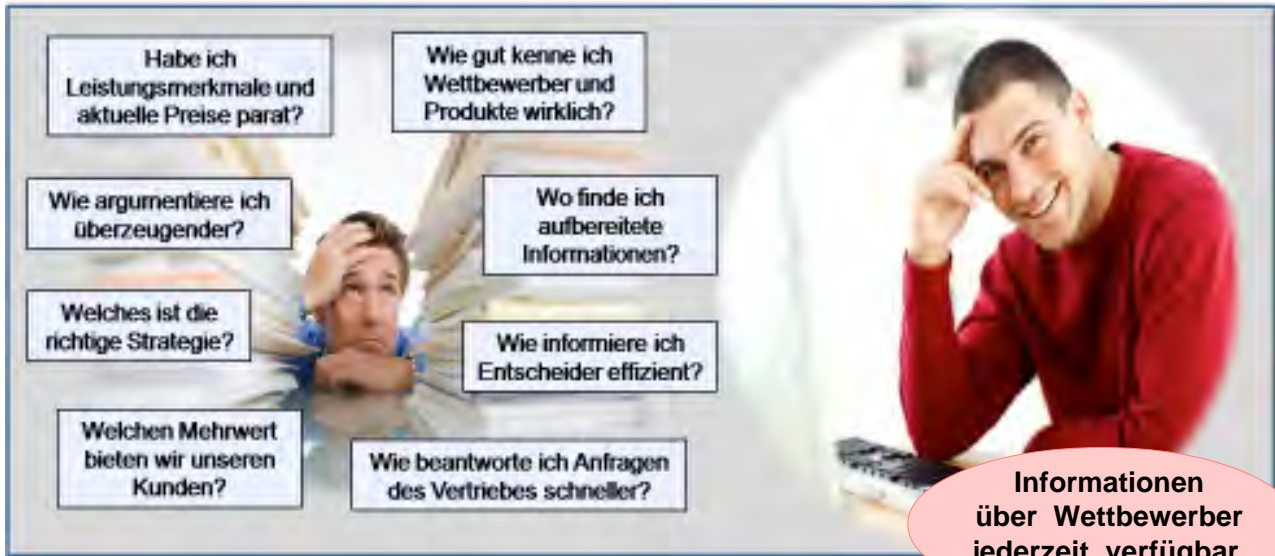


# Wettbewerberdatenbank ComData



## Mit Comdata ersparen Sie sich mühsames Suchen

Stellen Sie sich vor, Sie verfügen über ein **gigantisches** Wissen über Ihre Wettbewerber, aber Sie können es leider nicht nutzen. ...Theorie? Leider nein! Das ist die Situation in vielen Unternehmen. Man verfügt zwar über umfangreiche Informationen, aber verstreut in verschiedenen Abteilungen, Köpfen und Dokumenten. Wichtige Informationen sind, wenn sie dringend benötigt werden, nicht verfügbar. So verlieren Sie viel Zeit, um Daten mühsam zusammenzutragen und aufzubereiten.

Wer sich nachhaltig auf dem Markt behaupten will, braucht nicht nur fundiertes Wissen über **Kunden**, sondern auch über seine **Konkurrenten**. Ersparen Sie sich ungezählte Stunden voller Enttäuschungen und nutzloser Sucherei nach irgendwelchen Unterlagen.

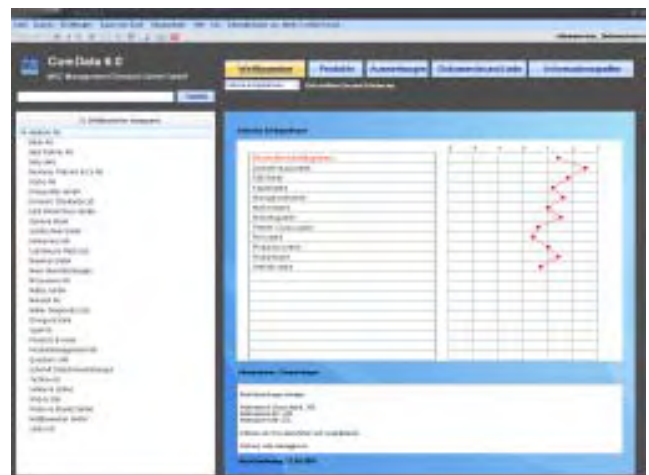
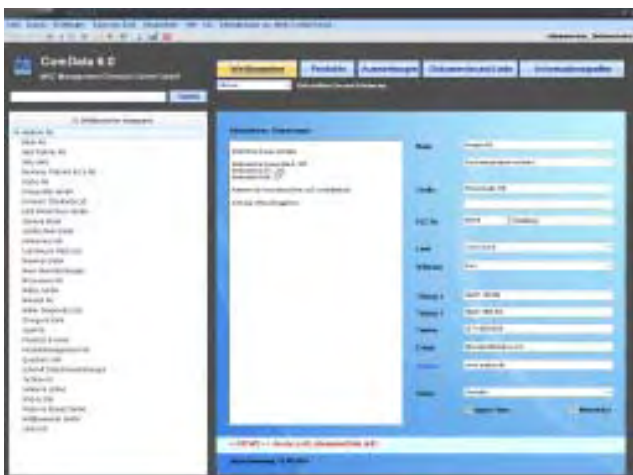
Mit ComData schaffen Sie **professionelle Voraussetzungen**, um mit der **wachsenden Informationsflut** fertig zu werden. Sie gewinnen mehr Transparenz und verfügen jederzeit über aktuelle Informationen.

## Mit ComData finden Sie relevante Wettbewerberinformationen sofort

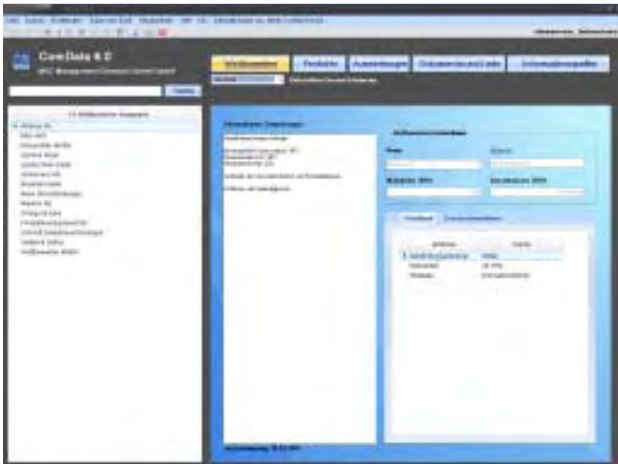
ComData ist eine **praxisgerechte Datenbank**, mit der Sie nützliche Wettbewerberinformationen **systematisch archivieren, blitzschnell abrufen, übersichtlich auswerten und reporten**. So steht Wettbewerberwissen, z.B. für **Marketing, Produktmanagement, Vertrieb und Entscheider** prompt zur Verfügung. Sie vermeiden aufwändiges Suchen, beschleunigen Entscheidungen durch Daten, Zahlen, Fakten. Sie sparen Zeit und Kosten. Übersichtliche Masken garantieren selbst unerfahrenen Datenbankanwendern eine professionelle Nutzung.

ComData ist in zwei verschiedenen Versionen erhältlich:

1. **ComData-Light:** Zum schnellen und preiswerten Einstieg in die Konkurrenzanalyse mit allen Basisfunktionen zur Nutzung an einem oder mehreren PCs.
2. **ComData-Standard:** Wie 1. jedoch mit weiteren Funktionen, z.B. Newsticker (Laufbalken), Benutzerverwaltung, Protokollierung aller Eingaben, benutzerdefinierte Reports, Diagramme der Preisentwicklung.



# Schaffen Sie mehr Transparenz für Wettbewerberinformationen: Systematisch und professionell.

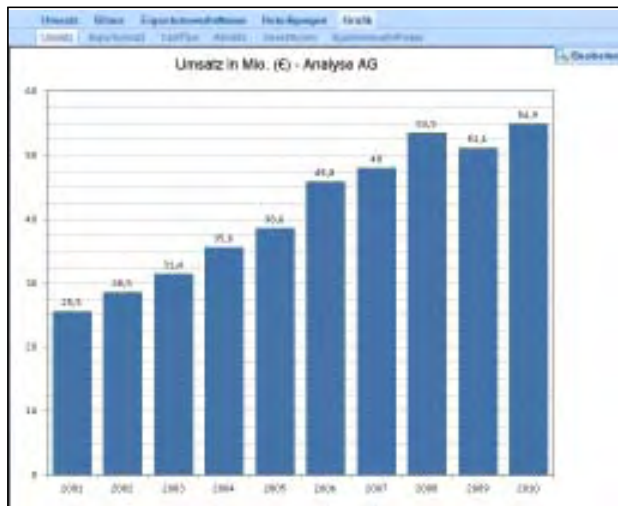


## Identifizieren Sie Ihre Wettbewerber

Mit ComData erfassen Sie beliebig viele Wettbewerber, die Sie nach verschiedenen Kriterien, z.B. Länder, Zielgruppen, Produkt- und Dienstleistungsangebote, Hersteller oder Wiederverkäufer, segmentieren können. Zusätzlich erfassen Sie Ihre eigene Firma, um aus Vergleichen mit Wettbewerbern **Stärken** und **Angebotslücken** abzuleiten.

## Mit Wettbewerberprofilen und Kennzahlen schaffen Sie die Basis für strategische Entscheidungen

Nach Anklicken des Wettbewerbers stehen Ihnen sofort wichtige **Informationen zum Unternehmen** zur Verfügung: Steckbrief mit Kennzahlen, Stärken-Schwächen-Profil, Geschäftsbereiche, Arbeitsgebiete, Dienstleistungen, Exportregionen, Eigentumsverhältnisse, Entwicklung von Umsatz und Mitarbeitern, Niederlassungen, Vertretungen, Schlüsselkunden usw. In den zusätzlichen **Freitextfeldern** halten Sie individuelle Informationen und Bemerkungen fest. Über **Links** greifen Sie z.B. auf Geschäftsberichte, Pressemitteilungen und PDF-Prospekte zu.

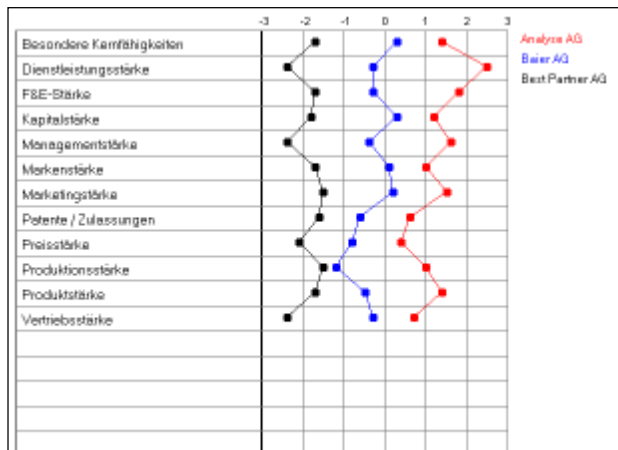


## Benchmarking: Vergleichen und reporten Sie Unternehmenskennzahlen

Die Funktion „**Auswertungen Wettbewerber**“ erstellt Ihnen in Sekundenschnelle Vergleiche von Unternehmenskennzahlen.

### Anwendungsbeispiele:

- **Marktsegmentmatrix:** Welcher Wettbewerber ist in welcher Branche aktiv?
- **Umsatzranking:** Welcher Wettbewerber erzielt welchen Umsatz?
- **Benchmarking der Dienstleistungen:** Welcher Wettbewerber bietet welche Dienstleistungen an?
- **Marktauftritt:** Wie überzeugend ist die Präsenz von Wettbewerbern im Internet, auf Messen und in Printmedien?
- **Stärken-Schwächen-Profile** der kritischen Erfolgsfaktoren.



## Frühwarnsystem: Mit dem Newsticker informieren Sie rechtzeitig

Headlines über **brandaktuelle Informationen**, z.B. **Pressemitteilungen** für **Produktneuheiten**, setzen Sie in den Newsticker (Laufbalken). Damit sind Nutzer sofort in komprimierter Form über Aktuelles vom Wettbewerb informiert. Ein Klick auf den ausgewählten Newsticker führt den Nutzer zum Volltext.

**++ NEWS ++ Analyse AG übernimmt Beta oHG**

### Konkurrenzanalyse leicht gemacht

Mit ComData können Sie sofort starten. Präzise Kurzanleitungen und Online-Hilfen machen Sie schnell mit allen Funktionen vertraut. Übersichtliche Masken garantieren selbst unerfahrenen Datenbankanwendern eine professionelle Nutzung.

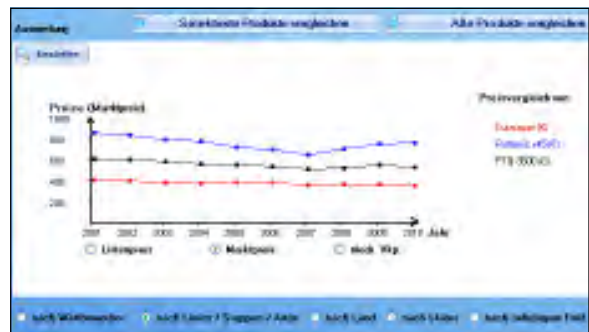
### Für jeden die richtigen Informationen

- Marketing, Markt- und Konkurrenzforschung
- Produktmanagement
- Vertrieb, Key-Account-Management
- Branchenmanagement
- Entwicklung
- Entscheider (z.B. Geschäftsleitung, Business Unit Leiter)

# Substanz entscheidet: Zahlen, Daten und Fakten sofort nutzbar

## Schneller Zugriff auf Produktinformationen und Preise

Erfassen Sie strategisch **wichtige Produkte** Ihrer Wettbewerber sowie eigene Produkte. Ordnen Sie diese drei **Hierarchieebenen** zu: Linien, Gruppen und Arten. Geben Sie relevante **Leistungsmerkmale und Preise** ein. Diese werden für **Vergleiche und Reports** genutzt. Zeigen Sie **Fotos** von Wettbewerberprodukten und bewerten Sie verkaufsrelevante **Stärken und Schwächen**. Für die **Angebotserstellung** nutzen Sie den Hinweis "Referenzprodukt" (vergleichbares eigenes Produkt). So können Sie als Produktmanager auf Anfragen des Vertriebs schnell und kompetent reagieren.



## Haben Sie Ihr Produkt richtig positioniert? Leistungsmerkmale und Preise im Vergleich

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die **Preisentwicklung** von Produkten. Entscheiden Sie, welche Produkte mit Leistungsmerkmalen bzw. Preisen verglichen werden sollen. **Viele Kombinationen** sind möglich. Die Ergebnisse werden tabellarisch dargestellt und lassen sich nach **Excel** exportieren.

## Der Argumentationstrainer verbessert Verkaufschancen

Unterstützen Sie den Vertrieb. Nicht wer bessere Produkte hat gewinnt, sondern wer Kunden von Vorteilen und Nutzen der Produkte besser überzeugt. Der Argumentationstrainer unterstützt Vertriebsmitarbeiter mit **überzeugenden Argumenten**:

- Gegenüberstellung von **Stärken und Schwächen**
- Ergebnisse von **Win-Order- und Lost-Order-Analysen**
- **Einwandentkräftung**
- **Argumente für eigene Produkte**

Produkte nach Wettbewerbern			
Wettbewerber			
Linien / Gruppen / Arten			
Bezeichnung 1	Bezeichnung 2	Kurztext	Referenzprodukt
Listpreis	Marktpreis	mod. Wp.	Währung
<b>Analyse AG</b>			
<u>Füllstand / Messung mit Ultraschall / Auswertgeräte</u>			
<b>Eulerascan</b>			
408,00	359,00		219,00 Euro
<b>Prosonic FMU 131</b>			
815,00	765,00		685,00 Euro
<b>Prosonic FMU 239</b>			
715,00	699,00		679,00 Euro
<b>Usonic UNC</b>			
189,00	179,00		165,00 Euro
<u>Prozessdruck / Drucktransmitter / Analoge</u>			
<b>PMV 68</b>			
149,00	129,00		99,00 Euro
<b>PMV 75</b>			
399,00	349,00		299,00 Euro
<u>Prozessdruck / Drucktransmitter / Digitale</u>			
<b>STS 35</b>			
555,00	499,00		429,00 Euro
<b>STS 48</b>			
699,00	599,00		429,00 Euro

## Individuelle Reports „per Klick“

Stellen Sie „per Klick“ individuelle Reports zusammen, z.B. über Wettbewerberkennzahlen oder Produktinformationen.

- Welcher Wettbewerber bietet welche **Produkte** einer bestimmten **Produktlinie, -gruppe oder -art** an?
- Auflistung ausgewählter **Produktarten** nach bestimmten **Wettbewerbern und Ländern**.
- Sortierung von Produkten nach auf- bzw. absteigenden **Preisen**.
- Liste aller **Produkte und Preise einer definierten Produktgruppe**.

Sämtliche Ergebnisse lassen sich als **fertig formatierte Reports** ausdrucken oder nach **Excel** exportieren.



## Produktmanagement und Vertrieb

- Zugriff auf kompetentes Produktwissen
- Preisvergleiche, schnellere Angebotserstellung
- Win-Order- und Lost-Order-Analysen
- Newsticker für brandaktuelle Pressemitteilungen
- Überzeugende Argumente für Verkaufsgespräche
- Einwandentkräftungen

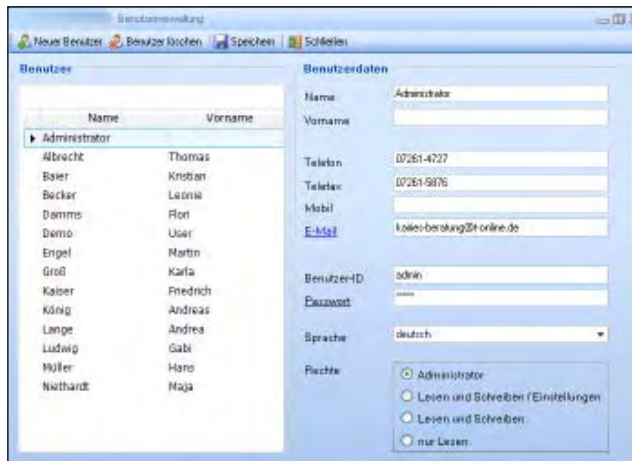
## Marktgerechte Produkte

Mit ComData verfügen Sie über transparentes Wissen über Konkurrenzprodukte, Preise, technische Daten, Stärken, Schwächen usw. Das vermeidet aufwändiges Suchen, beschleunigt Entscheidungen und erleichtert es, qualifizierte Vorgaben für Produktentwicklungsprojekte (Lasten- und Pflichtenhefte) zu definieren.

# Zahlreiche nützliche Funktionen. Leicht zu handhaben. Intuitiv verständlich.

## Zutrittsberechtigung. Sämtliche Eingaben werden protokolliert

Legen Sie fest, wer welche Rechte hat. Mit der **Benutzerverwaltung** können Sie einzelnen Nutzern **Lese- und/oder Schreibrechte** zuordnen und Zutrittsberechtigungen vergeben. Der **Administrator** kann jederzeit im Protokoll zurückverfolgen, wer was wann geändert hat.

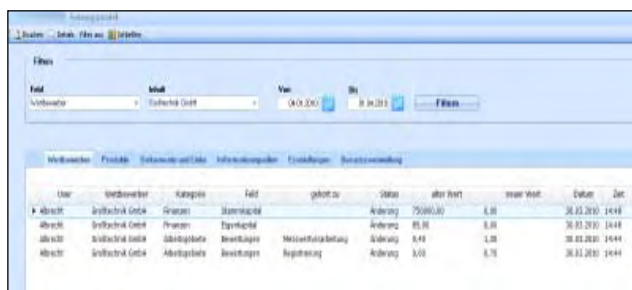


## Links: Im Archiv haben Sie Zugriff auf alle Dokumente

Gibt es in Ihrem Unternehmen bereits Wettbewerber- bzw. Produktinformationen, z.B. als **Word-Dokument, Power-Point-Präsentation, Exceltabelle** oder **PDF-Datei, Fotos** und **Prospekte**? Umso besser! Verlinken Sie die Datei „per Klick“. Ab sofort sind Dokumente dem Wettbewerber zugeordnet und von ComData aufrufbar.

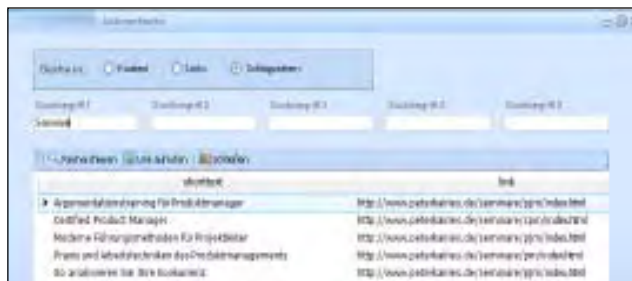
## Suchen Sie „was Sie wollen“

Sie suchen Wettbewerber- oder Produktinformationen? Die **Suchfunktion** unterstützt Sie dabei. Haben Sie den Produktnamen zur Hälfte vergessen? Kein Problem: ComData findet das gesuchte Produkt trotzdem. Zusätzlich können Sie nach Titel oder Schlagwörtern in verlinkten Dokumenten (Archiv) suchen.



## Drucken. Exportieren. Reports versenden

Wählen Sie aus, was Sie drucken möchten, z.B. Wettbewerber nach **Marktsegmenten, Produkt-Vergleiche**, Vergleiche von **Preisen, Leistungsdaten** oder **Umsatzentwicklung** verschiedener Wettbewerber. Die Ausdrucke sind fertig formatiert und mit aktuellem Datum versehen.



Wollen Sie Daten und Auswertungen nach **Excel** exportieren oder **Reports per E-Mail** verteilen? Ganz einfach: Nutzen Sie die Exportfunktion. So informieren Sie andere kompetent und prompt.

## Systematik für Informationsquellen: So geht keine wertvolle Quelle verloren

Halten Sie Webadressen Ihrer Konkurrenten, nützliche Portale, Suchmaschinen und andere Webadressen in der Rubrik **Internetadressen** fest. Nutzen Sie den **Zugang zu hilfreichen Quellen** direkt aus ComData!

### Schneller und sicherer entscheiden

- Transparenz über alle Wettbewerber
- Ein Datenpool
- Schneller Zugriff
- Fakten statt Vermutungen
- Formatierte Auswertungen und Reports
- Mehr Entscheidungssicherheit



Informationsfelder (Auszüge)	ComData 6.0 Light	ComData 6.0 Standard
<b>Wettbewerber</b>		
Adressdaten	x	x
Arbeitsgebiete	x	x
Betriebswirtschaftliche Daten	x	x
Branchen	x	x
Dienstleistungen	x	x
Exportregionen	x	x
Geschäftsbereiche	x	x
Informationen (Freitexte)	x	x
Kommunikation	x	x
Kritische Erfolgsfaktoren	x	x
Management	x	x
Marktanteile	x	x
Marktauftritt	x	x
Mitarbeiter	x	x
Newsticker	x	x
Niederlassungen	x	x
Schlüsselkunden	x	x
Schlüsselpersonen	x	x
Steckbrief	x	x
Strategien	x	x
Umsatz	x	x
Unternehmensdaten	x	x
Vertretungen	x	x
<b>Produkte</b>		
Argumente	x	x
Bewertungen	x	x
Einwände und Entkräftungen	x	x
Fotos	x	x
Key-Buying-Factors	x	x
Leistungsmerkmale	x	x
Linien, Gruppen, Arten	x	x
Preise	x	x
Preise nach Datum	x	x
Stärken/Schwächen	x	x
Technische Daten	x	x
<b>Archiv</b>		
Angebote	x	x
Archivrecherche	x	x
Dokumente, Prospekte	x	x
Patente	x	x
Preislisten	x	x
Win-Order/Lost-Order-Analysen	x	x
<b>Internet</b>		
Hyperlinks	x	x
<b>Funktionen</b>		
Zugangsberechtigung		x
Newsticker		x
Stärken-Schwächen-Diagramme	x	x
Archivsuche	x	x
Schlagwortverzeichnis	x	x
Protokollierung von Änderungen		x
<b>Export</b>		
Excel	x	x
<b>Auswertungen, Reports Ausdrucke, Exporte</b>		
Auswertung beliebiges Feld		x
Benutzerdefinierter Druck		x
Bewertungen Unternehmen	x	x
Produkte, Dienstleistungen, Marktauftritt	x	x
Arbeitsgebiete, Branchen (grafisch)	x	x
Dienstleistungen (grafisch)	x	x
Kommunikation (grafisch)	x	x
Preisvergleiche	x	x
Preishistorie (grafisch)		x
Vergleich technischer Daten	x	x
Produkte alphabetisch	x	x
Produkte nach Produktgruppen	x	x
Produkte nach Wettbewerbern	x	x
Produktinfos	x	x
Wettbewerber Überblick	x	x
<b>Einstellungen</b>		
Abteilungen	x	x
Arbeitsgebiete	x	x
Benutzerverwaltung		x
Branchen	x	x
Dienstleistungen	x	x
Geschäftsbereiche	x	x
Key Buying Factors	x	x
Kommunikation	x	x
Kritische Erfolgsfaktoren	x	x
Länder	x	x
Menütexte verändern	x	x
Newsticker		x
Produktlinien	x	x
Protokoll		x
Sprachwahl (deutsch/englisch)	x	x
Status des Wettbewerbers	x	x
Währung	x	x

## ComData-Programmpaket

Das ComData-Programmpaket enthält:

- Benutzerhandbuch
- Installations-CD
- Beispiel-Datenbank
- Buch: Peter Kairies  
„So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“
- Telefonischen Support für Systemfragen

## Systemvoraussetzung

Um **ComData 6.0** auf Ihrem Rechner einsetzen zu können, benötigen Sie:

- 512 MB RAM Hauptspeicher
- 200 MB Festplattenspeicher für die Datenbank
- ca. 1 - 5 MB pro erfasstem Wettbewerber
- Windows XP, Vista oder Windows 7

## Weitere Unterstützung

- Kundenspezifische Anpassungen
- Einweisung/Schulung: „Datenbank ComData“
- Telefonischer Support
- Workshop/Seminar „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“

## Sicherheit

- Benutzerverwaltung (Standard-Version)
- Zutritts-Code (Standard-Version)
- Änderungshistorie: Alle Eingaben/Änderungen werden protokolliert (Standard-Version)

## Nutzen Sie die Systematik der Profis:





# Einfach und schnell - Fax: 07261 - 58 76



## Bestellung

deutsch/englisch  
umschaltbar

Anzahl	Bezeichnung	Best.-Nr.	Preis (netto)
	<b>ComData Vers. 6.0 Light - Basislizenz</b> zur Nutzung an <b>einem</b> Arbeitsplatz	CD-V60-BLL	1.920,- €
	<b>ComData Vers. 6.0 Standard - Basislizenz</b> zur Nutzung an <b>einem</b> Arbeitsplatz	CD-V60-BLS	2.640,- €
	<b>ComData Vers. 6.0 Zusatzlizenzen Light/Standard</b> Mehrpreis <b>pro</b> weiterem Arbeitsplatz (*)	CD-V60-ZL	je 140,- €
	<b>ComData Vers. 6.0 Update Basislizenz auf Standard</b> Update der Basislizenz von ComData 4.1 bis 5.0	CD-U60-BLS	920,- €

(\*) Für **größere Nutzerzahlen** ab 20 Lizenzen erstellen wir Ihnen gerne ein individuelles Angebot.

Alle Preise gelten zuzüglich 15,- € Versandkostenpauschale zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

### Bitte informieren Sie uns über:

#### Software

- ComData Demoverision (30 Tage)**
- INNOplan®** : Professionelle Produkt- und Projektplanung
- PM-Tools Stärken-Schwächen- und Portfolio-Analyse** („Automatische“ Charts)

#### Seminare/Trainings:

- Certified Product Manager**
- Praxis und Arbeitstechniken des Produktmanagements**
- Argumentationstraining für Produktmanager**
- Moderne Führungsmethoden für Projektleiter**
- So analysieren Sie Ihre Konkurrenz**
- Jahrestagung für Produktmanager**

#### Folgende Firmen nutzen ComData (Auszug)

Agfa NDT, Applied Materials, Aquametro, Astrum, Balluff, Bizerba, Boart Longyear, Bosch, Elero, Eppendorf AG, Erbe, Fibermark, Friatec, Harting, Hekatron, Hirschmann Austria, Honeywell, IMI Norgren, Kaltenbach & Voigt, Keba AG, Kieback & Peter, Krone, Linde AG, Mahr, MAN, MED-EL, Owen, RKW AG, Rockwell Automation, Roto Frank, Saarschmiede, Siemens, SIG Positec, SKF Magnetic, SMA, Soplax S.A., Striebel & John, Techem AG, Tehalit, TNT Express, Trilux-Lenze, Uponor, Viega, Voith, Werma, Wiberg, Zeiss, Ziehl-Abegg...

Firma:		Abteilung:	
Name:		Telefon:	
Straße:		Fax:	
Land:	Postleitzahl:	Ort:	E-Mail:

Datum, Firmenstempel/Unterschrift

**MSC Management Seminar Center GmbH** • Kurpfalzstr. 114 • D-74889 Sinsheim  
 E-mail: [Kairies-Beratung@t-online.de](mailto:Kairies-Beratung@t-online.de) • Homepage: <http://www.peterkairies.de>  
 Tel. 07261-4727 • Fax 07261-5876

**Training und Tools für Ihren Erfolg**