

Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Ein Kernelement des Businessplans sind deine Aussagen zur Markt- und Wettbewerbssituation. Zugegebenermaßen, dies ist ein sehr ungeliebter Teil des Businessplans. Aber einer, nach dem dich Banken und Investoren immer fragen werden. Daher hier ein paar Tipps, wie du dich dem Thema annähern kannst.

Marktbeobachtung

Manchmal musst du etwas um die Ecke denken, um für dich relevante Daten über einen Markt und seine Größe ableiten zu können. Das ist von Geschäftsidee zu Geschäftsidee unterschiedlich und sehr individuell. Gerade wenn du eine technische Neuerung als Geschäftsidee verfolgst und es kaum Marktdaten dazu gibt.

Was kannst du grundsätzlich tun, um an Marktdaten zu kommen?

Hier ein paar Tipps, die du in Zeiten des Internets nutzen kannst. Denn es gibt fast kein Thema, zu dem keine Dinge veröffentlicht werden.

Statistiken

Zunächst einmal solltest du nach Statistiken suchen. Alles, was sich in Zahlen ausdrücken lässt, findet sich in Statistiken. In Produktionsstatistiken (z. B. Stahlproduktion in t, ...), in Kaufstatistiken (z. B. Zugelassene bzw. verkaufte Fahrzeuge, Handyabsatz,...), Nutzerverhalten (z. B. Online-Nutzung,...), Personenstatistiken (z. B. Zahl der Beschäftigten, Schüler, Rentner,...), Bewegungsstatistiken (z. B. Kundenfrequenz in Fußgängerzonen,...), usw. Mit Statista hat man auch meist einen ganz guten Ansatz, um diesen Zahlen auf die Spur zu kommen.

Forschungsarbeiten

Wissenschaftliche Arbeiten können ebenfalls Daten und Beschreibungen zu relevanten Märkten enthalten. Das Institut für Handelsforschung nimmt sich regelmäßig Trends und Entwicklungen im Einzelhandel vor. Wissenschaftliche Arbeiten erscheinen von Instituten oder von Studierenden (Master- und Doktorarbeiten).

Konjunkturberichte

Fast jede Branche hat einen Verband. Und jeder Verband veröffentlicht Daten zu den aktuellen Entwicklungen und Trends. Das Verbandsverzeichnis kann weiterhelfen, relevanten Daten auf die Spur zu kommen. Vergleichbares gilt für Kammern (IHK, HWK, Steuerberater-, Rechtsanwalt- oder Notarkammer), auch diese geben regelmäßig Auskunft über allgemeine oder individuelle Entwicklungen. Aber auch die großen Banken veröffentlichen regelmäßige Reports zu wirtschaftlichen Entwicklungen von Branchen, Ländern und Regionen.

Es ist nicht immer einfach, diese Datenquellen zu finden, dafür haben sie den Vorteil, dass sie zitierfähig sind, weil ihnen in der Regel großes Vertrauen geschenkt wird. Also ideal, um sie in den eigenen Businessplan einzubauen.

Konkurrenzbeobachtung

Neben den allgemeinen Trends und Entwicklungen, die weitreichende Auswirkungen haben, betrifft dich deine Konkurrenz ganz unmittelbar und konkret. Grund genug, sich sehr intensiv mit den Wettbewerbern auseinanderzusetzen.

Grundsätzlich muss man zwischen der unmittelbaren und mittelbaren Konkurrenz unterscheiden. Unmittelbare Konkurrenten sind diejenigen, die gleiche Produkte und Dienstleistungen anbieten und dies auch noch im selben lokalen, regionalen oder nationalen Markt. Mittelbare Konkurrenten sind diejenigen, die vergleichbare Lösungen

anbieten, mit denen sich z. B. Kunden bislang zu helfen wussten, oder die in benachbarten Regionen tätig sind. Bei der Konkurrenzbeobachtung geht es darum, die wesentlichen Merkmale der Konkurrenten zu erfassen und miteinander zu vergleichen. Das können messbare und damit vergleichbare Faktoren sein (Größe, Umsatz, Gewinn, Mitarbeiter, Standorte, Produktpreise, ...) oder weiche weniger vergleichbare Faktoren sein (Produkte und Dienstleistungen (Features), Marketing, Vertriebskanäle,...). Es empfiehlt sich, die wichtigsten Kategorien festzulegen und die Informationen dazu in einer Tabelle zu sammeln und miteinander zu vergleichen.

Folgende Instrumente können dir helfen, an die notwendigen Informationen zu kommen:

- Internetrecherche (Webseiten, Bewertungen,...)
- Produktinformationen, Flyer, Werbematerialien
- Bundesanzeiger (Bilanz-Veröffentlichungen von GMBHs / AGs)
- Laden- und Messebesuche
- Angebotsabfrage oder Testkäufe
- Branchenvergleiche

Bei der Konkurrenzbeobachtung kommt es darauf an, herauszufinden, worin deine Wettbewerber besser oder schlechter sind als du. Das kann das Produkt oder die Dienstleistung sein, aber auch die Werbung und der Marktauftritt.

Außerdem kommt es darauf an, was sie im Vergleich zu dir nicht haben. Denn das sind deine Alleinstellungsmerkmale, also die Dinge, die dich klar von den Konkurrenzunternehmen unterscheiden. In diesem Zusammenhang wird immer auf Patente, Gebrauchsmuster, Marken und unverwechselbare Positionierungen geachtet werden. Denn diese schützen dein Unternehmen vor der Konkurrenz.

Warum sind die Markt- und Konkurrenzbeobachtung so wichtig?

Und das nicht nur in der Vorbereitung der Gründung, sondern auch im laufenden Geschäft.

Du willst nicht überrascht werden!

Und das weder von aktuellen Trends noch von alten oder neuen Konkurrenten. Daher solltest du auf diese Dinge achten und sie dir sehr genau ansehen.

Banken und Investoren werden dich danach fragen!

Sie wollen sehen, dass du unternehmerisch denkst und dich mit diesen kritischen Rahmenbedingungen auseinandersetzt.

Sie wollen auch nicht überrascht werden. Weshalb sie deine Aussagen zu Markt- und Konkurrenz in jedem Fall überprüfen werden.

Du musst dich weiterentwickeln!

Wie heißt das alte Sprichwort: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“ Trends und Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen und aufzugreifen, ist deine unternehmerische Aufgabe. Es bringt sowohl dich als auch dein Unternehmen voran. Wichtige Entwicklungen frühzeitig aufzugreifen bringt dir Wettbewerbsvorteile.

A square graphic with a background of colorful, overlapping geometric shapes in shades of blue, green, yellow, orange, and purple. The text is centered in white.

**Weil gute Ideen nicht
warten sollten!**

Du benötigst Hilfe beim Businessplan?

Kein Problem. Sprich uns einfach an!

MK start bietet dir eine umfassende Begleitung durch Gründungsexpert:innen an. Von der ersten Geschäftsidee bis zu ihrer Umsetzung.

Wir beraten kompetent, neutral und kostenlos!
Wir bieten dir Orientierung im Gründungsprozess!
Wir bieten dir alles, was du wissen musst!
Gründe nicht allein! Lass dich begleiten!