

Wettbewerbsposition des eigenen Unternehmens MS 3.2.2.1 Berater Retail flowtix® (EU) vs. PWS

Nr.	Kriterien	Gew. (1–5)	EU		Wettbewerber PWS		G x B max
			Bew.	G x B	Bew.	G x B	
1	Marktanteil	4	1	4	1	4	20
2	Marktanteilsentwicklung	5	4	20	2	10	25
Produktvorteile							
3	Zugang zu Daten weltweit	5	5	25	5	25	25
4	Integrierbarkeit (übergeordnete Lösung, die verschiedene Teillösungen integriert beinhaltet)	5	5	25	1	5	25
5	Technologische Zukunftssicherheit	5	5	25	3	15	25
6	Zukunftssicherheit des Anbieters	5	2	10	3	15	25
7	Produktindividualisierung alias Customizing: Anpassung der Module	5	5	25	5	25	25
8	Produkterweiterung auf zusätzliche Prozesse des Anwenders: zusätzliche Module	5	5	25	5	25	25
9	Servicequalität / Support	5	4	20	3	15	25
10	Service / Support mit direktem Kundenkontakt (Kundenbindung)	3	3	9	4	12	15
11	Nutzungsbreite durch mehrere MS	3	5	15	2	6	15
12	Skalierbarkeit	4	5	20	3	12	20
13	Arbeitsaufwand (Informatikkompetenz HR, Invest und Hardware bei der Einführung und Administrieren)	5	4	20	3	15	25