



... NEU ...



# Competitive Intelligence

Systematische und professionelle Wettbewerbs-  
und Marktbeobachtung auf den Punkt gebracht!

Start: Oktober 2009 • [www.euroforum-verlag.de/ci](http://www.euroforum-verlag.de/ci)

## Ihr exklusiver Extranutzen!

Als Teilnehmer erhalten Sie kostenlos

- einen zweiwöchigen Probezugang zu der Recherchedatenbank  LexisNexis®
- die Nutzung der Such- und Collaboration Plattform  Qitera® für die Dauer des Lehrgangs
- die Möglichkeit der Bearbeitung einer umfangreichen Recherche-Fallstudie
- eine einjährige Mitgliedschaft im DCIF

## Mit Praxisbeispielen und Fallstudien aus verschiedenen Industrien!



Dieser Lehrgang ist durch das  
Deutsche Competitive Intelligence Forum (DCIF) zertifiziert.



Jede Woche erhalten Sie  
eine Lektion per Post.

*Kosten sparen und erfolgreich sein –  
gehen Sie Ihre Wettbewerbsbeobachtung aktiv und  
systematisch an und sichern Sie so Ihre Marktposition!*

Grußwort des fachlichen Leiters

## Wie reagieren Sie auf Krisen?

Viele halten still und warten, bis der Sturm vorüber ist. Andere reagieren verschreckt und werfen Ballast ab, um schneller reagieren zu können. Und einige nutzen die Gelegenheit einer Umbruchsituation, um eingefahrene Denk- und Verhaltensweisen auf den Prüfstand zu stellen, neue Wege zu beschreiten und damit ihre Wettbewerber hinter sich zu lassen. Genau dazu möchten wir Sie mit diesem Lehrgang einladen.

Competitive Intelligence (CI) – also die systematische und professionelle Beobachtung der Wettbewerber, des Marktes und seiner Rahmenbedingungen – ist eine Managementdisziplin, die für eine zunehmende Zahl an Unternehmen so selbstverständlich ist wie PR oder Controlling. Es geht im Kern darum, möglichst frühzeitig Bewegungen im Markt zu erkennen, um rechtzeitig agieren und so den eigenen Wettbewerbsvorsprung erhalten und ausbauen zu können.

### Competitive Intelligence – Frühwarnsystem und Strategieinstrument

Aber: Erschreckend viele Unternehmen nutzen dieses Frühwarnsystem weder für den operativen Betrieb noch zur Vorbereitung ihrer strategischen Entscheidungen. So können Sie die Möglichkeiten der Competitive Intelligence unter anderem zur Vorbereitung Ihrer eigenen M&A-Aktivitäten nutzen, oder sich im Gegenzug schon frühzeitig vor einer Übernahme schützen. Weit verbreitet sind dagegen die selbstzufriedene Gewissheit des Mittelständlers, die sich in dem oft gehörten Satz „Ich kenne meinen Markt“ spiegelt, die oft halbherzigen Versuche, sich einen Überblick über die Wettbewerbssituation zu verschaffen, und die Ahnungslosigkeit, mit der sowohl lange bewährte als auch neueste Methoden und Tools der Konkurrenzanalyse ignoriert werden.

Ich freue mich sehr, dass wir für diesen Lehrgang eine Reihe von erfahrenen Experten gewinnen konnten, die die Disziplin Competitive Intelligence von innen kennen. In sieben Lektionen lernen Sie die wesentlichen Grundlagen von Competitive Intelligence kennen, deren ethische und rechtliche Rahmenbedingungen, spezielle Methoden und Tools der klassischen CI-Recherche sowie die Recherche im Umfeld der neuen Medien im Web 2.0. Sie bekommen einen Überblick über die wichtigsten Analysemethoden, lernen, wie man ein CI-Center aufbaut und leitet und erfahren, mit welchen Maßnahmen Sie Ihr Unternehmen effektiv vor Ausspähung schützen können.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung und versprechen Ihnen eine spannende und informative Lehrgangszeit.



**Andreas Romppel**

Vorsitzender des Deutschen Competitive Intelligence Forums e. V. (DCIF)  
Inhaber, [www.konkurrenzberater.de](http://www.konkurrenzberater.de)

### Ihre Weiterbildung – flexibel und praxisnah

Das flexible Selbststudium ermöglicht Ihnen ein Maximum an Unabhängigkeit: Sie lernen im wöchentlichen Versandrhythmus, jede Woche erhalten Sie eine Lektion per Post. So fallen nicht nur keine Reisekosten an – Sie sparen auch den Aufwand der Informationssuche. So sind Sie nicht nur unabhängig von Zeit und Ort, Sie haben auch die Möglichkeit, selbstständig über die Intensität der Lektionsbearbeitung zu entscheiden.

Die vielen Praxisbeispiele und Übungsaufgaben mit Lösungsvorschlägen ermöglichen Ihnen eine unmittelbare Anwendung der Inhalte. Zum Abschluss des Lehrgangs erhalten Sie eine CD-ROM mit lektionsübergreifendem Suchindex. Abgerundet wird Ihre Weiterbildung durch ein persönliches Teilnahmezertifikat und das Zertifikat des DCIF.

# Die Inhalte dieses Lehrgangs

## LEKTION 1

### Die Kunst der Erkenntnis

- Anwendungszwecke und Nutzenpotenzial
  - Vermeidung von Überraschungen
  - Erweiterung des Antwortspektrums, systemische Sichtweise/Trends
  - Markt- und Umfeldanalyse, Frühwarnung und Wettbewerbsanalyse
- Voraussetzungen im Unternehmen
  - Erkenntnisprozesse, Struktur und Anbindung
  - Budgetierung, Personal
- Informationsprozesse
  - Information als Machtinstrument, Informationsfluss
  - Aufarbeitung
- Ablauf des Competitive-Intelligence-Prozesses
  - Marktdefinition (Systemgrenzen, Roter und Blauer Ocean)
  - Disruptive Elemente (neue Produkte/Technologien/ Dienstleistungen, veränderte Ausgangslagen)
  - Wettbewerber und solche die es werden können
  - Kennzahlen und Benchmarks
  - M&A
  - Rahmenbedingungen (gesetzlich, ökonomisch, politisch)
  - Im Haus oder Dienstleister

**Kai Goerlich**, Markt- und Trendanalyst, SAP AG

## LEKTION 2

### Recht und Ethik in der Praxis der Wettbewerbsanalyse

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Legale Datenbeschaffung und Nutzung von sekundären und primären Quellen
- Abgrenzung gegenüber der Wirtschaftsspionage
- Trade Show Intelligence: Recherchieren auf Messen
- Ethik und Elicitation: Was darf ich wen wie fragen?

**Andreas Romppel**

## LEKTION 3

### Recherche 1.0 – Informationsgewinnung aus primären und sekundären Informationsquellen

- KIT/KIQ
- Primäre Informationsquellen
- Informationsdatenbanken
- Weitere Sekundärquellen
- Innovative Informationsmöglichkeiten
- Bewertung der Informationsqualität

**Jörg Praetorius**, Geschäftsführer, Praetorius Unternehmensberatung



## Wir bringen Sie weiter: Ihr Lernerfolg!

Sie bearbeiten im Rahmen der Lektion 3 selbstständig eine Fallstudie, die die wesentlichen Lehrgangsinhalte in der praktischen Umsetzung zusammenfassend übt. Der Einsatz Ihrer neu erworbenen Fähigkeiten bei Ihrer Tätigkeit im Unternehmen wird so unter „echten Bedingungen“ erlernt. Die bearbeitete Fallstudie erhalten Sie von unserem Autor mit Kommentaren versehen zurück – Ihr Lernerfolg wird direkt messbar.

## LEKTION 4

### Recherche 2.0 – Frühe Signale, Trends und Muster aus dem Social Web

- Grundlagen
  - Schwarmintelligenz
  - Digitale Kommunikation
  - Einstieg: The Shampoo Case
- Analysebereiche
  - Informationssuche (quantitativ)
  - Inhaltserschließung (qualitativ)
  - Social Network Analysis
- Anwendungsszenarien
  - Fokus: Erschließen von Zielgruppen und Themenfeldern
  - Monitor: Erkennen von Veränderungen im Zeitablauf
  - Sonar: (Frühes) Entdecken von Risiken
- Handlungsempfehlungen
  - Umgang mit Kritik und Kontrollverlust
  - Vom Beobachten zum Social Media Management

**Prof. Dr. Martin Grothe**, Geschäftsführer, complexium GmbH und Gastprofessor im Masterstudiengang Leadership in Digitaler Kommunikation, Universität der Künste Berlin in Kooperation mit der Universität St. Gallen sowie Dozent am Institute for Competitive Intelligence (ICI)

## LEKTION 5

### Analyse und Hochrechnung

- Sinn und Zweck analytischer Methodik
- Daten, Quellen und Gegenprobe
- Effiziente Analyse von Branchen und Wettbewerbern
- Darstellung einfacher und weiterführender Analysemethoden
- Prozess: von der Annahme über (Teil-)Ergebnis bis hin zur Entscheidung
- Die Kunst der Interpretation

**Eduardo Flores Bermudez**, Vice President, Society of Competitive Intelligence Professionals (SCIP) und Global Competitive Intelligence, Bayer Schering Pharma AG

*Der exklusive Mehrwert für Sie als Teilnehmer:  
Kostenlose Probezugänge zu der Recherchedatenbank Lexis Nexis  
und der Such- und Collaboration Plattform Qitera*

LEKTION 6

**Programmatischer Auf- und Ausbau  
einer Wettbewerbsbeobachtungs- und  
Analysefunktion**

- Einführung in akademisches CI-Modell:  
operative Standardelemente einer CI-Funktion
- Generieren einer Evolutionsmatrix: von der Feuerwehrrübung  
zu integrierten Entscheidungslösungen
- Problemerkfassung: Anwendung der Evolutionsmatrix  
im eigenen Unternehmen
- Lückenanalyse: Erarbeiten von Lösungsansätzen
- Mandatprozess: Aktionspläne, Ressourcenplanung,  
Managementunterstützung
- Praktisches CI-Modell: Programmatischer Aufbau  
der integrierten CI-Funktion

**Jens Thieme**, Global Head of Market and Competitive Intelligence,  
Ciba – Teil der BASF Gruppe, Vorstandsmitglied, Swiss CI Association  
und SCIP

LEKTION 7

**Counter-Intelligence – Die Abwehr legaler  
und illegaler Wettbewerbsangriffe**

- Anspruch und Wirklichkeit – The perfect defence?
- Risikoanalytische Betrachtung – Know your blindspots!
- Moral, Ethik, Grauzonen – Know the game!
- CI-Professionals und die Abwehr – Know your enemy!
- Progressive Reaktionspotenziale – Play the game!

**Christian Muth**, Seniorberater für Fraud Investigation and  
Dispute Services, Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

**Umfangreiches Wissen,  
überschaubarer Zeitplan!**

**Start: 9. Oktober 2009**  
mit Zusendung der ersten Lektion

**Ende: 20. November 2009**  
mit Zusendung der letzten Lektion

**Unser Wissen bringt Sie weiter –  
Ihr Expertenteam**



**Fachliche Leitung:**

**Andreas Romppel**

Deutsches Competitive Intelligence  
Forum e. V. (DCIF), ZfU International  
Business School Thalwil/Zürich



**Eduardo Flores Bermudez**

SCIP, Bayer Schering Pharma AG



**Kai Goerlich**

SAP AG



**Prof. Dr. Martin Grothe**

complexium GmbH und Universität der  
Künste Berlin sowie Institute for Competitive  
Intelligence (ICI)



**Christian Muth**

Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft



**Jörg Praetorius**

Praetorius Unternehmensberatung



**Jens Thieme**

Ciba – Teil der BASF Gruppe,  
Swiss CI Association, SCIP

Die Lebensläufe der Autoren finden Sie im Internet unter  
[www.euroforum-verlag.de/ci](http://www.euroforum-verlag.de/ci)

## Wir überzeugen! – Beste Gründe für Ihre Teilnahme

Dieser Lehrgang bietet Ihnen



**Competitive Intelligence kompakt:** Umfangreiche Informationen rund um das Thema Competitive Intelligence: grundsätzlicher Ablauf der Wettbewerbsbeobachtung, rechtliche und ethische Rahmenbedingungen, Aufbau eines Competitive Intelligence Center, Recherche und Analyse.



**Praxisnahe Weiterbildung:** Durch die Bearbeitung einer Fallstudie mit Feedback des Autors erlangen Sie Sicherheit für Ihre tägliche Arbeit. Die Anwendung der Recherchedatenbank Lexis Nexis und der Such- und Collaboration Plattform Qitera mit jeweiliger Schulung bildet eine optimale Ergänzung.



**Größtmögliche Flexibilität:** Wann und wo Sie sich die Inhalte erarbeiten liegt ganz bei Ihnen. Alle Lektionen und die lehrgangsbegleitende CD-ROM stellen ein jederzeit greifbares Nachschlagewerk für Sie dar.



**Modulartiger Aufbau:** Der Aufbau der in dieser Form einmaligen Weiterbildung bietet Ihnen die Möglichkeit, die für Ihre Position und Ihr Unternehmen wichtigen Lektionen besonders intensiv zu bearbeiten.



**Individuelle Unterstützung:** Während und auch nach Ablauf des Lehrgangs stehen Ihnen die fachlich und didaktisch ausgezeichneten Autoren bei Fragen zu den Lektionen zur Verfügung.

## Ihre Qualitätsgarantie: Zertifizierung durch das Deutsche Competitive Intelligence Forum (DCIF)!

Dieser Lehrgang bereitet Sie in hohem Maße auf die praktische Umsetzung der hier erlernten Methoden und Konzepte im Unternehmensalltag vor. Damit Sie in der Praxis im Rahmen einer ethisch und rechtlich einwandfreien Recherche bleiben, hat unser Kooperationspartner DCIF die Inhalte des Lehrgangs sorgfältig geprüft und bescheinigt den Teilnehmern, dass diese Inhalte den ethischen Richtlinien des internationalen Berufsverbandes SCIP entsprechen. Darüber hinaus erhalten Sie als Teilnehmer des Lehrgangs die Möglichkeit, über eine kostenlose DCIF-Jahresmitgliedschaft Ihr erworbenes Wissen im Networking und im Erfahrungsaustausch mit Praktikern weiterzuentwickeln. Das Deutsche Competitive Intelligence Forum e. V. (DCIF) ist ein Zusammenschluss von Markt- und Wettbewerbsforschern aus dem deutschsprachigen Raum und die zentrale Anlaufstelle des internationalen Berufsverbandes Society of Competitive Intelligence Professionals (SCIP) in Deutschland. Weitere Informationen zum DCIF finden Sie unter [www.dcif.de](http://www.dcif.de)

## Speziell für Sie gemacht!

Dieser Lehrgang ist branchenübergreifend und richtet sich insbesondere an

Entscheider in Unternehmen, vor allem in folgenden Abteilungen und Funktionen:

- Geschäftsleitung/Assistenz der Geschäftsleitung
- Strategieentwicklung
- Business Development
- Competitive Intelligence
- Marktforschung
- Marketing
- Produktmanagement
- Konkurrenzanalyse
- Forschung und Entwicklung
- M&A
- Recht

Außerdem sind Agenturen und Beratungen angesprochen, die in diesem Gebiet tätig sind.

## Wir sind für Sie da, sprechen Sie uns an!



**Organisation**  
**Petra Koenen**  
Senior-Lehrgangskoordinatorin

E-Mail: [petra.koenen@euroforum.com](mailto:petra.koenen@euroforum.com)

Telefon: 02 11 / 96 86 – 31 81



**Konzeption und Inhalt**  
**Dipl.-Ing. Andrea von Horn**  
Senior-Produktmanagerin  
Lehrgänge

## Sie stehen bei uns im Mittelpunkt!

Aufgrund Ihrer beruflichen Einbindung haben Sie sich mit diesem Lehrgang für eine äußerst flexible Form der Weiterbildung entschieden, die Sie nicht an festgelegte Termine bindet. Sie können sich Ihre Zeit völlig frei einteilen und das Lerntempo selbst bestimmen. Bei Fragen zum Ablauf des Lehrgangs stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Inhaltliche Fragen zu den einzelnen Lektionen beantworten unsere Autoren umfassend und zeitnah.

[Kenn-Nummer]



INFOPOST  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

# Competitive Intelligence

Systematische und professionelle Wettbewerbs- und Marktbeobachtung auf den Punkt gebracht!

Schriftlicher Management-Lehrgang in 7 Lektionen

Ja, ich melde mich/wir melden uns an für den schriftlichen Management-Lehrgang „Competitive Intelligence“

zum Preis von € 1.899,- zzgl. MwSt. p.P.

[P6100525M780]

Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.

[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

## Information und Anmeldung

Petra Koenen

E-Mail: [petra.koenen@euroforum.com](mailto:petra.koenen@euroforum.com)

Telefon: 02 11/96 86-31 81, Fax: 02 11/96 86-41 50

Schriftlich: EUROFORUM Verlag GmbH

Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

[www.euroforum-verlag.de/ci](http://www.euroforum-verlag.de/ci)

## Zeitplan

Start: 9. Oktober 2009 mit Zusendung der ersten Lektion

Ende: 20. November 2009 mit Zusendung der letzten Lektion

## Wir bieten Ihnen

- Lehrgangsmaterial in 7 umfangreichen Lektionen plus Fallstudie
- Übungsaufgaben und Musterlösungen zu jeder Lektion
- Kostenlose Probestugänge zu der Recherchedatenbank Lexis Nexis und der Such- und Collaboration Plattform Qitera
- Individuelle Betreuung auch nach Abschluss des Lehrgangs
- Ihr persönliches Teilnahmezertifikat von EUROFORUM und dem DCIF
- CD-ROM mit Suchfunktion über den gesamten Lehrgangsstoff

**TEILNAHMEBEDINGUNGEN.** Der Preis für diesen Lehrgang beträgt € 1.899,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Sie können Ihre Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Eingang schriftlich widerrufen.

**IHRE DATEN.** Ihre Daten werden von der EUROFORUM Verlag GmbH und Partnerunternehmen zur Organisation verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Produkte informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, so streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen sich mit uns in Verbindung [Telefon: 02 11/96 86-33 33]. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

Name 1:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Name 2:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Firma:

Ansprechpartner im Sekretariat:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

Fax:

Rechnung an (Name):

Abteilung:

Lieferung an (Anschrift):

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?  Ich selbst *oder*  Name: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_