



Session 3

KI
NAVIGATORINNEN
HANNOVER

WORKSHOP: Wettbewerb verstehen mit System

Katrin Brodersen & Michaela Werner
20. März 2026



KI NAVIGATORINNEN HANNOVER

Katrin Brodersen ist Strategieberaterin und Navigatorin

An der Schnittstelle von Technologie, Führung und Vertrieb begleitet sie Führungskräfte dabei, persönliche und unternehmerische Potenziale gezielt zu entfalten.

Die Medienwissenschaftlerin greift dabei auf langjährige Führungserfahrung und Expertise aus verschiedenen Rollen in Start-up, Mittelstand und Konzern zurück.

Weiterbildungen zu „Corporate Innovation“ an der Stanford GSB und zu KI am MIT bekräftigen ihren Anspruch: Business-Potenziale mit Klarheit, Haltung und dem verantwortungsvollen Einsatz von KI zu heben.

Michaela Werner ist KI-Tool Spezialistin und Transformation Expertin. Als AI Media Designer und Creative AI Specialist entwickelt sie KI-gestützte Lösungen für Webdesign und Content-Erstellung. Die Diplom-Betriebswirtin verbindet technische Innovation mit betriebswirtschaftlichem Verständnis und ist aktive Mentorin bei hannoverimpuls GmbH sowie Community-Host für Hafven Female Founders. Ihre Mission: Unternehmerinnen dabei zu unterstützen, KI als kraftvolles Werkzeug für mehr Effizienz und Kreativität zu entdecken.

AGENDA

Session 3 – Wettbewerb verstehen mit System

Anhand eines Praxisbeispiels: („DRIFTBASE“) demonstrieren wir die Analysen und Ergebnisse.
Mit dem KI-Assistenten Studio könnt ihr das selbst mit eurem Unternehmen nachstellen.

- 1** Positionierung als Ausgangspunkt
- 2** Markt als Spiegel & Wettbewerb als Abgleich
- 3** KI-NEWS Nuggets von der Stanford University in Palo Alto
dem akademischen Motor und Herz des Silicon Valley.

Praxisbeispiel DRIFTBASE mit KI entwickelt

Prompt:

Hilf mir die folgenden Fragen zu beantworten:

Ich plane ein Start-Up zu gründen, das regelmäßige Co-Working Events in dem Badeort Kellenhusen an der Ostsee durchführt. Führe mich möglichst effizient durch den Prozess der nachfolgenden Fragen, so dass die Hauptarbeit bei dir liegt:

Angebot Was genau bietest du an? Produkte / Dienstleistungen Branche / Markt B2B oder B2C Optional: Preisspanne oder Geschäftsmodell

Zielgruppe Für wen ist das wirklich gemacht? Wer profitiert am meisten? Demografie (z. B. Rolle, Alter, Unternehmenstyp) Psychografie (Einstellungen, Probleme, Wünsche) Wer soll nicht angesprochen werden?

Differenzierung Warum sollte man sich für dich entscheiden – und nicht für Alternativen? Was machst du anders oder besser? Welche Alternativen hat der Kunde heute? Was wird oft falsch oder halbherzig gemacht im Markt?

Motivation (Why) Warum gibt es dein Unternehmen – jenseits von Geld? Welches Problem treibt dich emotional an? Was würdest du im Markt verändern wollen, selbst wenn es schwer ist? Wofür willst du stehen, nicht nur bekannt sein?

Markencharakter Wenn deine Marke eine Person wäre ... Drei Eigenschaften (z. B. mutig, klar, fürsorglich)

Welche Emotion soll der Kunde fühlen? Welche Werte sind nicht verhandelbar?

Unternehmensidee mit KI entwickeln:

Ergebnis:

Demo-Unternehmen

Demo-DRIFTBASE

Angebot

Kurzbeschreibung

Mehrtägige Co-Working & Business Events am Meer, die konzentriertes Arbeiten, hochwertige Weiterbildung und echte Verbindung in einer kuratierten Umgebung verbinden.

Kein Urlaub.

Kein klassisches Seminar.

Sondern: Workation + Deep Work + Masterclasses + Community.

Firmennamen auswählen

DRIFTBASE

Wo Fokus auf festen Grund trifft.

Warum es funktioniert: „Drift“ symbolisiert das Loslassen, Regenerieren, Treiben lassen am Meer. „Base“ steht für Stabilität, Fundament, Arbeitsstruktur. Der Kontrast macht die Marke greifbar.

Praxisbeispiel: DRIFTBASE

DRIFTBASE – Strukturierte Business Experience am Meer

Strukturierte Deep-Work Experience in ruhiger Meeresumgebung. Fokus, Tiefe und kuratierte Community für anspruchsvolle Entscheider:innen.

 manus.space

 **manus**
The general AI agent

Manus
Manus is the action engine that goes beyond answers to execute tasks, automate workflows, and extend your human reach.
manus.in

KI
NAVIGATORINNEN
HANNOVER

Positionierung als Ausgangspunkt

Positionierung erstellen aus dem Unternehmensdokument mit ChatGPT:

Beschreibung: Ich nutze eine strukturierte Methode zur Entwicklung einer klaren und differenzierenden Markenpositionierung. Dabei übernehme ich die Rolle eines Senior Positioning Strategists und arbeite nach strategischen Markenmodellen wie dem Golden Circle (Why-How-What).



Im Anhang findest du die Antworten auf deine Fragen zu dem Unternehmen Driftbase.

Ergebnis:

Positionierung DRIFTBASE



Markt- & Wettbewerbsanalyse

Warum Markt- und Wettbewerbsanalyse?

- Stell dir vor, du willst ein Café eröffnen – bevor du startest, schaust du: Wer sind die anderen Cafés in meiner Straße?
- Genau das machen wir hier: Wir lernen unsere Mitspielerinnen und Mitspieler am Markt kennen.
- Ziel: Verstehen, wie andere arbeiten, um unsere eigene Position klar und stark zu wählen.
- Wir suchen nicht nur Konkurrenz, sondern auch Chancen, wo noch Platz ist.

Markt- & Wettbewerbsanalyse



Warum Markt- und Wettbewerbsanalyse?

Schritt 1 – Den Markt überblicken

- Marktumfeld und Trends
- direkter und indirekter Wettbewerbsdruck
- Kaufalternativen deiner Zielgruppe

Markt- & Wettbewerbsanalyse

Warum Markt- und Wettbewerbsanalyse?

Schritt 2 – Stärken & Schwächen erkennen

- Frag dich: Worin sind meine Wettbewerber richtig gut? (z. B. Reichweite, Design, Kundenservice)
- Wo hakt es bei ihnen? (z. B. unklare Botschaften, hohe Preise, wenig Innovation)
- Nutze den SWOT-Blick: Stärken , Schwächen , Chancen , Risiken
- Wettbewerberprofile

Markt- & Wettbewerbsanalyse

Warum Markt- und Wettbewerbsanalyse?

Schritt 3 – Chancen für dich ableiten

- Gibt es Kundinnen, die bisher niemand richtig abholt? → Marktlücken entdecken
- Welche Trends oder Veränderungen kannst du für dich nutzen? (z. B. Nachhaltigkeit, KI, Community-Aufbau)
- Was kannst du besser, klarer oder anders machen als deine Mitbewerber?
- Handlungsempfehlungen (Positionierung, Angebotsarchitektur, Differenzierung, Gegenpositionierung, Vertrauensverstärker und Effizienzhebel)

Markt- & Wettbewerbsanalyse

Analyse durchführen mit System:

- Marktumfeld und Trends
- Wettbewerberprofile
- SWOT Analyse der Hauptwettbewerber (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken)
- Marktchancen und Marktlücken
- Handlungsempfehlung

Markt- & Wettbewerbsanalyse

Analyse der Märkte & Wettbewerber

Beschreibung:

Ich analysiere Märkte und Wettbewerber auf Basis deines Positionsdokuments, identifiziere Chancen, Risiken und Differenzierungspotenziale und leite daraus klare, umsetzbare Empfehlungen für Positionierung, Wachstum und Strategie ab.

Positionierung als PDF
Positionierung DRIFTBASE



 **MC-MarketAnalyst**

Ich analysiere Märkte und Wettbewerber auf Basis deines Positionsdokuments, identifiziere Chancen, Risiken und Differenzierungspotenziale und leite daraus klare,...

 ChatGPT

Ergebnis:

Wettbewerb DRIFTBASE

Nächste Termine

Immer Freitags, 12-13 Uhr in Zoom

- 24.04.2026 Den Vertrieb auf Kurs bringen (Teil 1): Mit KI zu überzeugenden Pitches
- 29.05.2026 Sichtbarkeit erhöhen mit KI
- 26.06.2026 Den Vertrieb auf Kurs bringen (Teil 2): Dein eigenes Vertriebs-GPT Schritt für Schritt erstellen

Thank You

Kontakt

Michaela Werner

Website



Linkedin



Katrin Brodersen

Website



Linkedin



Meldet euch auf jeden Fall bei Fragen & vernetzt euch gerne mit uns auf LinkedIn

KI
NAVIGATORINNEN
HANNOVER

A full-page background image showing two female runners in mid-stride on a track, celebrating with their arms raised. The scene is filled with a dense shower of white confetti or small paper pieces. The runners are wearing athletic gear; the one on the left has a yellow top with 'SAVOO' on the bib, and the one on the right has a blue top with '1538' on the bib. The entire image has a strong magenta/pink color cast.

VIELEN DANK !

KI
NAVIGATORINNEN
HANNOVER