

## Projektausschreibung *praxis academy 2008*

**Projekttitel:** Marktstudie, Wettbewerbsanalyse und Ableitung von Handlungsempfehlungen im B2B-Prepaid-Segment

**Auftraggeber:** Wirecard AG

**Adresse:**  
Bretonischer Ring 4  
85630 Grasbrunn bei München

**Website:**  
[www.wirecard.de](http://www.wirecard.de)  
[www.mywirecard.com](http://www.mywirecard.com)

**Projektbetreuer:**  
Susanne Steidl

**Funktion/Abteilung:**  
Produktmanagement

**Tel.Nr.:**  
+49(0)89.4424 0862

**Email-Adresse:**  
[susanne.steidl@wirecard.com](mailto:susanne.steidl@wirecard.com)

**Einsatzort(e) während der Projektlaufzeit:**  
Grasbrunn bei München

**Anzahl Studierende im Projektteam:**  
2

### **Beschreibung des Projektziels:**

Bekannt ist "Prepaid" aus der Handywelt. Im Bankenbereich ist Prepaid insbesondere bei Kreditkarten ein Wachstumsmarkt. Im Augenblick stehen vor allem Endkunden im Blickpunkt der Banken. Wirecard bietet für dieses Segment bereits Lösungen. Derselbe Gedanke lässt sich nicht nur im B2C, sondern auch im B2B Bereich einsetzen. Wirecard ist auch hier mit zwei innovativen Produkten in der Vorreiterrolle:

1. Supplier and Commission Payments, eine Auszahlungslösung anhand einer virtuellen Einmalkreditkarte auf Prepaid-Basis, mit der beispielsweise Hotels weltweit durch Reiseportale ausbezahlt werden.
2. Payout-Cards, eine Lösung zur Durchführung von Lohn- oder Provisionszahlungen an Mitarbeiter oder Geschäftspartner.

Der US-amerikanische Prepaid-Markt spielt bei der Generierung neuer Einsatzbereiche eine Vorreiterrolle, jedoch existieren einige sehr unterschiedliche Grundvoraussetzungen. Einige Trends werden sich auch auf dem europäischen Markt durchsetzen, andere weniger.

Aufgrund der vielfältigen vorhandenen Ansatzpunkte und der dynamischen Entwicklung im B2B-Markt ist es deshalb erforderlich, den Fokus auf bestimmte Zielbranchen zu setzen und die Vertriebsstrategie darauf zu konzentrieren.

Ziel des Projekts soll es deshalb sein, Analysen zur Empfehlung weiterer Zielbranchen für die vorhandenen B2B-Lösungen durchzuführen und deren Marktpotential abzuschätzen.

Auf Basis der Ergebnisse sollen Handlungsmöglichkeiten aufgezeigt und Handlungsempfehlungen abgeleitet werden

### **Beschreibung des Projektablaufs:**

- Kennenlernen der existierenden Wirecard B2B-Lösungen
- Analyse der bestehenden Anwendungsszenarien, Einsatzbranchen und Strategien von Wettbewerbern im US-amerikanischen und europäischen Markt
  - \* Momentan im Einsatz befindliche herkömmliche Lösungen
  - \* Gründe für eine sich abzeichnende Änderung im Markt, "Leistungsdruck" für die Einführung der neuen Lösungen bei den Unternehmen
  - \* Wettbewerber in dem Markt, deren Strategien, Marktanteile und Wachstumsquoten
  - \* Gegenwärtiger Durchdringungsgrad der neuen Lösungen der Wettbewerber in den jeweiligen Branchen
- Abgleich mit der Ausgangsposition für Wirecard
- Ableitung von Handlungsmöglichkeiten und Handlungsempfehlungen

**Folgenden Anforderungen an die Teilnehmer werden seitens des Unternehmens definiert:**  
(Studienrichtung, Studienschwerpunkte, Fremdsprachenkenntnisse, Soft Skills etc.)

Studierende der BWL

Sehr gute Kenntnisse in MS-Office, MS-Excel, MS-Powerpoint, Internetrecherche  
Starke analytische Fähigkeiten  
Englischkenntnisse

### **Sonstige Bemerkungen:**

--