

Markteinschaetzung: Langdock (Berlin) vs. PowerON

Dokument: Markt- und Wettbewerbsanalyse mit strategischer Empfehlung

Stand: 23. Maerz 2026

Bezug: poweron.swiss, langdock.com, Codebase (frontend_ny1a , gateway)

1. Kurzfassung

Langdock ist eine horizontale Enterprise-KI-Adoptionsplattform (Chat, Workflows, Agents, Integrationen, API) mit Fokus auf sichere, modellagnostische KI fuer das gesamte Unternehmen. Sitz Berlin, tausende Kunden, schnelles Wachstum.

PowerON positioniert sich auf poweron.swiss als *"The Swiss Pocket Knife of AI for SMEs"* -- eine universelle KI-Plattform fuer Schweizer KMU mit DSGVO-Compliance und Schweizer Hosting. Im Code steckt deutlich mehr: eine mandantenfaehige SaaS-Plattform mit RBAC, Feature-Instanzen, Billing/Subscription, vertikalen Fachmodulen (Treuhand, Immobilien, CommCoach) und einem einzigartigen **Daten-Neutralisierungs-Feature**.

Kernbefund: Die oeffentliche Positionierung von PowerON ueberschneidet sich staerker mit Langdock als noetig. Das Produkt hat genuegend einzigartige Tiefe, um sich klar abzugrenzen -- die Botschaft muss geschaeerft werden.

2. Langdock -- Produkt und Positionierung

2.1 Unternehmen

- Sitz Berlin, Gruendung 2023.
- Ueber 5.000 Kunden, Jahresumsatz oeffentlich kommuniziert im zweistelligen Millionenbereich.
- Wachstum primaer durch Word-of-Mouth, nicht aggressive Sales.

2.2 Produktbausteine

Baustein	Inhalt
Chat	Modellagnostischer KI-Chat fuer breite Nutzung
Workflows	KI-gestuetzte Automatisierungen
Agents	Wiederkehrende Aufgaben mit angepasster KI
Integrations	Anbindung bestehender Business-Tools
API	Einbindung in eigene Anwendungen, mehrere Modelle

2.3 Differenzierung

- **Modellagnostisch** -- kein Vendor-Lock-in.
- **EU-Hosting / DSGVO** -- Compliance-Story.
- **White-Label** -- firmeneigene Oberflaechen (z. B. Mercks "myGPT Suite").
- **On-Premise** ab groesseren Seat-Zahlen.
- **Kein eigenes Foundation-Model** -- Wert liegt in Integration und Governance.

3. PowerON -- Oeffentliche Positionierung (poweron.swiss)

3.1 Claim und Zielgruppe

- *"The Swiss Pocket Knife of AI for SMEs"*
- Zielgruppe: Schweizer KMU (1 bis 500+ Mitarbeitende).
- Kernversprechen: **100% Swiss Hosting, DSGVO-konform, alle LLMs anbindbar, kein Lock-in.**

3.2 Beworbene Use Cases

Use Case	Beschreibung
Research with Context	Externe Recherche + interne Datenquellen kombiniert
Customer Support Automation	Ticket-Routing, Jira/ClickUp-Integration, kontextbezogene Antworten
Data Migration & Transformation	Sichere Datentransfers, Validierung, Privacy-Preserving
Report Generation	Automatisierte Berichte, Branding, zeitgesteuert
Compliance Monitoring	Scanning, Redaction, Audit Trail

3.3 Hervorgehobene technische Features

1. **Keine Groessenbeschraenkungen** -- intelligentes Splitting.

2. **Automatische Datenschutzfunktion** (Neutralisierung) -- sensible Daten werden vor KI-Verarbeitung entfernt und danach reinseriert.
3. **Multi-Provider mit Failover** (BCM) -- OpenAI, Anthropic, Perplexity; automatisches Umschalten.
4. **Mandanten-Isolation** -- eigener Bereich pro Unternehmen, Logging.
5. **Integrationen** -- M365, Google Workspace, Jira, ClickUp, DB-Connections, REST API, Voice.

3.4 Die Neutralisierungs-Story (Alleinstellung)

Die Homepage beschreibt einen **5-Stufen-Prozess**:

1. Scan & Detection -- Erkennung sensibler Inhalte.
2. Replace & Mark -- Pseudonymisierung mit verschluesselter Zuordnung.
3. Store or Delete -- Flexible Verwaltung der Secret Maps.
4. Clean Documents -- Sichere Weitergabe an LLMs.
5. Restore Tags -- Wiederherstellung nach Verarbeitung.

Im Code existiert dafuer ein eigenes Feature-Modul (`neutralization`) mit Playground, Konfiguration und Attribut-Verwaltung.

Bewertung: Dieses Feature ist in dieser Form bei Langdock nicht vorhanden. Es ist der staerkste technische Differenzierungspunkt.

4. PowerON -- Realitaet im Code (ueber die Homepage hinaus)

Die Codebase zeigt erheblich mehr Tiefe als die Website kommuniziert:

4.1 Plattform-Kern

- **Multi-Tenant / Mandanten:** Isolierte Bereiche mit eigenem Lifecycle.
- **RBAC:** Rollen, Access Rules (UI / Resource / Data-Kontext), Admin-Oberflaechen, Export.
- **Billing & Subscription:** Stripe-Integration, Plan-Management, Bootstrap.
- **Store / Feature-Instanzen:** Modulare Aktivierung pro Mandant.
- **Einladungen, Benachrichtigungen, Messaging** als Plattform-Services.
- **Identitaet:** Microsoft, Google, lokale Auth; SharePoint-Integration.
- **Compliance:** GDPR-Routen, Admin-Logs, Automation-Events.

4.2 Feature-Module (nicht auf Homepage)

Code	Inhalt
trustee	Treuhand/Buchhaltung: Positionen, Dokumente, Spesen, Scan
realestate	Immobilien mit Kartenansicht
commcoach	Kommunikations-Coach: Coaching-Sessions, Dossier
teamsbot	MS Teams Bot mit Session-Management
workspace	AI Workspace: Agent Start/Stop, Dateien, RAG, Voice, Edits
chatbot	Konversationen mit LangGraph, Streaming, AI-Core
automation/2	Workflow-Definitionen, Templates, Editor, Tasks
neutralization	Playground, Konfiguration, Attribute

4.3 Gap: Homepage vs. Code

Die Website zeigt PowerON als **generische KI-Plattform**. Der Code offenbart eine **spezialisierte SaaS mit Branchen-Features, Abrechnungslogik und tiefer Mandantenfaehigkeit** -- davon erfahrt der Besucher von poweron.swiss aktuell nichts.

5. Ueberschneidungen PowerON vs. Langdock

Thema	Langdock	PowerON
Firmenweite KI-Nutzung	Kerngeschaeft	Workspace, Chatbot, Teamsbot
Chat & Konversationen	Chat-Produkt	Chatbot + Workspace-Editor
Workflows / Automation	Workflows	automation, automation2, chatworkflow
Agents / Tools	Agents	Workspace (Agent-Lifecycle, RAG, Voice)
Multi-Model	40+ Modelle	OpenAI, Anthropic, Perplexity + Failover
Integrationen	Viele Standard-Integrationen	M365, Google, Jira, ClickUp, SharePoint, DB
Governance / Security	EU-Hosting, DSGVO	Schweizer Hosting, DSGVO, RBAC, Neutralisierung

Die generische KI-Schicht ueberschneidet sich stark. Wer nur "ChatGPT im Unternehmen" sucht, sieht PowerON und Langdock in der gleichen Kategorie -- wobei Langdock dort durch Marktgroesse und Bekanntheit dominiert.

6. Klare Unterschiede (PowerON-Vorteile)

Dimension	PowerON	Langdock
Daten-Neutralisierung	5-Stufen-Prozess, eigenes Feature	Nicht vorhanden
Schweizer Hosting	100% Schweiz, lokale Datensouveraenitaet	EU (nicht CH-spezifisch)
Mandanten-SaaS	Feature-Instanzen, Billing, Subscription	Seat-basiertes Enterprise-Modell
Vertikale Fachmodule	Treuhand, Immobilien, CommCoach, ...	Keine vertikalen Module
Zielmarkt	Schweizer KMU (reguliert, datensensibel)	Enterprise global/EU

7. Strategische Empfehlung

7.1 Kernproblem der aktuellen Positionierung

Die Homepage positioniert PowerON als **generische KI-Plattform** -- genau dort, wo Langdock (und Microsoft Copilot, und Google Gemini for Workspace, und dutzende weitere) bereits mit massiv mehr Ressourcen, Brand und Kundenstamm unterwegs sind.

Ein Drei-Personen-Team kann dieses Rennen nicht auf der generischen Ebene gewinnen. Jede Stunde, die in "wir sind auch ein KI-Chat mit Workflows" investiert wird, ist eine Stunde, in der Langdock mit tausenden Kunden und Millionen-Revenue den gleichen Pitch perfektioniert.

7.2 Empfohlene Richtung: Vertikale KI-SaaS mit Neutralisierungs-Moat

PowerON sollte sich als vertikale, mandantenfaehige KI-SaaS positionieren -- nicht als generische KI-Plattform.

Die empfohlene Positionierung stuetzt sich auf drei Saeulen:

Saeule 1: Neutralisierung als Leitfeature ("Privacy-by-Architecture")

Die Daten-Neutralisierung ist das Feature, das kein Wettbewerber in dieser Form hat. Statt es als eines von fuenf technischen Features aufzulisten, sollte es das **zentrale Verkaufsargument** werden:

- *"PowerON ist die einzige KI-Plattform, bei der LLMs niemals Ihre sensiblen Daten sehen -- garantiert durch einen 5-Stufen-Neutralisierungsprozess."*
- Besonders relevant fuer: Treuhand, Kanzleien, Gesundheitswesen, Finanzdienstleister, oeffentliche Verwaltung.

- Alle anderen Features (Chat, Automation, Workspace) werden **unter dem Neutralisierungs-Dach** vermarktet, nicht daneben.

Saeule 2: Branchenloesungen statt generische Plattform

Der Code enthaelt bereits Treuhand, Immobilien und CommCoach. Diese Module gehoeren sichtbar auf die Website und in den Pitch:

- Dedizierte Landing Pages pro Branche: "PowerON fuer Treuhandbueros", "PowerON fuer Immobilienverwaltungen".
- Jede Branchenseite zeigt den konkreten Workflow: Dokument rein, Neutralisierung, KI-Verarbeitung, Ergebnis zurueck -- mit branchenspezifischem Vokabular.
- Der Feature-Store und das Mandantenmodell sind dabei die **technische Grundlage**, nicht der Marketing-Lead.

Saeule 3: Schweizer Vertrauensmarke

"100% Swiss" ist bereits auf der Homepage, aber es wird nicht konsequent durchdekliniert:

- Schweizer KMU kaufen Vertrauen, nicht Features. Die Kombination **Schweizer Hosting + Neutralisierung + Branchenkenntnis** ist eine Trias, die Langdock strukturell nicht bieten kann.
- Referenzkunden aus regulierten Schweizer Branchen sind wichtiger als Feature-Listen.
- Zertifizierungen und Audits (sofern vorhanden) prominent zeigen.

7.3 Was das konkret aendert

Heute (poweron.swiss)	Empfohlen
"Swiss Pocket Knife of AI for SMEs"	"Sichere KI fuer regulierte Schweizer Branchen"
5 generische Use Cases	2-3 Branchenloesungen mit konkreten Workflows
Neutralisierung = eins von fuef Features	Neutralisierung = Leitnarrative und Hauptdifferenzierung
Kein Hinweis auf Treuhand/Immo/Coach	Dedizierte Branchenseiten
Feature-Liste konkurriert mit Langdock	Feature-Tiefe als Branchenloesungs-Beweis

7.4 Wovon ich abrate

1. **Breites Integrations-Rennen:** Langdock hat Dutzende Integrationen; dieses Rennen zu gewinnen ist mit kleinem Team unrealistisch. Besser: die vorhandenen Integrationen (M365, SharePoint, Google) **tief und zuverlaessig** halten und pro Branche gezielt erweitern (z. B. ABACUS/Bexio fuer Treuhand).
2. **"KI-Chat fuer alle":** Das ist Langdocks Kernmarkt. PowerON gewinnt nicht, indem es den gleichen Pitch macht, sondern indem es den Pitch **spezifischer** macht.
3. **Feature-Breite vor Feature-Tiefe:** Lieber drei Branchen exzellent bedienen als zehn Features halb fertig zeigen (vgl. `features.feature5.title` -Platzhalter auf der Homepage).

7.5 Mittelfristiger Zielzustand (6-12 Monate)

- **Startseite:** Leitnarrative = Neutralisierung + Schweiz + Branche. Demo-CTA pro Branche.
 - **2-3 Referenzkunden** mit Case Study (Treuhand oder regulierter Sektor).
 - **Workspace und Automation** als "KI-Motor unter der Haube" der Branchenloesungen, nicht als eigenstaendige generische Produkte.
 - **Pricing** transparent pro Branchenpaket (nicht pro Seat wie Langdock), um sich auch im Geschaeftsmodell abzugrenzen.
-

8. Zusammenfassung in einem Satz

PowerON sollte aufhoeren, Langdocks Spiel zu spielen ("generische KI fuer alle"), und stattdessen das eigene Spiel spielen: **sichere, neutralisierte KI fuer regulierte Schweizer Branchen** -- ein Markt, den Langdock strukturell nicht adressiert.

9. Quellen und Methodik

- **PowerON:** Homepage poweron.swiss (Stand Maerz 2026) sowie Codeanalyse gateway und frontend_nyla.
 - **Langdock:** Oeffentliche Website langdock.com und Produktunterseiten, Presseartikel (Stand Maerz 2026).
 - Keine vertraulichen Materialien verwendet. Fuer verbindliche Pricing- und SLA-Vergleiche ist Herstellerkontakt noetig.
-

Ende des Berichts