

WORKSHOP SWOT-ANALYSE

Online

Anita Berres



AGENDA

- **Start**
- **Intro**
- **Stärken und Schwächen**
- **Chancen und Risiken**
- **Strategische Optionen**
- **Maßnahmenplan**
- **Abschluss**

Status
Quo?

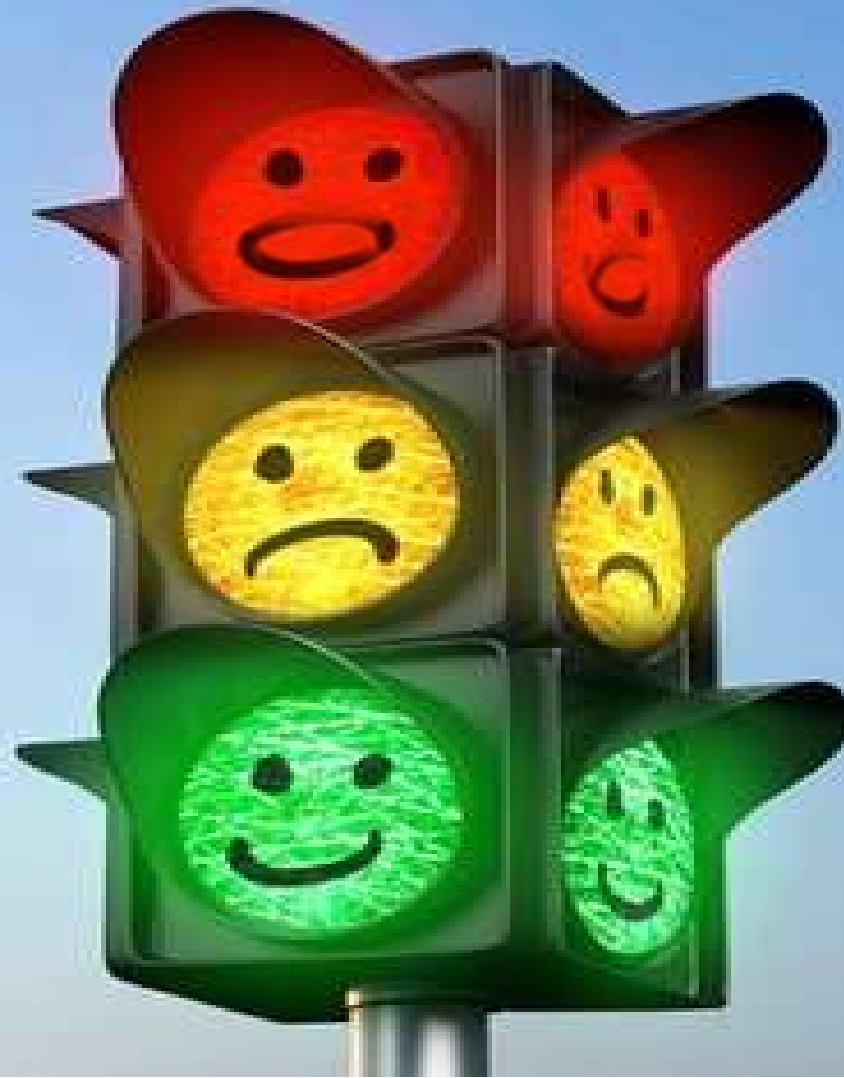
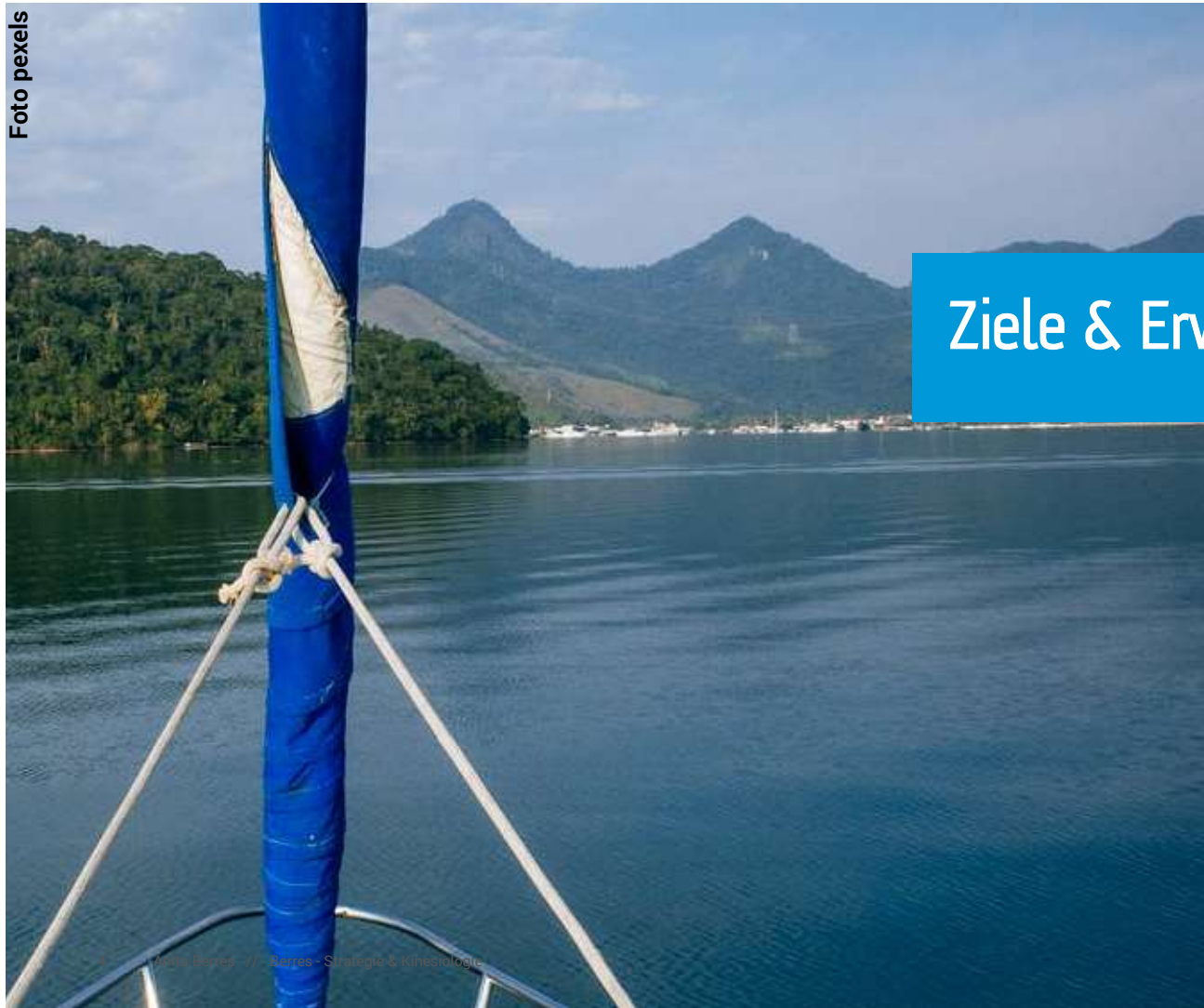


Foto pexels

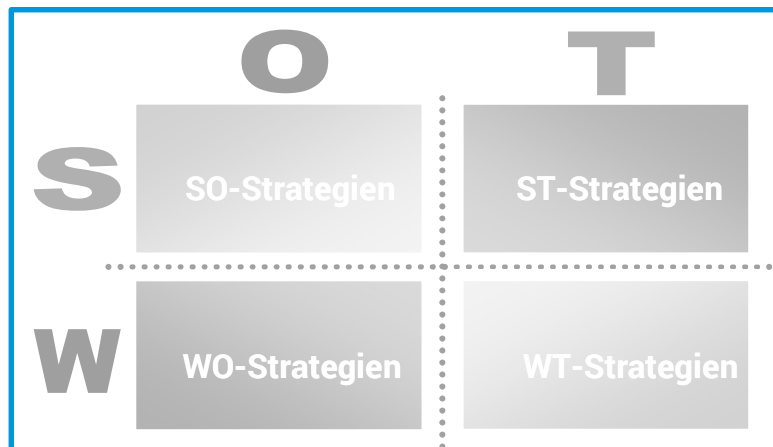


Ziele & Erwartungen

„Wer das Ziel kennt, kann entscheiden.
Wer entscheidet, findet Ruhe.
Wer Ruhe findet, ist sicher.
Wer sicher ist, kann überlegen.
Wer überlegt kann verbessern.“

Konfuzius

SWOT-Analyse: Typischer Aufbau



S	Strengths	Stärken
W	Weaknesses	Schwächen
Unternehmen		
Umfeld		
O	Opportunities	Chancen
T	Threats	Risiken

Prinzip

Stärken und Chancen maximieren
Schwächen und Risiken minimieren

S	W
O	T

Eine Stärke ist es, Mittel und Kapazitäten sehr effektiv zu nutzen, damit Ihr Unternehmen geplante Ziele erfolgreich erreicht.

- **Was sind Ihre Stärken? In welchem Bereich sind Sie besonders gut?**
- **Was läuft gut, worauf können Sie sich verlassen?**
- **Was tun Sie, um sich Einzigartigkeit am Markt zu verschaffen?**
- **Welche Dienstleistung, welchen Service fragen Ihre Kunden/Klienten immer wieder an?**
- **Was stellt Sie zufrieden und worauf sind Sie stolz? Was gibt Ihnen Energie?**
- **Welche Hilfsmittel und Ressourcen stehen Ihnen (in hohem Maß) zur Verfügung? Wozu wären Sie noch fähig?**

S	W
O	T

Eine Schwäche ist eine Einschränkung, ein Fehler oder ein Defekt in Ihrem Unternehmen, der Sie hindern könnte, Ihre Ziele zu erreichen.

- **Was sind Ihre Schwächen? Welche Aufgaben erledigen Sie ungern?**
- **Gibt es finanzielle Schwächen?**
- **Was ist schwierig? Was fällt Ihnen schwer?**
- **Welche Aspekte behindern Sie?**
- **Was fehlt Ihnen?**
- **Welche Lücken an Produkten, Personal oder Fachkenntnissen haben Sie?**
- **Wo liegen Ihre Fallen?**

S	W
O	T

Eine Möglichkeit ist eine begünstigte Situation, in der sich vergleichbare Unternehmen wie Ihres gerade befindet. Es kann generell ein Trend oder eine Veränderung sein oder vielleicht eine bisher übersehene Gelegenheit, die die Möglichkeit einer gesteigerten Nachfrage (Produkt/Dienstleistung) ermöglicht.

- **Kommen neue Situationen auf, die ein Unternehmen wie Ihres zum Vorteil nutzen kann?**
- **Gibt es Marktlücken, die ein vergleichbares Unternehmen ausfüllen kann?**
- **Welche weiteren Möglichkeiten stehen heute noch offen? In Zukunft?**
- **Könnten Kooperationen eventuell fruchtbar sein?**

S	W
O	T

Eine Bedrohung ist eine unvorteilhafte Situation, der vergleich-bare Unternehmen ausgesetzt sind und die potenziell strategisch wirksam sind. Eine Bedrohung bzw. ein Hindernis sind Barrieren, Bedingungen oder jegliche Form von negativen äußeren Ein- flüssen, die Probleme schaffen oder konkret schaden.

- **Gibt es Bewegungen in Ihrer Branche oder am Markt generell bzw. andere äußere Einflüsse, die einem Unternehmen wie Ihrem schaden können?**
- **Wo lauern künftig Gefahren? Was kommt an Schwierigkeiten?**
- **Welche Steine werden vergleichbaren Unternehmen in den Weg gelegt?**
- **Was sind Befürchtungen auf dem Markt? Womit muss man rechnen?**

	CHANCEN	RISIKEN
STÄRKEN	1. X 2. Y 3. Z	1. X 2. Y 3. Z
SCHWÄCHEN	1. X 2. Y 3. Z	1. X 2. Y 3. Z

SO-Strategien: Maßnahmen zum Ausbau

Die Stärken des Unternehmens werden verwendet, um Chancen im Umfeld zu nutzen. Typisch sind Strategien, die auf Geschäftsexpansion und Entwicklung neuer Dienste ausgerichtet sind.

ST-Strategien: Maßnahmen zur Absicherung

Durch Einsatz der internen Stärken werden die externen Bedrohungen neutralisiert oder zumindest gemildert.

WO-Strategien: Maßnahmen zum Aufholen

Es wird versucht, an Chancen zu partizipieren, um dadurch Schwächen zu beseitigen oder weniger gewichtig werden zu lassen.

WT-Strategien: Maßnahmen zum Abbau

Es wird versucht, durch den Abbau interner Schwächen die Gefahren im Umfeld zu reduzieren. Da die Kombination von Schwächen und Gefahren für ein Unternehmen die ungünstigste Konstellation darstellt, wird diesen Strategien zumeist eine hohe Priorität eingeräumt.

STRATEGIE-WERKZEUGE

Zielsetzung der SWOT-Analyse

Handlungsempfehlungen ableiten:

- Ausgangspunkte für die Strategieentwicklung gewinnen
- Falls nötig: Sofortmaßnahmen entwickeln

Ausbau von Stärken oder Abbau von Schwächen, um **Wettbewerbsvorteile** zu erzielen.

AGENDA

- **Start**
- **Intro**
- **Stärken und Schwächen**
- **Chancen und Risiken**
- **Strategische Optionen**
- **Maßnahmenplan**
- **Abschluss**

**DANKE!
ES WAR MIR EINE FREUDE!**



Anita Berres
berres@berres.biz
07243 / 21 666
0171 / 31 21 666