



AW-BIOTECH-MARKETING

## Fachinformation Nr.2

### Die SWOT-Analyse

In der SWOT-Analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) erfolgt zunächst eine Erhebung der Stärken und Schwächen des Unternehmens bzw. des Existenzgründers und seines Unternehmenskonzepts. Dieses Profil wird einer Einschätzung des künftigen Umfelds gegenübergestellt. Durch das Zusammenführen unternehmensexterner und -interner Daten können zielstrategische Ansatzpunkte gewonnen werden.

Zunächst gilt es eine qualitative Einschätzung vorzunehmen.

Für den Existenzgründer heißt das: Wo liegen meine persönlichen Stärken und Schwächen? Welche unternehmerischen Voraussetzungen bringe ich mit? Wo gibt es noch Defizite, die durch Weiterbildung oder fachlichen Rat ausgeräumt werden können?

Lust auf eine persönliche Stärken-/Schwächen-Analyse?

Dann nehmen Sie sich 15 Minuten Zeit und schauen ans Ende dieser Ausgabe der Fachinformationen, dort haben wir alles für Sie vorbereitet.

Für das Unternehmen heißt das, die Fähigkeiten, welche das Unternehmen besitzt, zu analysieren. Dies gelingt durch einfache Fragestellungen wie "Wo stehen wir heute?", "Wie sind wir hierher gekommen?". Vielfach erfolgt die Erhebung der Stärken und Schwächen eines Unternehmens über ein Polaritätenprofil, welches aufgrund der qualitativen Einschätzung möglichst unternehmensspezifisch unterschiedlicher Kriterien erstellt wird wie z.B. Qualität, Technologie, Absatzorganisation... Wer hier tiefer einsteigen möchte, dem empfehlen wir:

Macharzina K. (1995), Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen, 2. Aufl., Wiesbaden 1995.

Das Stärken-/Schwächen-Profil des Unternehmens wird den Einschätzungen des künftigen Umfelds gegenübergestellt.

Wenn für eine spezifische Umweltentwicklung eine Stärke des Unternehmens gegeben ist, dann kann sich das Unternehmen aufgrund dieser Voraussetzungen Vorteile gegenüber Konkurrenten verschaffen. Wenn wichtige Umweltentwicklungen jedoch auf Bereiche des Unternehmens treffen, in denen Schwächen bestehen, ergeben sich Risiken für das Unternehmen. Rechtzeitig erkannt z.B. im Rahmen einer SWOT-Analyse können diese abgebaut oder mindestens begrenzt werden.

Die SWOT-Analyse liefert hier wichtige Informationen für die Bestimmung der zielstrategischen Handlungsmuster.

Gefahr droht Unternehmen aber auch, wenn sie den Fokus zu sehr auf vorhandene Stärken legen, die sie für bislang bearbeitete Kundengruppen entwickelt haben. Dynamische Märkte sind durch permanente Produkt- und Prozessinnovation charakterisiert. Bestleistungen von heute werden schnell zu Standards von morgen oder sinken sogar darunter. Deshalb muss detailliert geprüft werden, ob "neue" Stärken aufgebaut bzw. auf Basis bestehender weiterentwickelt werden können, um neue Marktpotentiale ausschöpfen zu können.

Woher bekomme ich unternehmensexterne Daten?

Das Thema **Marktforschung** steht im Mittelpunkt unserer nächsten Fachinformationen. Wir freuen uns schon auf Ihren nächsten Besuch auf unserer Website.

### Ihre persönliche Stärken-/Schwächen-Analyse

Hier haben wir 100 persönliche Eigenschaften und Fähigkeiten zusammengestellt. Ordnen Sie jedem Punkt eine Wertung zwischen 1 (schwach ausgeprägt) und 9 (stark ausgeprägt) zu.

Abstraktionsvermögen - Allgemeinwissen - Analytisches Denkvermögen - Anpassungsfähigkeit - Anspruchsdenken - Aufgeschlossenheit - Auftreten - Ausdauer - Ausdrucksfähigkeit - Ausgeglichenheit - Begeisterungsfähigkeit - Belastbarkeit - Beobachtungsgabe - Detailtreue - Diplomatisches Geschick - Durchhaltevermögen - Durchsetzungsvermögen - Dynamik - Ehrgeiz - Eigeninitiative - Einfühlungsvermögen - Einsatzbereitschaft - Entscheidungsfähigkeit - Entscheidungsfreude - Fachkenntnisse - Fleiß - Flexibilität - Frustrationstoleranz - Führungsfähigkeit - Gedächtnis - Geduld - Umgang mit Geld - Gesellschaftliches Engagement - Handwerkliches Geschick - Hilfsbereitschaft - Humor -

AW-BIOTECH-MARKETING  
Dr. Andrea Wetzel  
Wiesentalstraße 23/5  
71364 Winnenden

Tel.: 07195 / 94 81 09  
Fax: 07195 / 94 81 10  
mailto: aw@aw-biotech-marketing.de  
http://www.aw-biotech-marketing.de

Improvisationstalent - Intelligenz - Intuition - Kombinationsgabe - Kommunikationsfähigkeit - Kompromissfähigkeit - Konsequenz - Kontaktfähigkeit - Konzentrationsfähigkeit - Kooperationsfähigkeit - Kreativität - Kritikfähigkeit - Künstlerische Fähigkeiten - Leistungsbereitschaft - Lernbereitschaft - Logisches Denkvermögen - Loyalität - Umgang mit Menschen - Mobilität - Mut - Optimismus - Organisatorische Fähigkeiten - Pädagogisches Geschick - Phantasie - Planerische Fähigkeiten - Positives Denken - Praktische Intelligenz - Problemlösungsfähigkeit - Pünktlichkeit - Realitätssinn - Risikobereitschaft - Sachlichkeit - Schauspielerische Fähigkeiten - Schlagfertigkeit - Schriftstellerische Fähigkeiten - Selbständigkeit - Selbstbeherrschung - Selbstbewusstsein - Selbstdisziplin - Selbstkritik - Selbstsicherheit - Sensibilität - Sorgfalt - Spontaneität - Sprachkenntnisse - Sprachliche Fähigkeiten - Strategisches Denken - Systematisches Denkvermögen - Tatkraft - Teamfähigkeit - Technisches Verständnis - Toleranz - Überzeugungsvermögen - Unternehmerisches Denken - Verantwortungsbewusstsein - Verhandlungsgeschick - Verkäuferische Fähigkeiten - Verschwiegenheit - Vitalität - Wirtschaftliches Denken - Umgang mit Zahlen - Umgang mit der Zeit - Zielstrebigkeit - Zuverlässigkeit

Zur **Auswertung** notieren Sie sich Ihre größten Stärken (Wertung 7-9) und Ihre größten Schwächen (Wertung 1-3). Jetzt haben Sie sowohl Ihre Stärken als auch Ihre Schwächen im Fokus. Entscheiden Sie, woran Sie noch konkret arbeiten sollten oder wollen, um Ihre Ausgangsposition zu stärken.

Hier einige Eigenschaften und Fähigkeiten, die bei einem zukünftigen Unternehmer besonders stark ausgebildet sein sollten: Belastbarkeit, Eigeninitiative, Frustrationstoleranz, Führungsfähigkeit, Umgang mit Geld, Kommunikationsfähigkeit, Leistungsbereitschaft, Mut, Organisatorische und planerische Fähigkeiten und sicherlich noch einige mehr je nach Tätigkeitsgebiet und Branche.

Die Selbst-Wahrnehmung unterscheidet sich häufig von der Wahrnehmung unserer Person durch andere. Wenn Sie die Möglichkeit haben, lassen Sie Ihre persönlichen Eigenschaften und Fähigkeiten durch eine Person, die Sie sehr gut kennt, beurteilen. In welchen Punkten liegt sehr gute Übereinstimmung vor, wo differiert die Fremd-Wahrnehmung sehr stark von Ihrer eigenen Einschätzung. Schauen Sie diese Punkte nochmals genauer an und analysieren Sie worauf diese Differenzen zurückzuführen sind.

Persönliche Eigenschaften und Fähigkeiten sind die eine Seite zum Start in die Selbständigkeit, hinzu kommen jedoch noch weitere Punkte:

1. Wie viele Jahre Erfahrung haben Sie in der Branche gesammelt, in der Sie sich selbständig machen wollen?
2. Haben Sie Erfahrung in der Mitarbeiterführung?
3. Wie schätzen Sie Ihr kaufmännisches Wissen ein, welche Erfahrungen in Marketing und Vertrieb bringen Sie ein?
4. Wie stark ist Ihr Netzwerk ausgeprägt, das Ihnen bei der Kundengewinnung oder der Lieferantenauswahl hilft?

Abgerundet werden sollte die unternehmerische Persönlichkeit mit all ihren Erfahrungswerten durch eine robuste Gesundheit. Und die Familie sollte Sie in Ihrer Zielsetzung voll und ganz unterstützen.

**Viel Erfolg!**