

SWOT Analyse

Inhalt	
Einführung.....	1
Verortung	1
Hieraus sind Kombinationen interessant:	1
Beispiel für Existenzgründer	2

Einführung

Als Strategieentwicklungswerkzeug, z.B. auch für Existenzgründer bietet sich eine SWOT Analyse (**S**trenghts (Stärken), **W**eakness (Schwächen), **O**pportunities (Chancen), **T**hreats (Gefahren)) aus den 1960-er Jahren an. Die Unternehmensanwendung, bzw. der Einsatz in Unternehmen, entwickelte die Harvard Business School aus den Grundprinzipien, die auf den chinesischen General Sunzi (544 v.Chr. – 496 v.Chr.) aus seinem Werk „Die Kunst des Krieges“ zurückgehen.

Verortung

Hierbei werden die Begriffe eingeteilt in:

- Interne Faktoren: **S**trenghts und **W**eakness – vom Unternehmen selber zu verantwortend bzw. zu beeinflussend
- Externe Faktoren: **O**pportunities und **T**hreats – durch externe, andere Unternehmen etc., zu verantwortende Faktoren, auf die nur eingeschränkt Einfluss genommen werden kann

Hieraus sind Kombinationen interessant:

- **SO** Stärke-Chancen-Kombination: Welche Stärken passen zu welchen Chancen? Wie können Stärken genutzt werden, so dass sich die Chancenrealisierung erhöht? Welche Chancen passen zu den Stärken?
- **ST** Stärke-Gefahren-Kombination: Welchen Gefahren können wir mit welchen Stärken begegnen? Wie können vorhandene Stärken eingesetzt werden, um den Eintritt bestimmter Gefahren abzuwenden?
- **WO** Schwäche-Chancen-Kombination: Wo können aus Schwächen Chancen entstehen? Wie können Schwächen zu Stärken entwickelt werden? Welche Schwächen können ggf. umgedeutet werden?
- **WT** Schwäche-Gefahren-Kombination: Wo befinden sich unsere Schwächen, und wie können wir uns vor Schaden schützen? Gibt es Verteidigungsstrategien?

Aus der Kombination Chancen – Risiken (Extern) lassen sich Strategische Erfolgsfaktoren und aus der Kombination Stärken und Schwächen (Intern) lassen sich Kernkompetenzen ableiten. [Mintzberg, Kotler, Kaplan, Norton, Hamel] Diese beiden Faktoren dienen im Unternehmensumfeld zur Entwicklung von zielführenden Strategien. Es geht nicht darum, Schwächen nicht anzusprechen – im Gegenteil, sind die Schwächen nicht bekannt und nicht deutlich formuliert, kann nichts unternommen werden. Das Wort „Problem“ zu verschleiern ist nicht zielführend, auch die Darstellung Problem = Momentan leicht von der Ideallösung abweichend hört man hin und wieder, ebenso „sinnvoll“ wie Quantensprung.

Beispiel für Existenzgründer

Gerade Existenzgründern bietet sich eine SWOT Analyse an, um dem Gründungswunsch eine Struktur zu geben und das Augenmerk auf Probleme, speziell Gefahren und Risiken zu lenken. Hierfür ein Beispiel:

- Stärken Existenzgründer
 - hohe Flexibilität
 - hoher Servicegrad
 - hohe Zuverlässigkeit

- Schwächen Existenzgründer
 - kleiner Kundenstamm
 - geringe Kapitalausstattung
 - Abhängigkeit von einem Großkunden
 - geringer Bekanntheitsgrad

- Chance Existenzgründer
 - Kundengewinnung durch Angebotserweiterung
 - Kundengewinnung durch Onlineauftritt

- Risiko Existenzgründer
 - Preiskampf mit bestehenden Mitbewerbern mit mehr Kapital
 - hoher Zeit- und Kostenaufwand zur Kundengewinnung

Daher ist die SWOT Analyse ein interessantes Werkzeug und wichtiger Bestandteil des Businessplanes, denn sie zwingt zur Beschäftigung mit den oft idealisierten Ideen, bedingt eine Marktanalyse und bewertet die Situation im Vergleich zu Mitbewerbern.