


SWOT-Analyse

**Eine einfache erste Hilfe
zum
strukturierten Nachdenken über Strategien**

synapse-web.com

Inhalt

1.	SWOT-Analyse - allgemeine Hinweise und Anwendungen	- 3 -
3.	Mögliche Anwendungsfelder	- 5 -
	2.1 Landkarte: Die sechs Stellschrauben nachhaltiger Organisationsveränderung	- 6 -
	2.2 Anwendungsfeld: Prozesse	- 7 -
	2.3 Anwendungsfeld: Strukturen	- 8 -
	2.4 Anwendungsfeld: Systeme	- 9 -
	2.5 Anwendungsfeld: Menschen	- 10 -
	2.6 Anwendungsfeld: Ziele / Strategie	- 11 -
	2.7 Anwendungsfeld: Umfeld	- 12 -
3.	Die richtigen Fragen stellen	- 13 -
	Literaturhinweise	- 14 -

1. SWOT-Analyse - allgemeine Hinweise und Anwendungen

In dieser einfachen und flexiblen Methode werden sowohl innerbetriebliche Stärken und Schwächen (Strength-Weakness) als auch externe Chancen und Gefahren (Opportunities-Threats) betrachtet, welche die Handlungsfelder eines Unternehmens betreffen. Aus der Kombination der Stärken/Schwächen-Analyse und der Chancen/Gefahren-Analyse kann eine ganzheitliche Strategie für die weitere Ausrichtung der Unternehmensstrukturen und der Entwicklung der Geschäftsprozesse abgeleitet werden. Die Stärken und Schwächen sind dabei relative Größen und können erst im Vergleich mit den Konkurrenten beurteilt werden. Die SWOT-Analyse ist ein weit verbreitetes Instrument zu Situationsanalyse, welches nicht nur in der strategischen Unternehmensplanung eingesetzt wird.

Häufige Fehler

Entscheidend für den Erfolg sind immer konkrete und am Ziel ausgerichtete Maßnahmen, die konsequent umgesetzt werden müssen. Die folgenden Fehler können häufig in veröffentlichten SWOT Analysen beobachtet werden:

1. Durchführung einer SWOT Analyse ohne *davor* ein Ziel (einen Soll-Zustand) zu vereinbaren. SWOT Analysen sollten immer bezogen auf ein Ziel erstellt und nicht abstrakt gehalten werden. Wird der gewünschte Soll-Zustand nicht vereinbart, werden die Teilnehmer unterschiedliche Soll-Zustände erreichen, was zu schlechteren Resultaten führt.
2. Externe Chancen werden oft mit internen Stärken verwechselt. Sie sollten streng auseinander gehalten werden.
3. SWOT-Analysen werden oft mit möglichen Strategien verwechselt. SWOT-Analysen beschreiben Zustände, Strategien hingegen Aktionen. Um diesen Fehler zu vermeiden, sollte man möglichst bei Chancen an "günstige Bedingungen" denken und bei Risiken an "ungünstige Bedingungen".
4. Bei der SWOT-Analyse wird keine Priorisierung vorgenommen. Es lassen sich keine konkreten Maßnahmen ableiten, Maßnahmen werden also weder beschlossen noch umgesetzt.

1. SWOT-Analyse - allgemeine Hinweise und Anwendungen

SWOT-Analyse:

Stärken Strengths **S**
 Schwächen Weakness **W**
 Chancen Opportunities **O**
 Risiken Threats **T**

Anwendungen der SWOT-Analyse

Untersuchen von Stärken und Schwächen der folgenden Bereiche:

- Organisationsebene
- Prozessebene
- Team- / Stellenebene

im Vergleich zum Wettbewerb bzw. Benchmark

Häufige „Vergleichsfelder“ und Anwendungen, s. nächste Seite

Heute	Stärken	Schwächen
	<ul style="list-style-type: none"> • • • • 	<ul style="list-style-type: none"> • • • •
Morgen	Chancen	Risiken
	<ul style="list-style-type: none"> • • • • 	<ul style="list-style-type: none"> • • • •

2. Mögliche Anwendungsfelder

Häufige „Vergleichsfelder“ und Anwendungen der SWOT-Analyse, z.B.

Allgemeine Unternehmensdaten

- Umsatz
- Erfolg (Rentabilität, Gewinn, ...)
- Marktanteile
- Cash Flow (Einn./ Ausg./ Überschuss)
- Personalbestand
- Standorte
-

Angebot: Produkte / Dienstleistungen

- Produktqualität / Produktvergleich
- Produktleistung / Performancevergleich
- Produktprogramm / Angebotsbreite
- Produktdesign / Image / Ergonomie
- Alter der Produkte / Lebenszyklus
- Anteil Eigenfertigung / Handelsware
-

Vertrieb / Distribution

- Vertriebsorganisation
- Vertriebskapazität
- Vertriebswege / -kanäle
- Lieferbereitschaft / Lieferfähigkeit
- Logistik
- Lager- und Transportwesen
- Standort / Kundennähe
-

Preise / Konditionen

- Preis-Leistungs-Relation
- Preispolitik / Konditionen / Rabatte
- Liefer- und Zahlungsbedingungen
-

Service / Dienstleistungen

- Technischer Service / Wartung
- Garantie / Gewährleistung
- Technische Unterlagen / Dokumente
-

Finanzen

- Eigenkapitalquote
- Liquidität / Rentabilität
- Reserven / Gewinnentwicklung
-

Management / Organisation

- Organisationsstruktur / -kultur
- Kunden- / Prozessorientierung
- Führungsstil / Leistungsklima
- Performance
-

Personal / Personalentwicklung

- Qualifikation (fachlich / nichtfachlich)
- Erfahrung / Altersstruktur
- Führungskräftekompetenzen
- Fluktuation / Krankenstand
-

usw.