# SWOT- Analyse

Mit Hilfe der SWOT-Analyse kannst du die Position deines Unternehmens am Markt untersuchen. Diese Analysemethode unterteilt sich in eine externe und eine interne Analyse. Mit der externen Analyse beleuchtest du deine Unternehmensumwelt, indem du die von außen auf dein Unternehmen zukommenden Chancen und Risiken erfasst. Die interne Analyse bezieht sich auf dein Unternehmen selbst. Du ermittelst mögliche Stärken und Schwächen. Auf der Grundlage dieser internen und externen Analyse kannst du dann neue Strategien für dein Unternehmen entwickeln.

**Tipp:** Damit du ein brauchbares Ergebnis erhältst, überlege dir zu Beginn ein Ziel, das du erreichen willst. Geh bei deiner Analyse konkret vor und bleib dabei nicht zu abstrakt. Du kannst dafür einfach die untenstehende Tabelle verwenden.

|  |  |
| --- | --- |
| **Stärken (Strenghts)** | **Schwächen (Weaknesses)** |
| * **Was sind unsere Stärken?** * **Was läuft im Unternehmen gut?** * **Was macht uns stolz?** * **Was gibt uns Kraft?** * **Wo stehen wir gerade?** | * **Was fehlt uns?** * **Was könnten wir verbessern?** * **Was ist schwierig?** * **Welche internen Störungen hemmen uns?** * **Was könnten wir weiter ausbauen?** |
| **Chancen (Opportunities)** | **Risiken (Threats)** |
| * **Was sind unsere Chancen?** * **Was können wir im Umfeld anwenden?** * **Was wäre noch möglich?** | * **Wo lauern künftig Risiken?** * **Was kommt an Schwierigkeiten auf uns zu?** * **Was sind mögliche Gefahren / Engpässe?** * **Wo liegen Fallen / Hindernisse?** |

**Beispiel einer SWOT-Analyse für einen Dachdeckerbetrieb:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Stärken (Strenghts)** | **Schwächen (Weaknesses)** |
| * **Guter Ruf** * **Fester Kundenstamm** * **Qualifizierte Mitarbeiter** * **vielseitiges Angebot** | * **Hohe Kosten** * **Kein finanzielles Polster** * **Unklare Zielsetzung, was wollen wir erreichen?** * **Hohe Verbindlichkeiten** * **Geringe Liquidität** * **Kleiner Kundenstamm** |
| **Chancen (Opportunities)** | **Risiken (Risiken)** |
| * **Neue Angebote (Fotovoltaik, Solarthermie)** * **Beratung/ Gutachten** * **Schwindende Konkurrenz** * **Erweiterung des Kundenstammes durch Einbezug des Umlandes** | * **Viele Dachdeckerbetriebe in der Region** * **Schlechte Saison, wenig Aufträge, schlechtes Wetter** * **Neue Gesetzesauflagen** * **Umsatzeinbußen** * **Zahlungsausfall der Kunden** |

