

Wozu brauche ich eine Unternehmensanalyse?

Teil 1: Grundlagen

Walter A. Engels & Walter Haag
Partner der Interessengemeinschaft
Senioren beraten die Wirtschaft

www.senioren-beraten-wirtschaft.de

„The boiling frog syndrome“

Die Parabel vom kochenden Frosch

Setzt man einen Frosch ins heiße Wasser, springt er sofort wieder heraus. Obwohl Frösche Kaltblüter sind und ihre Temperatur an die Umgebung anpassen können, spüren sie die Gefahr.

Setzt man einen Frosch aber ins kalte Wasser und erhitzt dieses langsam, arrangiert sich der Frosch so lange mit der Umgebung, bis es für einen Absprung zu spät ist.

Die meisten Frösche quaken lieber, als zu springen ...
Sei kein Frosch!



Wozu brauche ich eine Unternehmensanalyse?

- Mein Laden brummt – dafür habe ich jetzt keine Zeit.
- Ich habe alle Hände voll zu tun, damit der Betrieb überlebt.
- Ich kenne meine Firma seit 20 Jahren in- und auswendig.

... und einen Unternehmensberater

brauche ich dazu schon gar nicht!

Der kostet mich nur viel Geld und Zeit

und am Ende kommt doch nichts dabei heraus ...



Der erfahrene Blick von außen ...

Die Unternehmensanalyse ist eine Art **Inventur auf höherem Niveau**

- Sie beschreibt und analysiert die **tatsächliche Situation des Unternehmens** im aktuellen Zustand und dem vorhandenen Umfeld.
- Sie hinterfragt **Ziel und Strategie** des Unternehmens.
- Sie identifiziert die **Stärken und Schwächen** des Unternehmens und ermittelt **Chancen und Risiken** im Marktumfeld.
- Sie zeigt im **Soll-Ist-Vergleich** die Handlungserfordernisse auf.



Gegenstand der Unternehmensanalyse

Intern

Ressourcenanalyse

Über welche Ressourcen verfügen wir?
Wie werden sie genutzt?
Was können wir besonders gut?
Wo haben wir Defizite?

Strukturen
Stärken
Schwächen



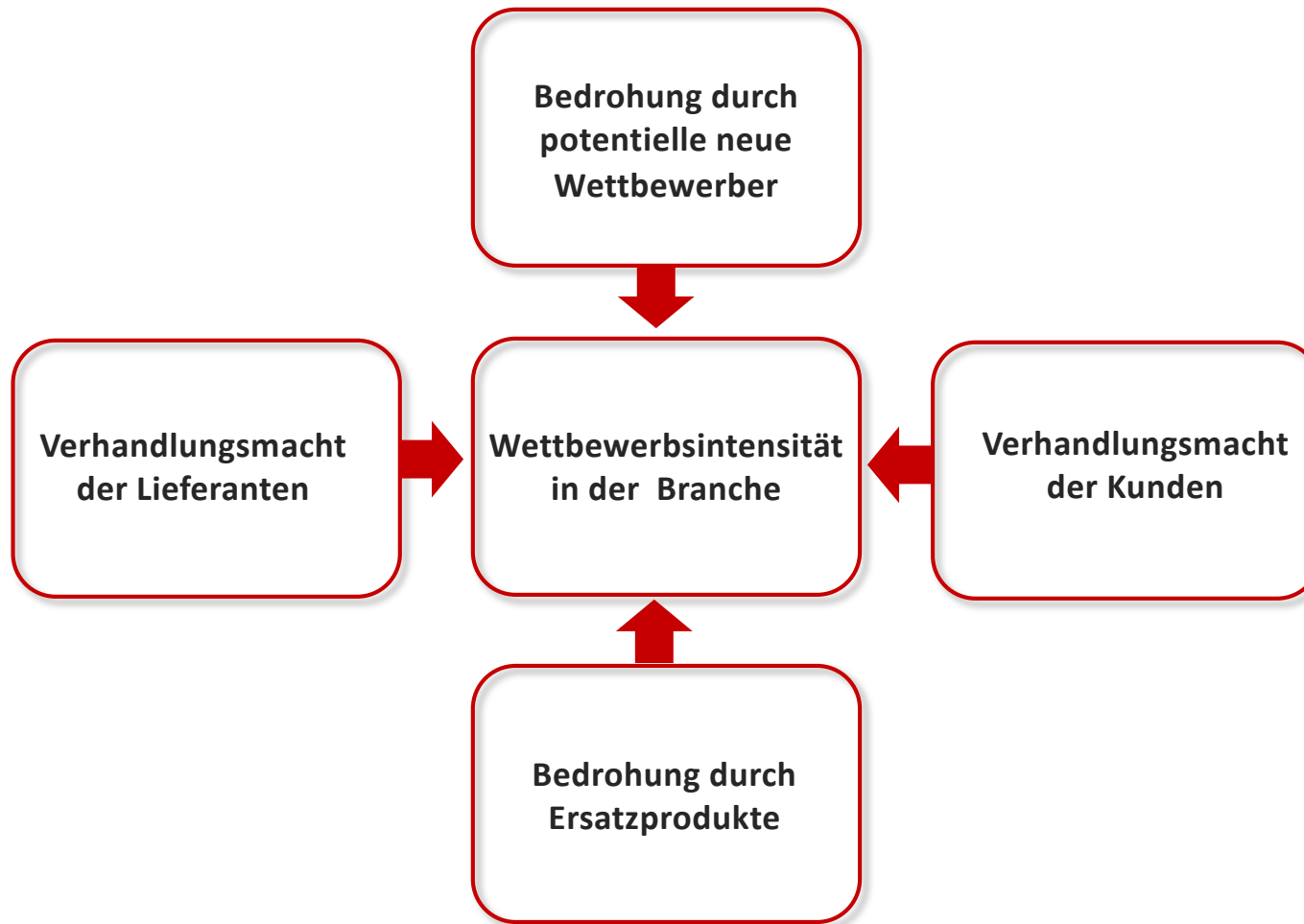
Extern

Konkurrenzanalyse

Wie schätzen wir die eigenen Potentiale im Marktumfeld ein?

Trends
Chancen
Risiken

Externe Analyse der Branchenstruktur – Porter's Five Forces



Beratung braucht Erfahrung



Die SWOT-Analyse

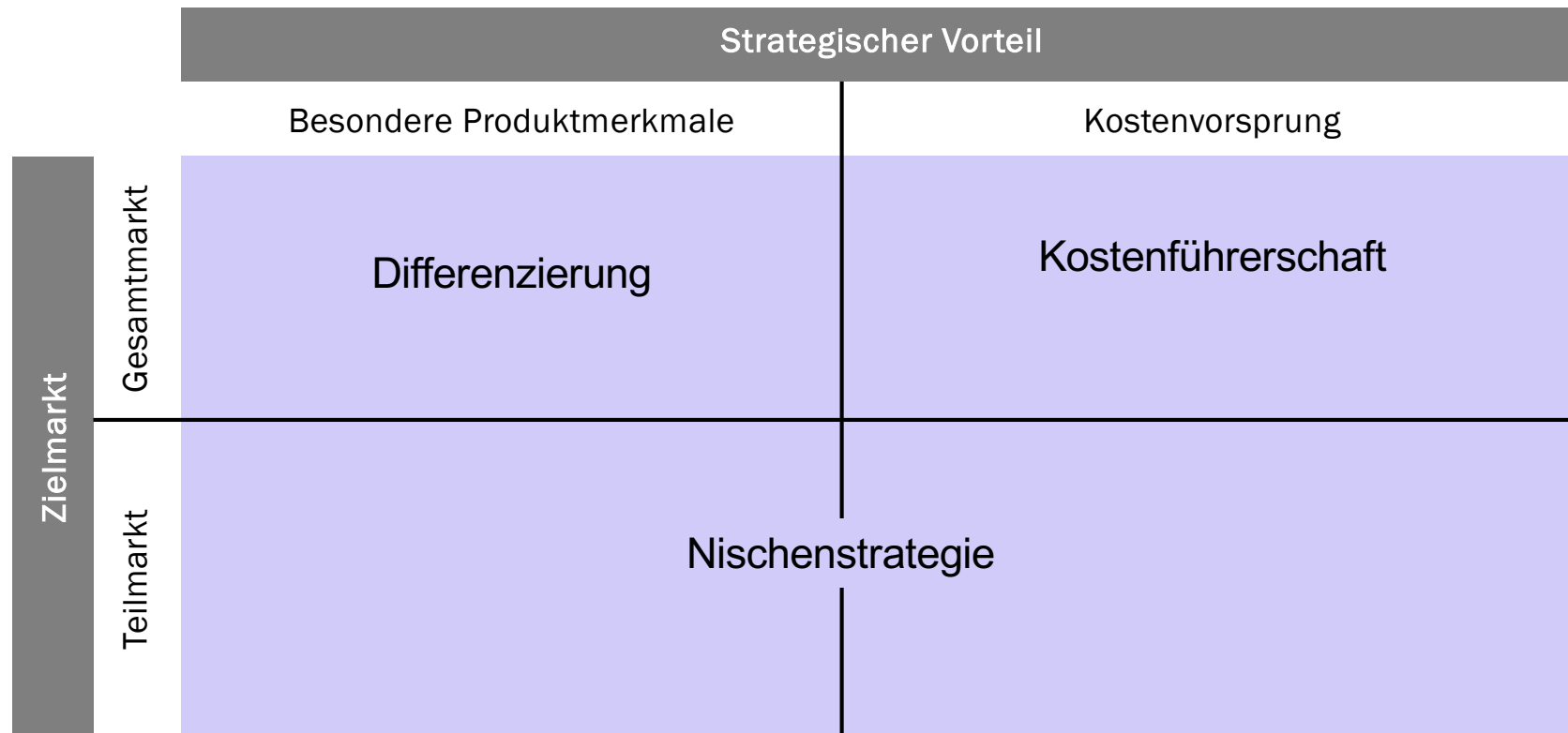
Strength Weakness Opportunities Threats
(Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken)

SWOT-Analyse		Interne Analyse	
		Stärken	Schwächen
Externe Analyse	Chancen	<p>Kombination Stärken-Chancen: Matching-Strategie.</p> <p>Welche Stärken passen zu welchen Chancen? Welche Stärken können wir nutzen, um unsere Chancen und deren Umsetzen zu erhöhen?</p>	<p>Kombination Schwächen-Chancen: Umwandlungsstrategie.</p> <p>Wie können wir Schwächen zu Stärken entwickeln? Wie können aus Schwächen Chancen entstehen?</p>
	Gefahren	<p>Kombination Stärken-Gefahren: Neutralisierungsstrategie.</p> <p>Welche Stärken können wir nutzen, um Gefahren und Risiken abzuwehren? Welchen Gefahren können wir mit welchen Stärken entgegentreten?</p>	<p>Kombination Schwächen-Gefahren: Verteidigungsstrategie.</p> <p>Wo liegen unsere Schwächen? Wie können wir uns vor Schaden schützen?</p>

Beratung braucht Erfahrung



Wettbewerbsstrategien (nach Michael E. Porter)



Beratung braucht Erfahrung

Wir beraten Sie gern.

Erfahren Sie mehr, unter
www.senioren-beraten-wirtschaft.de bzw.
www.sbdw.de

Vielen Dank!