

Bedienungsanleitung

SWOT-r³ZM

rasch, richtige Richtung, Ziele und Maßnahmen

punktgenau für fleißige, zeitknappe und! innovative KleinstunternehmerInnen



Stand: 10.6.2016

Kontakt: Fa. k-Punkt, mobil: +43/650/8510863, mail: k-punkt.muehlmann1@aon.at

Inhalt

Übersicht der Haupt-Funktionen/Nutzeneffekte	Seite 1
Einfach starten	Seite 2
Interne Sicht – Stärken/Schwächen eintragen	Seite 3
Externe Sicht – Chancen und Risiken eintragen	Seite 4
Externe Sicht - Chancen und Risiken reihen/bewerten ...	Seite 5
Interne Sicht – Stärken u. Schwächen reihen/bewerten ...	Seite 5
Ziele festlegen	Seite 6
Maßnahmen ableiten	Seite 7
Zusammenfassung (Summary) erstellen	Seite 8
Über sonstige Wirkungen und Nebenwirkungen	Seite 8

Übersicht der Haupt-Funktionen/Nutzeneffekte

Wer fährt schon unvorbereitet in den Urlaub? Zumindestens die Richtung sollte stimmen. Fleißigen, zeitknappen KleinstunternehmerInnen könnte SWOT-r³ZM dabei helfen, rasch und punktgenau zu den richtigen Zielen und dann wirkungsvollsten Maßnahmen zu kommen. Zuerst in entspannter "Atmosphäre" einfach Fakten (Stärken,...) sammeln. Dann verbinden, was zueinander passt. Zählen (Häufigkeit) und fertig ist die konkrete Maßnahmenliste - an der Spitze die "Quick Wins", die mit wenig Aufwand realisiert werden können und sofort wirken.

Auch hier ist es unser längerfristiges Ziel, zueinander passende Excel-Tools zu entwickeln. SWOT- r³ZM ist daher Teil der AdNv-Serie = Auf das Notwendige vereinfacht - speziell ausgerichtet an den Bedürfnissen der mehr als 60% KleinunternehmerInnen. Tatsächlich einzigartig durchdacht, einfach & funktionell...

- Schritt für Schritt (eigentlich automatisch) zu greifbaren Ergebnissen -ohne quälendes Herumdenken!
- in 2-3 Stunden können die wichtigsten Maßnahmen „stehen“ (je nach Thema, Komplexität)
- mit „Quick Wins“ sofort erste Erfolge „einfahren“
- ein praktischer Mix, Optimierung und Weiterentwicklung bisheriger SWOT's.

Über sonstige Wirkungen und "Nebenwirkungen":

- einmal erstellt, kann diese SWOT-Analyse nach Bedarf rasch auf den aktuellen Stand gebracht werden
- auch Mitarbeit und damit Motivation von Mitarbeitern
- jederzeitige volle Nachvollziehbarkeit der Ergebnisse/Maßnahmen
- höhere „Bonität“ bei Freunden und Geschäftspartnern
- Einstiegs"droge" für bisher eher durchschnittlich strategisch interessierte UnternehmerInnen
- Das ist keine Insellösung! Schritt für Schritt werden ebenso praktische Excel-Lösungen im Umfeld dieser Vorlage veröffentlicht siehe z.B. unsere Excel-Vorlage für Anlagenverzeichnis

Zusätzliche Funktionen (abgesehen von den üblichen):

- SWOT- r³ZM kann jederzeit individuell ergänzt/... werden. Es ist bewusst ohne Blattschutz, Makros u.ä. Bitte deshalb um üblichen bedachtsamen Umgang. Falls ein Wunsch,... – am besten einfach mailen

Allgemeine Hinweise:

- SWOT- r³ZM wurde nach bestem Wissen/Gewissen erstellt – für allfällige Ausführungen und Fehlerfolgen können wir keinerlei geartete Haftung übernehmen

Einfach starten: Es gibt zwar viele SWOT-Vorlagen, jedoch eher keine praktische nützliche Beschreibung – deshalb haben wir uns auch darum bemüht, damit wirklich zeitsparend Schritt für Schritt vorgegangen werden kann. Diese Dokumentation hilft vielleicht auch, das Ganze weiter zu entwickeln. Bitte um eure Rückmeldung. Danke!

Interne Sicht – Stärken/Schwächen eintragen

Interne Sicht

Stärken (Strengths)		
1	In einzelnen Bereichen nachahmenswerte Lösungen...	1
2	Engagierte, versierte (Personen)...	2
3	Räumliche/pers. Nähe zu potentiellen...	3
4	Unterstützung/Rückhalt bei ...	4
5	---	5
6	---	6

Chance 1 nutzen mit Stärke Nr. 2,4

Kurzanleitung

Einfach eintragen, dann jederzeit reihen
Hinweise/Detailinfos nebenan eintragen
(Näheres siehe Bedienungsanleitung)

Stärken (strengths)

StärkenSchwächen

Stärken (strengths)	Schwächen (weaknesses)
3 Räumliche/pers. Nähe zu potentiellen...	1 Wenig Stunden...
2 Engagierte, versierte (Personen)...	2 "Dünne", eher abnehmende Personaldecke

Weitere Gedankenanstregungen (Sammlung der h...)

Organisation, Unternehmensprozesse	Ko
Administration, Fakturierung, Buchhaltung	Fe
Finanzen	Do

Stärken (strengths)	Schwächen (weaknesses)
entiellen...	Wenig Stunden...
en)...	2 "Dünne", eher abnehmende Personaldecke

Generell gilt:

- grüne Zellen sind Eingabebereiche
- gelbe Zellen sind Ausgabebereiche mit Formeln
bitte dort nichts eintragen!

Begonnen wird mit der sogenannten „internen Sicht“ d.h. was wir als UnternehmerIn selbst in der Hand haben bzw. verändern können (Stärken, Schwächen). Ergänzend dazu wird im zweiten Teil die „externe Sicht“ betrachtet d.h. was uns als UnternehmerIn von außen, also vom „Markt“ vorgegeben wird – das wir nur bedingt, oder gar nicht verändern können (Chancen, Risiken).

Im Kopfbereich jeder Tabelle gibt es eine Kurzanleitung – das Ganze ist derart selbsterklärend, sodaß diese Kurzanleitung schon großteils ausreicht. Nähere Hinweise gibt's in der Bedienungsanleitung.

Also zuerst zum „internen Bereich“: Stärken und Schwächen (siehe Tabelle „StärkenSchwächen“)


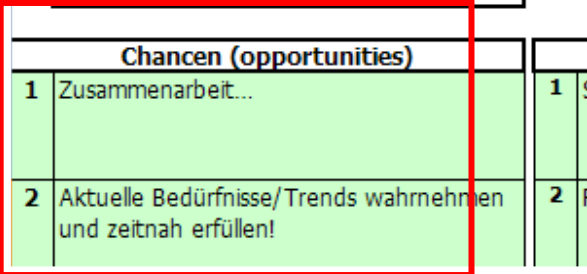
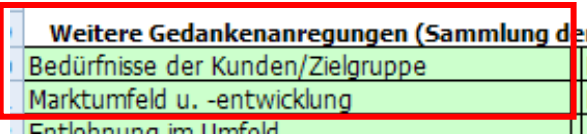
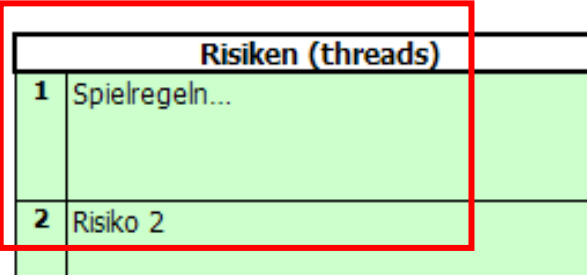
- 1 Zuerst einfach überlegen/eintragen, was die eigenen Stärken sind.

Also hier zuerst einmal ganz „locker“ (ca. 15-30 Minuten Zeit lassen) die Stärken hinschreiben - Reihenfolge ist egal!

Dazu gibt es in dieser Spalte etwas weiter unten Gedankenanstregungen (Organisation...)

- 2 Jetzt dasselbe mit den Schwächen...

Externe Sicht – Chancen und Risiken eintragen

Externe Sicht		<p>3 Nun zur „externen Sicht“: Chancen und Risiken (siehe Tabelle „ChancenRisiken“)</p>
		<p>4 Zuerst einfach überlegen/eintragen, was der Markt für Chancen bietet. Bedenke dabei, dass deine Stärken nicht unbedingt auch Chancen bzw. deine Schwächen nicht unbedingt ein Risiko sind.</p>
		<p>Dazu gibt es in dieser Spalte etwas weiter unten einige thematische Anregungen (Bedürfnisse,...)</p> <p>Also hier zuerst einmal ganz „locker“ (ca. 15-30 Minuten Zeit lassen) die Chancen hinschreiben - Reihenfolge ist egal!</p>
		<p>5 Darauf folgend dasselbe mit den Risiken...</p>

Externe Sicht - Chancen und Risiken reihen/bewerten (Priorität festlegen)

Externe Sicht	Einfach eintragen, dann jederzeit neuen Hinweise/Detailinfos nebenan eintragen (Näheres siehe Bedienungsanleitung)	
	Chancen (opportunities)	
	1	Zusammenarbeit...
	2	Aktuelle Bedürfnisse/Trends wahrnehmen und zeitnah erfüllen!
Risiken (threads)		
1	Spielregeln...	
2	Risiko 2	

6 Jetzt werden die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken gereiht – dabei darauf achten, dass die Stärken bzw. Schwächen auch zu den Chancen bzw. Risiken dazu passen.

7 Bitte deshalb mit der Reihung der Chancen beginnen! Es reicht, die größten 4-5 Chancen zu reihen – einfach vorne die Nr. zB „1“ eintragen für größte Chance usw. (Anm: In diesem Beispiel ist zufällig auch die erste Position die größte Chance – es kann natürlich auch die 2., 3.,... Position als die größte Chance gereiht werden...

8 Darauffolgend dasselbe mit den Risiken...

Interne Sicht – Stärken und Schwächen reihen/bewerten (Priorität festlegen)

Interne Sicht	Stärken (strengths)	
	3	Räumliche/pers. Nähe zu potentiellen...
	2	Engagierte, versierte (Personen)...
	Schwächen (weaknesses)	
1	wenig Stunden...	
2	"Dünne", eher abnehmende Personal"decke"	

9 Bitte nochmals: Möglichst nur jene Stärken bzw. Schwächen unter die größten 4-5 reihen, die auch bei den Chancen/Risiken eine Rolle spielen

10 Jetzt also die größten Stärken reihen/bewerten

11 Darauffolgend dasselbe mit den Schwächen...

„Schnittpunkte“ von Chancen und Stärken,... ausfüllen (=Ziele festlegen)

Ziele festlegen

Ziele

Ziele aus der SWOT-Matrix (Anhang A)

		Stärken (Strengths)				
		1	2	3	4	5
	1	Zusammenarbeit...	Chance 1 nutzen mit StärkeNr.2,4			
	2	Aktuelle Bedürfnisse/Trends wahrnehmen und zeitnah erfüllen	Chance 2 nutzen mit StärkeNr.1,2,3,4			

		Stärken (Strengths)		Schwächen (Weaknesses)	
		1	2	1	2
	1	Zusammenarbeit...	Chance 1 nutzen mit StärkeNr. 2,4	1	Chance 1 nutzen durch Verbesserung bei SchwächeNr. 2,3,4,5
	2	Aktuelle Bedürfnisse/Trends wahrnehmen und zeitnah erfüllen	Chance 2 nutzen mit StärkeNr.1,2,3,4	2	Chance 2 nutzen durch Verbesserung bei SchwächeNr. 2,5
	3	---	Chance 3 nutzen mit StärkeNr.2,3,4	3	Chance 3 nutzen durch Verbesserung bei SchwächeNr.2,3,4,5
	4	---	Chance 4 nutzen mit StärkeNr.1,2,3,4	4	Chance 4 nutzen durch Verbesserung bei SchwächeNr.2,3,4,5
	5	---	Chance 5 nutzen mit StärkeNr.2,3,4	5	Chance 5 nutzen durch Verbesserung bei SchwächeNr. 2,4,5
	1	Spielregeln...	Risiko 1 senken durch StärkeNr. 3,4	6	Risiko 1 senken durch Verbesserung bei SchwächeNr. 6
	2	Risiko 2	Risiko 2 senken durch StärkeNr. 4	7	Risiko 2 senken durch Verbesserung bei SchwächeNr. 3,5,6
	3	---	Risiko 3 senken durch StärkeNr. 2,3	8	Risiko 3 senken durch Verbesserung bei SchwächeNr. 2,5
	4	---	Risiko 4 senken durch StärkeNr. 1,3	9	Risiko 4 senken durch Verbesserung bei SchwächeNr. 2,4
	5	---	Risiko 5 senken durch StärkeNr. 2,4	10	Risiko 5 senken durch Verbesserung bei SchwächeNr. 2,3,5,6

Hinweise/Detailinfos zu Ziele

Stärken	Schwächen
Marketingabtlg. Müller? Ähnlich	erfo
Kooperation von ... Konzept,	

Chanc./Stärk.: Nr.1 - 2mal,2/5x,3/4x,4/5x,5/0x,6/0x	Chanc./Schw
Risiken/Stärk.: Nr.1 - 1mal,2/2x,3/3x,4/3x,5/0x,6/0x	Risik./Schw

4/5x,5/0x,6/0x	Chanc./Schwäch: Nr.1 - 0mal,2/5x,3/3x,4/4x,5/5x,6/0x
4/3x,5/0x,6/0x	Risik./Schwäch: Nr.1 - 0mal,2/3x,3/2x,4/1x,5/3x,6/0x

12 Die gereihten Stärken, ... werden automatisch auf die Tabelle „Ziele“ übertragen

13 Die 5 Zellen in den Schnittpunkten (z.B. von Chancen und Stärken) werden jetzt ausgefüllt – bitte die vorhandene Beispielseintragung überschreiben

14 Dabei wird einfach überlegt und hingeschrieben, mit welcher Stärke zB die Chance 1 genutzt werden kann. In diesem Beispiel lautet das „Chance1 nutzen mit Stärke 2 (engagierte...) und 4 (Unterstützung...)“

15 Dieser Vorgang wiederholt sich sinngemäß auch bei den Schnittpunkten von Risiken/Stärken, Chancen/Stärken und Chancen/Schwächen. Also insgesamt 4x5 = 20 Zellen = 20 konkrete Ziele (siehe Nummerierung rechts von jeweiligem Ziel)

Das ist der zeitaufwändigste, jedoch der wichtigste Teil der SWOT-Analyse – rd. 1-4 Stunden. Das will auch gut und sorgfältig überlegt werden, denn davon hängt die Qualität der Ziele und Wirkung der Maßnahmen ab.

16 Nachdem die Ziele hier schon grob durchdacht sind, empfehlen wir diese Gedanken auch gleich „festzuhalten“ – dafür gibt es in jeder Zeile rechts daneben diese Eintragungsmöglichkeit

17 Informationshalber wird ermittelt, wie oft die eigenen Stärken hilfreich eingesetzt werden können bzw. die eigenen Schwächen behindern. Einfach durch Zählen der Nennungen (Häufigkeit)

Das gibt zB Aufschluss darüber, welche Stärken ev. noch auszubauen oder auch unbrauchbar sind... detto bei den Schwächen

Aus den Zielen jetzt entsprechend konkrete Maßnahmen ableiten

(Anhang A)

2	Engagierte, versierte (Personen)...
3	Räumliche pers. Nähe zu potentiellen...
4	Unterstützung/Rückhalt bei ...
5	...
6	...

1	Zusammenarbeit...	Chance 1 nutzen mit StärkeNr.2,4
---	-------------------	----------------------------------

Maßnahmen aus der SWOT-Matrix

N	Zu	Maßnahmen incl. Detailüberlegungen	Verantwortlich
1	Z1 St2	Konzept für Zusammenarbeit mit.../bei ... erstellen	Hr. Müller

N	Zu	Maßnahmen incl. Detailüberlegungen	P
1	Z1 St2	Konzept für Zusammenarbeit mit.../bei ... erstellen	A

Hinweise/Detailinfos zu Ziele

ARGE-Musterverträge siehe Ablage 400/10, weitere Notizen siehe Maßnahmenplanung ...xls

Kurzzfristige umsetzbare Maßnahmen (Quick Wins) einträge

A	Internetpräsenz verbessern/aktualisieren (s. letzte "News" sind 6 Monate alt...)
B	FlieBen im Eingangsbereich ausbessern
C	Auf Anfragen innerhalb von 1 Tag verlässlich antworten (wenigstens "vertrösten")

18 Für die ermittelten Ziele werden jetzt konkrete Maßnahmen formuliert. Beispiel
Ziel ist „**Chance 1** nutzen mit **Stärke 2** und **4**“

Ausgeschrieben heißt das:
Zusammenarbeit nutzen mit Hilfe eigener **engagierter/versierter Personen...** und **Unterstützung/Rückhalt bei ...**

19 Dafür wird jetzt eine konkrete Maßnahme in der Maßnahmenliste eingetragen beispielsweise:

Konzept für Zusammenarbeit bei ... erstellen.
Verantwortlicher Hr. Müller, Termin: Okt.2016

In der Spalte 1 wird die lfd. Nr. und in Spalte 2 der Bezug (Z1, St2 = Ziel 1, Stärke 2) eingetragen – um die Nachvollziehbarkeit sicher zu stellen!

20 Neben dem dafür Verantwortlichen kann auch gleich die Priorit eingetragen werden (kann später in der Tabelle „Summary“ genutzt werden)

21 Nachdem diese Maßnahme möglicherweise hier schon grob durchdacht wurde, empfehlen wir diese Gedanken auch gleich „festzuhalten“ – dafür gibt es in jeder Zeile rechts daneben diese Eintragungsmöglichkeit „Hinweise/Detailinfos...“

22 Bei der Maßnahmenentwicklung gibt´s immer auch kurzfristig, mit wenig Aufwand/Kosten umsetzbare Maßnahmen (Quick Wins). Diese einfach gleich dort eintragen (siehe oberhalb der Maßnahmenliste)

Das sind sichtlich sehr wirksame Schnelllösungen mit rasch sichtbarem Erfolg – deshalb empfiehlt sich rasch einplanen/umsetzen!

Dazu stellen wir in den nächsten Wochen ein effektives und effizientes Excel-Tool **e²VAMP-Manager** zur Verfügung - effektiv/effizient verlässlich Aktivitäten und Maßnahmen planen & erledigen (die richtigen Dinge tun, dann die Dinge richtig tun!)

Zusammenfassung (Summary) erstellen

Daten bearbeiten		<p>23 In der Tabelle „Summary“ kann das Ganze ev. nochmals zusammengefasst werden.</p> <p>24 Aus der Maßnahmenliste jene mit Priorität A einfach herüber kopieren</p> <p>25 Die Quick Wins werden automatisch aus der Tabelle „Ziele“ übernommen</p> <p>26 Außerdem einzutragen empfiehlt sich: Datum, Teilnehmer, allgemeine Zusammenfassung bzw. Beschreibung und nächste Schritte – aus der Maßnahmenliste. Diese Zusammenfassung möglichst gleich den Teilnehmern mitgeben!</p> <p>27 Wir empfehlen auch, die vereinbarten Maßnahmen unmittelbar in die rollierende Maßnahmenplanung einzuarbeiten – damit es konsequent weitergeht! – am besten mit dem oben beschriebenen Excel-Tool e²VAMP-Manager.</p> <p>ENDE</p> <p>Wir sind sehr an Ihrer/Deiner Rückmeldung interessiert! k-punkt.muehlmann@aon.at</p>
------------------	--	--

Über sonstige Wirkungen und Nebenwirkungen

Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Fast wie bei einer Erstbesteigung – danach kann man es genießen! Einmal erstellt, kann diese SWOT-Analyse nach Bedarf rasch/einfach auf den aktuellen Stand gebracht werden • höhere „Bonität“ bei Freunden und Geschäftspartnern • fördert auch Mitarbeit und damit Motivation von Mitarbeitern • Einstiegs"droge" für bisher eher durchschnittlich strategisch interessierte UnternehmerInnen
-----------	--