

SWOT-ANALYSE

Ist (Gegenwart)

Soll (Zukunft)

Positives
(Chancen)

Strengths
(Stärken)

z.B. Erfolgserlebnisse,
erreichte Ziele

Opportunities
(Möglichkeiten)

z.B. neue Ziele,
Verbesserungsmöglichkeiten

Negatives
(Gefahren)

Weaknesses
(Schwächen)

z.B. Schwierigkeiten,
Konflikte

Threats
(Gefahren)

z.B. Wiederholung von Fehlern,
Bedrohung des Geschäftsbetriebes

Die **SWOT-Analyse** ist ein Instrument zur strategischen Planung, die auch in realen Unternehmen angewendet wird. Sie hilft euch, die aktuelle Situation in eurer Schülerfirma zu analysieren und Ableitungen für die Zukunft zu treffen. In der SWOT-Analyse werden sowohl Stärken und Schwächen der bisherigen Arbeit in der Schülerfirma (Unternehmensanalyse) als auch Chancen und Gefahren im Umfeld (Umweltanalyse) betrachtet. Die Abkürzung „SWOT“ ergibt sich aus den Anfangsbuchstaben der englischen Wörter für Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren. Folgende Fragen unterstützen euch bei der Analyse:

S	W	O	T
 <p>Strenghts (Stärken):</p> <p>Was läuft gut (Tätigkeiten, Arbeitsbedingungen, formale und inhaltliche Aspekte)?</p> <p>Welche Erfolgserlebnisse hattet ihr?</p> <p>Worauf seid ihr stolz?</p>	 <p>Weaknesses (Schwächen):</p> <p>Wo liegen Fehler, Unzulänglichkeiten, Schwierigkeiten, Schwachstellen?</p> <p>Was führt häufig zu Spannungen, Enttäuschungen, Konflikten?</p> <p>Was verhindert, dass wir die Situation besser unter Kontrolle haben? (Hintergründe, verborgene Zusammenhänge)</p>	 <p>Opportunities (Chancen):</p> <p>Welche Chancen, Gelegenheiten, Wachstums- bzw. Entwicklungsziele stellen sich?</p> <p>Was sind bekannte, aber noch nicht genutzte Chancen? (Szenarien entwickeln)</p> <p>Wo bzw. in welcher Richtung sollten systematisch Chancen und Möglichkeiten gesucht werden?</p>	 <p>Threats (Bedrohungen):</p> <p>Welche ungünstigen oder bedrohlichen Entwicklungen kommen auf uns zu, woher, in welchem Zeitraum und in welcher Form?</p> <p>Was passiert, wenn nichts passiert? (realistisch und als sogenannte Katastrophenphantasien)</p>

ANLEITUNG - Wie gehen wir konkret bei der Analyse vor?



Vorbereitungen: Druckt euch die Raster-Vorlage für die Analyse groß aus oder zeichnet euch das Raster an die Tafel oder auf ein Flipchart-Papier. Die Übersicht sollte für die gesamte Gruppe oder die Kleingruppen gut sichtbar sein. Nehmt euch zum Ausfüllen der Felder Klebezettel oder Karten, die ihr in das Raster anbringen könnt. So könnt ihr flexibel Gedanken einbringen, austauschen oder verwerfen.

1. Schritt: Die IST-Dimension: Wo steht eure Schülerfirma im Moment?

Zunächst findet ihr die Stärken und Schwächen eurer Schülerfirma heraus. Diese Analyse könnt ihr im Team oder in Einzelarbeit machen. Dazu schreibt ihr auf Karten oder Klebezettel auf, wo ihr Stärken und Schwächen seht. Damit findet ihr heraus, welche Dinge schon gut laufen und wo es im Moment vielleicht noch Probleme gibt.

Anschließend stellt ihr euch eure Beobachtungen vor, diskutiert diese in der Gruppe und sortiert sie. Gibt es Punkte, die mehrfach genannt werden? Glückwunsch! Dann habt ihr eindeutige Stärken oder Schwächen identifiziert,

2. Schritt: Die SOLL-Dimension: Wie regieren wir auf Veränderungen?

Die Welt verändert sich ständig. Auf diese Veränderungen muss eure Schülerfirma reagieren. Manchmal bedeuten Veränderungen, dass sich Chancen (Opportunities) bieten. etwas Neues auszuprobieren. Manchmal bedeuten Veränderungen aber auch, dass der Schülerfirma Gefahren (Threats) drohen und ihr überlegen müsst, wie ihr darauf reagieren könnt. Schreibt auch hier wieder eure Gedanken auf Karten oder Klebezettel.

Anschließend stellt ihr euch gegenseitig alle Beobachtungen vor, diskutiert sie in der Gruppe und ordnet sie.

3. Schritt: Welche Strategie haben wir für die Zukunft?

Jetzt habt ihr euch einen guten Überblick über den Ist-Stand eurer Schülerfirma verschafft! Entwickelt jetzt Ideen und eine Strategie, wie ihr Chancen in der Zukunft nutzen und mögliche Gefahren von euch abwenden könnt.

Formuliert dazu zwei bis drei Entwicklungsziele und untersetzt diese entsprechend mit Maßnahmen. Klärt, wer, was, wann tun wird, damit ihr eure Ziele erreicht und welche Unterstützung von außen (z.B. von Partnern) ihr dafür braucht.