

# **Existenzgründer Potential**

Kurzbeschreibungen-Inhaltsangaben

zu Publikation

Autor: Jörg Becker

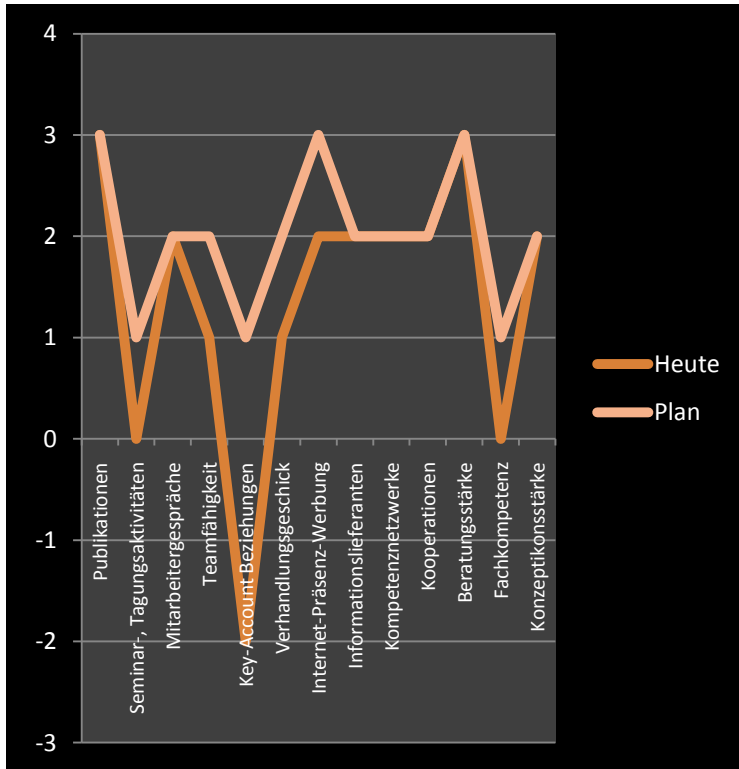
(erschienen im BoD Verlag)

- Nahtloser Anschluss an Existenzgründer-Rating
- Welches Potential birgt die Zukunft
- Komprimierte SWOT-Überlegungen
- Segmentspezifische Zielplanung
- Klärung des Liquiditäts-Potentials
- Business Intelligence-Potential
- Durchblick: Existenzgründerfaktoren-Wirkungsnetz
- Wirkungsstärke-Verknüpfungstabellen
- Existenzgründer-Prozessfaktoren
- Existenzgründer-Erfolgsfaktoren
- Existenzgründer-Humanfaktoren
- Existenzgründer-Strukturfaktoren
- Existenzgründer-Beziehungsfaktoren
- Wirkung eines Faktors auf jeweils übrige
- Herausfiltern: interessierende Einzelfragen
- Auch die Wirkungsdauer ist von Bedeutung
- Interpretation mit Aktivsummen
- Inaugenscheinnahme der Passivwirkungen
- Collaborative Business-Potential
- Schnüren eines Maßnahmenpaketes
- Identifizierte Einzel-Maßnahmen (Demo-Beispiel)



Die Ressourcen und Erfolgspotenziale eines Existenzgründers lassen sich im Hinblick a) auf die Schlüsselanforderungen des Marktes, b) im Vergleich zur Konkurrenz, zunächst allgemein mit der Methode der Stärken-/Schwächenanalyse bewerten. In der nachfolgenden Tabelle/Grafik ist beispielhaft ein Stärke-/Schwächeprofil dargestellt: a) für Stärken gilt eine Bewertungsskala von 0 bis +3, für Schwächen gilt eine Bewertungsskala von 0 bis -3. Alle Stärken-/Schwächen-Kriterien werden zum einen für „Heute“ und zum anderen für die in nächste Zukunft „Plan“ gegenübergestellt:

	Heute	Plan
	Stärken (0 bis +3) Schwächen (0 bis -3)	Stärken (0 bis +3) Schwächen (0 bis -3)
Publikationen, Veröffentlichungen	3	→ 3
Seminar- und Tagungsaktivitäten	0	↘ 1
Mitarbeitergespräche, -beurteilungen	2	→ 2
Teamfähigkeit	1	↘ 2
Key Account-Beziehungen	-2	↗ 1
Verhandlungsgeschick	1	↗ 2
Internet-Präsenz, Werbung	2	↗ 3
Beziehungen zu Informationslieferanten	2	→ 2
Kompetenznetzwerke, externes Knowhow	2	→ 2
Kooperationen, Business Clubs	2	→ 2
Beratungsstärke	3	→ 3
Fachkompetenz	0	↘ 1
Konzeptionsstärke	2	→ 2



Die weiterführende SWOT-Analyse berücksichtigt zusätzlich zu Stärken (= Strengths) und Schwächen (= Weaknesses) auch Gelegenheiten/Chancen (= Opportunities) und Bedrohungen/Risiken (= Threats). Auf dieser umfassenderen Basis kann versucht werden, geeignete strategische Stoßrichtungen zu entwickeln, die zur Übersicht und Abstimmung in einer 4-Felder-Matrix abgetragen werden können. Dabei wird eine Achse für Umfeldfaktoren in ein positiv besetztes Feld (= Opportunities) und in ein negativ besetztes Feld (= Threats) unterteilt. Analog wird eine Achse für Existenzgründerfaktoren in ein positiv besetztes Feld (= Strengths) und in ein negativ

besetztes Feld (= Weaknesses) unterteilt. Der Begriff SWOT setzt sich dann aus den Anfangsbuchstaben dieser 4 Felder zusammen:

<p><b>Umfeldfaktoren</b></p> <p><b>Existenzgründerfaktoren</b></p>	<p><b>Opportunities</b></p> <p>Neue Märkte Hohe Wachstumsaussichten Kooperationen Innovationen</p>	<p><b>Threats</b></p> <p>Kapitalmarkt Kaufkraft-Rückgang Neue Konkurrenten Branchen-Konzentrationsprozesse</p>
<p><b>Strengths</b></p> <p>Kundenzufriedenheit Kontakte, Beziehungen Wille zum Erfolg, Zielstrebigkeit Beharrlichkeit, Stehvermögen</p>	<p><b>SO-Strategien</b></p> <p>Einsatz von Stärken zur Nutzung von Chancen</p>	<p><b>ST-Strategien</b></p> <p>Nutzung der Stärken zur Abwehr von Bedrohungen</p>
<p><b>Weaknesses</b></p> <p>Vertriebskapazitäten Eigenkapital, Liquidität Büroflächen, Betriebsmittel</p>	<p><b>WO-Strategien</b></p> <p>Überwindung der Schwächen durch Nutzung von Chancen</p>	<p><b>WT-Strategien</b></p> <p>Begrenzung der Schwächen durch Abbau von Risiken</p>

Im Feld für die Strengths-Opportunities-Kombination werden somit SO-Strategien eingetragen, mit denen die Stärken des Existenzgründers eingesetzt werden können, um die Chancen im Umfeld zu nutzen. Im Feld für die Strengths-Threats-Kombination werden ST-Strategien eingetragen, mit denen die eigenen Stärken zur Abwehr möglicher Bedrohungen eingesetzt werden sollen. Im Feld für die Weaknesses-Opportunities-Kombination werden WO-Strategien eingetragen mit denen durch Nutzung von Gelegenheiten/Chancen die eigenen Schwächen des Existenzgründers überwunden werden sollen. Im Feld für die Weaknesses-Threats-Kombination werden WT-Strategien eingetragen, mit denen die eigenen Schwächen gemildert und Bedrohungen aus dem Umfeld vermieden werden sollen. Wenn in jedem Kombinationsfeld entsprechende Strategien enthalten sind, ist die SWOT-Analyse abgeschlossen:

	<b>Opportunities</b>	<b>Threats</b>
<b>Strengths</b>	<b>SO-Strategien</b>  Entwicklungen neuer Dienstleistungen, Erschließung neuer Kundengruppen	<b>ST-Strategien</b>  Gut kalkulierte Preise, Termintreue, Lieferflexibilität
<b>Weaknesses</b>	<b>WO-Strategien</b>  Kooperationen, attraktive Einstiegsangebote, attraktive Nebenleistungen mit Mehrwert für Kunden	<b>WT-Strategien</b>  Einkauf von externem Knowhow, intensive Informationsbeschaffung