

Checkliste für die SWOT-Analyse in Krisen

SWOT Analyse mit Fokus auf die Chancen und Stärken.

Bei der klassischen Überprüfung der Strategie legen wir den Fokus gleichermassen auf die Chancen, Gefahren, Stärken und Schwächen. In der Krise ist die Situation anders. Die Gefahren sind sehr präsent und es fällt schwer Chancen zu erkennen. Daher ist es wichtig den Fokus bewusst auf die Chancen und Stärken zu legen und daraus die sogenannten «quick-wins» zu realisieren.

Fragen zum relevanten Markt (Chancen & Gefahren)

- Welche neuen Kundenbedürfnisse entwickeln sich aus der Krise daraus?
- Welche Bedürfnisse werden zurückgesteckt?
- Welche neuen Gewohnheiten zeichnen sich bei Kunden (potenziellen Kunden) ihrer Branche ab?
- Worauf legen Kunden zurzeit besonderen Wert?
- Welche neuen Trends zeichnen sich ab?
- Wie reagieren die Mitbewerber?
- Wie reagieren unsere Lieferanten?
- Bei welchen Produkten gibt es Lieferengpässe, respektive Überlager?
- In wie fern beeinflussen die Bedürfnisse nach Sicherheit und Hygiene unseren Markt?
- Welche technologischen Entwicklungen drängen sich auf?
- Welche Entwicklungen nehmen wir im Ausland wahr?
- ...

Leiten Sie aus den Erkenntnissen die objektiven Chancen und Gefahren ab für Ihr Unternehmen ab. Seien Sie dabei so realistisch wie möglich. Weder euphorischer Optimismus noch übertriebener Pessimismus ist in dieser Situation förderlich.

- Welche Chancen sind für Ihr Unternehmen relevant?
- Welche relevanten Gefahren zeichnen sich ab und müssen zum aktuellen Zeitpunkt dringen beachtet werden?

Wichtig:

In der Krise ist es relevant jegliche Chancen für sich zu erkennen und den Fokus darauf zu richten. Die Gefahren liegen bereits auf der Hand und sind omnipräsent. Wenn Gefahren nicht lebensbedrohend sind und dadurch prioritär bearbeitet werden müssen, fokussieren Sie Ihre Energie auf die Chancen, die sich öffnen.

Fragen zum eigenen Unternehmen (Stärken & Schwächen)

Versuchen Sie so objektiv wie möglich zu erkennen, welche Stärken Ihnen am meisten Helfen, um für Ihr Unternehmen das bestmögliche aus der Krise herauszuarbeiten.

- Welche freien Ressourcen stehen uns zur Verfügung? (Maschinen/Infrastruktur, Finanzen, Menschen, Knowhow, ...)
- Welche unserer Stärken sind jetzt besonders gefragt?
- Welche Abläufe können wir anpassen?
- Welche unserer Schwächen belasten uns in diesen speziellen Umständen besonders?
- Wer kann bei der Umsetzung von Veränderungen eine Schlüsselrolle übernehmen?
- Welche Partner können uns unterstützen?
- Was gilt es zudem zu beachten?

Erkenntnisse aus der Analyse der Stärken & Schwächen sowie Chancen & Gefahren konsolidieren

- Wie können wir unsere Stärken einsetzen, um die objektiven Chancen optimal für uns zu nutzen?
- Wie können wir unsere Ressourcen gewinnbringend einsetzen, um die Chancen, die sich am Markt eröffnen für uns zu nutzen?
- Welche Gefahren müssen wir im Fokus behalten? Welche Stärken helfen uns dabei?
- Wie gehen wir mit den Schwächen um, die uns zurzeit besonders belasten? Treffen Schwächen auf Chancen oder Gefahren? Handelt es sich dabei um kurzfristige Bedrohungen oder Wie gehen wir damit um? Wer kann uns helfen? Welche Hilfe sollten wir jetzt in Anspruch nehmen?

Suchen Sie primär nach den Chancen, die Sie mit Ihren Stärken nutzen können. Daraus ergeben sich die sogenannten «Quick-wins»!

Tipps

- ⇒ Legen Sie Ihre Prioritäten so fest, dass Sie alles tun um gestärkt aus der Krise hervor zu gehen.
- ⇒ Fokussieren Sie Ihre Kräfte auf das Wesentliche, um das Maximum für Sie aus der Krise mitzunehmen.
- ⇒ Versuchen Sie unnötige Hektik sowie Verzettelungen zu vermeiden.
- ⇒ Vermeiden Sie, sich mit Aspekten zu befassen, die nur beiläufig aufpoppen oder schon ewig ein Thema sind, aber im Moment nicht wichtiger sind als sie zuvor waren und Ihnen in der aktuellen Zeit keinen Mehrwert bringen.
Schreiben Sie diese Themen auf, um sie später abzuarbeiten.

Imsee Coaching & Consulting; Unternehmensberatung für KMU.