

SWOT-Übersicht

Fassen Sie nun die Ergebnisse aus den vorherigen Checklisten und Fragebögen zusammen und ermitteln Sie Ihr persönliches Stärken- und Schwächen-Profil. Konkretisieren Sie, welche Chancen und Risiken Ihr Umfeld voraussichtlich für Ihr Unternehmen bietet.

1. Unternehmerpersönlichkeit

In der Checkliste „Unternehmensanalyse“ wurden viele Ihrer Eigenschaften bereits angesprochen und bewertet. Bitte tragen Sie alle Stärken (Antworten, bei denen Sie zwei Punkte erhalten haben) in den Kasten „Stärken“ und alle Schwächen entsprechend unter „Schwächen“ ein. Notieren Sie anschließend die daraus resultierenden Chancen und Risiken, die später noch durch externe Faktoren (Umfeld) ergänzt werden. Fassen Sie die wesentlichen Einschätzungen in einer kurzen Schlussfolgerung zusammen. Die „Antworten“ des *Beispielbetriebs Mustermann* dienen Ihnen dabei als Hilfestellung.

Die folgenden Fragen helfen Ihnen, Ihre Stärken und Schwächen ggf. noch zu ergänzen:

- Wo sehen Sie Ihre besonderen Stärken/Schwächen als Unternehmer/in?
- Worin unterscheiden Sie sich von anderen (konkurrierenden) Unternehmer/innen?
- Von welchen persönlichen Stärken haben Sie bisher besonders profitiert?
- Welche Ziele verfolgen Sie als Unternehmer/in? Arbeiten Sie zielorientiert?
- Welche Erfolge haben Sie bisher erreicht? Welche Misserfolge mussten Sie verkraften?
- Welche Faktoren waren für Erfolg oder Misserfolg besonders maßgebend?
- Welche Einstellungen und Werte prägen Ihr unternehmerisches Handeln?
- Welche Eigenschaften oder Schwächen möchten Sie vordringlich verbessern?

Stärken

Geübt im Umgang mit Kunden; ausreichend qualifiziert; gesundheitlich fit

Schwächen

Defizite im kaufmännischen Bereich, insbesondere in Kalkulation und Rechnungswesen

Chancen

Anspruchsvolle Tätigkeiten im sozialen und hauswirtschaftlichen Bereich

Risiken

Finanzielle Schwierigkeiten durch falsche Planung

Schlussfolgerung

Zielgruppe können Familien mit Kleinkindern sein; Versorgungsangebot möglich; kaufmännische Defizite durch ausgiebige Beratung und Weiterbildungen begrenzen

2. Familie

Analog zur Einschätzung der Unternehmerpersönlichkeit tragen Sie im nächsten Schritt die in der Checkliste angesprochenen Merkmale zur Familie unter Stärken und Schwächen ein; versuchen Sie, künftige Chancen und Risiken zu identifizieren. Fassen Sie aus der Sicht des geplanten Vorhabens die wichtigsten Informationen zusammen.

Ergänzende Fragen helfen Ihnen, Ihr „Familienprofil“ zu verfeinern:

- Wo sehen Sie besondere Stärken bzw. Schwächen in Ihrer Familie?
- Worin unterscheidet sich Ihre Familie von anderen (Unternehmer-) Familien?
- Benötigen Sie für Ihr unternehmerisches Vorhaben die Unterstützung der Familie?
- Wie intensiv und auf welche Weise wird das Vorhaben von Ihrer Familie unterstützt?
- Verfolgt Ihre Familie konkrete Ziele? Handelt es sich um gemeinsame Ziele?
- Auf welche „Erfolge“ kann Ihre Familie besonders stolz sein?
- Welche Werte sind Ihrer Familie wichtig (z. B. Wert von Freizeit, ...)?
- Können Familienmitglieder möglicherweise helfen, Schwächen Ihrer Person zu kompensieren?

Stärken

Starke Unterstützung durch die Familie; Rückhalt; Akzeptanz der zusätzlichen Tätigkeit; besondere Kompetenzen

Schwächen

Schlechte Absprache innerhalb der Familie, eingeschränkte Kommunikation zwischen Familienmitgliedern

Chancen

Kompetenzen von Frau Mustermann besser nutzen

Risiken

Planungsfehler und Streitigkeiten durch schlechte Absprache; unterschiedliche Ziele der Familienmitglieder

Schlussfolgerung

Familienmitglieder können aktiv am Vorhaben mitwirken, fungieren evtl. als Aushilfskräfte; mehr miteinander reden, feste Gesprächstermine

3. Ressourcen

Die Ressourcen des landwirtschaftlichen Betriebes können den Aufbau einer weiteren Unternehmertätigkeit erleichtern, möglicherweise aber auch beschränken. Aus diesem Grund müssen die Stärken und Schwächen bzw. die Chancen und Risiken, die sich aus den vorhandenen Ressourcen ergeben, in die Diversifizierungsentscheidung einbezogen werden.

Die folgenden Fragen können die Einschätzung von Stärken und Schwächen erleichtern:

- Wo erkennen Sie besondere Stärken oder Schwächen Ihres Betriebes?
- Was macht Ihren Betrieb unverwechselbar im Vergleich zu anderen Betrieben?
- Inwieweit eignet sich Ihr Betrieb für eine neue Unternehmertätigkeit?
- Wie wird sich der Betrieb weiter entwickeln – unabhängig von Ihrem Vorhaben?
- In welchem Umfang können Eigenmittel aus dem landwirtschaftlichen Betrieb oder aus dem Privatvermögen für das Vorhaben eingesetzt werden?
- Welche bisher landwirtschaftlich genutzten Faktoren/Ressourcen sind entbehrlich?
Sind freie Arbeitskapazitäten vorhanden?
Wie könnten diese eingesetzt werden?



4. Umfeld

Die Chancen und Risiken einer neuen Unternehmertätigkeit ergeben sich auch aus den Verhältnissen des regionalen Umfelds. Zur Vereinfachung der SWOT-Analyse werden zunächst die Stärken und Schwächen des Umfelds erfasst. Dazu leistet der Beispielbetrieb Mustermann erneut Hilfestellung. Die Hinweise auf Chancen und Risiken ergänzen die betrieblichen Möglichkeiten um regionale Zusammenhänge. Damit ist die Zusammenstellung aller wesentlichen Informationen komplett und es kann die Grundsatzentscheidung gefällt werden: Welche betrieblichen Stärken sollen genutzt werden, um welche Chancen (Möglichkeiten) zu realisieren?

Zur Umsetzung: Im Fragebogen „Umfeldanalyse“ haben Sie alle wichtigen Merkmale des betrieblichen Umfelds bereits analysiert. Bitte formulieren Sie aus den Merkmalen zunächst Stärken und Schwächen und leiten Sie anschließend die entscheidenden Chancen und Risiken ab.

Die folgenden Fragen können Ihnen beim Erkennen von Stärken und Schwächen helfen:

- Welche Besonderheiten weist das regionale Umfeld auf, die als Stärken oder Schwächen wirken könnten?
- Ist Ihr Betriebsstandort für die neue Tätigkeit eher von Vorteil (Stärke) oder von Nachteil (Schwäche)?
- Bietet die regionale Bevölkerungsstruktur (z. B. Altersverteilung) eher Vor- oder Nachteile?
- Besitzt die Region ein Image bzw. hat sie Besonderheiten, die Sie für Ihr Vorhaben nutzen können?
- Welche Ausstattung mit Infrastruktur könnte die geplante Unternehmertätigkeit unterstützen?
- Welchen Spielraum bietet der regionale Markt für Ihr Vorhaben?
- Welche Vermarktungsnetzwerke finden sich in der Umgebung?

