

Workshop: SWOT-Analyse im Zimmererhandwerk

Insgesamt 8 Betriebe nahmen an der Modellanalyse teil und wurden von einem Team erfahrener „Coachs“ unterstützt.

Aus der konkreten Analyse heraus sollte die Zielsetzung des Betriebes hinterfragt und gegebenenfalls „nachjustiert“ werden.

Bei einer Gesamtschau der Ergebnisse kann folgendes festgehalten werden:

Die teilnehmenden Betriebe wiesen ein relativ günstiges und sehr einheitliches Chance/ Risikoprofil auf in den Bereichen Marktein-/ austrittsbarrieren, Kundenanalyse und Zahl der potentiellen Abnehmer.

Ein eher geteiltes Bild ergab sich bei der Wettbewerberanalyse: etwa die Hälfte der Teilnehmer schätzte sich als gut aufgestellt mit günstigem Chance/ Risiko-Profil ein. Die anderen Teilnehmer erkannten deutliche Schwächen.

Ein ähnliches Bild zeichnete sich bei der Einschätzung des verfügbaren Einkommens der potentiellen Kunden und hinsichtlich der demographischen Entwicklung ab.

Vor dem Hintergrund der laufenden Finanzkrise wurden die allgemeinen Rahmenbedingungen ebenso differenziert betrachtet. Trotz derzeit sehr gut laufender Baukonjunktur war ein großer Teil der Betriebe der Auffassung, dass den gegebenen Chancen genauso große Risiken für die künftige Entwicklung ihres Betriebes gegenüberstehen.

Ungeachtet dieser Skepsis wurden die Bereiche Produktion und Marketing überwiegend als Stärke eingeschätzt. Dies setzte sich beim Sektor Personal fort: die Betriebe bewerteten Leistungsfähigkeit und Zukunftspotenzial ihrer Mitarbeiter sehr positiv und sahen nur geringe Risiken.

Ausgesprochene Schwächen bestanden in den Bereichen Investition/ Finanzierung und Rechnungswesen mit einem bestenfalls ausgeglichenen Chance/Risiko-Verhältnis. Dies deckte sich mit allen bekannten Studien im Bereich des Handwerkes und auch mit den entsprechenden Erkenntnissen von Holzbau Deutschland (u.a. aus dem dort geführten und regelmäßig aktualisierten betriebswirtschaftlichen Vergleich). Im Kontext dieses kleinen Projektes wurden die Handwerksbetriebe nicht nur mit dem Instrument der strategischen Unternehmensplanung an sich vertraut gemacht, sondern auch weiterführend mit der betriebswirtschaftlichen Analyse der eigenen Kennzahlen. Dies wurde ergänzt durch eine Einführung in die Bewertungsgrundsätze der Kreditinstitute. Hiermit wurde eine bessere Einschätzung eigener Verhandlungspositionen ebenso möglich, wie eine betriebswirtschaftliche Optimierung im Sinne einer künftig besseren Unternehmensfinanzierung. Damit verknüpft war eine Einführung mit den flankierenden Möglichkeiten der klassischen Wirtschaftsförderung.

[Zuwendungsbescheid: 23.03.2011]

