

WILLKOMMEN! BIENVENUE! WELCOME!

to the world of

MagicWorkbooks®

SWOTManager

Dieses MagicWorkbook wurde als Excel Arbeitsmappe entwickelt.

Alle DATEN können individuell eingegeben und geändert werden.

Es enthält keine Makros, erfordert keine umfangreichen Excel- und keine Programmierkenntnisse.

Alle verwendeten Formeln sind sichtbar. Neue Tabellenblätter können problemlos hinzugefügt werden.

© ²⁰¹² K! Business Solutions GmbH

www.MagicWorkbooks.com

Page 1 of 9

Systemvoraussetzungen

Betriebssystem: Windows 98 oder höher (inkl. Win7)
Microsoft Excel Version: 2003 - 2010

Produktskizze

- Sie beschäftigen sich erstmals mit einer SWOT-Analyse?
- Sie brauchen eine einfache verständliche Vorlage?
- Sie möchten wissen, auf was Sie Ihr Unternehmen vorbereiten sollen?
- Sie wollen Ihre finanzierende Bank oder einen Investor überzeugen?

Dann ist SWOT-Manager genau richtig für Sie!

Tragen Sie bitte zuerst die Bezeichnungen für Stärken, Schwächen usw. ein.

Für die Bewertung klicken Sie bitte auf den Link rechts.

Er führt Sie zu den Detailbewertungsblättern.

[hier klicken!](#)

Stärken		Bewertung
1	guter Kundenservice	5
2	keine Konkurrenz für Hauptprodukt	9
3	2 neue Produkte marktreif	5
4		
5		

Schwächen		Bewertung
1	zu kleine Produktpalette	-5
2	nicht international tätig	-5
3	Probleme mit nicht funktionierender LagerhaltungsEDV	-2
4		
5		

Chancen		Bewertung
1	Zuschüsse für Niederlassung Polen	4
2	Angebot Kooperation für Vermarktung Asien	5
3		
4		
5		

Risiken		Bewertung
1	potentieller Konkurrent "Legermann" in 6 Monaten	-9
2	Probleme Baurecht Hauptsitz kostenträchtig	-3
3	Patentrecht Probleme internationales Geschäft	-5
4		
5		

Gesamtergebnis	-1
----------------	----

Sie können diesen Bereich nutzen, um eine detaillierte Bewertung nach Punkten aufzubauen, und sicherzugehen, daß Sie alle relevanten Daten berücksichtigt haben.
Die Summen der einzelnen Punkte werden automatisch in den Datenbereich übertragen.

1. Legen Sie fest, welcher Betrag einem Punkt entsprechen soll.
Wenn Ihre Festlegung zu mehr als 10 Punkten (Raster des Bewertungsschemas) führt, erhalten Sie eine entsprechende Warnmeldung.

15.000

2. Ermitteln Sie für jeden Punkt die Auswirkungen auf Ihr Ergebnis.
Tragen Sie die Werte nur in die gelben Felder ein.
Die eingegebenen Demodatzen dienen als Beispiel und können überschrieben werden.

Stärken 1

guter Kundenservice		
geschätzter Mehrumsatz durch Kundenservice	200.000	13
abzüglich Herstellungskosten	-140.000	-10
geschätzter Mehrumsatz durch Empfehlungen	150.000	10
abzüglich Herstellungskosten	-105.000	-7
	0	0
	0	0
Total	105.000	6

Stärken 2

keine Konkurrenz für Hauptprodukt		
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
Total	0	0

Stärken 3

2 neue Produkte marktreif		
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
Total	0	0

Stärken 4

0		
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
Total	0	0

Stärken 5

0		
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
Total	0	0

Sie können diesen Bereich nutzen, um eine detaillierte Bewertung nach Punkten aufzubauen, und sicherzugehen, daß Sie alle relevanten Daten berücksichtigt haben.
Die Summen der einzelnen Punkte werden automatisch in den Datenbereich übertragen.

1 Punkt entspricht: (Änderungen in Blatt "S" vornehmen)
Wenn Ihre Festlegung zu mehr als 10 Punkten (Raster des Bewertungsschemas) führt, erhalten Sie eine entsprechende Warnmeldung.

15.000

2. Ermitteln Sie für jeden Punkt die Auswirkungen auf Ihr Ergebnis.
Tragen Sie die Werte nur in die gelben Felder ein.
Die eingegebenen Demodaten dienen als Beispiel und können überschrieben werden.

Schwächen 1

Entwicklungsabteilung verstärken		
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
Total	0	0

Schwächen 2

Niederlassung Polen anschieben		
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
Total	0	0

Schwächen 3

Entscheidung neue EDV bis Juni		
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
Total	0	0

Schwächen 4

0		
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
Total	0	0

Schwächen 5

0		
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
Total	0	0

SWOT-Action Plan

Zeitpunkt: Jul 25

Wertmann GmbH

INTERN

SWOT-Analyse		
Stärken		Bewertung
1	guter Kundenservice	5
2	keine Konkurrenz für Hauptprodukt	9
3	2 neue Produkte marktreif	5
4		
5		
Schwächen		
1	zu kleine Produktpalette	-5
2	nicht international tätig	-5
3	Probleme mit nicht funktionierender LagerhaltungsEDV	-2
4		
5		
Bewertung Intern		7

Action Plan		
Stärken ausbauen:		Zielwert
1	Kundenservice weiter verbessern	6
2	Umweltsiegel für Hauptprodukt	10
3	Marktreife bis Mai, intensive Vermarktung	5
4		
5		
Schwächen abbauen:		
1	Entwicklungsabteilung verstärken	-4
2	Niederlassung Polen anschieben	-4
3	Entscheidung neue EDV bis Juni	-1
4		
5		
Zielwert Intern		12

EXTERN

Chancen		
1	Zuschüsse für Niederlassung Polen	4
2	Angebot Kooperation für Vermarktung Asien	5
3		
4		
5		
Risiken		
1	potentieller Konkurrent "Legermann" in 6 Monaten	-9
2	Probleme Baurecht Hauptsitz kostenträchtig	-3
3	Patentrecht Probleme internationales Geschäft	-5
4		
5		
Bewertung Extern		-8
Bewertung Gesamt		-1

Chancen wahrnehmen:		
1	Verträge Polen bis Juni unterschriftsreif	5
2	Prüfen, umsetzen bis Herbst	5
3		
4		
5		
Risiken mindern:		
Konkurrenzbeobachtung, entweder Rabatt oder zusätzliche Leistungen für Produkt bieten		-7
Hauptverwaltung in den nächsten 2 Jahre verlegen		-3
Namensänderungen für die betroffenen Produkte mit neuen eingetragenen Warenzeichen bis 2010.		-3
4		
5		
Zielwert Extern		-3
Zielwert Gesamt		9

SWOTManager
SWOT-CONTROL Bewertungsschema CHANCEN WAHRNEHMEN
Wertmann GmbH
Nov 25

Sie können diesen Bereich nutzen, um eine detaillierte Bewertung nach Punkten aufzubauen, und sicherzugehen, daß Sie alle relevanten Daten berücksichtigt haben.

Die Summen der einzelnen Punkte werden automatisch in den Datenbereich übertragen.

1 Punkt entspricht: (Änderungen in Blatt "S" vornehmen)
 Wenn Ihre Festlegung zu mehr als 10 Punkten (Raster des Bewertungsschemas) führt, erhalten Sie eine entsprechende Warnmeldung.

15.000

2. Ermitteln Sie für jeden Punkt die Auswirkungen auf Ihr Ergebnis.
 Tragen Sie die Werte nur in die gelben Felder ein.
 Die eingegebenen Demodatzen dienen als Beispiel und können überschrieben werden.

Chancen 1

Verträge Polen im Oktober		
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
Total	0	0

Chancen 2

Wertmann Korea seit September am Netz		
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
Total	0	0

Chancen 3

0		
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
Total	0	0

Chancen 4

0		
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
Total	0	0

Chancen 5

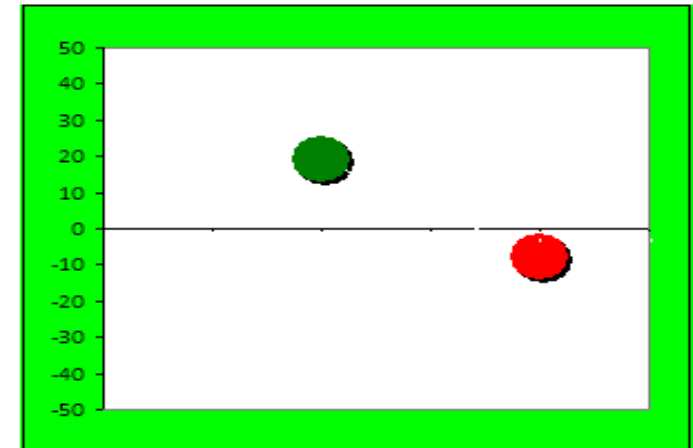
0		
		0
		0
		0
		0
		0
		0
		0
Total	0	0

SWOT-Analyse nach Action-Plan

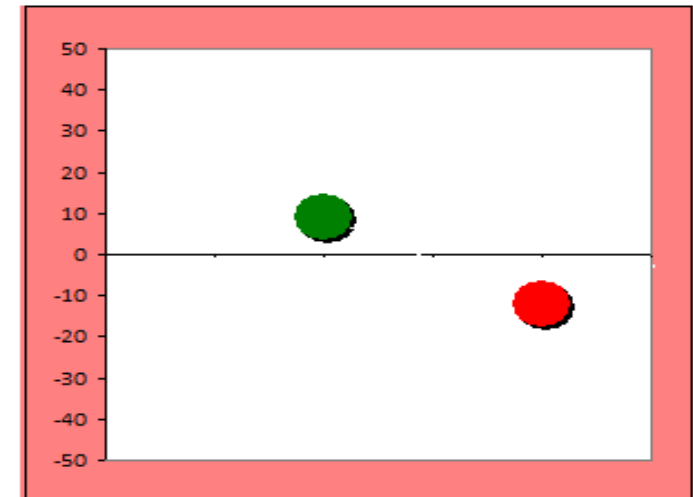
Zeitpunkt: Nov 25

Wertmann GmbH

I N T E R N	Stärken		Bewertung
	1	Kundenservice weiter verbessert	6
	2	Umweltsiegel für Hauptprodukt	10
	3	Marktreife im September, Vermarktung angelaufen	3
	4		
	5		
Schwächen			
1	Entwicklungsabteilung erst teilweise verstärkt	-6	
2	Niederlassung Polen läuft seit August	-2	
3	SAP-Einführung Mai, läuft		
4			
5			-8
Bewertung Intern			11



E X T E R N	Chancen		Bewertung
	1	Verträge Polen im Oktober	3
	2	Wertmann Korea seit September am Netz	6
	3		
	4		
	5		
Risiken			
1	Kundenservice wird angenommen, höhere Kosten, aber Umsatzeinbruch bis jetzt verhindert	-5	
2	neues Bürogebäude ab 2010 gemietet; höhere Kosten	-4	
3	Namensänderungen für die betroffenen Produkte mit neuen eingetragenen Warenzeichen bis 2010, erledigt	-3	
4			
5			-12
Bewertung Extern			-3



Worin unterscheiden sich **Magic Workbooks**[®] von herkömmlichen Excel-Anwendungen?

MagicWorkbooks sind einfacher zu benutzen!

- Übersichtliche Dateneingabe mit Demo-Daten zur Orientierung
- Daten müssen nur einmal eingegeben werden, können aber jederzeit überschrieben werden
- Keine Arbeit an Grafiken oder Tabellen erforderlich
- Kein umständliches Blätter-Suchen dank Hyperlink-Inhaltsverzeichnis.
- MagicWorkbooks enthalten keine Makros, die Virenwarnungen beim Öffnen abgeben.

MagicWorkbooks sind schneller!

- Ein Monatsabschluss mit 20 Auswertungen und Grafiken in 20 Minuten?.
- Liquidität zum Jahresende berechnen, selbst wenn sich die Umsatzprognose für jeden Monat geändert hat, in einer halben Stunde?
- Bilanzprognosen für die nächsten 5 Jahre in einer Stunde?
- Unterlagen für eine komplette Bankenpräsentation zusammenstellen in einer Stunde?

MagicWorkbooks „leben“ und sind stets brandaktuell!

- Jede Datenaktualisierung bringt alle Auswertungen automatisch auf den neuesten Stand

Mit **MagicWorkbooks** ist das alles „business as usual“!

soviel in Kürze ...

sollten Sie Fragen zu diesem Workbook haben, mailen Sie uns!

Interesse an weiteren MagicWorkbooks / Dienstleistungen:

www.MagicWorkbooks.com