

Aufgabe 2a Erfassen der strategischen Ausgangsposition

Wenden Sie die Branchen- strukturanalyse auf ihren Fall (Unternehmen) an:

1. Porteranalyse: Definieren, beschreiben Sie die Branche und die 5 Kräfte. Welche sind stark/schwach? Warum?
2. Wie könnten sich die 5 Kräfte verändern welche Gelegenheiten, Bedrohungen könnten entstehen? Welche internen Stärken / Schwächen hat das Unternehmen um auf die 5 Kräfte / Veränderungen zu reagieren?
3. Tragen Sie ihre Ergebnisse in die TOWS Matrix ein (siehe Vorlage)

Hinweis: Nutzen sie Geschäftsberichte, Internetseiten, Verbandsseiten der Unternehmen/Branche. Beispiele:
<http://panmore.com/tesla-motors-inc-five-forces-analysis-recommendations-porters-model>

unternehmens- relevante, interne Faktoren	(S) Strengths/ Stärken	(W) Weaknesses/ Schwächen
(O) Opportunities/ Gelegenheiten	Strengths-Opportunities- Strategien	Weaknesses-Opportunities- Strategien
Auflistung der Gelegenheiten z. B. neue Produkte, Marktnachfrage		
(T) Threats/ Bedrohungen	Strengths-Threats- Strategien	Weaknesses-Threats- Strategien
Auflistung der Bedrohungen z. B. wachsender Wettbewerbsdruck		

Aufgabe 2b Entwicklung strategische Stossrichtung

Entwickeln sie eine strategische Stossrichtung für ihr Unternehmen:

- Entwickeln Sie eine Stärken-Gelegenheiten Strategie, überlegen Sie sich eine Massnahmen im Bereich Innovation: Wo sollte das Unternehmen nach neuen Innovationen suchen? Innovationen entwickeln?
- Entwickeln Sie eine zweite strategische Stossrichtung nach ihrer Wahl. Überlegen Sie sich eine Massnahmen im Bereich Innovation: Wo sollte das Unternehmen nach neuen Innovationen suchen? Innovationen entwickeln?

<div> <div>unternehmens-relevante, interne Faktoren</div> <div>umwelt-relevante, externe Faktoren</div> </div>	(S) Strengths/ Stärken	(W) Weaknesses/ Schwächen
	Auflistung der Stärken z. B. hohe Produktqualität	Auflistung der Schwächen z. B. hohe Fertigungskosten
(O) Opportunities/ Gelegenheiten	Strengths-Opportunities-Strategien	Weaknesses-Opportunities-Strategien
Auflistung der Gelegenheiten z. B. neue Produkte, Marktnachfrage	↓ → Konsequenter Einsatz von Stärken zur Nutzung von Gelegenheiten	↓ → Überwindung der eigenen Schwächen durch Nutzung von Gelegenheiten
(T) Threats/ Bedrohungen	Strengths-Threats-Strategien	Weaknesses-Threats-Strategien
Auflistung der Bedrohungen z. B. wachsender Wettbewerbsdruck	↓ → Nutzung der internen Stärken zur (präventiven) Abwehr von Bedrohungen	↓ → Einschränkung der eigenen Schwächen und Vermeidung von Bedrohungen