

## SWOT-Analyse (SWOT-Matrix)

(In Bezug zur Präsentation Nr. 10)

### 1. Einfache Darstellung

Der nur die vier Kernbereiche (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) abdeckt.

<b>Stärken</b> <b>Strengths</b>	<b>Schwächen</b> <b>Weaknesses</b>
<b>Chancen</b> <b>Opportunities</b>	<b>Risiken</b> <b>Threats</b>

<p style="text-align: center;">Stärken (Strengths):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fachwissen:</b> Umfassende Kenntnisse in Programmiersprachen und Softwareentwicklung.</li> <li>• <b>Netzwerk:</b> Gute Kontakte zu möglichen Kunden oder Partnern durch vorherige Projekte oder Arbeitsverhältnisse.</li> <li>• <b>Anpassungsfähigkeit:</b> Fähigkeit, sich schnell auf neue Technologien und Anforderungen einzustellen.</li> <li>• <b>Unternehmergeist:</b> Motivation und Engagement für den Aufbau eines eigenen Unternehmens.</li> </ul>	<p style="text-align: center;">Schwächen (Weaknesses):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ressourcen:</b> Begrenzte finanzielle Mittel für den Start und das Wachstum des Unternehmens.</li> <li>• <b>Erfahrung:</b> Wenig bis keine Erfahrung im Geschäftsbetrieb oder in der Unternehmensführung.</li> <li>• <b>Skalierbarkeit:</b> Schwierigkeiten, das Geschäft zu skalieren, da alles von einer Person abhängt.</li> <li>• <b>Zeitmanagement:</b> Herausforderungen im Management der eigenen Zeit zwischen Entwicklungs- und Geschäftsaufgaben.</li> </ul>
<p style="text-align: center;">Chancen (Opportunities):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Markttrends:</b> Steigende Nachfrage nach maßgeschneiderter Software und mobilen Anwendungen.</li> <li>• <b>Netzwerkeffekte:</b> Möglichkeiten zur Partnerschaft mit anderen Selbstständigen oder Unternehmen, um das Angebot zu erweitern.</li> <li>• <b>Technologischer Fortschritt:</b> Neue Technologien bieten die Möglichkeit, innovative Lösungen anzubieten.</li> <li>• <b>Nischenmärkte:</b> Spezialisierung auf eine Nische, die von größeren Unternehmen übersehen wird.</li> </ul>	<p style="text-align: center;">Risiken (Threats):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Konkurrenz:</b> Hoher Wettbewerb durch etablierte Softwareunternehmen und andere Freelancer.</li> <li>• <b>Marktveränderungen:</b> Schnelllebbige Technologiebranche, die ständige Weiterbildung und Anpassung erfordert.</li> <li>• <b>Projektunsicherheit:</b> Schwankungen in der Projektnachfrage können zu instabilem Einkommen führen.</li> <li>• <b>Abhängigkeit von wenigen Großkunden:</b> Großprojekte können stabilisierend sein, aber auch ein Risiko darstellen, wenn diese Kunden wegfallen.</li> </ul>

## 2. Erweiterte Darstellung

Der **nicht nur** die vier Kernbereiche (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) abdeckt, **sondern auch Aktionen oder Strategien vorschlägt**, die man in Bezug auf jede dieser Dimensionen verfolgen könnte.

		Interne Analyse	
		Stärken Strengths	Schwächen Weaknesses
Externe Analyse	Chancen Opportunities	Ausbauen	Aufholen
	Risiken Threats	Absichern	Vermeiden

### Stärken (Stärken/Strengths):

- **Ausbauen (Leverage):** Nutze deine Stärken, um deine Position auf dem Markt zu festigen und auszubauen. Wenn du z.B. ein Experte in einer bestimmten Programmiersprache bist, könntest du diese Kenntnisse nutzen, um spezialisierte Dienstleistungen anzubieten.

### Schwächen (Schwächen/Weaknesses):

- **Aufholen (Improve):** Erkenne deine Schwächen und arbeite daran, diese zu verbessern. Zum Beispiel könntest du Kurse in Unternehmensführung besuchen, um deine geschäftlichen Kenntnisse zu erweitern.

### Chancen (Chancen/Opportunities):

- **Ausnutzen (Exploit):** Identifiziere Chancen im Markt, die du nutzen kannst, und passe deine Strategie entsprechend an. Wenn du z.B. eine Marktlücke im Bereich der mobilen Anwendungen erkennst, könntest du dich darauf konzentrieren, Lösungen in diesem Bereich zu entwickeln.

### Risiken (Risiken/Threats):

- **Absichern (Mitigate):** Entwickle Strategien, um potenzielle Risiken zu minimieren. Das könnte beinhalten, dass du nicht zu sehr von einem einzelnen Kunden abhängig wirst oder dass du einen Notfallfonds einrichtest.