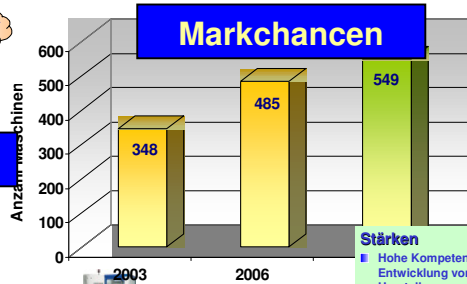
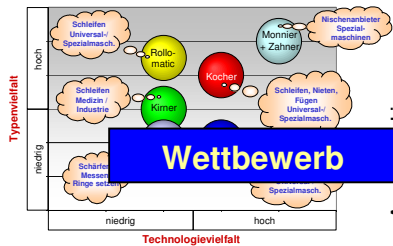


Analyse und Beurteilung eines Unternehmens



**SWOT-Analyse**

**Stärken**

- Hohe Kompetenz bei Entwicklung von Maschinen
- Entwicklung von Bohr- Fräswerkzeugen für Mikrobearbeitung (unter 1 mm)
- Hohe Prozesskompetenz für die Herstellung der kleinen Werkzeuge
- Kompetenz in der Entwicklung eigener Software für o. g. Maschinen
- Kleine, engagierte Mannschaft

**Schwächen**

- mangelnde Marktpresenz aufgrund der gruppeninternen Verkäufe
- Kompetenzen konzentriert auf einzelne Mitarbeiter
- Serviceleistungen werden nur passiv angeboten
- Finanzielle Struktur für Entwicklungssprünge nicht gegeben

2003		2006	
Investition	450.000,- €	Investition	225.000,- €
Abschreibung	5 Jahre	Abschreibung	5 Jahre
Nutzung	7Tg./24 h	Nutzung	7Tg./24 h
Nutzungsgrad	80 %	Nutzungsgrad	70 %
Nettonutzung p. a.	6.115 h	Nettonutzung p. a.	6.115 h
Personalkosten	70.000,- €	Personalkosten	70.000,- €
Personalbedarf	0,30	Personalbedarf	0,30
Wartung	2 %	Wartung	2 %
Werkzeugkosten	4 %	Werkzeugkosten	4 %
Taktzeit	18 sec	Taktzeit	21 sec
Fertigungskosten je Bohrer	0,10 €	Fertigungskosten je Bohrer	0,08 €

2006

Produktivität

.... Geschäftsstrategie .... Know-how .... Investitionen .... SWOT-Analyse ....

**Aufgabenstellung** Im Zuge einer strategischen Erweiterung der Geschäftsfelder stand für das Unternehmen die Lösung der Frage an, wie sinnvoll die Übernahme einer bestimmten Firma aus technischen, strategischen und sonstigen nicht rein wirtschaftlichen Gründen ist.

Aus diesem Grunde sollte mit Hilfe einer neutralen Institution ein objektives Bild über die fachlichen Kompetenzen, die Qualität der Produkte und Entwicklungen im Vergleich zum Stand der Kenntnisse sowie über die aktuelle Position der Produkte im Markt erarbeitet werden.

**Projektbeschreibung und Ergebnis** In einer Analyse wurde zunächst der Stand der Technik für diese Branche zusammengestellt. Dies bildete die Grundlage für eine Bewertung der Produkte und einen Vergleich mit den Maschinen des Wettbewerbs. Basis dazu war ein umfassendes Benchmarking des Wettbewerbs aber auch Interviews bei Kunden vor Ort.

Insbesondere waren dabei die Kriterien Produktivität und Zuverlässigkeit der eigenen Produkte im Vergleich zu gleichwertigen Wettbewerbsprodukten von hohem Interesse. Des weiteren wurden die laufenden Entwicklungsaktivitäten im Vergleich zum Stand der Technik erfasst und bewertet.

Auf Basis der verfügbaren Marktdaten und der Leistungsdaten der aktuellen Produkte wurde eine Prognose für die Absatzchancen der aktuellen Produkte entwickelt.

Auf diese Art entstand mit Hilfe der SWOT-Analyse ein klares Bild über die Stärken und Schwächen aber auch die Chancen und Risiken, die sich aus der Übernahme und der dann anschließenden notwendigen Integration der Firma in die Gruppe ergeben würden.

**Projektmanager** Dr.-Ing. Lothar Opey  
Dipl.-Wirtsch.-Ing. Nancy Sentner