

## Dein Unternehmen im Markt – Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) und SWOT Analyse

*Impuls von HAJO Müller, Dozent der UNTERNEHMERSchule Andernach-Mendig-Pellenz*

Unternehmer sein in der heutigen Welt bedeutet auch, sich ständig der Marktentwicklung anzupassen. Damit ein Unternehmen sich verändern kann, muss man zunächst einmal wissen, wo man im Markt steht und stehen will. Dazu gehört u. a. auch, die eigenen Kennzahlen im Unternehmen ständig im Blick zu haben. Also muss man als Unternehmer seinen Umsatz, seine fixen und variablen Kosten und damit seinen Rohertrag möglichst genau kennen. Nur dann ist man in der Lage, auf Veränderungen im Markt schnell zu reagieren. Die sogenannte Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) gibt dem Unternehmensleiter diesen Überblick.

Ein Beispiel für die Notwendigkeit dafür könnte sein, dass ein Unternehmen einen zweiten Standort in einer neuen Region gründen möchte. Dafür schaut man sich die Kennzahlen des Unternehmens an und ermittelt, welche Kosten der zweite Standort zusätzlich verursachen würde. Demgegenüber stellt man den erwarteten Zusatzumsatz und erkennt, ob und wie schnell sich der zweite Standort lohnen wird oder ob eine Verstärkung des Vertriebsteams bzw. ein weiterer Vertriebsstandort die bessere Lösung darstellen könnte.

Dies alles sollte man auf der Basis seiner Position im Markt beurteilen, d. h., man muss die eigenen Stärken und Schwächen sowie die Chancen und Risiken mit einer SWOT Analyse bewerten. Aus diesen beiden Beurteilungen lässt sich die eigene Position im Markt bestimmen und es können strategische Entscheidungen getroffen werden, wie die Positionierung langfristig verbessert werden kann.



Hermann-Josef (HAJO) Müller arbeitete mehr als 25 Jahre als angestellter Unternehmensberater in vielen Ländern. In dieser Zeit hat er hunderte Projekte im Telekommunikations- und IT-Umfeld geplant, akquiriert und geleitet. In einigen Unternehmen in Afrika und Asien übernahm er zeitlich befristete Management Positionen. 2012 ging er vorzeitig in den Ruhestand und beschloss, als selbständiger Berater tätig zu werden. Seitdem arbeitet er vorwiegend in der Köln-Bonner Region und unterstützt kleine und mittlere Unternehmen und Start-ups in markt- und wettbewerbsrelevanten Themen und übernimmt auch Positionen als Interim Manager oder in Aufsichtsräten. Außerdem unterrichtet er im In- und Ausland an Schulen und Universitäten zu Markt-, Vertriebs-, Organisations- und Führungsthemen.

<https://www.hajo-mueller.com>