

ARBEITSBLATT 4.1

TOWS-MATRIX (SCHRITT 4)

DATUM: 14.02.16 VERSION: 1

Unternehmensanalyse	Stärken (Strengths)	Schwächen (Weaknesses)
	S1. Entscheidungsstarkes und Handlungs- freudiges Familienunternehmen	W1. Zu dünne Personaldecke für 3-Schicht-Betrieb
	S2. Moderner Maschinenpark mit einsatz- freudigen und veränderungswilligen Mitarbeitern	W2. Margenerosion und fehlendes Key- Account Management (KAM) kostet uns wertvolle Rendite
	S3. Zahlreiche Innovative Lösungen werden durch F&E-Abteilung erarbeitet	W3. Kunden bestellen mehrheitlich unsere Standardprodukte
	S4. Gute, langjährige Kontakte zu Schlüsselkunden	W4. Fehlende Führungsinformationssysteme, mangelnde Englischkenntnisse und ineffiziente Sitzungen
	S5. Gute Eigenkapitalbasis, starker Reinvesti- tionsgrad des erwirtschafteten Cash Flows, geringe Abhängigkeit von Banken	W5. Teilweise ungelöste Nachfolge- und Stellvertreterregelungen von Schlüsselpositionen
Chancen (Opportunities)	SO-Stossrichtungen	WO-Stossrichtungen
O1. Abschluss von Freihandelsabkommen mit asiatischen Zielmärkten steht bevor	SO1. Erarbeiten einer Digitalisierungsstrategie für eine bessere Kundenintegration (S1, S4; O2).	
O2. Die Digitalisierung ermöglicht uns eine stärkere Kundenintegration	SO2. Zusammenarbeit mit Lieferanten im Rahmen des Projekts Industrie 4.0 prüfen (S1, S2, S3; O3).	
O3. Industrie 4.0 eröffnet unserer Branche neue Möglichkeiten	SO3. Das Thema verlängerte Werkbank mit ausgewählten Schlüsselkunden umsetzen (S1, S2, S4; O4).	
O4. Wertschöpfungstiefe ist dank eigener Produktion sehr hoch	SO4. Projekt ASIA/Pacific in Zusammenarbeit mit unseren Kunden, die vom Freihandelsabkommen betroffen sind vorantreiben (S1, S4, S5, O1).	
O5.	SO5. Analyse der eigenen Wertschöpfungstiefe aufgrund der Verlagerung nach Asien prüfen (S2, S3, O4).	
	SO6.	
	SO7.	
	SO8.	
Gefahren (Threats)	ST-Stossrichtungen	WT-Stossrichtungen
T1. Ausgewählte Zielkunden erwägen Produktionsverlagerung in asiatische Staaten		WT1. Alternative Zielmärkte in Europa definieren, bei anhaltend schlechter Konjunktur in Russland (W2, W4, T3).
T2. Anhaltende Währungsturbulenzen erschweren unsere Exportfähigkeit		WT2. Produktionsverlagerung und/oder verstärkte Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern in Polen prüfen (W1, W2; T5).
T3. Markt Russland bricht aufgrund der negativen wirtschaftlichen Lage weg		WT3. Gezielte Personalakquise für 3-Schicht-Betrieb am Standort CH (W1, W2, W5; T2).
T4. Es gelingt uns nicht unsere Kunden im Bereich After-Sales zu überzeugen		WT4. Einführen eines systematischen Key-Account Management Systems (W2, W3, W4; T1, T3, T4).
T5. Verschärfte Grenzwerte und zuneh- mende Regulierung erschweren CH-Produktion massiv		WT5. After-Sales Angebote ausarbeiten und ausgewählten Schlüsselkunden anbieten (W2, W4, T4).
		WT6. Projekt "fit-for-the-future" lancieren, um Nachfolge- und Stellvertreterregelungen innerhalb des Unternehmens für die nächsten 10 Jahre zu klären (W1, W4, W5; T1, T2).
		WT7.
		WT8.