

Die Geschäftsleitung gibt folgendes strategisches Ziel vor:  
 Innerhalb der nächsten drei Jahre soll das Unternehmen Marktführer sein - diese Position hat bisher der Hauptkonkurrent inne.  
 Imk Vorfeld muss die Ausgangsposition bestimmt werden. Dazu wurde zusammen mit dem Verkaufsaußendienst, den leitenden Mitarbeitern und unter Einbeziehung einiger A-Kunden ein Workshop veranstaltet. Inhalt des Workshops war u.a. ein Brainstorming zum Thema "Wettbewerbspotenzial-Vergleichskriterien" mit anschließendem Ranking von -3 (sehr schwach) bis +3 (sehr stark). Schließlich konnten die folgenden Kriterien mit den aufgeführten Bewertungen festgelegt werden:

Forschung und Entwicklung	+2
Image	+3
Erscheinungsbild	-2
Sortimentsbreite	+3
Außendienstqualität	+3
Marketing(aktivitäten)	-2
Kundenberatung über Standardsortiment	+3
Preis	-1
Management	-2
Lieferbereitschaft	-3
Reklamationsabwicklung	+3
Information über Neuprodukte	-2

Übertragen Sie die Bewertung in das Stärken-Schwächen-Profil.  
 Welche strategischen Maßnahmen könnten eingeleitet werden, um die Schwächen zu beseitigen?

### Stärken-Schwächen-Profil

Hauptkonkurrent



	+3	+2	+1	-1	-2	-3
F&E						
Image						
Erscheinungsbild						
Sortimentsbreite						
Außendienstqualität						
Marketing(aktivitäten)						
Kundenberatung über Standardsortiment						
Preis						
Management						
Lieferbereitschaft						
Reklamationsabwicklung						
Information über Neuprodukte						