

MARKTANALYSE UND BENCHMARKING

Für eure Schülerfirma ist der Standort entscheidend – egal, ob ihr einen Pausenverkauf in der Schule plant oder einen kleinen Online-Shop betreibt. Prüft zuerst, ob genügend Kundinnen und Kunden in Reichweite sind, wie stark die Konkurrenz ist und welche Kosten vor Ort entstehen. Eine Marktanalyse liefert die nötigen Fakten. Legt dann eure Ergebnisse neben die Kennzahlen besonders erfolgreicher Projekte; dieses gezielte Vergleichen heißt in der Wirtschaft Benchmarking. So erkennt ihr schnell, wo noch Luft nach oben ist – und lenkt eure Schülerfirma auf Erfolgskurs.

BENCHMARKING

Benchmarking ist eine Methode, bei der eine Firma sich selbst mit dem marktführenden Unternehmen vergleicht. Die Merkmale, die dabei miteinander verglichen werden, werden Benchmarks (zu Deutsch: Maßstäbe) genannt. Das können zum Beispiel Produkte, Standortfaktoren, aber auch Führungstechniken oder Mitarbeitermotivation sein. Der Vergleich soll zeigen, was das marktführende Unternehmen besser macht und welche Schwächen die eigene Firma im Vergleich dazu hat. Ziel ist es, das eigene Unternehmen zu verbessern und so erfolgreicher zu machen.

STANDORTFAKTOREN

KAUFKRAFT DER KUNDSCHAFT

(Die Geldsumme, die Kundinnen und Kunden vor Ort zur Verfügung steht, d. h. die Nettoeinkommen plus Kredite minus Schuldentilgung. Hat die Kundschaft eher ein hohes, mittleres oder niedriges Einkommen?)

Eigene Firma:

Marktführendes Unternehmen:

STANDORTKOSTEN

(Die Kosten für den Standort: alle fixen Kosten wie Miete plus alle variablen Kosten wie Strom und Heizung. Wie viel bezahlt die Firma für Miete, Strom, Heizung, Wasser, Müllentsorgung etc.?)

Eigene Firma:

Marktführendes Unternehmen:



WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

(Fähigkeit, mit Anbieterinnen und Anbietern ähnlicher Produkte oder Dienstleistungen um Kundschaft zu konkurrieren. Ist das Angebot hinsichtlich Qualität, Preis, Herstellungskosten etc. konkurrenzfähig?)

Eigene Firma:

Marktführendes Unternehmen:

ALLEINSTELLUNGSMERKMALE

(Positive Merkmale, die das eigene Angebot deutlich von anderen Angeboten unterscheiden. Welche Eigenschaft hebt das Angebot deutlich von der Konkurrenz ab, z. B. Preis, Service, Verpackung, Qualität?)

Eigene Firma:

Marktführendes Unternehmen:

ARBEITSAUFTRÄGE:

1. Ermittelt in einer Gruppenarbeit die Standortfaktoren eurer eigenen Schülerfirma (oder für ein selbst gewähltes Unternehmen aus eurem Wohnort). Tragt eure Ergebnisse in die oberen leeren Felder der Grafik ein.
2. Führt nun ein Benchmarking durch: Bestimmt das marktführende Unternehmen und notiert dessen Standortfaktoren in den leeren Feldern darunter. Recherchiert hierzu gegebenenfalls die Informationen auf dessen Firmenwebsite oder im Internet.

ERGEBNISSE DES BENCHMARKINGS

Schwächen der eigenen Firma gegenüber dem marktführenden Unternehmen:

Möglichkeiten zur Verbesserung:

ARBEITSAUFTRAG:

Wertet in einer Gruppenarbeit eure Notizen in der Grafik aus:

Welche Schwächen hat eure Schülerfirma (oder das Unternehmen aus eurem Wohnort) gegenüber dem marktführenden Unternehmen? Welche Verbesserungen können zu einer höheren Wettbewerbsfähigkeit und somit zu einem größeren Erfolg führen?

Präsentiert eure Ergebnisse im Plenum.