

# De SWOT-analyse

Een sterk hulpmiddel om inzicht te krijgen  
in de context van de bibliotheek



In een dynamische wereld waarin organisaties voortdurend worden geconfronteerd met interne en externe uitdagingen, is het goed om het overzicht te bewaren om tot goede besluitvorming te komen. Een van de meest effectieve hulpmiddelen om deze besluitvorming te ondersteunen is de SWOT-analyse. SWOT staat voor Sterktes (Strengths), Zwaktes (Weaknesses), Kansen (Opportunities) en Bedreigingen (Threats).



De SWOT-analyse is een waardevol instrument voor organisaties die strategisch willen inspelen op interne en externe factoren. De analyse helpt bij het identificeren van sterke punten waar je gebruik van kan maken, zwakke punten waarop je verder kan ontwikkelen, kansen in de maatschappelijke omgeving en mogelijke bedreigingen die het succes kunnen beïnvloeden. Of het nu gaat om het versterken van de positie en relevantie van de bibliotheek, het minimaliseren van risico's of het benutten van nieuwe kansen, een SWOT-analyse biedt een helder en overzichtelijk kader voor succesvolle strategieontwikkeling.

De vier elementen van een SWOT-analyse

## 1. Sterktes (Strengths)

Sterktes verwijzen naar de interne factoren die een organisatie een voordeel geven, zoals:

- sterke merkidentiteit en reputatie
- (innovatieve) producten of diensten
- efficiënte operationele processen
- deskundige medewerkers
- relatie met de gemeente en partners



## 2. Zwaktes (Weaknesses)

Zwaktes zijn interne factoren die de groei of efficiëntie van een organisatie kunnen belemmeren. Voorbeelden zijn:

- beperkte middelen of budgetten
- verouderde technologie of infrastructuur
- gebrek aan gespecialiseerde expertise of gebrek aan personeel in het algemeen
- inefficiënte interne communicatie

## 3. Kansen (Opportunities)

Kansen zijn externe factoren die een organisatie kan benutten om haar prestaties te verbeteren. Dit kunnen onder andere zijn:

- imago
- nieuwe klantsegmenten
- maatschappelijke opgaven binnen de taken en opgaven van de bibliotheek
- technologische innovaties
- veranderende wet- en regelgeving in het voordeel van de organisatie
- strategische partnerschappen en samenwerkingen
- stijgende vraag naar duurzame producten en diensten

## 4. Bedreigingen (Threats)

Bedreigingen zijn externe factoren die een negatieve invloed kunnen hebben op een organisatie. Denk hierbij aan:

- imago
- veranderende consumentenvoorkeuren
- economische recessies
- politieke instabiliteit
- cyberdreigingen en datalekken
- opinie van de financier(s) over het nut van het financieren van de taken van de bibliotheek

\*Er is een hulpmiddel voor de uitvoering van de SWOT-analyse beschikbaar.

# SWOT-analyse: hulpmiddel

**Een SWOT-analyse helpt om de interne en externe factoren te identificeren die invloed hebben op een organisatie of project. Op deze manier kan je gestructureerd inzichten verzamelen.**

## Hoe voer je een SWOT-analyse uit?

Een effectieve SWOT-analyse vereist een gestructureerde aanpak. In veel gevallen helpt het als er een procesbegeleider aanwezig is die iets verder van de inhoud af staat en die ervoor kan zorgen dat koers gehouden wordt in het proces.

### Voorafgaand aan de SWOT:

- Zorg ervoor dat je de juiste mensen betreft bij de SWOT; dit is een delegatie van medewerkers uit verschillende rollen in de organisatie die in staat zijn om op een wat abstracter niveau naar de bibliotheek te kijken.
- Je zou kunnen overwegen om ook een SWOT met partners uit te voeren; je voert dan meer een SWOT uit op de samenwerkingen dan op de bibliotheekorganisatie. Het is hierin wel belangrijk dat je bewust bent van het mogelijke gevoel van concurrentie bij de partner, dit kan de SWOT vertroebelen.
- Er is een casus waarbij de O en de T van de SWOT in kaart zijn gebracht vanuit het perspectief van een Raad van Toezicht. Dit geeft mooie inzichten vanuit de verschillende achtergronden. Let echter wel op de rol van de RvT, deze is verkennend en verdiepend. Het is aan de bestuurder om conclusies te trekken.

### De belangrijkste stappen:

1. Bepaal het doel van de analyse: definieer de specifieke vraag of uitdaging waarvoor de SWOT-analyse wordt uitgevoerd.
2. Verzamel vooraf relevante gegevens: analyseer interne rapporten, marktonderzoek en feedback van stakeholders (evaluaties, klantonderzoek en medewerkersonderzoek).
3. Identificeer sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen: Organiseer brainstormsessies en werk samen met verschillende afdelingen. Wat gaat je helpen en wat gaat je uitdagen?
4. Prioriteer de belangrijkste factoren, niet alle elementen zijn even belangrijk; focus op de meest impactvolle factoren.

5. Ontwikkel strategieën: combineer de bevindingen om concrete actieplannen op te stellen. Bijvoorbeeld:
  - Hoe kunnen sterktes worden benut om kansen te grijpen?
  - Hoe kunnen zwaktes worden verbeterd om bedreigingen te minimaliseren?
6. Implementeer en monitor: zet de strategieën om in actie en houd de voortgang in de gaten.

### Handige tips:

- Wees realistisch en concreet in je antwoorden.
  - Betrek verschillende stakeholders bij het invullen van de analyse.
  - Gebruik flipovers voor de brainstorm, laat iedereen met post-its input op de vier velden plakken.
  - Cluster de input en geef de clusters een naam.
  - Check bij de deelnemers van de brainstorm of ze de clusters herkennen.
  - Gebruik de inzichten voor het opstellen of bijstellen van het strategisch plan of bij tussentijdse evaluaties.
  - Zie ook de publicatie over de SWOT.
- \* Het hulpmiddel op de volgende pagina's geeft houvast bij het uitvoeren van de SWOT-analyse.

## 1. Algemene informatie

Onderwerp van de SWOT-analyse: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Uitgevoerd door: \_\_\_\_\_



## 2. SWOT

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Interne analyse | <b>Voorbeelden</b><br><br>Sterke merkidentiteit en reputatie<br><br>(Innovatieve) producten of diensten<br><br>Deskundige medewerkers<br><br>Relatie met de gemeente en partners<br><br>Unieke middelen of expertise<br><br>Efficiënte processen of technologieën<br><br>Hoge klanttevredenheid<br><br>Financiële stabiliteit<br><br>Gastvrijheid<br><br>Betrokkenheid medewerkers | <b>Strengths/Sterktes</b><br><br><i>Welke interne factoren geven een voordeel?</i><br><br><div>S</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>Weaknesses/Zwaktes</b><br><br><i>Welke interne factoren vormen een belemmering?</i><br><br><div>W</div>  | <b>Voorbeelden</b><br><br>Hoge kostenstructuur<br>Beperkt bereik doelgroepen<br><br>Imago<br>Verouderde technologie of infrastructuur<br>Gebrek aan strategische richting<br>Beperkte middelen of budgetten<br><br>Gebrek aan gespecialiseerde expertise<br><br>Gebrek aan (goed) personeel in het algemeen<br><br>Inefficiënte interne communicatie |
|                 | <b>Externe analyse</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>Voorbeelden</b><br><br>Imago<br><br>Nieuwe klantsegmenten<br><br>Maatschappelijke opgaven binnen de taken en opgaven van de bibliotheek<br><br>Veranderende wet- en regelgeving in het voordeel van de organisatie<br><br>Strategische partnerschappen en samenwerkingen<br><br>Stijgende vraag naar duurzame producten en diensten<br><br>Technologische innovaties<br>Positieve economische trends | <div>O</div><br><br><b>Opportunities/Kansen</b><br><br><i>Welke externe factoren kunnen voordelig zijn?</i> | <div>T</div><br><br><b>Threats/Bedreigingen</b><br><br><i>Welke externe factoren kunnen nadelig zijn?</i>                                                                                                                                                                                                                                            |



### 3. Conclusie en actiepunten

- Belangrijkste inzichten: Samenvatting van de belangrijkste punten
- Actiepunten: Welke stappen moeten worden ondernomen om sterktes te benutten, zwaktes te verminderen, kansen te grijpen en bedreigingen te minimaliseren?
- Borging: Zorg dat de actiepunten op de agenda komen en dat de uitvoering wordt gemonitord door de eigenaar. Doorloop de PDCA op de uitvoering.

|   | Actiepunt | Eigenaar | Wanneer gereed |
|---|-----------|----------|----------------|
| 1 |           |          |                |
| 2 |           |          |                |
| 3 |           |          |                |
| 4 |           |          |                |
| 5 |           |          |                |

### Vragen?

Neem contact op met:

Daniel Zegeling (Probiblio)  
[DZegeling@probiblio.nl](mailto:DZegeling@probiblio.nl)

Frederike Moelker (Probiblio)  
[FMoelker@probiblio.nl](mailto:FMoelker@probiblio.nl)

