# Das 5-Kräfte-Modell nach Michael E. Porter

Michael E. Porter hat eine Methode entwickelt, um die Wettbewerbssituation darzustellen.

Porters Modell beruht auf der grundlegenden Erkenntnis, dass sich die Strategie eines Unternehmens an seinem Umfeld orientieren muss.

Diese 5 Wettbewerbskräfte wirken in jeder Branche und jedem Markt. Je größer die Bedrohung diese Wettbewerbskräfte (bei Markteintritt), desto Unattraktiver ist diese Branche und desto schwerer ist es, einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.

Neue Konkurrenten

Konkurrenz

in der Branche

Verhandlungsmacht der Kunden

Verhandlungsmacht der Lieferanten

Bedrohung

Ersatzprodukte (Substitute)

Abbildung: Fünf-Kräfte-Modell nach Michael E. Porter

1. **Neue Konkurrenten**

Beim Eintritt in einen Markt wird der potentielle Wettbewerber in der Regel mit Markteintrittsbarrieren konfrontiert.

Markteintrittsbarrieren:

* Economies of Scale
* Produktdifferenzierung

Die deutliche Abgrenzung zu Produkten der Konkurrenz

Diese Differenzierung kann im Bereich des Kernproduktes (technische Neuerungen) oder im Bereich des erweiterten Produktes(zusätzlicher Kundennutzen) sein.(Formales Produkt=Design)

* Know-how
* Zugang zu Vertriebskanälen

Der Zugang kann für neue Mittbewerbe erschwert werden, durch vorhandene Verträgen mit Lieferanten und den damit verbundenen Auflagen

1. **Die Verhandlungsmacht der Kunden**

Kunden können eine Branche beeinflussen, Preise drücken, höhere Qualität verlangen oder Wettbewerber gegeneinander ausspielen.

Diese Möglichkeit besteht immer dann, wenn der Kunde zwischen mehreren Lieferanten auswählen kann (Siehe Punkt 4), oder wenn der Kunde eine gewisse Größe hat.

1. **Verhandlungsmacht der Lieferanten**

Je unwichtiger die Branche für den Lieferanten, bzw. je wichtiger der Lieferant für die Branche, desto größer die Verhandlungsmacht der Lieferanten.

Z.B.: Just-in-Time Lieferung

1. **Bedrohung durch Substitute**

Wenn der Kunde die Möglichkeit hat, ein Produkt durch ein gleichwertiges Produkt(Substitut) zu ersetzen.

1. **Konkurrenz innerhalb der Branche**

Für die **Entwicklung einer Wettbewerbsstrategie** ist die Ausprägung dieser 5 Kräfte entscheidend. Das Unternehmen muss versuchen, einen strategischen Vorteil zu erreichen. Folgende Strategien sind denkbar und müssen gegenüber den Kunden kommuniziert werden:

* **Preisführerschaft**

Durch zunehmende Anzahl der Anbieter, steigt der Wettbewerbsdruck. Die Marktform ist entscheidend. Polypol ist die unattraktivste Marktform

* **Qualitätsführerschaft** (und **Technologieführerschaft**)
* **Konzentration auf Schwerpunkte**
* **Differenzierung**