

# Vijfkrachtenmodel

## Nieuwe Toetreders

### Toetredingsbarrières

Zijn er hoge verzonken kosten - deze maken het risico groter (Is er veel geld beschikbaar in de branche dan werkt deze barrière niet)  
Zijn er wettelijke barrières? Patenten, licenties, toelatingseisen, keurmerken, etc  
Zijn er pioniers en 'sterke' merken? Coca Cola en Pepsi druk je niet zomaar uit de markt  
Zijn er contracten waar je last van hebt (een distributiekanaal dat is dichtgetimmerd)  
Is er een grote economy of scale? Een nieuwkomer is dan bijna altijd duurder  
Is er een steile leercurve voor de nieuwkomer, Dan kost het veel tijd en inspanning om op hetzelfde niveau te halen

## Leveranciers

### Onderhandelingspositie van leveranciers

Zijn er veel of weinig leveranciers? Hoe lager het aantal, des te meer macht hebben ze  
Zijn er hoge overstapkosten? Hoge overstapkosten maken het moeilijk van leverancier te wisselen  
Is achterwaartse integratie een mogelijkheid? Alleen de dreiging verlaagt de macht van de leverancier al  
Is de markttransparantie groot? Hoe transparanter de markt, hoe lager de macht

## Bedrijfstak Concurrenten

### Intensiteit van rivaliteit

#### Zijn er incentives om te vechten?

- In een groeiemarkt is er weinig reden om te 'vechten'. In een groeiemarkt is capaciteit tekort het hoofdprobleem
- Differentiatiemogelijkheden verlagen de concurrentiedrift. Er is ruimte voor een eigen plek in de markt
- Cyclische markten concurreren vooral als er weinig vraag is; het 'laagseizoen'. Prijzen gaan omhoog in het 'hoogseizoen'

#### Zijn er coördinatie mogelijkheden?

- Lijken de bedrijven op elkaar; dan laten ze de prijzen ongemoeid; ze weten beiden wat voor problemen lage prijzen brengen
- Beste prijs clausules houden paradoxaal de prijzen op pijl; niet zwaar onder de prijs van de ander duiken loont vaak beter

## Afnemers

### Onderhandelingspositie van kopers

Zijn er weinig klanten? Dan is hun macht groot. Apple kan de chipfabrikanten tegen elkaar uitspelen  
Zijn er overstapkosten? De overstapkosten kunnen zo hoog zijn dat de klant niet wil overstappen  
Is de markt transparant? In een transparante markt stijgt de macht van de afnemer. Zie de impact van internet op de consument

## Substituten

### Bedreiging van Substituten

Zijn er substituten? computerspellen bedreigen TV (tijd), computerspellen kopen ipv muziek (geld), YouTube en Facebook bedreigen TV (tijd)  
Zijn er potentiële toekomstige substituten door technologische ontwikkeling  
Wat is de cross-price elasticiteit (een prijsdaling van mobiel bellen verlaagt de vraag naar vaste aansluitingen)  
Zijn er overstapkosten ('switching cost')? Bij margarine en boter zijn deze kosten nihil. Van OV naar de auto hoog (als je geen rijbewijs hebt)