



## Checklist vijfkrachtenmodel Porter

### **a. Interne rivaliteit – bestaande concurrenten**

- Aantal concurrenten (concentratie)
- Relatieve omvang van de concurrenten (balans)
- Diversiteit aan concurrenten
- Groei percentage van de branche
- Verhouding vaste / variabele kosten
- Mate van productdifferentiatie
- Capaciteit in de branche
- Switchkosten voor klanten
- Exitbarrières
- Marktaandelen

### **b.1. Macht van klanten**

- Aantal kopers in verhouding tot aanbieders
- Mate van productdifferentiatie
- Beschikbare informatie
- Switchkosten om ander product of leverancier te gebruiken
- Marge van klanten
- Mate van gebruik van meerdere aanbieders/bronnen
- Kans op achterwaartse integratie
- Kans op voorwaartse integratie van aanbieders
- Belang van het product voor de koper
- Gemiddeld koopvolume

### **b.2. Onderhandelingsmacht**

- kopers concentratie versus aanbieders concentratie (regionale spreiding, beschikbaarheid alternatieven)
- koopvolume
- switch kosten
- beschikbare informatie
- mogelijkheid tot achterwaartse integratie
- alternatieve producten

### **b.3. Prijsgevoeligheid**

- prijs gevoeligheid producten algemeen
- prijs product in verhouding tot totale aankoop
- product differentiatie
- merk / imago
- impact van de producten op eigen kwaliteit en performance
- winstmarge klanten
- voordelen beslissers

### **c. Macht van leveranciers**

- Leveranciers concentratie
- Beschikbaarheid alternatieve grondstoffen
- Belang van het product voor de eigen organisatie
- Differentiatie in aangeboden grondstoffen
- Verkoopaandeel in de omzet van leveranciers
- Switchkosten om andere leverancier te nemen
- Switchkosten om andere grondstoffen te nemen
- Kans dat leveranciers voorwaarts gaan integreren
- Kans dat aanbieders achterwaarts gaan integreren



**d. Toetredingsbarrières nieuwe aanbieders**

- Economies of scale (voordeel bestaande aanbieders)
- Productdifferentiatie
- Belang van sterke merken in de branche
- Investerings in kapitaalgoederen
- Switchkosten voor klanten
- Toegang tot distributie kanalen
- Toegang tot leveranciers
- Leer curve effecten
- Overige kosten voordelen bestaande aanbieders
- Overheidsregulering
- Reactievermogen bestaande aanbieders
- Groei percentage van de branche

**e. Dreiging van substituten**

- Relatieve prijs van de alternatieven
- Relatieve kwaliteit van de alternatieven
- Switchkosten voor klanten