MEILENSTEINE ZUM MARKTERFOLG

- Strategische Geschäftsfundamente -

Meilenstein #3: 5 Schlüsselfaktoren als Determinanten der Geschäftstätigkeit

Die Entscheidung über das Geschäftsfeld einer Unternehmung definiert den Inhalt der Geschäftstätigkeit und ist damit von oberster Bedeutung. Eine erfolgsführende Entscheidung bedarf umfangreichen und tiefen Verständnisses über die derzeitigen und zu erwartenden Chancen- und Risikopotenziale des Marktes. Auf dieser Wissensbasis ist festzustellen, inwieweit das Unternehmen mit seinen Fähigkeiten in der Lage ist, Wettbewerbsüberlegenheit in Differenzierung, Kunden-Mehrwert und Kosteneffizienz gegenüber der Konkurrenz nachhaltig auszuüben. Vor diesem Hintergrund ist eine systematische Markt- und Wettbewerbsanalyse des vorgesehenen Geschäftsfelds von unbedingter Notwendigkeit. Porter schlägt hierzu mit den ‚Five Forces' ein Analysemodell vor, dass die fünf wichtigsten geschäftsentscheidenden Determinanten des nahen Marktes adressiert:

- Wettbewerbsintensität
- Bedrohung durch neue Wettbewerber
- Bedrohung durch Substitutionsprodukte
- Verhandlungsmacht der Lieferanten
- Verhandlungsmacht der Kunden

Die analytische Aufarbeitung der fünf Wirkungskräfte des nahen Marktes ermöglicht nicht nur die Einschätzung der Erfolgsfähigkeit eines Unternehmens. Die Bewertung der Porter'schen Wirkungskräfte in Summe gibt ebenfalls einen indikativen Eindruck über das durchschnittliches Wertschöpfungspotenzial des jeweiligen Geschäftsfeldes: Je stärker das gemeinsame Einflusspotenzial der Kräfte ist, desto niedriger ist das Profitabilitätsniveau und umgekehrt. Hierbei bestimmt der mächtigste Einflussfaktor die Branchenprofitabilität.