

Hoe gebruikt je dit template?

Dit template is een hulpmiddel om de sterkte van de marktkrachten te kunnen bepalen. Houdt bij elke hulpvraag de markt of het marktsegment in gedachten waarvoor je dit template invult.

Per kracht geldt: als twee of meer vragen met JA worden beantwoord is de kracht sterk en zijn de maatregelen uit [dit artikel](#) aan te raden. Gebruik voor uitgebreider onderzoek de [Vijfkrachten Wizard](#).

Datum :

Organisatie :

Markt(segment) :

Kracht 1: de bedreiging van sterke interne concurrentie

In een markt met een sterke concurrentie komen de marges onder druk te staan, waardoor winsten dalen. Dit maakt een markt onaantrekkelijk.

- | | |
|---|----------|
| 1. Is het aanbod van verschillende aanbieders uitwisselbaar (homogeen)? | JA / NEE |
| 2. Zijn aanbieders volumegericht en minder gericht op winstmarge? | JA / NEE |
| 3. Zijn er veel bedrijven van gelijke grootte en concurrentiepositie? | JA / NEE |
| 4. Wordt er veel geconcentreerd met prijs-aanbiedingen? | JA / NEE |

Kracht 2: de bedreiging van nieuwe toetreders

Leveranciers kunnen macht uitoefenen door te dreigen niet of minder te leveren, hun prijzen te verhogen of de kwaliteit te verlagen.

- | | |
|--|----------|
| 1. Is veel kapitaal nodig om deze markt te betreden? | JA / NEE |
| 2. Zijn er hoge drempels voor afnemers om van leverancier te wisselen? | JA / NEE |
| 3. Zijn klanten loyaal aan merken? | JA / NEE |
| 4. Is het hebben van schaalvoordeel belangrijk in deze markt? | JA / NEE |

Kracht 3: de bedreiging van alternatieve producten (substituten)

Wanneer afnemers veel macht hebben, kunnen zij de prijs onder druk zetten door concurrenten tegen elkaar uit te spelen.

- | | |
|---|----------|
| 1. Zijn er betere/uitgebreidere alternatieven beschikbaar of in aantocht? | JA / NEE |
| 2. Is het voor afnemers gemakkelijk om over te stappen op substituten? | JA / NEE |
| 3. Is de prijs/prestatieverhouding van substituten gunstiger? | JA / NEE |
| 4. Zijn er alternatieven distributievormen in opkomst (bijv. internet)? | JA / NEE |

Kracht 4: de bedreiging van groeiende onderhandelingsmacht van afnemers

Substituten zijn vervangende producten of diensten die in dezelfde behoefte voorzien. In brede zin concurreert een onderneming buiten zijn markt ook met bedrijven die substituten leveren.

- | | |
|---|----------|
| 1. Is er sprake van één of enkele grote afnemers(groepen)? | JA / NEE |
| 2. Speelt kwaliteit een geringe rol bij aankoopbeslissingen van afnemers? | JA / NEE |
| 3. Is er kans op opwaartse integratie (afnemer wordt zelf leverancier)? | JA / NEE |
| 4. Kunnen afnemers gemakkelijk kiezen uit meerdere leveranciers? | JA / NEE |

Kracht 5: de bedreiging van groeiende onderhandelingsmacht van leveranciers

Nieuwe toetreders zorgen vaak voor toegenomen capaciteit en daarmee een prijsdrukkend en/of kostenverhogend effect. Hierdoor worden winsten voor de bestaande aanbieders kleiner.

- | | |
|--|----------|
| 1. Wordt de bedrijfstak gedomineerd door één of enkele grote leveranciers? | JA / NEE |
| 2. Zijn de merken van leveranciers gewild in de markt? | JA / NEE |
| 3. Zijn de leveranciers innovatief en hebben zij veel marktkennis? | JA / NEE |
| 4. Zijn leveranciers onmisbaar voor het product dat deze markt levert? | JA / NEE |