

Michael Porter: az öt erő mestere, aki felforgatta az üzleti világot



Michael E. Porter neve szinte összeforrt a stratégiai menedzsmenttel. Ő az az ember, akinek az „**Öt erő**” **modellje** (a versenytársak, a potenciális belépők, a helyettesítő termékek, a vevők- és a szállítók alkupozíciója) örökre megváltoztatta, ahogy a cégek a versenyre és a piaci környezetükre tekintenek. De ki is valójában ez a Harvard professzor, aki ekkora hatást gyakorolt az üzleti világra?

A kezdetek: mérnöktől a közgazdászig

Michael Porter 1947-ben született az Egyesült Államokban. Nem egyenesen a közgazdaságtan felé vezetett az útja: először repülőgép- és gépészmérnöki diplomát szerzett a Princetoni Egyetemen.

Ezután MBA fokozatot szerzett a Harvard Business School-on, majd közgazdaságtanból PhD fokozatot is a Harvard Egyetemen. Ez a sokoldalúság – a mérnöki precizitás és a közgazdasági elméletek iránti érdeklődés – később kulcsfontosságúvá vált a munkásságában.

A verseny újragondolása: megszületik az “Öt Erő Modell”

Porter az 1970-es évek végén kezdett el foglalkozni a verseny kérdésével. Akkoriban az üzleti stratégia főként a vállalaton belüli tényezőkre fókuszált. Porter azonban felismerte, hogy a cégek sikerét nem csupán belső erősségeik és gyengeségeik határozzák meg, hanem a külső környezet, a piaci erők is.

1979-ben jelent meg „Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors” című könyve, amelyben bemutatta az „Öt erő” modelljét. Ez a modell egy keretrendszert ad a vállalatoknak ahhoz, hogy elemezzék az iparági verseny intenzitását és a piaci vonzerőt. A modell lényege, hogy öt alapvető erő befolyásolja a versenyhelyzetet:

- **A versenytársak rivalitása:** A piacon lévő cégek közötti verseny mértéke.
- **Új belépők fenyegetése:** Mennyire könnyű új cégeknek belépni a piacra.

- **Helyettesítő termékek fenyegetése:** Mennyire fenyegetik a meglévő termékeket más termékek vagy szolgáltatások.
- **Vevők alkupozíciója:** Mennyire tudják a vevők befolyásolni az árakat és a feltételeket.
- **Szállítók alkupozíciója:** Mennyire tudják a szállítók befolyásolni az árakat és a feltételeket.

Miért lett ilyen sikeres az öt erő modell?

Porter modelljének sikerét több tényező is magyarázza:

- **Egyszerűség és érthetőség:** A modell könnyen érthető és alkalmazható, nem igényel mély közgazdasági ismereteket.
- **Gyakorlati alkalmazhatóság:** A modell nem csupán elméleti konstrukció, hanem gyakorlati eszköz, amely segíti a vállalatokat a stratégiai döntések meghozatalában.
- **Átfogó szemlélet:** A modell nem csupán a versenytársakra fókuszál, hanem az iparág egészére, beleértve a vevőket, a szállítókat és a potenciális belépőket is.
- **Időtállóság:** Bár a gazdasági környezet folyamatosan változik, a modell alapelvei ma is érvényesek.

Porter és a gyémánt modell

Porter nem csupán az „Öt erő” modellről híres. Kidolgozta a „versenyképes előny” és a „versenyképes stratégia” fogalmait, valamint a „nemzeti versenyelőny” (vagyis a „gyémánt modell”) elméletét is. Ez utóbbit azt vizsgálja, hogy miért sikeresek bizonyos iparágak bizonyos országokban. A gyémánt modell négy fő tényezőt azonosít:

- **Termelési tényezők:** Az ország erőforrásai (pl. természeti erőforrások, munkaerő, infrastruktúra).
- **Keresleti feltételek:** A hazai kereslet jellege és mérete.
- **Kapcsolódó és támogató iparágak:** Az iparágat támogató beszállítók és kapcsolódó iparágak jelenléte.
- **Vállalati stratégia, struktúra és rivalitás:** Az országban működő vállalatok vezetési stílusa, szervezeti felépítése és a versenytársak közötti rivalitás mértéke.

A Harvard professzor és a tanácsadó

Porter nem csupán elméleti szakember, hanem aktív tanácsadó is. Számos nagyvállalatnak és kormánynak nyújtott tanácsot stratégiai kérdésekben. Ez a

gyakorlati tapasztalat is hozzájárult ahhoz, hogy modelljei olyan sikeresek és alkalmazhatóak lettek.

Porter öröksége

Michael Porter munkássága óriási hatást gyakorolt az üzleti világra.

Az „**Öt Erő Modellje**” a mai napig a stratégiai elemzés egyik alapvető eszköze.

Porter nem csupán egy elméletet alkotott, hanem egy gondolkodásmódot teremtett, amely arra ösztönzi a vállalatokat, hogy ne csupán önmagukra, hanem a teljes piaci környezetükre is figyeljenek.

Az ő munkássága nélkül a modern stratégiai menedzsment elképzelhetetlen lenne.

Michael E. Porter idézetek angol és magyar nyelven:

Michael E.Porter idézetek:

“A stratégia a választásokról, az áldozatokról szól; arról, hogy tudatosan másnak válasszuk magunkat.”

“Ha mindössze annyit próbálsz tenni, mint a versenytársaid, akkor valószínűtlen, hogy nagyon sikeres leszel.”

“Alapvető különbség van a stratégia és a működési hatékonyság között.”

“Ha a célod bármi más, mint a nyereségesség – ha az, hogy nagy légy, vagy gyorsan növekedj, vagy technológiai vezetővé válj –, problémákba fogsz ütközni.”

“A jó vezetőknek pozitív programra van szükségük, nem csupán egy válságkezelő programra.”

“Végző soron az egészségügy megbukik a legalapvetőbb teszten. Nincs a beteg igényei köré szervezve.”

“A stratégia lényege, hogy határokat kell szabnod annak, amit el akarsz érni.”

“Egy stratégia kijelöl egy területet, amelyen belül egy vállalat egyedivé kíván válni.”

“Ahogy a kisebbségek és más bevándorló csoportok egyre fontosabbá válnak gazdaságunk számára, a belső városrészek egy olvasztótégelyt jelentenek, amely

korai betekintést nyújt azokba a jelenségekbe, amelyek idővel szélesebb körben fognak elterjedni a gazdaságban.

“Milliárdok mennek veszendőbe a hatástalan jótékonyság miatt. A jótékonyság évtizedekkel le van maradva az üzleti szféra mögött a pénz felhasználásának szigorú gondolkodásmódjában.

“Amerikában a szegénység és az alacsony jövedelem problémái, különösen a kisebbségek esetében, aránytalanul a belső városrészekre összpontosulnak. Rávilágítani az ezekben a közösségekben növekvő vállalkozásokra bizonyíték arra, hogy bármely közösségben megvan a potenciál a vállalkozói szellemre.

“Tanítok az orvosi karon, a közegészségügyi karon, a Kennedy Kormányzati Iskolában és az üzleti karon. És ez a legjobb kilátópont... mert a munkám nagy része határokon átívelő.

“Több sportot űző sportolóként mindig is lenyűgözött a verseny és a győzelem módja. A HBS-en és később a Harvard Közgazdasági Tanszékén a verseny és a stratégia területe vonzott, mert talán a legalapvetőbb kérdéssel foglalkozik mind az üzleti menedzsmentben, mind az ipari közgazdaságtanban: Mi határozza meg a vállalati teljesítményt?

“A technológia csodálatos lehetőséget adott számunkra az alacsony energiaköltségekre. Meg kell ragadnunk ezt a lehetőséget, ahelyett, hogy tovább vitatkoznánk, beszéljünk róla és harcolnánk érte.