

Porter 5 erő modell

Miért olyan hasznos Porter modellje? Röviden bemutatjuk ki alkotta meg, mire való és hogyan működik.

A Porter-féle 5 erő modell egy rendkívül hasznos eszköz az üzleti stratégia tervezésében és a piaci versenyhelyzet elemzésében. Segítségével megérthetjük, hogy milyen tényezők befolyásolják egy iparág vonzerejét és jövedelmezőségét. Nézzük meg részletesen, hogyan működik, hogyan alakult ki, ki alkotta meg és mire való!



Ki alkotta meg?

A Porter-féle 5 erő modellt [Michael E. Porter](#), a Harvard Business School professzora alkotta meg.

A modell először 1979-ben jelent meg "Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors" című könyvében, és azóta is az egyik legelterjedtebb és legbefolyásosabb stratégiai elemzési módszer.

Hogyan alakult ki?

Porter célja egy olyan keretrendszert létrehozása volt, amely segít megérteni az iparági versenyt befolyásoló tényezőket.

A korábbi modellek gyakran csak a közvetlen versenytársakra fókuszáltak, Porter azonban felismerte, hogy a verseny sokkal összetettebb, és más erők is hatnak rá.

Ezért fejlesztette ki az 5 erő modelljét, amely átfogó képet ad az iparági versenyhelyzetről.

Hogyan működik a modell?

A Porter-féle 5 erő modell öt fő tényezőt azonosít, amelyek befolyásolják az iparági versenyt:

1. **Új belépők fenyegetése (Threat of New Entrants):** Mennyire könnyű vagy nehéz új cégeknek belépniük az adott iparágba? Magas belépési korlátok (pl. tőkeigény, szabályozás, technológiai tudás) esetén az új belépők fenyegetése alacsony, ami kedvező a meglévő cégek számára. Alacsony belépési korlátok esetén viszont magas a fenyegetés, ami fokozza a versenyt.
2. **Helyettesítő termékek és szolgáltatások fenyegetése (Threat of Substitutes):** Mennyire könnyen helyettesíthetők az adott iparág termékei vagy szolgáltatásai más termékekkel vagy szolgáltatásokkal? Magas helyettesítési fenyegetés esetén a cégeknek versenyképes árakat kell kínálniuk, és folyamatosan fejleszteniük kell termékeiket, hogy megtartsák ügyfeleiket.
3. **Vevők alkuereje (Bargaining Power of Buyers):** Mennyire erős a vevők alkupozíciója az adott iparágban? Ha a vevőknek sok lehetőségük van választani a különböző cégek között, és nagy mennyiségben vásárolnak, akkor erős az alkupozíciójuk, ami nyomást gyakorolhat az árakra és a profitabilitásra.
4. **Szállítók alkuereje (Bargaining Power of Suppliers):** Mennyire erős a szállítók alkupozíciója az adott iparágban? Ha kevés szállító van, vagy a szállított termékek egyediek, akkor a szállítók erős alkupozícióval rendelkeznek, ami növelheti a költségeket és csökkentheti a profitabilitást.
5. **Verseny a meglévő versenytársak között (Rivalry Among Existing Competitors):** Mekkora a verseny intenzitása a meglévő cégek között az adott iparágban? Magas verseny esetén árháborúk, intenzív marketingtevékenység és folyamatos innováció jellemző, ami csökkentheti a profitabilitást.

Mire való a Porter-féle 5 erő modell?

A Porter-féle 5 erő modell számos célra használható:

- **Iparági elemzés:** Segít megérteni egy iparág szerkezetét, vonzerejét és jövedelmezőségét.
- **Stratégiai tervezés:** Segít a cégeknek olyan stratégiák kidolgozásában, amelyekkel versenyelőnyt szerezhetnek az adott iparágban.
- **Piaci belépés elemzése:** Segít eldönteni, hogy érdemes-e belépni egy adott iparágba, és ha igen, milyen stratégiával.

- **Versenyképes pozicionálás:** Segít a cégeknek megtalálni a megfelelő pozíciót a piacon, ahol a legkevesbé vannak kitéve a verseny nyomásának.
- **Döntéshozatal:** Segít a vezetőknek megalapozott döntéseket hozni az üzleti stratégiával kapcsolatban.

Hogyan használható a gyakorlatban?

A modell használatához először **definiálni kell az iparágat**, amelyet elemzünk. Ezután **meg kell vizsgálni az öt erőt külön-külön**, és értékelni kell azok erősségét. Az elemzés eredményei alapján a cég **kidolgozhatja a megfelelő stratégiát**, amely figyelembe veszi az iparági versenyhelyzetet.

Példa:

Vegyük például az okostelefonok piacát.

- **Új belépők fenyegetése:** alacsony, mivel a gyártáshoz és a marketinghez jelentős tőke szükséges, ezért magas az iparági befektetési küszöb.
- **Helyettesítő termékek fenyegetése:** Közepes, mivel vannak más eszközök (pl. tabletek, laptopok), amelyek bizonyos funkciókat helyettesíthetnek.
- **Vevők alkuereje:** Magas, mivel sok gyártó kínál okostelefonokat, és a vevők könnyen válthatnak márkát.
- **Szállítók alkuereje:** Közepes, mivel vannak olyan kulcsfontosságú alkatrészek (pl. processzorok), amelyeket kevés szállító gyárt.
- **Verseny a meglévő versenytársak között:** Nagyon magas, mivel sok nagy és erős cég versenyez ezen a piacon.

Ez az elemzés azt mutatja, hogy az okostelefonok piaca nagyon versenyképes, és a cégeknek folyamatosan innoválniuk kell, és versenyképes árakat kell kínálniuk ahhoz, hogy sikeresek legyenek.

Összefoglalva:

A Porter-féle 5 erő modell egy értékes eszköz az iparági versenyhelyzet elemzéséhez és a stratégiai tervezéshez. Segítségével a cégek jobban megérthetik a piaci dinamikát, és olyan stratégiákat dolgozhatnak ki, amelyekkel versenylőnyt szerezhetnek és növelhetik jövedelmezőségüket.