



# 5-Kräfte-Canvas

## Gefahr durch Markteintritte

Welche weiteren Wettbewerber könnten in den Markt eintreten?

Welche Markteintrittsbarrieren existieren heute? Beispiele:  
- Kostenhürden  
- dominante Markenpositionen  
- regulatorische Hürden

## Verhandlungsmacht von Zulieferern

Von welchen dominanten Zulieferern sind Sie (und ggfs. der Mitbewerb) abhängig? Welche Zulieferer könnte ein Wettbewerber vertikal integrieren?

Gibt es Alternativen zu Ihren heutigen Lieferanten? Wie hoch sind die Risiken bei einem möglichen Lieferantenwechsel?

## Rivalität bestehender Wettbewerber

Welche Wettbewerber sind heute im Markt aktiv?

Welche Mechanismen kennzeichnen den Markt heute? Beispiele:  
- Überkapazitäten  
- aggressive Preise  
- hohe Saisonalität

## Verhandlungsmacht von Käufern

Welche/ggfs. wie viele Käufer stehen den Anbietern gegenüber?

Welche Vertriebsalternativen haben Sie? Wie hoch sind die Wechselkosten für Ihre Kunden?

## Gefahr durch Substitution

Welche Alternativen zu Ihrem Angebot gibt es/sind zu erwarten? Beispiele:  
- neue Technologien  
- neue Kostenstrukturen  
- andere Geschäftsmodelle (z.B. Miete statt Kauf)

Können Sie sich komplementäre Wertschöpfungsketten vorstellen? Kann Ihr Angebot in andere Geschäftsmodelle integriert werden?