



Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten

Michael E. Porter

 **Download**

 **Online Lesen**

Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten Michael E. Porter

Geputztes Buch aus Nachlass im sehr guten Zustand, Rauchfreier, Staubfreier Haushalt , keine Haustiere, Geruchsfreundlich, Bucheinband minimal bestoßen durch Transport, Gebundene Ausgabe, 7.Auflage aus dem Jahre 1992, Isbn: 9783593332666 Michael E.Porter Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten, Versand per Büchersendung von der Deutschen Post Luftgepolstert und in einem neuen Karton, Lieferzeit 1-2 Tage, Käufer/in haben das Recht den Artikel innerhalb 14 Tage zurückgegeben und tragen dabei die Versandkosten, Kein Versand an Packstationen, Lagerhalterungsnummer K.25*

 [Download Wettbewerbsstrategie \(Competitive Strategy\): Methoden z
...pdf](#)

 [Online Lesen Wettbewerbsstrategie \(Competitive Strategy\): Methoden
...pdf](#)

Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten

Michael E. Porter

Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten Michael E. Porter

Geputztes Buch aus Nachlass im sehr guten Zustand, Rauchfreier, Staubfreier Haushalt , keine Haustiere, Geruchsfreundlich, Bucheinband minimal bestoßen durch Transport, Gebundene Ausgabe, 7.Auflage aus dem Jahre 1992, Isbn: 9783593332666 Michael E.Porter Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten, Versand per Büchersendung von der Deutschen Post Luftgepolstert und in einem neuen Karton, Lieferzeit 1-2 Tage, Käufer/in haben das Recht den Artikel innerhalb 14 Tage zurückgegeben und tragen dabei die Versandkosten, Kein Versand an Packstationen, Lagerhaltungsnummer K.25*

Downloaden und kostenlos lesen Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten Michael E. Porter

488 Seiten

Kurzbeschreibung

Porters Ausführungen erklären die grundlegenden Kräfte des brancheninternen Wettbewerbs. Fundiert und praxisnah werden konkrete Methoden zur Analyse von Branchen vorgestellt und es wird gezeigt, wie man diese gewinnbringend einsetzt. Porters Buch ist eines der wenigen Bücher, das die Bezeichnung »Meilenstein« wirklich verdient.

» Praktische Recherchehinweise erleichtern dem Leser das Auffinden der zur strategischen Planung notwendigen Informationen.« Capital Über den Autor und weitere Mitwirkende

Michael E. Porter ist Professor an der Harvard Business School. Die von ihm entwickelten Graduiertenprogramme über Branchen- und Wettbewerbsanalysen wurden zum meistbelegten Wahlfach in der Geschichte der Hochschule. Porter ist Verfasser mehrerer Bücher, Berater führender Unternehmen und schreibt Leitartikel für das Wall Street Journal Leseprobe. Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber. Alle Rechte vorbehalten.

Kapitel 1

Die Strukturanalyse von Branchen

Die Formulierung einer Wettbewerbsstrategie besteht wesentlich darin, ein Unternehmen in Beziehung zu seinem Umfeld zu setzen. Obwohl das relevante Umfeld sehr weit ist (es umfasst sowohl soziale als auch ökonomische Kräfte), liegt sein Kern aus der Sicht des Unternehmens in der Branche (oder den Branchen), in der (beziehungsweise denen) es konkurriert. Die Branchenstruktur beeinflusst in starkem Maße sowohl die Spielregeln des Wettbewerbs als auch die Strategien, die dem Unternehmen potenziell zur Verfügung stehen. Kräfte außerhalb der Branche spielen bedingt eine Rolle; da externe Kräfte meist alle Anbieter betreffen, kommt es auf die unterschiedlichen Fähigkeiten der Unternehmen an, mit ihnen fertig zu werden. Die Intensität des Wettbewerbs in einer Branche hat nichts mit Zufall oder Pech zu tun. Vielmehr wurzelt der Wettbewerb in der ökonomischen Struktur, die der Branche zugrunde liegt, und er geht weit über das Verhalten der existierenden Wettbewerber hinaus. Der Stand des Wettbewerbs in einer Branche hängt von fünf grundlegenden Wettbewerbskräften ab, die in Abbildung 1-1 dargestellt sind. Die zusammengefasste Stärke dieser Kräfte bestimmt das Gewinnpotenzial in der Branche, ausgedrückt im langfristigen Ertrag des eingesetzten Kapitals. Nicht alle Branchen haben das gleiche Gewinnpotenzial; es unterscheidet sich vielmehr erheblich gemäß der jeweiligen zusammengefassten Stärke der Wettbewerbskräfte. Die Skala dieser Kräfte reicht von intensiv in Branchen wie Reifen, Papier und Stahl - in denen kein Unternehmen spektakuläre Erträge erzielt - bis hin zu relativ schwach in Branchen wie Ölförderungs-ausrüstungen und -dienstleistungen, Kosmetika und Toilettenartikel, in denen hohe Erträge ziemlich verbreitet sind. Dieses Kapitel will die strukturellen Merkmale von Branchen identifizieren, die die Stärke der Wettbewerbskräfte und folglich die Rentabilität der Branche bestimmen. Für ein Unternehmen innerhalb der Branche liegt der Zweck einer Wettbewerbsstrategie darin, eine Position zu finden, in der es sich am besten gegen diese Wettbewerbskräfte schützen oder sie zu seinen Gunsten beeinflussen kann. Da die kombinierte Stärke dieser Kräfte allen Wettbewerbern auf schmerzhaft Weise demonstriert werden kann, liegt der Schlüssel der Strategieentwicklung darin, unter der Oberfläche nach den Ursprüngen jeder dieser Kräfte zu suchen. Die Kenntnis dieser tieferliegenden Ursprünge zeigt die entscheidenden Stärken und Schwächen des Unternehmens auf, regt es zur Standortbestimmung in der Branche an, erhellt die potenziell einträglichsten Marktbereiche, die durch strategische Veränderungen erschlossen werden können, und verdeutlicht, welche Branchentrends die größten Chancen oder Risiken bergen. Das Verständnis dieser Ursachen wird auch dabei helfen, Diversifizierungsmöglichkeiten zu identifizieren, wenngleich der Schwerpunkt dieses Buches auf

Strategien für einzelne Branchen liegt. Die Strukturanalyse ist das Grundgerüst für die Formulierung der Wettbewerbsstrategie und ein wichtiger Baustein für die meisten der beschriebenen Konzepte.

Um unnötige Wiederholungen zu vermeiden, verwenden wir den -Begriff "Produkt" statt "Produkt oder Dienstleistung", um den Output einer Branche zu bezeichnen, auch wenn die in diesem Buch entwickelten Prinzipien der Strukturanalyse gleichermaßen für Industrie- wie für Dienstleistungsunternehmen gelten. Im Übrigen ist die Strukturanalyse auf die Diagnose des Wettbewerbs in jedem beliebigen Land oder auch auf dem internationalen Markt anwendbar, obwohl manche der institutionellen Gegebenheiten sich unterscheiden mögen. Kapitel 13 diskutiert einige der spezifischen Implikationen des Wettbewerbs in weltweiten Branchen.

Strukturelle Determinanten der Wettbewerbsintensität

Gehen wir von der Definition einer Branche als einer Gruppe von Unternehmen aus, die Produkte herstellen, die sich gegenseitig nahezu ersetzen können. In der Praxis herrscht ein verbreiteter Streit über die geeignete Definition, der sich um die Frage dreht, wie eng die Ersetzbarkeit in Bezug auf das Produkt, den Arbeitsvorgang und die räumliche Marktangrenzungen sein muss. Da uns die Kenntnis des Konzepts der Strukturanalyse die Behandlung dieser Probleme erleichtern wird, wollen wir zunächst annehmen, die Branche sei klar abgegrenzt.

Der Wettbewerb in einer Branche drückt die Ertragsrate des eingesetzten Kapitals tendenziell auf die Mindestertragsrate herunter, die bei so genannter "vollkommener Konkurrenz" erzielt wird. Diese Mindestertragsrate oder "Rate bei freiem Wettbewerb" ist annähernd gleich dem Ertrag aus langfristigen Staatsanleihen, zuzüglich eines Risikozuschlags für die Gefahr des Kapitalverlusts. Investoren werden langfristig keine geringeren Ertragsraten als diese akzeptieren, da ihnen als Alternative die Anlage in anderen Branchen offensteht; Unternehmen, die ständig eine geringere Rate erwirtschaften, werden auf die Dauer aus der Branche ausscheiden. Liegt die Ertragsrate in einer Branche über der (um das -Risiko korrigierten) Rate bei freiem Wettbewerb, so wird der Zufluss von Kapital in die betreffende Branche stimuliert, entweder in Form neuer Anbieter oder in Form zusätzlicher Investitionen der bestehenden Anbieter. Die Stärke der in einer Branche vorhandenen Wettbewerbskräfte bestimmt, in welchem Ausmaß dieser Investitionszufluss erfolgt und inwieweit die Ertragsrate auf das Mindestniveau gedrückt wird - also auch die Fähigkeit der Unternehmen, überdurchschnittliche Erträge aufrechtzuerhalten.

Download and Read Online Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten Michael E. Porter #5XWE32U9ICQ

Lesen Sie Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten von Michael E. Porter für online ebook Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten von Michael E. Porter Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten von Michael E. Porter Bücher online zu lesen. Online Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten von Michael E. Porter ebook PDF herunterladen Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten von Michael E. Porter Doc Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten von Michael E. Porter Mobipocket Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten von Michael E. Porter EPub