

Uitgebreide Concurrentieanalyse Porter

Intern Document - Vertrouwelijk

Uitgebreide Concurrentieanalyse (Porter)

Een analyse van de concurrentiekrachten in de markt van Jacotech volgens het Vijfkrachtenmodel van Porter.

1. Dreiging van Nieuwe Toetreders (Laag/Midden)

- **Drempels:** De markt vraagt om specifieke technische kennis en investeringen in werkplaats en gereedschap. Dit werpt een drempel op.
- **Reputatie:** In de regionale B2B-markt is vertrouwen essentieel. Nieuwe spelers hebben tijd nodig om dit op te bouwen.

2. Macht van Leveranciers (Midden)

- **Componenten:** Voor specifieke pompen (Eisele) is Jacotech afhankelijk van de fabrikant.
- **Grondstoffen:** RVS en staal zijn commodities; hier is voldoende keuze in leveranciers, maar de prijs wordt bepaald door de wereldmarkt.

3. Macht van Afnemers (Midden/Hoog)

- **Industrie:** Grote industriële klanten hebben inkoopmacht en eisen certificeringen en strakke voorwaarden.
- **Agri:** De agrarische sector is prijsbewust. Echter, bij complexe problemen weegt de oplossing zwaarder dan de prijs.

4. Dreiging van Substituten (Midden)

- **Online Handel:** Voor losse componenten is de webshop een groot gevaar. Klanten kunnen zelf onderdelen bestellen.
- **Alternatieve Oplossingen:** Klanten kunnen kiezen voor goedkopere, minder duurzame oplossingen of reparatie uitstellen.

5. Interne Concurrentie (Midden)

- **Regionaal:** Er zijn diverse lokale spelers, maar weinigen bieden het totaalpakket.
- **Specialisatie:** Door zich te specialiseren in complexe integratie, onttrekt Jacotech zich aan de directe prijsconcurrentie van de algemene installateur.

Conclusie

De marktpositie van Jacotech is verdedigbaar door de unieke combinatie van disciplines. De grootste bedreiging komt van de commoditisering van losse componenten (webshops). Het antwoord hierop is het toevoegen van waarde door engineering en service.