



MEGASTRAT

**Megatrends für individuelle Chancenprognosen
und strategische Entwicklung nutzbar machen**

**Spotify: Harmonisierung von Innovation
und Wettbewerb durch Porters Five
Forces**





MEGA STRAT

Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden.

Copyright

© Copyright 2024 Das MegaStrat-Konsortium

Bestehend aus:

- BWCON GMBH (E10040962)
- HOCHSCHULE DER MEDIEN (HDM) (E10202533)
- INFORMATION S.L. (INFO) (E10202533)
- Universität Süddänemark (SDU) (E10209170)
- GAIA (E10204201)
- GRÜN Innovation Group A/S (E10082413)

Dieses Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung des MegaStrat-Konsortiums weder ganz noch teilweise für irgendeinen Zweck kopiert, reproduziert oder verändert werden. Darüber hinaus muss eine Nennung der Autoren des Dokuments und aller relevanten Teile des Urheberrechtsvermerks eindeutig erfolgen.

Dieses Dokument kann ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Dokumentenklassifizierung

Titel	Spotify: Harmonisierung von Innovation und Wettbewerb durch Porters Five Forces
Typ	
Ausgabe	
Partner	MegaStrat-Konsortium
Autoren	Begoña Benito
Verbreitungsebene	öffentlich

Versionskontrolle

Version	Beschreibung	Name	Datum
1,0	Erste Version	Begoña Benito	08.05.2024





Spotify: Harmonisierung von Innovation und Wettbewerb durch Porters Five Forces

Kurzzusammenfassung

In dieser Fallstudie wird untersucht, wie Spotify die Five Forces von Porter nutzte, um sich im Wettbewerbsumfeld des digitalen Musik-Streamings zurechtzufinden und sich eine marktführende Position zu erarbeiten.

Beschreibung

Diese Fallstudie von Spotify unter Verwendung der Five Forces von Porter veranschaulicht eine praktische und strategische Anwendung des Modells und zeigt, wie ein KMU im IKT-Sektor durch komplexe Branchenherausforderungen und zur Marktführerschaft führen kann.

Kontext

Spotify wurde 2006 in Schweden gegründet und stieg in die digitale Musik-Streaming-Branche ein, als diese noch vom physischen und digitalen Verkauf (wie CDs und iTunes) dominiert wurde. Das Geschäftsmodell von Spotify konzentrierte sich auf die Bereitstellung eines legalen On-Demand-Zugriffs auf Musik, unterstützt durch eine werbebasierte kostenlose Stufe und eine Premium-Abonnementstufe.

Durchführung

- **Warum Porters Five Forces:** Strategische Analyse der wettbewerbsorientierten Musik-Streaming-Landschaft, Identifizierung von Chancen und Risiken und besseres Verständnis der Kräfte, die die Dynamik der Branche prägen.
- **Bedarfserkennung:** In den frühen 2000er Jahren kam es zu einem rasanten Anstieg illegaler Musikdownloads. Spotify musste prüfen, ob ein legales Streaming-Modell gegen etablierte Kaufmodelle und Piraterie konkurrenzfähig sein könnte.
- **Durchgeführte Schritte:**
 - **Branchen Rivalität:** Spotify schätzte die starke Konkurrenz von Apple iTunes, Pandora und später von Newcomern wie Apple Music und Amazon Music ein. Dieses Verständnis veranlasste Spotify dazu, sein Benutzererlebnis und die Erstellung von Playlists kontinuierlich zu verbessern.
 - **Bedrohung durch neue Marktteilnehmer:** Die Eintrittsbarriere in das Musik-Streaming ist aufgrund der erforderlichen Lizenzen von Musiklabels hoch. Spotifys frühe Vereinbarungen mit Plattenfirmen verschafften Spotify einen First-Mover-Vorteil und erschwerten es neuen Marktteilnehmern, sich günstige Konditionen zu sichern.
 - **Bedrohung durch Ersatzspieler:** Da kostenlose Musik über Piraterie- und Videoplattformen wie YouTube verfügbar ist, legte Spotify besonderen Wert auf einzigartige Funktionen wie Offline-Hören, exklusive Inhalte und überlegene Musikerkennungsalgorithmen, um seinen Dienst von anderen abzuheben.
 - **Verhandlungsmacht der Lieferanten:** Die großen Musiklabels und unabhängigen Künstler hatten erhebliche Macht über Spotify. Um dies zu bewältigen, schloss



Spotify langfristige Lizenzvereinbarungen und später Direktverträge mit Künstlern ab, um die Abhängigkeit von Labels zu verringern.

- o **Verhandlungsmacht der Kunden:** Aufgrund der geringen Kosten für den Wechsel zwischen den Diensten verfügten die Verbraucher über eine hohe Verhandlungsmacht. Spotify führte verschiedene Abonnementmodelle und Familienpläne ein, um die Kundenbindung und den gebotenen Mehrwert zu erhöhen.

Auswirkungen

- **Änderungen und Verbesserungen:** Der Schwerpunkt von Spotify auf benutzerzentrierten Funktionen, personalisierten Playlists und Podcast-Integrationen hat es Spotify ermöglicht, trotz zunehmender Konkurrenz an der Spitze der Branche zu bleiben.
- **Strategische Positionierung:** Die Analyse half Spotify dabei, sich durch den Fokus auf Zugänglichkeit, Exklusivität und Nutzereinbindung als führender Anbieter im Musik-Streaming zu positionieren.
- **Vision für die Zukunft:** Spotify erforscht weiterhin neue Inhaltsformate und Markterweiterungen, einschließlich der Erschließung wachstumsstarker Regionen und der Diversifizierung in Audioformate über Musik hinaus.

Ressourcen

Links

[Geschäftsmodell und Wettbewerbsstrategie von Spotify](#)