

Eksemplerne viser, at samme afkastningsgrad kan opnås ved forskellige kombinationer af overskudsgrader og omsætningshastighed (kapitalintensitet).

Danske Trælast ligger i den ene ende og kan med den relativt store omsætningshastighed klare sig med en beskedne overskudsgrad. I modsatte ende ligger Novo Nordisk som den kapitalintensive virksomhed, hvilket kræver en høj overskudsgrad.

Under fuldkommen konkurrence er salgspriserne givet udefra; virksomhederne optræder her som mængdetilpassere på et homogent marked. Der er nem tilgang til markedet, og det er følgelig ikke muligt at generere høje overskudsgrader. Det vil derfor primært være via kapitaltilpasningen, at disse virksomheder kan optimere sin afkastningsgrad. Skal overskudsgraden være højere end konkurrenternes, må det ske via en omkostningsminimeringsstrategi (omkostningsførerskab).

Hvis markedsformen er monopol/duopol vil der oftest være tale om kapitaltunge virksomheder, idet de relativt store investeringskrav virker som en adgangsbarriere for potentielle konkurrenter. Samtidig muliggør markedsformen høje salgspriser. Strategisk fokus vil derfor være overskudsgraden. Der vil være tale om en produktdifferentieringsstrategi.

For de to typer af virksomheder vil der som regel ikke være store substitutionsmuligheder mellem overskudsgrad og omsætningshastighed.

For virksomheder med høje omsætningshastigheder og lave overskudsgrader (Danske Trælast) vil en stor del af omsætningshastigheden skulle ofres for at opnå en væsentlig forbedring af overskudsgraden.

For virksomheder med høje overskudsgrader og lave omsætningshastigheder (Novo) vil en stor del af overskudsgraden skulle ofres for at opnå en forøgelse af omsætningshastigheden.

I mellemområdet, som her er repræsenteret ved Dyrup og Bryggerigruppen, vil markedsformen oftest være monopolistisk konkurrence. Her vil substitutionsmulighederne mellem overskudsgrad og omsætningshastighed være større, hvilket giver større muligheder for fleksibilitet i valget mellem de to strategier.