

Online Test: Agieren Sie in einer attraktiven Nische?

Frage	nein	teilweise	ja	Weiß nicht
<b>Ihr Leistungsangebot</b>				
Bezieht sich Ihr Angebot auf regionale Besonderheiten (z. B. Produktionsmethode, Inhaltsstoffe, Design)?				
Kennen Ihre Mitarbeiter die Unternehmensvision, -mission und Strategie?				
Zeichnet sich Ihr Angebot durch eine Spezialisierung aus, z.B. Arbeitsprozesse, Materialien, Zielgruppen, Problemlösungen)?				
Erarbeiten Sie Problemlösungen zusammen mit Kunden bzw. auf deren Anregung?				
Existiert eine klar umrissene Zielkäuferdefinition?				
<b>Ihre Konkurrenz</b>				
Steht Ihr Unternehmen für eine Methode, einen Inhaltsstoff oder einen Standard, welcher maßgeblich mitgeprägt wurde?				
Liegt Ihre Umsatzrentabilität deutlich über dem Branchendurchschnitt?				
Liegt Ihr Marktanteil unter 10%?				
Liegt Ihre Eigenkapitalquote über dem Branchendurchschnitt?				
Weist Ihr Zielmarkt andere Gesetzmäßigkeiten auf als die Branche, z.B. Nachfrageschwankungen, Preisentwicklung?				
<b>Ihre Position</b>				
Kennen Sie das Potenzial Ihres Marktes, gemessen an möglichen Umsätzen?				
Ist Ihr Leistungsspektrum kleiner als das der Konkurrenz?				
Kennen Sie die Bedeutung Ihrer Leistungen im				

Wertschöpfungsprozess Ihrer Kunden?				
Unterscheiden Sie sich von der Konkurrenz durch die Vertriebsform, die Kundenansprache oder das Marketing?				
Unterscheiden sich Ihre Kunden von denen der Konkurrenz?				
Anzahl je Spalte				
Punktwert je Eintrag	1	2	3	0
Anzahl * Punktwert				
Summe über alle Spalten = Testergebnis				

Auswertung:

### **Nischenstrategie – Niche Player (> 30 Punkte)**

Alle Achtung. Sie haben Ihre Nische definiert und setzen aktiv alle Kräfte daran, diese zu pflegen. Das Wissen über die Nischenmerkmale ist wesentlich für eine erfolgreiche Nischenstrategie. Klären Sie Ihre Strategie mit Ihren Mitarbeitern. Nur durch klare Fokussierung kann ein Nischenvorteil dauerhaft realisiert werden. Nutzen Sie die Kompetenzkette als hilfreiches Instrument.

### **Nischenjungfrau - Niche Virgin (15 – 30 Punkte)**

Sie agieren in einer Nische. Doch sie tasten sich langsam voran. Bündeln Sie zielgerichtet Information, um die Nische zu pflegen bzw. aufzubauen. Anhaltspunkte sind mögliche Kundenwanderungen von und zur Konkurrenz sowie Kundenwünsche. Die Umsatz- und Kapitalrentabilität gibt ebenso wie der Marktanteil und die Eigenkapitalquote einen Aufschluss über die tatsächliche Nischenausprägung. Je weiter diese Werte vom Branchendurchschnitt abweichen, desto eigenständiger ist der von Ihnen bearbeitete Teilmarkt. Nutzen Sie den Wertkettenvergleich, um hilfreiche Ansatzpunkte zu generieren.

### **Nischensucher – Niche Seeker (< 15 Punkte)**

Das Thema Nische beschäftigt Sie, doch sie bearbeiten keine. Analysieren Sie den Markt und Ihre Ressourcen. Welche Besonderheiten können Sie zum Vorteil machen, indem Sie für Kunden Werte schöpfen, die Ihnen andere Unternehmen nicht bieten? Eventuell liegt Ihre Nische an der Schnittstelle zu anderen Märkten. Bewegen Sie sich bereits in zwei Märkten? Ein Strategie-Workshop sowie eine Ressourcenanalyse können Aufschluss bringen.