

Ressourcenbasierte Ermittlung der Schlüsselkunden im Bereich Insektenproteine innerhalb des Heimtier- und Aquakulturmarkts



Abstract

Ziel dieser Arbeit ist es, die potenziellen Märkte für Insektenproteine in Futtermitteln, speziell für die Märkte der «Heimtiere» und «Aquakultur» zu untersuchen, um basierend auf dieser Arbeit eine Markteintrittsstrategie zu entwickeln.

Die Problemstellung ergibt sich daraus, dass der Markt über keine lange Historie verfügt und somit nur eingeschränkt Daten vorhanden sind. Dasselbe gilt für die Produkte, die potenziell für die Bedienung dieses Markts in Frage kommen. Die NutriFly AG selbst ist ein Start-Up und verfügt somit über eingeschränkte Ressourcen und Mittel, was insgesamt eine sehr herausfordernde Situation darstellt.

Die Forschungsfrage fokussiert im Wesentlichen darauf, zu ermitteln, wer die potenziellen Schlüsselkunden der NutriFly AG sind und welchen Kundengruppen diese angehören. Ausserdem soll ermittelt werden, welche Segmente eine erhöhte Attraktivität für eine aktive Bewirtschaftung seitens der NutriFly AG aufweisen.

Durch eine qualitative Datenerhebung wurde die Attraktivität des Kunden sowie die eigene Position der Unternehmung (NutriFly AG) bestimmt und analysiert. Dabei wurden auch die Bedürfnisse der Kundengruppen innerhalb der Segmente erforscht.

Die wichtigsten Ergebnisse sind, dass aus kurzfristiger Sicht und mit Blick auf die eigenen Ressourcen der Heimtiermarkt eine hohe Attraktivität aufweist, auf langfristige Sicht der Markt der Aquakultur jedoch auch sehr vielversprechend wäre.

Das bedeutet, dass die Empfehlung an die NutriFly AG darauf lautet, sich in einem ersten Schritt auf die Bewirtschaftung der Marktteilnehmer im Bereich Heimtiere zu fokussieren, speziell auf Futtermittelproduzenten für Hundenahrung. Zudem kann durch die Lancierung eigener Produkte ein erster Vorstoss in Nischensegmente wie für Reptilien und Vögel lohnend sein.

Manuel Nusch

Dozent:
Prof. Dr. Michele Kellerhals

Expertin:
Birgitt Schleifenbaum

Wirtschaftspartner:
NutriFly AG

Semester:
HS21