

## Markteintrittsanalyse für einen Komponentenhersteller in den Medizinalsektor

Der Industriepartner kämpft seit einigen Jahren mit rückläufigen Auslastungen bei den Hochfrequenz-Extrusionsanlagen, was steigende Fixkosten nach sich zieht. Dadurch verteuert sich die Herstellung derjenigen Produkte, welche auf diesen Anlagen gefertigt werden.

Die vorliegende Arbeit untersucht, ob eine Diversifizierung in den Medical Tube Markt eine wirtschaftliche Alternative ist, die sich positiv auf die Auslastung der Hochfrequenz-Extrusionsanlagen auswirkt. Auf Basis einer Konkurrenz-, Markt- und Machbarkeitsanalyse wurde eine Entscheidungsgrundlage für das Unternehmen erarbeitet. Auf der Grundlage einer zugekauften Marktstudie, Internetrecherchen sowie unter Einbezug von Interviews mit internen Mitarbeitenden und externen Branchenfachleuten wurden die Attraktivität des Marktes, Eintrittsbarrieren und die vorhandenen Fähigkeiten abgeglichen. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse wurden mittels Porters Five Forces, SWOT-Analyse und 4x4-Matrix strukturiert und daraus Massnahmen abgeleitet.

Die Arbeit zeigt auf, dass bei einem initialen Fokus auf die attraktive Produktfamilie der mikro Coextrusion Tubes bei einem Investitionsvolumen im Bereich von 200'000 bis 300'000 CHF in Equipment und Zertifizierung ein Absatzpotential von rund 50 Millionen CHF pro Jahr im Bereich des Möglichen liegt. Dieses Potential könnte sich auf rund 95 Millionen CHF erhöhen, wenn es gelingt, zu einem späteren Zeitpunkt auch Aufträge für Single- und Multilumen Tubes zu sichern, wobei zu beachten ist, dass in diesem Segment ein grösserer Konkurrenzkampf herrscht.

Als integraler Bestandteil der Entscheidungsgrundlage werden auch die Risiken und geeigneten Massnahmen aufgezeigt. Die Adressierung der Risiken ist essentiell, wenn das Unternehmen am Markt erfolgreich partizipieren will. Um eine abschliessende Entscheidungsgrundlage zu schaffen, müssten seitens der Firma auch kommerzielle Aspekte, Herstellungskosten und Marktpreis quantifiziert sowie analysiert werden.

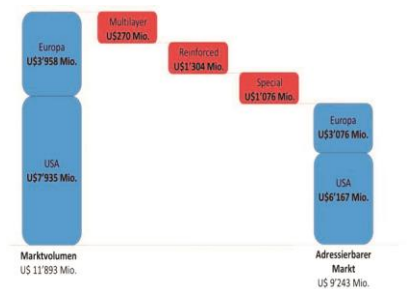


### Diplomierende

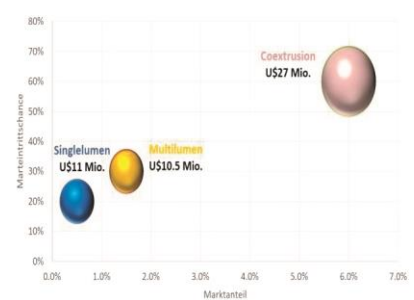
Kai Lea Felizia Nagel  
Raphael Schurtenberger

### Dozent

Richard Bödi



Kaskaden-Diagramm für das Marktvolumen und den adressierbaren Markt für den Industriepartner



Absatzpotential sowie Marktanteil und Markteintrittschancen für das Unternehmen in Europa