

**Hesse GmbH**

Lise-Meitner-Str. 5  
33104 Paderborn  
www.hesse-mechatronics.com

Ansprechpartner:  
Klaus Schrimper  
klaus.schrimper@hesse-mechatronics.com  
05251 1560-210

**Hesse GmbH**

Die Hesse GmbH mit Stammsitz in Paderborn und Tochtergesellschaften in Hong Kong, Japan und den USA ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen und gehört zu den weltweit führenden Herstellern von Ultraschall-Drahtbondern für die Aufbau- und Verbindungstechnik der Elektronikindustrie. Die Kernkompetenzen sind neben mechatronischen Systemen und Regelungstechnik führendes Prozess-Know-how zur Ultraschallverbindungstechnik. Der weltweite Kundenstamm besteht aus namhaften Herstellern von elektronischen Bauteilen, Hochfrequenztechnik, Komponenten im Bereich Automotive und E-Mobilität sowie Medizin- und Raumfahrttechnik.

## „Durchführung einer strategischen Marktanalyse“

**Themenschwerpunkte:** Marketing, strategisches Management, Betriebswirtschaftslehre

**Ausgangssituation und Problembeschreibung:**

Im Jahr 2019 hat die Hesse GmbH ihr Produktportfolio um den sogenannten „Smart Welder“ erweitert. Dieser vereint das Beste aus zwei Technologiefeldern: Zum einen die Kraft und Ultraschalleistung von Ultraschall-Schweißanlagen. Zum anderen die Flexibilität, Präzision und Geschwindigkeit sowie die fortschrittlichen Funktionalitäten zur Prozesssteuerung und Qualitätsüberwachung von Ultraschall-Drahtbondern. Mit Smart Weldern erhalten Hersteller mittelgroßer ultraschallgeschweißter Verbindungen überlegene Möglichkeiten zur Prozesssteuerung und -überwachung. Weiterhin ermöglicht das neue Gerät einen erweiterten Gestaltungsfreiraum bei der Entwicklung der nächsten Generation leistungsfähiger, effizienter und kostengünstiger Produkte, wie z. B. Leistungselektronik und Batterien. Die genaue Kenntnis des Marktes für Ultraschall-Schweißanlagen ist dabei essenziell für den Markterfolg des neuen Produkts und bildet die Entscheidungsgrundlage für künftige Marktbearbeitungsstrategien.

**Zielformulierung:**

Ziel des Projekts ist es, den Markt für Ultraschall-Schweißanlagen (Schwerpunkt: Automobil-Elektronik und Power Semiconductor Industrie) strategisch zu analysieren und mögliche Marktbearbeitungsstrategien abzuleiten.

**Aufgabenbereiche:**

- Durchführung einer strategischen Marktanalyse für Ultraschall-Schweißanlagen unter Berücksichtigung folgender Aspekte:
  - Beschreibung und Segmentierung des Zielmarktes (Abgrenzung des Zielmarktes, Segmentierung hinsichtlich Produkt (voll- und semi-automatische Maschinen), Region und Preis)
  - Analyse der Marktgröße und der Marktentwicklung des Zielmarktes
  - Analyse der Wettbewerber (Analyse der Wettbewerberstruktur, Analyse der Key Player im Zielmarkt)

- Analyse von Kundenbranchen (Anforderungen, Erfolgsfaktoren und zukünftige Entwicklung)
- Potenzialanalyse des Zielmarktes (z.B. potenzielle Wettbewerber, Markteintrittsbarrieren, Trends und aktuelle Entwicklungen)
- Ableitung von möglichen Marktbearbeitungsstrategien auf Basis der Ergebnisse der strategischen Marktanalyse

### Zielgruppe:

Studierende der Fachrichtungen

- Betriebswirtschaftslehre
- Wirtschaftswissenschaften
- International Business Studies
- International Economics and Management
- Wirtschaftsingenieurwesen (Schwerpunkt Elektrotechnik oder Maschinenbau)
- Maschinenbau

### Erwünschte (Vor-)Kenntnisse

- Erste Kenntnisse bzgl. der Durchführung von Marktanalysen sind wünschenswert
- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse (Marketing) sind wünschenswert
- Idealerweise technisches Verständnis