

Referenzprojekt „Marktanalyse“

- Ziel
 - Ermittlung der Möglichkeiten und der Rentabilität des Verkaufs von Wasserstoff
- Aufgabe
 - Analyse des Marktes für Wasserstoff in Deutschland
 - Identifizierung potentieller Vertriebspartner
- Umsetzung
 - Befragung von 118 potentiellen Kunden
 - Befragung von Experten und Marktteilnehmern
 - Recherche von Sekundärdaten
- Ergebnis
 - Identifikation eines potentiellen Großkunden (Abnahme von bis zu 100% der Produktion)
 - Abgabe einer eindeutigen strategischen Empfehlung



*„Die Ergebnisse des Projektes
waren für uns der perfekte Ansatz
für das weitere Vorgehen.“*

Martin Weiße

WIND-projekt Ingenieur- und
Projektentwicklungsgesellschaft mbH

