

## Markteintrittskonzept und Begleitung für einen ausländischen Hersteller von UV-Desinfektionsanlagen

### Hintergrund

Der ausländische Kunde hat ein neuartiges UV-Desinfektionssystem für Trink- und Prozesswasser entwickelt und vermarktet dieses bereits in seinem Land. In einem zweiten Schritt beabsichtigt der Kunde, mit diesem Produkt auf den deutschen und europäischen Markt zu kommen.

DFIC wurde wegen der langjährigen Erfahrung bei der Erstellung von Internationalisierungs- und Markteintrittsstrategien sowie der exzellenten Kenntnis der deutschen Wasserwirtschaft mit der Erstellung eines Markteintrittskonzeptes für den deutschen Markt betraut.

### Ziele

Die Ziele dieser ersten Phase waren die Untersuchung der relevanten Marktsegmente für die UV-Desinfektionsanlagen, die Definition der Schlüsselparameter für die Erschließung dieser Segmente und die Erarbeitung einer Markteintrittsstrategie.

### Ergebnisse

Eine Studie des deutschen Marktes für Wasseraufbereitung und -Desinfektion wurde erstellt und die wichtigsten Segmente und ihre Schlüsselparameter identifiziert. Auf der Basis der Projektlogik dieser Segmenten wurden verschiedene Vertriebskanaloptionen untersucht und die entsprechenden Partnerprofile abgeleitet. Potentielle Partner wurden identifiziert und kontaktiert.

Eine Markteintrittsstrategie wurde skizziert und konkrete Schritte für die nächsten Phasen vorgeschlagen.

