



An welche Unternehmen richtet sich unsere Potentialanalyse?

- Unternehmen aller Größen der metallverarbeitenden Industrie, der Autozulieferindustrie, des Anlagenbaus, der Bauindustrie, der IT-Branche und des Dienstleistungsgewerbes in folgender Ausgangslage:
 - Bislang wenig bis keine Berührungspunkte mit der Rüstungsindustrie/ Unsicherheit ob der Eintritt in den Rüstungsmarkt sinnvoll ist
 - Grundsätzliche Bereitschaft zum Markteintritt in den Rüstungsmarkt

Was soll mit der Potentialanalyse erreicht werden?

- Entwicklung eines Grundverständnisses dafür, ob Produkte/ Lösungen/ Dienstleistungen/ Kapazitäten und Kompetenzen für den Rüstungsmarkt relevant sein könnten.
- Identifikation von möglichen Kundensegmenten

Wie gehen wir vor?

- (1) Sie senden uns Ihre Unternehmenspräsentation mit Ihren Produkten und Lösungen sowie ggf. erste Ideen zu Ihren Angeboten für den Rüstungssektor
- (2) Wir analysieren Ihre Unterlagen und vereinbaren einen Termin mit Ihnen
- (3) Zwei unserer Seniorexperten führen eine ca. einstündige MS-Teams Besprechung mit Ihnen durch, um Potentiale Ihres Unternehmens auf dem Rüstungsmarkt zu diskutieren.

Welche Kosten entstehen bei der Durchführung der Potentialanalyse?

- Die Potentialanalyse ist für Sie kostenfrei