


**Mein Buch mit der 1:1 Anleitung**
**für Ihre Zukunftsstrategie sende ich Ihnen gerne zu.**
**Sprechen Sie mich gerne einfach darauf an !**

# Umwelt-Technologien für Grünen Wasserstoff erfolgreich vermarkten

## Mit der richtigen Zukunftsstrategie im BOOM-Markt von Morgen als erfolgreicher Player mitspielen

## NE Draht Forum in Nürnberg

## Donnerstag, 22.09.2022

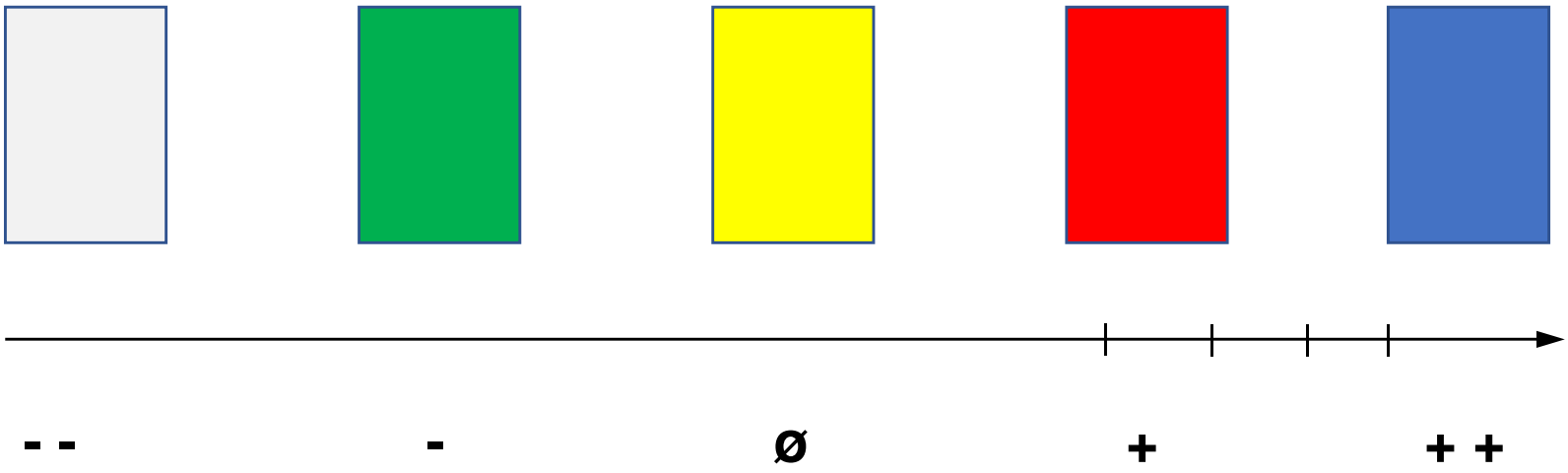
# Wie gut

# fühlen Sie sich aktuell

# im HIER und HEUTE ?

# Benotung






**Wie gut ?**

# Mark Aurel:

*„Der Mensch wird zu dem,*

*was er den ganzen Tag denkt.“*

# WIE wird
# in Ihrer Branche
# gedacht ?

# Herausforderungen

## vieler Unternehmen waren in vergangenen Jahren

- gesättigte Märkte
- fallende Umsätze
- sehr hohe Materialkosten
- geringe Transportkosten
- Billiganbieter im Ausland
- schwieriger Vertrieb

# Herausforderungen,
## welche dieses Jahr noch neu dazu kommen

- Lieferengpässe
- Fachkräftemangel
- stagnierende Absatzmärkte
- fehlende Marktinformationen
- neue Kostensteigerung in allen Bereichen,
  wie z.B. bei Materialien & Energie
- (politische) Unsicherheit
  für wichtige Zukunftsentscheidungen

# Was denken Sie hierzu?

## Wer würde sich bei mehr als drei dieser Punkte wiederfinden?

# Eine buddhistische Weißheit im Kloster der Shaolin-Mönche heißt:

- Das Leben ist nicht schlecht oder gut
- Das Leben IST

# Es gibt nur Situationen

- und was man darüber denkt,
- was man empfindet
- und wie man handelt

- entscheidet man selbst !

# In jeder Krise

gibt es 10% oder mehr (Unternehmen),

denen es schlecht geht,

oder die eventuell untergehen.

# ABER in jeder Krise

gibt es auch andere 10% und mehr - wie SIE !

welche die Situation als Chance sehen
und sich mit Leichtigkeit
zu ungeahnten Erfolgen aufschwingen

weil diese anders denken und anders handeln !

# Denken Sie nach

# über visionäre Ziele, lukrative Zielgruppen und innovative Produkte

# von Morgen

# Fragen der Teilnehmer hierzu im Vorfeld:



- Wie werde ich bzw. mein Unternehmen in den nächsten 5 Jahren selbst nachhaltig?
- Wo kommt dann der nötige Wasserstoff her?
- Kann ich bzw. mein Unternehmen Geld verdienen mit den Themen
  Produktion, Transport & Nutzung von Wasserstoff
- . . .

# Die Reihenfolge verläuft zeittlich anders herum !

- Die Wertschöpfungskette zu H2 wird aufgebaut:
  *Produktion*, *Transport* und *Nutzung* von Wasserstoff

  mit allen notwendigen Anlagen, Maschinen, Systemen, Komponenten, Teilen, Rohstoffen

- Die beteiligten Leistungsgeber Tier1, Tier2, Tier3
  werden vergütet, machen neue Umsätze, verdienen Geld

- der nötige Wasserstoff steht zur Verfügung?

- Unternehmen, Fahrzeuge, Haushalte & sonstige Gebäude
  werden nachhaltig & $CO_2$-frei

- . . .

**ODER**

**Sie entwickeln eine eigene autarke Lösung,**

**bei der Sie von Strom und Gaslieferungen**

**ab 2023 schon unabhängig werden**

[Für vertiefende Infos zu dieser Alternative
geben Sie mir Ihr Visitenkärtchen oder senden mir eine E-Mail]

# meine Empfehlung für Ihre Lösung:

- neue Ziele, Märkte, Regionen & Zielgruppen
- neue Produktinnovationen
- Betrachtung der gesamten Wertschöpfungskette
- Anforderungen aller beteiligten Player der VC zu Produkten und Lieferanten kennen
- Angebote von innovativen einzigartigen, u.a. digitalen Systemlösungen entwickeln

**Spielen Sie dies Spiel einmal durch,**

**für Ihre alten Zielbranchen**

**oder z.B. für die neue Boombranche**

**Nachhaltigkeit, Klima, Energie- & Umwelt-Technik und Grünen Wasserstoff**

Im ersten Schritt konkretisieren Sie die richtigen

- Ziele
- Ziel-Gruppen
- Ziel-Branchen
- Ziel-Regionen

für Ihren Marktauftritt von Morgen!

**Auf Basis der anvisierten**
**Ziele und Ziel-Gruppen, -Branchen & -Regionen**

**konkretisieren Sie dann**

**die richtigen innovativen Produktangebote**

**für den Marktauftritt von Morgen!**

# Wo in der Wertschöpfungskette benötigt man:

- ähnliche Produkte,
- verwandte Produkte oder auch
- neue innovative Gesamt-Lösungen?

# Praxisbeispiele

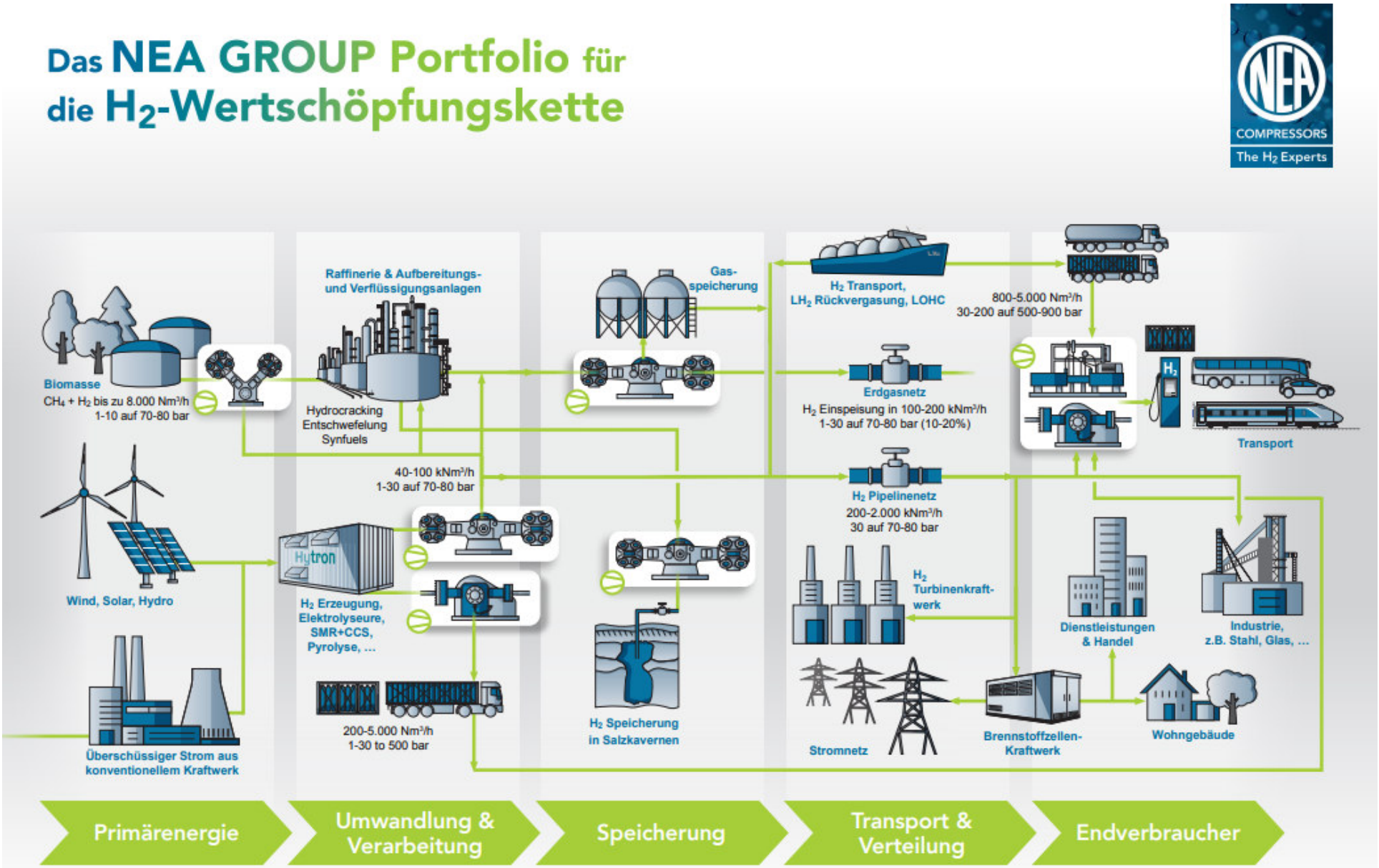
## aus der Boom-Branche

## Nachhaltigkeit, Klima, Umwelt-Technologie und Grüner Wasserstoff

# Beispiel 1: ähnliche Produkteangebote

## NEA – von Kompressoren für Druckluft, Sauerstoff & Industriegase in die Zielbranche Grüner Wasserstoff

Hydrogy





## Ziele

- Weltmarktführer bei Kompressionen für Produktion, Transport und Nutzung von Grünem Wasserstoff
- über 10% Wachstum p.a. würde dann 5.000 Mitarbeiter in 2030 bedeuten
- Haupt-Umsatzanteil von in 2030 mit Grünem Wasserstoff
- Entspricht Start-Up Aufbau zu Unternehmen mit x.000 Mitarbeitern

## Zielgruppen

überall, wo produzierter Wasserstoff gespeichert und transportiert werden muss:

- Pipelines
- Lokale Gasnetze
- Kraftwerke
- Kavernenspeicher
- Industrie
- Pkw / Lkw Tankstellen
- Seeschifffahrt
- Flughäfen
- Gebäudetechnik für
  - Haushalte
  - Gewerbe
  - Industrie

## Bedarfe / Marktpotentiale

- unendlich

# Beispiel 2: verwandte Produktangebote

## Story VOITH – von der Papierindustrie zur Produktion und Speicherung von Grünem Wasserstoff

Hydrogy

### FRÜHER:

**150 Jahre groß geworden mit Papiermaschinen**
**50 Jahre Energietechnik für Wasserkraft**

**Ansporn: Die Stärken weiter verbessern**




### MORGEN:

**Produktion von Grünem Wasserstoff aus Wasserkraft**

**durch Vorwärtsintegration der Energietechnik bei Wasserkraftwerken und anschließender Elektrolyse**

von Andreas Menn
21. Januar 2022



Der Ausrüster Voith will Wasserstoff mit Strom aus Wasserkraftwerken erzeugen. Im Bild: Das brasilianische Wasserkraftwerk Tucurui, zuletzt von Voith modernisiert, hat eine Leistung von acht Atomkraftwerken.
Bild: dpa

## Ziele

- Weltmarktführer bei Vorwärtsintegration von Wasserkraft zur Produktion von Grünem Wasserstoff
- Umsatzanteil von bis zu 20% in 2030 mit Grünem Wasserstoff
- Entspricht Start-Up Aufbau zu Unternehmen mit x.000 Mitarbeitern

## Zielgruppen

Hydro

- Wasserkraftwerke

## Bedarfe / Marktpotentiale

- 300.000 weltweite Wasserkraftwerke

# Beispiel 3: neue und innovative Produktangebote

## Story thyssenkrupp – von der Stahlerzeugung zur Elektrolyse von Grünem Wasserstoff

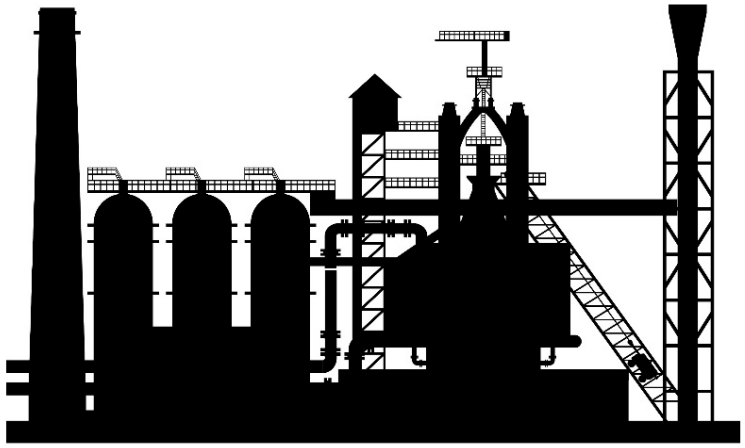
Hydrogy

### FRÜHER:

**Stahl und Metall-Industrie**

wo man 150 Jahre lang groß geworden ist

Thyssenkrupp Stahlwerke



### MORGEN:

**Produktion von Grünem Wasserstoff**

mit tk-Elektrolyse-Anlagen für die der Musterstadt NEOM,
dito mit Shell für die Energieversorgung des Hafens von Rotterdam





## Ziele

- Zurück zur Weltspitze
- Neues lukratives Standbein in Zukunftsmärkten
- Absicherung der bisherigen Produktionen in CO2-neutraler Form

## Zielgruppen

- Städte wie NEOM
- Häfen wie Rotterdam
- Infrastruktur
- Industrie-Unternehmen
- Energiewirtschaft
- Stahl-Industrie
- Chemie-Industrie

## Bedarfe / Marktpotentiale

- 300 Häfen in Europa
- Fast unlimitierte Einsatzmöglichkeiten in der Industrie

# Bedarfe und Marktpotentiale

werden laut einer Studie

des Verbandes des
Deutschen Maschinen und
Anlagenbaus VDMA

durch die Unternehmensberatung
Boston Consulting Group BCG

eingeschätzt auf mehr als

300 Mrd. Euro pro Jahr.



## Grüne Technologien für den Maschinenbau

**BERLIN** (dpa). Umweltfreundliche Technologien bieten einer Studie zufolge milliardenschwere Geschäftsperspektiven für Maschinen- und Anlagenbauer. Die Unternehmensberatung Boston Consulting beziffert das globale Marktpotenzial in den kommenden drei Jahrzehnten auf mehr als 300 Milliarden Euro pro Jahr. Dies entspreche zwölf bis 15 Prozent des gegenwärtigen Gesamtumsatzes der Branche und summiere sich bis zum Jahr 2050 auf rund 10 Billionen Euro. Mit dem Einsatz modernster Technologien ließen sich die industriellen Emissionen des klimaschädlichen $CO_2$ von derzeit rund 35 Gigatonnen um bis zu 86 Prozent senken, heißt es in der am Dienstag veröffentlichten Studie im Auftrag des deutschen Maschinenbau-Branchenverbandes VDMA. Bereits im größeren Maßstab nutzbar sind alternative Energieerzeugungsanlagen, optimierte Heiz- und Kühlsysteme sowie hocheffiziente Industriemotoren. Großes Potenzial wird in der Wasserstoffwirtschaft zur klimaneutralen Erzeugung von Kraftstoffen gesehen.

**Bei Interesse an der kompletten BCG-Studie freue ich mich auf Ihre Nachricht per E-Mail.**

**Mit Ihrer H2-Zukunfts-Strategie**
**sollten Sie sich dann auf folgende Märkte konzentrieren :**

**20% des in Deutschland benötigten Grünen Wasserstoffs sollen lokal hergestellt werden.**

**Hierfür werden benötigt:**

- **Anlagen,**
- **Maschinen,**
- **Systeme,**
- **Komponenten,**
- **Teile und**
- **Rohstoffe**

# Weitere Marktpotentiale außerhalb der BRD:

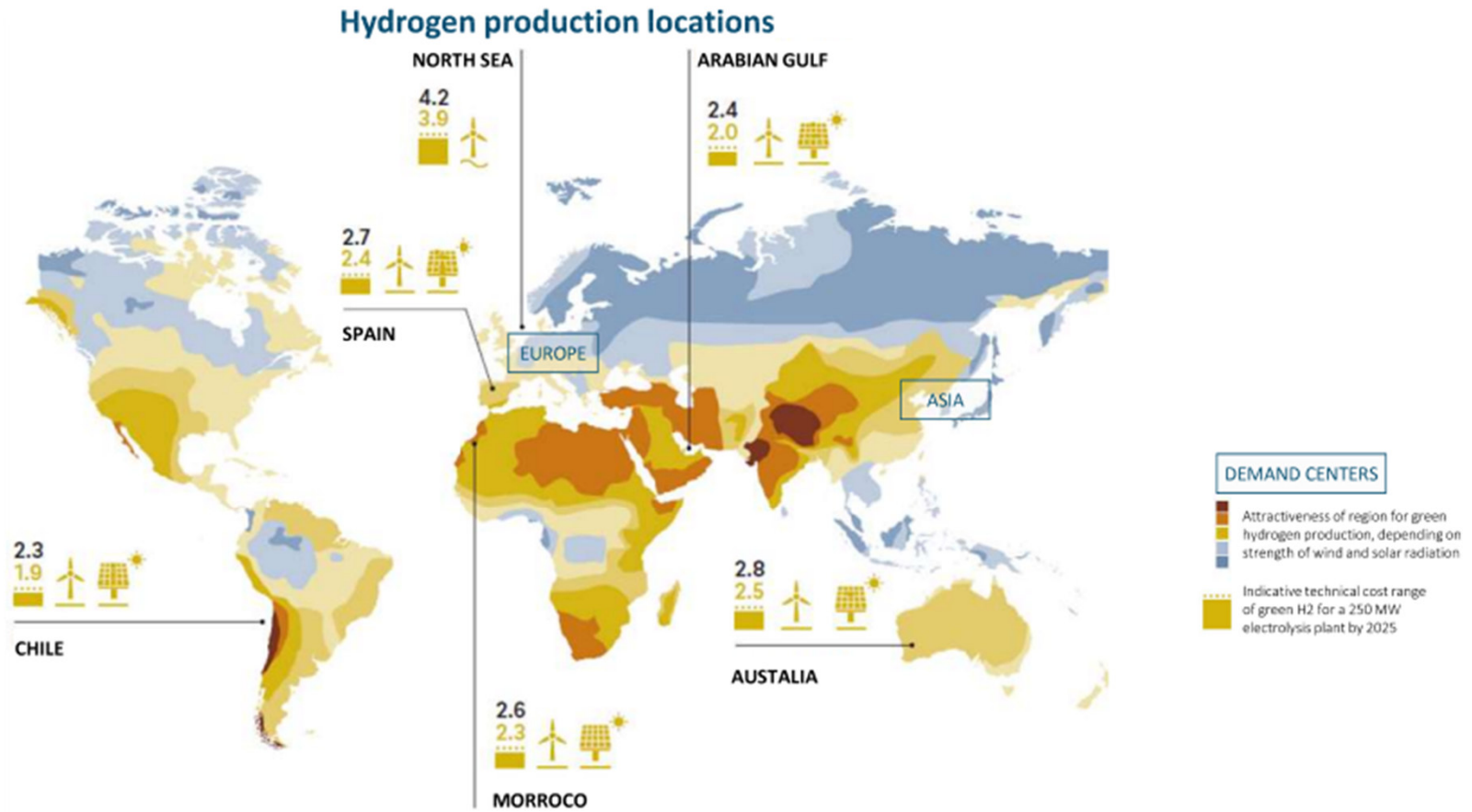
80% des in Deutschland
benötigten Grünen Wasserstoffs

sollen in Zusammenarbeit

mit politisch und wirtschaftlich
stabilen Partnerländern
hergestellt werden.

# ENERGY ABUNDANT COUNTRIES ARE NOT WHERE ENERGY INTENSIVE CONSUMERS ARE…

PLUG POWER




Source: IEA, Roland Berger

**Hierfür benötigen die Partnerländer**

**die gleichen Produktangebote,**

**wie in Deutschland für:**

**Anlagen, Maschinen, Systeme, Komponenten, Teile und Rohstoffe**

**Des weiteren macht Deutschland**

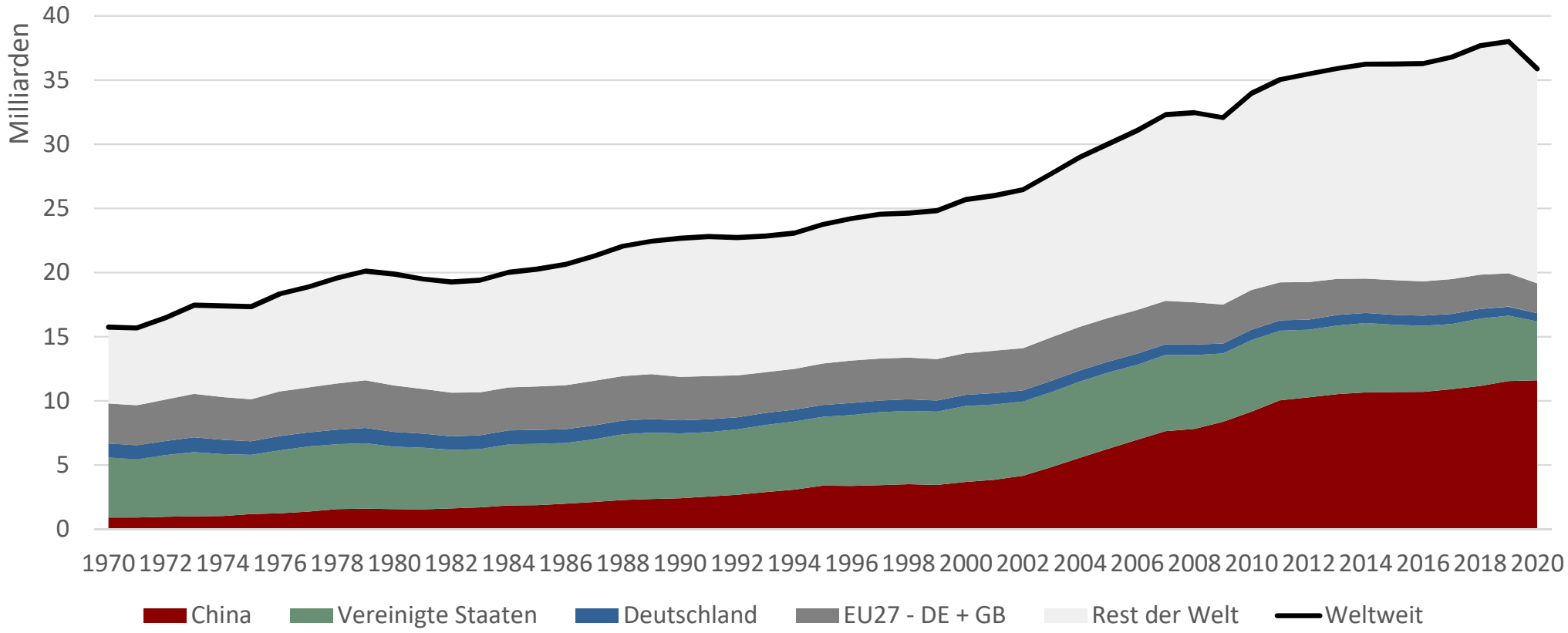
**nur einen kleinen Anteil**

**der weltweiten $CO_2$-Reduzierung aus !**

# CO2-Emissionen nach Regionen



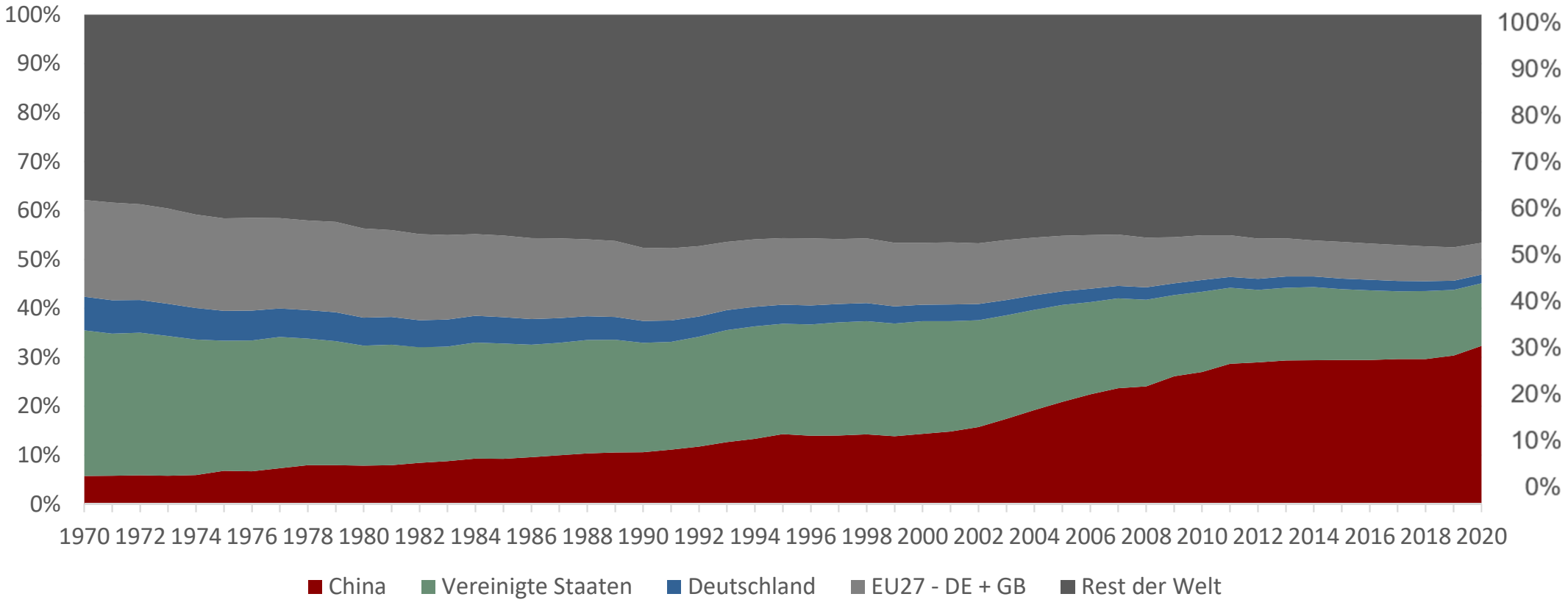
**In Tonnen**




Wertentwicklungen der Vergangenheit erlauben keine Prognose für die Zukunft.
Quelle: Edgar, Carbon Monitor für 2020, AllianzGI Global Global Capital Markets & Thematic Research.

# Jährliche CO2-Emissionen anteilig nach Regionen.






Wertentwicklungen der Vergangenheit erlauben keine Prognose für die Zukunft.
Quelle: Edgar, Carbon Monitor für 2020, AllianzGI Global Global Capital Markets & Thematic Research.

## Seien Sie in diesen 3 Zukunftsmärkten zur *$CO_2$-Senkung mit dabei:*

- *bei den 20% für Deutschland in Deutschland*
- *bei den 80% für Deutschland in Partnerländern*
- *bei den 98% in der restlichen Welt*

# WIE KOMMEN SIE UND IHR UNTERNEHMEN

# ZU NEUEN MÄRKTEN?

# ZU NEUEN PRODUKTEN?

# ZU NEUEN KUNDEN?

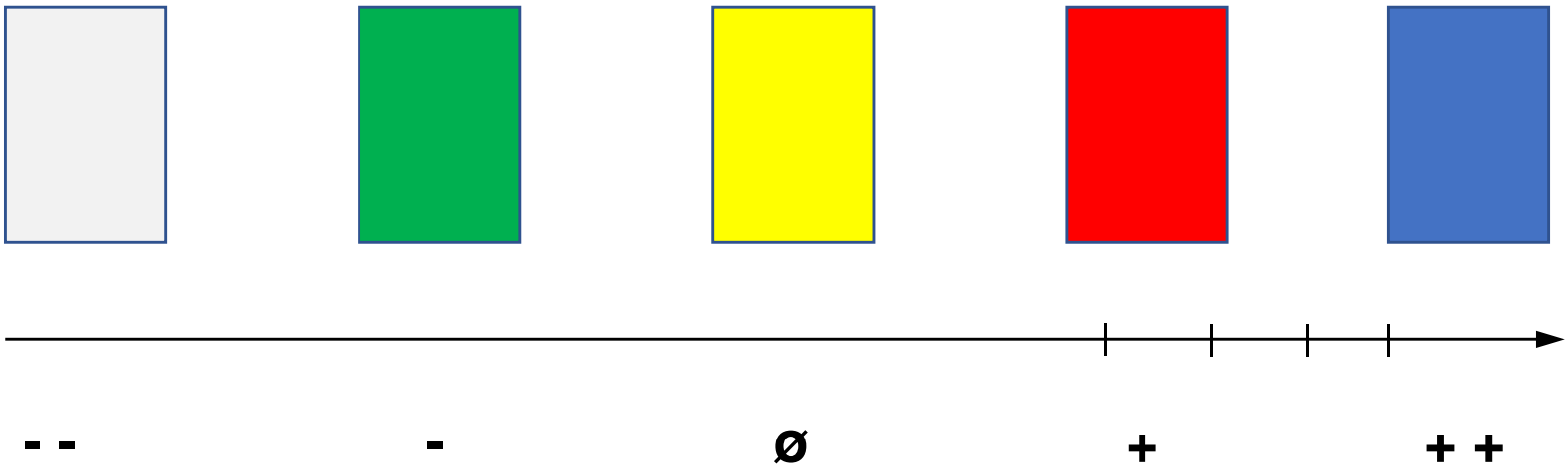
# WIE WAR´S DENN VORHER?

# KENNEN SIE
# DIE BISHERIGEN STÄRKEN

# IHRER EIGENEN PRODUKTE ?

# Kennen der eigenen Stärken

Hydrogy




**Wie gut ?**

**Bringen Sie bei Ihrer Verkaufsargumentation**

**die Stärken der Produkte**

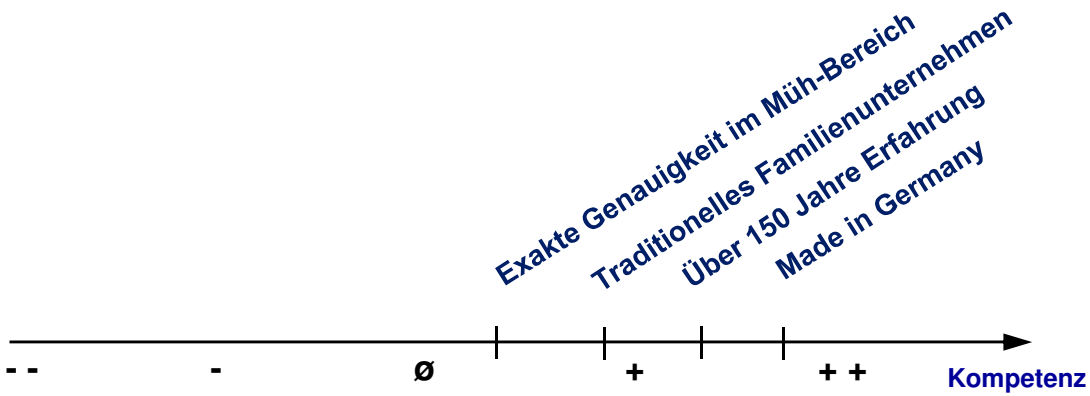
**optimal zu Geltung?**

**Fast alle Vertriebsmitarbeiter würden dies bejahen!**

# Neuen Kunden denken oft ANDERS,

- als alte Kunden,
- als die Vertriebsarbeiter !

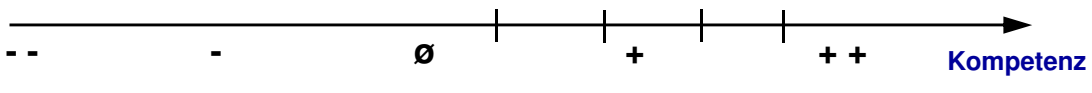
# Denken der Vertriebsmitarbeiter:



# Beispiel Export von innovativen Bergbaumaschinen nach Südafrika

## Denken der Vertriebsmitarbeiter:

- davon reden sie . . .
- damit argumentieren sie . . .




## Denken der neuen Kunden:

## DAS wollen sie ! ! !



# Berücksichtigen Sie
# für Ihre Zukunftsstrategie

# das Ranking der Anforderungen

# in allen Schritten der Wertschöpfungskette

# für Ihre passende innovative Lösung von Morgen

**Eine mögliche Idee für**
**Ihr innovatives Produkt-Angebot von Morgen**
**umfasst dann als Vorwärtsintegration z.B.**

**alles, was man mit Draht & Kabel machen kann**
**im Verlauf der H2-Wertschöpfungskette:**

**Steuerung, Regelung, Messtechnik, Digitalisierung,**
**Monitoring (für z.B. Wartung & Instandhaltung), etc.**



in diesem Sinne
wünsche ich Ihnen

einen wunderbaren Tag

und eine erfolgreiche Zukunft

