

## Digitalisierung und Wärmepumpe: Chancen und Herausforderungen für die Industrie

Dr. Barbara Priesching



# Agenda

Was macht Vaillant aus?

Herausforderungen der Digitalisierung

Wie nutzt Vaillant die Digitalisierung für seine Kunden?



# Die Vaillant Group

Wir stehen für Wärme, Warmwasser, Kühlung und Service.

Mit 8,8% **Weltmarktführer** bei **zentralen Heizgeräten**

In **Familienbesitz** seit **1874**

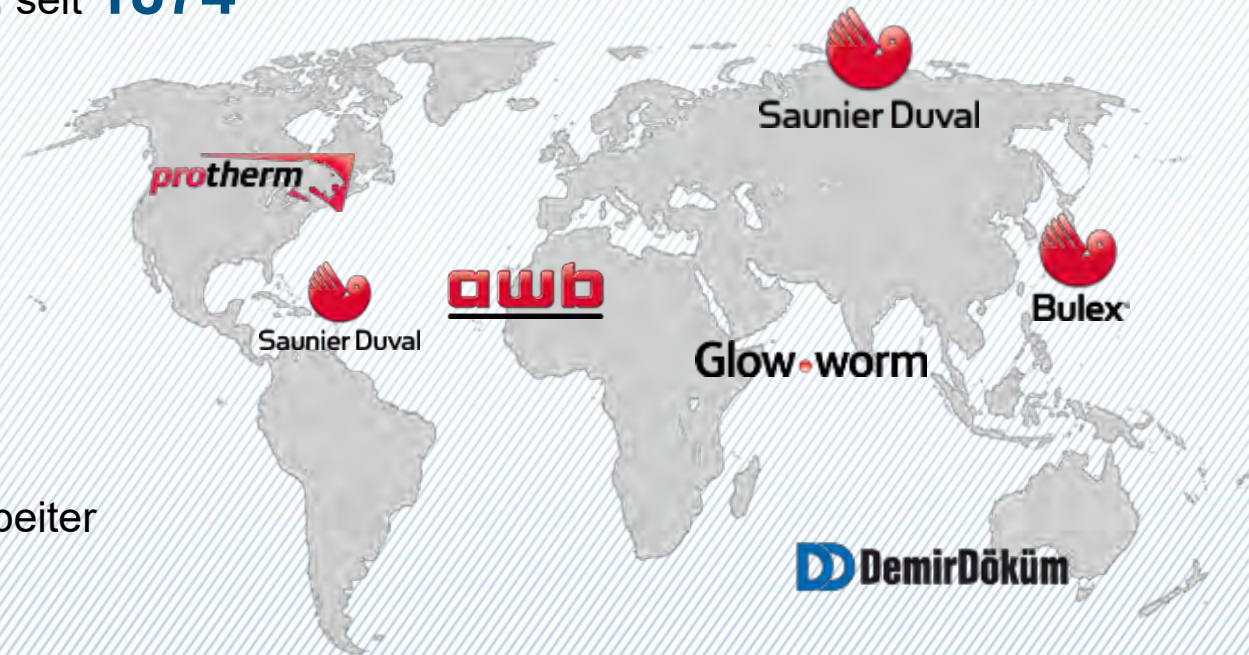
Mehr als **30 Millionen** Kunden  
in über **60** Ländern

**12** Standorte weltweit für Produktion sowie  
Forschung und Entwicklung

**12.000** Mitarbeiter

**2,3 Mrd €** Umsatz in 2016

Über **340.000** Fachhandwerkspartner





## Unsere Produkte

Unser Fokus liegt auf effizienten Heizsystemen für Ein- und Mehrfamilienhäuser.



**Systeme**

**Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien**

**Effiziente Gas-Technologien**



## Unsere Innovationsfähigkeit

Entwicklungsarbeit hat bei uns Tradition.

Entwicklungsteam mit rund **600** Mitarbeitern an **sieben** Standorten weltweit



**VAILLANT GROUP**

Insgesamt hält die Vaillant Group fast **2.000** Patente

Über **90** Forschungs- und Entwicklungsprojekte

**50** neue Patente – jedes Jahr





## Unsere Vision

Wir tragen Verantwortung für unsere Kunden und die Umwelt.



**TAKING CARE  
OF A BETTER  
CLIMATE.**

Inside each home and  
the world around it.



# Agenda

Was macht Vaillant aus?

Herausforderungen der Digitalisierung

Wie nutzt Vaillant die Digitalisierung für seine Kunden?



## Weil sich die Bedürfnisse unserer Kunden verändern...

Der Endkunde rückt noch mehr in den Fokus.

- Der Komfort-Anspruch der Online-Welt überträgt sich auf die Hardware-Welt.
- Die Kunden haben sich an sofortige Verfügbarkeit gewöhnt und erwarten, dass ihre Interaktion mit dem Hersteller einfach und personalisiert ist
- Es geht nicht darum, was Technologie leisten kann, sondern darum, was Verbraucher wollen.





# Das Zuhause als digitales Ökosystem.

Vom einzelnen Produkt hin zur Systemlösung.

- Komfort-Anspruch im eigenen Zuhause bedeutet Mühelosigkeit bei der Bedienung aller Systeme für Komfort und Effizienz.
- Dies setzt vernetzte und zunehmend offene, integrierbare Systeme für intelligente und umfassende Klimalösungen voraus.





## Das Produkt ist mehr als nur die Hardware.

Vom Produzenten hin zum Service-Anbieter.

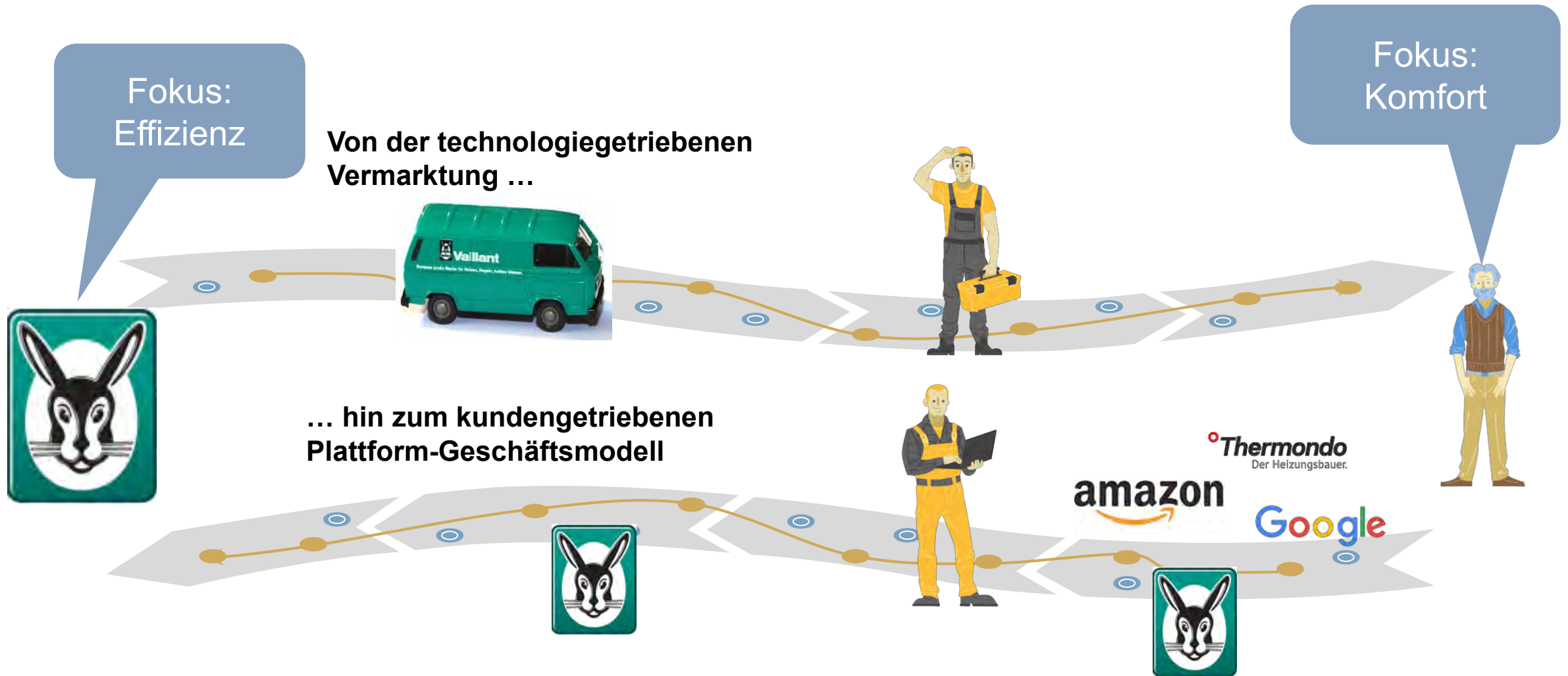
- Der Kundenwunsch ist zunehmend die Nutzung und nicht mehr der Besitz eines Produkts
- Die Leistung soll über den gesamten Lebenszyklus unkompliziert aus einer Hand kommen
- Dies erfordert intelligentes Management der Kundenbeziehungen





# Neue Kundenbedürfnisse verändern den Vertrieb.

Die Zukunft liegt im Plattform-Geschäftsmodell.





# Agenda

Was macht Vaillant aus?

Herausforderungen der Digitalisierung

Wie nutzt Vaillant die Digitalisierung für seine Kunden?



# Drei interdependente Dimensionen der Digitalisierung

Wir hinterfragen unsere digitalen Aktivitäten konsequent aus der Kundenperspektive.

- Neue Vertriebswege
- Lebenszyklus-  
übergreifende Services

Digitale  
Geschäfts-  
modelle

Digitale  
Prozesswelt

Connectivity &  
Smart  
Products

- Data Management und  
Intelligence
- Produktionseffizienz
- Cloud Services

- Internet of Things
- Schnittstellenfähigkeit
- Usability



## Digitale Prozesswelt – Produktionssystem AMS+

Das gruppenweit einheitliche Produktionssystem ermöglicht abgesicherte Qualität und volle Rückverfolgbarkeit.

- Die Produktionssteuerung, Montagelinien, Prüfstationen und das Produktracking sind mit dem AMS verbunden.
- Manuelle Montageschritte werden über das System angeleitet und abgesichert.
- Standardisiertes Liniendesign über alle Werke hinweg.





## Connectivity & Smart Products – Thermostate und Regler

Mit internetfähigen Reglern Komfort und Energieeffizienz erhöhen.

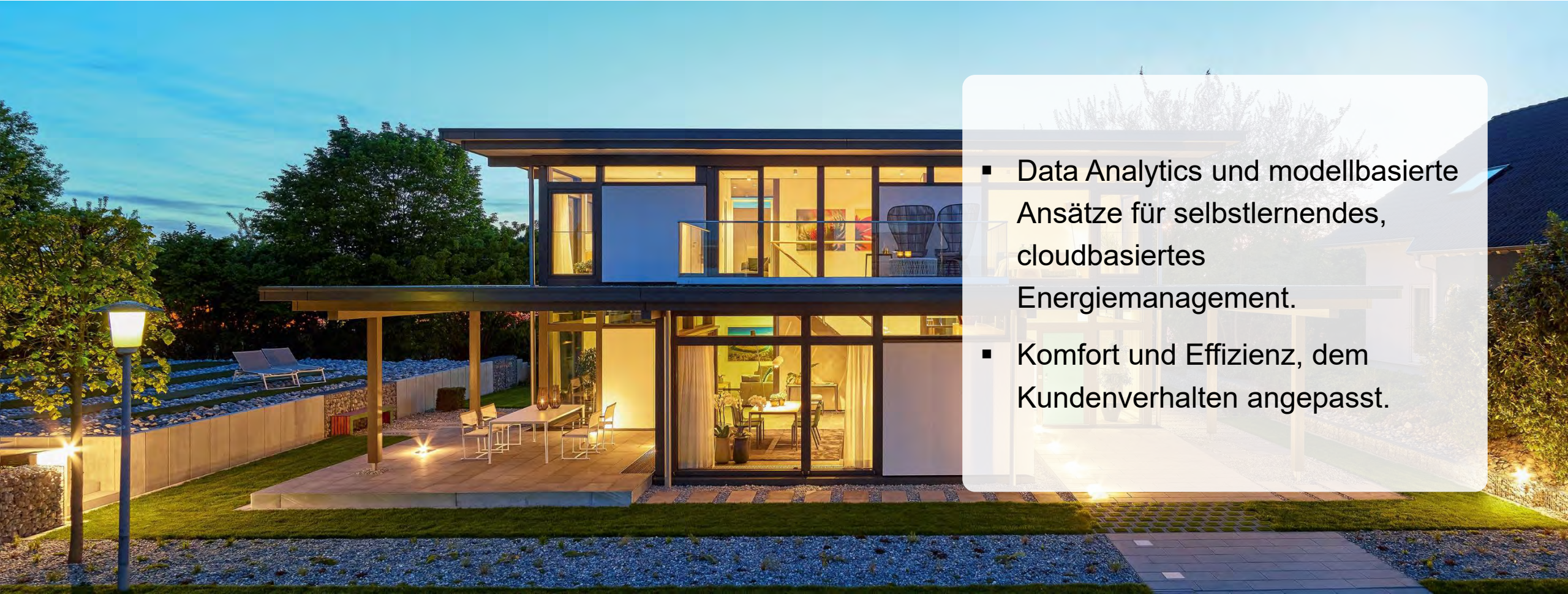
- Komfortable Heizungssteuerung über das Smartphone
- Deutlich steigende Nachfrage der Kunden; 120% Steigerung im letzten Jahr
- Schnittstellenfähigkeit zu weiteren Komfortlösungen, wie z.B. Alexa, IFTTT





# Connectivity & Smart Products – Intelligentes Home-Energy-Management

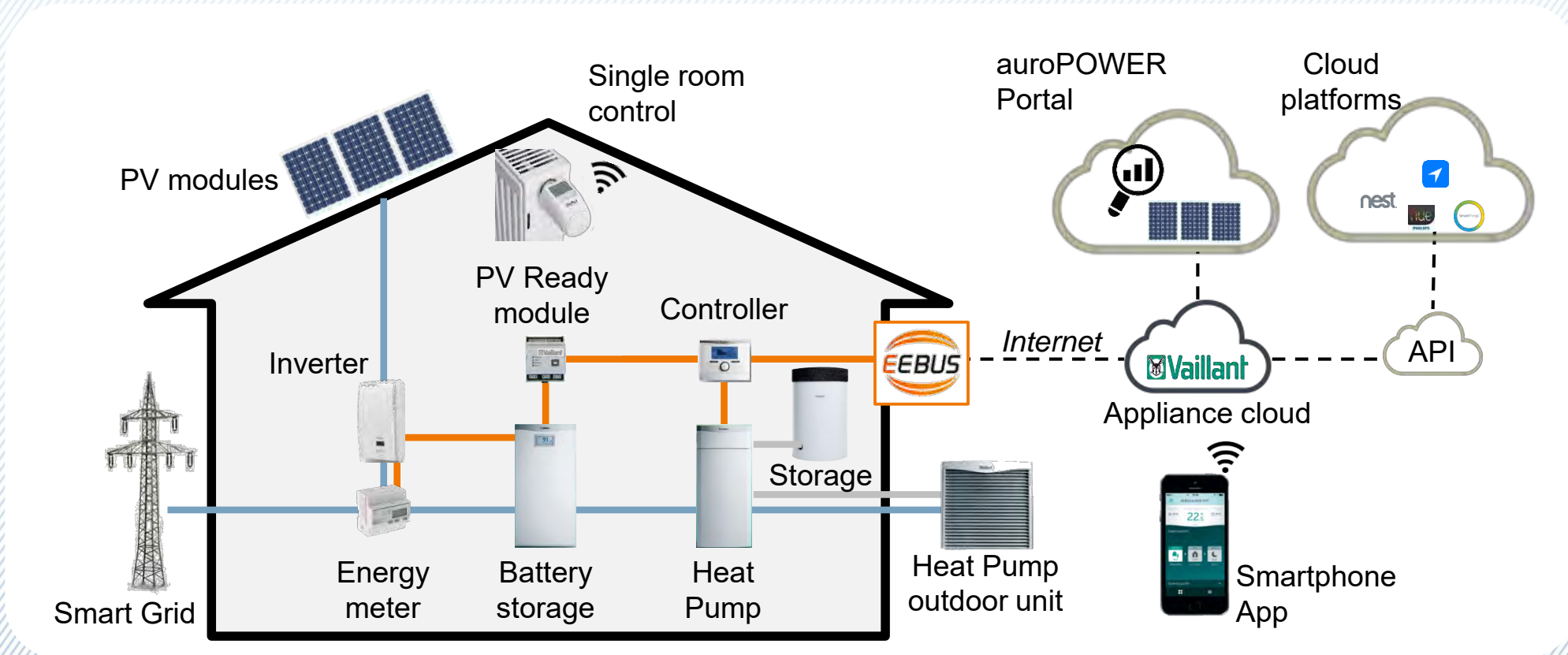
Durch Home-Energy-Management stehen Komfort und Energieeffizienz nicht im Widerspruch.

- 
- Data Analytics und modellbasierte Ansätze für selbstlernendes, cloudbasiertes Energiemanagement.
  - Komfort und Effizienz, dem Kundenverhalten angepasst.



# Connectivity & Smart Products – Komplexe Heizungssysteme

Management von komplizierten Anlagen und Schnittstellenfähigkeit mit dem Ökosystem.





# Digitale Geschäftsmodelle – Online Sales Plattformen

Online Sales Plattformen als erster Touchpoint des Kunden.

**HEIZUNG/ONLINE**  
ein Service von **Vaillant**

☎ **02191 4489844**  
Mo - Fr: 8 - 18 Uhr

☰ **Menü**

Bis 31.07.2017 bis zu 200€ Zuschuss sichern.

## Heizungstausch schnell & einfach

Komplettpaket inklusive persönlicher  
Beratung und Installation

- [> Mehr erfahren](#)
- Direkter Vertrieb von Heizungen an den Endkunden und Lead-Generierung für unsere Fachhandwerker
  - Neue Möglichkeiten zum Vertrieb von Serviceleistungen
  - Direkte Marktinformationen vom Endkunden

1

2

3



## Zusammenfassung

Kundennutzen bleibt die Entscheidungsmaßgabe für digitale Maßnahmen.

Digitalisierung geschieht entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Digitale Transformation bedarf einer ganzheitlichen Herangehensweise.



A futuristic cityscape, constructed from various metallic and technological components, floats in space. The city is divided into two main sections, one above and one below a central glowing blue energy core. The background features a large, detailed Earth in the upper center, a sunset or sunrise sky with orange and blue hues, and two smaller, glowing blue spherical structures on either side of the central energy core. The overall scene is set against a dark blue space background.

Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit.