

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**

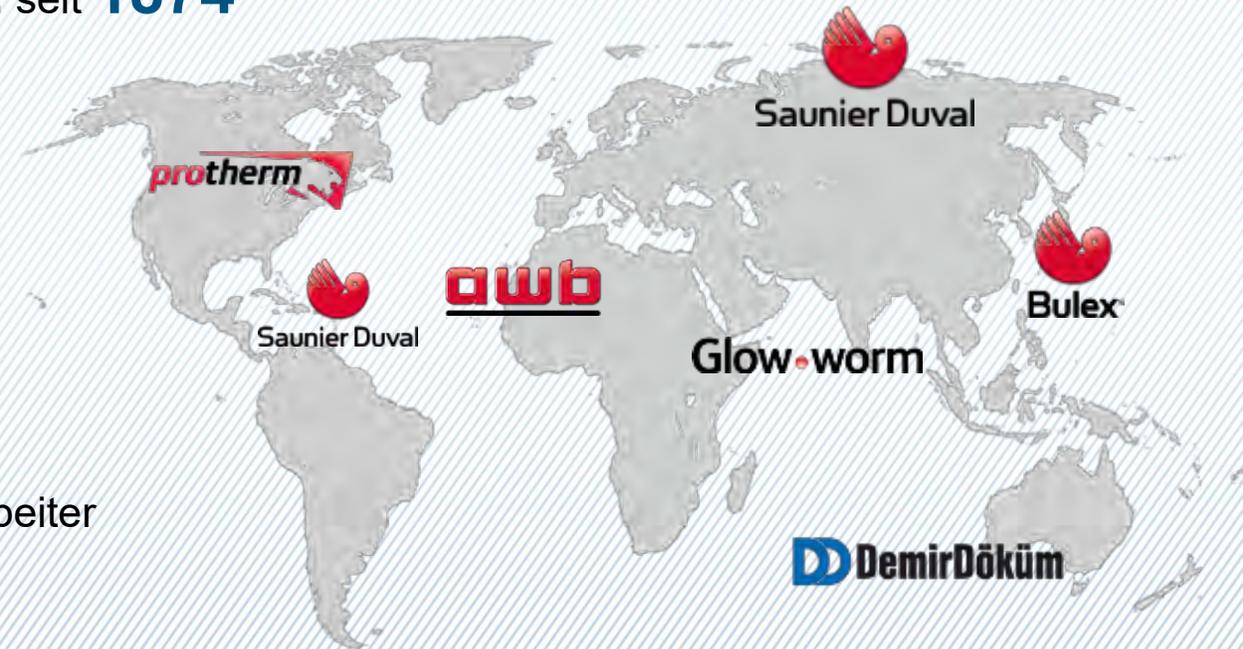
Mehr als **30 Millionen** Kunden
in über **60** Ländern

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.

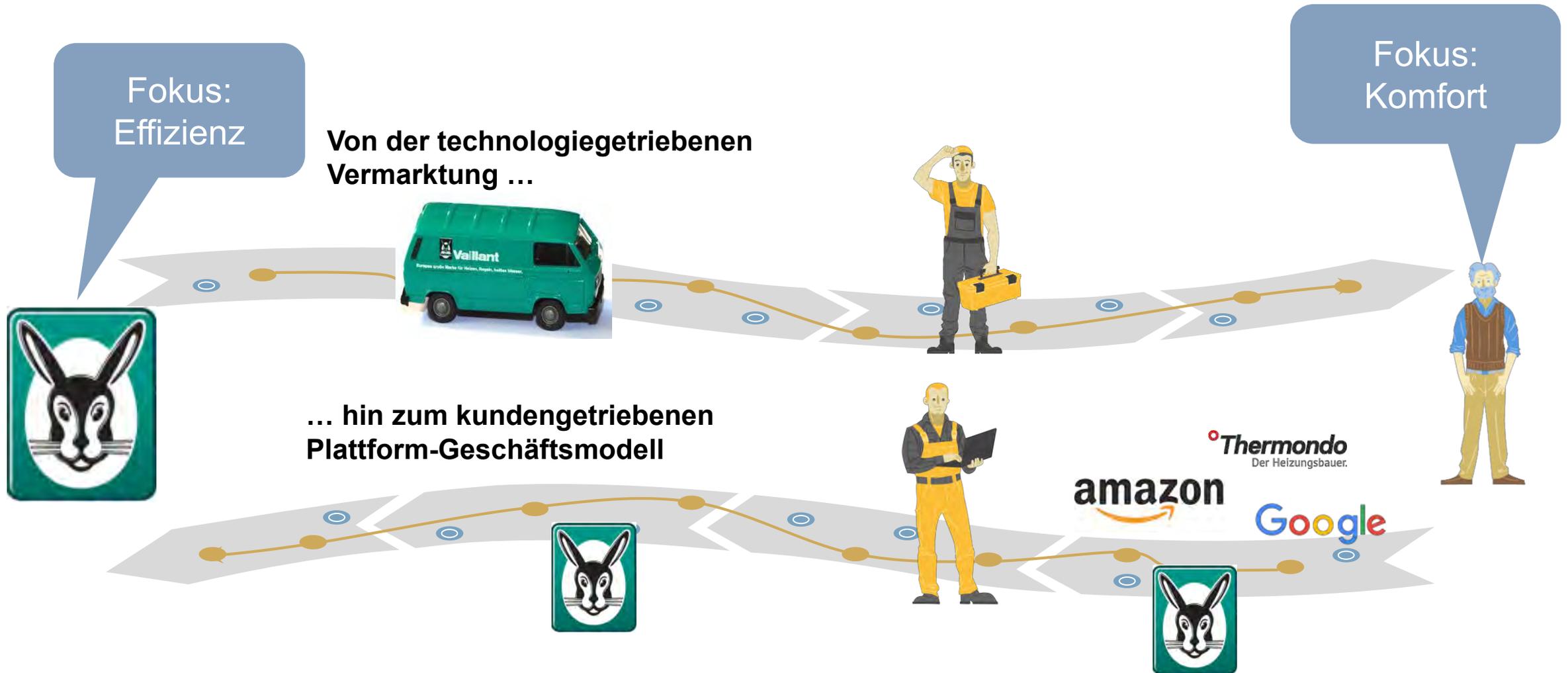
Vom Produzenten hin zum Service-Anbieter.

- 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

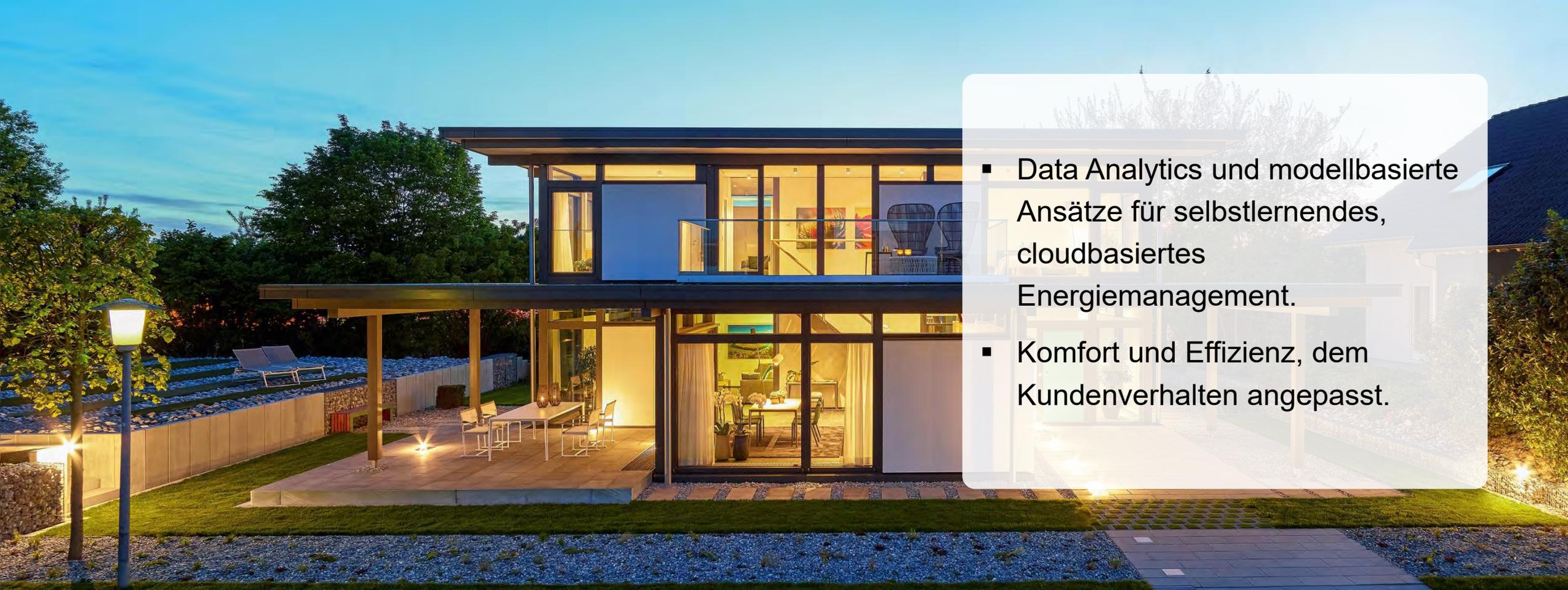
Mit internetfähigen Reglern Komfort und Energieeffizienz erhöhen.

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



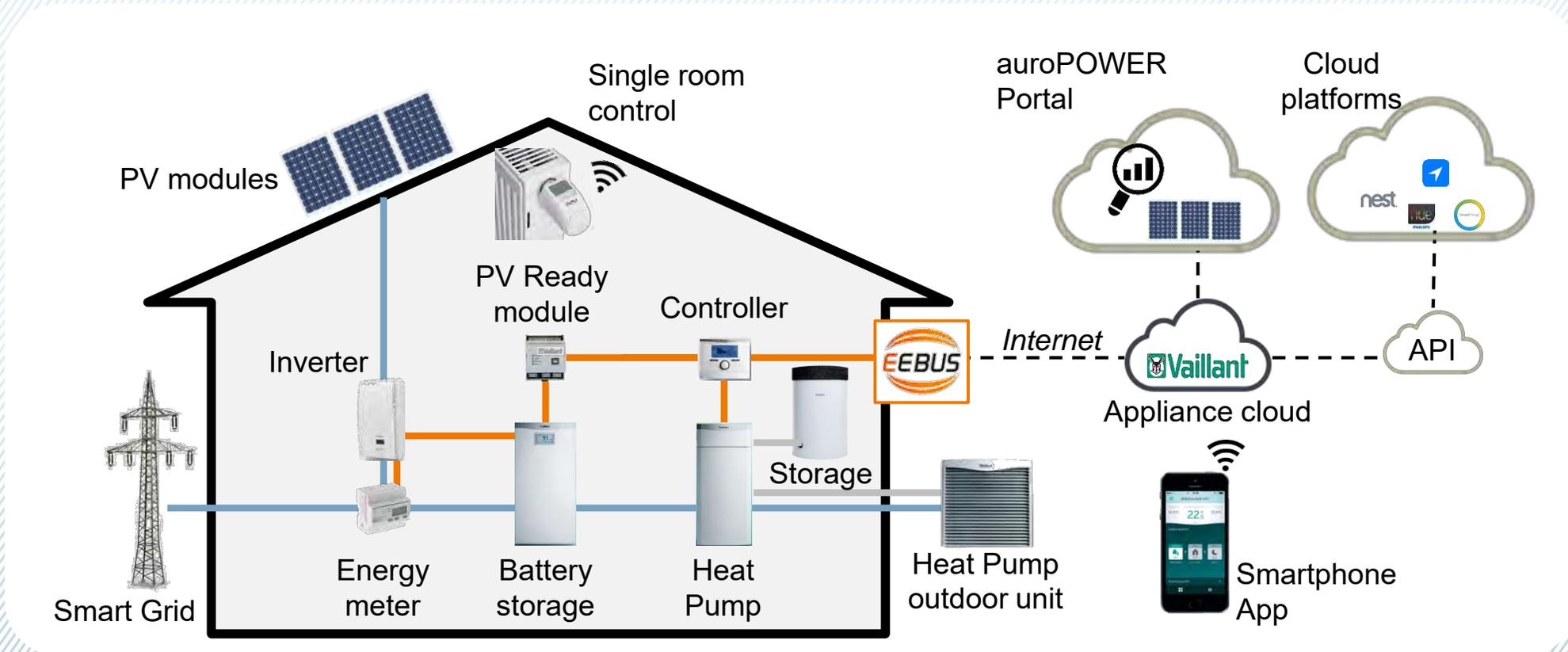
Connectivity & Smart Products – Intelligentes Home-Energy-Management

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.



Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit.