vep MAGAZIN

TECHNIK. LEBEN. VAILLANT.

AUSGABE 03 WINTER 2018

JETZT GRATIS-AKTIONSPAKET SICHERN!

MEHR AUF SEITE 26

GUT GEREGELT

HEIZUNGSKNIFFE ZUR REGLEREINSTELLUNG

*MAL UNTER UNS!

DREI FACHPARTNER REDEN KLARTEXT MIT VAILLANT

GUT AUSGEBILDET

WIR DISKUTIEREN ZUR ZUKUNFT DER SHK-AUSBILDUNG

Vaillant

OFFENER AUSTAUSCH

LIEBE PARTNER AUS DEM FACHHANDWERK,

Ihre Meinung ist uns wichtig. Denn Sie sind diejenigen, die tagtäglich mit unseren Produkten arbeiten. Was dabei zählt: Klartext reden. Unsere Aktion Mission V ist ein Bekenntnis zu diesem Leitspruch. Aus Ihrem Feedback zu unseren Produkten und Services lernen wir jeden Tag und passen unser Angebot noch besser Ihren Bedürfnissen an. In unserer Titelstory ab Seite 6 berichten drei Fachpartner ungeschönt von ihren Eindrücken bei der Mission V.

Im ständigen Austausch mit unseren Fachpartnern entwickeln wir auch neue Konzepte, wie wir Endkunden in Zukunft für unsere Produkte gewinnen können. Dabei legen wir uns gerne gemeinsam mit Ihnen ins Zeug, wie zum Beispiel unser Workshop zum Thema HeizungOnline zeigt.

Dass für uns das Miteinander im Vordergrund steht, betont auch Sebastian Albert, Leiter Produkt- und Dienstleistungsmanagement. Für ihn zeichnet sich Vaillant durch diese Menschlichkeit aus. Im Interview verrät er, wie er am liebsten seine Freizeit verbringt, welche Trends er in unserer Branche beobachtet und was er sich gemeinsam mit Ihnen für die Zukunft vorgenommen hat.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre!
Herzliche Grüße

Diana Kraus
LEITERIN VERTRIEB & SERVICE SÜD

Bernd Strung
LEITER VERTRIEB & SERVICE NORD

VEP MAGAZIN
AUSGABE 03 WINTER 2018

SONNE IM PAKET!

NEUER PV-INSTALLATIONSSERVICE FÜR FACHPARTNER

12
WAS KOMMT?

PARTNER EMPFEHLEN PARTNERN

WEBSTART – DER SCHNELLE WEG ZUR EIGENEN HOMEPAGE

20
WAS HILFT?

WAS GIBTS?

Die News:
Modernisierungskampagne, Silber bei den EuroSkills und Messetermine 04

WAS BEWEGT?

Mal unter uns:
Vaillant stellt sich dem offenen Feedback der Fachpartner und reagiert mit neuen Services 06

WAS KOMMT?

Sonne im Paket:
Vaillant kooperiert mit der Greenergetic GmbH 12

Sich ins Handwerkszeug legen:
Zu Besuch im Berufsbildungszentrum Duderstadt 14

Gut geregelt:
Heizungskniffe für die optimale Reglereinstellung 17

Das Multitalent:
Eröffnung der recoCOMPACT exclusive Fertigung 18

WAS HILFT?

Partner empfehlen Partnern:
webSTART – der schnelle Weg zur eigenen Homepage 20

Recht einfach:
Energielabelrahmenverordnung 21

Vorgestellt:
Sebastian Albert, Leiter Produkt- und Dienstleistungsmanagement 22

WAS LOHNT SICH?

So begeistern wir Endkunden 2025:
Das HeizungOnline Community Treffen 24

Meldungen aus dem VEP Programm:
Reiseziele und Neujahr-Aktionspakete geschenkt 26

WAS GEHT?

„Azubis erzählen“:
Von wegen reine Männersache! 27

Besuchen Sie auch unser FachpartnerNET für weitere News
Partnerschaft → VEP Übersicht → VEP Magazin

OBEN VON LINKS NACH RECHTS:
Janina Krämer, Eva Mucke, Frederik Rensen, Daniela Bauer, Kirsten Reichelt, Regina Wiesemann, Nicole Lege, Melanie Gambal, Sabrina Saunus, Nicole Hochhaus, Andrea Jäger, Martina Horn, Susanne Rodewig, Sascha Panek, Christina Stojanovic

Das sind die Kollegen, die sich täglich um sämtliche Belange rund um das VEP Programm kümmern – vom Scannen der Barcodezettel über den Prämienshop und die Vaillant Werbewelt bis hin zur VEP Hotline. Danke für 2018 und auf eine gute Zusammenarbeit im nächsten Jahr!

Wir wünschen frohe Weihnachten und einen guten Rutsch!

WAS GIBTS?

DREI FRAGEN AN …

… Paul Schärschmidt, Gewinner der Silbermedaille der EuroSkills 2018 im Bereich SHK. Der 23-Jährige ist einer von 17 deutschen Preisträgern des Wettbewerbs für Young Professionals. Außerdem ist er Meisterschüler im Betrieb seines Vaters Mike Schärschmidt, VEP Partner seit 2000.

Paul, wie bereitet man sich eigentlich auf so einen Wettbewerb vor?
Wir haben zehn Wochen intensiv anhand eines Testprojektes trainiert. Die Trainingszeit war verteilt auf ein Jahr und fand im Bundesleistungszentrum SHK in Schweinfurt und in der Handwerkskammer Leipzig statt. Ich wurde vorab sehr gut unterstützt, besonders von meinem Trainer André Schnabel, der mit mir viel getüftelt und mir alle seine Erfahrungen mit auf den Weg gegeben hat. Die Zeit werde ich nie wieder vergessen.

Ihre Aufgabe war es unter anderem, in einem Bad sämtliche Leitungen zu verlegen und einen Heizkörper aus einer Kupferstange zu erstellen. Was war für Sie die größte Herausforderung?
Die Ablenkung durch das Publikum. Ich habe aber einen recht guten Platz gelost bekommen und war ein wenig abgeschottet. Aber die Zuschauer können schon recht nah herantreten und einem ganz genau auf die Finger schauen. Deswegen haben wir auch Gehörschutz getragen, um nicht zu sehr von den Geräuschen in der Halle abgelenkt zu werden.

Was nehmen Sie für Ihren Arbeitsalltag, aber auch persönlich aus diesen intensiven drei Wettbewerbstagen mit?
Persönlich nehme ich eine großartige Zeit mit vielen neuen Leuten, Freundschaften und Erfahrungen mit. Für den Arbeitsalltag nehme ich das ökonomische Arbeiten aus dem Wettbewerb mit und natürlich das Auge fürs Detail.

ERFOLGREICHE MODERNISIERUNGSKAMPAGNE

„D-Mark Heizung raus, Förder-Euros rein“ fordert Vaillant, um dem Modernisierungsstau im Heizungskeller entgegenzuwirken. Online, in Tageszeitungen, Radiospots und auf Großflächen-Plakatwänden läuft seit Ende September eine bundesweite Endkunden-Werbekampagne, die auf die Modernisierung alter Heizanlagen hinweist. Die Idee: Wer jetzt seine 15 bis 20 Jahre alte Heizung gegen eine neue tauscht, kann vom Vaillant Fördergeld Service profitieren und sich in wenigen, einfachen Schritten eine staatliche Förderung von bis zu 3.600 Euro sichern. Die Kampagne kommt gut an: Rund 8.500 Kundenanfragen gingen bis Ende November bei Vaillant ein. Weitere Informationen finden Sie im FachpartnerNET unter www.vai.vg/dm-heizung-raus.

Geänderte Tagesfolge: Die ISH findet 2019 von Montag bis Freitag statt

MESSETERMINE

11.01.–13.01.2019	**Haus, Garten Bad Salzuflen**
14.01.–19.01.2019	**BAU München** Thema der Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme ist vor allem die Zukunft des Bauens.
25.01.–27.01.2019	**Haus & Energie Sindelfingen**
25.01.–27.01.2019	**home² Hamburg**
01.02.–03.02.2019	**Baumesse Rheda-Wiedenbrück**
15.02.–17.02.2019	**BAUExpo Gießen**
11.03.–15.03.2019	**ISH Frankfurt** Das Motto: „Water. Energy. Life.“

MAL UNTER UNS: DREI FACHPARTNER REDEN KLARTEXT MIT VAILLANT

Die Mission V ermöglicht Fachpartnern einen Blick hinter die Kulissen. Begleitet von einem Kamerateam, nehmen sie die Arbeit bei Vaillant genau unter die Lupe. Der Auftrag: ungeschönt Klartext reden.

Mehr Feedback – mehr Qualität: Die Meinung der Fachpartner trägt dazu bei, die Produkte und Services von Vaillant weiter zu verbessern. Basis für einen offenen Austausch ist Vertrauen. Daher haben wir die Mission V ins Leben gerufen. Das Ziel: SHK-Profis einen Seitenwechsel ermöglichen, ihnen dadurch einmalige Einblicke bieten, ungeschminkte Rückmeldungen erhalten – und so das Vertrauensverhältnis stärken. Zahlreiche Fachpartner haben bereits teilgenommen und in verschiedenen Bereichen die Services von Vaillant auf Herz und Nieren geprüft, vom Außendienst bis zum Kundenforum. Drei SHK-Profis, die sich der Mission V gestellt haben, berichten von ihren Eindrücken und Verbesserungsvorschlägen.

Sie kennen die Videos der Mission V noch nicht? Auf www.mission-v.de finden Sie bereits die ersten Videos. Registrieren Sie sich doch für den Video-Alarm, um keine neuen Videos zu verpassen.

Der Name:
Enzo Palazzolo,
VEP Starter, Solingen

Die Mission:
unterwegs mit dem
Vaillant Außendienst

Der Standort:
Dresden

Das Urteil:
„Für mich ist der Vaillant Außendienst erster Ansprechpartner bei Fragen und Herausforderungen jeder Art. Mein Eindruck: Im Grunde arbeitet der Außendienstler immer und das Telefon klingelt in einer Tour. Der eine ruft an wegen eines kaputten Reglers, der Nächste braucht einen Kundendiensttechniker. Das sind die typischen Probleme, die ich auch aus meinem Alltag im Betrieb kenne. Für mich sind Außendienstler deshalb Problemlöser. Uwe, den ich bei seiner Arbeit in Dresden begleiten durfte, hat die zahlreichen Nachfragen und Probleme sehr professionell gehandhabt. Besonders häufig wurde das Thema BHKW angesprochen. Aus diesem Segment hat sich Vaillant wieder zurückgezogen. Das finde ich schade, denn da war man meiner Meinung nach kurz vor dem Ziel, hatte investiert und dann doch aufgehört. Da hätte man weiter dran glauben sollen, finde ich. Auch zu diesem Thema hatte Uwe fachmännische Erklärungen und Lösungen parat. Man merkt, dass im Außendienst bei Vaillant nicht einfach nur Verkäufer arbeiten, sondern Leute vom Fach, die wissen, wovon sie reden. Es war wirklich eine tolle Erfahrung, mal die Seiten zu wechseln und zu sehen, wie die Kollegen bei Vaillant arbeiten.“

„MAN MERKT, DASS IM AUSSENDIENST BEI VAILLANT NICHT EINFACH NUR VERKÄUFER ARBEITEN, SONDERN LEUTE VOM FACH.“

Der Name:
Jens Fuhrmann,
VEP Partner seit 2005, Hannover

Die Mission:
den Ersatzteilservice auf Herz und Nieren prüfen

Der Standort:
Hannover

Das Urteil:
„An so einem Tag lernt man die andere Seite gut kennen. Wir als Fachpartner meckern ja auch schon mal, weil ein Teil nicht da ist oder nicht gefunden wird. Da war es sehr interessant zu sehen, wie das Zusammenspiel zwischen Vaillant und dem Großhändler abläuft. Hier wird nichts dem Zufall überlassen, und ist ein Teil mal nicht vorrätig, versorgt Vaillant den Großhändler mit dem nötigen Nachschub. Bei der Beschaffung der richtigen Ersatzteile im Lager ist alles durchorganisiert – vom Ermitteln des erforderlichen Teils über die Bestellung bis hin zur Ausgabe. Die Lager müssen gründlich gepflegt werden und es erfordert technischen und organisatorischen Aufwand, aus Tausenden Ersatzteilen das richtige zu besorgen. Jedes Ersatzteil hat eine Artikelnummer und wird darüber eingelagert. Es ist also auch nur über diese Nummer im Lager auffindbar. Durch den engen Austausch mit den Großhändlern und die sehr gut ausgearbeitete Online-Plattform von Vaillant ist das aber kein Problem. Dort gibt man den Gerätetyp ein, erhält unterschiedliche Baugruppen und ermittelt daraus relativ einfach die Bestellnummer für das Ersatzteil. So kann es der Lagerist schnell finden. Der Vaillant Ersatzteilservice funktioniert grundsätzlich sehr gut. Was man allerdings vertiefen könnte, wäre der Umgang mit der App ersatzteilCHECK. Es wäre hilfreich, wenn Vaillant dafür eine Art Kurzschulung entwickelt, um das Angebot noch mehr Kollegen näherzubringen. Dabei könnte der Außendienst den Monteuren die Software einrichten und den Umgang erläutern. Der Tag beim Ersatzteilservice war sehr interessant und ich würde das sofort wieder machen.“

„DER VAILLANT ERSATZTEIL-SERVICE FUNKTIONIERT SEHR GUT. WAS MAN ALLERDINGS VERTIEFEN KÖNNTE, WÄRE DER UMGANG MIT DER APP ERSATZTEILCHECK.“

Alle Informationen sowie die Videos zur Mission V finden Sie unter
www.mission-v.de

Der Name:
Friedrich Weißbarth,
VEP Partner seit 2006, Mainhausen

Die Mission:
im Kundenforum die technischen Berater testen

Der Standort:
Dortmund

Das Urteil:
„Es war eine tolle Erfahrung, einmal hinter dem Beratertresen zu stehen. Ich war in die Kundenberatung, Planungsunterstützung, Angebotserstellung und bei einer Geräteschulung eingebunden. Die Aufgaben haben mir großen Spaß gemacht. Ich habe durch die Mission V aber auch festgestellt: Was wir als Handwerker manchmal für selbstverständlich halten, ist gar nicht so selbstverständlich. Ein Beispiel: Wenn ich eine Anfrage starte, erwarte ich wie auf Knopfdruck sofort die passende Antwort. Aber jedes Problem hat individuelle Ausprägungen. Da benötigen die Kundenberater gelegentlich auch etwas Zeit, um die Ideallösung zu finden. Diesbezüglich war das Vaillant Team in Dortmund sehr gut organisiert. Es gibt aber auch Punkte, bei denen ich mir Verbesserungen wünsche: Die digitalen Hydraulikpläne zur Planung von Anlagen ließen sich zum Beispiel etwas flexibler gestalten. So könnten wir das Bauvorhaben unserer Kunden dort direkt eintragen. Zudem wären bei manchen Wärmepumpen genauere Hinweise zum Aufbau des elektrischen Anschlusses hilfreich, finde ich. Ein dritter Punkt ist, dass Mitarbeiter der Hotline aus meiner Sicht vereinzelt zu schnell zum Austausch der Platine raten, wo ein einzelnes Teil gereicht hätte. Hier würde ich mir eine noch gezieltere Fehlereingrenzung wünschen. Mein Fazit: Die technischen Fachberater und Trainer, die ich in Dortmund kennengelernt habe, waren sehr professionell und machen tolle Arbeit. Es war eine super Erfahrung, einmal hinter dem Beratertresen zu stehen. Was mir besonders gefallen hat, war der menschliche Umgang miteinander. Die Zusammenarbeit unter den Kollegen, wie herzlich und offen sie mich aufgenommen haben, war vorbildlich. Deshalb nehme ich einen sehr positiven Eindruck mit.“

„DA ICH JETZT EINEN TIEFEREN EINDRUCK VON DER ARBEIT DER TECHNISCHEN BERATER HABE, WERDE ICH BEI MEINEN ANFRAGEN KÜNFTIG ETWAS GEDULDIGER SEIN.“

KLARTEXT VERSTANDEN

Um Produkte und Services stets zu verbessern, ist das Feedback der Fachpartner für Vaillant sehr wichtig. Denn auch bei uns in einem großen Unternehmen läuft nicht immer alles rund. Durch den ständigen Dialog lernen wir immer wieder und können uns verbessern. Um unsere Partner zu unterstützen, gibt es nun den Newsletter „Montagehinweise“, eine einfache und kostenlose Ersatzteilabgabe für ausgewählte Teile und das Qualitätsversprechen für den ecoTEC exclusive.

Ein Newsletter, gesammelte Expertise

Der digitale Vaillant Newsletter „Montagehinweise“ bietet Ihnen als Vaillant Exzellenz Partner die Möglichkeit, aus den Erfahrungen Ihrer Kollegen zu lernen. In regelmäßigen Abständen teilt Vaillant das Feedback der Fachpartner und Außendienstmitarbeiter zu Installationsprozessen – von Gas-Brennwertkesseln über Wandheizgeräte bis hin zu Wärmepumpen. Denn wir wissen, dass diejenigen, die täglich mit unseren Produkten arbeiten, häufig über die besten Tipps und Tricks verfügen. Diese Alltagserfahrungen sind wichtig, um die Montageprozesse zu verbessern und zu erleichtern.

Mehr Infos zum Newsletter finden Sie im FachpartnerNET Aktuell → Wichtige Montagehinweise

Wer umfangreiche und praxistaugliche Hinweise für die Installation von Geräten erhalten möchte, kann sich unter www.vaillant.de/fachpartnernet/aktuell/wichtige-montagehinweise/ registrieren.

Ausgewählte Ersatzteile einfach und kostenlos erhalten

Im Reparatur- und Wartungsgeschäft müssen Ersatzteile einfach und schnell bestellbar sein. Ihr Feedback und die Analyse der Ersatzteil-Bestellung für bestimmte Brennwert-Heizgeräte aus den Produktionsjahren 2013 bis 2016 zeigen, dass die Leiterplatte, der All-Gas-Sensor sowie die Abgasdichtungen die am häufigsten bestellten Ersatzteile sind.

Ihrem Wunsch, die Bereitstellung der genannten Teile zu vereinfachen und zu beschleunigen, sind wir nachgekommen und unterstützen das Fachhandwerk bis zum 31. März 2019 mit der kostenlosen Ersatzteilabgabe: Loggen Sie sich im Vaillant FachparterNET ein und wählen Sie eins der vier möglichen Ersatzteile aus. Das ausgewählte Ersatzteil wird dann automatisch und kostenlos an Ihre Firmenadresse versendet.

Bitte berücksichtigen Sie bei der Bestellung des All-Gas-Sensors und der Leiterplatte die Eingabe der 28-stelligen Serialnummer des Brennwert-Heizgerätes aus den Jahren 2013 bis 2016. Weitere Informationen und eine Liste mit den betroffenen Heizgeräten finden Sie ebenfalls im FachpartnerNET.

Mehr Infos unter FachpartnerNET Aktuell → Kostenlose Ersatzteilabgabe 2018/2019

Vaillant steht für Qualität – versprochen!

Vaillant setzt bei all seinen Geräten auf höchste Qualität und hochwertige Verarbeitung. Ein Beispiel: der ecoTEC exclusive. Der All-Gas-Sensor für alle Gasarten ist mit einer nanobeschichteten Keramik ausgestattet. Diese Beschichtung erhöht die Robustheit des Sensors gegenüber Feuchtigkeit und schafft so bei besonders langen Abgaswegen und entsprechend hohen Kondensatmengen mehr Betriebssicherheit. Der All-Gas-Sensor misst den Kohlenmonoxidgehalt der Abgase, bringt diesen als Korrekturwert ein und sorgt so für eine stets optimale Verbrennung und effiziente Betriebsweise. Sollten wir diese Versprechen einmal nicht einhalten können und der Sensor muss innerhalb von acht Wochen nach der Inbetriebnahme wider Erwarten ausgetauscht werden, erhalten Sie kostenlos ein gleichwertiges ecoTEC exclusive Gerät. Voraussetzung sind eine Installation im Zeitraum vom 1. August bis zum 31. Dezember sowie ein nachweislicher Material- oder Fabrikationsfehler. Seitdem die Qualitätsoffensive läuft, beträgt unsere Ausfallrate unter 0,5 Prozent (Stand Ende Oktober). Deshalb werden wir unser Qualitätsversprechen auch in 2019 fortführen. Weitere Informationen erhalten Sie im Januar 2019.

SONNE IM PAKET

Photovoltaik aus einer Hand – das ist das Motto eines neuen Full Service, den Vaillant Fachpartnern bietet. Über ein Online-Portal lassen sich damit PV-Systeme einfach planen und umsetzen.

Durch die zunehmende Elektrifizierung spielen Photovoltaiksysteme eine immer größere Rolle. So sind sie zum Beispiel eine ideale Ergänzung für elektrisch betriebene Heizsysteme wie Wärmepumpen. Um Ihren Kunden die Kombination von Strom und Wärme ganz einfach anbieten zu können, stellen wir Ihnen zusammen mit unserem Kooperationspartner greenergetic einen umfassenden Service zur Verfügung. Von der ersten Planung bis hin zur finalen Montage: das gesamte Photovoltaiksystem aus einer Hand.

Einfach geplant, schnell installiert

Mit einem intuitiven Planungstool im FachpartnerNET können Sie in wenigen Schritten eine PV-Anlage konfigurieren, optional auch auch mit unserem Batteriespeicher eloPACK. Unser Kooperationspartner greenergetic betreut das jeweilige Projekt von Anfang bis Ende und übernimmt alle Leistungen. vep

Weitere Informationen und den Zugang zum Online-Portal finden Sie im FachpartnerNET Service → Systeme planen & beraten → Photovoltaik Planungs Tool

WAS HAB ICH DAVON?

- Planung über PV-System-Konfigurator
- Hotline für Fragen zur Planung
- Klärung offener Fragen im Beratungsgespräch
- Vor-Ort-Termin zur Überprüfung des Angebots
- Komplette Montage der PV-Anlage
- Komplette Elektroinstallation durch einen PV-Spezialisten
- Umfangreiche Dokumentation
- Kommunikation mit dem Energieversorger
- Angebots- und Rechnungstellung liegen bei Ihnen, denn Sie sind das Gesicht zum Kunden

IN FÜNF SCHRITTEN ZUM PV-SYSTEM FÜR IHREN KUNDEN

1. Im FachpartnerNET anmelden, Anlage planen und Angebot jeweils für sich und den Kunden anfordern
2. Persönliche Beratung durch einen PV-Spezialisten zur Unterstützung beim Planen im Konfigurator
3. Angebot dem Endkunden vorlegen und Bestellung aufgeben
4. Besichtigungstermin vor Ort übernimmt ein PV-Spezialist
5. Nach Inbetriebnahme und Übergabe der Anlage an den Endkunden Rechnung stellen

SICH INS HAND-WERKSZEUG LEGEN

Komplexe Themen, weniger Interessenten, viel beschäftigte Betriebe: Qualifizierung im SHK-Handwerk wird immer herausfordernder. Umso wichtiger ist die Rolle der Berufsschulen. Die Berufsbildenden Schulen BBS in Duderstadt setzen seit diesem Jahr auf eine moderne Werkstatt mit Vaillant Technik.

Zwei Stunden die Woche steht in den BBS in Duderstadt Demo-Unterricht auf dem Stundenplan. Das heißt: Der SHK-Nachwuchs schraubt, berechnet und dimensioniert im neuen Praxisraum direkt an der Anlage. Und zwar nicht nur am Brennwertkessel, sondern auch an der Wämepumpe, der Lüftung und dem Kombigerät. Möglich gemacht haben das neue Angebot unter anderem der engagierte Einsatz der Lehrkräfte Sylvio Nodewald und Jens Trümper sowie eine enge Kooperation mit Vaillant: Die verschiedenen Geräte-Technologien im Wert von rund 50.000 Euro stammen aus Remscheid und entsprechen dem neuesten Stand der Technik. Der Vorteil: Die jungen Talente erproben im Unterricht Gelerntes direkt in der Praxis und werden auch in der Abschlussprüfung an den Anlagen geprüft. Wir haben die Schulleiterin, Sabine Freese, den Lehrer Jens Trümper, den Vaillant Trainer Michael Heerich und den Azubi Maximilian Nebel an eine Werkbank geholt und zur Zukunft der SHK-Ausbildung diskutiert.

Die Digitalisierung revolutioniert unsere Arbeitswelt, in vielen Branchen kommen immer mehr Maschinen zum Einsatz. Hat das Handwerk eine langfristige Zukunft?

Jens Trümper: Ja, denn ohne Handwerk kämen wir nicht zurecht. Ein Heizsystem fachgerecht und individuell zu montieren, kann nur ein Mensch leisten.

Sabine Freese: Die Errungenschaften der Digitalisierung für das Handwerk sind spannend, vom 3-D-Druck über CNC-Fräsmaschinen bis hin zum Einsatz von Drohnen. Aber ich bin überzeugt: Automatisierte Prozesse machen das Handwerk sicherer, komfortabler, aber sie ersetzen es nicht.

Michael Heerich: Das sehe ich genauso. Von der Rechenmaschine über den PC bis hin zum Smartphone: Das alles sind moderne Werkzeuge, die dem Menschen dienen. So ist es auch mit den Innovationen im Handwerk. Wir bekommen neue, nützliche Hilfsmittel, mehr nicht.

Maximilian Nebel: Genau, ich finde es heute schon praktisch, komplizierte Dinge auf der Baustelle auch einmal googeln zu können oder auf einer App Infos zu Materialeigenschaften zu finden.

Wenn die technische Entwicklung so rasant voranschreitet: Wie stellen Sie sicher, dass die Ausbildungsinhalte mit den Trends der Branche mithalten?

Sabine Freese: Das ist ein Spannungsfeld, keine Frage. Wir verfolgen zum einen den Grundsatz, den Schüler dort abzuholen, wo er steht. Das heißt: Wir müssen in der beruflichen Erstausbildung die Grundlagen vermitteln. Zum anderen sind die Anforderungen der Betriebe und Kunden in der Praxis oft hochtechnisch, Stichwort Smart Home. Hier müssen wir natürlich auf dem neuesten Stand sein.

„Ich mag es, dass ich die Ergebnisse meiner Arbeit direkt sehe.“

MAXIMILIAN NEBEL, SHK-AUSZUBILDENDER IM VIERTEN LEHRJAHR

Wie gelingt Ihnen das?

Jens Trümper: Aus den vier Hauptfeldern Wasser-, Wärme-, Luft- und Umwelttechnik entstehen für diesen Ausbildungsberuf 15 Lernfelder im Theorieunterricht. Die Rahmenrichtlinien geben vor, dass wir diese Unterrichtsinhalte in dreieinhalb Jahren vermitteln. Um neuen Technologien und Trends als Schule gerecht werden zu können, nehme ich darüber hinaus regelmäßig an Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen teil.

Sabine Freese: Wir können aber auch nicht alles abdecken, dafür gibt es den Betrieb und die weitere Qualifizierung zum Meister zum Beispiel. Es ist wichtiger, exemplarisch in die Tiefe des Lernstoffs zu gehen, als möglichst viele Lernfelder nur oberflächlich zu behandeln.

Maximilian, Sie lernen die vielseitigen Inhalte hier in der Berufsschule. Warum haben Sie sich für die SHK-Ausbildung entschieden?

Maximilian Nebel: Auf den Beruf gekommen bin ich durch einen Ferienjob. Ich mag es, dass ich die Ergebnisse meiner Arbeit direkt sehe und das Haus nach der Reparatur wieder warm ist, zum Beispiel. Mit Fachabi und der Ausbildung in der Tasche habe ich außerdem die besten Chancen für die Zukunft. Später kann ich immer noch entscheiden, ob ich den Meister mache oder studieren gehe. In meinem Jahrgang haben sich von 70 Mitschülern allerdings nur drei für das Handwerk entschieden.

„Der Beruf ist sauberer geworden, technischer und relevanter. Heute trägt das Handwerk zur Energiewende bei.“

SABINE FREESE, LEITERIN DER BBS DUDERSTADT

Was denken Sie, woran könnte es liegen, dass das Handwerk ein schlechtes Image hat?

Maximilian Nebel: Es gibt das Klischeebild vom SHK-Handwerk, das abschreckt. Die meisten denken, dass wir ständig verstopfte Toiletten reinigen. Dabei kommt das nur drei- oder viermal im Jahr vor.

Sabine Freese: Der Beruf hat sich in der Tat gewandelt, er ist sauberer geworden, technischer und relevanter. Heute trägt das SHK-Handwerk zur Energiewende bei. Und es ist selbst Motor der technischen Entwicklung. Das ist ein Imagewandel, der noch nicht in allen Köpfen angekommen ist.

Welche Ansätze gibt es, das SHK-Handwerk bei jungen Leuten attraktiver zu machen?

Jens Trümper: Öffentlichkeitsarbeit und Vernetzung sind wichtig. Wir tauschen uns mit Handwerkskammern, Verbänden, Industrie, Betrieben und Schulen eng aus, um junge Menschen

> *„Wir helfen durch die Ausstattung von Laboren wie in Duderstadt dabei, die Ausbildung praxisnäher zu machen.“*
>
> MICHAEL HEERICH,
> TRAINER IM VAILLANT TRAININGSCENTER KASSEL

zu erreichen und das richtige Bild des SHK-Berufes zu vermitteln. Praktika wie bei Maximilian sind viel wichtiger geworden und immer häufiger der Berufseinstieg.

Michael Heerich: Wir als Unternehmen unterstützen unsere Fachpartner aktiv dabei, ihre Sichtbarkeit in Online-Kanälen beim Nachwuchs zu erhöhen und Fachkräfte zu finden. Wir bieten zum Beispiel digitale Marketinginstrumente an, bauen Websites oder helfen bei der Rekrutierung auf Facebook. Wir bieten außerdem spezielle Meisterprogramme an und helfen durch die Ausstattung von Laboren wie diesem hier in Duderstadt dabei, die Ausbildung praxisnäher zu machen. Denn das echte Lernen fängt an, wenn die Ausbildung vorbei ist.

Sie sprachen vorhin davon, dass es mittlerweile 15 Lernfelder gibt und nicht längst alle Themen aus der Praxis auf dem Lehrplan sind. Ist die SHK-Ausbildung überfrachtet und sollte es stattdessen eine stärkere Spezialisierung geben?

Sabine Freese: Eine Spezialisierung hilft nicht weiter. Wir merken ja bereits heute den Fachkräftemangel und bekommen die Klassen soeben voll. Bei mehr Ausbildungsberufen im SHK-Bereich werden wir Schwierigkeiten bekommen, die wohnortnahe Beschulung aufrechtzuerhalten. Und wenn wir als Berufsschule nicht mehr in der Region ausbilden können, stehen die Betriebe ohne Nachwuchs da.

Jens Trümper: Es ist unsere pädagogische Aufgabe, alle Schüler mitzunehmen und sie durch die Prüfungen zu führen. Meistens ist es eine Frage der Motivation.

Maximilian Nebel: Ich bin froh, dass wir so vielseitig ausgebildet werden. Wenn ich mich für etwas stark interessiere, kann ich es auch im Betrieb ansprechen oder mich später noch darauf spezialisieren. Kältetechnik könnte so ein Bereich sein.

Ist das einer der Trends, die einen besonderen Ausbildungsbedarf mit sich bringen?

Michael Heerich: Wir beobachten, dass es bei Systemlösungen mit regenerativen Quellen noch Nachholbedarf gibt: Wärmepumpe, PV, Batteriespeicher, Lüftung – alles das, was der Gesetzgeber heute im modernen KfW-40-Plus-Neubau verlangt. Daher haben wir hier im Praxisraum auch diese Technologien zur Verfügung gestellt.

Jens Trümper: Ja, aber man muss auch sagen, dass gerade im Bestand große Chancen für die Energiewende liegen, wenn wir alte Heizgeräte gegen neue tauschen. Eine Sanierungsquote von ein bis zwei Prozent in Deutschland ist zu wenig.

Sabine Freese: Hier würde ich mir mehr Anreize wünschen, eine Art Abwrackprämie für alte Heizungen.

Zum Schluss noch ein Blick in die Zukunft, wie sieht das SHK-Handwerk 2050 aus?

Jens Trümper: Auch 2050 legt sich ein Rohr nicht von allein. Ich gehe aber davon aus, dass die Anlagen dann deutlich leistungsfähiger sind und wir verstärkt auf regenerative Energieträger setzen. Wenn sich Strom umweltfreundlich und günstig produzieren lässt, werden wir auch wieder elektrisch heizen.

Sabine Freese: Ich kann mir vorstellen, dass Roboter und Mensch in der Zukunft Hand in Hand arbeiten: Warum sollte ein Roboter den SHK-Handwerkern nicht bei Routinearbeiten helfen? Die Profis werden dann körperlich entlastet und können sich auf die Zukunftstechnologien konzentrieren.

Michael Heerich: In Asien kommen heute schon Häuser aus dem 3-D-Drucker und Roboter unterstützen in der Pflege. Und wer hätte 2008 gedacht, was wir 2018 mit unseren Smartphones machen können, zum Beispiel die Heizung smart steuern. Es bleibt spannend.

Maximilian Nebel: 2050 wird mein Arbeitsumfeld entspannter, da die Altgesellen nicht mehr da sind und wir jungen Leute am Ball sind. (alle lachen)

> *„Auch 2050 legt sich ein Rohr nicht von allein.“*
>
> JENS TRÜMPER,
> BERUFSSCHULLEHRER FÜR DIE SHK-AUSBILDUNG
> AN DEN BBS DUDERSTADT

HEIZUNGSKNIFFE

Gut geregelt

Energieeffizienz, Kostenersparnis und Langlebigkeit – eine richtig geregelte Heizung hat viele Vorteile. Andreas Voßwinkel vom Vaillant Werkskundendienst gibt zehn Tipps, wie sich die Anlage im Herbst und Winter optimal einstellen lässt.

1 Regler verstehen

Was für das Auto der Tempomat, ist für die Heizung der Regler. Er legt über Faktoren wie Heizkurve, Parallelverschiebung und Außentemperatur die Vorlauftemperatur fest. Diesen Wert, der im Auto der Geschwindigkeit entspricht, hält das Gerät dann über die Brennerleistung.

2 Regler sinnvoll einsetzen

Bei allen Modellen läuft der Brenner weiter, wenn Heizkörper oder Raumthermostate geschlossen werden. Es empfiehlt sich daher, die Raumtemperatur über den Regler zu steuern, um Energie zu sparen.

3 Führungsräume festlegen

Der Raum mit der höchsten Wunschtemperatur sollte als Leitgröße dienen. Das ist meistens das Wohn- oder Badezimmer. Dort sollten die Thermostate der Heizkreise voll geöffnet bleiben.

4 Heizkurve richtig einstellen

Um einen gleichmäßigen Anstieg der Vorlauftemperatur zu erzielen, ist eine flache Heizkurve empfehlenswert. In Neubauten sind für Heizkörper Werte von 0,6 bis 0,9 und für Fußbodenheizungen von 0,2 bis 0,4 möglich.

5 Parallelverschiebung nutzen

In der Übergangszeit reagieren Heizsysteme oft träge. Wer die Wunschtemperatur am Regler um ein Grad erhöht, verändert die Temperatur im Führungsraum um zirka 0,2 bis 0,5 Grad.

6 Raumthermostat gezielt verwenden

Die Funktion „Raumaufschaltung“ senkt kurz vor dem Erreichen der Wunschtemperatur automatisch die Vorlauftemperatur. Das reduziert die Leistung des Geräts und verhindert häufiges Takten.

7 In der Übergangszeit richtig heizen

Eine voll geöffnete Heizfläche speichert mehr Wärme und gibt sie bei schwankenden Außentemperaturen gleichmäßig ab. Das spart Energie und Heizkosten.

8 Werkseinstellungen anpassen

Eine Solaranlage arbeitet ineffizient, wenn die Nachheizung immer freigegeben ist. Scheint die Sonne, sollte das System daher die Möglichkeit haben, Energie in den Pufferspeicher zu leiten.

9 Heizungsteillast optimieren

Eine Anlage sollte auch bei plötzlich abfallenden Außentemperaturen richtig reagieren. Ein Schlüssel dazu ist, die Leistung des Heizgeräts sinnvoll zu begrenzen und Heizzeiten zu verlängern.

10 Heiz- und Absenkzeiten richtig wählen

Bei einer Anlage mit Heizkörpern lohnt es sich, die Raumtemperatur um maximal zwei bis drei Grad zu senken. Ansonsten verbraucht das Aufheizen der Räume mehr Energie, als zuvor eingespart wurde.

ENERGIEWENDE – MADE IN REMSCHEID

Remscheid wird mehr und mehr zum Wärmepumpenzentrum: Vaillant eröffnete im Oktober eine neue Fertigungslinie und produziert dort unter anderem den zukunftsträchtigen Alleskönner für Wärme, Warmwasser, Lüftung und Kälte: die recoCOMPACT exclusive.

850 Quadratmeter, 32 Stationen, bis zu 1.000 verbaute Teile pro Erzeugnis – die neue Fertigungslinie von Vaillant setzt Maßstäbe in der Produktion von Wärmepumpen. Diese leisten einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz: Denn die Technologie ist die umweltfreundlichste Art, Raumwärme und warmes Wasser zu erzeugen. Drei Viertel der eingesetzten Energie stammen aus der Umwelt. „Wir gestalten den Weg in eine grüne Zukunft“, sagt Dr. Tillmann von Schroeter, Geschäftsführer Vaillant Deutschland. „Ein wichtiger Baustein ist die Elektrifizierung der Energieversorgung auf Basis erneuerbarer Energien. Die elektrische und umweltfreundliche Wärmepumpe insbesondere in Verbindung mit PV- und Batteriespeichersystemen kann hier eine Schlüsselrolle spielen.“

Mit der neuen Linie gelingt Vaillant der Wandel zum Komplettanbieter für

GABEN DEN OFFIZIELLEN STARTSCHUSS FÜR DIE NEUE WÄRMEPUMPENLINIE (V. L. N. R.):
Dr.-Ing. Norbert Schiedeck, Vorsitzender der Geschäftsführung der Vaillant Group und Geschäftsführer Technik, Sven Hansmeier, Geschäftsführender Gesellschafter der FIBAV-Unternehmensgruppe und Vaillant Kunde, Dr. Tillmann von Schroeter, Geschäftsführer Vaillant Deutschland, und Lutz Forßmann, Werksleiter Remscheid

den Neubau. Zudem festigt das Unternehmen seine Position als innovativer Wärmepumpenentwickler: Die Produktionslinie liegt in unmittelbarer Nähe zum Forschungs- und Entwicklungszentrum, das momentan entsteht. Teil dessen ist ein 9.000 Quadratmeter großes Testcenter, in dem unter anderem 40 Wärmepumpenprüfstände untergebracht sein werden. „Unsere Strategie, den Bereich Wärmepumpen auszubauen, trägt bereits Früchte“, so von Schroeter. „2018 sind wir im Bereich Luftwärmepumpen erneut im zweistelligen Bereich gewachsen und damit stärker als der Markt mit rund neun Prozent.“

Im Dialog mit dem Fachhandwerk entwickelt

Mit der recoCOMPACT exclusive fertigt Vaillant in Remscheid nun gleich das komplexeste Produkt der gesamten Gruppe. Rund fünf Stunden dauert es, die Luft-Wasser-Wärmepumpe aus der Green iQ Produktserie zu fertigen. Zum Vergleich: Ein wandhängendes Gerät nimmt nur etwa 20 Minuten in Anspruch. An der Entwicklung waren rund 50 Fachhandwerker aus Deutschland, Österreich und der Schweiz beteiligt. Die Kollegen haben Prototypen getestet und Feedback zu technischen Details wie Hydraulikanschlüssen gegeben. Das Ergebnis: ein kompaktes Gerät, unkompliziert im Tagesgeschäft. „Die Wärmepumpe lässt sich sicher und mit zwei Personen bereits innerhalb eines Tages installieren“, erläutert von Schroeter. „Praktisch ist auch, dass sie bequem von vorn gewartet werden kann.“ Neben der recoCOMPACT exclusive entsteht in der neuen Fertigungslinie auch die Schwester versoTHERM plus: Das Modell lässt sich mit weiteren Komponenten flexibel zu einem individuellen System zur Versorgung mit Wärme, Warmwasser, Kühlung und Frischluft zusammenstellen.

Die Neuheiten überzeugten bereits erste Kunden wie die FIBAV. Die Immobiliengesellschaft kooperiert seit 1998 mit Vaillant und hat seitdem rund 8.000 Anlagen verbaut. Geschäftsführer Sven Hansmeier: „Was diese Partnerschaft ausmacht, ist ein gemeinsames Verständnis für die Bedürfnisse des Marktes. Bereits heute sind 70 Prozent unserer Häuser mit Wärmepumpen ausgestattet, ich bin überzeugt, dass dieser Anteil noch steigen wird.“ VEP

WAS HAB ICH DAVON?

- Die recoCOMPACT exclusive bietet Wärme, Warmwasser, Kälte und Frischluft aus einem Gerät.
- Energieeffizienzklasse A++ für Heizung
- das leiseste Modell seiner Klasse
- schnelle Installation innerhalb eines Tages von zwei Personen
- Wartung bequem von vorn

ANNE FRISCH, WILLI FRISCH GMBH,
GELSENKIRCHEN, VEP PARTNER SEIT 2006

PARTNER EMPFEHLEN PARTNERN

HOMEPAGE LEICHT GEMACHT

„Mit webSTART bietet Vaillant im Tausch für VEP Punkte die Möglichkeit, eine Homepage für den eigenen Betrieb zu bestellen. Für uns ein super Angebot. Wir hatten zwar bereits eine Website, die war aber längst nicht so professionell gestaltet, wie wir uns das gewünscht haben. Vom Design bis hin zur neuen Datenschutzgrundverordnung gab es da ein paar Punkte, die uns Sorgen bereitet haben. Da wir als SHK-Fachleute nicht immer auch IT-Spezialisten sind, finde ich es großartig, dass Vaillant uns mit webSTART die Möglichkeit bietet, die Homepage in fachkundige Hände abzugeben. Uns war vor allem extrem wichtig, in puncto Datenschutz abgesichert zu sein. Die Bestellung der Homepage lief sehr unkompliziert ab. Nachdem Vaillant für uns eine Werbeagentur mit der Gestaltung beauftragt hatte, wurde uns im Grunde die ganze Arbeit abgenommen. Wir mussten lediglich ein paar inhaltliche Informationen sowie Fotos und unser Logo weitergeben, die Agenturmitarbeiter haben dann alles zum Laufen gebracht und jetzt haben wir eine schöne Internetseite. Für uns war der Ablauf schön einfach und mit sehr wenig Aufwand verbunden. Das ist genau das, was wir wollten. Die Werbeagentur rechnet ihre Arbeit schließlich mit Vaillant ab und wir bezahlen mit unseren VEP Punkten, sodass für uns keine zusätzlichen Kosten entstehen. Jedem, der eine professionell gestaltete Website haben möchte, empfehle ich, dieses Angebot wahrzunehmen.“

Mehr zu webSTART finden Sie im FachpartnerNET
Marketing → webSTART

WAS HAB ICH DAVON?

Eine flexible Website. Ihre Kunden können zahlreiche integrierte Funktionen wie zum Beispiel die Vaillant Produktpalette und den Systemfinder auf sämtlichen Geräten abrufen.

Deutlicher Zeitgewinn. Sie sparen sich die zeitaufwendige Suche nach der geeigneten Agentur und erhalten auch inhaltliche Hilfestellung.

Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Sie erhalten eine qualitativ hochwertige Präsentation Ihres Unternehmens im Internet zu einem fairen Preis.

Praktische Designvorlagen. Sie haben die Auswahl zwischen zwei Designvorlagen mit frei wählbarer Farbgestaltung und einem völlig eigenständigen Design. Bebildern lassen sich sowohl Heiz- als auch Sanitärthemen.

Hosting über Vaillant. Wir übernehmen für Sie das Bereitstellen Ihrer Homepage auf einem professionellen Server im Internet.

RECHT EINFACH

WICHTIGE NEUERUNGEN: ENERGIELABEL-RAHMENVERORDNUNG

Die Europäische Union hat bereits 2017 ihre Vorgaben für die Energieverbrauchskennzeichnung überarbeitet. Die Änderungen werden zu unterschiedlichen Zeitpunkten rechtswirksam. Wir fassen sie übersichtlich zusammen.

Bereits seit dem 1. August 2017 fordert die Europäische Kommission, dass auf energieverbrauchsrelevanten Produkten wie weißer Ware und Heizgeräten die Energieeffizienzklasse sowie die Einordnung in die Produktskala angegeben sind. Die farbigen Skalen sollen es Kunden europaweit erleichtern, sich beim Kauf für energieeffiziente Produkte zu entscheiden. Das heißt für die SHK-Branche: Nicht nur auf dem Gerät selbst, sondern auch in visuell wahrnehmbarer Werbung und technischem Werbematerial müssen die Energieeffizienzklasse und das Spektrum der verfügbaren Klassen abgebildet sein.

Darüber hinaus startet ab 1. Januar 2019 für alle gelabelten Produkte eine Produktdatenbank bestehend aus einem öffentlichen und nicht öffentlichen Teil. Der öffentliche Teil listet für Verbraucher die auf dem Etikett angegebenen Produktdaten auf. Der nicht öffentliche Teil erleichtert den Marktüberwachungsbehörden dank sämtlicher Details die Überprüfung der Labelanforderungen. vep

Mehr Informationen zur Europäischen Energielabel-Richtlinie finden Sie im FachpartnerNET und unter:
https://europa.eu → Suchbegriff Energieeffizienz

„KOMPLETTLÖSUNGEN GEHÖRT DIE ZUKUNFT“

Sebastian Albert ist seit April Leiter Produkt- und Dienstleistungsmanagement bei Vaillant Deutschland. Im Interview erzählt er, wie er am liebsten seine Freizeit verbringt, warum Freunde ihn bitten, ihre Heizgeräte zu regeln, und wieso er keine Neujahrsvorsätze fasst.

Herr Albert, wir treffen Sie am frühen Morgen. Wo wären Sie jetzt, wenn Sie heute einen freien Tag hätten?
Um diese Uhrzeit würde ich am Wochenende wahrscheinlich mit meiner Familie am Esstisch sitzen. Am Sonntagmorgen starte ich gerne mit einem ausgedehnten Frühstück in den Tag. Samstags steht gemeinsam mit meinen Kindern mehr Action auf dem Plan, zum Beispiel auf dem Sportplatz.

Das Motto von Vaillant lautet „Komfort für mein Zuhause“. Was bedeutet Gemütlichkeit für Sie?
Beim Wort „Gemütlichkeit“ kommt mir vor allem der Winter als Jahreszeit in den Sinn. An einem verregneten Novembertag sitze ich gerne mit einem guten Buch im Trockenen. Dazu trinke ich einen Kaffee oder Tee und lasse die Ruhe auf mich wirken.

Wenn Sie drei Eigenschaften nennen sollten, die Sie treffend beschreiben – welche wären das?
Als Erstes fällt mir da neugierig ein. Ich beschäftige mich gerne mit neuen Themen und lerne dazu. Gleichzeitig gelte ich in meinem Umfeld als zuverlässig: Was ich zusage, das halte ich auch ein. Als Drittes würde ich zielstrebig nennen. Sich neue Herausforderungen zu suchen, hat für mich einen hohen Stellenwert.

Sie sind seit April 2018 Leiter Produkt- und Dienstleistungsmanagement bei Vaillant Deutschland. Wie haben Sie die ersten Monate in Ihrer neuen Rolle erlebt?
Als enorm spannend und abwechslungsreich. Nach sechs Jahren bei der Vaillant Group dachte ich, dass ich alle Bereiche des Unternehmens kennen würde. Der Wechsel in die Vertriebsgesellschaft Deutschland hat mir aber nochmals eine neue Welt gezeigt. Die Kollegen hier haben mich herzlich empfangen und mir so den Einstieg sehr erleichtert. Die Menschen und das Miteinander zeichnen für mich Vaillant als Unternehmen besonders aus.

Welche Produkttrends werden die Heizungsbranche in nächster Zeit begleiten?
Zum einen gewinnen Digitalisierung und Vernetzung weiter an Bedeutung. Intelligente Produkte lassen sich immer intuitiver bedienen und bieten Nutzern so mehr Komfort. Ein weiterer Trend sind energieeffiziente Systemlösungen. Daher haben wir beispielsweise im Oktober unsere neue All-in-one-Wärmepumpe auf den Markt gebracht, die recoCOMPACT exclusive. Sie bietet auf wenig Raum Wärme, Warmwasser und Frischluft aus einem Gerät. In Kombination mit Photovoltaik und smartem Energiemanagement lässt sich der Strom dafür selbst erzeugen und speichern. Zum anderen nimmt der Wärmebedarf im Neubau kontinuierlich ab. Deshalb wird energiesparende Lüftungstechnik zunehmend wichtiger. Gleichzeitig setzen wir bei der Modernisierung des Gebäudebestands auf dezentrale Lösungen wie elektronische Durchlauferhitzer, um den Warmwasserbedarf zu decken.

Sind Sie im Bereich Wärmepumpen nicht ein bisschen spät dran im Vergleich zum Wettbewerb?
Wir waren bisher noch kein Komplettanbieter, das ist richtig. Aber mit der recoCOMPACT exclusive und der besonders flexiblen versoTHERM plus schließen wir diese Lücke auf sehr innovative Weise. Indem wir alle Funktionen in einem Gerät integrieren, reduzieren wir die Installationszeit auf der Baustelle enorm. Davon profitieren Bauträger wie Installateure gleichermaßen. Ich bin überzeugt: Komplettlösungen wie der recoCOMPACT exclusive gehört die Zukunft.

„Die Menschen und das Miteinander zeichnen für mich Vaillant als Unternehmen besonders aus.“

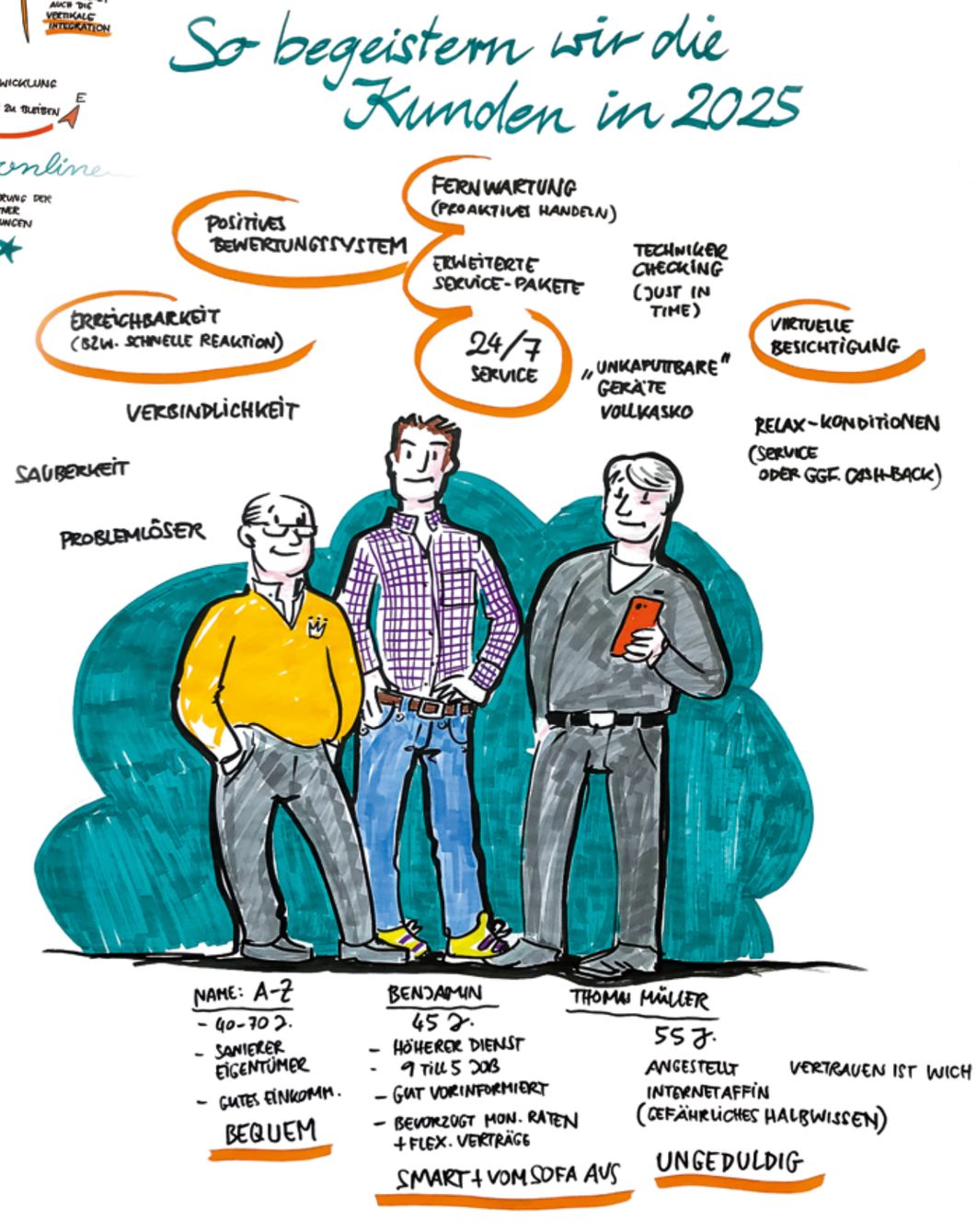
SEBASTIAN ALBERT,
LEITER PRODUKT- UND DIENSTLEISTUNGSMANAGEMENT

Welche Themen sehen Sie mit Blick auf die aktuelle Heizperiode im Herbst und Winter im Fokus?
Eine schnelle Unterstützung ist entscheidend, damit der Endkunde im Notfall nicht tagelang mit kaltem Wasser duschen muss. Die Voraussetzung dafür ist eine optimale Erreichbarkeit des Kundendienstes. So lässt sich beispielsweise direkt erfassen, welche Ersatzteile unsere Techniker mitbringen müssen. Dadurch können die Kollegen schon beim ersten Termin vor Ort schnell eine Lösung finden. Um noch besser erreichbar zu sein, haben wir unseren Werkskundendienst und unseren Hotline-Service zuletzt weiter ausgebaut.

Wagen wir einen Blick in die Zukunft: Was haben Sie sich für das Jahr 2019 vorgenommen?
Ich bin nicht der Typ, der konkrete Vorsätze für das kommende Jahr austüftelt – nicht einmal in der Silvesternacht (lacht). Für mich ist am wichtigsten, dass wir die Partnerschaft zwischen Vaillant und dem Fachhandwerk weiter stärken. Dabei spielt auch das Thema Weiterbildung eine wichtige Rolle. Mit unserem Trainingskonzept bieten wir konkrete Unterstützung bei der Installation neuer Technologien oder im Vertrieb. Dafür möchte ich unsere Fachpartner begeistern – im Jahr 2019 und darüber hinaus.
vep

Mehr zum zukunftsträchtigen Wärmepumpenportfolio im FachpartnerNET
Produkte → Alle Produkte → Wärmepumpen

SO BEGEISTERN WIR ENDKUNDEN 2025



Bereits heute informieren sich 58 Prozent der Endkunden vor der Heizungsmodernisierung online. Doch wie werden sie sich im Jahr 2025 verhalten? Beim HeizungOnline Community Treffen im August hat Vaillant gemeinsam mit Fachpartnern erste Antworten entwickelt.

Ausführliche Produktinformationen, vertraute Marken und schnelle Lieferung – darauf legen Endkunden heute beim Shopping im Web Wert. Der onlineaffine Kunde möchte sich zudem zügig und einfach einen Überblick verschaffen, Informationen sammeln und schnell ein Angebot erhalten. Das zeigt eine aktuelle Befragung der University of Applied Sciences Europe unter 200 Konsumenten. Dennoch nehmen die persönliche Beratung vor Ort durch einen kompetenten Fachhandwerker sowie ein breites Serviceangebot einen hohen Stellenwert ein: „Digitale Angebote machen es den Kunden einfacher, sich zu informieren. Sie ersetzen aber keinesfalls den fachkundigen Partner", stellt Hannah Waldhausen fest. „Das gilt auch noch 2025." Und wer, wenn nicht die Fachpartner, kennen den Endkunden am besten? Daher hat Vaillant beim ersten HeizungOnline Community Treffen im August 15 Fachpartner an einen Tisch gebracht und unter anderem über den Kunden der Zukunft diskutiert. Die Experten haben drei Kundentypen 2025 identifiziert: den Bequemen, den Smarten und den Ungeduldigen. Was sie verbindet? Sie sind zwischen 40 und 70 Jahre alt, gut vorinformiert, legen Wert auf Service, wollen Verbindlichkeiten und ein Rundum-sorglos-Paket. Die Möglichkeit, bequem vom Sofa aus die Heizanlage zu planen, Termine zu vereinbaren oder Fernwartungen durchführen zu lassen, gehört genauso zu den Prioritäten der Endkunden 2025 wie Erreichbarkeit und positive Online-Bewertungen. „Den wachsenden Ansprüchen können wir nur gerecht werden, indem wir unsere Services gemeinsam weiterentwickeln", erläutert Waldhausen. „Eine gute Erreichbarkeit über verschiedene Kanäle, Zuverlässigkeit bei Produkten und Dienstleistungen sowie ein Selbstverständnis als Problemlöser sichern den Fachpartnern und uns auch in Zukunft Kundenaufträge." HeizungOnline bietet bereits heute allen Endkundentypen eine Kombination aus Online-Planung inklusive erstem Angebot, Vor-Ort-Beratung und Rundumservice. „Veranstaltungen wie das Community Treffen helfen uns dabei, die Services in der Vaillant Projekt App und auf der Website weiter zu verbessern", sagt Waldhausen. „Die Kooperation mit dem Fachhandwerk ist der entscheidende Schlüssel, um Kundenbedürfnisse zu identifizieren und zu erfüllen."

Die Online-Services kommen an: Allein in den ersten drei Quartalen 2018 haben mehr als 200.000 Interessenten die Website besucht. Mittlerweile profitieren bereits mehr als 260 Fachhandwerker vom Zugang zu digitalen Neukunden, der digitalen Angebotserstellung und dem zügigen Vertragsabschluss mit HeizungOnline.

EXKLUSIV FÜR VEP PARTNER

REISEN

VEP REISEN 2019

29.04.–04.05.2019
Top Explorer Reise Panama

29.05.–03.06.2019
Explorer Reise Moskau
und St. Petersburg

03.10.–07.10.2019
Top Explorer Reise Oman

05.11.–11.11.2019
Top Explorer Reise
Singapur und Bali

ANMELDUNGEN SIND ÜBER DAS FACHPARTNERNET MÖGLICH.

OH, WIE SCHÖN IST PANAMA

Türkisfarbene Wellen, karibische Sonne und exotische Pflanzen und Tiere – Panama ist eines der vielseitigsten Reiseziele in Mittelamerika. Der wohl berühmteste Bau des Landes ist der Panamakanal, der Atlantik und Pazifik miteinander verbindet. Aber Panama nur auf diese Wasserstraße zu reduzieren, wäre zu kurz gegriffen: Denn das Land verfügt mit Panama City auch über eine lebendige, moderne Hauptstadt, eines der reichsten Ökosysteme der Erde, üppigen Dschungel, unberührte Strände und reizvolle Kolonialstädte. Die sechstägige Explorer Reise führt Sie in den Soberania-Nationalpark, mit dem Speedboot durch den Panamakanal und mit der Eisenbahn durch die vielseitigen Landschaften.

19 AKTIONSPAKETE FÜR 2019

SCHNELL SEIN LOHNT SICH!

Vaillant schnürt Aktionspakete für gute Vorsätze. Wenn Ihre Kunden sich für 2019 vorgenommen haben, Energie zu sparen, können Sie sie jetzt belohnen.

Sichern Sie sich jetzt eines von 19 kostenlosen Aktionspaketen zum Jahresstart im Wert von bis zu 400 Euro. Darin enthalten: jeweils 100 Flyer, ein Poster sowie je eine Anzeige und ein Facebook-Posting. Als besonderes Extra liefern wir Ihnen außerdem 96 Piccolo-Sektflaschen, mit denen Sie nach erfolgreichem Abschluss mit Ihren Kunden anstoßen können. Wie immer in der Vaillant Werbewelt erhalten Sie die Artikel in Ihrem individuellen Firmendesign. Schnell sein lohnt sich, denn die Aktion läuft nur solange der Vorrat reicht. Es gilt: Wer zuerst kommt, mahlt zuerst.

WERBEWELT

Aktionspakete für gute Vorsätze:

1. Melden Sie sich über das FachpartnerNET an.
2. Öffnen Sie die Vaillant Werbewelt.
3. Geben Sie diesen Link ein:
   https://www.vaillant-werbewelt.de/vep-vorsatz.html

Besuchen Sie auch unser FachpartnerNET für weitere News und Themen

ALENA SPRANGE, AZUBINE,
SCHRÖDER & SOHN GMBH, HAMBURG

SERIE: AZUBIS ERZÄHLEN

VON WEGEN REINE MÄNNERSACHE!

Sie zeigt, dass das Fachhandwerk weiblich ist: Alena Sprange startete im Februar 2016 ihre Ausbildung als Wasserinstallateurin bei der Schröder & Sohn GmbH in Hamburg, VEP Partner seit 2014. Im kommenden Mai wird sie ihre Gesellenprüfung ablegen. Schon jetzt ist sie sich sicher: Das Handwerk war für sie die richtige Berufswahl.

Das Gelernte direkt in die Tat umzusetzen und sofort Ergebnisse zu sehen – das macht für Alena Sprange den Reiz des Fachhandwerks aus. Nach einem zweiwöchigen Praktikum stand für sie fest, dass sie diesen Weg auch in Zukunft einschlagen will. Mittlerweile befindet sich die 24-Jährige im dritten Lehrjahr und kann bestätigen: Die Welt des Handwerks bietet vielversprechende Perspektiven.

Jeden Tag etwas Neues

Um sieben Uhr trifft sich das Team für die Besprechung des Tagesablaufs. Danach macht sich Alena Sprange gemeinsam mit einem Gesellen oder allein auf den Weg zum Kunden. Bis zu sieben Aufträge am Tag stehen auf dem Programm. Dabei kommt es vor, dass sie zwischen Großhändler, Privatkunden und großen Baustellen pendelt. „Langweilig wird es so nie“, erzählt die Auszubildende. „Am meisten Spaß machen mir die kleineren Projekte. Dabei kann man direkt auf die Kundenwünsche eingehen und gemeinsam am perfekten Ergebnis feilen.“

„Das Fitnessstudio brauch ich nicht“

Im Arbeitsalltag ist auch voller Körpereinsatz gefragt: Beispielsweise werden 40 Kilogramm schwere Zementsäcke gebraucht, um vor Ort Armaturen oder Deckendurchbrüche zu verschließen. Auch eine Verschraubung zu lösen, erfordert manchmal Kraft, Ausdauer und Durchhaltevermögen. „Wenn um 16 Uhr der Feierabend startet, habe ich die tägliche Sporteinheit meistens schon hinter mir“, lacht Alena Sprange.

Jede Menge Möglichkeiten

Dass sie in ihrer Berufsschulklasse die einzige weibliche Teilnehmerin unter 24 Mitschülern ist, stört die Auszubildende nicht. „Auch im Betrieb werde ich genau wie meine männlichen Kollegen behandelt“, sagt die 24-Jährige. „Die Kollegen sind sehr hilfsbereit, wenn Sachen zu schwer oder sperrige Kollektoren zu tragen sind.“ Nach dem Abschluss der Ausbildung kommen für sie viele Möglichkeiten infrage. Neben der Weiterbildung zur Meisterin oder einem Aufbaustudium kann sich Alena Sprange auch einen Freiwilligendienst in Afrika vorstellen. Dort würde sie mit ihrem Fachwissen helfen, die sanitäre Grundversorgung aufzubauen. VEP

Wir wollen Sie für das VEP Magazin!

Für das VEP Magazin suchen wir regelmäßig neue Fachpartner, die ihre Erfahrungen, Tipps und Informationen mit uns und ihren Kollegen teilen möchten.

Wenn auch Sie einmal Teil einer Ausgabe des VEP Magazins sein wollen, melden Sie sich unter redaktion@vaillant.de bei uns.

IMPRESSUM Herausgeber (V. i. S. d. P.): Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG | Nicole Lege, Marcus Scherf | Berghauser Straße 40 | 42859 Remscheid
Konzeption, Gestaltung und Realisation: Ketchum Pleon GmbH, Düsseldorf | Eine Verwertung des urheberrechtlich geschützten Magazins und aller in ihm enthaltenen Beiträge und Abbildungen, insbesondere durch Vervielfältigung, Verbreitung und elektronische Speicherung, ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG unzulässig und strafbar, soweit sich aus dem Urheberrecht nichts anderes ergibt. | Klimaneutral gedruckt auf FSC®-zertifiziertem Papier.

FSC MIX Papier aus ... Druckerei: bitte austauschen

climate neutral print bvdm

www.blauer-engel.de/uz195
- ressourcenschonend und umweltfreundlich hergestellt
- emissionsarm gedruckt
- überwiegend aus Altpapier

Hergestellt aus Papier, das mit dem EU-Umweltzeichen Reg.-Nr. FI/11/001 ausgezeichnet ist, geliefert von UPM.