



### **Geschäftsjahr 2016: Bosch Thermotechnik entwickelt sich gut**

#### Wachstumstreiber neue Gerätegeneration und vernetzbare Lösungen

14. März 2017

PI 9582

- ▶ Umsatz 3,3 Milliarden Euro, wechsellkursbereinigtes Wachstum 3,1 Prozent
- ▶ Führend bei Smart Heating: mehr als 265 000 vernetzbare Geräte verkauft
- ▶ Internationales Geschäft mit zwei Joint Ventures in China und Kooperation im Iran weiter ausgebaut

Wetzlar – Bosch Thermotechnik hat im Geschäftsjahr 2016 trotz schwacher Weltkonjunktur und eines schwierigen Marktumfelds in Europa mit einem Umsatz von 3,3 Milliarden Euro einen guten Geschäftsverlauf verzeichnet. Negative Wechselkurseffekte in Höhe von rund 105 Millionen Euro, vor allem bedingt durch das britische Pfund, haben den Umsatz 2016 stark belastet. Wechselkursbereinigt lag das Wachstum im Vergleich zum Vorjahr bei 3,1 Prozent. Seit Anfang 2015 ist der Geschäftsbereich um insgesamt acht Prozent gewachsen. „Trotz des verhaltenen globalen Wachstums und der ungünstigen Rahmenbedingungen haben wir 2016 unser Ergebnisziel erreicht und konnten weltweit in wichtigen Märkten Marktanteile gewinnen – zum Beispiel in Deutschland, Großbritannien, Lateinamerika, den USA, der Schweiz, Italien, Belgien, Russland, der Türkei und Afrika“, so Uwe Glock, Vorsitzender des Bereichsvorstands von Bosch Thermotechnik.

#### **Führend bei Smart Heating**

„Ein Grund für unsere gute Entwicklung ist die gestiegene Nachfrage nach internetfähigen Heizungssystemen. Mit bis heute insgesamt mehr als 265 000 verkauften vernetzbaren Produkten ist Bosch Thermotechnik der führende Anbieter von Smart Heating-Lösungen, die Komfort, Energieeffizienz und Servicequalität deutlich erhöhen“, betonte Glock. „Die 2015 eingeführte Gerätegeneration kommt im Markt sehr gut an und ist bereits in 29 Ländern weltweit erhältlich. Wir setzen diese Erfolgsgeschichte fort“, so Glock weiter. Auf der ISH Energy 2017 zeigt Bosch Thermotechnik weitere Produkte dieser Generation: Ein Beispiel ist die

Erweiterung der Buderus Logamax plus GB182i-Serie für die Wärme- und Warmwasserversorgung von Einfamilienhäusern. Sie wird in weiteren Leistungsgrößen auch für Bürogebäude und öffentliche Einrichtungen geeignet sein. Die Gas-Brennwertgeräte zeichnen sich durch eine besonders effiziente Wärmeerzeugung und gute Zugänglichkeit bei Service und Wartung aus. Ein weiteres Beispiel ist der smarte WLAN-Heizungsregler Bosch EasyControl. Unter anderem lernt er, wann seine Nutzer nach Hause kommen, und wärmt Wohnung oder Haus rechtzeitig auf.

### **Starker Partner für Fachkunden auf dem Weg in die vernetzte Welt**

Auch in der Thermotechnik zeigt sich ein starker Trend zur Vernetzung von Produkten und Services. „Bosch Thermotechnik vereinfacht mit intelligenten Werkzeugen alle Arbeitsprozesse für den Fachhandwerker, damit dieser sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren und den Endkunden bestmöglichen Service bieten kann“, fasst Thomas Bauer, Mitglied des Bereichsvorstands von Bosch Thermotechnik, die digitalen Lösungsangebote des Unternehmens zusammen.

Webseiten zur **Lead-Generierung** wie [www.heizungstausch.junkers.com](http://www.heizungstausch.junkers.com) unterstützen die Fachpartner bei der Neukundengewinnung und erleichtern ihnen die Angebotserstellung. Der interessierte Endkunde gibt nur einige Informationen zu seiner Immobilie ein und kann so mit nur wenigen Klicks in zwei Minuten ein Angebot für eine neue Heizung anfragen. Die vom Endkunden eingegebenen Informationen werden von Bosch Thermotechnik an einen qualifizierten Fachpartner weitergeleitet, der innerhalb von 24 Stunden Kontakt mit dem Endkunden aufnimmt und dann zeitnah ein individuelles Angebot erstellt. Der Fachpartner erhält somit digitale Anfragen ohne aufwendige Akquise. Und dem Endkunden werden nur Installateure vermittelt, die über die nötige Erfahrung in der Kundenbetreuung verfügen.

Auch bei der Installation und Wartung der verkauften Geräte helfen die digitalen Tools von Bosch Thermotechnik dem Handwerker weiter und erleichtern seinen Arbeitsalltag. Mit der **Installations-App EasyDoc** erhält der Fachhandwerker per QR-Code alle Informationen zu einem Gerät auf einen Blick. Video-Handbücher und eine Video-Chat-Möglichkeit mit technischen Beratern beschleunigen die Installation und helfen, Fehler zu vermeiden. Die App unterstützt auch bei der Auswahl der richtigen Hydraulik und sichert so eine hohe Arbeitsqualität und einen professionellen Auftritt beim Kunden.

Die Inbetriebnahme der Heizung erfolgt mit dem neuen digitalen Werkzeug **Bosch EasyService Pro**, das die installierten Systemkomponenten erkennt und dafür passende Einstellungen vorschlägt. Auch für die Heizungswartung steht

dem Fachpartner ein digitales Service-Paket von Bosch Thermotechnik zur Verfügung, dessen wichtigster Bestandteil das **Portal HomeCom Pro** ist. Der Installateur hat alle seine vernetzten Anlagen immer im Blick und erkennt Störungen sofort. Das Portal meldet ihm auch die wahrscheinliche Fehlerursache, so dass er die richtigen Ersatzteile gleich beim ersten Kundenbesuch dabei hat und seinen Service effizienter gestalten kann. Wartungsarbeiten laufen dank der portalgestützten Anwendung für Installateur und Bewohner transparent, schnell und ohne ärgerliche und zeitaufwendige Mehrfachtermine.

„Digitale Lösungen sind für die Gestaltung der Zukunft in der Heizungsbranche der Schlüssel zum Erfolg. In absehbarer Zeit werden wir einen Großteil unseres Umsatzes mit vernetzbaren Lösungen erzielen. Unser Ziel ist es, die Fachfirmen auf dem Weg in die vernetzte Welt als starker Partner zu unterstützen“, so Uwe Glock.

#### **Gewerbliches Portfolio um VRF-Systeme erweitert**

Bei den gewerblichen Klimatisierungslösungen, einem strategisch bedeutenden Wachstumsfeld für Bosch Thermotechnik, hat das Unternehmen über ein Joint Venture für VRF-Systeme (Variable Refrigerant Flow) mit dem chinesischen Hersteller Midea sein Portfolio erweitert. VRF-Systeme werden für die Heizung und Klimatisierung von gewerblichen Gebäuden mittels variablen Kältemittelflusses eingesetzt. Die VRF-Systeme werden durch Bosch Thermotechnik weltweit unter der Marke Bosch vertrieben. „Mit diesem Joint Venture haben wir unsere Marktposition als Systemanbieter für das gewerbliche Klimatisierungsgeschäft gestärkt und uns Wachstumschancen erschlossen. Wir verfügen nun mit Air-Handling Units, Chillern und VRF-Geräten über alle erforderlichen Technologien, um gewerbliche Gebäude umfassend ausstatten zu können“, so Glock.

#### **Warmwassergeschäft mit Vanward-Joint Venture ausgebaut**

Im weltweiten Warmwassergeschäft spielt die strombasierte Warmwasserbereitung eine dominierende Rolle und hat ein sehr großes Potenzial. Bosch Thermotechnik hat dieses Geschäftsfeld mit dem 2016 vereinbarten Joint Venture mit dem chinesischen Partner Vanward ausgebaut. Ziel ist die gemeinsame Entwicklung und Fertigung eines umfassenden Portfolios an Warmwasserlösungen mit Schwerpunkt auf Warmwasserspeichern, Warmwasserwärmepumpen und Solarthermie. „Die Produkte werden weltweit unter den Marken Bosch und Vanward vertrieben. Das Joint Venture legt die Basis für weiteres Wachstum unserer elektrisch betriebenen Systeme zur Warmwasserbereitung, die insbesondere den Weg zur Dekarbonisierung im Wärmemarkt unterstützen“, erklärte Uwe Glock.

Das gasbasierte Warmwassergeschäft hat Bosch Thermotechnik mit Wachstumsinitiativen in Australien, Neuseeland und den USA ebenfalls gestärkt. Ein Beispiel ist der Gas-Durchlauferhitzer Bosch Therm 9900i, der auf der CES in Las Vegas mit einem Innovation Award ausgezeichnet wurde. Dank Vernetzung können Hausbesitzer und Bewohner das Gerät bequem per Smartphone oder Tablet bedienen. Bosch Thermotechnik konnte außerdem in China als Marktführer bei Wandheizgeräten seinen Marktanteil weiter steigern und ist dort – auch dank Portfolioerweiterungen wie Luftreinigern und Klimageräten – kräftig gewachsen.

### **Iran: Vielversprechender Markt mit hoher Wachstumsdynamik**

Der Iran wird 2021 laut Prognosen volumenmäßig zu den fünf größten Heiztechnikmärkten weltweit zählen. Für den gezielten Ausbau seiner Präsenz in dem Land hat Bosch mit der Butane Industrial Group eine exklusive Kooperation vereinbart. Diese Partnerschaft umfasst die Produktion, Distribution und den After Sales Service von Heizsystemen und Warmwasserprodukten der Marke Bosch für Wohngebäude. Die 1953 gegründete Butane Industrial Group ist mit rund 2 000 Mitarbeitern der größte Hersteller von wandhängenden Heizgeräten und Gas-Warmwasserbereitern im Land. „Der Iran ist ein idealer Markt, um unser internationales Geschäft weiter auszubauen. Wir freuen uns über die Zusammenarbeit mit der Butane Industrial Group als starkem lokalem Partner. Mit unseren innovativen Geräten wollen wir den Modernisierungsprozess vor Ort unterstützen und begleiten“, erläutert Thomas Bauer.

**Pressebilder (Quelle: Bosch Thermotechnik):** #958700, #958699, #958698

### **Journalistenkontakt:**

Silke Bartels

Telefon: +49 6441 418-1711

*Bosch Thermotechnik ist ein führender europäischer Hersteller von energieeffizienten Heizungsprodukten und Warmwasserlösungen. Im Geschäftsjahr 2016 erzielte Bosch Thermotechnik mit rund 14 300 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 3,3 Milliarden Euro, davon 68 Prozent außerhalb Deutschlands. Bosch Thermotechnik verfügt über starke internationale und regionale Marken und ein differenziertes Produktspektrum, das in Europa, Amerika und Asien produziert wird.*

Mehr Informationen unter [www.bosch-thermotechnik.de](http://www.bosch-thermotechnik.de)

*Die Bosch-Gruppe ist ein international führendes Technologie- und Dienstleistungsunternehmen mit weltweit rund 390 000 Mitarbeitern (Stand: 31.12.2016). Sie erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2016 nach vorläufigen Zahlen einen Umsatz von 73,1 Milliarden Euro. Die Aktivitäten gliedern sich in die vier Unternehmensbereiche Mobility Solutions, Industrial Technology, Consumer Goods sowie Energy and Building Technology. Als führender Anbieter im Internet der Dinge (IoT) bietet Bosch innovative Lösungen für Smart Home, Smart City, Connected Mobility und Industrie 4.0. Mit seiner Kompetenz in Sensorik, Software und Services sowie der eigenen IoT Cloud ist das Unternehmen in der Lage, seinen Kunden vernetzte und domänenübergreifende Lösungen aus einer Hand anzubieten. Strategisches Ziel der Bosch-Gruppe sind Lösungen für das vernetzte Leben. Mit innovativen und begeisternden Produkten und Dienstleistungen verbessert Bosch weltweit die Lebensqualität der Menschen. Bosch bietet „Technik fürs Leben“. Die Bosch-Gruppe umfasst die Robert Bosch GmbH und ihre rund 450 Tochter- und Regionalgesellschaften in rund 60 Ländern. Inklusive Handels- und Dienstleistungspartnern erstreckt sich der weltweite Fertigungs-, Entwicklungs- und Vertriebsverbund von Bosch über fast alle Länder der Welt. Basis für künftiges Wachstum ist die Innovationskraft des Unternehmens. Bosch beschäftigt weltweit 59 000 Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung an 120 Standorten.*

Mehr Informationen unter [www.bosch.com](http://www.bosch.com), [www.iot.bosch.com](http://www.iot.bosch.com), [www.bosch-presse.de](http://www.bosch-presse.de), [www.twitter.com/BoschPresse](https://www.twitter.com/BoschPresse).