

Sales Pack – <https://www1.knv.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 31.03.2026

Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: CEO

Aktuelle Signale & Gesprächs-Trigger

- ? Kooperationen / Partnerschaften in der Presse

Top 5 Wettbewerber

- Vaillant – Vaillant bietet ebenfalls Wärmepumpen und nachhaltige Gebäudetechnik an und ist ein etablierter Anbieter im europäischen Markt. [high]
- Stiebel Eltron – Stiebel Eltron ist ein führender Anbieter von Wärmepumpen und nachhaltigen Energielösungen in Europa, ähnlich wie Nibe KNV. [high]
- Bosch Thermotechnik – Bosch Thermotechnik bietet Wärmepumpen, Energiezentralen Services im Bereich nachhaltiger Gebäudetechnik an, was sie zu einem direkten Wettbewerber macht. [high]
- Danfoss – Danfoss ist ein Anbieter von energieeffizienten Lösungen und Wärmepumpentechnologie, der in ähnlichen Märkten wie Nibe KNV tätig ist. [medium]

USPs vs Wettbewerb

- Mehr als 40 Jahre Erfahrung in Wärmepumpentechnologie – Langjährige Marktpräsenz sichert fundiertes Know-how und zuverlässige Lösungen (Beleg: Erfahrung wird betont, langjährige Marktpräsenz angedeutet)
- Europas Marktführer für Wärmepumpen – Marktführerschaft garantiert Zugang zu modernster Technik und umfassendem Produktportfolio (Beleg: Marktführerschaft in Europa wird explizit genannt)
- Hohe Energieeffizienz und einfache Integration der Systeme – Optimierte Energieeffizienz reduziert Betriebskosten und erleichtert Implementierung in bestehende Anlagen (Beleg: Hohe Energieeffizienz und einfache Integration als USP genannt)
- Umweltfreundliche und nachhaltige Energiesysteme – Förderung nachhaltiger Gebäudetechnik unterstützt ökologische und regulatorische Anforderungen (Beleg: Nachhaltigkeit und Umweltfreundlichkeit als Kernmerkmale hervorgehoben)
- Intelligente Systemintegration mit moderner Regelungstechnik – Digitale Steuerung und Integration ermöglichen effiziente Betriebsführung und Monitoring (Beleg: Intelligente Systemintegration und moderne Regelungstechnik als USP genannt)
- Umfassendes Angebot von Produkten und Dienstleistungen inklusive Beratung, Services, Software und IT-Leistungen – Ganzheitliche Betreuung von Planung bis Betrieb sichert reibungslose Abläufe und schnelle Umsetzung (Beleg: Breites Portfolio von Produkten und Services inklusive digitaler Lösungen und Vertriebsunterstützung)

Zielgruppen

- Unternehmen mit Fachbedarf im Bereich Heiz- und Energietechnik – Pain: Bedarf an energieeffizienten, nachhaltigen und integrierten Wärmepumpenlösungen zur Verbesserung von Qualität und Verlässlichkeit sowie zur Zeitersparnis bei der Umsetzung – Fit: nibe knv bietet mit über 40 Jahren Erfahrung und als Europas Marktführer energieeffiziente Wärmepumpen, integrierte Energiesysteme und digitale Lösungen, die speziell auf Unternehmen mit technischem Fachbedarf zugeschnitten sind
- Installationsunternehmen und Vertriebspartner im Bereich Heiztechnik und Energietechnik – Pain: Notwendigkeit zur Optimierung von Effizienz und Abläufen bei der Installation und dem Vertrieb von Wärmepumpen und Energiezentralen – Fit: nibe knv unterstützt Installationsunternehmen und Vertriebspartner mit umfassenden Services, Vertriebsunterstützung, Integrationsleistungen und digitaler Software, um schnelle und qualitativ hochwertige Umsetzung zu gewährleisten
- Großunternehmen und Geschäftskunden im Bereich nachhaltige Gebäudetechnik und Energie – Pain: Herausforderung, energieeffiziente und umweltfreundliche Energiesysteme zu implementieren, die langfristig Kosten senken und regulatorische Anforderungen erfüllen – Fit: nibe knv bietet maßgeschneiderte Energiezentralen, Speicherlösungen und Wohnraumlüftungssysteme mit hoher Energieeffizienz und nachhaltiger Technologie, unterstützt durch Beratung und digitale Lösungen

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Ich möchte kurz mit dem CEO über eine effiziente Lösung sprechen.
- Könnten Sie mich bitte mit der Geschäftsführung verbinden? Es geht um eine strategische Partnerschaft.
- Ich habe eine wichtige Information zur Optimierung Ihrer Heiztechnik, die der CEO kennen sollte.
- Es geht um eine Innovation, die Ihre Abläufe deutlich verbessern kann.
- Ich rufe im Auftrag von Europas Marktführer für Wärmepumpen an – der CEO sollte das hören.

Sales Pack – <https://www1.knv.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 31.03.2026

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Wie zufrieden sind Sie aktuell mit der Effizienz Ihrer Wärmepumpenlösungen?
- Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Integration nachhaltiger Heiztechnik in Ihrem Unternehmen?
- Wie wichtig ist Ihnen eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Marktführer?
- Inwiefern könnten optimierte Abläufe bei Installation und Vertrieb Ihre Kosten senken?
- Wie bewerten Sie die Qualität und Verlässlichkeit Ihrer derzeitigen Energiezentralen?

Was vermeiden

- Keine generischen Floskeln verwenden
- Nicht zu technisch ins Detail gehen
- Keine Übertreibungen oder unrealistischen Versprechen
- Nicht sofort auf den Preis fokussieren
- Keine langen Monologe – immer dialogorientiert bleiben

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Wie zufrieden sind Sie aktuell mit der Effizienz Ihrer Wärmepumpenlösungen?
- Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Integration nachhaltiger Heiztechnik in Ihrem Unternehmen?
- Wie wichtig ist Ihnen eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Marktführer?
- Inwiefern könnten optimierte Abläufe bei Installation und Vertrieb Ihre Kosten senken?
- Wie bewerten Sie die Qualität und Verlässlichkeit Ihrer derzeitigen Energiezentralen?