

# Sales Pack – <https://www1.knv.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 04.04.2026

## Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: CEO

## Aktuelle Signale & Gesprächs-Trigger

- ? Kooperationen / Partnerschaften in der Presse

## Top 5 Wettbewerber

- Vaillant – Vaillant ist ein etablierter Hersteller von Heizungs- und Wärmepumpentechnologien in Europa und bietet ähnliche Produkte wie Wärmepumpen und Energiezentralen an. [high]
- Stiebel Eltron – Stiebel Eltron ist ein führender Anbieter von Wärmepumpen und nachhaltigen Energielösungen in Europa, mit einem Produktportfolio ähnlich dem von NIBE KNV. [high]
- Bosch Thermotechnik – Bosch Thermotechnik ist ein großer europäischer Anbieter von Heizungs- und Wärmepumpentechnologien und bietet ebenfalls digitale Lösungen und Services an. [high]
- Danfoss – Danfoss ist ein globaler Anbieter von energieeffizienten Lösungen, darunter Wärmepumpen und Gebäudetechnik, und bietet auch digitale und IT-Lösungen an. [medium]
- Viessmann – Viessmann ist ein führender Hersteller von Heizungs- und Energiesystemen in Europa mit einem starken Fokus auf Wärmepumpen und nachhaltigen Technologien. [high]

## USPs vs Wettbewerb

- 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 Technologie und umfassendem Produktportfolio (Beleg: Marktführer-Status in Europa, breite Produktpalette inklusive Erdwärme-, Luftwärme- und Abluft-Wärmepumpen)
- Hohe Energieeffizienz und Nachhaltigkeit – Produkte sind auf CO2-Einsparung und Umweltfreundlichkeit ausgelegt, was regulatorische Anforderungen unterstützt (Beleg: Umweltfreundliche Lösungen mit CO2-Einsparung als USP genannt)
- Intelligente Systemintegration und präzise Regelung – Digitale Lösungen und Integrationsleistungen ermöglichen optimierte Abläufe und Steuerung (Beleg: Angebot von Software, digitalen Lösungen und Integrationsleistungen)
- Umfassendes Service- und Beratungsangebot inklusive Vertriebsunterstützung – Ganzheitliche Betreuung von Planung bis Umsetzung sichert schnelle und qualitativ hochwertige Projektabwicklung (Beleg: Beratung, Services, Vertriebsunterstützung und IT-Leistungen als Teil des Angebots)

## Zielgruppen

- Unternehmen mit Fachbedarf im Bereich Heizungs- und Energiesysteme – Pain: Bedarf an energieeffizienten, nachhaltigen und integrierten Wärmepumpenlösungen zur Optimierung von Betriebsabläufen und Qualitätssicherung – Fit: nibe knv bietet als europäischer Marktführer mit über 40 Jahren Erfahrung umfassende Wärmepumpen, Energiezentralen, Speicherlösungen und digitale Services, die speziell auf Effizienzsteigerung, Qualität und Zeitgewinn ausgerichtet sind
- Installationsunternehmen und Vertriebspartner im Bereich Gebäudetechnik und nachhaltige Energie – Pain: Notwendigkeit, hochwertige und effiziente Wärmepumpen und ergänzende Systeme anzubieten, um Kundenanforderungen im Neubau und der Sanierung zu erfüllen – Fit: nibe knv unterstützt mit umfassenden Beratungs-, Vertriebs- und IT-Leistungen sowie Integrationservices, um Installateure und Vertriebspartner bei der erfolgreichen Marktbearbeitung zu stärken
- Großunternehmen und Geschäftskunden im Bau- und Handwerkssektor mit Fokus auf nachhaltige Energie und Digitalisierung – Pain: Herausforderung, komplexe Energie- und Gebäudetechnikprojekte effizient, nachhaltig und digital integriert umzusetzen – Fit: nibe knv bietet intelligente Systemintegration, digitale Lösungen und langjährige Erfahrung, um Effizienz, Qualität und Umsetzungsgeschwindigkeit in Großprojekten zu verbessern

## Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Ich möchte kurz mit dem CEO über unsere neuesten Wärmepumpenlösungen sprechen
- Könnten Sie mich bitte mit der Person verbinden, die für nachhaltige Energieprojekte zuständig ist?
- Ich habe eine wichtige Information zur Effizienzsteigerung von Heizsystemen für Ihren CEO.
- Es geht um eine Partnerschaft, die Ihre Abläufe im Bereich Wärmepumpen optimieren kann.
- Ich möchte dem Geschäftsführer eine Innovation vorstellen, die Qualität und Verlässlichkeit verbessert.

# Sales Pack – <https://www1.knv.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 04.04.2026

## Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Wie bewerten Sie aktuell die Effizienz Ihrer Wärmepumpensysteme im Neubau und der Sanierung?
- Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Integration nachhaltiger Energiezentralen in Ihre Projekte?
- Wie wichtig ist Ihnen eine langjährige Partnerschaft mit einem erfahrenen Marktführer im Wärmepumpensegment?
- Inwiefern könnten modernste Wärmepumpentechnologien Ihre Betriebsabläufe und Qualitätssicherung verbessern?
- Welche Rolle spielen energieeffiziente Lösungen bei Ihrer strategischen Planung für die nächsten Jahre?

## Was vermeiden

- Keine technischen Details ohne Kontext erläutern
- Nicht zu aggressiv verkaufen oder drängen
- Keine generischen Floskeln oder Standardphrasen verwenden
- Nicht über Preise sprechen ohne Bedarf geklärt zu haben
- Keine langen Monologe, immer auf den Punkt kommen

## Gesprächsleitfaden (kurz)

- Wie bewerten Sie aktuell die Effizienz Ihrer Wärmepumpensysteme im Neubau und der Sanierung?
- Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Integration nachhaltiger Energiezentralen in Ihre Projekte?
- Wie wichtig ist Ihnen eine langjährige Partnerschaft mit einem erfahrenen Marktführer im Wärmepumpensegment?
- Inwiefern könnten modernste Wärmepumpentechnologien Ihre Betriebsabläufe und Qualitätssicherung verbessern?
- Welche Rolle spielen energieeffiziente Lösungen bei Ihrer strategischen Planung für die nächsten Jahre?