

# Klimahelden

Ausgabe  
Frühjahr 26

DAS BOSCH MAGAZIN



**Kompetenz,  
die überzeugt.**

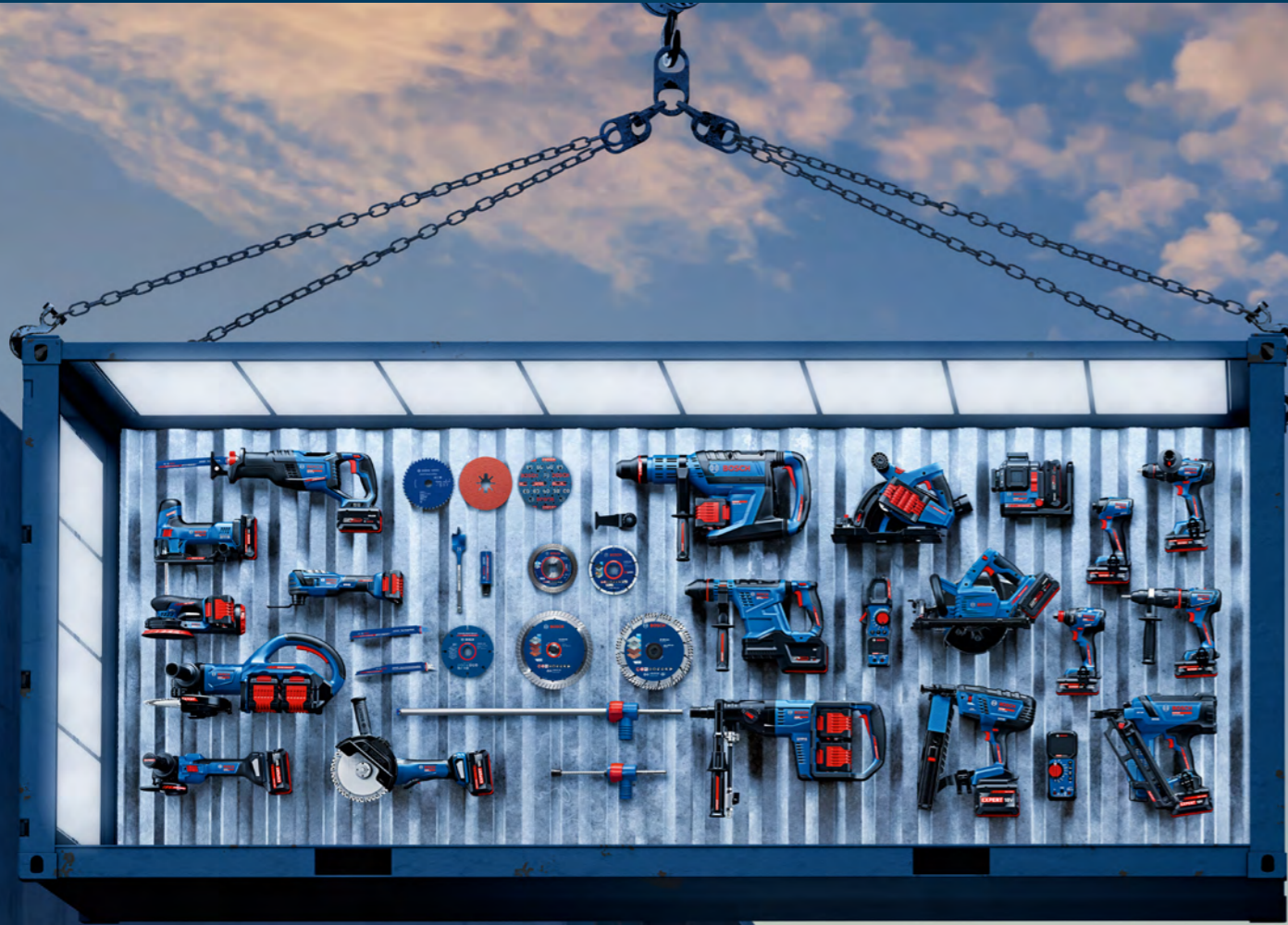
Jürgen Jacobsen zeigt, wie gute Beratung die Energiewende ins Reetdachhaus bringt.

**EasyPRO  
Marketingportal.**

**Mehr Sichtbarkeit, weniger Aufwand.**  
Dein Marketing läuft jetzt mit ein paar Klicks.

**Einfach  
mal machen.**

Wie Julian Geist sich durch den Gründungs-Dschungel kämpfte.



**EXPERT**

Die neue Top-Leistungsklasse.

# DAS BESTE FÜR DEN JOB.

EXPERT Geräte und Zubehöre vereinfachen deinen Arbeitstag und meistern Herausforderungen schneller, sicherer und einfacher. Egal, wie hart die Bedingungen sind – EXPERT Produkte sind gemacht, um zu bestehen.



Jetzt QR-Code scannen und mehr über EXPERT erfahren.

## Vorwort



Hallo Klimaheldin,  
hallo Klimaheld,

das neue Gebäudemodernisierungsgesetz (GMG) ist beschlossen und bietet echte Wachstumschancen für dein Unternehmen. Dabei möchten wir dich unterstützen.

Die Klimahelden Schmiede von Bosch bietet Tools und Services, die unseren Partnerinnen und Partnern den Arbeitsalltag erleichtern. Lass dich von unseren Klimahelden überzeugen:

Jürgen Jacobsen zeigt, wie man **skeptische Kunden für die Wärmepumpe gewinnt**, und Julian Geist wagt mit dem **Jungmeister Programm den Sprung in die Selbstständigkeit**.

Freu dich auf spannende Produktneuheiten und auf das **EasyPRO Marketingportal** für mehr Reichweite und volle Auftragsbücher.

Die Markt- und Kundenbedürfnisse verändern sich täglich. Mit Bosch als Partner entfaltet dein Unternehmen das volle Potenzial für nachhaltiges Wachstum und langfristigen Erfolg.

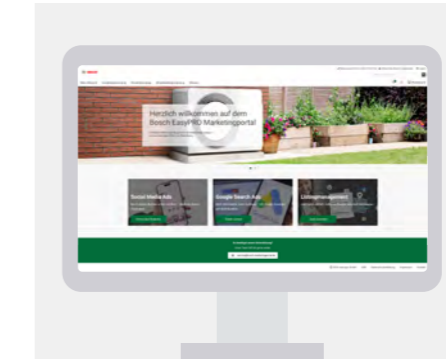
Mit besten Grüßen

Tino Hirsch  
Marketing- und Vertriebsleitung  
Deutschland  
Bosch Home Comfort

# Inhalt

## Aktuelles

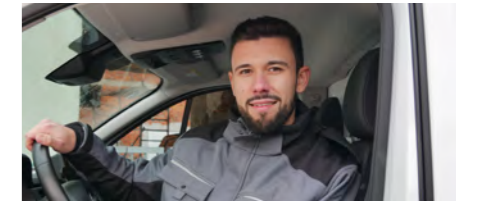
EasyPRO Marketingportal 4



OfficeOn 8  
Quick Facts 9  
Klimahelden Game 10

## Referenz

Jungmeister Erfolgsgeschichte 16



## Produkte

Compress 8800i AW 18  
Compress 3800i AW 19  
Compress 5000 AW 20  
Compress 7800i LW 21  
Compress 5000 DW 21  
Unsere Deals 22

## Tools & Services

Digitaler Werkskundendienst 23  
Einfach erklärt 24

## Termine

Terminübersicht 26

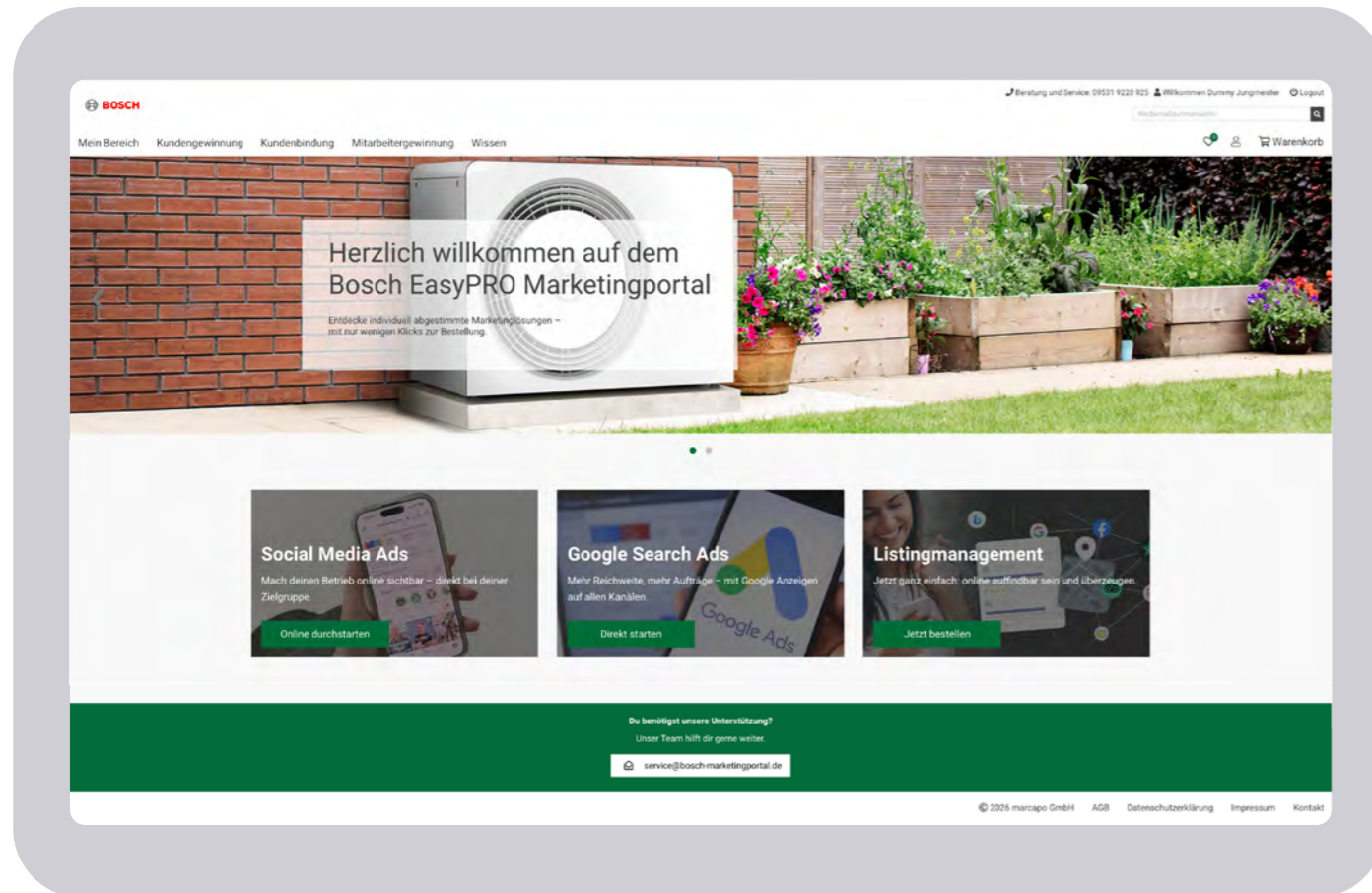
## Aktionen

Prämien des Monats 27

## Titelthema

Kundenberatung – Vertrauen schafft Wärme 12





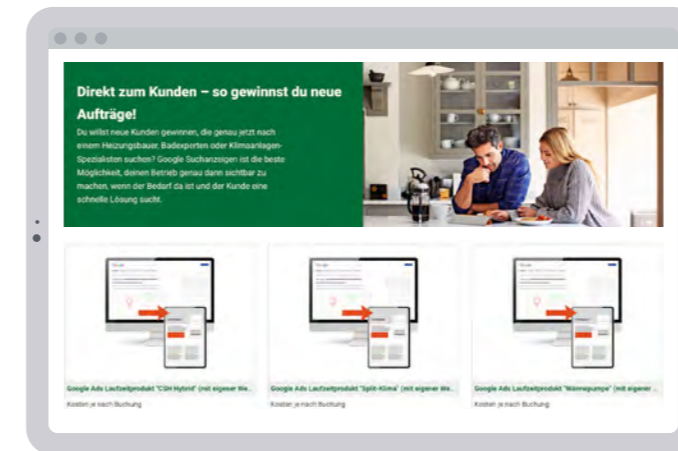
# EasyPRO Marketingportal: für mehr Sichtbarkeit und volle Auftragsbücher.

**Vereinfache dein Marketing und werde dort sichtbar, wo man nach dir sucht.**

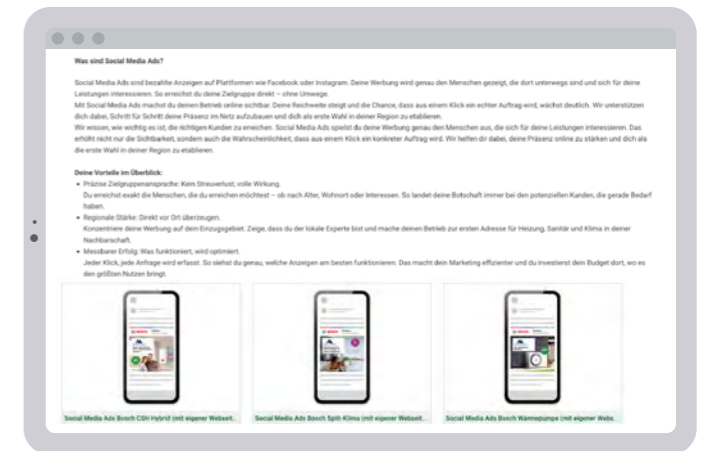
Deine Kundschaft informiert sich heute fast ausschließlich online: Sie googelt nach „Wärmepumpe installieren“, vergleicht Bewertungen und legt besonderen Wert darauf, wie ein Betrieb auf Social Media auftritt. Deine Mitbewerberinnen und Mitbewerber werden on-

line immer aktiver und bauen ihre Sichtbarkeit Schritt für Schritt aus. Du hast im Alltag genug zu tun und kannst dich nicht auch noch um Marketing kümmern? Verständlich, aber genau hier kann sich entscheiden, wer den Auftrag letztlich bekommt. An diesem Punkt

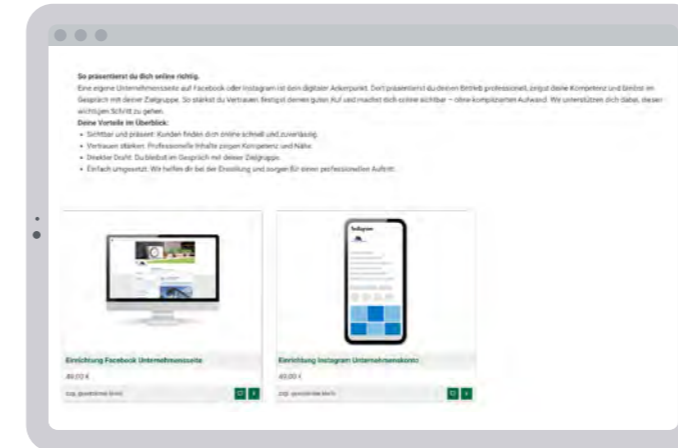
setzt das EasyPRO Marketingportal an. Entwickelt, um dir das Marketing so einfach wie möglich zu machen und dir Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen du online sichtbar wirst – ohne kostenintensive Marketingagentur oder stundenlange Einarbeitung.



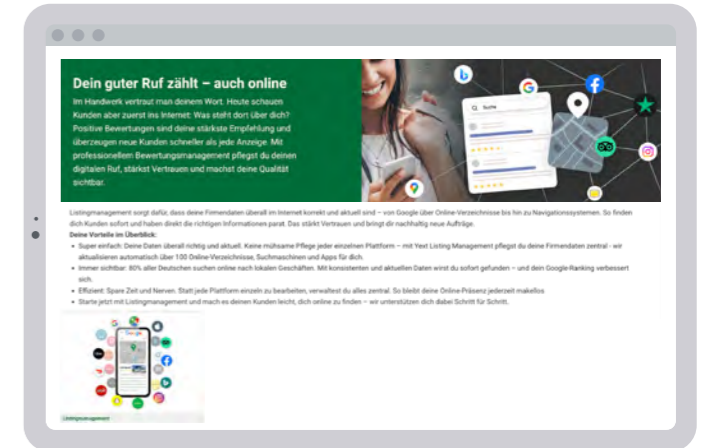
Google Search Ads



Social Media Ads



Unternehmensseite



Listingmanagement

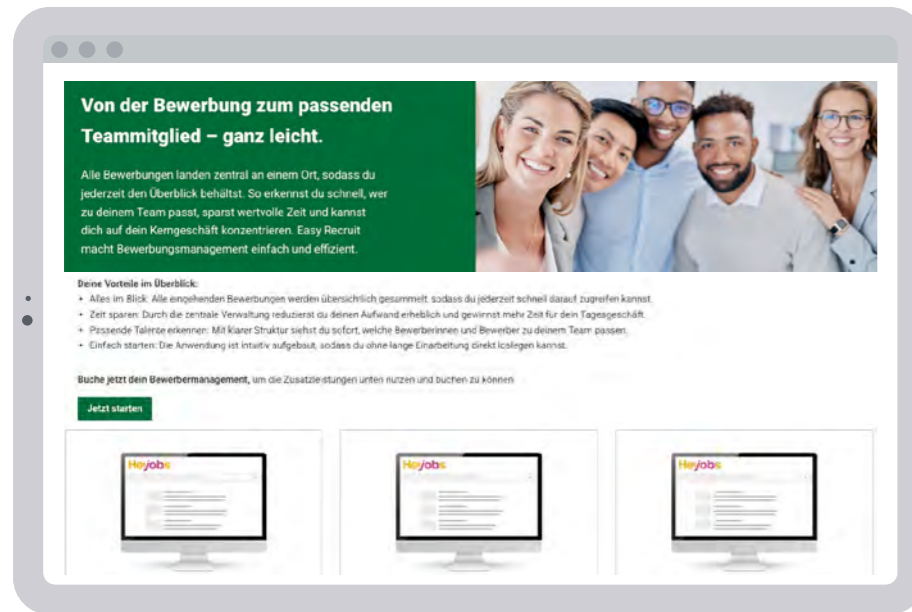
## Was ist das Marketingportal?

Das EasyPRO Marketingportal bündelt alle wichtigen Online- und Offline-Marketingmaßnahmen an einem Ort. Am einfachsten startest du mit einem Kampagnenpaket, bei dem mehrere Maßnahmen sinnvoll aufeinander abgestimmt sind. Wenn du lieber punktuell starten willst, kannst du natürlich auch Einzelmaßnahmen wählen. Mit wenigen Klicks passt du deine Daten an und schaltest alles live. Fertig. Bezahlen kannst du klassisch per Rechnung oder einfach mit deinen Partnerportal-Punkten.

## Die Bausteine.

Damit du ein Gefühl dafür bekommst, wie das Ganze in der Praxis aussieht, hier die wichtigsten Bausteine im Überblick. Jeder davon ist so aufgebaut, dass du ihn ohne technisches Know-how einsetzen kannst. **Google Ads** sind Anzeigen, die erscheinen, wenn Kundinnen und Kunden zum Beispiel nach „Wärmepumpe installieren“ oder „Heizung modernisieren“ googeln. Du wirst genau in dem Moment sicht-





Easy Recruit

bar, in dem jemand aktiv nach einem Betrieb wie deinem sucht. **Social Ads** sind bezahlte Anzeigen auf Plattformen wie Facebook oder Instagram. Damit erreichst du gezielt Menschen in deiner Region, die zu deiner Zielgruppe passen, auch wenn sie gerade nicht aktiv suchen, aber grundsätzlich offen für deine Leistungen sind. Mit einer **Unternehmensseite** sehen deine Kundinnen und Kunden auf einen Blick, was dein Betrieb anbietet, wie sie dich erreichen und warum sie sich für dich entscheiden sollten. Über das **Listing- und Bewertungsmanagement** stellst du sicher, dass deine Firmendaten und Rezensionen auf Plattformen wie Google, Branchenverzeichnissen und Navigationssystemen korrekt und aktuell sind. So wirst du leichter gefunden, baust Vertrauen auf und machst deinen guten Ruf sichtbar. Viele dieser Bausteine wirken zusammen und unterstützen auch deine Sichtbarkeit in Suchmaschinen. Wenn du dir die passende Kombination nicht selbst zusammenstellen möchtest, sind die Kampagnenpakete der einfachste Weg, denn hier werden bewährte Maßnahmen sinnvoll gebündelt.

### Drei Ziele für deinen Betrieb.

Diese Bausteine lassen sich im EasyPRO Marketingportal gezielt für drei zentrale Ziele deines Betriebs einsetzen: Neukundengewinnung, eine gestärkte Kundenbindung und das Finden der passenden Mitarbeitenden.

## 1. Kundengewinnung.

Für die **Kundengewinnung** erreichst du mit Google Ads, Social Ads oder Kampagnenpaketen zu Themen wie Hybrid, Split-Klima oder Wärmepumpe Menschen in deiner Region genau dann, wenn sie sich mit diesen Themen beschäftigen, und führst sie direkt zu deinem Betrieb.

## 2. Kundenbindung.

Bei der **Kundenbindung** geht es darum, im Alltag deiner Kundschaft präsent zu bleiben und Vertrauen auszubauen. Mit dem Social Media Posting Service, einer professionellen Unternehmensseite und einem aktiven Bewertungs- und Listingmanagement zeigt dir regelmäßig, wofür dein Betrieb steht, und erhöhst die Chance auf Folgeaufträge und Weiterempfehlungen.

## 3. Mitarbeitergewinnung.

Für die **Mitarbeitergewinnung** steht dir mit Easy Recruit und dem integrierten Bewerbermanagement ein eigener, KI-gestützter Bereich zur Verfügung. Deine Stellenanzeigen werden auf den relevanten Kanälen ausgespielt, alle Bewerbungen laufen zentral zusammen und du behältst jederzeit den Überblick. Das spart Zeit im Alltag und hilft dir, schneller die Talente zu finden, die wirklich zu deinem Team passen.

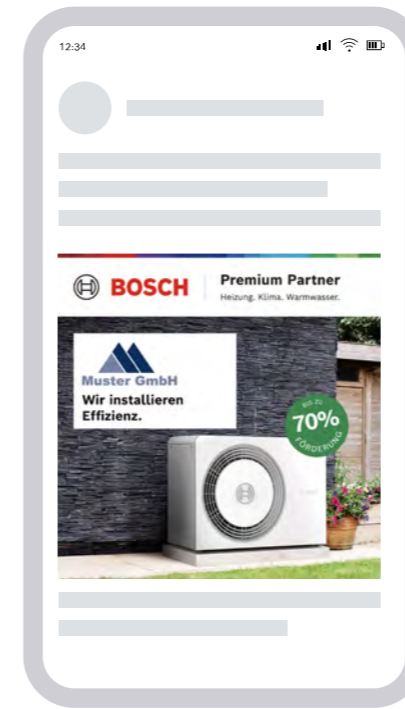
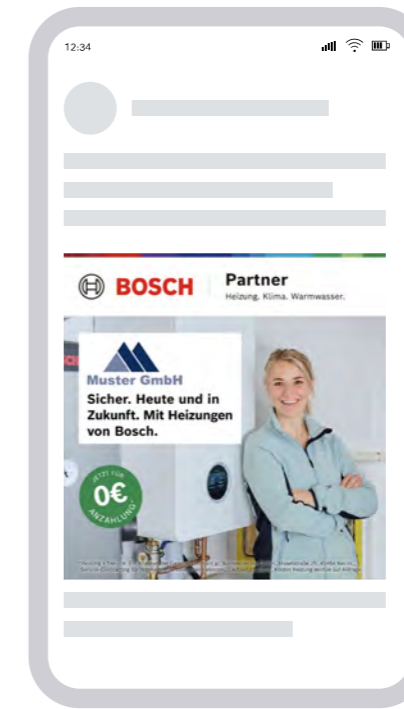
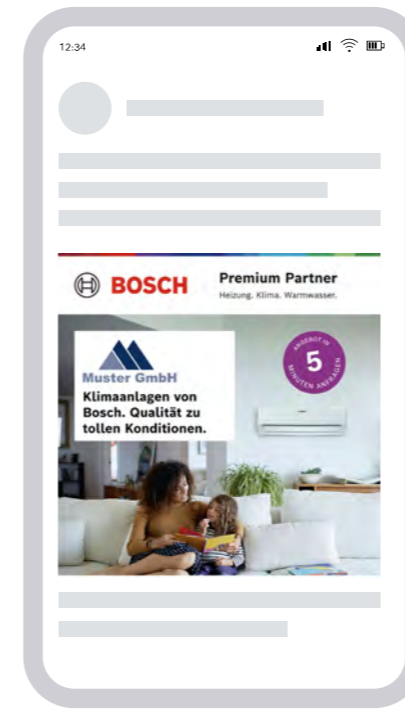
Damit du schnell ins Machen kommst, gibt es im EasyPRO Marketingportal fertig konfigurierte Kampagnenpakete als einfachen Einstieg in dein Marketing. Mit einem Klick wählst du das Paket, das zu deinem Ziel passt, und startest direkt mit mehreren aufeinander abgestimmten Maßnahmen über einen längeren Zeitraum. Typisch ist zum Beispiel die Kombi aus Google Ads, Social Ads und Listingmanagement. Du musst nichts zusammensuchen oder konfigurieren. Die Pakete sind praxiserprobt und basieren auf dem Know-how aus unzähligen Kampagnen mit SHK-Betrieben.

**Das Ergebnis:** planbares Wachstum, weniger Entscheidungsstress und klar kalkulierte Kosten, während dein Marketing im Hintergrund mitläuft.



### So startest du.

Der Einstieg ins EasyPRO Marketingportal ist selbsterklärend und schnell erledigt. Du startest wie gewohnt im Bosch Partner Portal und klickst dort auf die Kachel EasyPRO Marketingportal. Anschließend registrierst du dich einmalig und trägst die wichtigsten Daten zu deinem Betrieb ein. Wenn du Social Ads schalten möchtest, kannst du im nächsten Schritt deine Social-Media-Accounts verknüpfen – oder dir direkt im Portal bei der Einrichtung helfen lassen. Danach wählst du dein Ziel aus, wie zum Beispiel Kundengewinnung, Kundenbindung oder Mitarbeitergewinnung, suchst dir eine passende Einzelmaßnahme oder ein Kampagnenpaket aus – und kannst direkt loslegen. Die gebuchten Aktionen kannst du ganz bequem mit deinen Partnerportal-Punkten bezahlen. Im Prämienshop wählst du dazu einfach den Marketingportal-Gutschein aus, zum Beispiel 100 Marketingportal-Punkte für 100 Bosch Punkte. Nach der Bestellung werden dir die Punkte automatisch im EasyPRO Marketingportal gutgeschrieben und stehen dir direkt für deine Marketingaktivitäten zur Verfügung.



## Regelmäßiges EasyPRO Marketingportal Webinar

Du willst das Marketingportal kennenlernen oder dein bestehendes Setup verbessern? Im Webinar bekommst du einen kompakten Rundgang durch das Portal und siehst live, welche Möglichkeiten es für deinen Betrieb bietet.

Du erhältst konkrete Tipps, wie du das passende Paket für deine Ziele auswählst und wie du bestehende Kampagnen weiter optimierst.



Jetzt zum Webinar anmelden.

## 100 € Startbudget sichern

Die ersten 250 Nutzenden, die sich **bis zum 30.04.2026 anmelden** und das Onboarding komplett abschließen, erhalten **100 € Startbudget** im EasyPRO Marketingportal. So erreichst du mit wenig Aufwand mehr Aufträge.

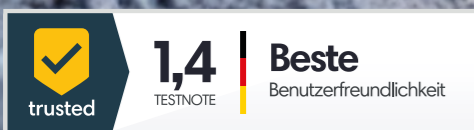


Jetzt im EasyPRO Marketingportal registrieren, Onboarding abschließen und Startbudget sichern.



# OfficeOn – dein Bohrhammer fürs Büro.

Die einfache Handwerkersoftware von Bosch.



Die Baustelle läuft, Wärmepumpe ist installiert, deine Kundschaft ist zufrieden – aber dann wartet die Büroarbeit auf dich: Angebote nachfassen, Rechnungen schreiben, Termine koordinieren. Und jetzt gibt's auch noch die E-Rechnungspflicht. Dabei wolltest du längst zum nächsten Auftrag.

Auf der Baustelle hast du für jeden Job das richtige Werkzeug. Präzise, kraftvoll, zuverlässig. Zum Messen den Laser. Beim Schneiden die Flex. Im Büro sieht's oft anders aus: hier eine Excel, da ein Zettel, dort eine E-Mail. Das kostet dich nicht nur Zeit und Nerven, sondern am Ende auch Geld. Genau hier setzt OfficeOn an – dein Bohrhammer fürs Büro. Eine Software, so intuitiv wie dein Lieblingswerkzeug.

## Dein komplettes Büro in einer Software.

OfficeOn ist dein digitaler Partner für den gesamten Büroalltag. In nur wenigen Klicks schreibst du Angebote und Rechnungen, verwaltest deine Kundendaten an einem zentralen Ort, koordinierst Termine im Team, hast alle Projekte inklusive der passenden Dokumente im Blick und kannst direkt auf Großhändlerdaten zugreifen. Und deine Mitarbeitenden? Erfassen ihre Arbeitszeiten einfach direkt per Smartphone auf der Baustelle.

## Die E-Rechnungspflicht.

Seit Januar 2025 musst du E-Rechnungen empfangen können, auch das Versenden wird schrittweise zur Pflicht. Mit OfficeOn ist das in Sekunden erledigt. Die Software erstellt und empfängt E-Rechnungen nach den Standards ZUGFeRD und XRechnung, archiviert sie automatisch und sorgt dafür, dass du deine Pflicht erfüllst – ganz ohne Stress oder Zeitverlust.

Buch dir jetzt eine kostenlose Demo und lass dich persönlich beraten. Wir zeigen dir, wie einfach Büroarbeit mit OfficeOn sein kann.



Jetzt Demo buchen und beraten lassen!

# Lassen wir die Zahlen sprechen.

 **83 %**

der Deutschen holen sich bei der Handwerkersuche Rat im Bekanntenkreis. Familie, Freunde oder Kolleginnen und Kollegen sind die wichtigste Entscheidungshilfe.\*

**> 50 %**

der Hausbesitzenden in Deutschland wissen nicht, dass Wärmepumpen überhaupt gefördert werden können.\*\*

 **288.000**

Förderzusagen wurden 2025 für Wärmepumpen erteilt – fast doppelt so viele wie im Vorjahr.\*\*\*

 **80 %**

der neu installierten Wärmepumpen gehen in Bestandsgebäude. Die Technologie funktioniert also auch im Altbau.\*\*\*\*

 **85 %**

der Handwerksbetriebe in Deutschland bieten digitale Services an. Wer solche Tools nutzt, hat einen klaren Wettbewerbsvorteil.\*\*\*\*\*

## Förderung sichern.

### Du installierst. Wir holen den Zuschuss.

Förderprogramme ändern sich laufend und können komplex sein. Damit deine Kundinnen und Kunden die maximale Förderung erhalten, unterstützt dich Bosch mit starken Services. Wir haben unseren Förderservice für dich erweitert! Du hast jetzt die Wahl zwischen zwei starken Partnern für deine Förderung.

Der Bosch Förderservice nimmt dir den kompletten Antragsprozess ab. Von der Prüfung der Voraussetzungen über die Antragstellung beim Förderinstitut bis zur Absicherung der zugesagten Summe. Das entlastet dich und sichert das Geld deiner Kundschaft.

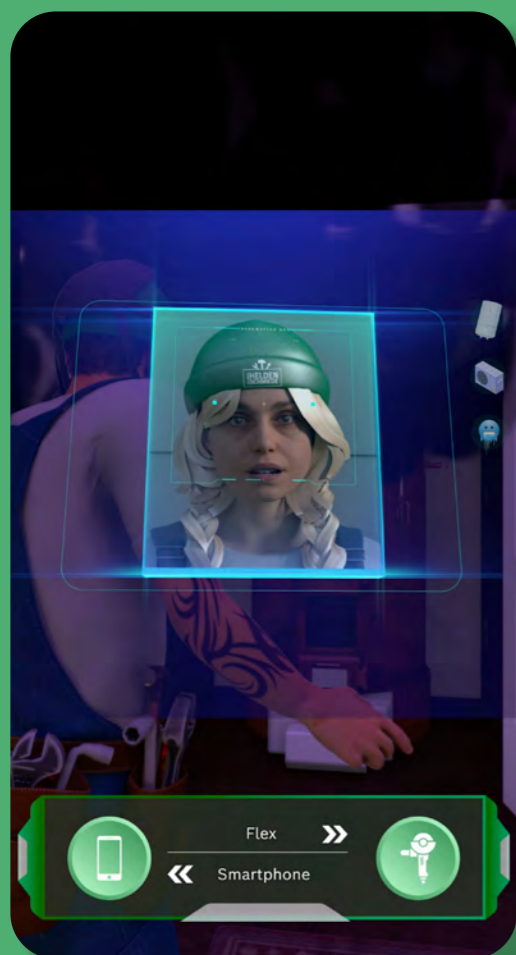
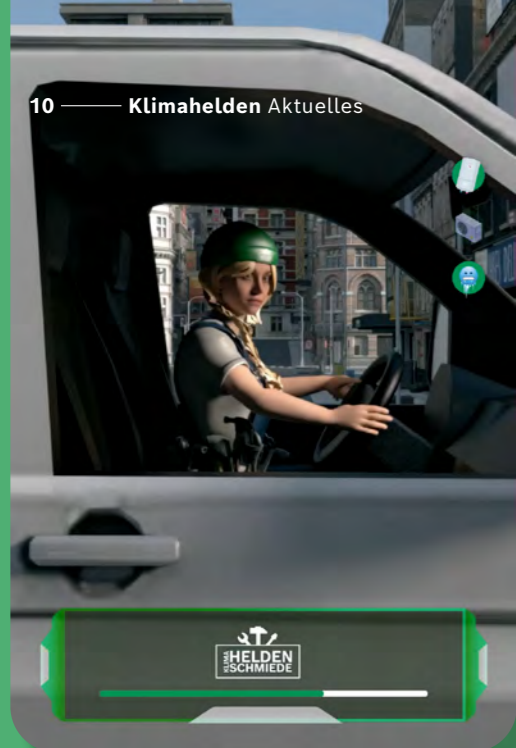
Mit dem Bosch Förderversprechen gehen wir noch einen Schritt weiter. Sollte der Bosch Förderservice deinen Förderantrag bestätigen und dieser im Nachgang von der KfW abgelehnt werden, übernimmt Bosch das Risiko und garantiert die zugesagte Summe.

Alle aktuellen Infos zu Fördermöglichkeiten und Services findest du jederzeit auf unserer Website. So bleibst du immer auf dem neuesten Stand.



Jetzt informieren!

Quellen: \* <https://www.handwerk.com/handwerkersuche-so-gehen-kunden-bei-der-auswahl-vor> \*\* <https://www.fr.de/wirtschaft/studie-enthuehlt-gravierende-wissensluecke-bei-waermepumpen-zr-94066046.html> \*\*\* <https://www.waermepumpe.de/presse/pressemitteilungen/details/ueber-50-prozent-im-plus-waermepumpen-absatz-steigt-2025-deutlich/> \*\*\*\* <https://www.waermepumpe.de/presse/pressemitteilungen/details/ueber-50-prozent-im-plus-waermepumpen-absatz-steigt-2025-deutlich/> \*\*\*\*\* <https://www.bitkom.org/sites/main/files/2026-01/bitkom-studienbericht-handwerk.pdf>



**ACTION PUR!**

# Rette die Stadt!

**Das neue Klimahelden Game: Beweise dein Können und entdecke spielerisch die Tools und Services der Klimahelden Schmiede.**

Die Situation ist dramatisch: Dichter Rauch quillt aus dem Keller eines Einfamilienhauses. Aus einem alten Heizkessel strömt schwarzer Qualm! Gleichzeitig droht im Nachbarhaus alles einzufrieren, weil die Heizung komplett ausgefallen ist. Panik? Nicht mit dir. Im neuen Klimahelden Game schlüpfst du in die Rolle der SHK-Heldinnen und SHK-Helden. Deine Mission: Wende die Katastrophen ab und hilf der Stadt, klimaneutral zu werden.

Das Spiel ist mehr als nur ein Zeitvertreib für die Mittagspause und stellt dich vor spannende Herausforderungen: Wie bekommst du den alten Kessel schnell aus dem Gebäude? Wie planst du die neue Anlage? Und wie verschaffst du der Wärmepumpe draußen einen sicheren Stand?

Für all das kannst du im Game Lösungen suchen und finden. So viel sei schon verraten: Diese Hürden meisterst du mit den Tools und Services der Klimahelden Schmiede, die dir auch im echten Arbeitsalltag Superkräfte verleihen.

So unterhaltsam hast du noch nie gelernt.



**Bist du bereit für die Challenge?  
Zeig, was in dir steckt!**



# Vertrauen schafft Wärme.

Warum der erste Eindruck zählt – und die richtigen Tools den Rest erledigen.

Ein über 100 Jahre altes Reetdachhaus in Bordelum, Nordfriesland, unweit der Nordseeküste. Die alte Ölheizung hat ihren Dienst getan, jetzt ist sie am Ende. Wenig Platz für neue Technik, alte Heizkörper und die Frage: Kann eine Wärmepumpe hier überhaupt funktionieren? Hausbesitzer Bastian Baumgarten hatte seine Zweifel. Zu laut, zu teuer, zu unsicher – wird das Haus damit warm genug? Dann trifft er auf Jürgen Jacobsen. Der Installateur aus der Region nahm sich Zeit, hörte zu und zeigte Schritt für Schritt, wie die Energiewende auch in einem älteren Haus funktioniert.

## Der erste Eindruck zählt.

Wie findet man im ländlichen Nordfriesland den richtigen Heizungsbauer? Bastian Baumgarten schmunzelt: „Hier in der Region ist es ja eher so, dass man sich über zwei oder drei Ecken kennt, dann den direkten Kontakt hat und das auf dem ganz kurzen Wege klärt.“ So kommt auch der Kontakt zu Jürgen Jacobsen, Geschäftsführer

„Tatsächlich war für mich der Mensch, mit dem ich das mache, am wichtigsten.“

## Bastian Baumgarten

der Jensen GmbH in Langenhorn, zustande. „Dem muss ich nämlich vertrauen können und das tue ich bei Jürgen Jacobsen. Ich wusste, dass er schon viele solche Projekte gemacht hat, und ich kannte mich mit der Ma-

terie an sich nicht aus, aber ihm vertraue ich.“ Jürgen Jacobsen weiß, wie wichtig dieser erste Eindruck ist. „Man muss sich in die Kundin oder den Kunden hineinversetzen und ganz wichtig: Man muss pünktlich sein“,

sagt er. Und dann, mit einem Lachen: „Man muss gucken, dass man zum Beispiel ein paar Überschuhe mit hat. Denn das mögen nicht alle gerne, wenn man so mit seinen Latschen reingeht. Und meine Socken will auch keiner sehen.“ Doch hinter dem Humor steckt ein klares Geschäftsprinzip. Jensen GmbH steht für das Rundum-sorglos-Paket:

## Transparent und auf den Punkt beraten.

Das erste Treffen lief schneller ab, als Herr Baumgarten erwartet hatte. „Wir haben telefoniert und uns am nächsten oder übernächsten Tag getroffen, das war ein ganz reibungsloser Ablauf.“ Herr Jacobsen kam mit seinem iPad, maß alle Räume aus, prüfte die Heizkörper und berechnete direkt die Heizlast. „Und da ist eine Wärmepumpe dabei rausgekommen, die jetzt draußen vor der Tür steht“, erinnert sich Herr Baumgarten. Jürgen Jacobsen nutzte das Wärmepumpen-Planungstool von Bosch, um dem Kunden transparent zu zeigen, was



die neue Anlage konkret bringt. „So habe ich schon mal erste Zahlen, die ich auswerten kann“, erklärt er. Für ihn ist diese Transparenz entscheidend. Kundinnen und Kunden müssen verstehen, was auf sie zukommt – mit nachvollziehbaren Fakten, ohne Technikkauderwelsch. „Und dann kann ich in echten Zahlen zeigen, das spart du ein. Aber das muss transparent und nachvollziehbar sein.“ Bei seiner Arbeit helfen ihm digitale Tools dabei, komplexe Zusammenhänge greifbar zu machen. Gerade für Menschen, die sich mit der Materie nicht auskennen,



„Selbst wenn irgendwas im Installationsprozess mal nicht so läuft, wie es soll, gehört das mit zum Service. Es gibt da keine Extrakosten.“

Jürgen Jacobsen, Jensen GmbH



ist das ein echter Mehrwert.

## Die richtigen Tools für die richtigen Fragen.

Die Beratung ist das eine, aber was, wenn die Kundin oder der Kunde konkrete Bedenken hat? Eine der häufigsten Fragen: Wie laut wird die Wärmepumpe? Im Fall von Herrn Baumgarten hatte Jürgen Jacobsen dafür eine Antwort, die überzeugte. Er ging mit ihm an den geplanten Aufstellort und spielte mit dem Sound Tool von Bosch die Ori-

ginal-Lautstärke der Compress 6800i AW ab. Das Ergebnis überraschte, wie so oft. „Meistens hörst du gar nichts, weil schon die umweltbedingten Geräusche, also Wind, Bäume oder eine Straße in der Nähe da sind, und dann sind die Leute immer ganz enttäuscht, dass man gar nichts hört“, erzählt er lachend. Auch die Optik spielt eine entscheidende Rolle. Mit dem AR-Tool von Bosch lässt sich die Wärmepumpe virtuell im Garten platzieren – genau dort, wo sie später stehen soll. Jürgen Jacobsen weiß aus Erfahrung, dass die Entscheidung oft erst fällt, wenn alle im Haushalt das Gerät wirklich vor Augen haben. Deswegen sind die Tools für ihn weit mehr als ein nettes Extra. „Die sind sehr wichtig. Das hat uns schon viele Türen geöffnet“, betont er.

## Vom Planungstool zum Förderantrag.

Nach der Beratung vor Ort ging es an die Kalkulation. Herr Jacobsen überführte die Daten aus dem Wärmepumpen-Planungstool direkt in eine Online-Bestellliste für den Großhandel und konnte so zügig ein Angebot erstellen. Doch damit nicht genug:



Der nächste Schritt war für Herrn Baumgarten genauso wichtig wie die Technik selbst – die Förderung. „Wenn die Kundinnen und Kunden einverstanden sind, dann übernehmen wir mit Hilfe von Bosch auch das komplett und kümmern uns um die Förderung“, erklärt Jürgen Jacobsen. Der Förderservice von Bosch macht's möglich. Für Herrn Baumgarten war klar: Die Kombination aus Jensen GmbH und Bosch gab ihm die Sicherheit, die er brauchte. „Ich wusste natürlich, dass er mit der Firma Bosch zusammenarbeitet. Und in Kombination – Jensen und Bosch –, da wusste ich schon, was ich mir da einkaufe und dass es gut wird.“

**Installation in zwei Tagen.**

Zwei Tage dauerte der Einbau der Compress 6800i AW mit 10 kW und der Inneneinheit CS 6800i AW 12 M mit Trinkwasserspeicher. Am dritten Tag lief die Anlage. „Wir haben alles ganz ausführlich besprochen. Ich wusste genau, wann welcher Step kommt.“ Dass eine Installation nicht immer angenehm ist, weiß Herr Baumgarten. „Das macht man natürlich nicht gerne. Aber wenn ich es nochmal machen müsste, dann würde ich es auf jeden Fall wieder mit der Firma Jensen GmbH machen. Der Einbau war genauso kompetent wie die Beratung vorher.“



**Das Ergebnis spricht für sich.**

Was Bastian Baumgarten nach der Installation erlebt, übertrifft seine Erwartungen. „Es war eigentlich gar nicht so, wie ich es mir vorgestellt habe. Ich hörte immer von irgendwelchen Trägheiten und dass du deine Bude nicht schnell warm bekommst, aber ich kriege mein Haus so schnell warm wie noch nie zuvor. Es ist alles viel leiser, als ich dachte, und es läuft einfach wunderbar.“ Sein Fazit ist eindeutig: „Ich habe es zu Hause immer warm und jederzeit heißes Wasser.“

Und selbst wenn ich es mal ein bisschen wärmer will, schaffe ich das mit der Wärmepumpe viel schneller als mit der alten Ölheizung.“

**Was am Ende wirklich zählt.**

Für Jürgen Jacobsen ist die Sache klar. Seinen Rat an Kolleginnen und

sollte sich auf jeden Fall jemanden suchen, der diese Kompetenz auch hat. Die Anlage muss funktionieren, es geht auch um viel Geld.“ Sein Fazit fällt eindeutig aus und kommt von Herzen: „Und ich würde nach meinen Erfahrungen, die ich jetzt gesammelt habe, die Jensen GmbH wärmstens weiterempfehlen.“

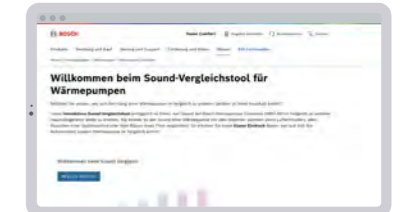


Kollegen fasst er in einem Satz zusammen: „Sei authentisch und zuverlässig. Ich glaube, mehr braucht man oft nicht.“ Entscheidend sei, der Kundschaft die Angst vor dem neuen System zu nehmen – mit ehrlichen Worten, technischem Verständnis und den richtigen digitalen Werkzeugen. „Du musst erklären, dass das neue System ganz anders funktioniert als das alte fossile System.“ Und dann wird er noch einmal grundsätzlich: „Du darfst den ersten Eindruck nicht versauen. Du musst Kundinnen und Kunden das mit an die Hand geben, was du an Werkzeug hast, und das ist neben der ganzen Technik und den Tools das Vertrauen der Kundschaft in dich!“ Bastian Baumgarten würde es jederzeit wieder so machen. „Man

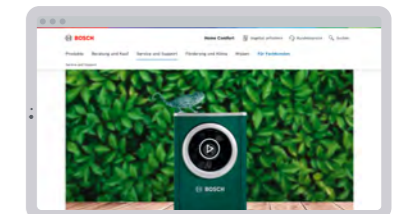


**KLIMAHELDEN SCHMIEDE**

**Deine Tools und Services für die Kundenberatung:**



**Sound Tool für Wärmepumpen**  
Lautstärke von Wärmepumpen richtig einschätzen.



**Folierungsservice für Wärmepumpen**



**Augmented Reality Wärmepumpen Tool**



**BWP Schallrechner**  
Den optimalen Aufstellort bestimmen.



**5 Jahre Systemgarantie**



Hier geht es zu allen Tools und Services für deine Projekte.

# Lieber machen statt zweifeln.

Die Erfolgsgeschichte der Julian Geist Heizung Sanitär GmbH.



Seine Leidenschaft fürs SHK-Handwerk kam früh. Schon beim ersten Praktikum war Julian Geist klar: Das ist es. Ausbildung, Meister, Führungsposition. Der Plan stand. Doch zwischen Traum und Wirklichkeit liegt oft ein Dschungel aus Bürokratie, Dokumenten und Zweifeln.

## Die größten Hürden? Papierkram und Prozesse.

„Die größten Hürden bei der Gründung waren tatsächlich die Bürokratie und dieser Dschungel von Dokumenten“, erinnert sich der junge Gründer. Doch er kämpfte sich durch, Formular

für Formular. Als die Gründung Fahrt aufnahm, stieß er auf das Bosch Jungmeister Programm und nutzte die umfassende Unterstützung. Bosch OfficeOn und das Heizungsanfrage-Tool sind heute etablierte Tools, die in Julians Firma täglich zum Einsatz kommen. Und vor allem kam eins: ein Netzwerk.

## Geteilte Sorgen sind halbe Sorgen.

Negative Phasen gibt es immer. Momente, in denen man an sich zweifelt. „Das bewältigt man am besten, indem man seine Sorgen teilt“, sagt er. Im Jungmeister Programm hat man

immer einen Ansprechpartner. Und andere Gründer, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen. „Alle haben die gleichen oder ähnliche Probleme.“



## Julians Tipp:

„Regional vernetzen. Zum Beispiel mit einem Elektriker, der ebenfalls gründet. Gegenseitige Unterstützung macht den Unterschied.“



## Der perfekte Arbeitstag.

„Morgens treffen sich alle Kollegen motiviert zur Tagesbesprechung. Dank optimierten Abläufen in der Firma machen wir fast immer pünktlich Feierabend und unsere Kunden sind glücklich. So sieht ein schöner Tag aus.“

## Weniger zweifeln. Mehr machen.

„Wenn ich jetzt noch mal drei Jahre jünger wäre und noch mal gründen müsste, würde ich mir selbst sagen: Nicht so viel an sich selber zweifeln, einfach machen. Lieber unperfekt starten als nie starten, weil man auf den perfekten Moment wartet.“

## Die Vision.

In zehn Jahren soll das Unternehmen ein etablierter mittelständischer Betrieb mit 40 Mitarbeitenden sein. „Und das werden wir dann auch sein.“ Julian will sich dann vermehrt um unternehmerische Tätigkeiten kümmern. Raus aus dem Tagesgeschäft, rein in die Strategie.

## Das Jungmeister Programm von Bosch: dein Begleiter in die Selbstständigkeit.

Gerade in Zeiten, in denen viele Traditionsbetriebe mangels Nachfolge schließen müssen, ist dein Mut Gold wert. Damit aus deinem Start eine Erfolgsgeschichte wird und das Hand-

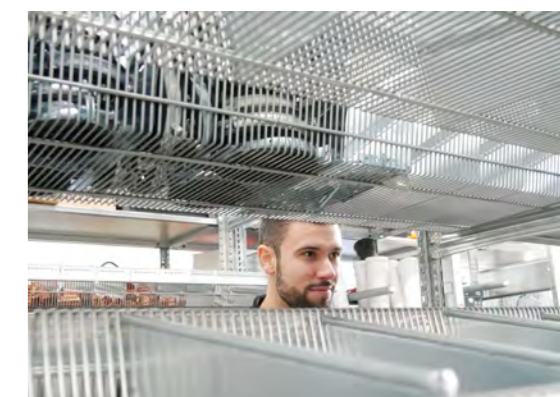


werk Zukunft hat, unterstützt dich das Jungmeister Programm von Bosch genau da, wo du gerade stehst.

## Du bekommst Hilfe bei den wichtigen Fragen:

Welche Rechtsform passt zu dir?  
Wie baust du digitale Strukturen auf?  
Wie gewinnst du Kundinnen und Kunden und neue Mitarbeitende?  
Wie sicherst du deine Finanzierung?

Das Programm bietet dir praxisnahe Workshops, nützliche Tools und Services für deinen Alltag. Dazu kostenfreie Weiterbildungen rund um Produkte und Technik. Und den Austausch mit anderen Gründern und Nachfolgern, die genau wissen, wovon du sprichst.



Du möchtest gründen oder eine Nachfolge antreten? Hol dir jetzt Unterstützung mit dem Bosch Jungmeister Programm.



## Das effiziente Kraftpaket:

### Compress 8800i AW.

Altbau, Heizkörper, wenig Platz – aber es soll komfortabel, effizient und zukunftssicher sein? Genau dafür ist die Compress 8800i AW gemacht. Du bekommst ein R290-Gerät mit richtig viel Kraft für den Bestand – perfekt, wenn du hohe Vorlauftemperaturen brauchst und trotzdem auf Effizienz setzen willst.



Mehr Infos zur  
Compress 8800i AW  
von Bosch.

## Einfach sanieren:

- Drei Leistungsgrößen mit maximaler Heizleistung von 15 kW
- Energieeffizienz A+++ auch bei 55 °C Vorlauftemperatur
- Mit Vorlauftemperaturen bis 75 °C, ideal für Heizkörperanwendungen in Bestandsgebäuden
- Kompakte Außeneinheit mit nur 1,10 m Aufstellhöhe
- Integrierter Connect-Key (LAN, WLAN, EEBus) und einfache Updates via EasyService App
- Natürliches Kältemittel R290 (Propan)

## Der attraktive Allrounder:



Mehr Infos zur  
Compress 3800i AW  
von Bosch.

### Compress 3800i AW.

Die Luft-Wasser-Wärmepumpe Compress 3800i AW überzeugt durch ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Damit ist sie ideal für budgetbewusste Kundschaft geeignet, die beim Kauf einer Wärmepumpe nicht auf bewährte Bosch Qualität verzichten möchte. Sie ist im Neubau genauso zu Hause wie in bestehenden Gebäuden und lässt sich problemlos mit klassischen Heizkörpern oder einer Fußbodenheizung kombinieren.

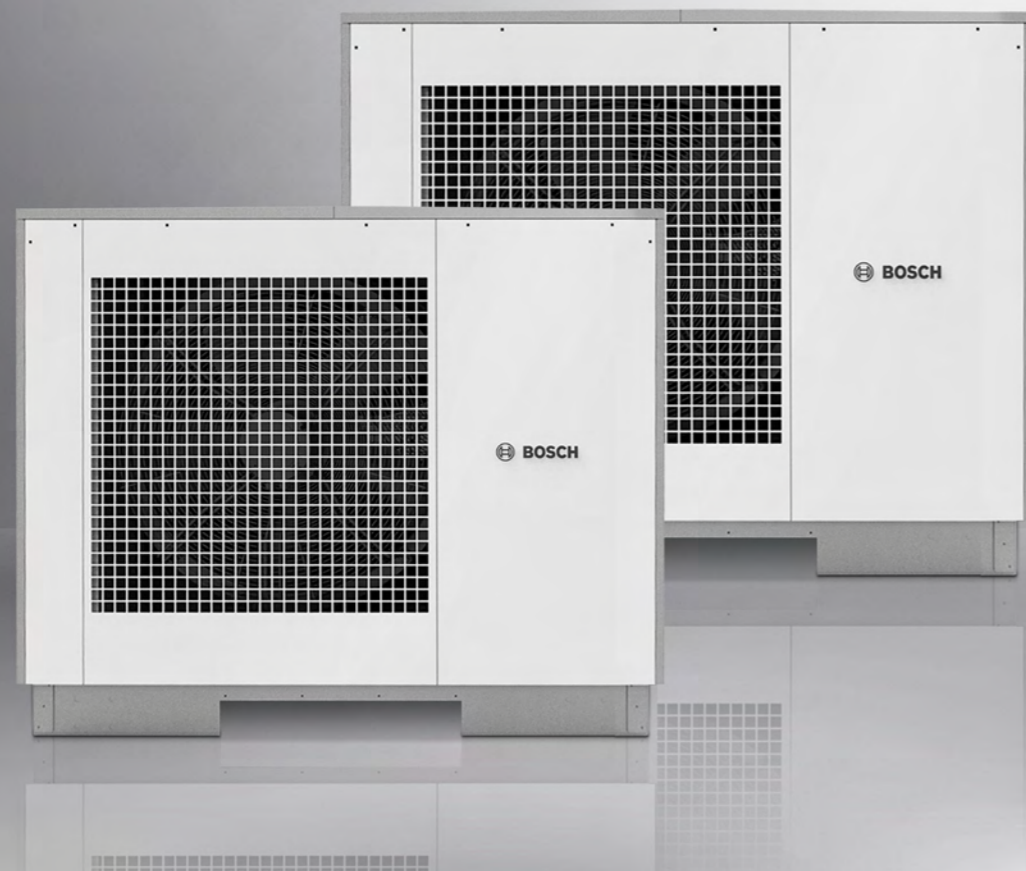
## Kleines Budget, große Wirkung:

- Perfektes Preis-Leistungs-Verhältnis mit bewährter Bosch Qualität, niedrigen Betriebskosten und bis zu 7 Jahren Garantie
- Ideal für Neubau und Bestand, mit kompakten Abmessungen und Vorlauftemperaturen bis zu 75 °C
- Effizienzklasse A+++ bei Fußbodenheizung und Heizkörperanwendung, inklusive Kühlfunktion und PV-Optimierung
- Zukunftssicherheit durch natürliches Kältemittel R290
- Zuverlässige Wärme und Warmwasser, leise und komfortabel im Betrieb
- Intuitives Touch-Bedienfeld, Fernwartung per HomeCom Pro und Software-Updates via EasyService App



# Die natürliche Powerlösung:

Compress 5000 AW (CS5001 AW).



Sanierung im Bestand ist kein Kinderspiel: hoher Leistungsbedarf, enge Zeitfenster, sensible Nachbarschaft. Die leistungsstärkste Luft-Wasser-Wärmepumpe von Bosch liefert richtig Power, lässt sich kaskadieren und bleibt dabei kompakt und leise. Eine starke Option für anspruchsvolle Projekte im Neubau oder in der Modernisierung von Mehrfamilienhäusern.

## Für große Gebäude und Aufgaben:

- Zwei Leistungsgrößen: 22 und 42 kW
- Kaskadierbar bis 590 kW
- Hohe Vorlauftemperaturen bis zu 70 °C
- Hocheffizient im Betrieb mit SCOP bis 4,0
- Kompakt & leise: geringe Stellfläche, Nachtbetrieb bis zu 58 dB(A)
- Zeitsparend bei Installation & Service



Mehr Infos zur Compress 5000 AW von Bosch.

# Tiefenentspannte Wärme:

Compress 7800i LW (CS7801i LW).

Die Sole-Wasser-Wärmepumpe Compress 7800i LW holt konstant Energie aus dem Erdreich und macht daraus hoch-effizienten Heiz- und Warmwasserkomfort. Eine Lösung, die im Neubau genauso überzeugt wie in der Modernisierung. Mit verschiedenen Leistungsgrößen, hoher Effizienz und einem Aufbau, der dir die Arbeit spürbar erleichtert. Leise, flexibel und einfach zu installieren, auch wenn's im Technikraum mal eng wird.

- Vier Leistungsgrößen von 2 bis 17 kW – flexibel für Ein- und Mehrfamilienhäuser
- SCOP bis zu 5,3 und Effizienzklasse A+++
- Besonders leise dank durchdachter Isolierung und innovativer Inverter-Technologie
- Modulares System ist je nach Variante mit integriertem Warmwasserspeicher oder mit 200-/300-l-Speicher kombinierbar
- Komfortable Bedienung per Touch-Display, auf Wunsch via App



Mehr Infos zur Compress 7800i LW von Bosch.



# Warmwasser liegt in der Luft:

Compress 5000 DW (CS5001 DW).

Die Warmwasser-Wärmepumpe CS5001 DW nutzt kostenlose Umgebungsluft für eine effiziente Trinkwassererwärmung in Ein- und Mehrfamilienhäusern. Ob Neubau oder Modernisierung, sie lässt sich einfach in bestehende Systeme einbinden, ist flexibel aufstellbar und liefert verlässlich Warmwasser – auch dann, wenn mehrere Zapfstellen gleichzeitig gefragt sind.

- Hohe Effizienzklasse A+ und COP bis 3,4
- 1,5 kW Leistung bei 200 l und 250 l Warmwasserspeicher (bodenstehend)  
1,2 kW Leistung bei 80 l, 100 l, 120 l und 150 l Warmwasserspeicher (wandhängend)
- Verschiedene Betriebsarten: Wärmepumpe, Elektrobetrieb oder Booster-Funktion für schnelles Aufheizen
- Hoher Warmwasserkomfort: 55 °C warmes Wasser
- Einfach bedienbar über LCD-Display



Mehr Infos zur Compress 5000 DW von Bosch.



# UNSERE DEALS

## Ganzjährige Aktionen mit Extra-Power.

Dein Einsatz verdient mehr als ein Dankeschön. Mit den Klimahelden Deals sicherst du dir das ganze Jahr über starke Aktionen für dein Tagesgeschäft. Einfach Deal auswählen, mitmachen und profitieren.



### Klimahelden-Rallye 2026:

Melde dich an, registriere deine Geräte und kassiere Prämienpunkte extra, wenn du deinen Zielumsatz knackst.



### Erstverbauer-Aktion Wärmepumpe 2026:

Installiere deine erste Bosch Wärmepumpe und hol dir 1.000 € Cashback als Punkte plus 7 Jahre Garantie.



### Erstverbauer-Aktion Split-Klimageräte 2026:

Verbaue dein erstes Bosch Split-Klimagerät und schnapp dir 100 Extrapunkte.



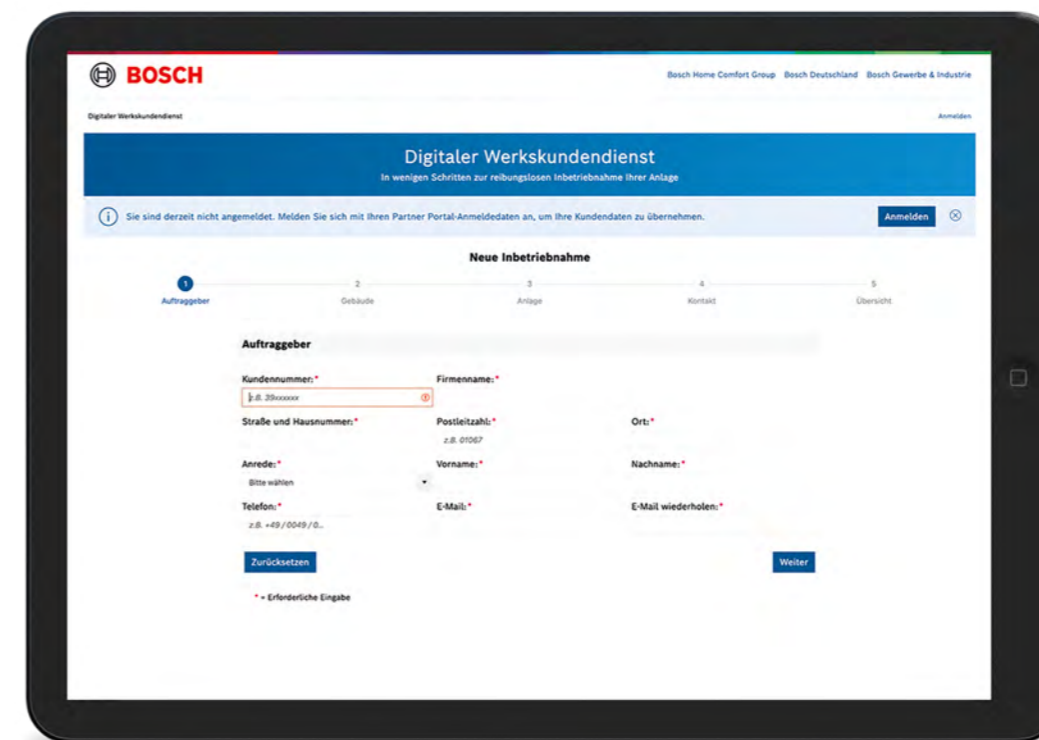
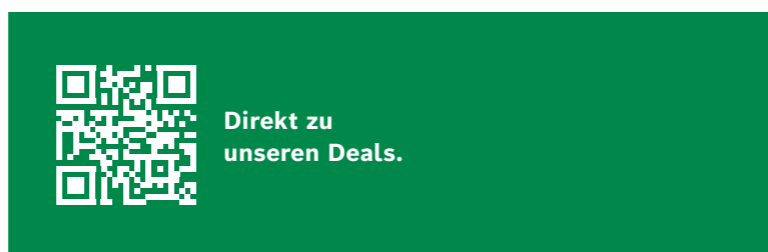
### Erstverbauer-Aktion All-in-One Heizgeräte 2026:

Installiere deine erste Compress Hybrid 5800i G und sichere dir 500 Extrapunkte für dein Punktekonto.



### Cashback-Aktion Brennwert-Hybrid-Nachrüstung:

Rüste eine bestehende Anlage zur Bosch Hybrid-Lösung um und sichere dir 1.000 € Cashback.



# Das Formular, das mitdenkt.

## Digitaler Werkskundendienst: Inbetriebnahmen einfach beauftragen.

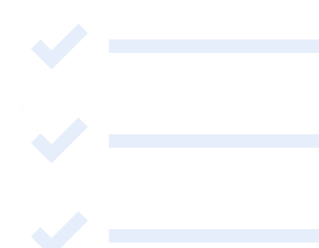
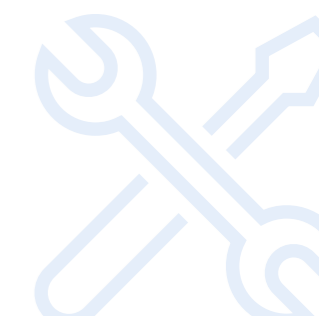
Über das neue Formular für den digitalen Werkskundendienst beauftragst du Inbetriebnahmen jetzt noch einfacher und schneller. Statt allgemeiner Pflichtfelder führen dich anlagenbasierte Abfragen Schritt für Schritt durch die Beauftragung – passend zu deiner Anlagenkonfiguration. Beson-

ders praktisch: Nutze die Paket- oder Bestellvorschlagsnummer. So werden die Komponenten der Anlage automatisch erfasst und das Hydrauliksche-ma direkt erkannt. Wenn du dich mit deinen Zugangsdaten aus dem Partner Portal anmeldest, werden deine Angaben automatisch übernommen.

Das spart dir Zeit, gerade wenn's auf der Baustelle schnell gehen muss. Du kannst das Formular selbstverständlich auch ohne Portal-Zugang nutzen. Unterm Strich heißt das für dich: weniger Tippen, weniger Rückfragen, schnellerer Start.



Jetzt scannen und ausprobieren.



# Einfach erklärt.

## Von Fachleuten für Profis: klare Antworten und wertvolle Tipps.

Unsere Expertinnen und Experten stehen dir hier immer mit hilfreichen Tipps und Antworten auf aktuelle Fragen zur Seite.



Heute mit  
**Tizian Frank,**  
Produkt-  
manager

Eine Wärmepumpe zu installieren, ist das eine – der Kundschaft die Sicherheit zu geben, dass sie optimal läuft, das andere. Viele Betriebe verschenken Potenzial, weil sie den Kundenwunsch nach Sicherheit als unbezahlte Kulanz verstehen. Dabei lässt sich daraus ein profitabler Service entwickeln. Tizian Frank, Produktmanager bei Bosch, zeigt, wie du durch den Check-it Service nicht nur Zeit sparst, sondern eine neue Einnahmequelle erschließt und gleichzeitig das Vertrauen deiner Kundinnen und Kunden stärkst.



## Aus Gewährleistung wird Service.

### Die Situation:

Die Wärmepumpe läuft eigentlich, doch das Telefon klingelt ununterbrochen: Kundenfragen zu Effizienz, Kompressor-Starts und vielem mehr führen zu unbezahlten Einsätzen und Telefonaten im Rahmen der Gewährleistung.

### Tizians Vorschlag:

Mit dem Check-it Service verwandelst du unbezahlte Rückfragen in einen abrechenbaren Service. Schalte jede Wärmepumpe online und nutze die digitale Anlagenüberprüfung zum Beispiel im Rahmen eines einmaligen Heizperioden-Checks, einer jährlichen Wartung oder einer Inbetriebnahmen-Nachbetreuung. Hier liegt die Chance für echten Mehrwert. Individuelles Nutzerverhalten und spezifische Gebäudecharakteristika werden bei der Inbetriebnahme meist nur abgeschätzt. Gerade im ersten Heizwinter weichen Annahmen oft von der Realität ab. Buche einfach den Check-it Service oder prüfe über HomeCom Pro selbst ganz einfach Starts, Laufzeiten, Vorlauftemperaturen und das Lastprofil; senke die Taktung, sichere die Modulation. So erhöhst du Effizienz und Langlebigkeit. Der Check-it Service dokumentiert die Betriebsdaten und liefert Fakten für Kundinnen und Kunden, die es genau wissen wollen. Das schafft Vertrauen, reduziert Reklamationen und macht Service planbar und abrechenbar. So verkaufst du nicht nur eine Heizung, sondern auch Sicherheit.

### Wie unterstützt Bosch?

Deine Zeit ist kostbar. Genau hier setzen wir an: Buche einfach den Check-it Service via HomeCom Pro und unsere Bosch Profis übernehmen die Analyse von über 50 Anlagenparametern. Du erhältst umsetzbare Handlungsempfehlungen, die das individuelle Nutzerverhalten, das Gebäudeprofil und Erkenntnisse aus Schwarmdaten vergleichbarer Systeme berücksichtigen. So sparst du wertvolle Zeit, hast immer eine fundierte Antwort und sicherst dir das Vertrauen deiner Kundschaft sowie die nächste Weiterempfehlung.



Einfach scannen und  
mehr über den Check-it  
Service erfahren.



## Immer aktuell.

Bis zur nächsten Klimahelden Ausgabe informieren wir dich in unserem Newsletter über alle Neuigkeiten rund um Heiz-, Klima- und Komfortlösungen.



**QR-Code scannen und  
Bosch Partner Newsletter  
abonnieren!**

## Papierlos gut.

Preiskatalog abbestellen und zur Preisliste Online wechseln!



**QR-Code scannen  
und profitieren.**

## Neu hier?

Möchtest du uns näher kennenlernen? Einfach unseren Newsletter abonnieren und nichts mehr verpassen.



**QR-Code scannen und  
Newsletter abonnieren.**

## Partner werden.

Jetzt mit Bosch Home Comfort durchstarten und zahlreiche Vorteile sichern.



**QR-Code scannen und  
unverbindlich Kontakt  
aufnehmen.**

### Impressum:

**Bosch Thermotechnik GmbH**




Sophienstraße 30-32, 35576 Wetzlar  
Tel.: +49 6441 418-0, Fax: +49 6441 45602  
E-Mail: [info.thermotechnik@de.bosch.com](mailto:info.thermotechnik@de.bosch.com)  
Web: [www.bosch-homecomfort.de](http://www.bosch-homecomfort.de)

Sitz der Gesellschaft: Wetzlar, Registergericht:  
Amtsgericht Wetzlar HR B 13  
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer:  
DE811164527

Verantwortlich für den Inhalt: Oliver Schneider

Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. Frank Meyer;  
Geschäftsführung: Jan Brockmann, Nora Klug,  
Oliver Koukal, Stephan Lampel, Birte Lübbert,  
Stefan Thiel, Maria Zesch

### Folge uns auf

-  @BoschHomeComfortDE
-  @Bosch\_Home\_Comfort\_DE
-  @BoschHomeComfortDE