

PROJEKTFREFERENZ

REMEHA. CONNECT

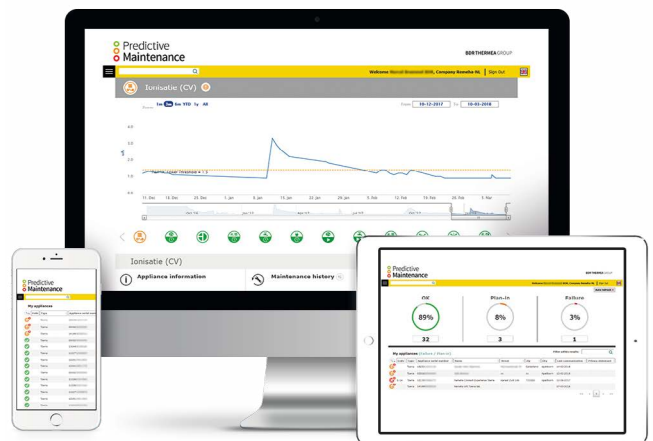
VORBEUGENDE
WARTUNG DURCH
KONNEKTIVITÄT



ALS ELEMENT SEINER ROADMAP HAT REMEHA FÜR SEINE ZENTRALHEIZUNGSKESSEL EINEN DIGITALEN SERVICE ENTWICKELT, DURCH DEN KOMFORTBESCHWERDEN AUF EIN MINDESTMAß VERRINGERT WERDEN KÖNNEN. IM MITTELPUNKT VON REMEHA.CONNECT STEHT DIE „VORHERSAGENDE WARTUNG“: SOBALD EINE (DROHENDE) STÖRUNG SIGNALISIERT WIRD, WERDEN DIE ENTSPRECHENDEN MAßNAHMEN EINGELEITET. DANK DER ANGELIEFERTEN DATEN KANN DER INSTALLATEUR BEREITS EINE ERSTE EINSCHÄTZUNG VORNEHMEN UND SOFORT DIE BENÖTIGTEN ERSATZTEILE MITNEHMEN. DADURCH GIBT ES VIEL WENIGER ÜBERRASCHUNGEN VOR ORT. FÜR DEN KUNDEN HEIßT DAS NICHT NUR, DASS DIE STÖRUNG SCHNELLER UND EFFEKTIVER BESEITIGT WIRD, SONDERN AUCH, DASS ES VIEL WENIGER WAHRSCHEINLICH IST, DASS DER TECHNIKER NOCH EINMAL ZURÜCKKOMMEN MUSS.

Der Remeha.Connect Service soll die Zahl der „harten“ Störungen minimieren, sodass die Benutzer weniger Komforteinbußen erleben und die Servicepartner eine effiziente Arbeitsplanung erstellen können (korrigierend, vorbeugend und vorhersagend).

Dank der Konnektivität kann Remeha jetzt eine optimale Beratung über Betrieb und Wartung seiner Heizkessel erteilen. Die Daten vermitteln Erkenntnisse über die Benutzung der Systeme und



ermöglichen außerdem die Entwicklung ganz neuer Dienstleistungen. Anhand der Verbrauchsdaten können die Marketing- und die Produktinnovationsabteilung verbesserte und neue Produktversionen auf den Markt bringen.

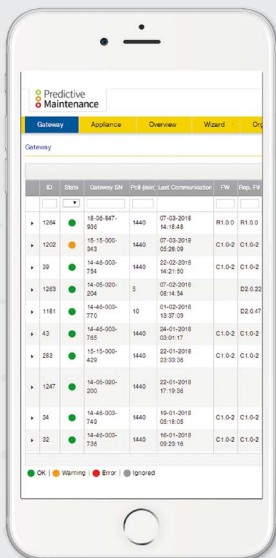
DIE IMPLEMENTIERUNG

Die Implementierung des Remeha.Connect-Service besteht aus einem Connect-Modul, das mit der Heizungsanlage verbunden wird. Mithilfe der IoT-Cloud-Lösung von Microsoft hat ICT Group dieses eingebettete Gerät mit dem Netzwerk verbunden, sodass die Gerätedaten zentral verfügbar werden. Dabei entschied man sich ganz bewusst für die

'WÄHREND EIN HEIZUNGS- INSTALLATEUR FRÜHER ERST NUR EINEN KESSEL INSTALLIERTE UND DANN ALLJÄHRLICH ZUM WARTUNGSINTERVALL ZURÜCKKAM, VERKAUFT ER JETZT EINE DIENSTLEISTUNG: DEN KOMFORT'

Microsoft Azure IoT Suite, weil Zuverlässigkeit, Sicherheit und garantierte Leistungen wichtige Qualitätsaspekte sind. Durch die Benutzung der Microsoft IoT Suite ist ICT dazu in der Lage, den Connect Service auch in Zukunft effizient weiterzuentwickeln und damit das Dienstleistungsangebot weiter auszubauen.

Mit der IoT-Implementierung hat Remeha sein Portfolio über die Produkte hinaus auch auf Services erweitert. Die IoT-Lösung bietet den Remeha-Kunden gesteigerte Flexibilität und höhere Zufriedenheit, weil Störungen vermieden und adäquat eingegriffen werden kann. Dadurch konnte sich ein Anbieter von Heizungsprodukten zu einem proaktiven und innovativen, „Big Data“-gesteuerten Service-Anbieter entwickeln. „Während ein Heizungsinstallateur früher erst nur einen Kessel installierte und dann alljährlich zum Wartungsintervall zurückkam, verkauft er jetzt eine Dienstleistung: den Komfort“



DIE ROLLE VON ORANGENXT

Das IoT-Connectivity-Projekt zeichnet sich durch eine starke Zusammenarbeit zwischen Remeha und der ICT Group. Die beiden Organisationen können auf eine lange gemeinsame Vergangenheit auf der Grundlage eines gegenseitigen Vertrauensverhältnisses zurückblicken. Um den Business Case innerhalb der „digitalen Roadmap“ zu erstellen, hat Remeha sich die Erfahrungen der ICT Group aus anderen IoT-Projekten zunutze gemacht. Da die IKT von Anfang an in die Projektdefinition einbezogen wurde, konnte man flexibel auf Änderungen reagieren, weil der Kontext für beide Parteien transparent war. Besonders charakteristisch für die Verteilung der Tätigkeiten war, dass die Stärken beider Organisationen genutzt wurden. Das eingebettete Produkt, also das für die Datenerschließung verantwortliche GPRS-Gateway, wurde von Remeha entwickelt. Die ICT Group zeichnete für die vollständige

PROJEKTERGEBNIS

DER REMEHA.CONNECT SERVICE WURDE IM MAI 2017 PLANMÄßIG MIT ERFOLG IN BETRIEB GENOMMEN. BEI DEN VERBRAUCHERN WURDEN BEREITS ZAHLREICHE CONNECT-MODULE INSTALLIERT, WODURCH DIE VORBEUGENDE WARTUNG AUF DER BASIS DER EMPFANGENEN DATEN SCHON JETZT DIE REALITÄT IST.

Beide Partner sind sehr stolz auf das erreichte Ergebnis, was sie auch in einem YouTube-Video ausgesprochen haben >

[Remeha.Connect software solution by ICT Group.](#)

Backend-Realisierung (Erfassung, Speicherung, Business Intelligence und Darstellung/Berichterstattung mit Hilfe von conNXT-Konzepten).

ÜBER REMEHA

Remeha ist ein international operierendes Unternehmen, dessen Geschichte bis in die zwanziger Jahre des vorigen Jahrhunderts zurückgeht: der Firmenname ist ein Akronym von „Gerard van Reekum's Metaal Handel“. Heute ist Remeha ein wichtiger Anbieter auf dem niederländischen Zentralheizungsmarkt. Das Unternehmen besitzt das größte Zentralheizungslabor der Niederlande, in dem fortlaufend technisches Neuland erschlossen wird.

Remeha gehört zu BDR Thermea. Die BDR Thermea Group ist weltweit mit Niederlassungen in über siebzig Ländern vertreten. Die BDR Thermea Group ist der drittgrößte Player auf dem europäischen Markt für Heizungs- und Sanitär-Warmwassersysteme.

Weitere Informationen finden Sie auf der Website: remeha.nl

MEHR INFOS?

Neugierig, was conNXT für Sie bedeuten kann? Nehmen Sie unverbindlich mit uns Kontakt auf. Fangen Sie heute noch an, Ihre Daten zu überwachen!



John F. Kennedylaan 2 • 5612 AB Eindhoven
Postfach: Kopenhagen 9 • 2993 LL Barendrecht
+31 (0)88 908 2000 • info@orangenxt.com

WWW.ORANGENXT.COM

an ICT|GROUP company