

Zusammenfassung

Vor dem Hintergrund der anhaltenden Diskussion über die Luftqualität in Deutschland, Europa und der ganzen Welt steht die Einführung der Raumluft-Filternorm DIN EN ISO 16890 im Mittelpunkt vieler Diskussionen in der Luft- und Klimatechnikbranche. Aus dieser Motivation heraus ergibt sich die Behandlung der Auswirkungen der Normänderung auf den Vertrieb der FläktGroup Deutschland GmbH. Auf dieser Grundlage ist es Ziel dieser Ausarbeitung, vertriebsorientierte Implementierungsvorschläge für die Änderungen durch die ISO 16890 zu erarbeiten.

Nach einer Einleitung in die Arbeit führen die technischen Grundlagen zur Filtertechnik und den zugehörigen Normen fachlich in die Thematik ein. Zur organisatorischen Einordnung in das Unternehmen FläktGroup Deutschland GmbH folgt eine Organisationsanalyse der Abteilung Vertrieb. Eine Problemanalyse anhand von fünf W-Fragen deckt Probleme auf, die im Vertrieb des Unternehmens aufgrund der Normänderung auftreten. Diese äußern sich unter anderem in Form hoher Qualitätsansprüche oder in Form unwissender Mitarbeiter. Diese bilden die Grundlage für die Vorschlagsentwicklung in Form einer Konzepterstellung. Hierbei dient die sogenannte ZEBRA-Methode zur mehrdimensionalen und detaillierten Bearbeitung des Hauptteils.

Ergebnis hieraus sind sechs vertriebsorientierte Implementierungsvorschläge, die zur Problemlösung beitragen. Neben einem Konfigurationstool für Filter sind die Anpassung des Auslegungsprogramms für Lüftungsgeräte und Schulungen zum Thema ISO 16890 die relevantesten Vorschläge. Die Erstellung von Flyern, das Abhalten von informativen Präsentationen und die Nutzung sozialer Medien wie LinkedIn oder YouTube zählen zu den ergänzenden und unterstützenden Lösungsansätzen.

Hierbei ist es als empfehlenswert einzustufen, die erarbeiteten Vorschläge umzusetzen. Ein strukturiertes und zeitlich geplantes Vorgehen ermöglicht es, die Vorteile aus der Norm zu nutzen, Abläufe zu optimieren und gestärkt aus der Normänderung hervorzugehen.

Abstract

In the context of the ongoing discussion on air quality in Germany, Europe and the whole world, the establishment of the indoor air filter standard DIN EN ISO 16890 is the focus of many discussions in the ventilation and air-conditioning industry. This motivation leads to the treatment of the effects of the change in the standard on the sales department of FläktGroup Deutschland GmbH. On this basis, the aim of this paper is to develop sales-oriented implementation proposals for the changes by ISO 16890.

After an introduction to the work, the technical basics of filter technology and the associated standards provide a technical introduction to the subject. An organizational analysis follows to describe the company FläktGroup Deutschland GmbH. A problem analysis based on five W-questions reveals problems that arise in the company's sales department due to the change in standard. These manifest themselves, among other things, in the form of high quality demands or in the form of ignorant employees. These form the basis for the development of proposals in the form of a concept. The ZEBRA method is used for multidimensional and detailed processing of the main part.

The result is six sales-oriented implementation proposals that contribute to solving the problem. In addition to a configuration tool for filters, the most relevant suggestions are the adaptation of the design program for ventilation units and training courses on the subject of ISO 16890. The creation of flyers, the holding of informative presentations and the use of social media such as LinkedIn or YouTube are among the complementary and supportive solutions.

Here it is to be classified as recommendable to convert the compiled suggestions and to consider thereby a structured and temporally planned proceeding. This approach makes it possible to use the advantages of the standard, to optimize processes and to emerge stronger from the change to the standard.