

GW-CIBER Business Language Case Fellowship

It Is Way Too Hot: Marketing Air Conditioners in Eco-Conscious Germany

Language Level: Intermediate High / B1

Marcel Rotter

Associate Professor of German, University of Mary Washington

Abstract:

Global warming, by its very name, affects people everywhere. Formerly temperate climate zones like the one the German-speaking countries are located in have to deal increasingly with prolonged hot summers. The U.S. where air conditioning has been a staple in building design for decades. Our students are used to comfortable, temperate rooms even with scorching heat outside. How does a world (the German-speaking countries) look like without wide-spread air conditioning? How do Germans/Austrians/Swiss, known for their keen interest in the environment, sustainability, and saving energy, react to the perspective of air-conditioning their living quarters due to rising temperatures? Students will prepare a marketing concept that takes into account the cross-cultural differences between the U.S. and the German-speaking countries.

Case (German):

Einführung / Eröffnung:

Martin Danz hat einen stressigen Morgen in Chicago. In drei Stunden geht sein Flieger nach Deutschland, und er hat noch nicht einmal geduscht. Er muss seine Koffer fertig packen und braucht noch mehr Kaffee, um sich während alldem wach zu halten. Er ging viel zu spät zu Bett und dachte an die schwierige Aufgabe, die vor ihm in seiner alten Heimatstadt Erfurt lag.

Martin hat in den letzten 5 Jahren in der Marketingabteilung von Siemens-USA gearbeitet, in den letzten drei Jahren leitete er eine erfolgreiche Kampagne für Siemens-Klimaanlagen.

Da er aus Deutschland stammt, hat ihn sein Unternehmen damit beauftragt, den deutschen Markt für Klimaanlagen zu erkunden. Mitteleuropa ist einer der letzten wenigen „weißen Flecken“ auf der Landkarte des globalen Klimatisierungsmarktes. Zusammen mit seinen Kollegen vor Ort muss er eine Marketingstrategie entwickeln, um mobile Klimaanlagen an Verbraucher zu verkaufen, die sehr um Umwelt, Lärm und Durchzug besorgt sind. Gelingt ihm das, winkt ihm eine Beförderung.

Martins Plan ist es, ein Gefühl für den deutschen Markt zu bekommen, indem er Datenblätter zu früheren Marktforschungen konsultiert, die Strategien der Wettbewerber beobachtet und Fokusgruppen aufbaut. Dann wird er mit seinem Team an seiner eigenen Marketingstrategie arbeiten.



Hintergrund:

Während die Vereinigten Staaten eine Vielzahl von Klimazonen mit sehr unterschiedlichen Temperaturen haben, herrscht im deutschsprachigen Raum seit Jahrhunderten ein relativ mildes Klima mit gelegentlichen Hitzewellen, die nur wenige Tage andauern.

Entscheidungspunkt / Herausforderung / Problem:

Eine geeignete Marketingstrategie finden, um Klimaanlagen an umweltbewusste deutsche Verbraucher zu verkaufen.

Case (English):

Introduction / Opening:

Martin Danz is having a stressful morning in Chicago. His flight to Germany is taking off in three hours, and he has not even showered yet. He has to finish packing his suitcases and needs more coffee to keep him going during all this. He went to bed way too late thinking about the difficult task ahead of him in his old hometown of Erfurt.

Martin has been working in the marketing department of Siemens-USA for the last 5 years, the last three of which overseeing a successful [campaign](#) for Siemens air conditioners.

Since he is from Germany, his company has tasked him to explore the German market for air conditioners. Central Europe has been one of the last few “white spaces” on the map of the global air conditioning market. Together with his local colleagues, he has to develop a marketing strategy to sell mobile air conditioners to consumers who are very concerned about the environment, about noise, and about air drafts. If he succeeds, there is a promotion on the table.

Martin’s plan is to get a feel for the German market by consulting data sheets on previous market research, observing the competitor’s strategies, and establishing focus groups. He will, then, get to work with his team on his own marketing strategy.

Background:

While the United States comprises a variety of climatic zones with a wide reach of temperatures, the German-speaking countries have for centuries experienced a relatively mild climate with the occasional heat wave that lasted for a few days.

Decision Point / Challenge / Problem faced:

Find an appropriate marketing strategy to sell air conditioners to eco-conscious German consumers.

Exhibits:

Articles:

- [Klimaanlage ja oder nein? Hier die Vor- und Nachteile](#)
- [Mobile Klimageräte und Luftkühler: Vor- und Nachteile](#)
- [Klimaanlage fürs Haus - Kosten, Vorteile & Nachteile](#)
- [Vor- und Nachteile einer Lüftungs- und Klimaanlage](#)

- [Innovative Architektur aus Afrika | Alle multimedialen Inhalte der Deutschen Welle](#)
- [Wetter und Klima - Deutscher Wetterdienst - Thema des Tages - Tropennacht in Deutschland](#)
- [Wetter und Klima - Deutscher Wetterdienst - Thema des Tages - Das weißeste Weiß](#)
- [Wetter und Klima - Deutscher Wetterdienst - Glossar - S - Städtische Wärmeinsel](#)
- [Klimaschutz in Europa](#)
- [Blick auf Deutschland: Nigerias Botschafter Yusuf Tuggar](#)
- [Gebäudeklimatisierung](#)
- [Texas: Stromversorger drosseln Klimaanlagen aus der Ferne](#)
- [Erfindung von US-Forschern: Mit Wandfarbe die Erde kühlen - DER SPIEGEL](#)
- [Energieausweis: Was sagt dieser Steckbrief für Wohngebäude aus?](#)
- https://www.amazon.de/s?k=klimaanlage&i=kitchen&rh=n%3A3677549031%2Cp_n_feature_twenty_browser-bin%3A517147031&dc&_mk_de_DE=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&crid=132QVQ17VQZZO&qid=1625065270&rnid=517146031&sprefix=klimaan%2Caps%2C247&ref=sr_nr_pn_feature_twenty_browser-bin_1

Infographics:

- [Infografik: Kühle Luft](#)
- https://i.auto-bild.de/ir_img/2/1/9/7/3/7/Coole-Statistik-Neuwagen-ohne-Klimaanlage-sind-die-Ausnahme-495x330-1cb55a461314cbd5.jpg
- https://dtjqtblqshich.cloudfront.net/wp-content/uploads/2016/07/statistic_id182887_idealerautoarbeitsplatz.png
- <https://www.idealo.de/dam/jcr:b0836ec1-402a-49b2-9cc1-3be8807c41f5/klimaanlagen-bester-kaufzeitpunkt-saisonale-shoppen идеало.png>

Videos:

- Funktion einer Monoblock-Klimaanlage <https://m.youtube.com/watch?v=6PpN1anZGOA>
- [York Air Conditioner Commercial](#)
- [Plasma Cool Portable Air Conditioner Commercial](#)
- [MIDEA air conditioner commercial: Sad Mona Lisa](#)
- [Daikin Air Conditioner Commercial \(CMS Media LTD\)](#)

Print ads:

- [Air Conditioner Ads have not changed in 50 years](#)
- [Air Conditioner Ads on Behance](#)
- [Print Advert By: Air conditioner | Ads of the World™ \(against!\)](#)
- Siemens: <http://memunir.blogspot.com/2009/07/siemens-air-conditioners.html>
- [Print ad: Portable Air Conditioner: Igloo](#)
- https://www.adsoftheworld.com/media/print/air_conditioner_0
- [Fooling Consumers through Advertising - The Efficient ...](#)

Songs (zum Einstieg):

- Es ist zu heiß: <https://www.youtube.com/watch?v=h0d5BCMS9PM>
- https://www.youtube.com/watch?v=4_1f6WQ7sZ0

Images:

- <https://drive.google.com/file/d/1nGek24ufsyWyzebBiiAX6RtS3fIR7X6S/view?usp=sharing>
Photo by [Chromatograph](#) on [Unsplash](#)
- <https://drive.google.com/file/d/1nGek24ufsyWyzebBiiAX6RtS3fIR7X6S/view?usp=sharing>
Photo by [Alexandre Lecocq](#) on [Unsplash](#)

Learning Objectives:

- I. Cross-cultural Comparison
 - Students will compare cultural practices of dealing with hot weather.
 - Students will be able to communicate about the effects of climate change and global warming on the German-speaking countries.
 - Learn about different marketing strategies in the U.S. and Germany.
- II. Communication
 - Communicate at the Intermediate High to Advanced-Low level / B-1 (CEFR) in both presentational and interpersonal modes of communication in both writing and speaking
 - Students can express nuanced opinions on climate change and intercultural differences

Google-Slides

Work Sheets:

- [Arbeitsblatt 1](#) (Lied “Es ist zu heiß”)
- Arbeitsblatt 2
- [Arbeitsblatt 3](#) Redemittel Diskussion
- Arbeitsblatt [4.1](#), [4.2](#), [4.3](#), [4.4](#) (Diskussion Fokusgruppe)
- [Arbeitsblatt 5](#) (Überlegungen zur Entwicklung einer Marketingstrategie)

All materials are available here:

<https://www.dropbox.com/sh/5trcbypgjzeenn5/AAAh-bqNuFAJ1AZc6nbHZRYXa?dl=0>