

Beleuchtung des Marktes für Urinalanlagen

Praxisprojekt Marktforschung für die Geberit Vertriebs AG



nominated



Beleuchtung des Marktes für Urinalanlagen

Für die Aufrechterhaltung ihrer Marktführerschaft hat die Geberit Vertriebs AG, Marktleader im Sanitärbereich, der FHS St.Gallen ein Praxisprojekt in Auftrag gegeben. Die Projektgruppe untersuchte den Markt für Urinalanlagen in der Deutschschweiz und gibt der Geberit Vertriebs AG Empfehlungen zum weiteren Vorgehen ab.

Geberit Vertriebs AG

Die Geberit Gruppe ist der europäische Marktleader im Bereich Sanitärtechnik und global ausgerichtet. Die Gruppe ist in über 41 Ländern mit Vertretungen aktiv und produziert in 7 verschiedenen Ländern an 16 Produktionsstandorten. Als Kernmärkte gelten insbesondere Deutschland (35.8% Umsatzanteil), die Schweiz (12.3%) sowie Italien (9.1%). Im Jahr 2012 erwirtschaftete der börsenkotierte Konzern einen Umsatz von 2.187 Millionen Schweizer Franken. Es werden weltweit über 6'000 Mitarbeitende beschäftigt.

Methodik

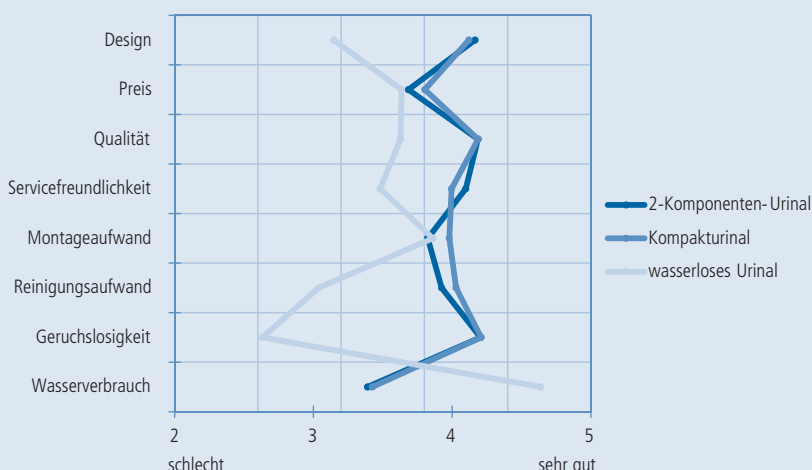
Die Projektgruppe führte in einem ersten Schritt eine qualitative Vorstudie mit 15 Experten und Expertinnen durch. Anhand der Erkenntnisse wurden die relevanten Zielgruppen für eine quantitative Hauptstudie eruiert. Die wichtigsten Zielgruppen waren Architekten und Generalunternehmer sowie Sanitärplaner und Sanitärinstallateure. In der quantitativen Erhebung wurden Befragungen mit 1'500 Sanitärunternehmen und 1'200 Architekten durchgeführt. Schliesslich erarbeitete die Projektgruppe verschiedene Massnahmen.

Ergebnisse

Auf Kaufentscheidungen hat der planerische Bereich den höchsten Einfluss. Das entscheidende Kriterium beim Kauf einer Urinalanlage ist die Geruchslosigkeit. Bei den Kriterien Design, Qualität, Servicefreundlichkeit und Geruchslosigkeit schneiden wassergespülte Urinale signifikant besser ab als wasserlose Urinale. Dennoch sehen 32% aller befragten Unternehmen in wasserlosen Urinalen einen Trend. Berechnungen des Teams zeigen, dass der Marktanteil der wasserlosen Urinale in den nächsten zehn Jahren kontinuierlich ansteigen wird. Zudem schneidet Geberit in sämtlichen untersuchten Kriterien am besten ab und geniesst im Markt ein ausgezeichnetes Ansehen.

Für die Erhaltung der Marktführerschaft hat das Team mehrere spezifische Vorschläge erarbeitet. Grosses Potenzial ist in der Kommunikationspolitik vorhanden. Weiter wird die Lancierung eines auf die Gastronomie abgestimmten Urinals empfohlen.

Erfüllungsgrad nach Urinalsystem



Projektteam

Pascal Lustenberger, Pfäffikon ZH, Projektleiter

Cédric Freivogel, St.Gallen
Anes Prasovic, Eschenbach
Pishta Salihu, St.Gallen

Kundschaft

Geberit Vertriebs AG, Rapperswil
Stefan Zoller, Produktmanager
Beat Aebi, Leiter Marketing und Produktmanagement
www.geberit.ch



Die Erkenntnisse des Projekts dienen der weiteren Marktbearbeitung. Die Projektgruppe hat den Auftrag mehr als erfüllt. Sie arbeitete mit grosser Sorgfalt, viel Engagement und Begeisterung. Präsentation und Schlussbericht waren auf sehr hohem Niveau. Für Geberit hat sich die Zusammenarbeit mit der FHS einmal mehr ausbezahlt. Vielen Dank.

Coach

FHS St.Gallen
Daniel Steiner, eidg.dipl. Marketingleiter



Das Team verstand es ausgezeichnet, sich mittels verschiedener Experteninterviews in den komplexen Markt einzuarbeiten, um dann eine umfassende quantitative Erhebung bei verschiedenen Zielgruppen durchzuführen. Die Schlusspräsentation gehörte inhaltlich und formal zu den besten, die ich in den letzten Jahren erlebt habe.