

# ONAMAG®

## Ergebnispräsentation – Qualitative Interviews



Building Competence. Crossing Borders.



## Zielsetzung

- Überprüfung der Produkthanforderungen und Bedürfnisse von Pilot-Kunden sowie potenziellen Kunden
- Entwicklung eines TCO-Rechners

## Timing

- Zeitraum Oktober – März (Durchführung Interviews)
- Qualitative Interviews, telefonisch/per Videocall durchgeführt

## Sample

- N=8 Interviews mit Pilot-Kunden sowie potenziellen Kunden
- Zielgruppe: Poliere und Bauführer oder technische Leiter

# Value Proposition magnetischer Schachtabdeckungen

Aus den geführten Interviews mit Pilotkunden liessen sich folgende zentralen Mehrwerte des Produkts ableiten:

- ✓ Keine aufwändige Reinigung von Kanaldeckeln nötig
- ✓ Positive Beurteilung bei der Abnahme und Erfüllung der immer höheren Erwartungen bzgl. Sauberkeit bei neuen Deckeln
- ✓ Keine Verwendung und Reinigung von Hilfsdeckeln nötig
- ✓ Schnellere Freigabe der (Verkehrs-)Infrastruktur als zentraler Mehrwert bei der Offenerstellung
- ✓ Unabhängig von situativen Einflüssen effektiv (Feuchtigkeit, Verschmutzung, Staub)
- ✓ Kein Einsatz umweltschädlicher Trennmittel, Bitumenlösemittel etc. nötig
- ✓ Grosse Arbeitserleichterung und Zeitersparnis, nicht zuletzt bei besonders zähen Belägen wie z.B. MR- und PmB-Belägen
- ✓ Immer korrekte Höhe beim Belagseinbau durch sofortiges Einwalzen ohne Zwischenschritte
- ✓ Keine Probleme mit verrutschenden Folien und Rückständen von Klebern und Trennmitteln

# Zu berücksichtigende Rahmenbedingungen/Einwände

- Kosten der magnetischen Abdeckungen
  - Dürfen nicht höher sein als 10 bis 15 Prozent des Schachtdeckels
  - Zahlungsbereitschaft schwankt zwischen unter 20 CHF pro Abdeckung bis zu 50 CHF pro Abdeckung
- Häufig wird kritisiert, dass es sich um ein Einwegprodukt handelt. Für ein Produkt, das anschliessend entsorgt werden muss, muss der Preis nach Ansicht der Befragten besonders günstig sein.
- Es werden Bedenken bezüglich der Entsorgung geäussert (Aufwand, Kosten)
- Zusätzlich wird erwähnt, dass es sich als schwierig gestalten kann, alte Prozesse zu verändern (Macht der Gewohnheit)
- Es wird der Einsatz von Referenz-Cases empfohlen

# TCO-RECHNER

# TCO-Rechner ONAMAG

## TCO-Rechner

Zurücksetzen

	Referenzprojekte bestehender Prozess				Referenzprojekte neuer Prozess mit ONAMAG-Abdeckung
	Standard		MR/PmB-Belag		Standard und MR/PmB-Belag
	Untergrenze	Obergrenze	Untergrenze	Obergrenze	
Durchschnittliche Anzahl Kanaldeckel	70	70	70	70	70
Durchschnittliche Arbeitszeit Reinigung (z.B. erneutes Erwärmen mit Gas, Abkratzen, Durchbürsten) pro Mitarbeitender in Minuten	20	25	60	60	5
Durchschnittlich eingesetzte Arbeitskräfte	2	2	2	2	1
Durchschnittlicher Stundenlohn in CHF	70.00	75.00	70.00	75.00	70
Stückkosten Abdeckungen in CHF					30
Potenzielle Entsorgungskosten pro Stück					3
Arbeitszeit * Lohnkosten in CHF pro Deckel (bestehender Prozess)	46.67	62.50	140.00	150.00	5.83
<b>Gesamtkosten Projekt</b>	<b>3266.67</b>	<b>4375.00</b>	<b>9800.00</b>	<b>10500.00</b>	<b>2718.33</b>
<b>Ersparnis neuer Prozess mit ONAMAG-Abdeckung Gesamtprojekt</b>	<b>548.33</b>	<b>1656.67</b>	<b>7081.67</b>	<b>7781.67</b>	

Ihr Projekt

Ihre Beispielwerte

← Bitte ausfüllen  
 ← Bitte ausfüllen  
 Minuten  
 ← Bitte ausfüllen  
 CHF  
 ← Bitte ausfüllen  
 CHF 0.00  
 CHF #BEZUG!

### Kennzahlen ONAMAG

Stückkosten Abdeckungen in CHF	30	← anpassbar
Durchschnittliche Arbeitszeit pro Kanaldeckel in Minuten	5	← anpassbar
Entsorgungskosten pro Stück	3	← anpassbar

# PROJEKTVERANTWORTLICHE & BAUFÜHRER

## Pilot-Kunden



## Allgemeine Bewertung

Allgemein sind die Pilotkunden von der Idee begeistert und finden es eine tolle Lösung, einzig der Preis wird als zu hoch kritisiert. Die magnetische Abdeckung führt zu viel saubereren Deckeln, vor allem bei sehr zähen Belägen ist dies von grossem Vorteil.



### Vorteile

- ✓ Sauberkeit
- ✓ Kein Austausch der Deckel notwendig
- ✓ Kein Disponieren von Hilfsdeckeln
- ✓ Speditives «Reinigen»
- ✓ Einfache und gute Handhabung



### Nachteile

- Einwegprodukt
- Preis
- Entsorgung/Recycling



## Summary

Auf die Frage, welcher Preis gerechtfertigt sei, antworteten die Befragten mit Preisspannen von unter 20 CHF bis zu 50 CHF.

Die Befragten sind sich einig, dass viele Bauarbeiter «ab und zu auch einfach nur rumstehen» und sie dann auch gleich die Abdeckungen putzen können. Einer der Pilot-Kunden findet, dass es durch die magnetischen Abdeckungen zwar nicht zu einer Kostenoptimierung käme, aber das Bauprojekt schlussendlich sauberer abgegeben werden kann.

Kosteneinsparungen gäbe es laut einigen Befragten aber erst, wenn der Verbau oder das Hochziehen der Deckel verschnellert werden würde.

«[Die magnetischen Schachtabdeckungen] sind eher ein Add-on und das sollte nicht mehr als 10 bis 15% des ursprünglichen Produktes [des Schachtdeckels] kosten.»

«Die Mehrkosten durch die Magnetplatten entsprechen vielleicht genau den sonstigen Arbeitskosten [die durch das Putzen anstehen würden].»

«...aber bei uns sind das 10 Deckel und da spielt das keine Rolle und bei uns ist nicht jede Stunde durchgeplant, da kann man froh sein, wenn es im Halbtagesrhythmus mit Wetter, Verkehr, Umständen usw. stimmt.»



«Der [ONAMAG Deckel] ist von guter Qualität, das ist nichts Halbherziges, sondern es funktioniert einfach.»

«[Die Abdeckung] rutscht nicht, im Gegensatz zur Klebefolie; diese verrutscht, wenn sie nicht ganz richtig angebracht wird und sie hält auch nicht, wenn der Schachtdeckel nass oder staubig ist oder bereits mit Trennmittel eingeschmiert wurde.»

«Früher haben Unternehmen Kartons benutzt, diese haben sich dann manchmal gelöst, die magnetische Wirkung ist daher ein grosser Vorteil.»

# PROJEKTVERANTWORTLICHE & BAUFÜHRER

Potenzielle Kunden



## Nutzen

In DE-CH ist der Prozess sehr gut, beim Kofeln ist die Qualität des Belags schlussendlich am besten. Der Belagseinbau kann so ohne Behinderung durch den Schacht geschehen. So können grosse Walzen verwendet werden, damit ist die Verdichtung dann viel besser.

## Pains

Die Befragten sind mit den bestehenden Prozessen (mit dem Hochziehen der Deckel) allgemein zufrieden. Einzig beim Unterbetonieren der Schachtdeckel gibt es noch Verbesserungspotenzial. Diese Ausgleichsschicht ist zentral für das Niveau des Schachtdeckels.

## Verbesserungspotenziale

Hier wird genannt, dass Schachtdeckel generell nicht mehr in Strassen eingebaut werden sollen, da es durch Sanierungsarbeit zu starker Abnutzung der Deckel kommt.

Zudem werden die Schachtdeckel am Rand der Strassen für die Entwässerung genannt (Federklemmroste) – diese seien noch aufwändiger und dort besteht definitiv Verbesserungspotenzial.

# Bewertung magnetischer Schachtabdeckungen

## Bewertung

### Vorteile

- ✓ Wegfall aufwändiger und mühsamer Säuberung der Schachtdeckel nach Belagseinbau

### Nachteile

- Kosten/Preis (Anschaffungskosten)
- Einwegprodukt

«Wenn die Projekte einfach saubere Arbeit erfordern, dann finde ich, lohnt es [die Ausgaben für magnetische Abdeckungen] sich.»



## Zeit- und Kosteneinsparungen

Die Relevanz der Materialkosten der magnetischen Schachtabdeckungen wird erwähnt. Kosten- und Zeiteinsparungspotenziale gehen laut einem der Befragten Hand in Hand. Da die Reinigung sicher wegfällt, spart man um die 20 Minuten pro Deckel. Bei anderen Befragten werden Kosteneinsparungen so nicht gesehen, da viele einen sehr hohen Materialpreis erwarten und es daher zu keinen Einsparungen kommen kann.

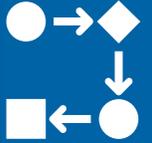
Zeiteinsparungspotenzial sei aber ein Grund, warum andere Alternativ- oder Hilfsdeckel zum Einsatz kommen.

## Preiseinschätzung

Die Preiseinschätzungen bezüglich einer magnetischen Schachtabdeckung variieren stark. Es werden Preise von «um 25 bis 30 CHF pro Deckel» bis zu «um 100 CHF pro Deckel» genannt.

«Wichtig wäre der Materialpreis zu kennen, erst dann ist eine Preiseinschätzung richtig machbar.»

«Die Materialkosten alleine sind ausschlaggebend, ob es zu Kosteneinsparungen kommen kann.»



## Arbeitsschritte

Der Reinigungsaufwand fällt weg – vom Auftragen des Trennmittels bis hin zur händischen Säuberung der Rillen auf der Schachtdeckeloberfläche.

## Weitere Nutzensvorteile

- ✓ Die magnetischen Schachtabdeckungen bieten eine bessere Haftung als bisher verwendete Kartonplatten.
- ✓ Der gereinigte Schachtdeckel als Endprodukt sieht viel sauberer und besser aus. Dies sei auch das, was dem Bauherrn auffällt und er als sehr positiv bewertet.

# POLIERE

## Pilot-Kunden



## Vorteile

- ✓ Schutz der Schachtdeckel vor Verschmutzung
- ✓ Umweltfreundlicher, da man keine Gasflasche verwenden muss
- ✓ Schachtdeckel sind in einem guten Zustand bzgl. Sauberkeit
- ✓ Zudem entstehen auch keine Abkratzspuren durch die Werkzeuge



## Nachteile

- Einwegprodukt: es ist schade, dass Produkt nach einer Verwendung bereits entsorgt werden muss

«Die Schachtdeckel sehen nach dem Belagseinbau aus wie neu.»



## Handhabung

Einwandfreie Bewertung der Handhabung der magnetischen Abdeckungen: Die Folie muss nur angehoben, entfernt und entsorgt werden.

## Zeitersparnis

Oft werden zwei Personen für die Säuberung eines Schachtdeckels benötigt. Die magnetischen Abdeckungen bieten hier also Zeiteinsparungspotenzial.

«Der Schachtdeckel wird vor Verschmutzung geschützt und ist nach der Benutzung der ONAMAG-Abdeckung wie neu.»

# PROJEKTVERANTWORTLICHE & BAUFÜHRER UND POLIERE

Pilot-Kunden und potenzielle Kunden

# Weitere Anforderungen an das Produkt oder Unternehmen

«Bauführer überlegen sich nicht, dass sie so pro Deckel einsparen können, die rechnen nicht pro Deckel.»

«Das Produkt muss einfach immer funktionieren.»

«Das Produkt sollte keinen Sondermüll darstellen, da das die Entsorgung erschwert.»

Der Vertriebskanal über die Unternehmen wird nicht als sinnvoll angesehen. «Da müsste man jeden Bauführer anschreiben, da jeder selbst entscheidet, welche Produkte er verwenden will.»

# Schachtabdeckungen: Was gewinnt in Zukunft an Wichtigkeit?

## Summary

- Anforderungen der Bauherren bzgl. Sauberkeit sind gestiegen
- Neue Deckelgeneration (Gripdeckel) mit noch feineren Rillen werden immer schwieriger zu säubern
  - Vorteile: lärmarm und rutschfester
- Smarte Abdeckungen mit Sensoren
- Klimaschutz, CO<sub>2</sub>- arme Produktionen werden wichtiger

«...aber mittlerweile werden die Deckel immer komplizierter, die Deckel werden immer feiner und haben ganz viele Strukturen drauf und die Bauherren wollen immer sauberere Abnahmen in den letzten Jahren.»

«Der Anspruch an lärmarme Abdeckungen steigt, da auch immer mehr lärmarme Beläge eingebaut werden.»

«Smarte Abdeckungen: Abdeckungen sind ja der Zugang zu einem grossen Versorgungsnetz (Energie, Gas, Telekom, Trink/Abwasser), die Infrastruktur ist wichtig für die Gesellschaft und die Abdeckungen könnten mehr Nutzen bringen bei der Kontrolle oder Überwachung dieser Infrastrukturen.»

# Anhang

# PROJEKTVERANTWORTLICHE & BAUFÜHRER



## Ausschreibungen vs. Kundenkontakt

Grossteil der Projekte wird über öffentliche Ausschreibungen akquiriert, kleinere Gemeinden machen hingegen direkt Offertanfragen.

## Wichtigste Aspekte

Zu den wichtigsten Aspekten bei der erfolgreichen Akquise zählen vor allem die Referenzen, Erfahrungen der Vorarbeiter und die Qualität. Der Preis spielt aber in der Endrunde eine zentrale Rolle.

«Ohne Konkurrenzofferte kriegt man fast keine Aufträge mehr. Die Kunden wollen wissen, dass das Angebot dem Markt entspricht.»

«Die Referenzen sind ausschlaggebend dafür, wo der Bauherr es überall hinsendet.»



## Kalkulation: Bedeutung der Schachtdeckel

Die befragten Bauführer sind sich bei der Bedeutung von Schachtabdeckungen bei der Kalkulation einig: Schachtabdeckungen werden bei der Kalkulation am Ende nicht berücksichtigt, sie sind nicht matchentscheidend.

«Der Kostenpunkt ist [bei Schachtabdeckungen] zu niedrig als dass er einen relevanten Einfluss hätte.»

«Die Anzahl Schachtdeckel spielen keine Rolle bei der Kalkulation, der Arbeitsaufwand und die finanziellen Kosten sind für die Werkleitungen [...] viel höher..»

# Standardisierte Arbeitsschritte beim Belagseinbau



## Arbeitsschritte

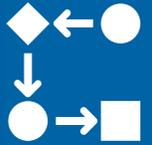
Je nach Projekt (Neubau, Sanierung, etc.) kann der Ablauf verschieden sein. Normalerweise werden verschiedene Aufbauschichten für Strassen eingefügt, dabei werden die Schachtdeckel bei der vorletzten Schicht eingesetzt. Da das Säuberungsproblem der Deckel bekannt ist, kommen verschiedene Lösungen zum Einsatz. Einige verwenden Alternativdeckel (mit weniger rauen Oberflächen) oder Klebefolien. Danach wird der Deckbelag (unter anderem auch über die Schachtdeckel) eingebaut. In einem letzten Schritt werden die Deckel durch den Belag hochgezogen, und wenn notwendig, werden die Deckel ersetzt/gesäubert.

Zentrale Aspekte hier sind, dass der endgültige Deckel nivelliert ist und dass er sauber ist.

## Aufwändigste Schritte

Die Befragten sind sich nicht einig, welche Schritte die kosten- und/oder zeitintensivsten sind. Während einige das Versetzen der Abdeckungen nennen, finden andere die Säuberung oder das Herrichten des Aufbaus (unter dem Schachtdeckel), damit er auf Strassenhöhe ist, die aufwändigsten Schritte.

# POLIERE



- Säuberung und Ausgleichung des Bodens
- Auftragen der (ersten) Tragschicht und Einbau der Schachtdeckel (oder Einbau von Alternativdeckeln)
- Vorbehandlung des Belags mit einem Mittel
- Einbau des Deckbelags
- Um zu verhindern, dass die letzte Schicht mit dem Schachtdeckel in Berührung kommt, werden hier Trennmittel, Klebefolien oder Abdeckungen (Fliess) verwendet
- Schachtdeckel werden angehoben und durch den Deckbelag «hochgezogen»
- Reinigung der Schachtdeckel: Gasflamme erhitzt den Deckel, um den Belag einfacher entfernen zu können, Nachbearbeitung durch Schraubenzieher oder Drahtbürste

# Kontakt

## **Dr. Nina Heim**

Dozentin

Fachstelle Behavioral Marketing  
ZHAW School of Management and Law

**E** [nina.heim@zhaw.ch](mailto:nina.heim@zhaw.ch)

**P** +41 58 934 68 66

## **Dr. Steffen Müller**

Senior Lecturer

Leiter Fachstelle Behavioral Marketing  
ZHAW School of Management and Law  
Institut für Marketing Management

**E** [steffen.mueller@zhaw.ch](mailto:steffen.mueller@zhaw.ch)

**M** +41 78 963 79 42

## **Vera Nina Lenggenhager**

Wissenschaftliche Assistentin

Fachstelle Behavioral Marketing  
ZHAW School of Management and Law

**E** [veranina.lenggenhager@zhaw.ch](mailto:veranina.lenggenhager@zhaw.ch)

**P** +41 58 934 69 50