

## Unsichtbares spürbar machen

Praxisprojekt Unternehmensanalyse und Marktforschung  
für die Debrunner Acifer AG St.Gallen



qualified



# Unsichtbares spürbar machen

**Bestehende Kenntnisse in neue Märkte übertragen: Dieses Ziel steckt hinter dem Praxisprojekt der Debrunner Acifer AG. Das Projektteam der FHS St.Gallen untersuchte einerseits die Erfordernisse für einen Markteintritt in Fernwärmesysteme und andererseits die Erfolgsfaktoren für die Umsetzung von Grossprojekten im Bereich der Kältetechnik**

## Debrunner Acifer AG

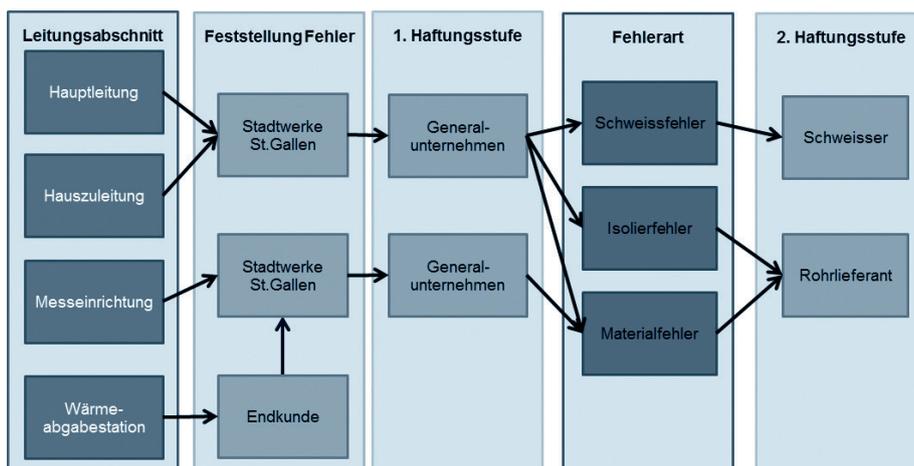
Die Erfolgsgeschichte der Debrunner Acifer AG begann vor über 250 Jahren unter dem Namen «Hochreutiner'sche Eisenwarenhandlung» in St.Gallen. Heute gehört das Unternehmen zum deutschen Stahl- und Metallhändler Klöckner & Co SE und beliefert die Kundschaft mit über 160'000 Produkten. Neben dem Stahlhandel ist die Debrunner Acifer AG schweizweit Dienstleisterin für Bau, Industrie und Gewerbe. Die Zweigniederlassung St.Gallen bietet in der Region Ostschweiz 140 Arbeitsplätze.

## Methodik

Die Marktforschung war gezielt auf die Gewinnung von Spezialistenwissen ausgelegt, weshalb das Projektteam Experteninterviews durchführte. Alle Interviews wurden systematisch geplant, und es wurden detaillierte Interviewleitfäden erstellt. Der Fokus lag auf dem Wissen der Planungsbüros und der Installateure. Diese Parteien führen die Mehrheit der Arbeiten aus, wenn es um die Umsetzung von Projekten in den beiden Bereichen Fernwärme und Kältetechnik geht. Ihre Kooperation war der Schlüssel für das erfolgreich durchgeführte Praxisprojekt.

## Ergebnisse

Die Marktforschung zeigt auf, wie notwendig Spezialwissen auf dem Fernwärmemarkt ist. Vor allem die hohen Anforderungen an die statischen Berechnungen bei einem Fernwärmeprojekt zählen dazu. Zudem ist das Marktvolumen bereits unter drei grossen Anbietern verteilt. Auf dieser Basis empfiehlt das Projektteam, auf einen Markteintritt zu verzichten und die Ressourcen stattdessen weiterhin für die Kältetechnik einzusetzen. Grosses Potenzial besteht hier in der Beschichtung von Rohrleitungen gegen Rost. Entgegen der vorherrschenden Meinung gibt es keine Marktmacht der SikaCor®-Beschichtung. Die Experteninterviews haben weiter gezeigt, dass der Markt stark vom Preis getrieben ist. Die Planungsbüros und die Installateure setzen dabei auf Qualität und nicht auf einen Namen. Daher basiert das Massnahmenprogramm im Kältebereich auf einer Importstrategie von hochwertigen Rohren zu tieferen Preisen.



## PRAXISPROJEKT BB

Unternehmensanalyse und Marktforschung 2014

## Projektteam (v. l. n. r)

Fabian Schwägler, Diepoldsau  
Marco Pfister, Wolfertswil  
[Reto Kränzlin](#), Speicher, [Projektleiter](#)  
Reto Meier, Zuzwil  
Ramona Heule, Oberriet

## Kundschaft

Debrunner Acifer AG, St.Gallen  
[Philipp Oswald](#), [Abteilungsleiter Wasser- und Gebäudetechnik](#)  
[www.d-a.ch](http://www.d-a.ch)



Mit grossem Engagement und professioneller Vorgehensweise hat das Projektteam die Unternehmensanalyse durchgeführt und sich in der Marktforschung branchenspezifisches Fachwissen angeeignet. Die gewonnen Erkenntnisse und der massgeschneiderte Massnahmenplan erleichtert uns den Einstieg in ein neues Geschäftsfeld.

## Coach

FHS St.Gallen  
[Dr. Stefan Ott](#)



Zielgerichtet und beharrlich hat sich das Team in die Märkte von Fernwärme- und Kältetechnik eingearbeitet, Entscheidungsträger identifiziert und die dort wirkenden Marktmechanismen aufgedeckt. Das Ergebnis ist eine solide, wissenschaftlich fundierte und unmittelbar umsetzbare Entscheidungsgrundlage für den Auftraggeber.