



# Trinkwasserhygiene in Österreich



Mai 2018

**MARKETAGENT.COM**

Digitale Markt- und Meinungsforschung

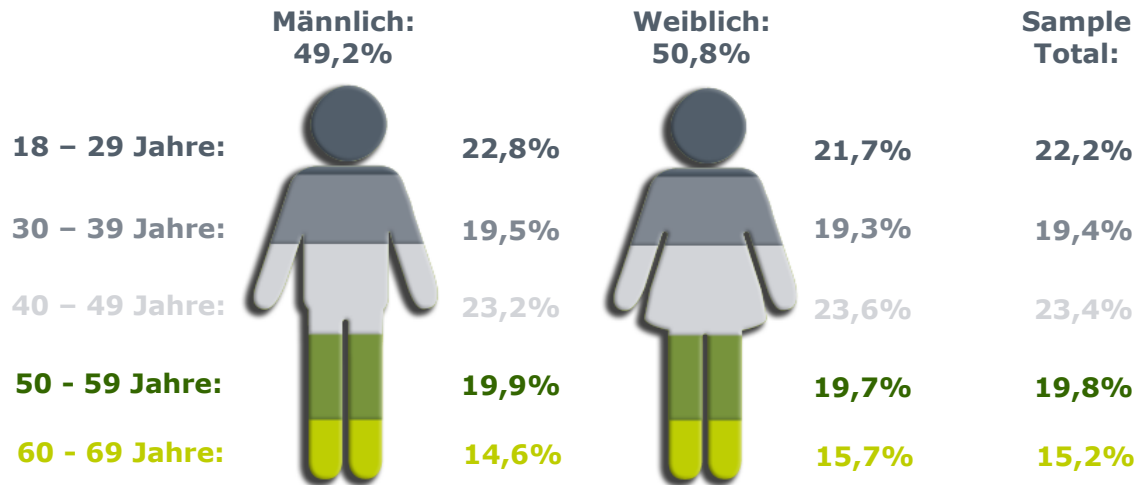
## Umfrage-Basics | Studiensteckbrief:

---

<b>Methode:</b>	Computer Assisted Web Interviews (CAWI)
<b>Instrument:</b>	Online-Interviews über die Marketagent.com reSEARCH Plattform
<b>Respondenten:</b>	web-aktive Personen aus Österreich zwischen 18 und 69 Jahren
<b>Sample-Größe:</b>	n = 500 Netto-Interviews (Kernzielgruppe), Random Selection nach Quoten
<b>Erhebungszeitraum:</b>	16.05.2018 – 22.05.2018
<b>Screening:</b>	Alter
<b>Grundgesamtheit:</b>	web-aktive Personen aus Österreich zwischen 18 und 69 Jahren
<b>Incentives:</b>	geldwerte Bonuspunkte
<b>Umfang:</b>	13 offene/geschlossene Fragen
<b>Studienleitung:</b>	Marketagent.com, Corina Pfeifer, MSc
<b>Kontakt:</b>	c.pfeifer@marketagent.com



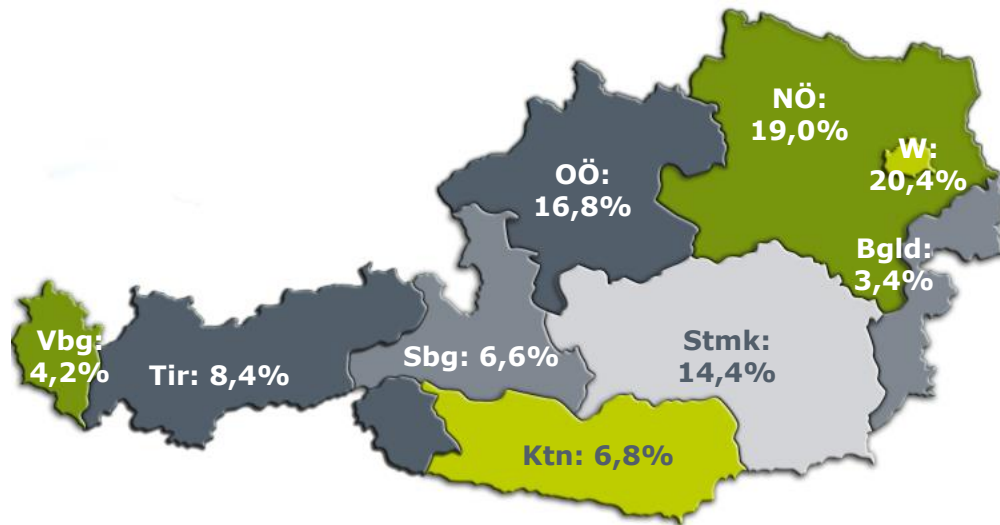
# Zusammensetzung des Samples in der Kernzielgruppe (n=500):



Allg. Pflichtschule: 19,0%

Lehre/ Fachschule: 50,2%

Matura/ Uni: 30,8%

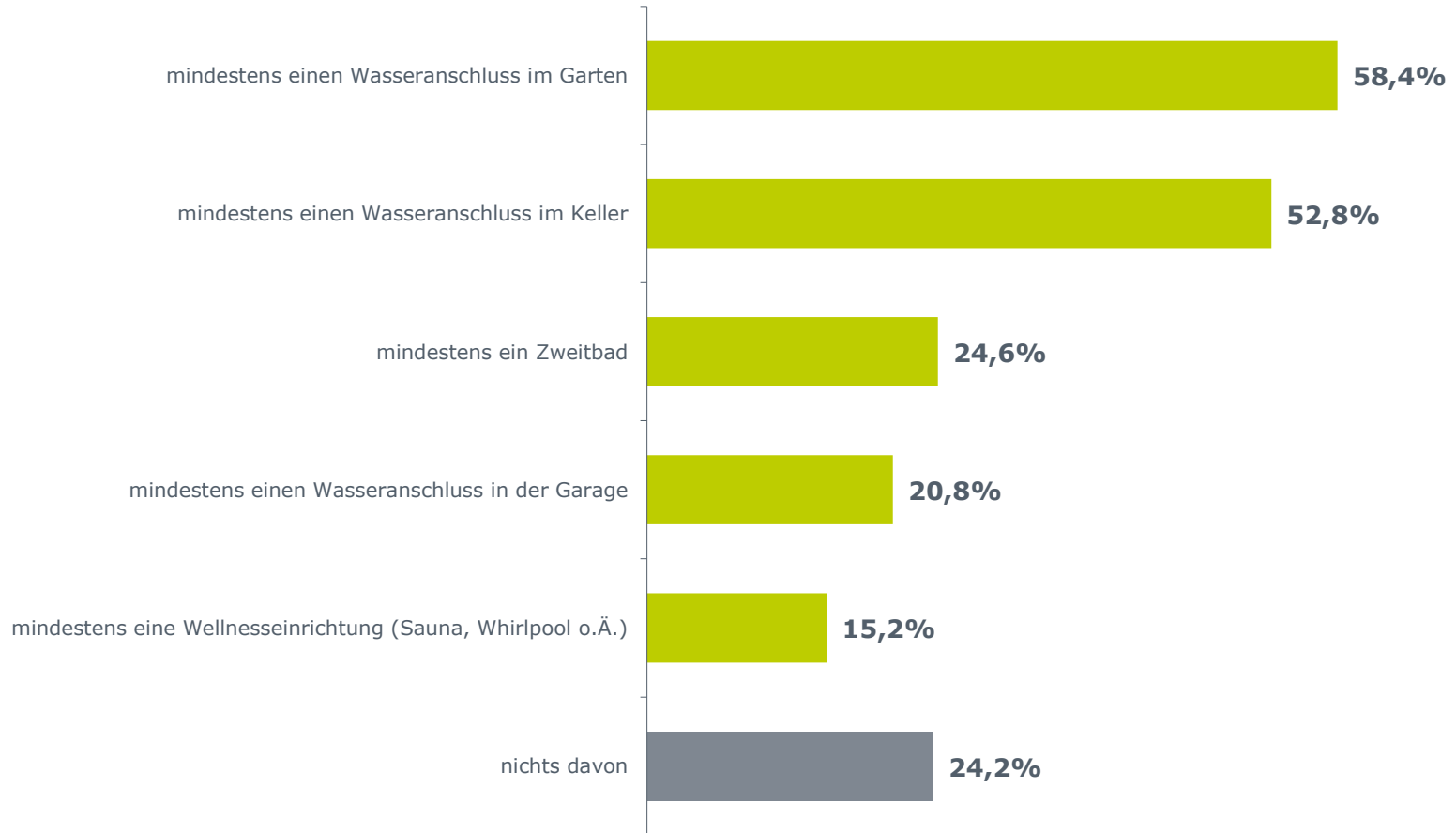


---

# Die Ergebnisse:



# Wasseranschlüsse im Garten und im Keller sind am häufigsten vorhanden.

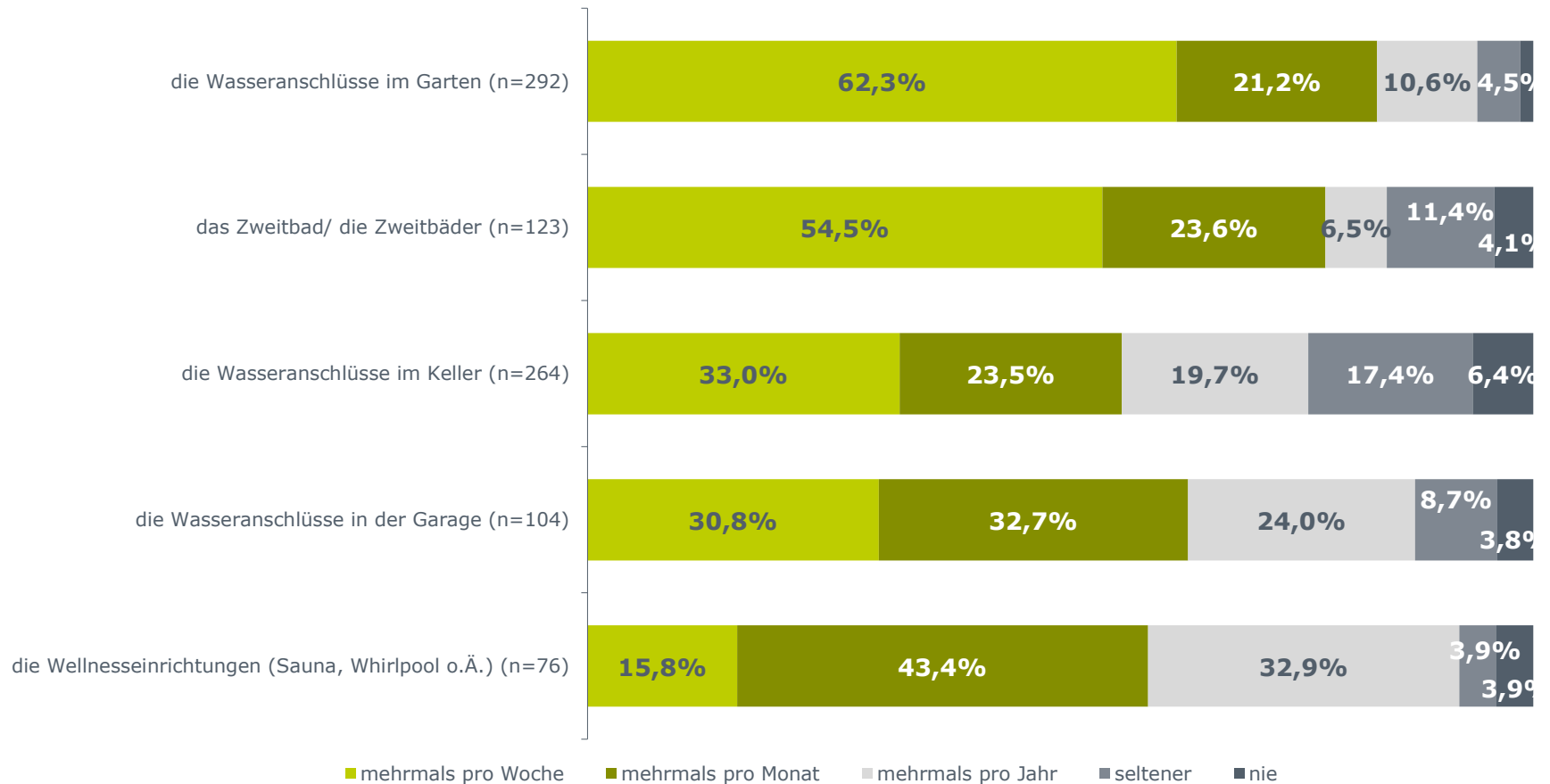


(Basis: Respondenten sind zwischen 18 und 69 Jahre alt)

**Haben Sie zuhause ... ? (n=500)**



# Wasseranschlüsse im Garten werden am häufigsten genutzt.



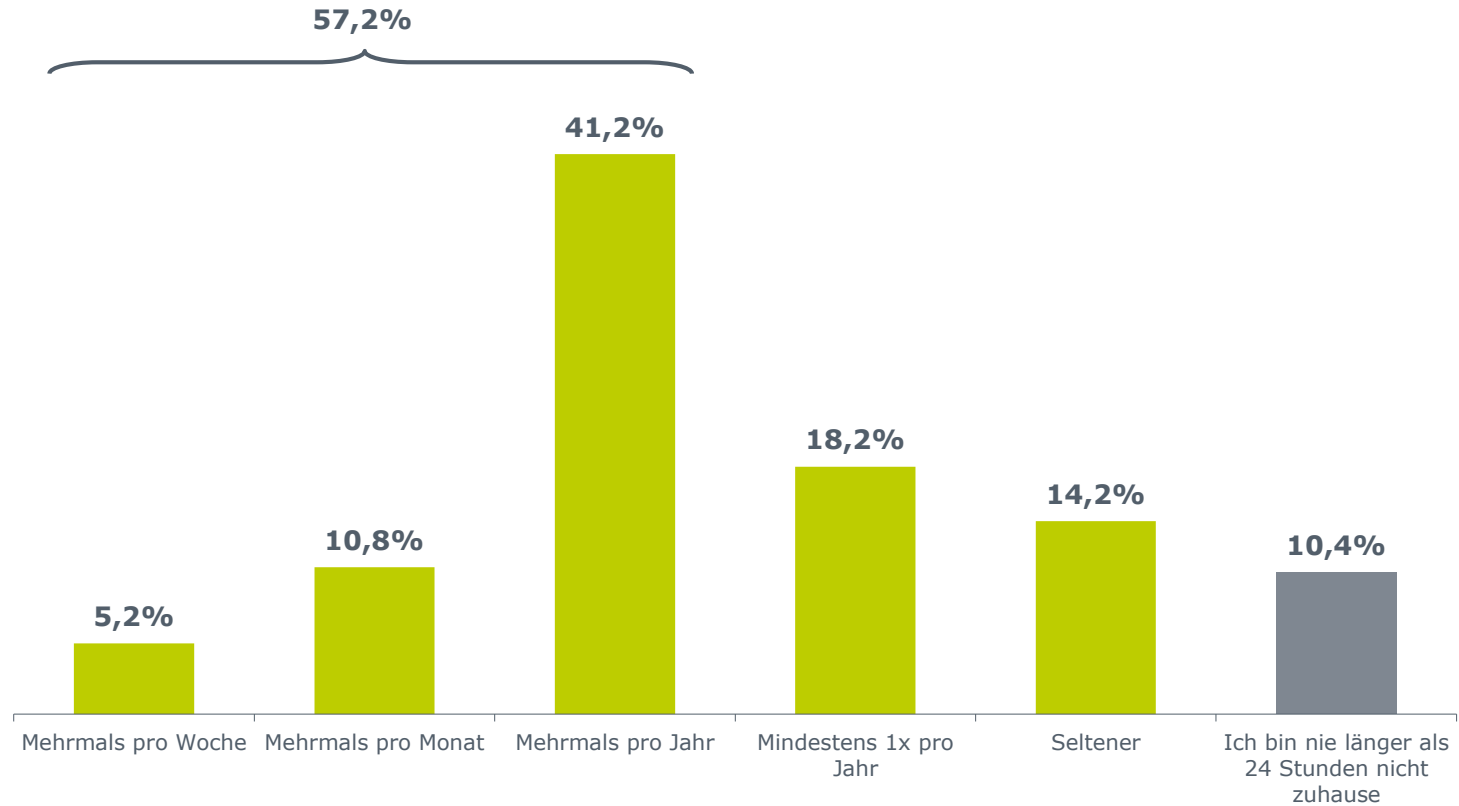
(Basis: Respondenten sind zwischen 18 und 69 Jahre alt und besitzen die jeweiligen Dinge in ihrem Zuhause)

**Wie häufig nutzen Sie ...?**



# 57% sind mehrmals pro Jahr mehr als 24 Stunden außer Haus.

Häufigkeit, mit der man mehr als 24 Stunden außer Haus ist



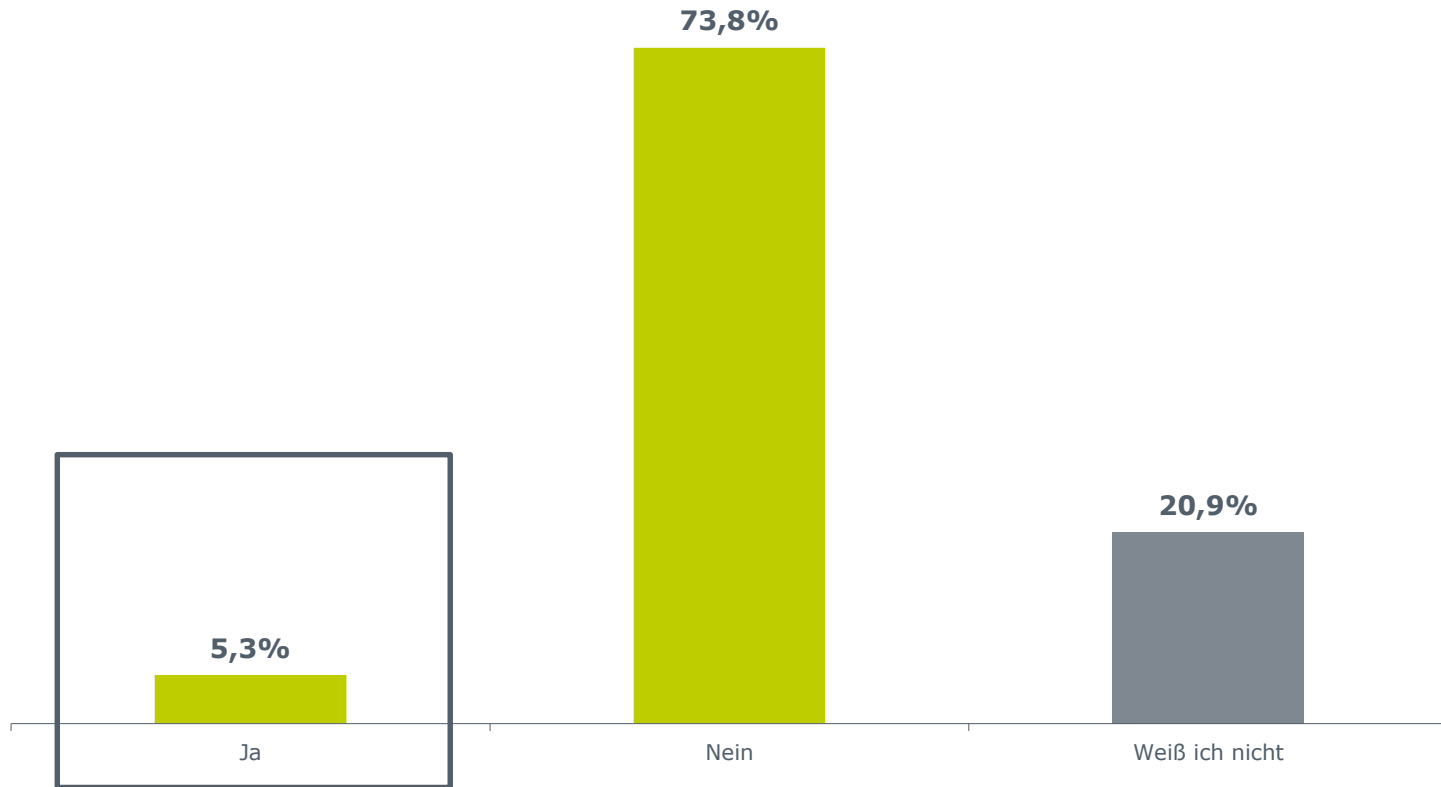
(Basis: Respondenten sind zwischen 18 und 69 Jahre alt)

Wie oft sind Sie länger als 24 Stunden nicht zuhause (durch Dienstreisen, Urlaub, Zweitwohnsitz o.Ä.)?  
(n=500)



# In 5% der Mietverträge ist geregelt, dass nach Abwesenheit die Wasserleitungen durchgespült werden müssen.

Regelung im Mietvertrag, dass man nach Abwesenheit die Wasserleitung durchspülen muss



(Basis: Respondenten sind zwischen 18 und 69 Jahre alt und wohnen in Miete)

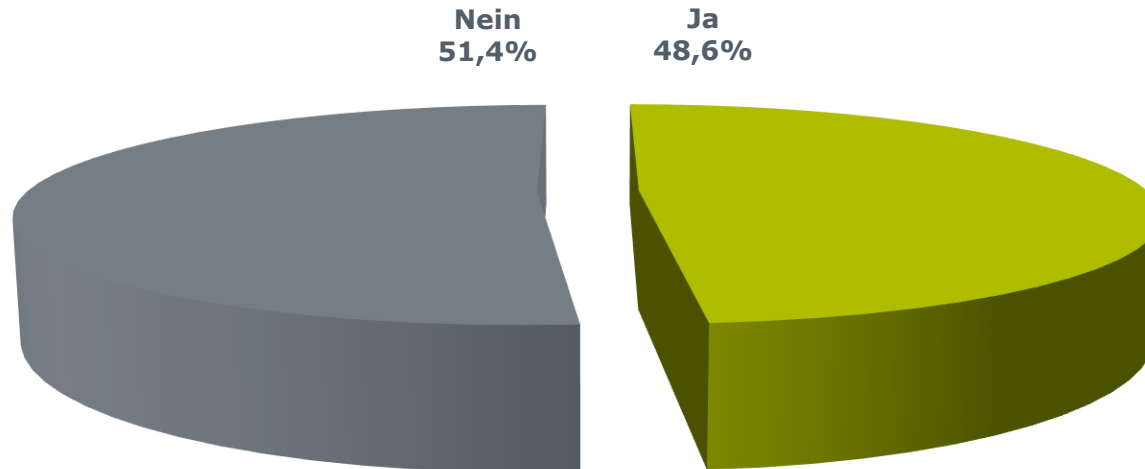
Ist in Ihrem Mietvertrag geregelt, dass Sie nach Abwesenheit die Wasserleitungen durchspülen müssen?  
(n=225)





# 49% lassen das Wasser nach Abwesenheit einige Zeit laufen.

## Laufenlassen des Wassers nach Abwesenheit



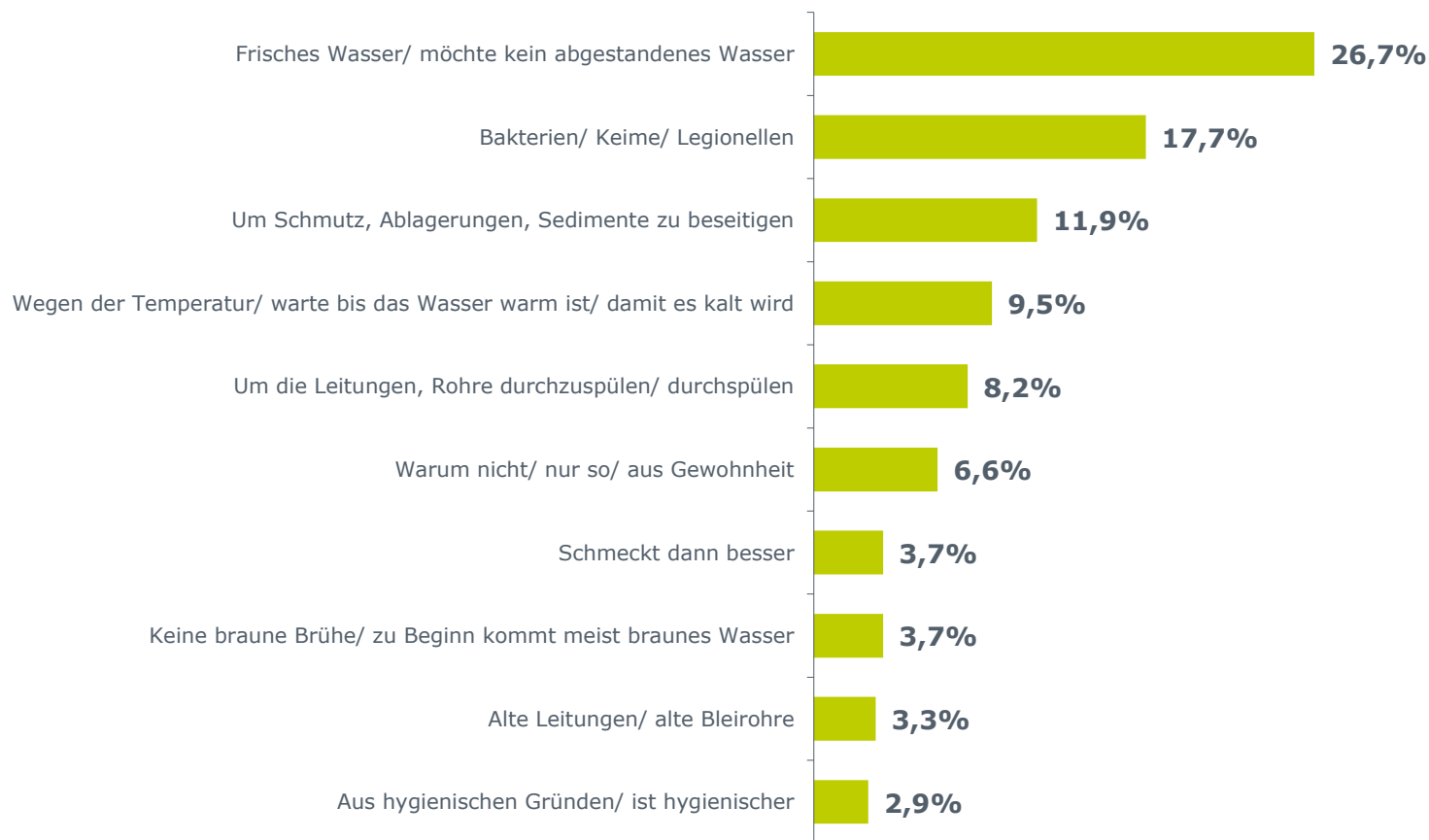
(Basis: Respondenten sind zwischen 18 und 69 Jahre alt)

**Lassen Sie das Wasser nach Abwesenheit einige Zeit laufen, bevor Sie es verwenden? (n=500)**



# Gründe FÜR das Laufenlassen von Wasser nach Abwesenheit (ungestützt):

## Top 10 Gründe



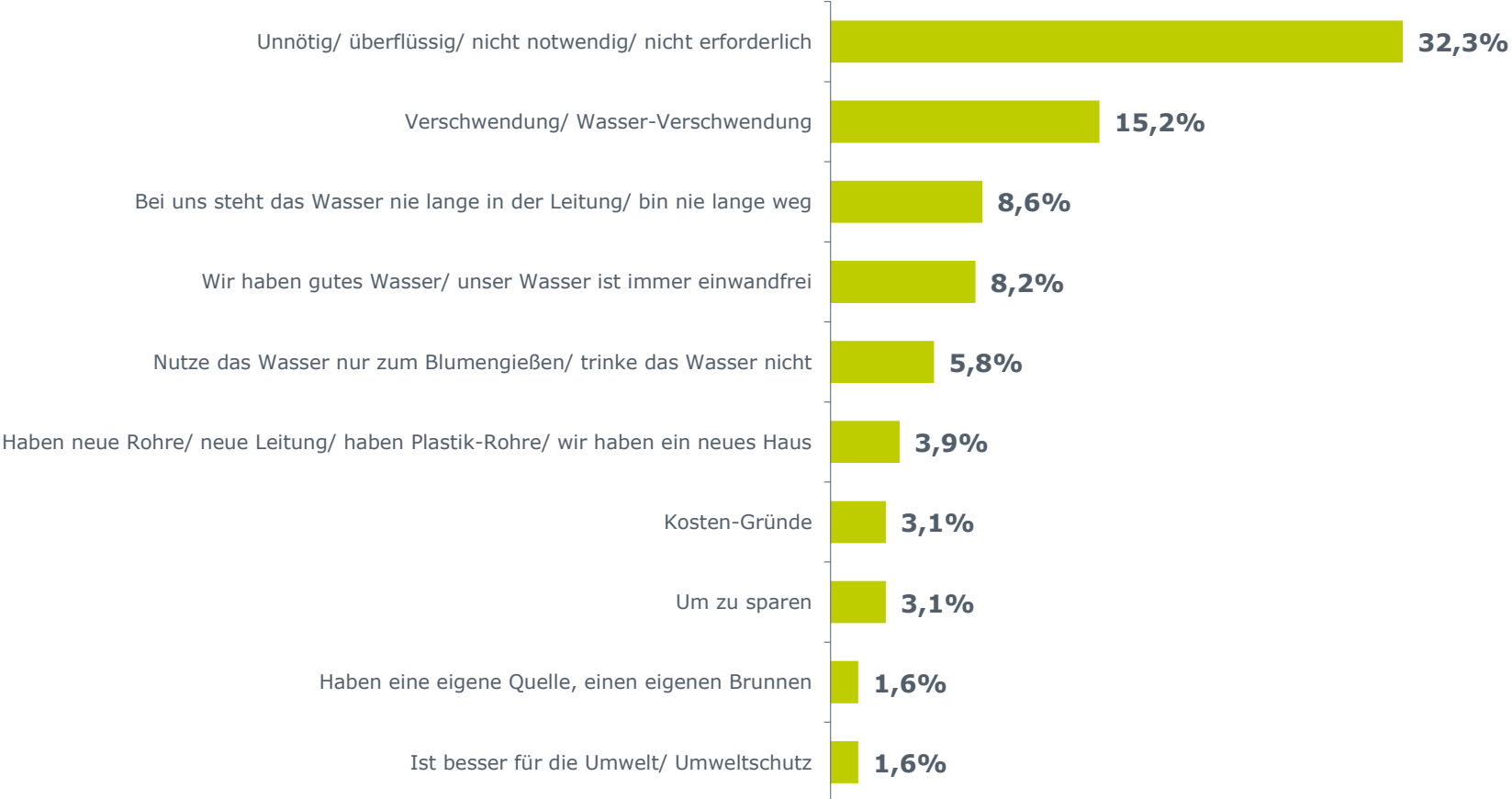
(Basis: Respondenten sind zwischen 18 und 69 Jahre alt und lassen nach Abwesenheit das Wasser einige Zeit laufen)

## Warum lassen Sie das Wasser laufen? (n=243)



# Gründe GEGEN das Laufenlassen von Wasser nach Abwesenheit (ungestützt):

## Top 10 Gründe



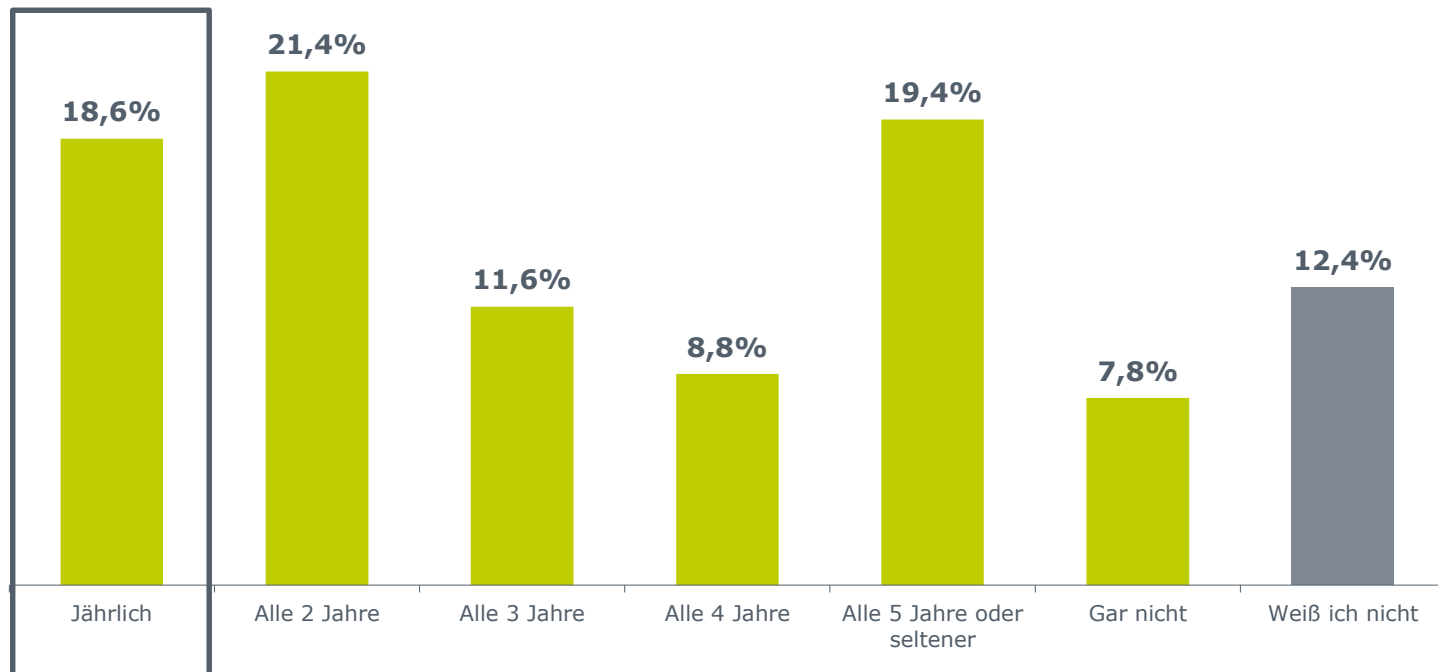
(Basis: Respondenten sind zwischen 18 und 69 Jahre alt und lassen nach Abwesenheit das Wasser nicht einige Zeit laufen)

### Warum lassen Sie das Wasser nicht laufen? (n=257)



# 19% wechseln jährlich Duschköpfe und -schläuche im Badezimmer.

## Wechselhäufigkeit von Duschköpfen und -schläuchen im Badezimmer



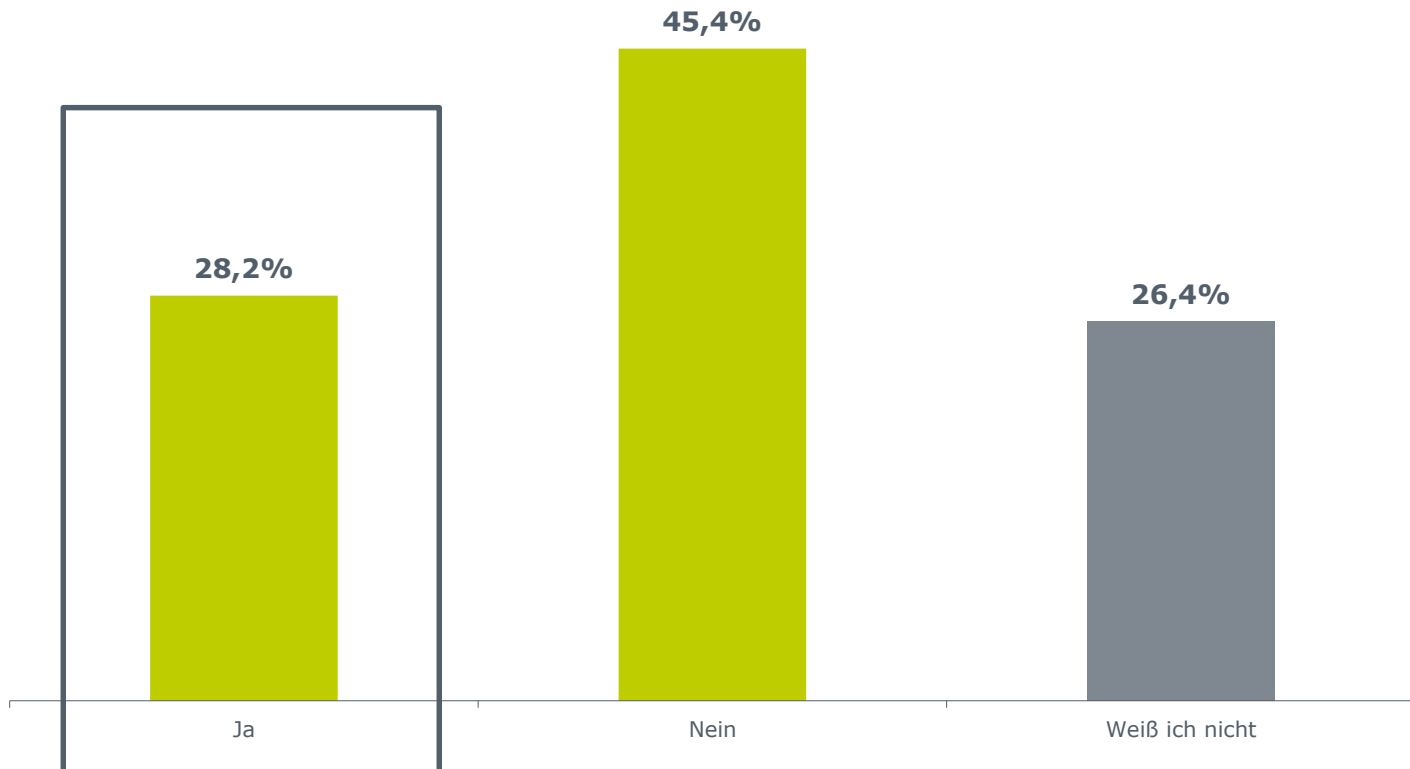
(Basis: Respondenten sind zwischen 18 und 69 Jahre alt)

Wie häufig tauschen oder warten Sie in etwa die Duschköpfe und -schläuche in Ihrem Badezimmer? (n=500)



# 28% besitzen einen Wasserfilter beim Hausanschluss.

## Besitz eines Wasserfilters beim Hausanschluss



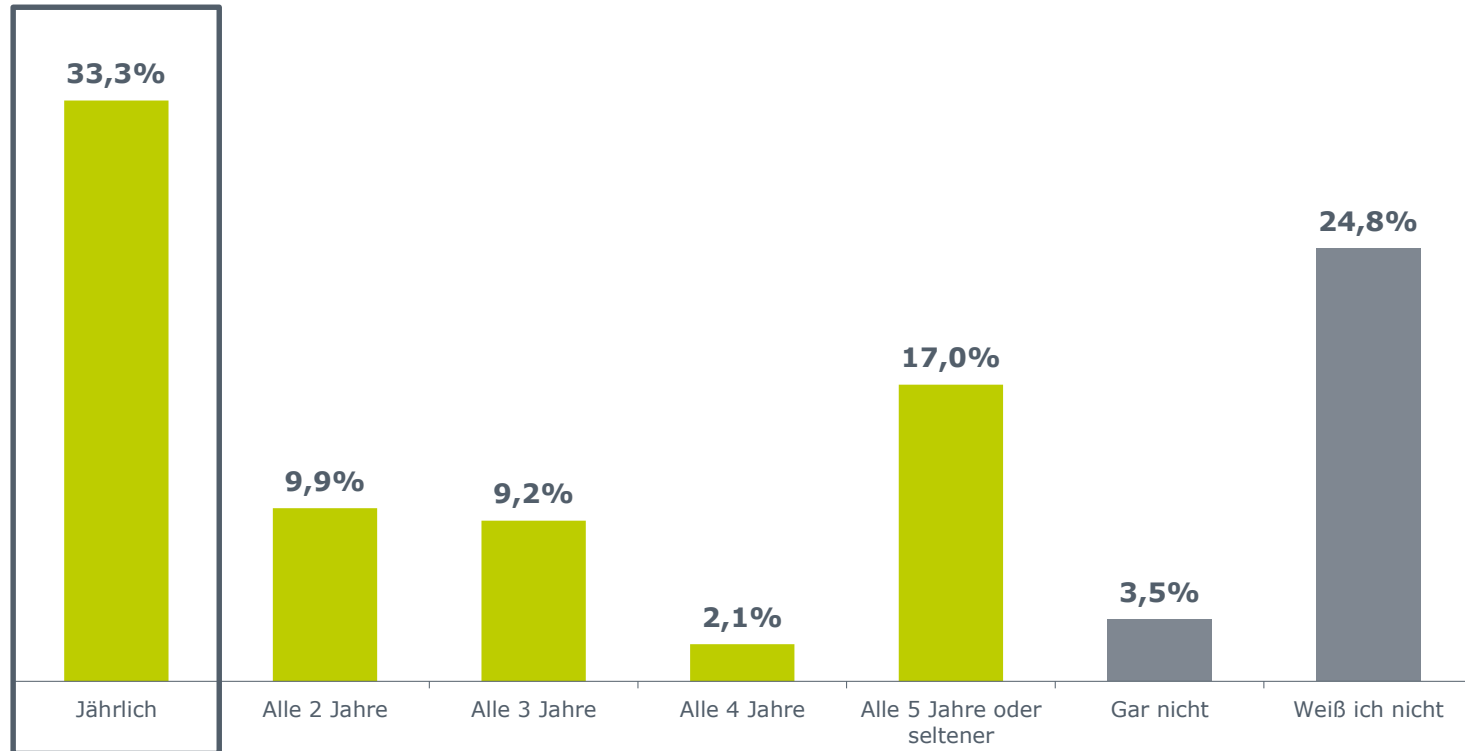
(Basis: Respondenten sind zwischen 18 und 69 Jahre alt)

Haben Sie einen Wasserfilter beim Hausanschluss? (n=500)



# Jeder Dritte wartet jährlich seinen Wasserfilter.

## Wartungshäufigkeit des Wasserfilters



(Basis: Respondenten sind zwischen 18 und 69 Jahre alt und besitzen einen Wasserfilter)

Wie häufig tauschen oder warten Sie in etwa den Wasserfilter beim Hausanschluss? (n=141)



---

# about Marketagent.com



## About Marketagent.com ...

---

Marketagent.com ist Österreichs führendes Online Markt- und Meinungsforschungsinstitut und Vorreiter in der Internet-basierenden Datenerhebung und -analyse. Das eigens rekrutierte 1.047.000 Personen umfassende Online-Access-Panel (Stand Mai 2018, plus 400 pro Tag) ist ein wichtiger strategischer Erfolgsfaktor und Ausgangsbasis für zahlreiche erfolgreiche Consulting-Projekte. Marketagent.com konnte innerhalb weniger Jahre zu einem fixen Bestandteil der Marktforschungsszene aufstreben. Zu den Referenzen zählen unter anderem Unternehmen wie A1, die Erste Bank, Drei, Austrian Airlines, bwin.com, die Wirtschaftskammer Wien/Österreich, die Post AG, der ÖAMTC, Claro, OMV, Coca Cola, L'ORÉAL, Nestlé und die NÖM AG.

Die technische Realisierung der Online-Research-Plattform wurde mit einer Jury-Auszeichnung im Rahmen des Multimedia-Staatspreises 2002 ausgezeichnet. Im Februar 2003 folgte ein bronzenener Werbe-Hahn für die Bemühungen rund um die Rekrutierung eines Teilnehmer-Pools an Meinungsbildnern und im März der erste Preis bei NÖ Internet-Award der Wirtschaftskammer und Donau Universität Krems. Im Dezember 2004 gewann Marketagent.com den ersten Preis im Gewinn-Jungunternehmer-Wettbewerb, Kategorie e-biz.





## Das Online Access Panel von Marketagent.com ...

---

Bei einem Online Access Panel handelt es sich um einen Kreis von web-aktiven Personen, die sich bereit erklärt haben, wiederholt an Online-Untersuchungen teilzunehmen. Im Gegensatz zu Telefonbüchern oder Post-Adresslisten existieren im Internet bislang keine zentralen Register von eMail-Adressen, die zur Ziehung von Online-Samples genutzt werden können. Als "work around" bietet sich der Aufbau zentral gepflegter Pools befragungswilliger Internet-Anwender (sogenannte "Online-Access-Panels") an. Ähnlich wie bei traditionellen Offline-Panels stehen die registrierten Mitglieder hierbei sowohl für ad hoc-Befragungen, als auch für Längsschnittbefragungen dem Institut zur Verfügung.

Das Marketagent.com Online-Access-Panel besteht gleichermaßen aus passiv wie aktiv rekrutierten Internet-Nutzern. Die Probanden werden sowohl über entsprechende Aktivitäten im Internet (beispielsweise mittels Werbebanner und Links auf anderen Websites) angeworben, als auch über klassische Methoden (beispielsweise mittels Call-Center) offline rekrutiert. Durch eine Vielzahl an verschiedenen Maßnahmen wird dadurch ein weiter Kreis an web-aktiven Personen in mehr als 30 Ländern angesprochen. Die Maßnahmen zur Akquisition von neuen Mitgliedern umfassen die Schaltung von Werbebannern auf sehr unterschiedlichen Websites, den Eintrag in Suchmaschinen und entsprechenden Internet-Angeboten zu diesem Thema, Pressemeldungen, Gewinnspiel-Sponsoring sowie den regelmäßig durchgeführten Website-Tests auf verschiedensten Portalen im WorldWideWeb.



**Corina Pfeifer, MSc**  
**c.pfeifer@marketagent.com**  
**+43 (0) 2252 – 909 009 – 23**

**Mühlgasse 59**  
**A-2500 Baden**

**[www.marketagent.com](http://www.marketagent.com)**

