

"Die Branche hat fertigungstechnisch stark aufgerüstet"

Autor(en): **Klein, Rainer / Liechti, Richard**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **93 (2018)**

Heft 3: **Küche**

PDF erstellt am: **26.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-842489>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Rund zweitausend Betriebe bieten in der Schweiz Küchen an. Darunter gibt es viele lokale oder regionale Anbieter, die Küchen nach Mass fertigen. Das Bild zeigt die Produktion in der Küchenfabrik Muotathal AG.

Interview mit Rainer Klein, Geschäftsleiter Küche Schweiz

«Die Branche hat fertigungs-technisch stark aufgerüstet»

Die Situation auf dem Schweizer Küchenmarkt ist unübersichtlich: Kleine Schreinereien buhlen ebenso um Kundschaft wie grosse Küchenbauer und Handelsunternehmen – nicht zu reden von der ausländischen Konkurrenz.

Rainer Klein, Geschäftsleiter des Branchenverbands Küche Schweiz, erklärt, worauf bei der Wahl des richtigen Partners zu achten ist – und warum «Swiss Made» im Küchenbau ein relativer Begriff ist.

Interview: Richard Liechti

Wohnen: Die Schweizer Küchenbranche ist im letzten Jahr durchgeschüttelt worden. Mit Piatti und Forster sind zwei der wichtigsten Partner der Baugenossenschaften vom Markt verschwunden. Ist ein Vakuum entstanden?

Rainer Klein: Von einem Vakuum würde ich nicht sprechen. Tatsächlich sind zwei führende Anbieter weg vom Markt. Schweizer Marktbegleiter sind jedoch in die Bresche gesprungen und haben laufende Kontrakte übernommen. Temporär längere Lieferzeiten sind eine logische Folge. Wir hoffen nun, dass die Volumen auch künftig in der Schweiz verbleiben.

Das Aus für die beiden einstigen Flaggschiffe Forster und Piatti hat stark mit dem Mutterkonzern zu tun, der deutschen Alno AG, die Konkurs angemeldet hat. Allerdings klagt die Schweizer Küchenbranche seit Jahren über sinkende Margen.

Das Scheitern in einer Zeit mit relativ guter Marktstimmung in Bezug auf die vorhandenen Volumen deutet auf interne Ursachen hin. Die Tatsache, dass deutsche Behörden den Fall genauer betrachten, gibt zu denken. Sinkende Margen werden tatsächlich seit Jahren beklagt. Die Frage ist, ob sich die Marktplayer als lernfähig erweisen: Langfristige kommerzielle Partnerschaften sind für alle Beteiligten interessanter als kurzfristige Opportunitäten. «Preis-Leistung» ist höher zu gewichten als der reine Preis.

Von Architekten- und Bauherrenseite höre ich immer wieder, dass die Küchenpreise tatsächlich stark gesunken seien.

Die Preise kommen immer dann unter Druck, wenn tendenziell ein Angebotsüberhang besteht und die Verhandlungsmacht bei den Nachfragern, sprich Architekten und Bauherren, liegt. Der Schweizer Küchenmarkt zeigt sich sehr segmentiert. Neben Konzentrationen im Objektbereich – also insbesondere grossen Wohnbauprojekten – gibt es viele regionale und lokale Anbieter: Schreinereien und Händler, die sehr agil und flexibel mit ihrer Produktion beziehungsweise mit den jeweiligen in- und ausländischen Lieferanten operieren können. Es gibt schätzungsweise rund zweitausend Betriebe, die Küchen planen, herstellen oder handeln. Im mengengetriebenen Objektbereich ist der Margendruck naturgemäss am höchsten.

Wie sind die tieferen Preise überhaupt möglich geworden?

Es gibt mehrere Möglichkeiten, die zu tieferen Preisen führen können. Erstens die technologische Entwicklung, neue Fertigungsverfahren mit höherer Effizienz. Zweitens der Angebotsüberhang. Drittens «exogene Schocks», die nichts mit der Branche an sich zu tun haben. Als Beispiel dafür steht der 15. Januar 2015, als es zu einer Parität zwischen dem Euro und dem Schweizer Franken aufgrund des Entscheidens

der Schweizerischen Nationalbank kam. Beschaffungspreise haben sich dadurch verändert, Importalternativen wurden sprunghaft günstiger. Dies führte zu Begehrlichkeiten, vor allem seitens der Kunden, unabhängig davon, ob dies ökonomisch Sinn macht. Die Folge war ein Preisrutsch. Die Küchenanbieter mussten in der Folge an ihren Unternehmensstrukturen und an ihren Prozessen arbeiten und haben insbesondere fertigungstechnisch stark aufgerüstet, um die verlorenen Margen auszugleichen. Eine Strategie jedoch, die Marktanteile primär durch «Kampfpreise» gewinnen will, ist unseres Erachtens weder nachhaltig noch erfolgreich. Die Folgen sind für die gesamte Branche langfristig schädigend.

Gerade die Baugenossenschaften achten darauf, einheimische Hersteller zu berücksichtigen. Die Küchenbauer fertigen aber längst nicht alles selbst, sondern kaufen aus dem Ausland hinzu.

Der Begriff «Swiss Made» ist vom Gesetzgeber klar definiert und hat seine Ursprünge in der exportorientierten Uhrenbranche. Das Erfordernis, dass sechzig Prozent der Wertschöpfung in der Schweiz zu erfolgen haben, ist für viele Industriezweige nachteilig. Für die Küchenbranche ist dies ebenfalls eine Herausforderung. Die Beschaffung von Halb- und Fertigprodukten für den Küchenmarkt ist international. Mindestens so wichtig ist, dass die Planung, die Beratung und Betreuung und die Montage als Wert geschätzt und entlohnt werden.

Wie gross ist überhaupt der Anteil der ausländischen Küchen?

Rund zwei Drittel der 150 000 Küchen, die heute in der Schweiz jährlich montiert werden, stammen aus dem Ausland. Eine wichtige Frage ist hierbei, ob die Planung, die Montage, die Beschaffung der Einbaugeräte innerhalb der Schweiz erfolgen.

Denkt man an ausländische Anbieter, dürften dies vor allem die bekannten deutschen Küchenmarken sein oder im Designbereich solche aus Italien. An der Messe Living Kitchen habe ich

Zur Person und zum Verband



Bild: zvg.

Rainer Klein (53), lic. rer. publ. HSG, wirkt seit 2014 als Geschäftsleiter des Branchenverbands Küche Schweiz. Im Verband haben sich rund 180 Unternehmen zusammengeschlossen. Das Spektrum reicht vom Schreinereibetrieb bis zum industriell produzierenden Küchenbauer, umfasst aber auch Handelsbetriebe mit internationalen Markensortimenten, Zulieferer oder Anbieter von Einbaugeräten. Die Mitglieder von Küche Schweiz liefern rund siebenzig Prozent des jährlichen Küchenvolumens in der Schweiz von 150 000 Einheiten. Der Verband bietet den Mitgliedern ein breites Angebot an Dienstleistungen, insbesondere im Weiterbildungsbereich, stellt aber auch Bauherren Informationsmaterial und Beratungsleistungen zur Verfügung.
www.kueche-schweiz.ch

aber beobachtet, dass insbesondere Küchenbauer aus Osteuropa auf den westlichen Markt drängen. Können Sie das bestätigen? Importe aus der von Ihnen genannten Region sind Tatsache. Statistisch gesehen nehmen diese jedoch (noch) keine bedeutende Menge ein. Es geht ja nicht nur darum, Küchen liefern zu können. Darüber hinaus sind Werksgarantien und Sicherheiten zu bieten. Während der Lebens- und Nutzungsdauer der Küche sind Unterhaltsarbeiten zu leisten.

Der Service vor Ort dürfte tatsächlich ein Stolperstein sein.

Besonders hierzulande: Die Toleranz gegenüber Abweichungen von vereinbarten Standards ist in der Schweiz sehr gering. Zu Recht – denn schliesslich ist bei uns eine Küche dreissig Jahre in Betrieb. Schon in Deutschland, wo die Küche oft vom Mieter selbst gestellt werden muss, gelten andere Standards. Das heisst, dass ein Investor gut beraten ist, wenn er nicht nur nach dem momentanen Kaufpreis entscheidet, sondern die ganze Lebensdauer betrachtet. Die Küche unterliegt der Abnutzung, benötigt Unterhalt, im Schnitt sind drei Gerätegenerationen in Betrieb – da ist es wichtig, einen Partner zu wählen, den es auch in zehn oder zwanzig Jahren noch gibt.

Die letzte Swissbau hat es einmal mehr bewiesen: Der Markt der Haushaltgeräte boomt, fast im Jahresrhythmus gibt es neue technische Gadgets, die intensiv beworben werden. Gleichzeitig klagen die Baugenossenschaften, dass Kühlschränke oder Geschirrspüler immer rascher ersetzt werden müssen. Es steht gar der Verdacht der «geplanten Obsoleszenz» im Raum.

Dieser Verdacht wird meines Erachtens vor allem durch die mediale Berichterstattung kolportiert. Gefühlt ist er verständlich, objektiviert jedoch nicht haltbar. Die Einbaugeräte leisten heute viel mehr. Zu-

dem sind mehr elektronische Geräte in der Küche als früher. Die Miniaturisierung der Elektronik schreitet voran. Insgesamt sind die Geräte komplexer als in der Vergangenheit. Höhere Komplexität könnte zu höherer Anfälligkeit führen. Vor allem in der Küche strapaziert Unterschiedliches die Kücheneinbaugeräte: Hitze, fettige, ölige Substanzen, Wasser, Mehl usw.

Wie ist der Schweizer Küchenmarkt heute strukturiert? Ich habe den Eindruck, dass bei Baugenossenschaften immer öfter kleine

Küchenbauer oder lokale Schreinereien zum Zug kommen.

Wir verfügen diesbezüglich über keine Zahlen. Das Bedürfnis, einem Partner gegenüberzusitzen, der mein Umfeld und meine Bedürfnisse

kennt und versteht, ist verständlich. Lokale und regionale Küchenfirmen stehen für Verbindlichkeit und leisten Qualität. Sie sind nah und erreichbar. Dies zählt vor allem im After-Sales-Service und Unterhalt.

Eine weitere Beobachtung: Bei grösseren Aufträgen kommen im Genossenschaftsbereich oft die gleichen Firmen zum Zug. Dies scheint durchaus folgerichtig. Küchenanbieter spezialisieren sich unter Umständen auf Kundensegmente wie Baugenossenschaften. Sie verfügen über die finanzielle Stärke, um grössere Volumen zu bewältigen und Garantien zu leisten.

Im Neubausegment arbeiten auch Baugenossenschaften immer öfter mit Totalunternehmern (TUs) zusammen, die eine Gesamtleistung anbieten und deshalb alles Interesse daran haben, möglichst tiefe Lieferantenpreise herauszuholen. Manche reden von Preisdrückerei. Ist das für die Küchenbranche ein Problem?

Ziel der Wohnbaugenossenschaften ist, guten und preisgünstigen Wohnraum für alle Bevölkerungskreise zu erstellen. Vordergründig macht die Zusammenarbeit mit TUs Sinn. Die Frage ist, ob durch diesen Schritt Zielkonflikte ausgelöst werden. Die Genossenschaften verfolgen nicht ausschliesslich wirtschaftlich gewinnbringende, sondern auch soziale und kulturelle Interessen. Der TU ist naturgemäss – und dies ist legitim – gewinnorientiert. Die Folge von «Preisdrückerei» sind geringere Qualität, geringere Langlebigkeit des Werkes, aber auch tiefere Löhne oder geringeres Lohnwachstum. Preisdruck, Lohnentwicklung und Kaufkraft (Konsum, Miete) hängen zusammen. Ob der TU in der Langfristigkeit handelt wie die Genossenschaften, darf bezweifelt werden. Mieten errechnen sich aus Entstehungs- und

«Für jedes Segment gibt es Spezialisten.»



Bilder: Veriset AG

Die Schweizer Küchenproduzenten sind fertigungstechnisch auf einem hohen Stand. Mit einem jährlichen Volumen von 20 000 Stück gilt die Veriset AG als grösster einheimischer Hersteller.

Unterhaltskosten. Stimmt die Qualität des Werks aufgrund übermässigen Preisdrucks nicht, steigen die Unterhaltskosten und somit die Gesamtkosten.

Nachhaltigkeit ist heute in fast allen Branchen ein Schlagwort. Bei den Küchenbauern dagegen scheint das Thema noch nicht angekommen zu sein. Ich kenne jedenfalls keinen, der damit werben würde, nur FSC-Holz zu verwenden. Die Zürcher Genossenschaft Kalkbreite musste selbst eine Studie zur Ökobilanz von Küchenmaterialien in Auftrag geben. Und die Baugenossenschaft Zurlinden, die sich der 2000-Watt-Gesellschaft verschrieben hat, liess eigens materialsparende Konstruktionen entwickeln. Verschläft Ihre Branche da einen Trend?

Das ist ein sehr komplexes Thema. Man muss berücksichtigen, dass Küchen mehrere hundert Bestandteile umfassen, dass unterschiedliche Materialien wie Holz, Metall und Kunststoff im Spiel sind, dass es beschichtete, lackierte oder furnierte Teile gibt, die unterschiedlichsten Elektrogeräte dazugehören, Wasser, Strom – und so weiter. Hier einen Nachweis für die verschiedenen Teile oder gar eine ökologische Gesamtbetrachtung zu leis-

ten, ist für den einzelnen Küchenbauer nicht möglich. Und es fragt sich, ob seitens der Kunden die Bereitschaft da ist, für Nachhaltigkeit mehr zu bezahlen. Nachhaltigkeit in einem preisgetriebenen Marktumfeld ist eine grosse Herausforderung. Dies erfordert eine Diskussion zwischen Genossenschaften und Küchenanbietern über Werte und nicht nur über Preise.

Der Wohnungsbau hat in den letzten Jahren einen Boom erlebt. Nun hört man warnende Stimmen: Es würden Wohnungen auf Halde produziert, und die Leerstände könnten bald stark zulegen. Ein Rückgang bei der Bautätigkeit würde auch Ihre Branche betreffen. Ist das bereits ein Thema?

Die Schweiz verfügt aktuell über einen Bestand von etwa 4,5 Millionen Wohneinheiten. Von rund 150 000 bis 160 000 Küchen pro Jahr gelangen ein Drittel in Neubauten, zwei Drittel in Umbauten. Die Mehrheit unserer Mitglieder haben ein starkes Standbein im Umbau. Es darf davon ausgegangen werden, dass sich die Entscheidungsträger mit anstehenden Entwicklungen auseinandersetzen. Küche Schweiz liefert Datengrundlagen im Rahmen periodisch zur Verfügung gestellter Studien. ■

Anzeige

AUF DIESE ZUTATEN
SCHWÖREN ECHE
KÖCHE:
FEUER, STAHL UND
LEIDENSCHAFT!

Echte Köche kochen mit Stahl

Customized Edelstahl Arbeitsplatten werden exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten und stehen für Qualität, Robustheit und Ästhetik.

www.franke.ch/inox-arbeitsplatten

MAKE IT WONDERFUL

FRANKE