

**Zeitschrift:** Wohnen  
**Herausgeber:** Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger  
**Band:** 75 (2000)  
**Heft:** 4: Küchendesign für Individualisten

**Artikel:** Viel Küche für wenig Geld  
**Autor:** Knoepfli, Adrian  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-106847>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

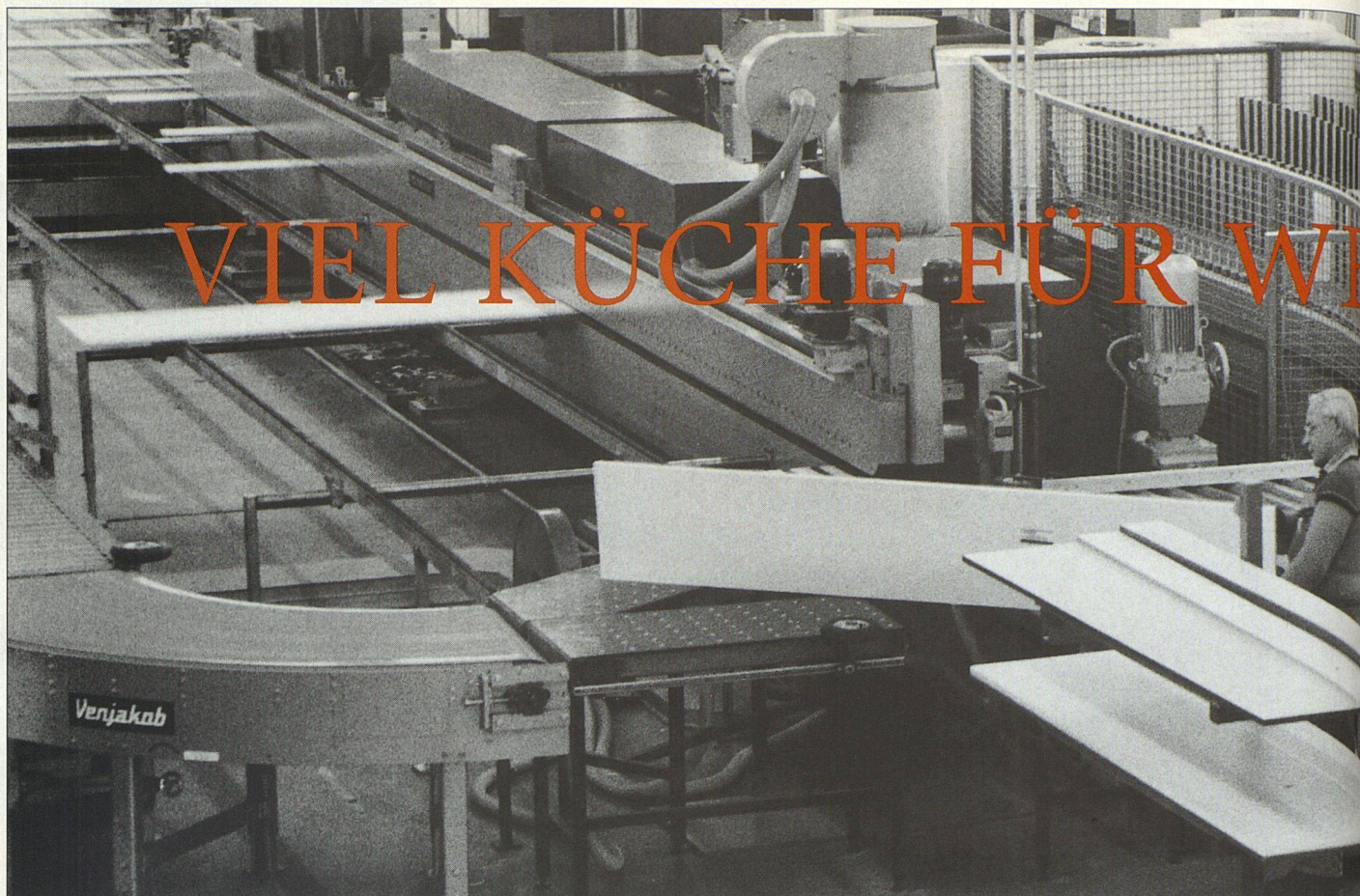
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 14.03.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



Lean Production mit Fertigung in Frontzellen bei Piatti in Dietlikon ZH: Trotz des anhaltenden Preisdruckes werden heute noch tausende

**Auf dem Küchenmarkt tobt nach wie vor ein heftiger Preiskampf. Das heisst, dass die Bauherren «viel Küche für wenig Geld» erhalten, wie es ein Anbieter formuliert.**

**ADRIAN KNOEPFLI**

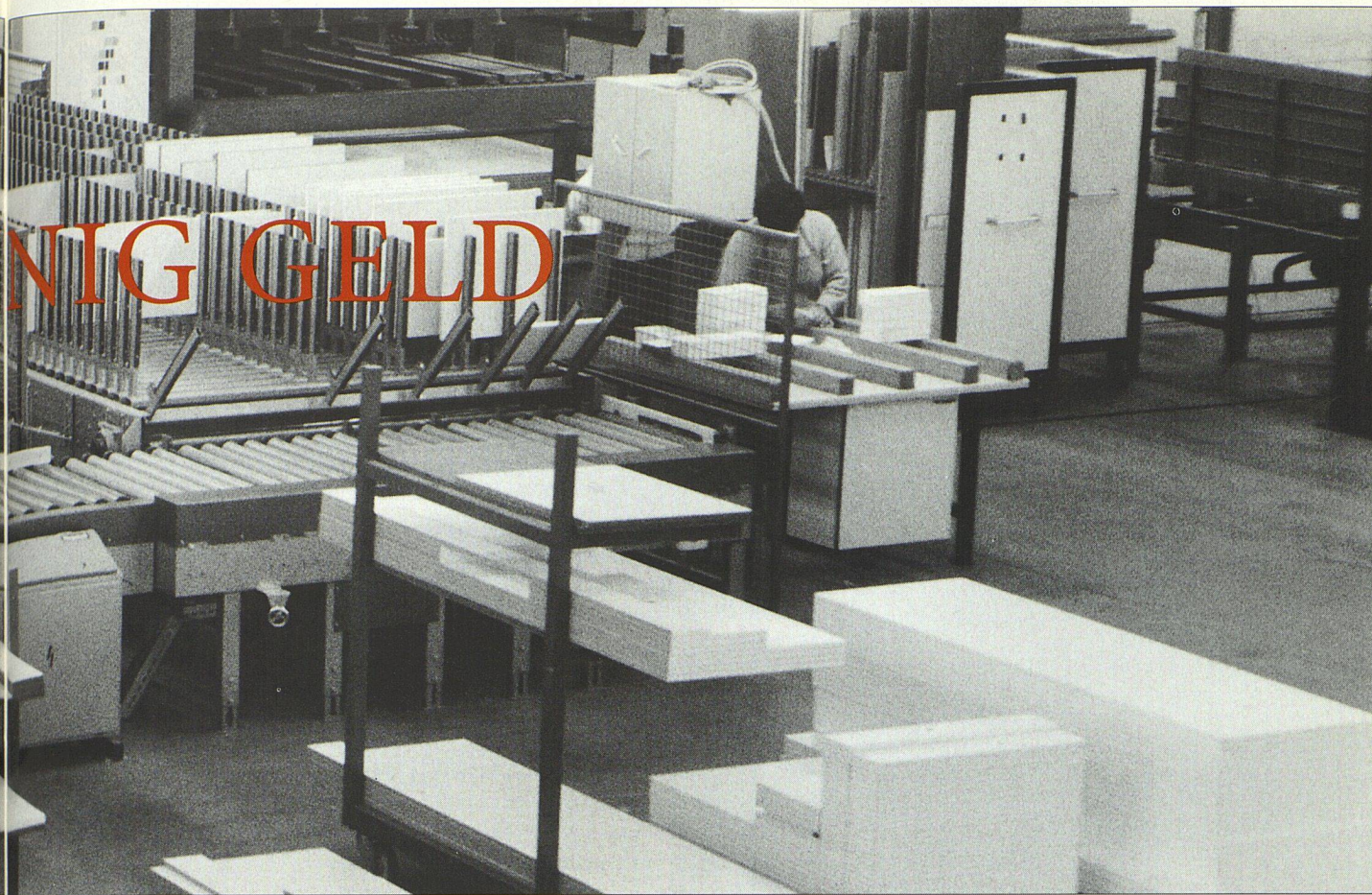
«Es gibt eine gigantische Vielfalt», stellt Samuel Gerber fest. Gerber, gelernter Architekt, ist Chef der Rentenanstalt-Tochter Livit, die mehr als 80 000 Mietobjekte von etwa 800 verschiedenen Eigentümern verwaltet und damit zu den grössten Immobilien-Treuhandfirmen der Schweiz gehört. Bei der Kücheneinrichtung die Individualität ausleben können aber in erster Linie die Besitzerinnen und Besitzer von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern. Im Mietwohnungsbereich sind enge Grenzen gesetzt. «Wir müssen beim Küchenentscheid einen gesunden Mittelwert finden, der über die Jahre Bestand hat und die verschiedenen Trends abdeckt», erklärt Martin Grüninger, Leiter Kauf, Bau und Umbau bei der Allgemeinen Baugenossenschaft Zürich (ABZ), die gegenwärtig in Oerlikon einen Neubau mit 126 Wohnungen realisiert. Gerber formuliert es ähnlich: «Da sucht man Sachliches, Zurückhaltendes, Zeitbeständiges.» Die Markttrends würden bei Sanierungen aber einfließen.

Bei der Neuen Wohnbaugenossenschaft Basel versuchte man dem Drang nach Individualität entgegenzukommen, indem beim kürzlichen Umbau von 88 Wohnungen gewisse Wahlmöglichkeiten (z.B. Farbe) angeboten wurden. Wer zusätzliche Optionen (z.B. Geschirrspüler, Granitabdeckung) wahrnahm, muss Zusatzinvestition und Unterhalt selbst bezahlen. Der Einbezug der Mieterinnen und Mieter habe sich sehr bewährt, bilanziert der Präsident der Baukommission, Urs Kaufmann. Je grösser allerdings die Zahl der Wahlmöglichkeiten sei, umso grösser sei die Chance, dass etwas schief laufe.

**GLASKERAMIK UND GRANIT** Der Glaskeramiker ist heute ein Muss, die Granitabdeckung stark im Kommen. «Das wird zum Standard, ebenso wie der Grosskühlschrank mit einem separat zugänglichen Tiefkühlfach», erklärt man bei der Göhner Merkur Totalunternehmung. Bei den Apparaten gehen die Innovationen in Richtung energiesparend und gesund kochen (Induktion, Dampfgaren), wobei sich bei den Mietwohnungen aber schnell die Preisfrage stellt. Martin Grüninger von der ABZ hat bei deren neuester Überbauung einen Trend (wieder) zur offenen Küche festgestellt. Die flexible Küche mit freistehenden Elementen scheitert im Mietwohnungsbau meist schon an den Platzverhältnissen.

Entschärft hat sich die Normenfrage (Schweizer oder Euro-norm), was auch auf die heute viel flexibleren Produktions-

# NIG GELD



Küchen in der Schweiz produziert. Die Kundenwünsche fließen dank computergesteuerter Fertigung direkt in die Produktion der einzelnen Einheit ein.

möglichkeiten bei Möbeln und Apparaten zurückzuführen ist. «Wir haben seit 1991 beide Normen», bemerkt Piatti-Pressesprecherin Brigitte Kesselring. «Für uns ist das kein Thema mehr.» Ein Ausdruck der entspannteren Situation ist wohl auch, dass sich auf Anfang Jahr die beiden bisher konkurrierenden Küchenverbände (Schweizer Produzenten bzw. Importeure) zum Küchen-Verband Schweiz KVS zusammenschlossen haben, der jetzt die gesamte Branche umfasst: Produzenten, Importeure, Gerätehersteller und den Küchenfachhandel.

**GROSSE LEGTEN ZU** Mit geschätzten 95 000 Küchen war das Volumen des Küchenmarktes 1999 praktisch gleich gross wie 1992. Dazwischen wurden im Wohnbauboomjahr 1994 vorübergehend 112 000 Einheiten erreicht. Ebenfalls unverändert blieb mit 30 Prozent der Importanteil. Feststellbar ist eine gewisse Verschiebung zu den grossen Produzenten. Piatti, dessen Marktanteil vor zehn Jahren noch gut 10 Prozent (von allerdings damals 120 000 Küchen) betrug, erreichte letztes Jahr mit 14 800 Küchen einen Marktanteil von 15,6 Prozent. Die Metallküchenproduzentin Hermann Forster, die auch in den Export eingestiegen ist, erzielte 1999 ein Umsatzwachstum von 10 Prozent. Seit Inbetriebnahme der neuen Küchenfabrik 1997 wurde bei Forster das Volumen um beinahe 15 Prozent auf über 6000 Küchen erhöht. Sanitas Troesch, die seit ihrer Restrukturierung in den 1990er Jahren in der Schweiz über keine

Produktion mehr verfügt und ihre Küchen (inkl. die Eigenmarke Eurosuise) von Wellmann (Deutschland) bezieht, verkaufte 1999 bei einem Mehrumsatz von 11 Prozent 6200 Küchen.

Ein ansehnliches Volumen wurde 1999 auf dem Küchenmarkt durch den Konkurs der Veriset frei. Diese hatte zuvor die K-Küchen (Bannwil) geschluckt und sich vorübergehend als grösste Küchenbauerin der Schweiz bezeichnet. Jetzt bäckt die Veriset, nach Bildung einer Auffanggesellschaft, wieder bedeutend kleinere Brötchen und siedelt sich selbst, wie der Verwaltungsratsdelegierte Peter Louwse sagt, in der «Mittelklasse» der Hersteller an. Eine grosse Bereinigung in der Branche fand in der Krise aber nicht statt. Die Klein- und Mittelbetriebe sind immer noch zahlreich und auch durchaus erfolgreich. Zu den grössten Küchenanbietern zählt sich schliesslich, im Markt der Wohnungseigentümer, die Ikea.

**PREISE IM KELLER** Nach wie vor heftig ist der Preiskampf. Aufgrund der Schätzungen von Stückzahl und Marktvolumen lässt sich für 1999 ein Durchschnittspreis von 15 000 Franken pro Küche errechnen, wobei das Gros der Küchen erheblich darunter liegt und die Spannweite von ein paar Tausend bis zu 60 000 oder 70 000 Franken reicht. Bei Piatti nahm der Produktionsausstoss letztes Jahr um 17,5 Prozent, der Umsatz aber lediglich um 13,6 Prozent

zu, was den Preisdruck ebenfalls deutlich macht. Andreas Gschwind, Spartenleiter Küche/Bad bei Fust, behauptet gar, seine Firma sei eine der wenigen, die im Küchengeschäft überhaupt Geld verdiene. Fust verkaufte 1999, zu 90 Prozent an Einzelkunden, rund 5000 (+15 Prozent) Bosch- und Nobilia-Küchen. Umkämpft ist vor allem das Objektgeschäft, wo es um die grossen Stückzahlen geht und massive Rabatte und Preisnachlässe gewährt werden. Kauft man einen grossen Posten ein, so ist die Küche nur noch halb so teuer, wie wenn eine einzelne Küche zu ersetzen ist. Bei Göhner Merkur hat man aber festgestellt, «dass die Preise wieder anziehen».

Der Neubaumarkt, in welchem etwa ein Drittel der verkauften Küchen abgesetzt wird, stagnierte 1999 weiterhin. Die Wohnungsproduktion in der Schweiz ging um 2 Prozent auf 32 500 zurück, wobei der Wohnungsbau in den Städten zunahm. Die Küchenbauer hoffen, dass mit der anziehenden Konjunktur auch der Nachholbedarf bei den Umbauten und Renovationen gedeckt wird und dass die Wohnungseigentümer wieder mehr Geld für ihre Küche ausgeben. Wie in allen Branchen wird auch im Küchenbau der Service- oder

Dienstleistungsteil immer wichtiger. Piatti zum Beispiel bietet seit gut einem Jahr Hauswertschulungen an.

**WEM DIE KÜCHENBAUER GEHÖREN** Die grossen Küchenproduzenten haben mehrheitlich starke Gruppen im Hintergrund. Marktleader Piatti gehört zusammen mit bulthaupt (Importküchen) zur Erb-Gruppe (Familie Erb), die mit Autos gross geworden ist, mit Kaffee handelt und im Baunebengewerbe weiter die EgoKiefer-Gruppe (Fenster) besitzt. Das Fusionsprodukt Sanitas Troesch befindet sich je zur Hälfte im Besitz der Troesch Holding (Familie Ringgenberg) und der Sanitas Holding (Familie Merker). Die Hermann Forster ist Teil der Arbonia-Forster-Gruppe (Familie Züllig). Fust befindet sich in den Händen des Jelmoli-Konzerns, der seinerseits von Walter Fust kontrolliert wird. Einen Besitzerwechsel gab es 1999 nach dem Konkurs bei Veriset: Als Investoren stiegen Willy Gläser, Mitbesitzer der Möbelproduzentin Wogg in Baden, und der Unternehmensberater Peter Louwerse ein. Die Astor-Gruppe (Familie Indermaur) umfasst neben dem Küchenbau Selbstklebeprodukte- und Kunststofffirmen sowie die Confidentia Treuhand. ■

Der Kleinkrieg zwischen der 60er- und der 55er-Norm ist bei Piatti längst kein Thema mehr: Beide Konfektionsgrössen sind im Angebot.

