

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

Rubrik: dies & das

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: 01.04.2025

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

Verisets Produktpalette 2000

Veriset verfolgt eine neue Strategie: Das Unternehmen konzentriert sich mit dem Hauptsitz und Produktionsstandort Root/Luzern sowie mit fünf regionalen Niederlassungen auf den Fachhandel und das qualifizierte Objektgeschäft.

Veriset bietet ein Vollsortiment an. Neben den selber produzierten Küchenmöbeln umfasst das Angebot auch Elektroapparate, Spülbecken, Granitabdeckungen, Leuchten und raffinierte Accessoires. Die neuen Rollladen-Elemente in verschiedenen Variationen bieten bei der Gestaltung von Ecken ganz neue Lösungen.

Veriset Küchen AG

Oberfeld 8

6037 Root-Luzern

Tel. 041/450 06 60

Fax 041/450 32 35

www.veriset.ch



Unterwegs zur Traumküche

Vorbei sind die Zeiten, in der eine Küche von Wand zu Wand gebaut wurde. Diesem Trend entsprechend, hin zur offenen Küchenplanung, hat Sanitas Troesch ihr führendes Exklusivprogramm EUROSUISSE weiterentwickelt. «Nebst einer enormen Modellvielfalt in allen Stilrichtungen bieten wir die unterschiedlichsten Gestaltungselemente an. Diese Vielfalt macht die Küchenplanung so richtig spannend», verspricht Marketingleiter Manfred Muff.

Sanitas Troesch bietet mit seinen Ausstellungen auch bei der Renovation von Mehrfamilienhäusern Vorteile. Ohne Zusatzaufwand für Architekten und Planer lassen sich Mietwohnungen

individuell gestalten: Innerhalb eines vordefinierten Modellrahmens können die MieterInnen in der Ausstellung die Küche ihrer Wahl zusammenstellen.

Sanitas Troesch AG

Marketing Küche

Bahnhöhweg 82

3018 Bern

Tel. 031/998 81 55



LeserInnenbrief

Zu «Befriedigt Vorstandsarbeit?» von Peter Schwarz, wohnen 2/2000, Seite 24

In seinem Artikel erklärt Prof. Peter Schwarz, dass bei der Rekrutierung von Vorstandsmitgliedern analysiert und festgelegt werden soll, «welches Know-how optimal in diesem Gremium vereint sein sollte». Ich hoffe, dass dies selbstverständlich ist. Dass Prof. Schwarz als Beispiele wichtiger Sachfragen «Recht, Kommunikation, Bau, Finanzen» anführt, ist jedoch erstaunlich.

Die Studie der Firma «Wüest & Partner» hat schon 1998 dargelegt, dass ein Überangebot von Altwohnungen mit kleinen Grundris-

sen und einem Angebot von 1–3 Zimmern besteht und dass viele dieser Liegenschaften in Stadtgebieten einmal rückgebaut werden müssen. Daraus ist abzuleiten, dass sich viele traditionelle Genossenschaften mit ihrem Angebot in Zukunft stark engagieren müssen, um eine befriedigende Mieterstruktur zu erhalten und Ghettobildungen zu verhindern. Sie tragen nicht nur Verantwortung für sich selbst, sondern auch für die Kommunen, insbesondere in Kernstadtgebieten.

Die Bedürfnisse von BewohnerInnen UND MietinteressentInnen müssen deshalb ernst genommen und Dienstleistungen professionell angeboten werden. Es gibt bereits

Genossenschaften (z.B. wenn der Geschäftsleiter noch selber den Kundenkontakt erledigt), welche marketingorientiert arbeiten. Um im zukünftigen Markt solidarisch und verantwortungsvoll Wohnqualität anbieten zu können, ist jedoch noch viel zu tun. Auf Mieterumfragen müssen auch Taten folgen. Betroffene Genossenschaften benötigen deshalb EntscheidungsträgerInnen, welche Marketing-Know-how UND -Erfahrung mitbringen, um dienstleistungsorientiertes Handeln in den Verwaltungen umzusetzen. Das Bau-Know-how kann (oder muss?) hingegen auch eingekauft werden.

MARLISE FILLI-KOCH, 8005 ZÜRICH