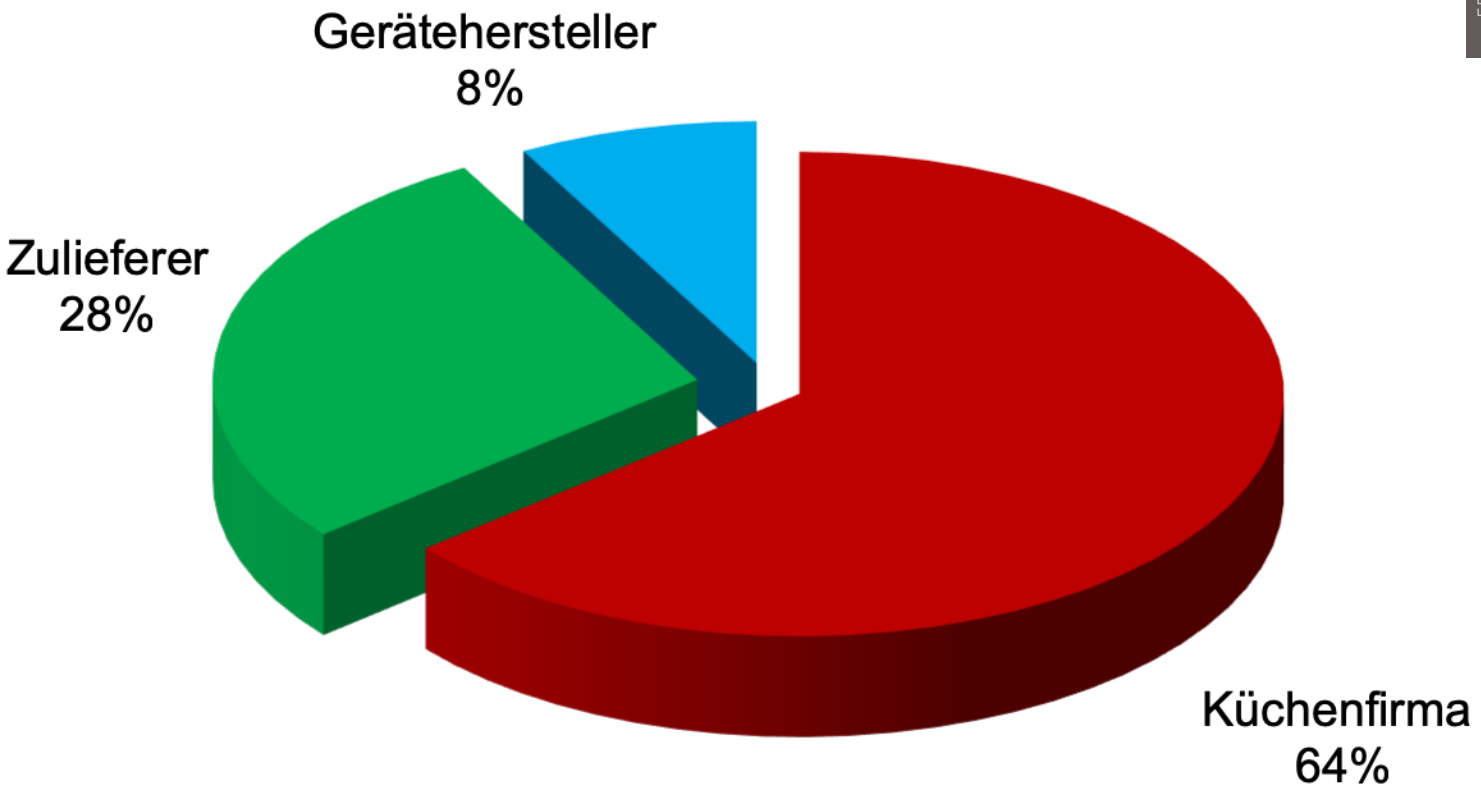
küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

Resultate Online-Umfrage zur Stimmungslage in der Küchenindustrie

Ebikon, 06.11.18

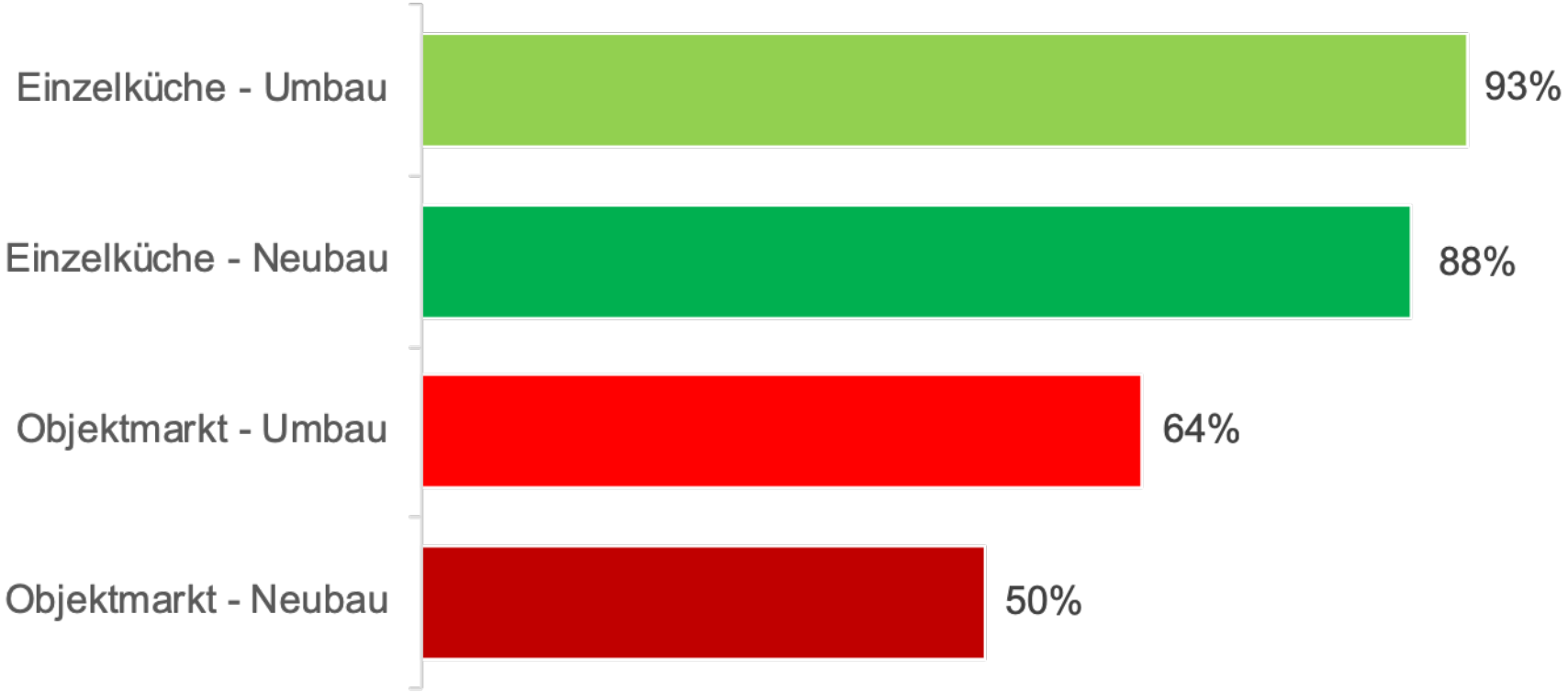
küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

100 TeilnehmerInnen
an der Umfrage


Gerätehersteller
8%
Zulieferer
28%
Küchenfirma
64%

küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

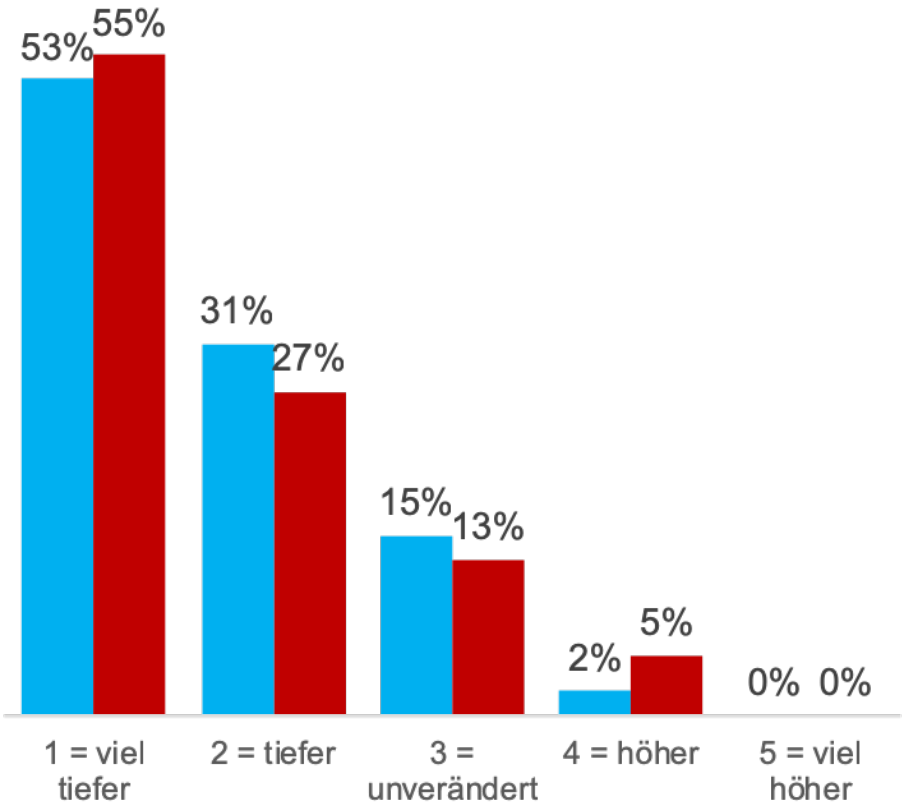
In welchen **Marktsegmenten** sind Sie tätig?


Einzelküche - Umbau
93%
Einzelküche - Neubau
88%
Objektmarkt - Umbau
64%
Objektmarkt - Neubau
50%

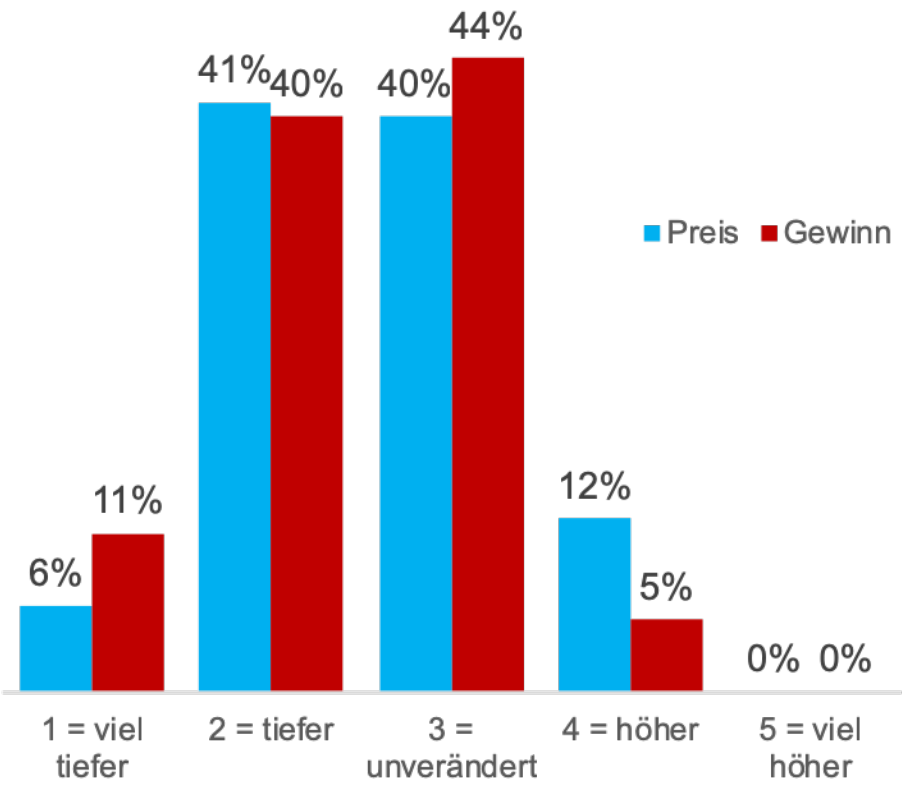
küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

Wie haben sich folgende **Kennzahlen** in Ihrem Unternehmen über die letzten 2 Jahre entwickelt?

Objektküche

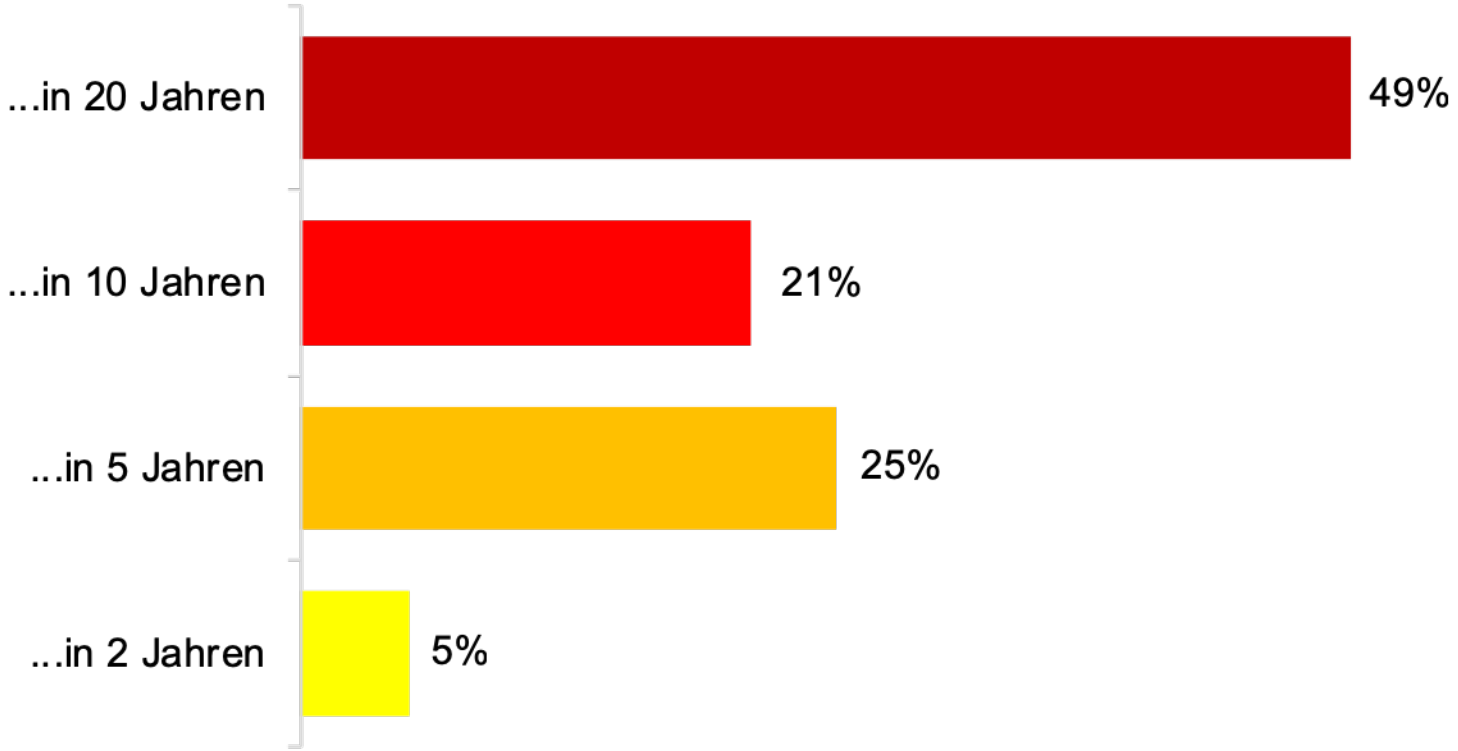


Einzelküche



küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

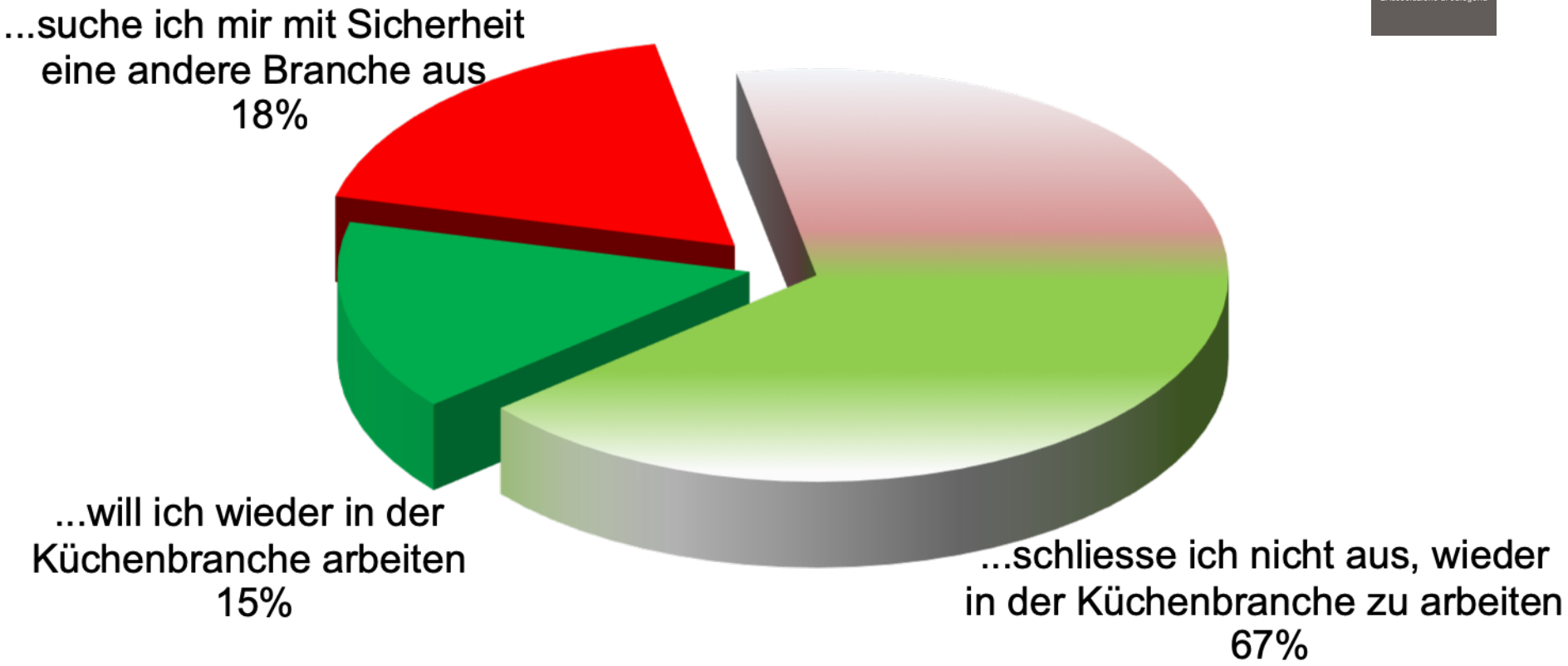
Ich bin mir sicher, dass meine Firma in ... Jahren noch **existiert**.


...in 20 Jahren
49%
...in 10 Jahren
21%
...in 5 Jahren
25%
...in 2 Jahren
5%

küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

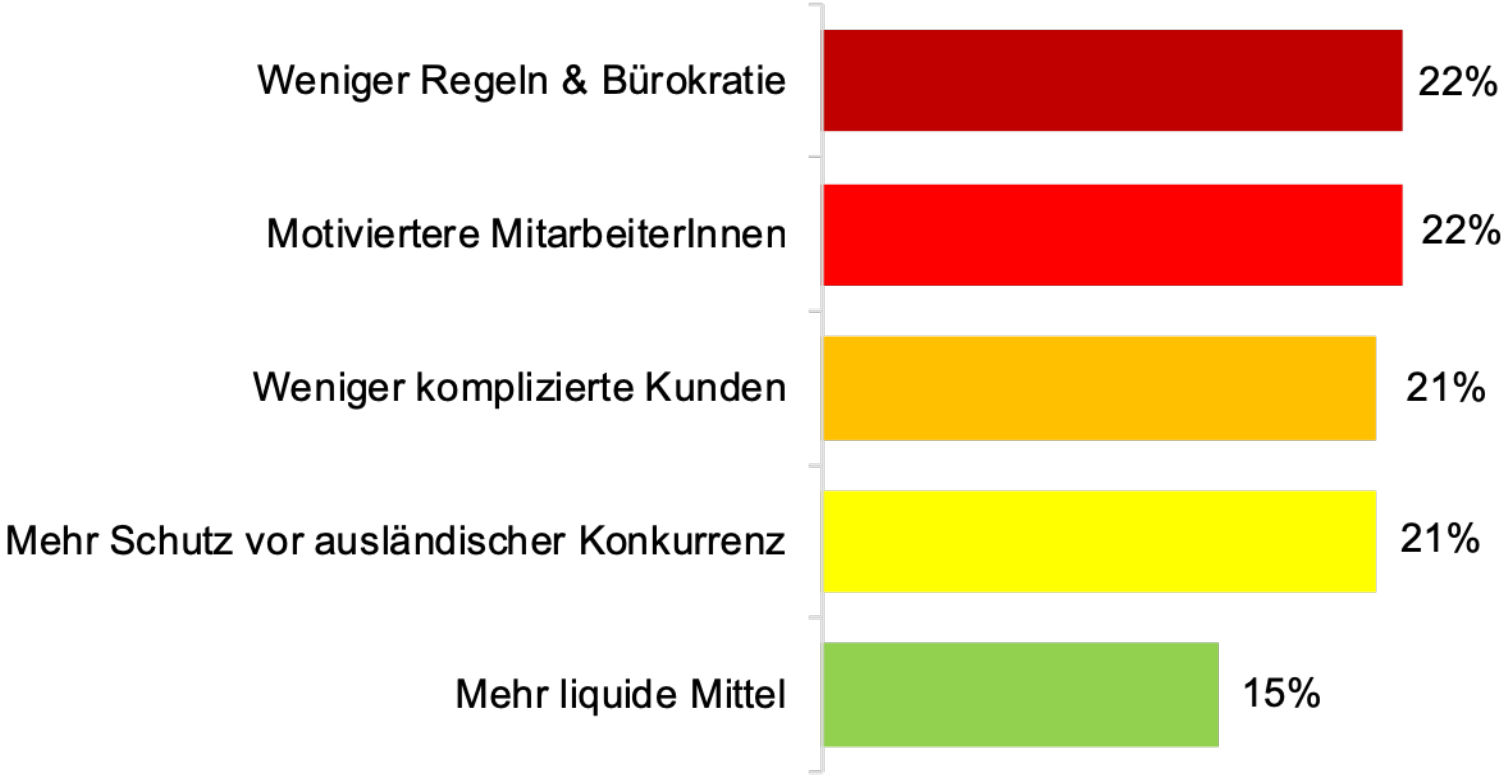
Im **nächsten Leben**
(wenn der Dalai Lama recht hat):

küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria



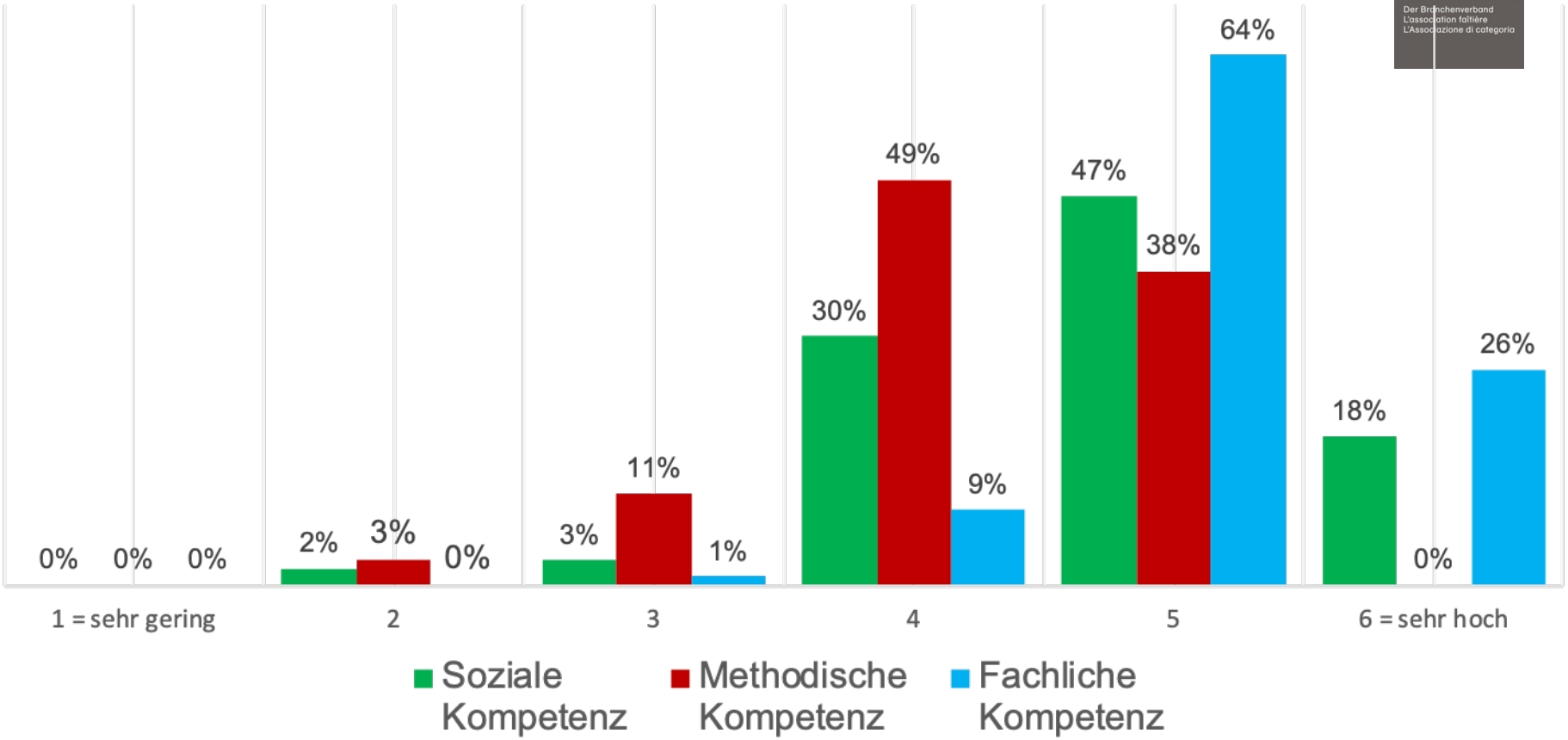
küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

Hätte ich für meine Firma einen Wunsch frei,
bäte ich die **gute Fee** um:


Weniger Regeln & Bürokratie
22%
Motiviertere MitarbeiterInnen
22%
Weniger komplizierte Kunden
21%
Mehr Schutz vor ausländischer Konkurrenz
21%
Mehr liquide Mittel
15%

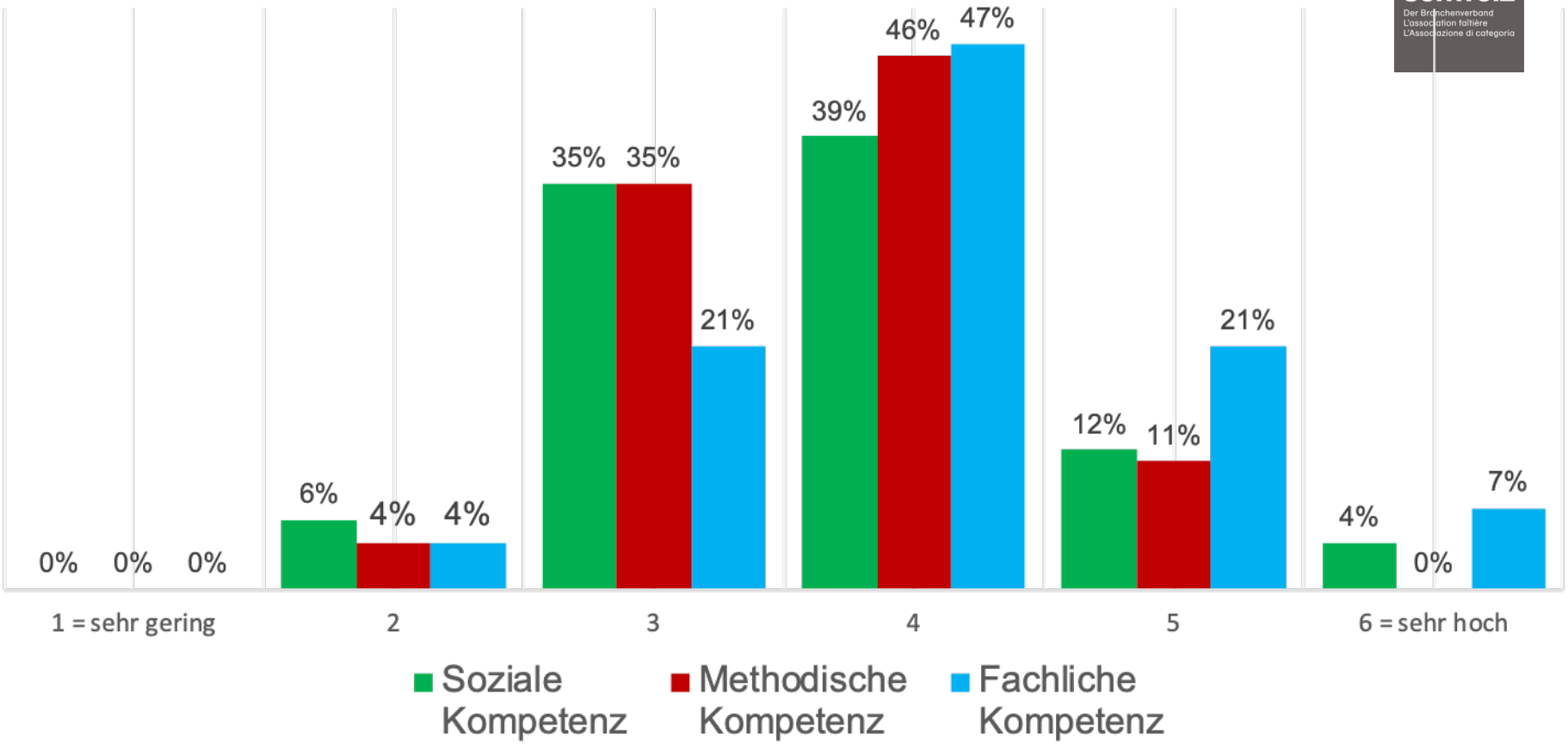
küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

Wie beurteilen Sie ganz persönlich die Verhandlungs- und Verkaufskompetenz **innerhalb Ihrer eigenen Küchenfirma**?


0%
0%
0%
2%
3%
0%
3%
11%
1%
30%
49%
9%
47%
38%
64%
18%
0%
26%
1 = sehr gering
2
3
4
5
6 = sehr hoch
Soziale Kompetenz
Methodische Kompetenz
Fachliche Kompetenz

küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

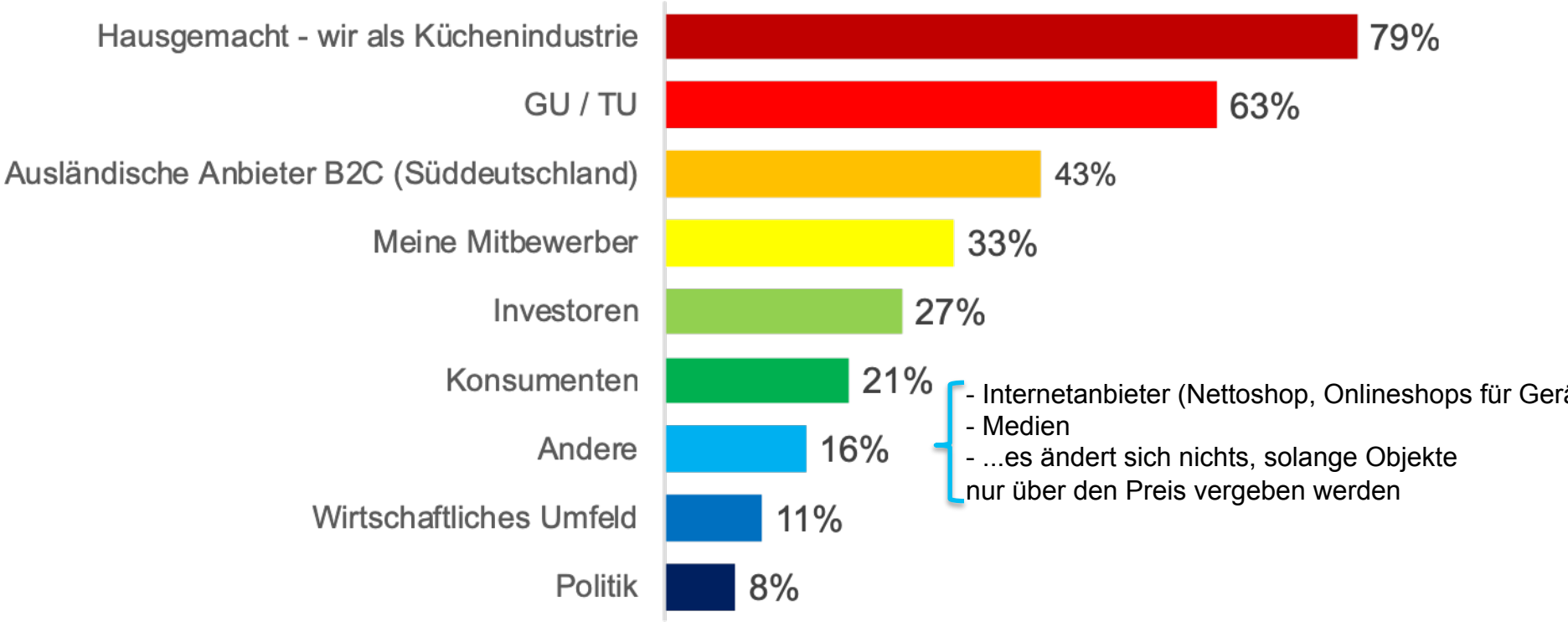
Wie beurteilen Sie die Verhandlungs- und Verkaufskompetenz **innerhalb der Küchenbranche**?


0%
0%
0%
6%
4%
4%
35%
35%
21%
39%
46%
47%
12%
11%
21%
4%
0%
7%
1 = sehr gering
2
3
4
5
6 = sehr hoch
Soziale Kompetenz
Methodische Kompetenz
Fachliche Kompetenz

küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

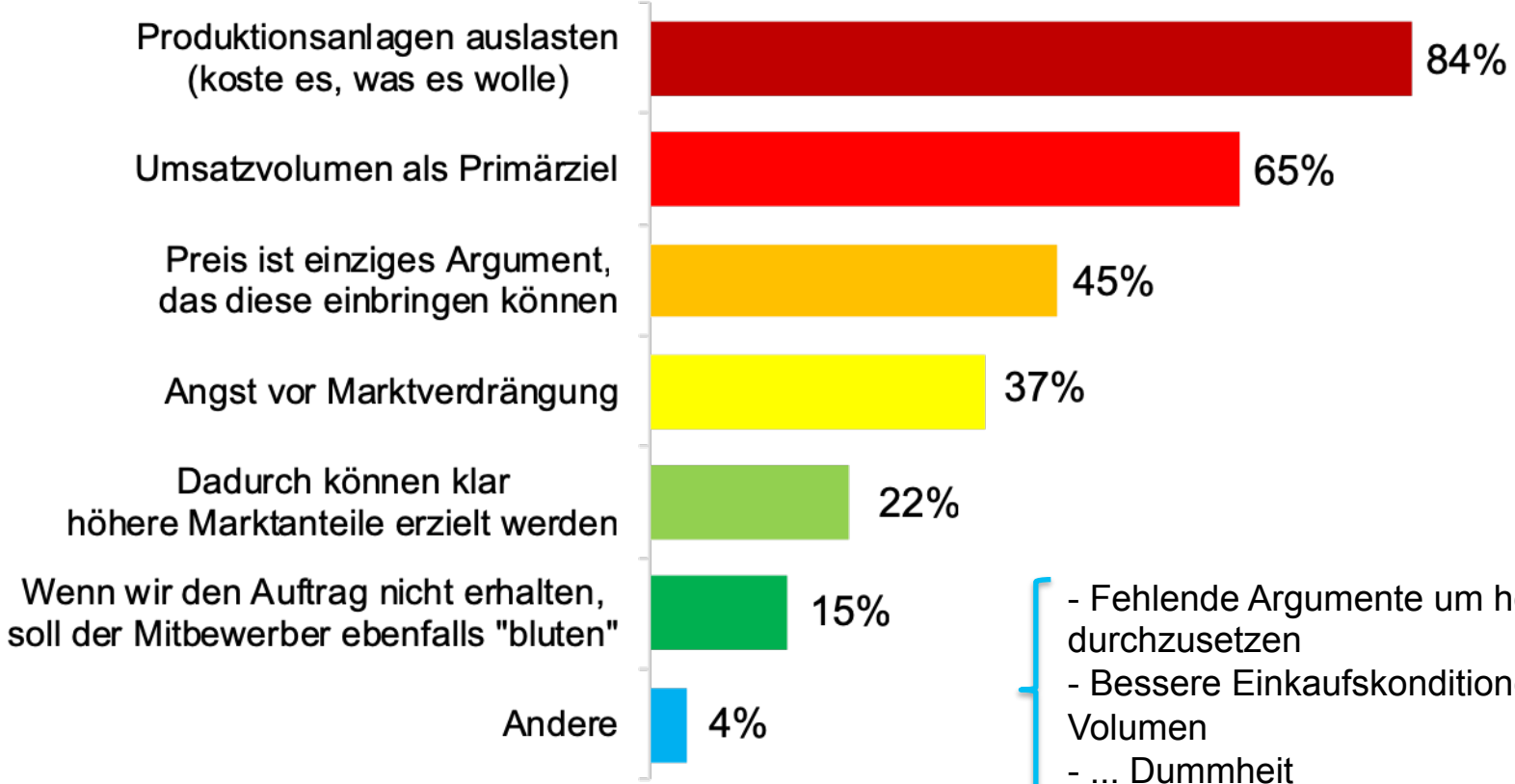
Im Markt wird ganz allgemein und regelmässig von **„Preistreiberei“** gesprochen.

Wer ist Ihres Erachtens für diese **verantwortlich**?


Hausgemacht - wir als Küchenindustrie
79%
GU / TU
63%
Ausländische Anbieter B2C (Süddeutschland)
43%
Meine Mitbewerber
33%
Investoren
27%
Konsumenten
21%
Andere
16%
Wirtschaftliches Umfeld
11%
Politik
8%
- Internetanbieter (Nettoshop, Onlineshops für Gerä
- Medien
- ...es ändert sich nichts, solange Objekte
nur über den Preis vergeben werden

küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

Was sind die möglichen **Motive** eines Küchenspezialisten, eine **Tief-Preisstrategie** zu fahren?

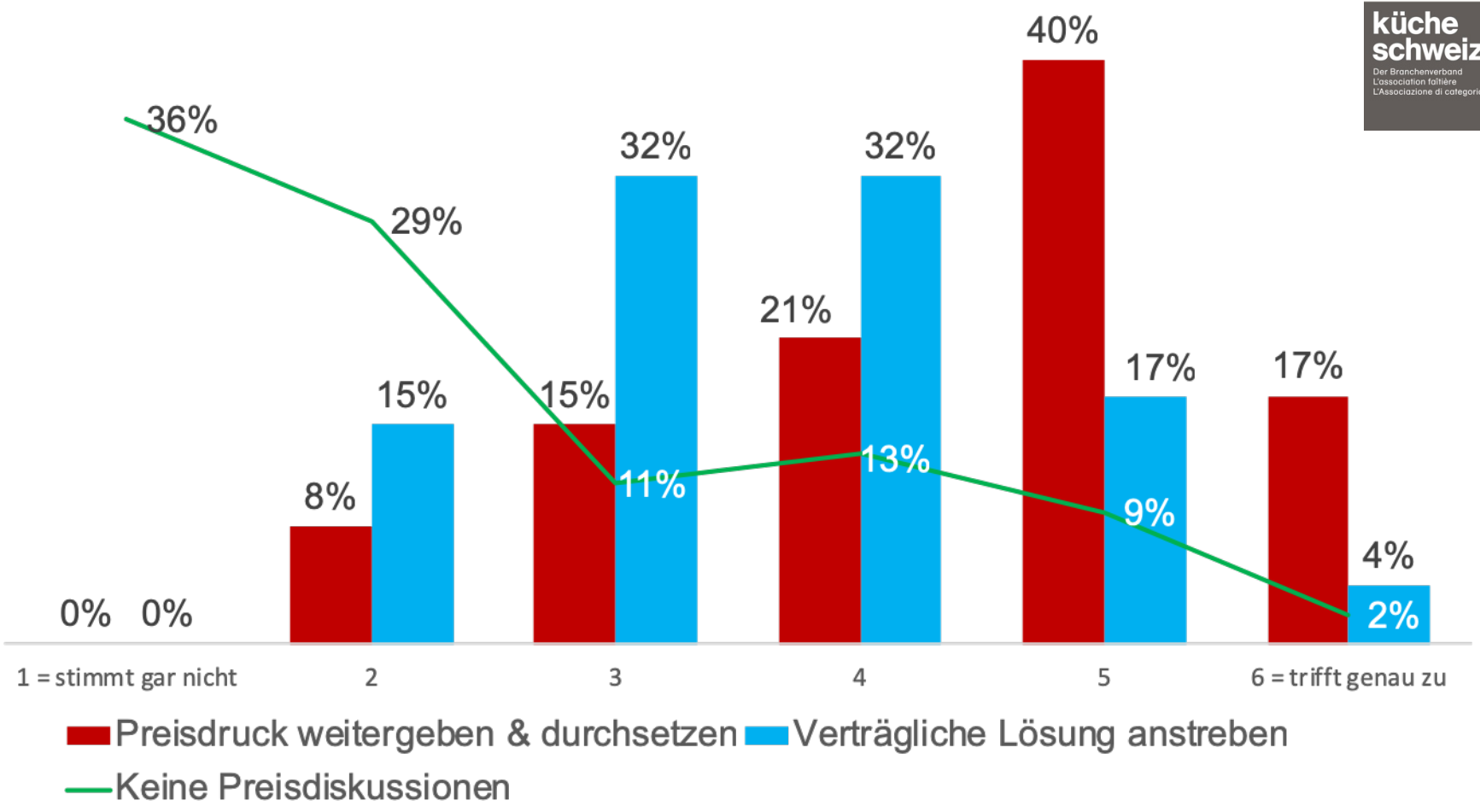


- Fehlende Argumente um höheren Preis durchzusetzen
- Bessere Einkaufskonditionen bei höheren Volumen
- ... Dummheit

küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

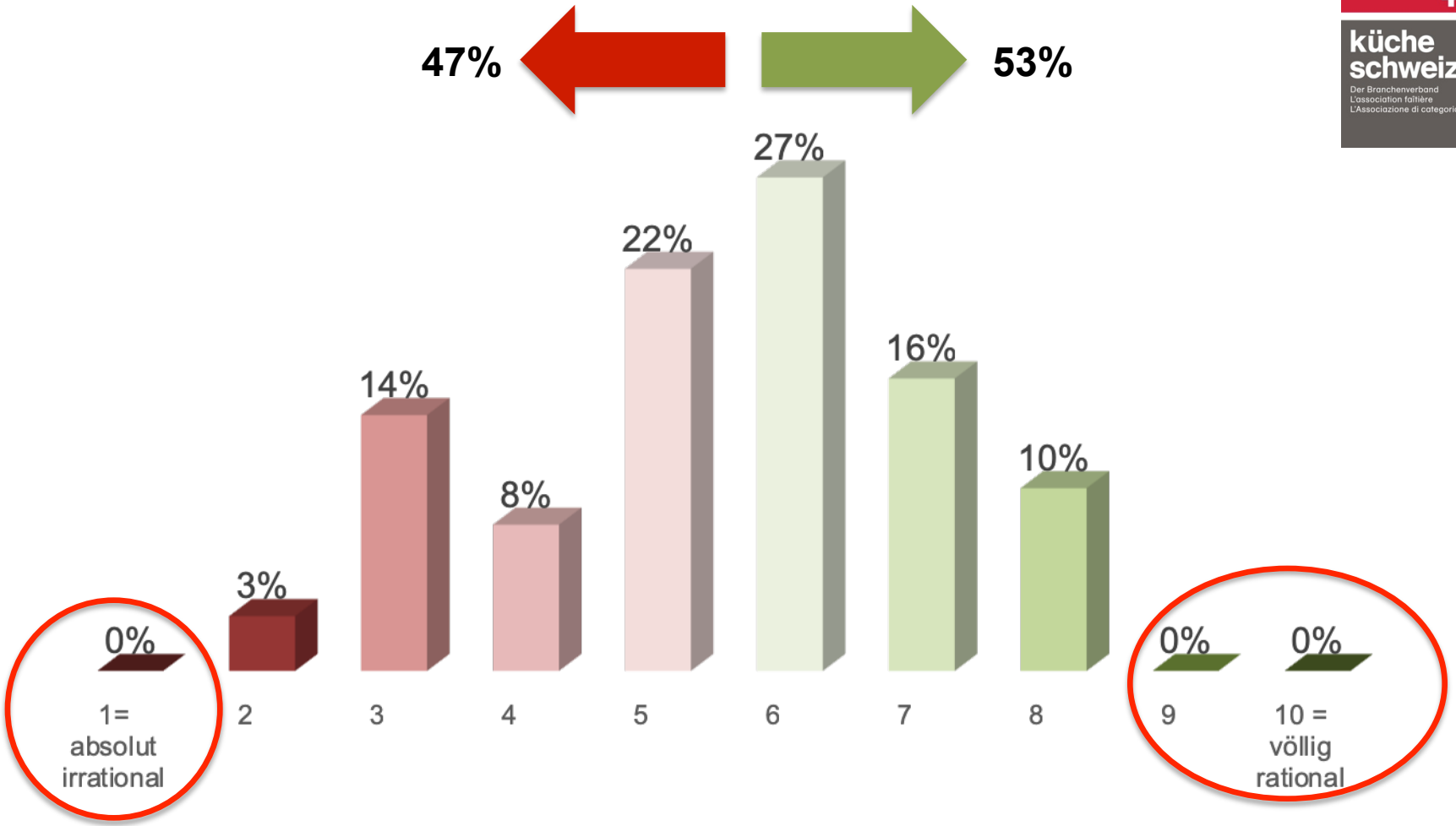
Sie sind Zulieferer oder Hersteller von Kücheneinbaugeräten.

Welches **Verhaltensmuster** beobachten Sie bei Ihren Kunden/Vertriebspartnern in der Küchenbranche mehrheitlich an?


36%
29%
11%
13%
9%
2%
0%
0%
8%
15%
15%
32%
21%
32%
40%
17%
17%
4%
1 = stimmt gar nicht
2
3
4
5
6 = trifft genau zu
Preisdruck weitergeben & durchsetzen
Verträgliche Lösung anstreben
Keine Preisdiskussionen

küche schweiz
Der Branchenverband
L'association faîtière
L'Associazione di categoria

Wir **„rational“** ist
das **Verhalten** der Küchenfirmen?


47%
53%
0%
3%
14%
8%
22%
27%
16%
10%
0%
0%
1= absolut irrational
2
3
4
5
6
7
8
9
10 = völlig rational