

Küchenkongress, 13. November 2018

Alain Bühler, Präsident küche schweiz

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe Mitglieder, Besucher und Sympathisanten von Küche Schweiz

Für Ihr Erscheinen am diesjährigen Küchenkongress bedanke ich mich herzlich. Dieser jährt sich zum 10. Mal. Durchaus ein Zeichen von Kontinuität in unserer schnelllebigen Zeit.

Es freut mich, dass Ihr Euch die Musse und die Zeit, um Euch über die Aktuellen Themen der Branche zu informieren und zu diskutieren, sei es mit den Referenten, sei es in der Pause oder auch am Apéro im Anschluss an den Kongress.

Speziell wichtig ist der Austausch und das gegenseitige Kennenlernen in der aktuellen Situation wo sich viel bewegt in der Branche. Viele Veränderungen bei den Marktteilnehmern finden statt: von Generationenwechseln, Zusammenschlüssen oder Firmenaufgaben hin zu Firmen die neu in den Markt eintreten.

Auch danke ich den Machern des heutigen Kongresses unter der Leitung von Rolf Habegger ganz herzlich, wir sind gespannt was uns alles erwartet!

Dank an die Sponsoren – Wesco, arwa und Franke sowie an die Supporting Partner Blum, CompuSoft, Living Kitchen und Suter Inox. Mit Ihrem Zutun wird dieser wiederkehrende Anlass erst möglich. Ich darf Sie meine Damen und Herren um einen Applaus bitten.

Am Designers' Saturday einer Designshow im Raum Langenthal mit internationalem Flair war es schön zu sehen, dass unsere Branche gut vertreten war. Es wird trotz grossem Preisdruck in Innovationen investiert und unserem Produkt der Küche dadurch Wertigkeit verliehen.

Die Wertigkeit aber auch auf dem Markt durchzusetzen unter anderem mit einem adäquaten Preis, ist aber nach wie vor eine schwierige Aufgabe. Diese wird durch die enorme Vielfalt der Branche von Produzenten zu Importeuren und direkt

Einkäufen im Ausland nicht vereinfacht.
Um diese Thematik anzugehen haben ich einen Traum, I have a dream -):

Es handelt sich um eine ganz simple Methode für die GU's_TU's Architekten und Private. Alle Entscheidungsträger bei der Auftragsvergabe. Dass_Um die Innovationen und die Qualität unserer schönen Produkte aufrechterhalten zu können.

Für die Auswahl der Lieferanten, doch einfach das günstigste und das teuerste Angebot streichen, eine uralte Methode, so wird ein Niveau erschaffen, an dem niemand mit Unterangeboten operieren kann, was allen zugute kommen würde.

Ich erlaube mir, hier auch an Euch zu appellieren, liebe Kolleginnen und Kollegen (Küchenproduzenten und –händler): Was sind wir uns selbst wert? Was ist unser Tun, unser Know how, unsere Arbeit wert?

Unsere Leistungsfähigkeit hat insbesondere in der letzten Dekade stark zugelegt. Die Maschinenparks in den Produktionen sind grösstenteils jung. Klar, dass diese wollen ausgelastet werden. Aber Entscheidungen am Verhandlungstisch mit unseren Partnern und Kunden, rein auf der Basis von Auslastungskapazitäten, zu fällen, greifen zu kurz! Nachhaltige und auf lange Sicht gefällte Entscheidungen orientieren sich aus der Reinvestitionsfähigkeit vom operativen Geschäft.

Wir müssen es uns wert sein für unseren Leistung und unseren Enthusiasmus einzustehen.



„Unsere größte Schwäche liegt im Aufgeben.
Der sicherste Weg zum Erfolg ist immer, es noch einmal zu versuchen.“

(Thomas Alva Edison)

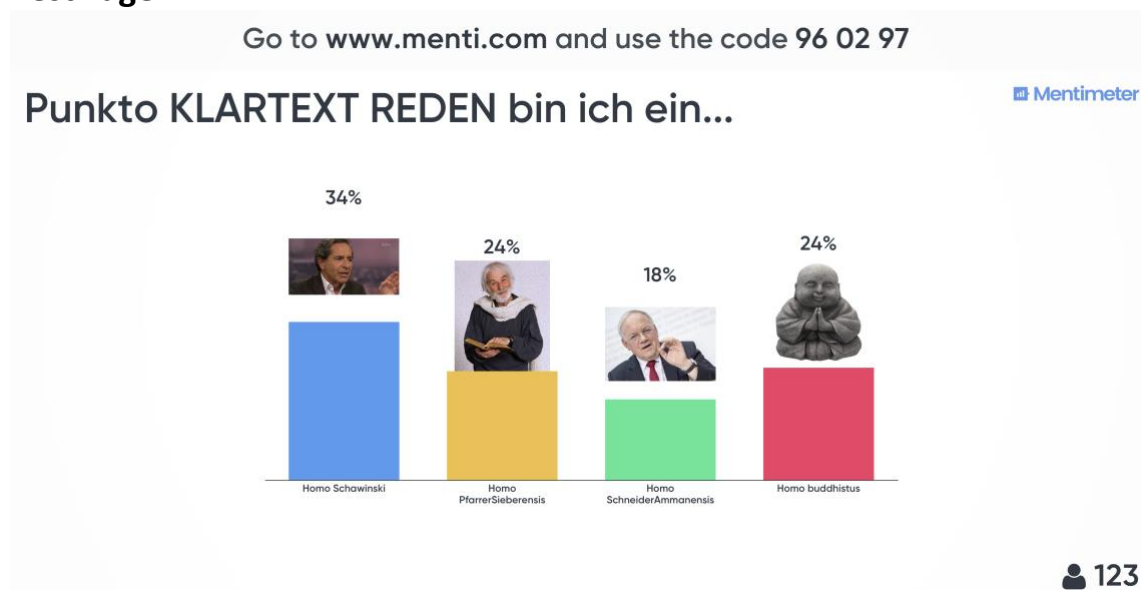
Ich würde mich freuen, sehr geehrte Anwesende, wenn Sie diese Gedanken, diese Samenkörner, mit auf den Weg nehmen.

Bevor ich den Taktstock bzw. den Löffel unserem Moderatoren Stefan Klapproth übergebe, darf ich zu einem kurzen Test einladen.

Bitte nehmen Sie bitte Ihre Smartphone hervor. Mit „Mentimeter“ werden wir im Laufe der heutigen Veranstaltung auch Ihre Meinung im Saal erfassen.

Bitte öffnen sie in Ihrem Browser menti.com

Testfrage 1:



(Realzeit – Resultat)

Testfrage 2



Uns somit ist der 10. Küchenkongress eröffnet.

Begrüssen Sie nun mit einem grossen Applaus unseren Moderator Stephan Klapproth.