

10. Küchenkongress 2018: «Heute reden wir Klartext – Löffel schwingen oder abgeben»

Mehr als 230 Teilnehmer aus der Küchenbranche fanden am 13. November den Weg nach Baden, um der zehnten Durchführung des Kongresses des Branchenverbandes küche schweiz in der TRAF0 beizuwohnen. Im Zentrum stand die Frage, ob und inwieweit die Küchenmarktteilnehmer sich (ir-)rational verhalten. Die Meinungen waren geteilt und die Statements aus dem Publikum emotional.

Die beiden Referenten, der Satiriker und Psychologe Peter Schneider und Lutz Jäncke – Ordinarius des Lehrstuhls für Neuropsychologie an der Universität Zürich – teilten ihre Perspektive aus individueller und professioneller Sicht. Der Psychologe Peter Schneider, bekannt mit seiner «anderen Presse-

schau» auf Radio DRS, wollte «Gier und Neid als Motive nicht ausschliessen», machte aber vor allem eine Eigendynamik vermeintlicher und auch echter Sachzwänge aus, welche mit einer gehörigen Portion Angst vor der Zukunft den desaströsen Preiskampf befeuert. Er rät zur Besinnung auf ge-

meinsame Interessen, da der Kampf Aller gegen Alle ruinös sei, vor allem in der Küchenbranche, welche verhältnismässig arbeitsintensiv ist. Als Neuropsychologe und Forscher folgert Lutz Jäncke nach seinen dynamischen und unterhaltsamen Ausführungen, dass das Hirn keine «Vernunftsmaschine»



v.l.n.r Raffael Brogna (CEO, Piora AG), Michel Molinari (MRICS, Helvetia Versicherungen), Moderator Stephan Klapproth und Andrin Schweizer (Architekt, Andrin Schweizer Company GmbH)



Referent Prof. Dr. Peter Schneider, Psychologe & Satiriker: «IST ES GIER – Gedanken zur Irrationalität des Preiskampfes»

sei und nicht in absoluten Kategorien, sondern vielmehr in relativen Grössen funktioniere: «Das Gehirn kann alles weginterpretieren».

Auslastung um jeden Preis ist der falsche Weg

Alain Bühler, Präsident des Branchenverbandes küche schweiz, stellte seinen Branchenkollegen die entscheidende Frage: «Was sind wir (die Küchenhändler, -produzenten) uns selbst wert?» Die Leistungsfähigkeit habe insbesondere in der letzten Dekade stark zugelegt. Die Maschinenparks in den Produktionen seien grösstenteils jüngeren Datums. Es sei verständlich, dass diese ausgelastet werden wollen. Aber Entscheidungen am Verhandlungstisch mit Partnern und Kunden, rein auf der Basis von Auslastungskapazitäten zu fällen, greife zu kurz. Nachhaltige und auf lange Sicht gefällte Entscheidungen würden sich aus der Reinvestitionsfähigkeit des operativen Geschäfts orientieren. Die Küchenbranche müsse es sich wert sein, für ihre Leistung und ihren Enthusiasmus einzustehen. Inte-

ressanterweise kamen in diesem Sinne Bühler und der Satiriker Schneider zu ähnlichen Schlussfolgerungen.

Branche gibt sich selbstkritisch

Zur Podiumsdiskussion waren Michel Molinari (Helvetia Versicherungen, Investor), Raffael Brogna (Priora AG, GU) und der Architekt Andrin Schweizer geladen. Gewohnt eloquent und sehr engagiert führte Moderator Stephan Klapproth die Runde. Alle drei legten ihre Grundlagen und Überlegungen dar, auf welcher Basis Investitions- bzw. Kaufentscheidungen von Küchen getroffen werden. Diese Positionen und Statements der drei Akteure wurden vom Publikum mit Interesse, aber auch einer gehörigen Portion Skepsis aufgenommen und hinterfragt. Daraus resultierte eine streckenweise lebhaft diskussion mit emotionalen Voten. Insgesamt zeigte sich die Küchenbranche durchaus selbstkritisch: Eine Online-Umfrage im Vorfeld zum Küchenkongress ergab, dass die Verantwortung für den Preisdruck mehrheitlich «hausgemacht» sei. Sollte

Lutz Jäncke, der Hirnforscher, recht behalten, dann besteht dahingehend Hoffnung, dass an den Verhandlungstischen künftig durchaus mehr Raum für eine Nutzen- statt eine reine Preisdiskussion bestehen könnte. ▼

Hinweis:

- Der 11. Küchenkongress findet am 14. November 2019 statt, mit anschliessender Verleihung der 4. Swiss Kitchen Awards. (www.kueche-schweiz.ch)
- Interessierte Teilnehmer an den Swiss Kitchen Awards können ihre Projekte ab 11. März 2019 unter www.swiss-kitchen-award.ch einreichen.