Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 81 (2006)
Heft: 3

Artikel: Persönliche Kontakte sind entscheidend
Autor: Krucker, Daniel
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-107453

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 03.10.2025

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

Die B. Wietlisbach AG – erfolgreicher Nischenplayer im Küchenmarkt

Persönliche Kontakte sind entscheidend

Lobt die Zusammenarbeit mit Baugenossenschaften: Firmeninhaber Beda Wietlisbach.

Foto: wohnen

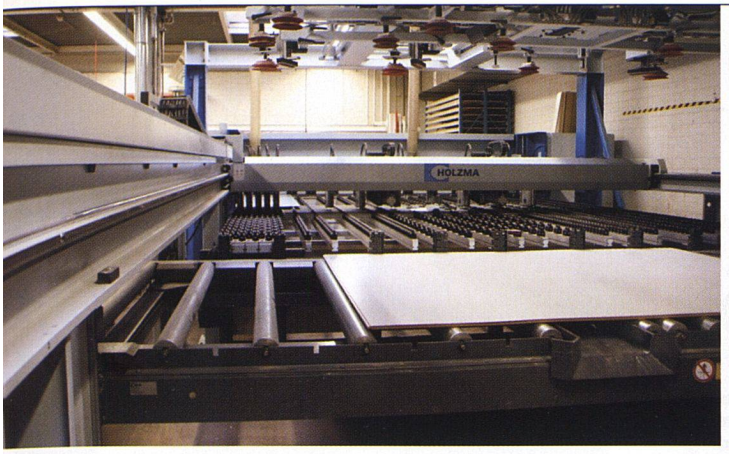
Die Aargauer Küchenbauerin B. Wietlisbach AG ist ein klassisches Familienunternehmen, das von ihrem Gründer und Inhaber, Beda Wietlisbach, geführt wird. Dank starker regionaler Verankerung und Konzentration auf die eigenen Stärken konnte sich der Betrieb mit fünfzig Angestellten bis heute seine Unabhängigkeit bewahren. *Wohnen* hat den Produktionsstandort in Stetten besucht.

Von Daniel Krucker ■ Die Ortschaft Stetten liegt mitten im ländlichen Aargau, die Nachbardörfer heissen Künten, Tägerig oder Igelweid. Im Postauto ab Baden wähnt man sich auf einem Ausflug über Land. Auch das kleine Industriequartier am Rande des Dorfes präsentiert sich alles andere als lärmig. Im Innern der Fabrikhallen der B. Wietlisbach AG aber herrscht rege Betriebsamkeit. Maschinen schneiden Holz- und Spanplatten, beschichten sie, transportieren sie weiter zum nächsten Arbeitsschritt, bis die einzelnen Elemente die unterschiedlichsten Formen, Farben und Stile annehmen. Aber so richtig zur Geltung kommt eine Küche natürlich erst nach der Montage an ihrem Bestimmungsort.

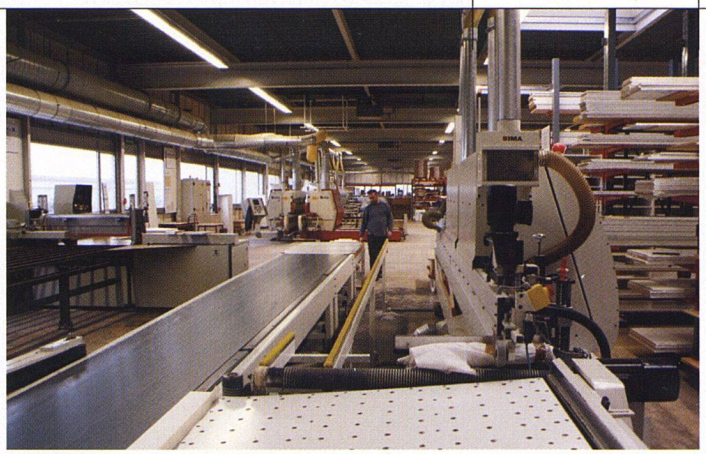
Zahlen bleiben ein Geheimnis. In der Schweiz sind die Küchenbauer meist kleine und kleinste Unternehmen. Vom Küchenverband ist zu erfahren, dass lokale Anbieter und Schreinereien immer noch auf einen Marktanteil von rund 25 Prozent kommen. 40 Prozent der Küchen werden importiert. Und um den Rest kämpfen neben Piatti, Forster und Veriset auch Ketten wie Ikea oder Fust. Die Zürcher Kantonalbank schätzt in einer Anlegerstudie, dass allein die AFG (Arbonia-Forster-Gruppe) mit ihren Marken Forster und Piatti einen Marktanteil von etwa 20 Prozent hält.
Über die Grösse des Schweizer Küchenmarktes gibt es nur Schätzungen. Der Küchenverband geht pro Jahr von einem Absatz von 90 000 bis 100 000 kompletten Küchen aus. Der Gesamtmarkt ist damit etwa 800 Millionen Franken schwer. Über Umsatz- und Stückzahlen seiner Firma will Beda Wietlisbach nichts verraten: «Insbesondere Stückzahlen sind relativ zu betrachten. Zurzeit arbeiten wir an einem Projekt, da kostet eine Küche im Schnitt über 25 000 Franken.» Mit anderen Worten: Wenige, dafür teure Küchen sind Umsatztreiber und besonders lukrativ. Der Firmeninhaber verrät nur so viel: «Den Hauptanteil am Umsatz erzielen wir mit Serienküchen.»

Lange Tradition. Angefangen hat alles mit einer Buchhalterstelle in der Firma seines Onkels, die Spültische herstellte. Einbauküchen gab es damals noch nicht, doch der Küchenmarkt befand sich bereits im Umbruch. Diese Veränderungen blieben auch der Sutter & Co. Spültischfabrik nicht verborgen, und die Frage drängte sich auf, warum man neben den Spültischen nicht auch gleich die so genannten Unterbauten verkaufe. Anfang der 50er-Jahre war es so weit: Die erste Einbauküche, die diesen Namen verdiente, verliess das Werk. Ein Grossauftrag für den Einbau von über sechzig Küchen kam jetzt gerade richtig, um das Geschäft anzukurbeln. «Für 2500 Franken bekam man bereits eine schöne Küche», erinnert sich Beda Wietlisbach. Dampfabzüge, Geschirrspüler und anderer heute üblicher Komfort waren damals selbstredend noch kein Thema.
Wegen der kleinen Auswahl war die Vorfabrikation einzelner Teile üblich. «Heute undenkbar», blickt Beda Wietlisbach fast amüsiert auf die Anfänge zurück. Die zahllosen Möglichkeiten und Kombinationen allein bei den Farben machen Vorarbeiten unmöglich. Die Bestelleingänge bestimmen heute den Takt. Selbst Accessoires wie Griffe werden keine mehr gelagert. Beda Wietlisbach erinnert sich, dass «bis in die 70er-Jahre keiner über Griffe geredet hat».

Grösse ist nicht alles. Nicht nur die Bedürfnisse und Anforderungen der Auftraggeber haben sich fundamental geändert, auch der Konkurrenzkampf zwischen den Anbietern wird mit härteren Bandagen geführt. Beda Wietlisbach stimmt zu, dass mit der Konsolidierung im Schweizer Küchenmarkt auch die Preise unter Druck geraten seien. Bei grösseren Projekten hört das Aargauer Unternehmen schon mal von den Investoren, dass «hier halt die Marktleader zum Zuge» kommen. Frust? «Natürlich ist das unschön. Was soll man tun? Man muss weiterschauen und es beim nächsten Mal wieder versuchen.»
Das Unternehmen unterhält nur zwei Ausstellungslokalitäten: eine am Hauptsitz und einen Showroom in Zürich. Für Beda Wietlisbach ist dies eine Frage der Strategie. Er weiss, dass Wachstum und Grösse ihren Preis haben und mit entsprechendem Risiko verbunden ist. Vor diesem Hintergrund ist auch verständlich, warum man noch nie an einer Messe präsent war und Werbegelder zurückhaltend ausgibt. Wo andere Anbieter Kataloge drucken, in denen das Telefonbuch des Kantons Thurgau Platz hätte, verteilt die B. Wietlisbach AG eine bescheidene Broschüre, die so allgemein gehalten ist, dass sie über Jahre Gültigkeit hat. Der Chef rechnet vor, dass eine Messe gut und gerne 150 000 bis 200 000 Franken kostet, «wenn man es gut machen will». Dass die Firma am Markt akzeptiert sei, habe letztlich mit den persönlichen Kontakten zu tun, die über die Jahre gewachsen und vertieft worden seien.



Modernste Anlagen automatisieren einzelne Arbeitsschritte.



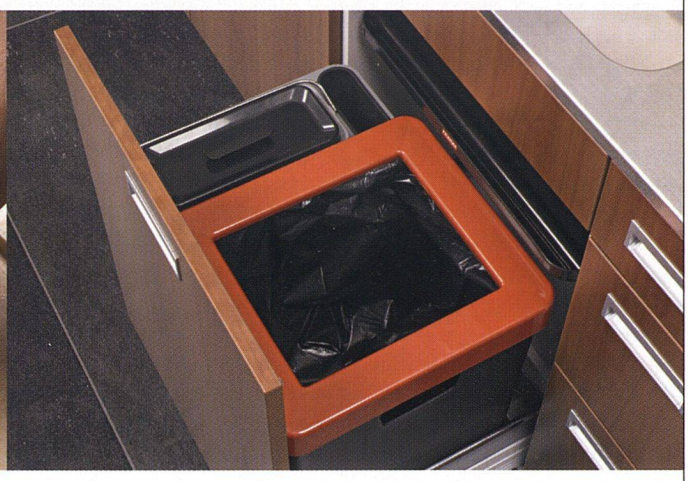
Blick in die helle Montagehalle des traditionsreichen Unternehmens.

Fotos: B. Wietlisbach AG

Baugenossenschaften wählen Qualität. Auch *wohnen* ist beeindruckt ob der jahrzehntelangen Unabhängigkeit des Küchenbauers. Trotzdem muss sich der Firmeninhaber die Frage nach der Zukunft und seiner Nachfolge gefallen lassen. Schon länger binde er seinen Sohn, einen Juristen, in die Geschäfte ein. Die Firma sei also bestens auf eine mögliche Veränderung vorbereitet. Viel lieber redet Beda Wietlisbach über das Tagesgeschäft und verrät, dass er kein Freund von Firlefanz ist. Auf die Frage nach den Trends stellt er erst einmal fest, dass die Küche schon immer «ein Werkplatz war und es bleiben wird». Die Zusammenarbeit mit Architekten zeige ihm und den verantwortlichen Mitarbeitern in der Firma ziemlich genau, was gefragt sei.
Im Moment sieht er Holzimitationen wieder im Kommen. Weiter würden viel Hochglanzfronten verlangt, obwohl diese nicht unbedingt pflegeleicht sind. Aber: «Der Kunde ist König.» Die Leute hätten viele Ideen und manchmal Vorstellungen, die sich nur schwer umsetzen lassen. Letztlich sehen aber die meisten ein, dass «der Raum über die Form entscheidet». So seien Kochinseln nun mal nicht für kleine Küchen geeignet. Ein gutes Zeugnis stellt er den Baugenossenschaften aus. Ihre Bestellungen seien «mit Sicherheit im mittleren und manchmal sogar oberen Segment» anzusiedeln. Auch bei den Apparaten wählen die Gemeinnützigen gute Qualität. Und, ganz Geschäftsmann, merkt er an, dass man sich bei den Baugenossenschaften ausserdem keine Sorgen um den Zahlungseingang machen müsse.

Anzeige

Franke Sorter 350:
Schälen Sie Ihre Vorteile heraus!



Abfallsysteme können ganz schön attraktiv sein. Der neue Franke Sorter 350 besticht aber nicht nur durch sein Design. Er ermöglicht auch eine sauberes, übersichtliches Abfallsammeln und ist äusserst flexibel:

Hängen Sie entweder zwei 17-Liter-Abfallsäcke oder einen 35-Liter-Abfallsack in den Abfallbehälter. Und wählen Sie zwischen den Modellen Composta und Collect. Je nachdem was Ihnen besser entspricht: ein Behälter für Kompost oder eine Sammeltasche für PET-Flaschen, Dosen o.Ä. Alle Deckel sind zudem mit Aktivkohlefilter ausgerüstet. Sie bewirken ein geruchfreies Klima in der Küche. Schälen Sie sich also Ihre ganz individuellen Vorteile heraus – mit dem neuen Franke Sorter 350.

Franke Abfallsysteme sind nur über den Fachhandel erhältlich.

Franke Küchentechnik AG
CH-4663 Aarburg
www.kt.franke.ch
KTCH@franke.com

FRANKE

ana-marketing.com