

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 97 (2022)
Heft: 2: Küche/Hausgeräte

Artikel: "Es ist wichtig, dass man nicht gleich das Schwert zückt"
Autor: Legnini, Patrizia / Klein, Rainer
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1037247>

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: 08.01.2026

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



Häfen als Nadelöhr: Tagelang mussten Schiffe auf das Be- und Entladen warten oder auf andere Häfen ausweichen, vor denen sich ebenfalls Staus bildeten. Lange waren auch fehlende Container ein Problem, weil die Transportboxen wegen Verspätungen nicht rechtzeitig vor Ort waren.

Der Lieferengpass macht der Küchenbranche weiterhin zu schaffen

«Es ist wichtig, dass man nicht gleich das Schwert zückt»

Weil die Corona-Pandemie die globalen Lieferketten beeinträchtigt hat, sind die Lieferfristen in der Küchenbranche auf bis zu sechs Monate gestiegen. Wie sich die Knappheit von Einzelteilen und Rohstoffen auf die Arbeit der Küchenbauer auswirkt, sagt Rainer Klein vom Branchenverband Küche Schweiz.

Interview: Patrizia Legnini

Wohnen: Die Corona-Pandemie hat zu weltweiten Produktions- und Lieferengpässen geführt. Wie macht sich die Krise derzeit in der Küchenbranche bemerkbar?

Rainer Klein: Die Branche ist noch immer besonders stark betroffen, weil hiesige Küchenfirmen von der internationalen Lieferkette abhängig sind. Eine Küche besteht aus einer Vielzahl von Materialien, Komponenten und Produkten. Da gibt es neben Holz auch Glas, Metall und Kunststoff, es braucht Rückwände, Beschläge, Scharniere, Lichter und elektrische Geräte. In der Küche kommt alles zusammen, und die meisten Teile stammen aus dem Ausland. Viele sind auf dem internationalen Markt derzeit aber schwer erhältlich.

Was sind die wichtigsten Gründe für die aktuellen Versorgungsengpässe?

Einerseits mangelt es an diversen Rohstoffen, andererseits hapert es bei der Produktion und beim Transport. Während des Lockdowns wurden Produktionen teilweise oder ganz eingestellt. Die Lieferungen wurden in der Folge aus den Lagerbeständen sichergestellt, die sich allerdings ebenfalls erschöpft haben. Mit Wiederaufnahme der Produktion überstieg die globale Nachfrage die Fertigungskapazitäten und die verfügbaren Transportkapazitäten. Die Lage wird sich erst wieder entspannen, wenn die Nachfrage insgesamt nachlässt oder die Produktionen ausgebaut werden. Zweites bedarf allerdings längerer Zeit, da Fertigungswerke und Mitarbeiter nicht kurzfristig bereitgestellt werden können.

Sind Küchenfirmen, die in der Schweiz produzieren und zum Beispiel auf einheimisches Holz setzen, gegenüber anderen nicht im Vorteil?

Zwei Drittel der verkauften Küchen stammen aus dem Ausland. Sie werden allerdings von Schweizer Unternehmen geplant und montiert. Einheimisches Holz ist vorhanden. Die verfügbare Menge ist aber beschränkt, und die Preise unterliegen ebenfalls einer Fluktuation. Wir haben in der Schweiz nicht die natürlichen Ressourcen, die wir zur Herstellung von Bestandteilen benötigen. Der Mangel oder das gänzliche Fehlen von Halbfabrikaten kann die Produktion und den Einbau von Küchen verzögern.

Können Sie ein konkretes Beispiel machen?

Wenn zum Beispiel ein Inhaltsstoff fehlt, um Holzleim zu produzieren, wird die ganze Produktionskette lahmgelegt. Wenn die Schreinerei oder der Küchenhersteller keinen Kantenteile anbringen kann, können weder Holzfronten noch Schubladen oder Tablare produziert werden. Ähnlich ist es beim Geschirrspüler: Ohne Elektromotor kann der ganze Geschirrspüler nicht ausgeliefert werden. Fehlt hingegen nur das Scharnier eines Küchentürchens, steht der Montage einer Küche nichts im Weg.

Das Element kann später noch angebracht werden. Wenn aber eine ganze Spüle und die Armatur fehlen, kann man die Küchenabdeckung nicht montieren. In so einem Fall macht es wenig Sinn, mit dem Einbau der Küche anzufangen.

Wie wirkt sich die Krise auf die Lieferfristen aus?

In der Schweiz haben sich die Lieferfristen von Küchen und Einbaugeräten in den letzten Monaten teilweise verdoppelt, punktuell sogar verdreifacht. Während die Kundinnen und Kunden die bestellte Küche vor der Pandemie in acht bis zehn Wochen bekamen, müssen sie sich heute bis zu einem halben Jahr gedulden.

Gibt es Hinweise darauf, dass sich die Situation bald entspannt?

Wir sind verhalten optimistisch. Möglicherweise entspannt sich die Situation in Teilbereichen. Lieferanten und Zulieferer rechnen damit, dass die Engpässe dieses Jahr noch anhalten, vielleicht auch noch Anfang nächstes Jahr. Obwohl die Nachfrage nach neuen Küchen in der Schweiz derzeit hoch ist, stellt der Schweizer Markt im internationalen Massstab nur einen kleinen Player dar. Zulieferer haben keine Möglichkeit, die Kontingente zu erhöhen. Märkte wie China und Russland, Deutschland, Kanada und USA sind da ganz anders aufgestellt. Das bedeutet für Schweizer Abnehmerfirmen, dass sie die vorgegebenen Preise und Lieferfristen weitgehend akzeptieren müssen. Der Verhandlungsspielraum ist gering, die Verhandlungsmacht liegt bei den Verkäufern und Anbietern.

Trotzdem gibt es derzeit in der Schweiz einen starken Trend nach neuen Küchen.

Warum?

Pandemiebedingt begann eine Biedermeier-Epoche 2.0. Regierungen und Behörden regelten und limitierten in den vergangenen zwei Jahren das öffentliche Leben. Die Menschen zogen sich in die eigenen vier Wände zurück. Eigenheim und Mietwohnung wurden daher intensiver wahrgenommen und genutzt. Das hat Bedürfnisse geweckt. Zeitgleich gingen der Konsum und die Ausgaben für andere Produkte und Dienstleistungen zurück. Als Folge verzeichneten Renovationen und Umbauten eine starke Aktivi-

«Die Preiserhöhungen sind massiv – und völlig neu für die Branche.»

Zur Person



Bild: zVg.

Rainer Klein (56) ist seit 2014 Geschäftsführer des Branchenverbands Küche Schweiz. Er war während mehreren Jahren in führenden Funktionen von amerikanischen und französischen Unternehmen in Skandinavien, Benelux und der Schweiz in der Konsumgüterbranche tätig. Er ist in Meggen bei Luzern aufgewachsen, Vater zweier erwachsener Töchter und lebt im schwyzerischen Küssnacht.

tät, mit einem Wachstum von fünf Prozent. Der positive Trend hält an. Gemäss Bundesamt für Statistik wird die Schweizer Bevölkerung bis 2040 von heute 8,7 auf 10,5 Millionen Personen ansteigen. Das bedeutet ein jährliches Wachstum von einem Prozent. Das heisst, dass die Perspektiven auch für die Zukunft positiv sind.

Aufgrund der Knappheit sind aber Grundmaterialien und Halbfabrikate teurer geworden. Was sind die Konsequenzen?

Die Preiserhöhungen sind massiv – und völlig neu für die Branche. In den letzten dreissig Jahren kannte man solche Verwerfungen nicht, die Preise blieben innerhalb von Bandbreiten konstant, und die Produkte waren mit wenigen Ausnahmen stets verfügbar. Heute ist das ganz anders. Vor zwei Jahren kostete ein kleiner Motor für eine Geschirrspülmaschine etwa sieben Dollar. Heute muss man vielleicht 45 Dollar dafür bezahlen. Die hohe Nachfrage resultiert zwangsläufig in einer Preisspirale.

Wie wirkt sich das auf die Preise der fertigen Küchen aus?

Preisanpassungen zwischen drei und acht Prozent sind für die gesamte Küche durchaus realistisch.

Auf welche Einbaugeräte warten Besteller derzeit am längsten?

Alle Gerätehersteller leiden im Moment unter der Situation. Eine Vakuumierschublade, die nicht so häufig bestellt wird, ist sicher schneller

zu bekommen als ein beliebtes Geschirrspüler-Modell. Bei diesen gibt es derzeit erhebliche Lieferengpässe, genauso wie bei Kühlschränken und Backöfen.

Wenn der Geschirrspüler kaputt ist, wäscht man eine Weile von Hand ab. Was aber können Mieter erwarten, wenn der Kühlschrank oder der Herd ausfällt?

Die meisten Kücheneinbaugeräte können repariert oder ersetzt werden. Die Gerätehersteller können auch Geräte verleihen. Der Einbau einer anderen Marke ist dann möglich, wenn die Einbaumasse übereinstimmen. Wenn das nicht geht, bleibt noch die Möglichkeit, auf ein freistehendes Modell auszuweichen. Ist ein Ersatzgerät gar nicht lieferbar, muss die Mieterschaft warten.

Was können Wohnbaugenossenschaften machen, damit sich in einem Neubau der Kücheneinbau nicht verzögert?

Um das Risiko für Verzögerungen zu minimieren, ist den Wohnbaugenossenschaften unbedingt zu empfehlen, längerfristig zu planen und allenfalls auch Pufferzonen vorzusehen. Es hat sicherlich Fälle gegeben, in denen Mieter ihre Wohnungen nicht termingerecht beziehen konnten. Das ist ärgerlich für alle Beteiligten.

Kann eine Genossenschaft bei Verzögerungen oder Preiserhöhungen auch einfach aus einem Vertrag aussteigen oder ihr Geld zurückverlangen?

Wie wirken sich Lieferengpässe und steigende Preise auf Genossenschaftsprojekte aus?

Baugenossenschaft Mehr als Wohnen:

«Die Lieferengpässe und die steigenden Preise waren im Hobelwerk Winterthur schon ein Thema. Vor allem im Bereich Holzbau mussten wir die Anpassung der Preise lange diskutieren. Bei den Küchen hatten wir aber kein Problem – entscheidend war wohl, dass wir jene der ersten Bauetappe sehr früh ausgeschrieben und somit auch früh eine Kostensicherheit hatten. Dadurch blieb genug Zeit, die Küchen in Absprache mit dem Lieferanten und den Architektinnen zu optimieren und die Geräte nach unseren Vorgaben auszuwählen. Für die zweite Etappe konnten wir den gleichen Unternehmer zu ähnlichen Konditionen berücksichtigen.»



Bild: Matthias Bader, Mehr als Wohnen

Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals (BEP):

«Die Produktions- und Lieferengpässe waren für uns kein Problem. Wir mussten weder auf Küchen noch auf einzelne Bestandteile oder Geräte warten. Wir schlossen beim Bauprojekt (Manegg C1) in Zürich einen TU-Werkvertrag mit einer inkludierten Konventionalstrafregelung ab. Die Position (Küchen) wurde als Budgetposition verhandelt und geplant. Wir arbeiteten möglichst mit Schweizer Lieferfirmen zusammen. Darüber hinaus ist es sicher nicht falsch, mit Firmen zu arbeiten, die bereits bekannt sind und in der Schweiz produzieren.»



Bild: BEP Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals

Das hängt vom Werkvertrag ab, den die Küchenfirma und die Wohnbaugenossenschaft miteinander abgeschlossen haben. Darin werden auch Vereinbarungen in Bezug auf den Preis und den Zeitpunkt der Lieferung getroffen. Grundsätzlich müssen Verträge von beiden Vertragsparteien eingehalten werden. Ausstiegsklauseln sind meines Erachtens nicht vorgesehen oder äusserst selten. Wenn im Vertrag ein fester Preis für den Kücheneinbau vereinbart wurde, kann die Genossenschaft darauf bestehen, dass der Küchenbauer den Preisanstieg selbst trägt. Aber weil der Küchenbauer das Problem nicht selbst verursacht hat, könnte dieser auch mit höherer Gewalt argumentieren. Die Situation ist somit nicht eindeutig.

Der Kostenanstieg müsste doch aber um die Hälfte höher sein als die vereinbarte Vertragssumme. Ausserdem hält die Krise schon länger an. Hätte sich der Küchenbauer nicht entsprechend versichern lassen können?

Selbstverständlich trägt der Küchenlieferant ein unternehmerisches Risiko. Gegen die rasche Preisinflation in verschiedenen Beschaffungsmärkten kann er sich nicht absichern. Theoretisch können das nur grosse Abnehmer, die auf dem internationalen Rohstoffmarkt tätig sind. Offen bleibt auch, ob der Küchenbauer einen solchen Vertrag ein weiteres Mal wieder unterzeichnet würde, und ob ein anderer Anbieter in derselben Situation wirklich Besseres leisten könnte. Wenn eine Genossenschaft von einem Vertrag zurücktritt, weil eine Küchenfirma im Lieferverzug ist, hat sie diese Garantie nicht. Schliesslich ist die gesamte Branche von der gleichen Herausforderung betroffen.

Heisst das, dass die Kunden kaum Ausweichmöglichkeiten haben?

Genau. In der Regel arbeiten Firmen und Genossenschaften gerne langfristig zusammen. Man kennt und schätzt sich, ist voneinander abhängig. Wo es keinen Konsens über die wichtigsten Punkte gibt, kommt kein Werkvertrag zustande. Darum ist es sehr wichtig, dass man gemeinsam nach einer Lösung sucht, die für beide stimmt, und nicht gleich das Schwert zückt.

Für den Fall, dass ein Vertrag nicht oder nicht richtig erfüllt wird, könnte im Werkvertrag auch eine Konventionalstrafe vereinbart werden. Was halten Sie davon?

Ich bin kein Freund von Konventionalstrafen. Werkverträge sollten ausbalanciert sein und die Interessen beider Vertragsparteien widerspiegeln. Trotzdem ist zu sagen, dass Konventionalstrafen in Werkverträgen durchaus präsent sein können. In dieser besonderen Lage sind sie allerdings meines Erachtens wenig zielführend. Sie führen zu mehr Druck, zu mehr Diskussionen, ohne dass eine bessere Lösung in Aussicht gestellt wird. Ob ein Küchenspezialist diese ak-



Bis zu einem halben Jahr müssen Kunden auf den Einbau ihrer neuen Küche warten. Bei diesem Exemplar in der Churer Altstadt stand der Montage allerdings nichts im Weg. Sie wurde im November 2021 am 12. Küchenkongress von der Fachjury zur schönsten Küche gewählt.

zeptiert, ist Gegenstand seiner unternehmerischen Risikoeinschätzung.

Wie würde eine bessere Lösung Ihrer Ansicht nach denn aussehen?

Die Küchenbauer stehen im Moment enorm unter Druck. Sie müssen nicht nur häufiger Baustellen anfahren als gewöhnlich, sondern auch ständig Preise vergleichen, nachrechnen, Termine verschieben. Die Lieferengpässe führen zu einem erheblichen Mehraufwand. Wenn die Küchenbauer mit einem allfälligen Verlust liefern müssen, ist für sie das Geschäft nicht interessant. Dasselbe gilt für die Genossenschaften, wenn diese einen vermeintlich zu hohen Preis bezahlen sollen. Damit beide Parteien auf ihre Kosten kommen, könnte im Werkvertrag ein Preisindex definiert werden, also eine Preisspanne, innerhalb derer sich der Preis entwickeln kann.

Ist das schon heute üblich, oder handelt es sich da eher um Zukunftsmusik?

Weil die Preisstabilität recht hoch war, war dies in der Vergangenheit ein eher unübliches Vorgehen. Aber ich gehe davon aus, dass Lieferanten diesen Punkt vermehrt einbringen werden und bestrebt sind, ihn im Werkvertrag zu verankern. Ein Preisindex ist auch deshalb nötig, weil zwischen der Bestellung und der Ausführung viel Zeit vergeht: Der Küchenbauer kommt erst ganz am Ende der Bauzeit zum Zug. Wenn man heute einen Werkvertrag aufsetzt, hat man keine Ahnung, wie sich der Preis eines Produkts in den nächsten zwei Jahren entwickelt. ■

«Die Küchenbauer stehen im Moment enorm unter Druck.»