

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 90 (2015)
Heft: 3: Küche

Artikel: "Von der Nachhaltigkeit profitiert auch der Küchenbauer" : Interview
Autor: Clericus, Andreas / Schneebeili, René / Liechti, Richard
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-594231>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 18.03.2025

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



Bild: Martin Bichsel

Andreas Clericus und René Schneebeli über die Küche für die 2000-Watt-Gesellschaft

«VON DER NACHHALTIGKEIT PROFITIERT AUCH DER KÜCHENBAUER»

Vollholz statt Spanplatte: Die Firma Schneebeli AG in Ottenbach (ZH) hat die Küchen der Neubausiedlung Kalkbreite hergestellt, die hohen Anforderungen an die Nachhaltigkeit genügen mussten. Dabei konnte der mittelständische Schreinereibetrieb seine Stärken ausspielen.

Interview: Richard Liechti

Das nachhaltige Material Holz und die dauerhafte Chromstahlabdeckung bestimmen das Bild der Küchen in der Siedlung Kalkbreite in Zürich.

Wohnen: Im Wohn- und Gewerbebau der Genossenschaft Kalkbreite (vgl. *Wohnen* 5/2014) sind die Ziele der 2000-Watt-Gesellschaft konsequent umgesetzt worden. Das gilt auch für die neunzig Küchen, die Ihre Firma geliefert

hat. Die Genossenschaft liess dafür vorgängig eine Materialbeurteilung erstellen, bei der die Vollholz-

variante am besten abschnitt (vgl. Beitrag Seite 13). Wie unterscheidet sich die Kalkbreite-Küche von der «Normalküche»?

Andreas Clericus, René Schneebeli: Der grösste Unterschied liegt vielleicht darin, dass wir Massivholz auch dort eingesetzt haben, wo man es auf den ersten Blick gar nicht sieht, nämlich beim «Innenleben» der Küche, also den Schränken, Schubladen usw., wo sonst meist melaminbeschichtete Spanplatten zum Einsatz kommen.

Umso mehr fallen die Holzfronten auf.

Doch dort setzte man nur auf die zweitbeste Variante: eine Dreischichtplatte.

Das geschah aus konstruktiven Gründen. Massivholz wirft und verzieht sich, es «arbeitet». Also muss man den eigenwilligen Rohstoff irgendwie in Form halten. Früher hat man sich dabei mit Rahmen oder sogenannten Hirnleisten beholfen. Wenn wir jedoch ein modernes Erscheinungsbild mit grossen Platten wollen, dann kommt nur die Dreischichtkonstruktion in Frage. Die kreuzweise verleimten Bretter zwingen sich dort gegenseitig in Form. Auch bei den Tablaren setzten wir Dreischichtplatten ein, denn beim Vollholz besteht ab einer gewissen Tiefe die Gefahr, dass die Bretter bei starker Belastung durchbrechen.

Die Vollholz- beziehungsweise Dreischichtvariante ist teurer. Wo fallen die Mehrkosten an?

Abgesehen vom Preis für das Grundmaterial ist viel mehr Oberflächenbehandlung notwendig als bei industriell beschichteten Platten. Speziell ist sicher auch der modulartige Aufbau der Kalkbreite-Küchen. Die Genossenschaft definierte nämlich nur eine Basisküche und liess die Erstmietler die Zusatzmodule selber auswählen. Für uns stellte besonders das Handling einen grossen Aufwand dar, sah am Schluss doch keine der neunzig Küchen aus wie die andere.

Die grossen Küchenanbieter mussten bei diesem Auftrag offenbar passen.

Sicher gibt es auch industrielle Anbieter von Vollholzküchen. Für viele grosse Küchenbauer dürfte dieser Auftrag jedoch schwierig gewesen

sein, weil die Materialspezifikation vom Kunden vorgegeben war und sie deshalb nicht ihre üblichen Werkstoffe verwenden konnten. Wir dagegen arbeiten immer auftragsbezogen und konnten als Schreinerei unsere traditionellen handwerklichen Kompetenzen einbringen. Und weil wir es gewohnt sind, individuell zu arbeiten, können wir dies auch kosteneffizient tun, wenn Spezialwünsche zu erfüllen sind.

«Holz ist ein eigenwilliges Material.»

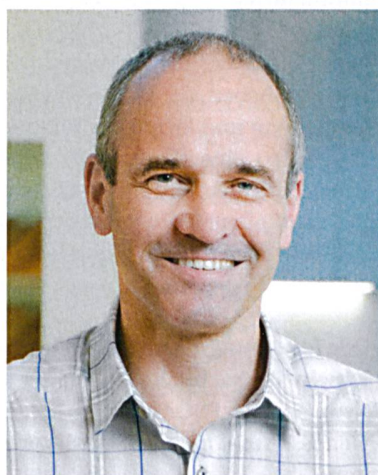
Gleichzeitig erfordert ein Auftrag für neunzig Küchen auch eine gewisse Grösse.

Für eine kleinere Schreinerei wäre das Volumen sicher zu gross gewesen. Wir konnten es bewältigen, weil wir sowohl Produktion als auch Oberflächenbehandlung in-house haben. Wobei wir gern zugeben, dass es auch für uns der grösste Auftrag in der Firmengeschichte war.

In den Kalkbreite-Wohnungen gibt es keine teuren Spezialschränke, ein Minimum an Beschlagstechnik und nur die notwendigsten Einbaugeräte. Ich könnte mir aber vorstellen, dass Küchenbauer genau damit Geld verdienen.

Das mag vielleicht für Anbieter gelten, die vor allem mit Handelsmöbeln arbeiten. Bei uns Schreibern ist dagegen die Arbeitszeit, die ein Auftrag generiert, viel wichtiger. Als produzierender Betrieb geht es uns in erster Linie darum, Personal und Maschinen auszulasten. Deshalb ist uns ein hoher Anteil Möbel wie beim Projekt Kalkbreite viel lieber als der Einbau von zugekaufter Technik oder Geräten. ➔

ZU PERSONEN UND FIRMA



Bilder: zVg.

René Schneebeli ist Inhaber und Geschäftsleiter der Schneebeli AG in Ottenbach (ZH). **Andreas Clericus** wirkt dort als Kundenberater und zeichnete für das Projekt Kalkbreite verantwortlich. Beide sind diplomierte Schreiner-

meister. Die 1947 gegründete Schreinerei fertigt seit 1980 Küchen und bietet mit ihren rund 30 Angestellten sowohl individuelle als auch modulare Ausführungen an.

www.schneebeli.ch

Sind Holzfronten in der Küche tatsächlich im Trend? Betrachtet man die einschlägigen Hochglanzmagazine, könnte man das durchaus meinen.

Von einem Trend würden wir nicht sprechen. Das hängt wohl damit zusammen, dass Holz wegen der aufwändigeren Oberflächenbehandlung teurer ist. Gleichzeitig erfreut sich Parkett grosser Beliebtheit, so dass viele Kunden bei den Möbeln auf «ruhigere» Materialien setzen. In diesem Zusammenhang ist übrigens auch die Gestaltung der Kalkbreite-Küchen zu sehen, wenn auch gerade im umgekehrten Sinn: Dort bildet die eher auffällige Holzlösung bei Küchen und Türen einen Kontrast zur neutralen Gestaltung von Böden, Wänden und Decken.

Welche Holzarten sind denn heute gefragt?

Wir stellen fest, dass die Kundschaft eigenständige Hölzer bevorzugt – man will nicht, dass der Nachbar die gleiche Küche hat. Beliebt sind etwa Eiche oder Nussbaum, auch mit Ästen und Maserungen, oder dunkle Arten wie Räumchereiche.

Bei den Arbeitsflächen sieht man dagegen kaum Holz.

Das ist tatsächlich etwas für Liebhaber, weil der Pflegeaufwand grösser ist. Gleichzeitig kann Holz qualitativ nicht mit Steinabdeckungen mithalten, die zudem viel günstiger geworden sind.

Die Küchenbranche stöhnt seit Jahren über tiefe Margen. Gleichzeitig boomt die Baubranche nach wie vor, gerade im Wohnungsbau.

Deshalb verfolgen wir die Strategie, uns von der Masse abzuheben, dem Kunden eine umfassende Planung und fachliches Können anzubieten und so eine Bindung zu schaffen. Denn einen Billigeren findet er natürlich immer. Eine vernünftige Marge dagegen ist notwendig, gerade auch um Beratungsleistungen zu finanzieren.

Stellen Sie fest, dass die Kundschaft grundsätzlich mehr auf Nachhaltigkeit achtet und beispielsweise nach FSC-Holz fragt? Oder ist die Genossenschaft Kalkbreite die grosse Ausnahme?

Dieser Auftrag war in der Tat aussergewöhnlich, da Nachhaltigkeit konsequent eingefordert wurde – nicht nur bei den Materialien, sondern beispielsweise auch bei den Induktionskochfeldern, die zwar teurer sind, aber viel weniger Energie verbrauchen. Oft erleben wir allerdings, dass Ökologie bei den ersten

Ideen durchaus ein Thema ist, schliesslich aber der Preis entscheidet – gerade wenn ein Totalunternehmer im Spiel ist. Eine Tendenz ist jedoch sicher, dass die Kunden europäische Holzarten verlangen. Die Zeiten, als man Mahagoni oder Palisander einsetzte, sind schon länger vorbei.

Wie weit kann sich die Kundschaft auf Zertifizierungen abstützen?

In der Kalkbreite durften wir auch die Teeküchen für den dort eingemieteten Greenpeace-Sitz liefern, wo die Anforderungen an die Nachhaltigkeit nochmals höher waren und beispielsweise auch Holzschlag und Rohproduktion umfassten. Dort zeigten sich die Grenzen der Zertifizierung. So wird der Schweizer Wald seit je nachhaltig bewirtschaftet – da braucht es keine zusätzlichen Nachweise. Anders sieht es natürlich aus, wenn man das Material auf dem globalen Markt beschafft. Dann würden wir durchaus zu zertifizierten Produkten raten.

Vor einiger Zeit durfte ich den Bauökologen Ueli Kasser befragen. Er meinte: Wenn eine Küche eine lange Lebensdauer hat, dann sind die eingesetzten Materialien zweitrangig.

Wenn eine Küche zwanzig, dreissig, ja vierzig Jahre hält, spielt der Anteil grauer Energie tatsächlich nur noch eine geringe Rolle. Auf einem anderen Blatt steht dagegen, dass die Elektrogeräte heute meist nach rund zehn Jahren ersetzt werden müssen. Langlebigkeit entspricht durchaus auch unserer Philosophie. Dies einerseits natürlich aus dem Qualitätsgedanken. Andererseits ist klar: Eine hochwertige Küche kostet in der Anschaffung mehr, so dass auch der Küchenbauer von der Langlebigkeit profitiert.

Worauf soll der Kunde achten, wenn er auf Langlebigkeit setzt?

Sicher lohnt es sich, dauerhafte Materialien zu wählen und bei den Abdeckungen Hochwertiges wie Chromstahl oder Stein einzusetzen. Auch sind lackierte Flächen zwar teurer als kunstharzbeschichtete, können aber einfacher repariert oder neu beschichtet werden. Zudem kann es bei Kunstharz vorkommen, dass ein Dessin nach einer gewissen Zeit nicht mehr angeboten wird. Wichtig ist auch die Gestaltung. Man sollte darauf achten, keine starken Farben oder auffälligen Dessins zu wählen, die nach zehn Jahren nicht mehr dem Zeitgeist entsprechen. Deshalb sind Kunden mit neutralen Tönen meist am besten beraten. ■

«Ökologie ist oft nur am Anfang ein Thema.»