05.04.2017 – 09:30 Uhr

Schweizer Top Schreiner voll im Trend / Ein exklusives Interview mit Karl Bucher, CEO der Karl Bucher AG

Goldau (ots) -

Schweizer Top Schreiner voll im Trend.

Ein exklusives Interview mit Karl Bucher, CEO der Karl Bucher AG

Die in Arth Goldau, Schweiz, ansässige Erstklass Schreinerei Karl Bucher AG ist seit drei Jahrzehnten auf den High-End Markt konzentriert. Die Firma, geleitet von Karl Bucher, hat in der Schweiz und international mehrere Prestige-Bauten veredelt. Was sind die Herausforderungen für ein gut eingespieltes Schweizer KMU Schreiner Team im 21. Jahrhundert? Wo sind die technischen Limiten in der innovativen Holzverarbeitung im High-End Kunden Segment? Diese und andere Fragen beantwortet Karl Bucher, CEO der Karl Bucher AG, im exklusiven Interview mit Christine Müller.

Ihre Firma ist seit über dreißig Jahren im High-End Holzverarbeitungs-Geschäft bestens verankert. Was war Ihr Rezept zum Erfolg?

Gegründet wurde die Firma 1960. Die Freude, über das Gewohnte hinaus zu gehen, technische Erneuerungen zu suchen, Wünsche und Ideen der Kunden ohne Einschränkungen umzusetzen motiviert uns. Der Eine sagt: "Das kenne ich nicht, das mach ich nicht." Wir sagen: "Das kenne ich nicht, das reizt mich." Dann die Bereitschaft über das Holz hinaus zu denken ist wichtig. Metall, Glas, Leder, Stoff, Farben, aber auch Sicherheit, Akustik, Schall - und Brandschutz, Belüftung und Beleuchtung sind alles Themen, die beim Schreiner zusammenfließen und in seine Arbeiten integriert werden.

Nennen Sie uns bitte Ihre drei der anspruchsvollsten Aufträge der Karl Bucher AG? Warum waren diese ein Herausforderung?

Die Ansprüche sind immer verschieden. Beim Ausbau des FIFA Hauptquartiers in Zürich waren es die sehr hohen Ansprüche von Architektur und Bauherrschaft, gepaart mit den kurzen Lieferzeiten. Oder beim Komplettausbau einer Villa für russische Kunden wo nebst den eigentlichen Arbeiten die sprachlichen und logistischen Themen von Bedeutung waren. Auch beim Ausbau einer Bijouterie auf dem Titlis mit der Baustelle auf 3'000 Metern Höhe mit Montagearbeiten über Nacht mit Heli Transporten auf den Berg waren alle gefordert. Oder zum Beispiel bei einem Komplettausbau von einem Chalet in den Bergen wo die Altholz Thematik gepaart mit der außerordentlichen

"Smart-Home" Affinität der Bauherrschaft das Thema war.

Sie arbeiten auch international mit sehr anspruchsvoller Klientel. Ist Swissness gefragt? Warum?

Dank unserem international höchst anerkannten beruflichen Bildungssystem können wir mit bestens ausgebildeten Fachleuten auch neue, unbekannte Herausforderungen annehmen und umsetzen. Dabei wichtig ist es die Risiken erkennen und vermeiden zu können. Dann müssen wir technische Details lösen und in der gefragten Perfektion in Losgröße 1, auch ohne vorgängig einen Prototypen zu fertigen, realisieren.

Worauf setzt Ihre gehobene anspruchsvolle Kundschaft am meisten?

Individuelle Lösungen, kein Main Stream, exakte Umsetzung der persönlichen Ansprüche. Fast wie CI, einfach PI: Personal Identity.

Wo unterscheiden Sie sich mit Ihrer Unternehmensphilosophie am Markt?

Unser USP ist die kompromisslose Bereitschaft die Erwartungen, Bedürfnisse und Wünsche der Kundschaft zu erkennen und zu einem stimmigen Gesamtwerk zu bringen.

Wie sehen Sie die Zukunft Ihres Marktes?

Es wird immer anspruchsvolle Kunden geben, welche sich ihr Zuhause, ihren Shop, ihr Hotel oder ihren Konzernsitz genau nach ihren individuellen Vorstellungen bauen lassen wollen. Das ist unser Markt.

Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen im Holzgeschäft im oberen Kunden Segment?

Wir müssen immer am Ball bleiben. Die neuen Bedürfnisse der Kundschaft gilt es zu erkennen. Dabei müssen wir die neuesten technologischen Möglichkeiten beherrschen. Neue Materialien bieten so neue Aspekte aber auch neue Grenzen die wir laufend genau prüfen müssen um somit die Erwartungen der Kundschaft übertreffen zu können.

Innovation in der Holzverarbeitung am modernen sowie klassisch historischen Bau ist gefragt. Wie setzt man architektonisch anspruchsvolle neue Herausforderungen mit den Architekten um? Wo sind die Risiken?

Der gestalterischen Freiheit der Architekten sind keine Grenzen gesetzt. Dann kommen aber Limiten der physikalische Gesetze, Auflagen der Denkmalpflege, Brandschutzvorschriften, Sicherheitsaspekte, Bauvorschriften, Schallschutz und Akustik, Diskretion und Behaglichkeit, Energieeffizienz und Komfort Wünsche. In dieser Gesamtkonstellation gilt es die Chancen zu erkennen, die Risiken zu minimieren, die Lösungsmöglichkeiten zu definieren und diese dann auch zum Nutzen der Kundschaft zu realisieren.

Gibt es bei Ihnen internationale geografischen Limiten bei Aufträgen? Wenn Ja, warum?

Nein, bis auf Südamerika und in der Antarktis haben wir auf allen Kontinenten schon gearbeitet. Wer weiss, vielleicht kommt bald die erste Anfrage aus Südamerika. Bis ein Innenausbau in der Antarktis realisiert wird, dürfte es allerdings noch etwas länger dauern (schmunzelnd)

Welche drei Grundsätze sind Ihnen als Firmenchef unabdingbar für den Erfolg?

Leistungsbereitschaft, Freude an der Arbeit und ein hohes Maß an Dienstleistung für den Kunden.

Welche High-End und VIP Holzeinrichtungen waren für Sie und Ihr Team eine Herausforderung oder von Bedeutung?

Jedes einzelne Projekt hat seine speziellen Herausforderungen. Extrem kurze Reaktionszeiten, wenn das Appartement noch als "Weihnachtsgeschenk" fertig sein muss und alle Teile per Luftfracht transportiert werden müssen. Oder ein Badezimmer Ausbau in Lapis-Lazuli, für den wir zweimal nach Peshawar in Pakistan reisten. Für einen VIP Kunden im Trump Tower in New York haben wir die gesamte Einrichtung eines sehr großen Luxus-Appartements mit samt unseren Montage-Mitarbeitern per Luftfracht geschickt. Herausfordernd ist auch immer wieder die Zusammenarbeit mit Designern aus Übersee mit anderen Masseinheiten oder hohe Ansprüche der Kundschaft an Schallschutz. Dazu kommen die nicht weniger hohen Auflagen der Denkmalpflege. Sie sehen, die Liste könnte noch viel weiter geführt werden.

Wie sehen Sie Ihr Kerngeschäft in 10, 20 Jahren? Auf welche drei Punkte setzen Sie für die Sicherung einer guten Zukunft für Ihre Firma und das Tagesgeschäft?

Immer am Ball zu bleiben und junge und engagierte Berufsleute für die Faszination unserer Arbeiten zu begeistern. Wir müssen mit wachen Augen, Ohren und Kopf die Entwicklung unserer Zeit erfassen und so umsetzen, dass wir

die Erwartungen unserer Kunden stets übertreffen können.

Herr Bucher, Herzlichen Dank für dieses Interview

Kontakt:

Frau Karin Vonlanthen

Tel: +41-41-8591459
Email: Karin.Vonlanthen@karlbucher.ch

www.karlbucher.ch

Medieninhalte

Karl Bucher, CEO der Karl Bucher AG, Goldau, Schweiz / Weiterer Text über ots und www.presseportal.ch/de/nr/100061908 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/Karl Bucher AG/www.annajanson.com"

Architektur Carbone Design, Wolfhalden / Weiterer Text über ots und www.presseportal.ch/de/nr/100061908 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/Karl Bucher AG"

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100061908/100801041 abgerufen werden.