



André und Christine Vögeli im neuen Ausstellungsraum.

## «Wir im Oberland sind ein wenig anders gestrickt – der persönliche Kontakt ist nach wie vor sehr gefragt.»

Christine Vögeli, Geschäftsführerin der Gebr. Vögeli AG, begrüsst uns in den neuen Räumlichkeiten auf dem Flugplatz Interlaken. Sie erzählt vom Unternehmen, von der Branche und von ihrer persönlichen Zukunft.

### Frau Vögeli, wie kam es dazu, dass Sie sich entschieden haben, das Unternehmen zu erweitern?

Seit mehr als 60 Jahren haben wir unser Geschäft in Unterseen. Auf über 500 Quadratmetern werden dort von Waschmaschinen über Trockner bis hin zu Kaffeemaschinen die unterschiedlichsten Produkte angeboten – halt ein klassisches Elektrofachgeschäft. Zusätzlich sind unsere Servicemonteur an einem weiteren Standort in Unterseen tätig. Wir kamen aber mit

den Platzverhältnissen langsam, aber sicher an unsere Grenzen. Deswegen haben wir uns entschieden, hier auf dem Flugplatz etwas Neues zu kaufen. Mit dem neuen Lager können wir zudem auf einen spezifischen Umstand eingehen: Es gibt massive Lieferengpässe. Teilweise gibt es Wartezeiten von mehreren Monaten. Das ist in unserer Branche eine eher neue Entwicklung. Dem können wir nun zumindest teilweise entgegenwirken. Und wir sagten uns: Wenn wir schon etwas kaufen,

dann soll auch gleich ein neuer Ausstellungsraum hinzukommen. Es gibt das Bedürfnis, die Produkte anzuschauen und auch anzufassen.

### Liegt hier auch der Grund dafür, dass Sie sich so gut gegen den immer grösser werdenden Onlinehandel durchsetzen können?

Ja, das kann man so sagen. Wir nennen uns ja Fachgeschäft, und entsprechend möchten wir auch Fachberatung liefern. Vor Ort können wir auf die Kundschaft individuell eingehen,

und die Leute können sich von unseren Produkten im Laden oder hier auf dem Flugplatz von den Showküchen inspirieren lassen. Heute liefern wir beispielsweise einem Kunden einen Übergangskühlschrank, weil er auf sein Produkt warten muss. Diesen stellen wir ihm gratis zur Verfügung. Solche Dienstleistungen kann der Onlinehandel selbstverständlich nicht bieten. Wenn man bei uns etwas bestellt, wir aber nicht liefern können, versuchen wir unser Möglichstes, damit wir trotzdem etwas bieten können. Bei uns weiss man auch, wo man sich beschweren kann. Wenn jemand mit einem Produkt nicht zufrieden ist, möchten wir das wissen, und die Person soll die Möglichkeit haben, uns dies mitzuteilen.

### Kommen wir noch zu einem leidigen Thema: Wie kommen Sie mit der Covid-19-Krise zurecht?

Die Auftragslage ist trotz Krise eigentlich sehr gut. Vor zwei Jahren hätten wir jedenfalls nicht gedacht, dass wir so gut durch diese Zeit kommen. Natürlich waren auch wir von den Massnahmen und Schliessungen betroffen. So hätten wir unseren neuen Ausstellungsraum eigentlich

## «Wenn ein Kunde schlecht gelaunt zu uns in den Laden kommt, möchte ich, dass er diesen mit einem Lächeln im Gesicht wieder verlässt.»

im Jahr 2020 offiziell eröffnet, das fiel dann leider alles ins Wasser.

### Gibt es eine Änderung im Kaufverhalten der Kundinnen und Kunden während der Pandemie?

Im ersten Lockdown fingen viele an, wieder mehr zu Hause zu machen. Dabei bemerkten viele, dass ihre Geräte nicht mehr ihren Anforderungen entsprachen. So waren Backöfen und Geschirrspüler sehr gefragt. Im Laden selbst fiel mir vor allem auf, dass Kochutensilien sehr begehrt waren. Lange Zeit dachte man, dass sich junge Personen keine Küchenmaschinen mehr kaufen, dies hat sich jetzt stark geändert. Viele Sachen, die etwas vergessen gingen, kommen wieder. Diese erhöhte Nachfrage merkt man in ganz Europa, unter anderem deswegen ist auch dieses momentane Chaos mit den Lieferengpässen entstanden. Zusätzlich wurden bereits vorher vorhandene

Tendenzen weiter verstärkt: Die Swissness konnte zulegen. Die ganze Lieferproblematik machte den Menschen bewusst, welche Vorteile der regionale, nachhaltige Service bietet. Bei Geschenken und generell bei der Verpackung möchte die Kundschaft weniger Plastik. Auch das Verhalten der Menschen hat sich verändert. Im ersten Lockdown waren alle noch sehr verständnisvoll; jetzt spürt man eine zunehmende Ungeduld und Aggressivität. Dies ist jedoch verständlich – viele Leute haben die Pandemie satt.

### Wie steht es eigentlich um Ihre persönliche Zukunft im Unternehmen? Naht ein Generationenwechsel?

Lassen Sie mich etwas ausholen: Uns gibt es seit 1958. Angefangen haben wir, beziehungsweise die Eltern meines Mannes, mit einer Werkstatt. Danach begannen wir damit, Wasch-

### Christine Vögeli

Jahrgang: 1958

Zivilstand: Verheiratet, Mutter eines Sohnes und Grossmutter

Hobbies: Leidenschaftliche Köchin, Familie und mein Grosskind

Beruflicher Werdegang: Hotelfachschule, seit 1982 Geschäftsführerin der Gebr. Vögeli AG

Webseite: [www.haushalt-voegeli.ch](http://www.haushalt-voegeli.ch)





maschinen zu verkaufen – da waren wir hier in der Umgebung die Ersten. Es gab so gut wie keinen Elektro-Detailhandel in der Gegend, doch das Bedürfnis war da. Darauf haben wir reagiert. Wir haben uns stets weiterentwickelt, auch der neue Ausstellungsraum ist Teil dieser Wandlung. Mein Mann und ich möchten eigentlich langsam, aber sicher abtreten. Unser Sohn André führt das Geschäft in dritter Generation weiter. Es wird Zeit, dass wir uns zurückziehen, obwohl wir beide nach wie vor sehr gerne hier arbeiten. Rein geschäftlich ist alles auf den richtigen Wegen mit dem neuen Standort und der zusätzlichen Infrastruktur. Doch gerade wegen der Pandemie und auch wegen des Fachkräftemangels sind wir nach wie vor voll eingebunden.

## «Wir bieten regional alles aus einer Hand.»

### Also besteht ein Fachkräftemangel in Ihrer Branche?

Das ist leider so, ja. Wir könnten mehr anbieten, vielleicht sogar unser Geschäft weiter ausbauen, aber wir finden einfach kein Personal. Aktuell könnten wir zwei bis drei weitere Servicemonteure anstellen, aber wir finden einfach keine neuen Mitarbeiter\*innen. Dieser Zustand bereitet uns fast am meisten Sorgen. Vor ein paar Jahren, als man Covid-19 noch nicht kannte, war hauptsächlich der Onlinehandel das Dauerthema. Mittlerweile haben wir uns damit arrangiert, doch der Personal-mangel hindert uns am Wachsen.

Ein Servicemonteur muss sehr vielseitig sein. Wenn er zu jemandem nach Hause kommt, ist er das Aushängeschild der Firma. Er muss gut beraten können, auch ein wenig ein Verkäufer sein. Und selbstverständlich muss er sehr gut reparieren können. Bei einer grossen Firma ist das genauer aufgeteilt, bei einem kleineren Unternehmen wie dem unseren muss jeder ein Allrounder sein.

**Wenn jemand Interesse hat, kann er sich also sehr gerne bei uns melden!**

*Auf dem Flugplatz Interlaken können neu verschiedenste Showküchen bestaunt werden.*



### Anekdote

An einer Ausstellung haben wir einmal Küchenmaschinen vorgeführt. Unsere Demodame war noch neu und war gerade dabei, Rahm zu schlagen. Leider öffnete sie das Gerät etwas zu früh ... Der Schwingbesen drehte fröhlich weiter. In diesem Moment lief gerade eine elegante Dame in einem schwarzen Mantel vorbei. Seither wissen wir, man ist nie sicher vor «Rahm-Schlag».

*Text: David Heinen  
Bilder: Andrea Abegglen*