



HOTELLERIE GASTRONOMIE MAGAZIN

Das Schweizer Branchenmagazin
seit 1898

Fokus
WURZEL & KNOLLE

Meister der Messer



Seit Jahren verkauft Michael Bach über seine Firma CeCo erfolgreich Kochmesser und allerlei Schneidwerk-Accessoires. Was im Sortiment bis anhin fehlten, waren hochwertige Steak- und Käsemesser made in Switzerland. Um diese serienmässig zu produzieren, hat er mit sknife eine neue Firma gegründet.

BILD zVg

INTERVIEW Jörg Ruppelt

Michael Bach, Sie sind in erster Linie Händler. Warum setzen Sie nun auf eigene Schweizer Messer und eine neue Firma?

Michael Bach: Ich hatte vor Jahren von Hansjörg Kilchenmann, Messerschmied in Basel, ein handgefertigtes Messer zu einem Jubiläum geschenkt bekommen, das immer auf meinem Pult lag. Auf der anderen Seite haben uns Spitzengastronomen gefragt, ob es kein hochwertiges Schweizer Steakmesser gäbe. Auch haben wir von der Fachhandelsseite immer wieder Nachfragen nach hochwertigen perfekten Steakmessern erhalten. Eines Tages war die Zeit reif, das Messerprojekt zu lancieren. Ich bin von Anfang an so von der Idee überzeugt gewesen, dass wir nicht eine eigene Marke unter welt-der-messer.ch kreiert, sondern eine eigne Firma mit eigener Philosophie gegründet haben. Aus heutiger Sicht war das der richtige Entscheid.

Wie ist das, wenn man als etablierter Kleinunternehmer in einem

Nischenmarkt eine neue Firma gründet?

Michael Bach: Wir sind mit CeCo ltd welt-der-messer über zehn Jahre erfolgreich im Markt für hochwertige Messer, kennen alle Akteure, kennen die Nischen und auch die Preissegmente, welche Kunden bereit sind, zu zahlen. Zudem haben wir optimale Vertriebsnetze in der Schweiz: über unseren Onlineshop welt-der-messer.ch, die Gastronomie und auch den Fachhandel. Auch kennen wir die wichtigsten Distributoren im hochwertigen Messersegment weltweit. Die Nähe zum Markt ist sicher die wichtige Basis.

Kommen Sie ganz ohne Fremdkapital aus?

Michael Bach: Die Entwicklung der Steakmesser bedingt hohe Investitionen. Wir verzichten so weit es geht auf eine Fremdfinanzierung und versuchen, schnell erfolgreiche Nischenprodukte zu vermarkten. Wir haben uns hier auf einige Lücken in unserem Sortiment konzentriert, für die es bisher keine befriedigenden Produk-

te gab: zum Beispiel magnetischer Klingenschutz, hochwertige Messerrolltasche, magnetischer Schubladeneinsatz. Diese neuartigen sknife-Produkte sind in enger Zusammenarbeit mit Spitzengastronomen entwickelt worden, haben einen sehr grossen Erfolg und erwirtschaften bereits Gewinne, die wir in das Messerprojekt investieren können.

Wie sind Sie eigentlich auf den Namen sknife gekommen?

Michael Bach: Wir haben lange nach einem Namen gesucht, der kurz ist, beschreibt, was es ist, international ist und bei google bei den Suchkriterien von swiss knife schnell gefunden wird. sknife war für uns dann eine gute Basis.

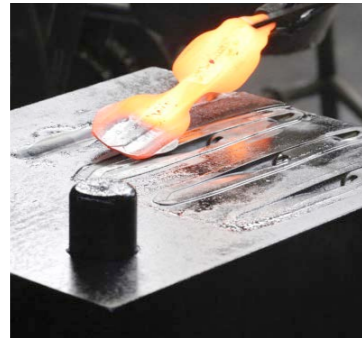
Lassen Sie uns über die neuen Messer sprechen. Warum lancieren Sie kein neues Kochmesser, sondern ein Steak- und ein Käsemesser?

Michael Bach: Wir haben heute mit CeCo welt-der-mes- →



Michael Bach

«Ich hatte schon lange den Wunsch, in der Schweiz ein hochwertiges Messer zu produzieren.»



Die Grundformen der neuen sknife-Messer werden in der Industrieschmiede Flückiger in Oberburg bei Burgdorf geschmiedet, die Feinverarbeitung erledigt der Basler Messerschmied Hansjörg Kilchenmann.

ser ein umfangreiches Kochmessersortiment mit sieben Messermarken und über 1.000 verschiedenen Produkten rund ums Schneiden. Im Steak- und Käsemesser-Bereich sehen wir eine sehr gute Nische, uns selbst nicht zu konkurrenzieren und zusätzliche Marktanteile zu gewinnen.

Welche Inputs bekamen Sie aus der Gastrobranche?

Michael Bach: Das Messer sollte so stehend aufgedeckt werden können, dass die Klinge den Tisch nicht berührt. Die Klinge sollte nicht zu lang sein und auch der Schwerpunkt sehr weit vorne sein, damit das Messer beim Abräumen nicht runterfällt. Und: Das Messer sollte nie auf dem Rücken liegen bleiben, sondern immer zur Seite drehen. Die Form des Messers ist aus den Inputs des Marktes entstanden. Form follows function: So ist ergonomisches Schneiden durch den bewusst fließenden Übergang vom Griff zur Klinge garantiert und durch das optimierte Design ist die Schnittkante berührungsfrei. Aus unserer eigenen Erfahrung haben wir das Materialkonzept entwickelt. Chirurgenstahl, Härte annähernd identisch mit einem japanischen Stahl, aber vierfach höhere Korrosionsbeständigkeit. Zudem haben wir das Holz vollkommen mit Acryl infiltriert, damit das Holz nicht arbeitet. Hierdurch ist es uns auch gelungen, eine gewisse Einzigartigkeit zu erzielen, indem wir das Holz zum Beispiel schwarz einfärben und zudem querverleimen, was ein Novum darstellt und dem Design des Messers eine ganz besondere Note gibt. Wir lassen übrigens alle Produktionsprozesse in der Schweiz durchführen. Der Chirurgenstahl kommt aus Biel, wird im Emmental geschmiedet und das Messer wird in Basel fertiggestellt. Das Holz haben wir aus einer Drechslerlei in Graubünden und wir lassen

die Griffschalen und die Verpackung in Neuenegg in der Nähe von Bern fräsen.

War es schwierig, einen geeigneten Messerschmied zu finden?

Michael Bach: Wir sind Mitglied des Schweizer Messerschmiedeverbandes und kennen alle Akteure. Mit Hansjörg Kilchenmann haben wir einen exzellenten Partner gefunden, wir arbeiten mit ihm bereits über zehn Jahre zusammen im Bereich Reparaturen und Schleifservice. Ein Novum ist sicher, dass wir in der Schweiz erstmals Messer in Serie schmieden.

Laut Messerschmied Hansjörg Kilchenmann ist die Feinbearbeitung von Chirurgenstahl nicht einfach. Mit welchen Herausforderungen sahen Sie und der Basler Messerschmied sich konfrontiert?

Michael Bach: Je besser ein Stahl ist, umso grösser ist der Aufwand in der Bearbeitung und beim Schleifen. Aber neben dem Stahl ist auch die Geometrie eine grosse Herausforderung. Es braucht hier jahrelange Erfahrung, um dieses Messer komplett von Hand geschliffen in Serie herzustellen.

Mit 189 Franken pro Stück liegen die sknife-Messer im oberen Preissegment. Wie läuft der Absatz?

Michael Bach: Wir haben bereits verschiedene Aufträge aus der Spitzgastronomie. Wir möchten auch hier unsere Aktivitäten ausbauen und sind neu Sponsoringpartner der Swiss Deluxe Hotels sowie ab November auch der Grandes Tables Suisse. Neben der Gastronomie haben wir aber eine sehr hohe Akzeptanz im Fachhandel, der sich mit der Marke sknife sehr gut identifizieren und positionieren kann.

Wir erhalten zum Beispiel eine eigene Plattform im Jelmoli, um unsere Produkte zu präsentieren. Im Fachhandel kommt neben dem Steakmesser auch unser Käsemesser sehr gut an. Auch unter Messersammlern haben wir bereits Bestellungen für unsere Damastausführung, welche bei 699 Franken liegt.

Wie steht es mit dem Export?

Michael Bach: Wir konzentrieren uns am Anfang aufgrund der Frankenstärke auf hochwertige Messermärkte mit guten Distributoren, die das Produkt verstehen und die Marke sknife als hochwertige Messermarken aufbauen möchten. Wir sind im August in Schweden und den Niederlanden gestartet und werden im Januar 2016 in Deutschland beginnen.

Welche Accessoires verkaufen Sie neben den neuen Messern?

Michael Bach: Wir sind sehr erfolgreich im Bereich Aufbewahrung: mit magnetischen Klingenschützen, die wir in einer spezialisierten Sattlerei im Emmental fertigen lassen. Auch unsere kompakte Messertasche findet Anklang. Diese wurde eigentlich für den Spitzgastronomen entwickelt, der nur drei bis vier persönliche Messer und einige Utensilien auf eine Reise mitnehmen möchte. Die Messertasche wird, da jedes einzelne Messer sauber geschützt ist, auch von verschiedenen grossen namhaften Lehrbetrieben für die Lehrlingsausbildung verwendet. Dann verkaufen wir magnetische Schubladeneinsätze, welche ein sauberes Verräumen der Messer ermöglichen und

auch als Messerblock am Arbeitsplatz verwendet werden können. Neu haben wir auch hochwertige Messerblöcke entwickelt, einen drehbaren magnetischen Messerblock aus einem Stück Eiche und einen multifunktionalen Block aus Schweizer Holz.

Michael Bach wäre nicht Michael Bach, wenn er nicht schon wieder ein neues Projekt in der Pipeline hätte. Verraten Sie uns etwas?

Michael Bach: Wir planen auf 2016 ein komplett neuartiges hochwertiges Taschenmesser. Auch denken wir an ein hochwertiges Kellnermesser. Beide werden Hand-schmeichlerqualitäten haben und sich durch eine neuartige gleitende Mechanik unterscheiden. •

KONTAKT

sknife AG
Spitalstrasse 11
2502 Biel
Tel. 032 322 97 55
www.sknife.com

Anzeige

UCC COFFEE

Wir lieben und leben Kaffee – Kaffee ist unsere Leidenschaft

COFFEE ACADEMY

Wir fördern die Kaffeekultur

Wir geben unser Wissen gerne weiter. Wenn Sie möchten, können Sie mit uns trainieren – und davon profitieren. Wir bieten Ihnen eine Palette interessanter Module: persönliche Schulung, abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse.

www.ucc-coffee.ch/de/academy