



Bei den im September 2021 veranstalteten KÜGELE Tagen feierten die Österreicher mit Kunden und Partnern den 55. Geburtstag des Unternehmens.

Interview: KÜGELE stellt sich neu auf

Hohe Lieferfähigkeit und nah am Kunden

Gerade feierte der österreichische Leisten- und Profilehersteller KÜGELE seinen 55. Geburtstag – und beschenkt seine Kunden mit besonderen Serviceleistungen, die KÜGELE-Geschäftsführer Markus C. Proll im Interview mit FussbodenTechnik vorstellt. Bei „Alu nach Maß“ geht es um individualisierte Aluminiumprofile und -sockelleisten, in der „KÜGELE Manufaktur“ um wasserdampfbeständige MDF-Sockelleisten. Beides stand neben dem gerade live-geschalteten Webshop bei den KÜGELE Tagen am Standort Wiener Neudorf im Mittelpunkt.

FussbodenTechnik: Herr Proll, welche Neuigkeiten konnten die Kunden bei den KÜGELE Tagen erfahren?

Markus C. Proll: Wir betreiben an unserem zentralisierten Logistik-Standort in Wiener Neudorf einen Schau- und Schulungsraum auf 550 m² mit ➔

„Unsere Branche wird sich in den kommenden zehn Jahren komplett hin zu digitalen Prozessen entwickeln.“

Markus C. Proll, Geschäftsführer KÜGELE

Kügele

im Überblick

Kügele Profile GmbH
 IZ NÖ Süd, Straße 10,
 Objekt 49
 A-2355 Wiener Neudorf
 Tel.: +43 (0)1 / 601 79-0
 office@kuegele.com
 www.kuegele.com

Gründungsjahr: 1965

Schwestergesellschaft:

M. A. Kügele GmbH,
 Oberschleißheim

Hauptanteileseignerin:

Dagmar Gross-Kügele

Geschäftsführender

Gesellschafter:

Markus Claudius Proll

Prokurist/CFO:

Alexander G. Perko

Mitarbeiter: 35

Showrooms mit

Abhollager: Wiener

Neudorf und München

Produktportfolio: Profile

(Aluminium, Edelstahl,
 Kunststoff), Sockelleisten
 (Aluminium, Holz massiv/
 furniert, MDF, Kunst-
 stoff, Hartschaum) und
 Zubehör



Code scannen

für mehr Infos
 zu Kügele

angegliedertem Abhollager. Natürlich haben wir genau dort bei den Kügele Tagen mit Kunden und Partnern unser 55. Jubiläum ausgiebig gefeiert.

Um die Kunden auf den aktuellen Stand zu bringen, gab es fünf Infopoints: Einen zu unserem neuen Webshop, dem Kügele B2B-Portal, auf dem sich unsere Kunden 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche informieren und Profile, Leisten und alles weitere Zubehör bestellen können. Der Clou: Es wird automatisch die Warenverfügbarkeit angezeigt. Das zweite Thema war unsere Manufaktur, in der sich Handwerker wasserdampfbeständige Sockelleisten mit bis zu 20 cm Höhe beschichten und lackieren lassen können. Highlight Nummer 3 nennen wir „Alu nach Maß“, das können beispielsweise elliptische oder trapezförmige Säulenringe sein, die nach Kundenwunsch in fast jeder Größe, jedem Winkel und Radius maßgefertigt und dann RAL-pulverbeschichtet oder eloxiert werden. Das vierte Thema ist unser neuer Musterschrank im Schauraum, der 350 verschiedene Profile und Sockelleisten zur freien Entnahme für unsere Kunden bereithält. Das letzte Highlight ist unser neuer Standort in Wiener Neudorf selbst, den wir gerne präsentiert haben.

FT: Kügele hatte früher drei Standorte, mittlerweile gibt es einen zentralisierten in Wiener Neudorf. Wie sieht der Zentral-Standort aus ?

Proll: Auf einer Gesamtfläche von 7.500 m² verfügen wir über eine Lagerfläche von 3.000 m². Wir haben ständig rund 1.1 Mio. laufende Meter Aluminiumprofile auf Lager und sind somit auch in Krisenzeiten immer lieferfähig gewesen. Genau wie vom Standort München aus werden einerseits Profile und Leisten versendet oder von den Kunden im angeschlossenen Abhollager auf dem Weg zur Baustelle mitgenommen.

FT: Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern ? Was zeichnet Kügele aus ?

Proll: Das Ziel von Kügele ist es, nicht nur innovative Produkte anzubieten, sondern auch entsprechende Serviceleistungen. Ich sage manchmal, wir wollen unbedingt innovativ, aber nicht hip sein. Soll heißen: Für uns ist die Entwicklung eines Neuproduktes immer dann sinnvoll, wenn unser Kunde (oder sein Kunde) davon einen echten Vorteil hat. Unser erfolgreiches Angebot „Alu nach Maß“ geht auf eine Anfrage zurück, Lösungen in Richtung Raumdesign anzubieten, die über das übliche Großhändler-Angebot hinausgehen. Wir stellen auch Architekten zufrieden, die einen 4 m hohen Altbau mit hochwertigen Leisten modernisieren möchten.



Am zentralisierten Logistik-Standort in Wiener Neudorf betreibt Kügele einen Schau- und Schulungsraum auf 550 m² Fläche mit angegliedertem Abhollager.

FT: Was ist Ihnen in der Zusammenarbeit mit bodenverlegenden Handwerkern besonders wichtig ?

Proll: Unser eigener Anspruch ist, marktfähige Produkte und nachgefragte Serviceleistungen in einem kurzen Zeitfenster zur Verfügung stellen zu können. Wir liefern in 80 % der Fälle innerhalb von 48 Stunden. Wir haben knapp 5.000 Lagerartikel vorrätig, die wir jederzeit an 3.000 gewerbliche Verlegebetriebe in Europa liefern können. In unserem Webportal findet der Kunde alle Informationen zu allen Artikeln, auch z. B. technische Datenblätter zu Leisten und Profilen. Und im Webshop sieht er auch, was lagernd ist.

Es war durchaus eine logistische Herausforderung, unser gesamtes Portfolio digital abbilden zu können, aber seit Anfang September 2021 haben wir unser Web-Portal komplettiert. Unsere Bandbreite bietet ein Rundum-Sorglos-Paket für Bodenleger, Objektuere, Parkettleger, aber auch für Maler, Raumausstatter und Tischler. Neben unserer Kernkompetenz bei Aluminiumprofilen und -sockelleisten, den MDF-Manufaktur-Sockelleisten und Fliesenprofilen gibt es auch jede Menge Zubehör. Es reicht von Spachtelmassen, Klebern, über Werkzeuge bis zu Trittschalldämmungen, um nur einige Beispiele zu nennen.

FT: Kügele ist ein echtes Familienunternehmen, das mit Ihnen an der Spitze in der dritten Generation erfolgreich ist ...

Proll: Absolut. Mein Großvater gründete das Unternehmen 1965 mit zehn Artikeln, vier Profilen und sechs Sockelleisten. Heutzutage haben wir knapp 5.000 Artikel auf Lager. Die erfolgreiche Entwicklung von Kügele basiert auf den nachhaltigen Kunden- und Partnerbeziehungen, auf die auch meine Mutter Dagmar Gross-Kügele immer großen Wert gelegt hat – das gilt für uns alle. Meine Ehefrau ist genauso im Unternehmen beschäftigt wie meine Schwester Nina Proll. Sie ist das Kügele-Testimonial und die perfekte Botschafterin für unsere Werte: Innovation, Familie, Nachhaltigkeit und Menschlichkeit. Sie wird nicht nur für unser Jubiläum, sondern langfristig nach außen das Gesicht der Marke Kügele sein.

FT: Welches ist die nächste Messe, auf der man Kügele trifft ?

Proll: Derzeit prüfen wir eine Teilnahme an der Messe Casa 2022 in Salzburg. Bereits fix ist, dass wir wieder auf der Messe BAU 2023 in München ausstellen werden.

FT: Ist für Kügele ausschließlich der deutschsprachige Markt relevant ?

Proll: Als österreichisches Unternehmen liegen uns natürlich auch Ungarn, Slowakei, Slowenien und Kroatien am Herzen, weil sie für uns Schwesterländer sind. In den kommenden fünf bis zehn Jahren werden wir uns besonders auf Deutschland, Österreich und die Schweiz fokussieren. Dort gibt es mehr als 30.000 Gewerbebetriebe, die sich mit dem Verlegen von Bodenbelägen beschäftigen. Es gibt also noch reichlich Potenzial.

FT: Vielleicht zum Abschluss eine Frage als Ausblick: Wo wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in fünf Jahren stehen ?

Markus C. Proll – zur Person

Geschäftsführender Gesellschafter



Markus C. Proll leitet seit 2018 als alleiniger Geschäftsführender Gesellschafter das 1965 von seinem Großvater Matthias Kügele gegründete Familienunternehmen in dritter Generation. Bis heute befindet sich Kügele zu 100 % in Familienbesitz: Während Markus C. Proll aktuell 25 % an dem österreichischen Leisten- und Profilehersteller hält, fungiert seine Mutter Dagmar Gross-Kügele als Hauptanteilseignerin (75 %). An der deutschen Schwestergesellschaft M. A. Kügele im bayerischen Oberschleißheim halten zudem seine beiden jüngeren Schwestern Beteiligungen.

Proll: Unser konkretes Ziel ist es, dass wir in fünf Jahren in Deutschland, Österreich und der Schweiz für das bodenverlegende Gewerbe die Nummer 1 sind, wenn es um Profile und Sockelleisten geht. Wir wollen, dass der Bodenleger, Objekteur und Parkettleger sagt: Bei Kügele stimmt die Produktvielfalt, die Lieferfähigkeit und die Korrespondenz. Wir haben mit unserem Webportal einen großen Schritt getan, mit dem wir unsere Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen. Unsere Einschätzung ist, dass sich unsere Branche in den kommenden zehn Jahren komplett hin zu digitalen Prozessen und zu einem digitalen Vertrieb entwickeln wird. Darauf sind wir schon heute perfekt vorbereitet. ■