

Kügele

B2B-Shop und Profikoffer für das bodenlegende Handwerk



Claudius Proll und seine Ehefrau Kerstin begrüßten auf dem Kügele-Stand viele Gäste. Insbesondere der neue Profikoffer und der erweiterte B2B-Webshop stießen auf großes Interesse.

Seine Verbundenheit mit dem bodenlegenden Handwerk zeigt Kügele seit kurzem auch als Industriepartner der Objekteure-Vereinigung Netzwerk Boden. Auf dem Messestand auf der BAU konnten sich die Handwerkskunden neben dem breitgefächerten Sortiment insbesondere auch über den umfassenden Service des österreichischen Profilspezialisten informieren. „Wir verfügen über eine hohe Warenverfügbarkeit, und das wollen wir auch zeigen“, sagte Geschäftsführer Claudius Proll.

Insbesondere der neue Profikoffer sowie der B2B-Webshop, den das Familienunternehmen inzwischen stark ausgebaut hat, komme bei den Handwerkskunden gut an. Mit über 700 registrierten Gewerbetunden wickelt das Unternehmen bereits 30 % seiner Aufträge über den Online-Shop ab – das habe die Erwartungen deutlich übertroffen, konstatierte Proll. Auch auf der BAU seien wieder viele Neuregistrierungen dazu gekommen.

Im neu aufgelegten Profikoffer präsentiert Kügele in sechs Laden Muster aller 315 Bodenprofile, Fliesenschienen und Sockelleisten samt Zubehör – alles Lagerware –, die Verlegefachleute regelmäßig brauchen. Enthalten sind zudem die Sockelleisten aus der Kügele-Manufaktur in allen sechs Designs und allen fünf Höhen von 69 bis 194 mm. Gerade bei diesen exklusiven Sockelleisten bewährt es sich, dem Kunden echte Muster in die Hand zu geben, ist die Erfahrung der Österreicher. Ebenfalls im Musterkoffer: Zwei Säulenring-Halbschalen aus dem Programm „Alu nach Maß“: Die Säulenringe aus Aluminium und Edelstahl fertigt Kügele individuell nach Kundenwünschen.



Im neu aufgelegten Profikoffer präsentiert Kügele in sechs Laden Muster aller 315 Bodenprofile, Fliesenschienen und Sockelleisten samt Zubehör.