



bwd im Gespräch mit Markus Claudius Proll, Geschäftsführer Kügele

Alles „auf Schiene“

Kügele ist in Österreich einer der bedeutendsten Anbieter von Leisten und Profilen. **bwd** sprach am neuen Firmensitz in Wiener Neudorf mit Kügele-Geschäftsführer Markus Claudius Proll über die aktuelle Situation und seine Pläne für die Zukunft.

bwd Herr Proll, Sie sind seit drei Jahren als Allein-Geschäftsführer von Kügele für Ihr Familienunternehmen verantwortlich. Vor kurzem sind Sie an den neuen Standort Wiener Neudorf umgezogen. Was war der Grund für den Standortwechsel?

Proll Wir sind in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen, beschäftigen mittlerweile 30 Mitarbeiter und erzielen einen Umsatz von über zehn Millionen Euro pro Jahr. Wir hatten bisher drei Standorte, das war aus logistischer Sicht nicht optimal. So haben wir uns entschlossen, hier am sehr verkehrsgünstig gelegenen Standort im Industriezentrum Süd den neuen Mietstandort zu beziehen. Wir haben jetzt nicht nur einen optimierten Warenfluss mit Hochregallager, sondern auch noch größere Büroflächen und einen großzügigen Schau- und Abholraum mit Abholmöglichkeit, was im Wiener Raum wichtig ist, weil viele Bodenleger und Raumausstatter keine eigenen Lager haben. Wir können daher mit unseren neuen 3.300 Quadratmeter großen Räumlichkeiten unser Potential noch besser ausschöpfen.

bwd Sie sind vor kurzem eine Partnerschaft mit Mapei eingegangen. War dies auch ein Grund für die Übersiedlung?

Proll Nicht direkt, aber diese Partnerschaft bringt uns genauso wie unserem Partner Mapei viele Synergien und damit mehr Ge-



Markus Claudius Proll führt das Familienunternehmen Kügele in der 3. Generation. Bild: Mayrhofer

schäft sehr gut angenommen und wird sich sicher noch weiter steigern.

bwd Ist das bei Ihrem umfangreichen Sortiment nicht schwierig? Wie stellt sich Ihr Sortiment dar?

Proll Wir haben in den Produktgruppen Leisten und Schienen ein sehr breites und tiefes Angebot mit über 5.000 Artikeln, mit denen wir regelmäßig über 3.000 Einzelkunden aus dem Handwerk und dem Fach-

Das war nicht ganz einfach, galt es doch, die Rabattsysteme zu vereinheitlichen, damit die Kunden wirklich einen Vorteil haben. Das ist uns ganz gut gelungen.

bwd Sie bieten auch seit einiger Zeit Maschinen an. Wie läuft das Geschäft?

Proll Wir sind seit zwei Jahren der Partner von Roll in Österreich und bieten Maschinen und Zubehör für den Handwerker an – Einscheibenmaschinen, Staubsauger und auch Unterlagsmatten von anderen Herstellern. Wir denken ganzheitlich im Sinne unserer Kunden und sehen, wo wir diesen das Leben erleichtern können.

bwd Wie sind Sie personell aufgestellt?

Proll Das ist für uns ein ganz wichtiges Thema. Wir haben eine gute Stammbesatzung in der Logistik und im Innendienst, aber der Außendienst ist mir ein besonderes Anliegen, weil ich auch gerne im Key-Account-Verkauf tätig bin. Bei unserem breiten Sortiment ist Beratung, insbesondere bei Speziallösungen, ein unbedingtes Muss.

bwd Welche Spezialprodukte forcieren Sie und welchen Anteil machen diese am Gesamtumsatz aus?

Proll Mit unserer Kügele-Manufaktur können wir sehr individuelle Lösungen für verschiedene Bereiche anbieten. Der gezielte Einsatz von Sockelleisten hat einen großen Einfluss auf den Charakter von Räumen. Kunstvoll kannelierte Sockelleisten in einer modernen Umgebung dienen als cooler Blickfang. Im stilvollen Altbau fügen sich diese harmonisch zu einem Gesamtkonzept zusammen. Wir verwenden dafür hochwertige MDF-Werkstoffe, die bessere Eigenschaften als Holz haben. Wir können diese hochwertigen Produkte in allen RAL-Farben liefern, sodass den Gestaltungsmöglichkeiten keine Grenzen gesetzt sind. Auch Alu-Leisten und vor allem Säulen-Ringe sind stark im Kommen. Insgesamt machen wir mit unseren Speziallösun-

„Deutschland ist für uns der Zukunftsmarkt schlechthin.“

Markus Claudius Proll, Geschäftsführer Kügele

schäft bei optimierten Kosten. Der Verarbeiter bekommt nun in allen fünf Mapei-Abhollagern in Österreich und bei uns in Wiener Neudorf die Produkte von beiden Anbietern zum gleichen Preis. So spart sich der Handwerker Wege und damit Zeit und Geld. Das wird schon jetzt in den Anfängen

handel beliefern. Damit haben wir einen sehr ähnlichen Kundenkreis wie Mapei, die auch ein Familienunternehmen sind und wirklich gut zu uns passen, auch wenn sie viel größer sind. Wir denken ähnlich und wir setzen viel auf diese neue Partnerschaft, die wir lange und gründlich vorbereitet haben.

gen an die zehn Prozent vom Gesamtumsatz.

bwd Sie sind seit einigen Jahren auch verstärkt in Deutschland engagiert. Wie läuft das Geschäft dort?

Proll Das ist für uns der Zukunftsmarkt schlechthin. In Österreich haben wir schon einen sehr hohen Marktanteil, da sind Umsatzsteigerungen nur schwer möglich. Anders ist dies in Deutschland, wo wir vor neun Jahren gestartet sind und nun zwei Mitarbeiter im Außendienst und einen am Standort in München beschäftigen. Wir wollen uns vom Süden ausgehend langsam nach Norden vorarbeiten und sehen so ein Potenzial für viele Jahre.

bwd Stichwort „Potenzial“. Wie stellen Sie Ihr Marketing in Coronazeiten auf, mussten Sie dabei stark umdenken?

Proll Corona hat uns natürlich auch verän-

zum Download zur Verfügung stehen. Das Kügelebuch gibt es trotzdem weiterhin, es ist soeben für 2021 neu erschienen. Aber die vielen Zubehörseiten sind in einen eigenen Zubehörkatalog gewandert und den gibt es nur mehr in digitaler Form mit allen Informationen, die der Verarbeiter oder Planer braucht, samt verknüpfter Lieferfähigkeit. Das war zwar ein sehr großes Investment, war aber unbedingt notwendig, um für die neuen Zeiten gerüstet zu sein. Wenn es Änderungen im Sortiment oder beim Produkt gibt, werden diese umgehend eingepflegt und stehen dann jedem sofort zur Verfügung. Dies ist einfach zeitgemäß und notwendig.

bwd Was planen Sie noch als Ersatz für die Messen?

Proll Wir organisieren selbst eine kleine Messe, die Kügele-Tage am 27. und 28. Mai. Dabei wollen wir unseren Kunden und Inte-



Markus Claudius Proll und seine Schwester Nina Proll (bekannt als Nicoletta Huber aus der Fernsehserie „Vorstadtweiber“) freuen sich schon auf die Kügele-Tage am 27. und 28. Mai. Bild: Rita Newman

Mein ganzes Team ist bereits eifrig am Planen und freut sich schon auf dieses Event.

bwd Was planen Sie für die Zukunft, wo wollen Sie in fünf Jahren stehen?

Proll Auch wenn Planungen in diesen turbulenten Zeiten nicht einfach sind: Wir wollen organisch wachsen, kontinuierlich, aber maßvoll. 10 bis 15 Prozent Wachstum pro Jahr halte ich für machbar. Damit wollen wir innerhalb von fünf Jahren unseren Umsatz verdoppeln. Ich bin zuversichtlich, dass uns dies mit unserer Tradition, unseren Innovationen und vor allem mit unseren motivierten Mitarbeitern auch gelingen wird.

bwd Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg für die Kügele-Tage im Mai!

Thomas Mayrhofer

„Mit unserer Kügele-Manufaktur können wir sehr individuelle Lösungen für verschiedene Bereiche anbieten.“

Markus Claudius Proll, Geschäftsführer Kügele

dert, speziell der Ausfall von wichtigen Messen schmerzt uns sehr. Wir haben aber schon vorher eine Digital-Offensive geplant, die wir im vergangenen Jahr begonnen haben und die heuer fortgeführt wird. Wir haben unser gesamtes Sortiment an Profilen und Leisten online gestellt, mit allen technischen Produktdatenblättern, die

ressenten unseren neuen Standort und vor allem den brandneuen Schauraum präsentieren. Wir wollen neue Produkte zeigen, innovative Services, Kontakte pflegen und sicher werden auch der Spaß und die Unterhaltung nicht zu kurz kommen. Dafür wird auch meine Schwester Nina Proll sorgen, denn sie wird mit ihrer Band auftreten.

Das Unternehmen Kügele

Technisches Know-how für praktische Innovationen

Kügele entwickelt, produziert und liefert weltweit Metallprofile für alle Arten von Bodenbelägen. Gegründet im Jahr 1965 von Matthias Kügele leitet nun mit Markus Claudius Proll die dritte Generation das traditionsreiche Familienunternehmen. Seit den ersten Patenten für Aluleisten, die Matthias Kügele in den 1960er Jahren anmeldete, beschäftigt sich das Unternehmen mit der Entwicklung innovativer Produkte für Bodenleger, Objektiveure und Architekten. Von der Idee, der Skizze, dem Entwurf über die Erstellung der Werkzeuge bis zur Lieferfähigkeit werden laufend neue Profile und Leisten entwickelt. Die eigene Entwicklung und Produktion macht es auch möglich, dass Kügele maßgeschneiderte Sonderlösungen von Aluminiumprofilen und Leisten anbieten kann.

Kügele führt ein Vollsortiment an Bodenprofilen aus Alumi-

nium und Edelstahl für unterschiedlichste Beläge – Laminat-, Parkett- und Massivholzböden, textile und elastische Bodenbeläge sowie keramische Fliesen – und zeichnet sich nach eigenen Angaben durch eine hohe und rasche Lieferfähigkeit aus. Zunehmend wichtig im Sortiment werden Sockelleisten – einerseits Alu-Sockelleisten, die in Bezug auf Brandschutz, Feuchtigkeitsresistenz, Dauerhaftigkeit, Designvielfalt punkten, andererseits exklusive MDF-H-Sockelleisten für hochwertige Raumkonzepte, mit denen sich Kügele neue Märkte erschließt.

Am Standort Wiener Neudorf wurde unter anderem ein One-Stop-Shop für Bodenleger geschaffen, mit einer großen Auswahl an Zubehör von Bauchemie über Trittschalldämmungen bis hin zu Werkzeugen. Ein weiterer Kügele-Schauraum ist in München angesiedelt, mit angeschlossenerm Abhollager. ■