

Kügele Profile: Markus C. Proll im Interview

„Wir bieten eine stark aufgestellte Logistik.“

Dagmar Gross mit Tochter Nina Proll und Sohn Markus C. Proll: „Das 55-jährige Jubiläum des Familienunternehmens Kügele ist ein schöner Anlass für die Präsentation unseres neuen Schauraums.“



Die Kügele-Gruppe richtet sich mit ihrer Profile- und Leistenkompetenz seit 55 Jahren vornehmlich an Bodenleger und Objekteure. Nach einem tiefgreifenden Umbau präsentiert sich das österreichische Familienunternehmen im Jubiläumsjahr mit einem neuen Geschäftsmodell. Parkett Magazin sprach mit Markus C. Proll, geschäftsführender Gesellschafter, über den Umzug nach Wiener Neudorf, die Vorzüge einer zentralen Logistik sowie das stark ausgebaute Sortiment und neue Serviceleistungen.

Herr Proll, Ihr Familienunternehmen begeht dieses Jahr das 55-jährige Bestehen. Das Jubiläum soll Ende Mai mit den Kügele-Tagen im neuen Showroom in Wiener Neudorf gefeiert werden. Was planen Sie zum jetzigen Zeitpunkt ?

Ursprünglich hatten wir als unverbesserliche Optimisten die Kügele Tage für 27./28.Mai geplant. Jetzt haben wir uns aber doch entschlossen, auf den Herbsttermin auszuweichen. Unsere Kunden aus Westösterreich, Deutschland etc. wollen ihre Wienreise längerfristig planen können und das ist zurzeit coronabedingt leider noch nicht möglich. Also werden unsere Kügele Tage am 16. und 17. September stattfinden. Wir wollen unseren schönen neuen Schauraum präsentieren, neue Produkte vorstellen, über unsere Internetservices informieren und gemeinsam mit unseren Kunden feiern.

Das 55-jährige Jubiläum des Familienunternehmens Kügele ist dafür ein schöner Anlass. Die ganze Branche freut sich mit uns auf unser Event. Ich spüre im regelmäßigen Kundenkontakt, dass viele Leute dieses Eingesperrtsein auch satt haben.

Sie leiten das Familienunternehmen seit 2018 als alleiniger Geschäftsführer bereits in der dritten Generation. Stand für Sie immer fest, dass Sie diese Aufgabe übernehmen würden ?

Ja, ich hatte nie Zweifel daran. Für mich war das schon als Kind logisch, als ich mit meinem Großvater in seinem hellblauen Mercedes in die Firma gefahren bin und er mir dort vieles über Profile erzählt hat. Von ihm und von meiner Mutter habe ich auch später das fachliche Handwerkszeug erlernt.

Ihre Schwester Nina Proll, eine gefragte Schauspielerin, ist neben Ihnen Protagonistin der aktuellen Jubiläums-Kampagne. Welche Rolle spielt sie im Unternehmen ?

Meine Schwester Nina ist seit Jahresbeginn das exklusive Testimonial von Kügele. Wir haben gerade das erste Shooting mit der Fotografin Rita Newman gemacht und starten nach den Kügele Tagen das Follow-up mit einer neuen Kampagne und Videos. Für uns ist Nina die perfekte Botschafterin für die Werte, für die Kügele steht: Innovation, Familie, Nachhaltigkeit und Menschlichkeit. Sie wird nicht nur für unser Jubiläum, sondern langfristig nach außen das Gesicht der Marke Kügele werden und die Bekanntheit der Marke steigern.

Für meine Schwester ist es ein neues berufliches Abenteuer. Begonnen hat es übrigens mit ihrem Interesse an

unserer exklusiven Sockelleisten-Manufaktur, die wir vor fünf Jahren als kleines Unternehmen in die Kügele-Gruppe integriert haben.

Wie präsentiert sich Kügele im Rahmen des Jubiläums ? Auf welche Neuerungen dürfen Ihre Kunden sich freuen ?

Wir haben das Unternehmen in den letzten drei Jahren neu aufgestellt und gehen mit unserem erweiterten Angebot und neuen, auch digitalen, Serviceleistungen zu den Kügele Kundentagen nach außen. Mit unserem neuen Geschäftsmodell bieten wir ein deutlich ausgebautes Sortiment für unterschiedlichste Bodenbeläge, ein umfassendes B2B-Portal und eine stark aufgestellte Logistik. Mit diesem Konzept sind wir für die nächsten drei bis fünf Jahre sehr gut aufgestellt.

Produktseitig werden wir sehr viele Neuheiten im Bereich Metallprofile und Sockelleisten präsentieren. Für Bodenleger und Objekteure haben wir eine ganze Reihe hilfreicher Innovationen für alle Arten von Bodenbelägen entwickelt. Ein besonderer Schwerpunkt unserer Entwicklung liegt auf maßgeschneiderten Sonderlösungen, da individuell gefertigte Profile und Leisten vor allem im Objektbau immer häufiger nachgefragt werden.

Ein anderes wesentliches Thema, das uns schon länger begleitet und für das wir unser Sortiment stark ausgebaut haben, sind die sich nach wie vor dynamisch ➔



Wir haben das Unternehmen in den letzten drei Jahren neu aufgestellt und gehen jetzt mit neuen Serviceleistungen nach außen."

Kügele-Gruppe

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

Hauptanteilseignerin: Dagmar Gross-Kügele

Geschäftsführender Gesellschafter:

Markus Claudius Proll

Prokurist/CFO: Alexander G. Perko

Mitarbeiter: 33

Showrooms: Wiener Neudorf, München

Produktportfolio: Profile (Aluminium, Edelstahl, Kunststoff), Sockelleisten (Aluminium, Holz massiv/furniert, MDF, Kunststoff, Hartschaum), Zubehör



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 der österreichischen Kügele Profile hält, fungiert seine Mutter Dagmar Gross als Hauptanteilseignerin (75 %). An der deutschen Schwwestergesellschaft M. A. Kügele in Oberschleißheim halten zudem seine beiden jüngeren Schwestern Beteiligungen.

Auch privat erlebt der 48-Jährige gerade bewegte Zeiten: Seine Frau und er wurden im Juli 2020 erstmals Eltern einer kleinen Tochter und wollen sich im Juli dieses Jahres das Ja-Wort geben.

entwickelnden Designbeläge. Wir führen für Klick-LVT inzwischen sowohl Profilsysteme zum Klicken als auch zum Schrauben. Und auch für Klebe-Vinyl bieten wir von Treppenkantenprofilen über Abschluss- und Übergangssysteme bis hin zu Fugenlösungen in vielen Aluminium- und Edelstahlausführungen inzwischen wohl eines der größten Sortimente im Markt.

Sie erwähnten eben die Neuaufstellung der Gruppe. Besonders sichtbar wurden die Maßnahmen mit dem Umzug in das neue Logistik- und Verwaltungszentrum in Wiener Neudorf. Wie ist Kügele jetzt aufgestellt ?

Die österreichische Gesellschaft betrieb vor dem Umzug drei dezentrale Standorte, einen nördlich von Wien, einen in Wien und einen in Bratislava in der Slowakei. Das hatte historisch gewachsene Gründe, führte aber letztendlich zu sehr langen Lieferketten. Daher war meine erste größere Entscheidung, alle drei Standorte aufzulösen und einen neuen Zentralstandort in Wiener Neudorf zu etablieren. Wir konnten die Kostenstruktur dadurch entscheidend verbessern. Und zusätzlich haben wir einige Produktionsprozesse an unsere drei Hauptwerke übertragen, mit denen wir weltweit zusammenarbeiten.

Die gesamte Logistik für Österreich und die angrenzenden Staaten in Süd- und Osteuropa erfolgt jetzt zentral von Wiener Neudorf.

Wir haben uns diese Entscheidungen damals nicht leicht gemacht; haben aber aus heutiger Sicht in allen Belangen am neuen Standort Verbesserungen erreicht. Bei der Neupositionierung sind wir sehr überlegt und konzeptionell vorgegangen und möchten jetzt Zug um Zug die Früchte davon einfahren. Im Jahr 2020 haben wir, trotz Corona, das beste Ergebnis der letzten 20 Jahre erzielt – das ist sicher der optimierten Logistik und Effizienz zuzuschreiben.

Wird Liefersicherheit angesichts der bekannten Probleme der Spediteure mit Personalmangel, Staus und anderen Unwägbarkeiten zum alles entscheidenden Argument bei Auftragsvergaben ?

In Kundengesprächen mit Entscheidern geht es heute fast ausschließlich um die Warenverfügbarkeit. Natürlich müssen Sortiment und Preise grundsätzlich kompetitiv sein, aber das allein reicht nicht. Zulieferer müssen gewährleisten, dass das verarbeitende Gewerbe die entsprechende

Qualität zum vereinbarten Preis und zum vereinbarten Termin vor Ort auf der Baustelle hat. Das ist heute sicher noch entscheidender als vor einigen Jahren, auch weil die meisten Verarbeiter kaum noch selbst Lager führen.

Wenn es drauf ankommt, können unsere Kunden sich darauf verlassen, dass die Palette auch kurzfristig auf der Baustelle ist. Darüber hinaus profitieren unsere Kunden von unseren beiden hervorragend gelegenen Abholstandorten in Wien und München mit den entsprechenden Einzugsgebieten. Dieser logistische Vorteil ist eines unserer Alleinstellungsmerkmale.

Sie haben Ihren neuen Schauraum in Wiener Neudorf in Größe und Attraktivität entsprechend darauf ausgelegt. Worauf kam es Ihnen bei der Gestaltung und Konzeptionierung an? Wie werden die Sortimente präsentiert?

Wir möchten jedem Kunden, der zu uns in den Schauraum kommt, in entspannter Atmosphäre unsere Sortimentsvielfalt zeigen und ihm dabei ein ähnlich attraktives Beratungserlebnis bieten, wie wir es in der Vergangenheit nur wenige Tagen im Jahr auf Messen wie Casa oder Domotex getan haben. Bei der Gestaltung der neuen Räume ging es uns auch darum, dass unsere Kunden ihrer Arbeit in einer Wohlfühlatmosphäre nachgehen können.

Der neue Schauraum bietet auf 500 m² einen repräsentativen Empfang sowie einen gut sortierten Abholmarkt für Leisten, Profile und Zubehörartikel des täglichen Bedarfs. Für die Kundenberatung steht uns jetzt ein großzügiger Bereich inklusive moderner, mit neuester Videotechnik ausgestatteter Besprechungs- und Schulungsräume zur Verfügung. Die Präsentation selbst kombiniert zum einen den Verlegebereich in seiner gesamten Vielfalt und zum anderen einen eigenen Bereich für unsere Manufaktur-Sockelleisten. In attraktivem Wohnambiente können die Kunden hier die verschiedenen Leistenvarianten an den Wänden auf sich wirken lassen und ein Gefühl für die jeweilige Raumatmosphäre bekommen.

Wer sind Ihre Kunden? Welche Märkte beliefert Kügele Profile?

Kügele ist seit jeher dem verarbeitenden Gewerbe zugewandt. Unsere Kunden sind Raumausstatter, Maler, Parkett- und Bodenleger ebenso wie Großverarbeiter, Bauträger und Fachmärkte, aber auch regionale Großhändler. Alles in allem beliefern wir rund 3.000 Häuser vorwiegend im DACH-Raum und darüber hinaus in Slowenien, Kroatien, Ungarn und der Slowakei. Die Kundenbetreuung wird aktuell durch acht festangestellte Außendienstmitarbeiter der Kügele-Gruppe gewährleistet. Mit

unserem Baustellenservice, hochwertigen Musterkoffern, der Qualität unserer Profile und der hohen Warenverfügbarkeit haben wir uns auf das professionelle Handwerk ausgerichtet.

Wie haben sich Produktion und Umsätze bei Ihnen in den letzten Monaten entwickelt?

Wir fertigen und vertreiben mittlerweile jährlich über 400 t Aluminiumprofile und rund 500.000 lfm Sockelleisten; hinzu kommen weitere Produkte wie Edelstahlprofile. Seit rund einem halben Jahr verzeichnet das Unternehmen ein starkes Wachstum, das liegt sicher auch daran, dass Kügele auch in Krisenzeiten voll lieferfähig ist.



Maßgeschneiderte Sonderlösungen werden vor allem im Objektbau immer häufiger nachgefragt.

Dann hatten Sie 2020 keine größeren Schwierigkeiten durch Corona?

Nein. Was uns im letzten Jahr getroffen hat, war die Baustellenschließung in Österreich ab Ende März für circa drei Wochen. Um diese Zeit herum hatten wir, wie die gesamte hiesige Branche auch, massive Umsatzeinbrüche. Die Baustellen blieben dann aber zum Glück bei den weiteren Lockdowns in Betrieb, so dass wir bis Jahresende noch einen guten Teil der Umsätze aufholen konnten. Mit unserer deutschen Gesellschaft haben wir 2020 trotz der Pandemie ein kleines einstelliges Umsatzplus erzielt.

Heuer entwickelt sich das Geschäft der Kügele-Gruppe sehr positiv. Unsere Auftragslage ist zurzeit überaus robust, und wir erwarten im laufenden Jahr wieder ein zweistelliges Umsatzwachstum, wie wir es in den letzten zehn Jahren eigentlich immer hatten.

Inwiefern treffen Sie die aktuellen Preiserhöhungen an den Rohstoffmärkten?

Wissen Sie, die Gerechtigkeit an steigenden Rohstoffpreisen ist, dass sie alle gleich treffen. Deshalb mache ich mir darüber grundsätzlich keine Sorgen, sondern sehe es eher sportlich – niemand wird benachteiligt, alle sind gleichermaßen betroffen. In der Euro-Zone profitieren wir zurzeit davon, dass Aluminium in US-Dollar gehandelt wird, und der Euro in den letzten Monaten deutlich stärker geworden ist. Dadurch wurden die Teuerungen etwas abgefedert. →



Der neue KÜGELE-Schauraum bietet neben einen repräsentativen Empfang und einem gut sortierten Abholmarkt viel Platz für Kundenberatung und Produktpräsentationen.

In welchen Produktgruppen strebt das Unternehmen weiteres Wachstum an ?

Grundsätzlich wollen wir in allen lagergeführten Produktgruppen wachsen. Besonders fokussieren wir uns zurzeit unter anderem auf unsere KÜGELE Manufaktur, mit der wir exklusive MDF-Sockelleisten in sechs unterschiedlichen Designs und in Höhen bis zu 20 cm für hochwertige Raumkonzepte offerieren. Damit haben wir uns ein Alleinstellungsmerkmal erarbeitet, das wir konsequent weiter ausbauen werden.

Wir wollen mit dem Angebot maßgeschneiderter Leisten, Profile und Sonderanfertigungen neue Märkte erschließen, indem wir sagen, was immer der Verarbeiter möchte, kann KÜGELE anbieten. Wir fertigen Sonderprodukte selbst - jeden Radius, rund oder trapezförmig, rechteckig oder quadratisch-, in der Aluminium-Bearbeitung und bei Biegeprozessen erreichen wir ein sehr hohes Niveau.

Des Weiteren haben wir für Bodenleger und Fliesenleger vor Kurzem jeweils eigene Produktlinien als Vollsortiment eingeführt. Das Angebot für keramische Fliesen mit Profilen aus Aluminium, PVC und Edelstahl sowie dem entsprechenden Zubehör wurde stark ausgebaut. Alle Artikel sind als Lagerware verfügbar.

Wo liegen aktuell Schwerpunkte in der Produktentwicklung ? Funktional und designmäßig...

Bei der Entwicklung unserer Verlegesysteme und Profilösungen stehen die Bedürfnisse der Bodenleger und Objektore im Vordergrund. Auf der Baustelle machen

für jede Verlegesituation passende Produkte den Unterschied - und dies spiegelt sich in der KÜGELE-Sortimenttiefe wider.

Das Wichtigste für unser ja doch breitgefächertes Kundenspektrum ist die Funktionalität und die Zuverlässigkeit der Produkte. Ein gutes Profil verzeiht den einen oder anderen Montagefehler. Die Reserve des Produktes sollte deshalb etwas höher sein, ein oder zwei Millimeter, auch wenn dadurch die Sichtfläche möglicherweise etwas größer ist. Von insgesamt rund 2.500 Aluminiumprofilprodukten am Lager verkaufen wir zu ca. 90 % funktionale Produkte und zu ca. 10 % Designprodukte.

Welche Trends sehen Sie im Markt ? Generell und bei Ihnen...

Der Trend geht aus unserer Sicht immer weiter zur hohen Warenverfügbarkeit. Lieferverzögerungen werden kaum noch akzeptiert bzw. können kaum noch verkraftet werden, weil Verzögerungen auf der Baustelle immer teurer werden. Künftig wird es immer mehr darauf ankommen, dem Kunden eine effiziente Logistikkette darzulegen sowie ein ausreichend großes Produktsortiment, das jegliches Anwendungsthema des Verlegers abdeckt und für jeden Anwendungsfall mindestens eine funktionale Lösung bietet.

Eine weitere wesentliche Entwicklung sehen wir in der wachsenden Bedeutung der B2B-Online-Kundenberatung. Das beste Online-Business-Konzept wird künftig im Bauzuliefergewerbe über die Marktführerschaft entscheiden.

Wie gut ist KÜGELE für die digitale Transformation der Kundenbetreuung und der Vertriebsprozesse gerüstet ?

Wir haben unser Corporate Design 2020 komplett neu gestaltet und in diesem Zuge auch das KÜGELE-Portal vollständig überarbeitet und zum Jahreswechsel gelauncht. Wir bieten jetzt eine umfassende Online-Plattform mit Produktinformationen, Datenblättern und technischen Zeichnungen zu jedem Profil und zu jeder Sockelleiste. Dies war ein Wunsch der Verarbeiter und Bauträger für Ausschreibungen.

Wir arbeiten zurzeit sehr fokussiert an unserer Online-Präsenz und werden die Funktionalitäten des Portals in den kommenden Monaten weiter stark ausbauen - hier dürfen unsere Kunden noch viel von uns erwarten. Digitalisierung ist für uns nicht einfach nur ein Schlagwort, sondern tatsächlich unsere Leidenschaft geworden.

Das Gespräch führte Imke Laurinat im März 2021