



Simon Küng (57), Geschäftsleiter und Inhaber der Küng Platten AG in Willisau. Foto **Norbert Bossart**

Sein Credo: «Menschen machen Geschäfte»

Vom Ein-Mann-Unternehmen zum Platzhirsch im Fachhandel mit Bau- und Holzwerkstoffen in unserer Region: Simon Küng führt das Familienunternehmen Küng Platten AG in zweiter Generation. Was sind deren Trümpfe, um erfolgreich zu sein?

von *Norbert Bossart*

Simon Küng, wie haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Mit einem Sommerferienjob im Betrieb meines Vaters. Ich nahm Telefone entgegen und half mit, Isolationsmatten aus den Bahnwagen auszuladen. Letzteres war eine bissige Angelegenheit (*lacht*). Doch es hat mir nicht geschadet, schmutzige Hände zu bekommen. Möglich war ein erster Einblick in eine mir fremde Arbeitswelt.

Was war als Kind ihr Traumberuf?

Journalist – am liebsten wäre ich Sportreporter geworden. Bereits als Kind habe ich Fussballspiele live kommentiert. Mein Traum war, im Münchner Olympiastadion beim WM-Final 1974 in der legendären

Reporterkabine zu sitzen. So habe ich einst Beni Thurnherr einen Brief geschrieben und wollte wissen, wie man TV-Moderator wird. Leider habe ich von ihm keine Antwort erhalten.

Fussballprofi beim HSV, dem Hamburger Sportverein, wäre doch ein weit naheliegenderer Traumjob für Sie gewesen – als einer der wohl grössten und treuesten Fans dieses deutschen Traditionsvereins.

Eher hätte mich beim HSV der Trainer- oder Managerjob gereizt. Ein Ensemble aufzubauen und zu orchestrieren, welches mit gemeinsamem Spirit und Zusammenhalt den Koryphäen Bayern, Dortmund und Co.

die Stirn geboten hätte. Und heute dort spielen würde, wo es hingehört: in der ersten Bundesliga. Es wäre spannend, zu sehen, ob ich auch im Sport mit meiner Philosophie, die auf Motivation und Wertschätzung beruht, Erfolg hätte. Das Team muss den Trainer – sprich Chef – mögen und umgekehrt, um erfolgreich zu sein. Dies ist nicht nur im Fussball, sondern überall der Fall.

Inzwischen sind Sie seit 30 Jahren (!) in der Familienunternehmung Küng Platten AG tätig und führen diese seit 1996 in zweiter Generation. Wurde Ihnen diese Aufgabe in die Wiege gelegt?

Ich war der Jüngste in unserer Familie. Mein Bruder wählte den Weg in Richtung Kunst und Kultur, meine beiden Schwestern verliessen Willisau und wählten andere berufliche Herausforderungen. Vaters Wunsch war eine familieninterne Nachfolge – doch unter Druck hat er mich nie gesetzt, was ich zu schätzen wusste. So absolvierte ich nach der Matura eine KV-Lehre und besuchte danach die Fachhochschule für Wirtschaft – genoss also eine gute Grundausbildung, nach der mir viele berufliche Wege offenstanden. Nach der Diplomierung entschied



Die Kundenberatung im Showroom ist einer der Trümpfe der KÜNG PATTEN AG. Foto **Norbert Bossart**

ich mich, in die grossen Fussstapfen meines Vaters zu treten. Ein Entscheid, den ich bis heute nicht bereue.

Welche Tugenden muss ein Firmenchef haben?

Er muss motivieren können, Vorbild sein, Fairness hochhalten und Wertschätzung vermitteln. Dann «chrampfen» die Mitarbeitenden auch gerne für den Chef, setzen sich für das Unternehmen ein.

Wie lautet Ihr Leitspruch im Geschäftsleben?

«Menschen machen Geschäfte.»

Will heissen?

Gerade in einem Handelsbetrieb sind es die Menschen, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Daher gilt es zu den Mitarbeitenden Sorge zu tragen. Ich pflege einen kooperativen Führungsstil. Unser Unternehmen ist wie eine grosse Familie. Sie hat mit flachen Organisationsstrukturen und kurzen Entscheidungswegen gute Erfahrungen gemacht. Eine offene und klare Kommunikation mit der Belegschaft ist mir wichtig. Zentral für den Geschäftserfolg ist ein guter Teamgeist. Ziehen alle an einem Strick, lässt sich mit vereinten Kräften Grosses bewegen. Ich bin stolz darauf, dass unsere Mitarbeitenden in vielen Belangen überdurchschnittlichen Einsatz leisten und sich stark mit der Firma identifizieren. Etliche halten uns seit Jahren oder gar Jahrzehnten die Treue.

Zurück zum Firmeninhaber Simon Küng. Fragt man nach den Stärken des Chefs, ist in der Belegschaft zu hören: «Er ist gradlinig, treu, ehrlich und grosszügig.» Stimmt das?

Das sind schöne Komplimente, denen ich versuche, gerecht zu werden. Tag für Tag. Apropos Grosszügigkeit: Wer viel gibt, bekommt auch viel zurück.

Welche Schwächen haben Sie?

Manchmal bin ich ungeduldig, zu detailverliebt und zu perfektionistisch. Mein Ziel ist es, weniger im Tagesgeschäft eingebunden zu sein; vermehrt Verantwortung auf weitere Schultern zu verteilen. So kann ich mich verstärkt den Zukunftsstrategien widmen.

Auf welche Weichenstellung sind Sie besonders stolz?

Kurz nach meinem Firmeneintritt habe ich das Küng-Platten-Sortiment mit Parkett- und Bodenbelägen ergänzt. Dabei kamen mir die Berufserfahrungen während meiner zweijährigen KV-Lehre in einem Parkettwerk zugute. Heute machen die Parkett- und Bodenbeläge ungefähr 20 Prozent unseres Umsatzes aus- die gesamte Palette an feinen Innenausbauprodukten circa 35 Prozent. Weiter habe ich in jungen Jahren unser EDV-System samt der gesamten Sortimenterfassung aufgebaut. Zudem gelang die Anpassung unserer Organisationsstruktur, um unser Wachstum besser meistern zu können. So haben wir heute eine schlan-

ke Geschäftsleitung, zwei Verkaufs- und ein Logistikteam mit Leitern. Zudem durfte ich vor dreieinhalb Jahren als Projektleiter zusammen mit vier anderen Holzhändlern einen schweizweit führenden Web-Shop im Holzhandel lancieren. Dieser bewährt sich.

Aus welchem Misserfolg haben Sie am meisten gelernt?

Ich bin kein perfekter Mensch. Fehler können überall passieren. Auch in unserer Unternehmung. Es gilt aus Fehlern die richtigen Schlüsse zu ziehen, damit sie kein zweites Mal passieren.

Von der Ein-Mann-Bude zum Platzhirsch der Region im Fachhandel mit Bau- und Holzwerkstoffen: Was waren die Erfolgsrezepte?

Unser über die Jahrzehnte gewachsenes Know-how macht uns zu dem, was wir sind: Material-Profis. Wir haben uns stetig weiterentwickelt und dabei Qualität, Verlässlichkeit und Beratung im Fokus behalten. Hierfür ist die Kontinuität im Personal eminent wichtig.

«Nicht mit Handwerk, sondern mit Handel wirst du reich», heisst es im Volksmund. Korrekt?

Wenn man es im Handel schlau macht, kann das in der Tat so sein. Die Stadt meines Herzens, Hamburg, stellt dies augenscheinlich unter Beweis. In der Hansestadt sorgt der Handel seit Jahrhunderten für ein florierendes (Wirtschafts-)Leben. Machst du im

Handel alles richtig, kannst du Wertschöpfung schaffen, und dabei Geld verdienen. Das ist keine Schande. Den Grossteil des Gewinns aus dem Handel investierte ich in den letzten Jahrzehnten ins Unternehmen. Mit dem Rest geniesse ich unter anderem auch die schönen Seiten des Lebens.

Ihre Unternehmung ist nicht bekannt dafür, Preisbrecher am Markt zu sein und vorwiegend mit hohen Rabatten und Aktionen auf Kundenfang zu gehen. Dennoch ist die KÜNG Platten AG erfolgreich. Warum?

Der Wettbewerb ist immer intensiver geworden. Es gibt viele Anbieter – inzwischen auch hier und dort Baumärkte in unserer Region. Dennoch spielt die KÜNG Platten AG nicht den billigen Jakob. Wir wollen uns von Mitbewerbern abheben und differenzieren. Meine Vorgabe ist: Die KÜNG Platten AG ist immer 5 bis 10 Prozent besser und anders als die anderen Anbieter. Statt rein über den Preis zu verkaufen, bringen wir Trümpfe wie hohe Kompetenz, professionelle Beratung und einen optimalen Service mit ins Verkaufsgespräch. Eine gute Beratung und Qualitätsprodukte haben ihren Preis – doch sie zahlen sich für unsere Kundschaft aus.

Was zeichnet die KÜNG-Mitarbeitenden aus?

Fast alle stammen ursprünglich aus der Handwerker-Praxis und bilden sich danach kaufmännisch sehr gut aus. Parallel dazu betreiben wir mit unserem Team laufend interne und externe Weiterbildungen. Auf ihr aktuelles Wissen können die Kunden vertrauen, wenn es um Materialien, Technik und Trends geht.

Kundennähe als Trumpf?

Wie bereits erwähnt, steht bei der Firma KÜNG Platten immer der Mensch im Mittelpunkt. Trotz Digitalisierung und Online-Zeitalter setzen wir auf «Face to face». Will heissen: Wir legen grossen Wert auf den persönlichen Kontakt und pflegen diesen bewusst und intensiv. Doch Kundennähe reicht nicht aus, um Erfolg zu haben. Denn etliche Mitbewerberinnen und -bewerber arbeiten mit ähnlicher Strategie. Entscheidend sind daher die weichen Faktoren.

Weiche Faktoren im Handel – die da wären?

Letztlich liegt der Erfolg im Detail. Von hellen Arbeitsplätzen über einen modernen, kundenfreundlichen Webauftritt bis zur behaglichen Atmosphäre in den Ausstellungsräumen – wir feilen stetig an Kleinigkeiten. Die Ausstellung «rund um den Innenausbau» ist bekannt und gut frequentiert. Gerade im Bodenbereich ist es wichtig, die verschiedenen Holz- und Verlegearten sowie Oberflächen mithilfe von grösseren Musterflächen beurteilen zu können. Speziell in unserer Beratungszone «Eins zu Eins» erfahren Besucherinnen und Besucher, dass wir unsere Funktion in erster Linie als Problemlöser sehen. Deswegen präsentieren wir in dieser Ausstellungsplattform technische Produkte genauso, wie sie in der Praxis angewendet werden.

Viele Kunden fahren aber nicht mehr zu einer Ausstellung, sondern kaufen online ein. Digitalisierung und Web – Fluch oder Segen?

Beides. Einerseits verschafft uns die Digitalisierung Möglichkeiten, die Arbeits-

prozesse und die Lagerbewirtschaftung zu optimieren. Andererseits suchen Leute vermehrt die günstigsten Angebote anonym im World Wide Web. Fakt ist: Das Rad lässt sich nicht zurückdrehen. So hat die KÜNG Platten AG laufend in die Informatik und Digitalisierung investiert und betreibt einen Web-Shop.

Blicken wir in die Zukunft: Holz(bau) ist trendy. Rosige Aussichten?

Wir haben als Handelsunternehmen mit einem Schwerpunkt für Holzprodukte in der Tat gute Zukunftschancen. Die ökologischen Vorzüge von Holz gegenüber anderen Werkstoffen sind gross. Holz ist eine erneuerbare Ressource, ein vielseitiger, langlebiger Baustoff – und nachhaltig! Schönes, Wertvolles, Heimeliges und Nützlichliches lässt sich daraus fertigen. Die Tendenz zu Holzprodukten wird in der Bevölkerung noch anwachsen. Holz wird sowohl von Bauwilligen als auch Planern und Architekten zunehmend bevorzugt (werden).

Sie streben einen weiteren Ausbau des Betriebs an?

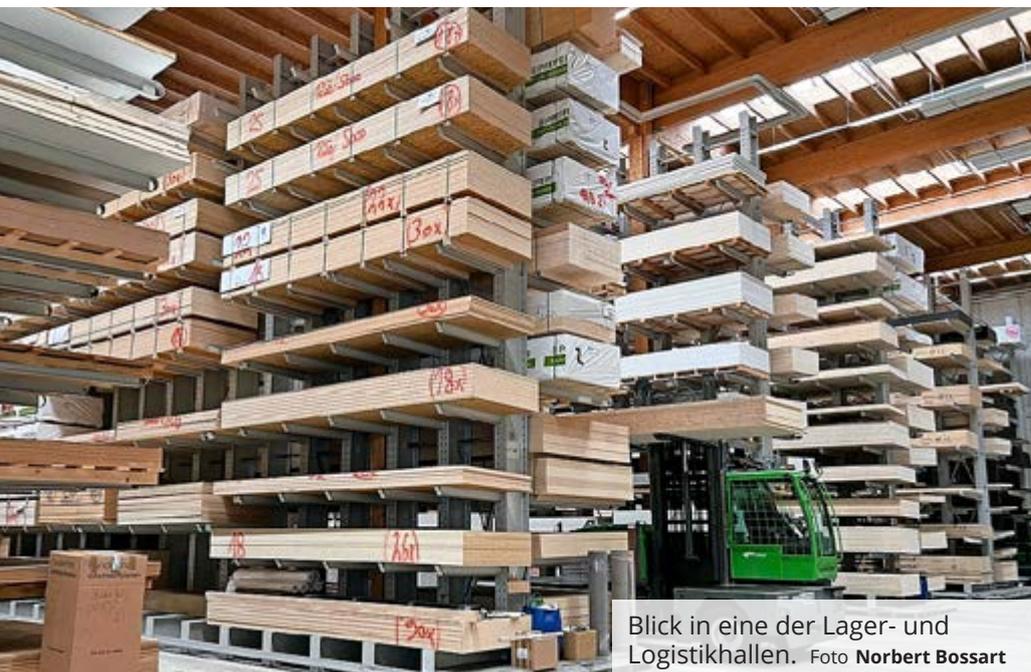
Wir können und wollen quantitativ nicht unendlich wachsen – dazu fehlt es uns an grösseren Landreserven. Ausserdem legen wir sowieso mehr Wert auf ein qualitatives Wachstum. Bei uns steht die Erarbeitung von Wertschöpfung im Vordergrund. Mit unserer aktuellen Grösse können wir mit Kundennähe und Flexibilität glänzen.

Wie schaffen Sie die Work-Life-Balance?

Ich treibe in der Freizeit viel Sport und bin in der Natur unterwegs. Ausserdem geniesse ich die Stunden mit meiner Partnerin und meinen drei erwachsenen Kindern sehr. Und dann ist da ja noch mein Herzensclub HSV ...

Sie sind nun 57-jährig. Haben Sie Ihre Nachfolge bereits aufgegleist?

Die grösste Herausforderung eines jeden Unternehmers ist es, seine Nachfolge passend zu lösen. Das beschäftigt mich seit Jahren. Es ist meine wichtigste Aufgabe in den letzten Berufsjahren, die ich gut meistern will. Familienintern zeichnet sich keine Lösung ab. Meine drei Kinder schlagen andere Berufswege ein – was ich respektiere. Somit werden wir firmeninterne Lösungen oder einen allfälligen Verkauf prüfen. Bereits seit einiger Zeit bin ich in diesem Prozess und das Ganze wird jährlich konkreter. In jedem Fall ist es mir wichtig, dass weiterhin der «KÜNG-Spirit» gelebt wird und die Zukunft aller Mitarbeitenden gesichert ist. ■



Blick in eine der Lager- und Logistikhallen. Foto Norbert Bossart



Blick auf das Firmenareal der Kung Platten AG in Willisau. Foto zvg

Alles begann als Ein-Mann-Betrieb

Die Firma Kung Platten AG ist im Fachhandel mit Bau- und Holzwerkstoffen seit 66 Jahren erfolgreich auf dem Markt. Die wichtigsten Kennzahlen und Meilensteine in der Firmengeschichte.

Die Willisauer Unternehmung Kung Platten AG beschäftigt heute rund 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich rund 32 Vollzeitpensen teilen, darunter sind jeweils zwei bis drei Lernende.

Kung Platten ist vorwiegend regional tätig, im Kanton Luzern und dem angrenzenden Bernbiet. Zu den Kernkunden zählen in erster Linie Profis rund um den Bau: Schreinereien, Zimmereien, Bodenleger, Dachdecker, Gipser und das Bauhauptgewerbe. Im Showroom gehen auch Planerinnen und Planer, Architektinnen und Architekten, Bauwillige, Baukommissionen usw. ein und aus.

Kung Platten profiliert sich als «ausgewiesenes Fachgeschäft mit kompetenter individueller Beratung». Eine edle Ausstellung mit Produkten rund um den Innenausbau gehört ebenso zum eigenen Areal wie zahlreiche Logistik-Hallen und moderne Büro-Arbeitsplätze.

Das Angebot des Willisauer Fachhändlers ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen – sowohl in der Produktpalette an sich als auch in der Sortimentstiefe. Kernbereiche im Verkauf liegen in den Segmenten von Holzwerkstoffplatten (roh und veredelt), Dämmstoffen, Türen, Terrassenböden, Bodenbelägen usw. Die Ausstellung «rund um den Innenausbau» präsentiert auf einer Fläche von mehr als 500 Quadratmetern Ideen und Inspirationen für die Raumgestaltung mit Qualitätsfabrikaten

aus den Bereichen Boden, Wand/Decke, Türen sowie Terrassenböden und Fassaden.

Anton Kung legte den Grundstein

Anno 1958 gründet Anton Kung, heute 92-jährig, die Handelsfirma. Sein erstes Domizil mit bescheidener Lagerfläche bezieht der damalige Jungunternehmer an der Silbergasse in Willisau, in einem kleinen Holzschuppen beim Willisauer Bahnhof. 1960 erfolgt die Verlegung des Hauptlagers an den noch heute aktuellen Standort an der Menznauerstrasse. Bis Ende der Siebzigerjahre folgen Investitionen in neue Lagerkapazitäten, Fahrzeuge und einen Bahnanschluss. 1986 wird die Ausstellung «Holz und Raum» eröffnet. 1990 bezieht die Kung Platten AG neue Büroräumlichkeiten auf dem Firmengelände.

Der Firmenausbau unter Simon Kung

1996 übernimmt Simon Kung die Firma von seinem Vater. Gleichzeitig wird der Generationenwechsel in der Geschäftsleitung vollzogen. Simon Kung, Betriebsökonom FH, und Walter Grüter, Schreinermeister, übernehmen das Zepter. 1999 wird nach mehrmonatiger Umbauphase die firmeneigene Ausstellung «Holz und Raum» neu eröffnet. 2002 erfolgt der Bezug der Beratungszonen «Lieferbar» und «Eins zu Eins» sowie die Inbetriebnahme von «Drive-in/McWood» für Abholkunden. Geschäftsleitung und Administration beziehen im

selben, frisch erstellten Gebäude neue Büroräumlichkeiten. In den Jahren 2005 und 2006 setzt Kung Platten mit dem Bau einer markanten Holzhalle einen weiteren wichtigen Meilenstein in der Firmengeschichte. Deren Volumen ist 18 000 Kubikmeter gross. 2008 feiert eine 22-köpfige Belegschaft das 50-Jahr-Jubiläum. 2011 nimmt Kung Platten die Lagerhalle Schüür in Betrieb. 2018 wird die Umgestaltung des Showrooms abgeschlossen. 2018 begeht die Kung Platten AG mit ihrer 30-köpfigen Belegschaft das 60-Jahr-Jubiläum. Simon Kung schenkt seiner Belegschaft alle fünf Jahre eine dreitägige Reise mit einigen Highlights. Und Zeit, einmal im Kreise der Mitarbeitenden unbeschwerte Stunden zu verbringen. Nach München, Hamburg und Heidelberg ging es 2023 nach Köln.

Zukunft der Firma wird aufgeleitet

Simon Kung, inzwischen 57 Jahre alt, gleist die Zukunft der Unternehmung auf und arbeitet auch an seiner eigenen Nachfolge (siehe Interview). Zum einen, weil sich familienintern keine Lösung abzeichnet, zum andern, weil sich mit Walter Grüter ein langjähriges und äusserst verdientes Mitglied der Geschäftsleitung per 30. Juni 2024 altersbedingt aus der Geschäftsleitung verabschiedet. Walter Grüter hat die Willisauer Unternehmung über fast drei Jahrzehnte mitgeprägt. An seine Stelle rückt nun Marco Affentranger als COO. Der 43-Jährige kennt das Baugewerbe von der Pike auf. ■

Weitere Infos:
www.kueng-platten.ch