

# Spezialmaschinen für Alle



Zunehmend orientieren sich Unternehmen in Richtung Ni-

■ **K&B:** European Rental klingt nach viel. Was steckt dahinter?

■ **Kühne:** Mit diesem komplett eigenständigen Unternehmen biete ich Großgeräte speziell für den Vermieter an. Hat ein Vermieter nicht das passende Großgerät, kann er es bei European Rental mieten. Die

Geräte werden wir europaweit vermarkten. Das Vertriebsbüro ist zweisprachig, deutsch und englisch, besetzt.

■ **K&B:** Welchen Vorteil hat ein Vermieter, der bei Ihnen mietet?

■ **Kühne:** Zum Einen kann er nun seinem Kunden ein breiteres Spektrum an Spezial-Maschinen anbieten, zum Anderen braucht sich der Vermieter weder um die Kapitalbeschaffung noch um die Investitionen in diesem Bereich oder gar um die Vermarktung zu kümmern, die sich stark von der der Standardmaschinen unterscheidet. Der Service und die Wartung der Geräte wird ebenfalls von European Rental übernommen.

■ **K&B:** Holt sich ihr Kunde nicht seinen eigenen Wettbewerb auf die Baustelle?

■ **Kühne:** Alle Maschinen von European Rental werden nur in Herstellerfarben ausgeliefert. Auf den Maschinen ist lediglich das Firmenlogo und die Telefonnummer zu sehen und dies in normaler - nicht überdimensionierter - Größe. European Rental ist vom Vertrieb bis zur Administration vollkommen eigenständig. Wird einmal ein Gerät von einem Endkunden direkt angefragt, werden andere Preise angesetzt als bei einem Vermieter, der schließlich legitimer Weise auch an dem Geschäft

schenmärkte und -produkte. Kann ein einfaches Vermietunternehmen ein solches Spezialgerät überhaupt ausreichend vermarkten? Anfang kommenden Jahres startet Michael Kühne mit seiner neuen Firma European Rental und vermietet Spezialgeräte an Vermieter. Kran & Bühne hat sich nach den Hintergründen erkundigt.



Vermieter für Vermieter. European Rental vermietet Spezialmaschinen.

verdienen will. Das hier natürlich ein gewisses Vertrauen aufgebaut werden muss, ist klar.

■ **K&B:** Wie viel Maschinen hat das Unternehmen?

■ **Kühne:** Starten werden wir zunächst mit zwei Diesel-Allrad-Scheren-Arbeitsbühnen mit 26,5 und 28 Metern Arbeitshöhe, die den Outdoor-Bereich abdecken sollen. Ergänzend dazu stehen für den Indoor-Bereich zwei Elektroscheren mit einer Arbeitshöhe von je 26,5 Metern und einer Breite von 1,2 Metern zur Verfügung. Des Weiteren haben die ersten Gespräche mit führenden Herstellern bereits stattgefunden, um die Vermietflotte im Elektroscherenbereich auch in den niedrigeren Höhen kurzfristig aufzustocken.

Und last but not least werden wir mit ausgesuchten Partnern im Bereich der Teleskop- und Gelenkteleskopbühnen bis 40 Meter Arbeitshöhe kooperieren, um die Ressourcen, die zur Zeit auf dem Vermietmarkt vorhanden sind, optimal im Sinne des Kunden zu nutzen.

■ **K&B:** Wie möchten Sie bei solch großem Areal den Service der Maschinen gewährleisten?

■ **Kühne:** Es sind bereits Verträge mit verschiedenen Partnern und den Herstellern geschlossen worden. Auf deren bereits installiertes Netz werden wir größtenteils zurückgreifen. Darüber hinaus sind die Geräte mit entsprechender Datenerfassung ausgestattet, damit schon im Vorfeld, beispielsweise bei einer Batterie mit zu wenig Leistung eingegriffen werden kann.

■ **K&B:** Sehen sie tatsächlich Bedarf für ein solches Unternehmen?

■ **Kühne:** Ich habe ein sehr gutes Gefühl dabei, zumal bereits jetzt zahlreiche Anfragen für die Großgeräte aus Deutschland, Österreich, Frankreich, Italien Großbritannien und den Niederlanden vorliegen. Hier wird auch der Gedanke der europaweiten Vermietung deutlich. Zudem zeigt sich gerade jetzt, dass Projektgeschäfte gegenüber dem Tagesgeschäft noch lukrativ sind.

Alle Geräte werden in neutralen Herstellerfarben angeboten

