

Collé entdeckt den Süden

Collé kommt. Das niederländische Unternehmen hat in den letzten Jahren Vermietung und Verkauf von Arbeitsbühnen, Teleskopladern und Baumaschinen stark ausgebaut. Vor zwei Jahren wurde der neue Standort einige Hausnummern weiter im niederländischen Sittard an der deutschen Grenze bezogen, ein Areal, das sechs Mal so groß ist, wie das bisherige. Inzwischen liegt der Umsatz, den die rund 200 Mitarbeiter generieren, bei fast 60 Millionen Euro. Seit über 100 Jahren gibt es das Familienunternehmen Collé. Heutzutage firmiert es unter Collé Rental & Sales, mit Hauptsitz in Sittard. Inzwischen gibt es Niederlassungen in Utrecht und Eemshaven (und Ende dieses Jahres auch in Groningen) in den Niederlanden sowie Bremen, Hamburg und Osnabrück in Deutschland und auch in

Das niederländische Unternehmen plant in Süddeutschland mehrere Niederlassungen. Rüdiger Kopf hat mit Frits Collé und Frans Collé über das Familienunternehmen gesprochen.



Lenken die Geschicke des Unternehmens: Jean Schreurs, Frits Collé und Frans Collé

Belgien. Und weitere sind in der Planung. „Wir wollen in Stuttgart, München und im Rhein-Neckar- oder Rhein-Main-Gebiet weitere Niederlassungen errichten“, gibt Collé einen Ausblick auf die aktu-

ellen Investitionen. Akquisitionen werden dabei nicht ausgeschlossen. Darüber hinaus entsteht gerade in Groningen ein weiteres Depot mit 9.000 Quadratmetern, von wo aus der Norden Hollands und der Westen Niedersachsens bedient wird.

Das Unternehmen fußt auf drei Geschäftsfeldern: Baumaschinenvermietung, Baumaschinenhandel und auf der Abteilung Projekte und Events. In der Vermietung werden inzwischen europaweit über 3.500 selbstfahrende, große Baumaschinen vermarktet, in der Hauptzahl Arbeitsbühnen, Teleskoplader, Stapler und Generatoren. Darin nicht mitinbegriffen sind die ungezählten „Kleinteile“ wie Abbruchhämmer, Anbaugeräte oder Ausstattung für Container. „Wenn wir keine 500 Maschinen für die Vermietung auf dem Hof haben, dann haben wir ein Problem“, sagt Collé. Diese trockene und klare Aussage sagt schon einiges über das Unternehmen Collé. Es spielt bei den Großen mit. 30 eigene Tieflader sorgen dafür, dass der stete Fluss von Maschinen zum Mietkunden und zurück rei-

bungslos funktioniert. Besonders bei den Teleskopladern – rund 500 Stück sind in der Miete – hat das Unternehmen die Nase vorne. „Wir haben die meisten Rotierende Teleskopstapler in Europa in der Vermietung“, ist sich Collé sicher. Die Auswahl bei den Arbeitsbühnen lässt sich ebenfalls sehen. Über 100 LKW-Bühnen von 14 bis 103 Meter stehen zur Auswahl, Scherenbühnen bis 33 Meter und bei den Teleskopbühnen geht es ebenfalls bis in die maximalen Höhen, mit der neuen Genie SX 180 hinauf fast 57 Meter Arbeitshöhe.

Seit Jahrzehnten ist Collé auch Händler für Manitou, Genie und Palfinger, um nur einige zu nennen. Im letzten Jahr hat Collé sowohl von Manitou als auch von Palfinger Auszeichnungen für seine Aktivitäten als Händler erhalten. Die Auszeichnung bezieht sich nicht nur auf den reinen Absatz oder den 1.500 Quadratmeter Ausstellungsraum in Sittard, sondern und besonders auch die Qualität des Services sowie der angeschlossenen Werkstätten. „Die meisten Maschinen verkaufen wir an Händler und Ver- ▶▶



Groß ist die Palette der angebotenen Maschinen

«mieter», fügt Collé dabei an. Um sein Handelsnetz jetzt weiter auszubauen, werden zum einen in Süddeutschland Niederlassungen eröffnet, zum anderen weitere Marken hinzugenommen, wie beispielsweise Magni, einen jungen, italienischen Rotierende Teleskopladerhersteller.

Eines fällt jedem Besucher in Sittard sofort auf: Alles hat seinen Platz. Klare Strukturen, klare Platzierungen und klare Anweisungen. „Suchen kostet Geld“, bringt es Collé auf den Punkt. Das ist auch in der Organisation zu sehen. Alles, ob Kabel oder Maschine, wird wenn es zurückkommt durchgecheckt. Wenn die Maschinen laufen, bringen sie Geld. Gibt es einen Störfall, kostet das Geld. „Maschinen müssen gut funktionieren, dann sind die Kunden zufrieden“, ist die einfache Rechnung, die Collé aufmacht. Zwei Mitarbeiter sind nur mit dem Säubern der Maschinen beschäftigt. Auch hier die einfache aber klare Aussage. „Du bekommst das Gerät nur so sauber zurück, wie du es vermie-



Das neue Areal von Collé in Sittard

test.“ Wer 3.500 selbstfahrende Maschinen vermie- tet, braucht zudem vor allem eines: Reifen. Und einen Mitarbeiter, der den lieben langen Tag nichts anderes macht, als Reifen auszuwechseln. Es verwundert daher nicht mehr, dass in Sittard auch eine eigene Lackierung und eine Abteilung für die Beschriftung der Maschinen vorhanden sind, ganz abgesehen von einem Ersatzteillager aus dem täglich zwischen 100 bis 200 Teile versendet werden. Damit alles auch picobello aussieht, gibt es eigene Mitarbeiter, die sich nur um die eigenen Immobilien kümmern.

Die Stärken des Unternehmens



Auch bei Reifen ist das Unternehmen aus Sittard gut sortiert



Frans Collé, Herr (nicht nur) der Bühnen

sieht Collé in der internen Entscheidungskette. Von Budgetierung halten er, sein Sohn Frits Collé und Jean Schreurs nicht viel. Sind Investitionen zu tätigen, beraten sie und fällen eine Entscheidung. So kann es durchaus auch sein, das eben Mal ein Millioneninvest in drei Sekunden klar gemacht wird. So braucht man aber auch nicht an Ausgabentöpfen festhalten, die vielleicht zu Beginn des Jahres Sinn gemacht hätten, sich aber im Laufe der Monate als un-

geeignet entpuppen. Auch in Zeiten der Eurokrise, die weder an Belgien noch Holland – den Hauptmärkten von Collé – spurlos vorbeigegangen sind, noch an Deutschland, für das Collé ebenfalls mit etlichen Insolvenzen rechnet. Hier gilt für ihn der oft zitierte Spruch „Krisen sind Chancen, vor allem für ein Unternehmen, das von den Banken mit AAA ein-

gestuft wird“, fügt er mit einem Augenzwinkern an. Den Grund für seinen Erfolg sieht Collé vor allem in einem begründet: „Das Beste, was wir haben ist unser Personal.“ Die sind zum Teil schon Jahrzehnte dem Unternehmen verbunden und werden regelmäßig geschult. Das bemerkt auch der Kunde, der sieben Tage die Woche von 7 Uhr morgens bis 19 Uhr abends immer jemanden bei Collé erreicht und – was noch wichtiger ist – eine Antwort bekommt.

K&B