

Messeerfolg übertrifft alle Erwartungen

Aufbereitungsprofis KÖLSCH und Christophel hochzufrieden mit der bauma 2019

Die beiden Spezialisten für die Aufbereitung präsentierten sich auf der bauma einmal mehr unter einem Dach. Diesmal mit ihrem bisher größten Stand: mit 50 Metern Länge und über 1.400 Quadratmetern Ausstellungsfläche. Die Entscheidung für den XXL-Auftritt erwies sich als goldrichtig. Die Quantität und Qualität der Besucher wie auch die der Abschlüsse zeigten, dass der Aufbereitungs- und Recyclingsektor florieren. Dies gilt für die Anbieter ebenso wie für die Anwender. Doch kein Wachstum ohne Wandel: Das Angebotsspektrum der beiden Aussteller hat sich erheblich erweitert.



BU: Zwei Teams in gemeinsamer Mission: Die Unternehmen KÖLSCH und Christophel freuen sich über eine gelungene bauma 2019.

KÖLSCH und Christophel versorgen Kunden in Deutschland seit Jahrzehnten mit exzellenten Maschinen für die mobile Aufbereitung mineralischer Baustoffe. Auf der bauma hinzu kamen Maschinen für die Nassaufbereitung sowie Shredder und Siebtrommeln für Grünabfall, Holz und die Abfallaufbereitung. Erstmals ausgestellt wurden eine Pronar Trommelsiebmaschine und eine Matec Kammerfilterpresse für die Wasseraufbereitung, die derzeit größte ihrer Art.

Zu einem regelrechten Publikumsmagneten mauserte sich eine Terex Washing Systems-Lösung, nur fünf Gehminuten vom KÖLSCH Stand entfernt war sie in Aktion zu erleben.



Gezeigt wurden darüber hinaus ein Sieb von Powerscreen, zwei raupenmobile Brecher von Rubble Master, ein kompakter Brecher von [CityEquip](#), je ein Kegelsieb und Schwerlastsieb von Portafill und drei Förderbänder von Telesack.



Vom ersten Tag an bestens besucht

Der „ruhige erste Tag“ fiel 2019 für KÖLSCH und Christophel aus: Der Stand war von Anfang an bestens besucht und Anlaufpunkt von Kunden und Interessenten aus ganz Deutschland. Das Publikum zeigte sich nicht nur aufgeschlossen, sondern auch außerordentlich investitionsfreudig. Immer wieder interessierten sich auch Unternehmer mit bereits vorhandenen Großgeräten für kompakte und mobile Lösungen.

So kam zu den erwarteten Abschlüssen ein erfreuliches Neugeschäft hinzu. KÖLSCH und Christophel beobachteten darüber hinaus, dass mancher Kunde nach einer Proberphase mit anderen Anbietern den Weg zu ihnen zurückfand. Ein Indiz für steigende Ansprüche der Abnehmer von aufbereiteten oder recycelten Rohstoffen: Immer häufiger sind zuverlässige, nachhaltige und flexible Lösungen gefragt, die erstklassige Ergebnisse liefern. Das [Know-how](#) und die Erfahrung des spezialisierten Händlerpartners sind diesbezüglich durch [nichts](#) zu ersetzen.

Alles in allem übertraf die Nachfrage alle Erwartungen. Im Hintergrund steht eine trotz Unkenrufen noch immer anhaltende, stabile Baukonjunktur. Die Lieferprobleme mancher Hersteller verstärken die Nachfrage ebenso wie günstige Finanzierungsbedingungen. Das derzeit knappe Angebot an Gebrauchtmaschinen befeuert den Neumaschinenmarkt noch zusätzlich.

Großes Interesse für Nassklassierung

Der Anspruch an Homogenität und Sauberkeit aller Produkte wächst. Das setzt das präzise Klassieren und immer öfter auch das Entfernen von Sand und Staubanteilen aus dem Produkt voraus. So ist ein wachsendes Interesse an der Nassklassierung zu beobachten. KÖLSCH hatte deshalb gemeinsam mit dem Hersteller Terex auf dem Gelände der Firma Obermayr eine Live-Demo vorbereitet. Die Aggwash 60, eine Terex Washing Systems-Lösung, konzipiert und geliefert von KÖLSCH, zeigt in real, wie Kies, Böden sowie recycelter Betonbruch gewaschen und in verkaufsfähige Produkte umgewandelt werden.



BU: Die Aggwash 60 von Terex Washing Systems war eine viel besuchte KÖLSCH Messe-Attraktion

Wer wäscht, braucht Wasser und nicht überall ist Frischwasser in ausreichender Menge vorhanden – oder rentabel bzw. umweltfreundlich. Hier kommt Matec ins Spiel. Der italienische Hersteller von Systemen zur schnellen Reinigung und Filtration von Brauchwasser spielt in der ersten Liga seiner Branche. Wo der Platz für Absetzbecken fehlt, Brauchwasser aber schnellstmöglich wieder in die Produktion eingespeist werden muss, liefert Matec maßgeschneiderte Lösungen. Mit der Megalith, einer der größten Kammerfilterpressen der Welt, hatten KÖLSCH und Christophel eine Maschine am Stand, die pro Stunde Filterpresslinge mit bis zu 200 Tonnen Gewicht erzeugen kann.

Die Grenzen der Digitalisierung

Bei Baumaschinen wurde auf der bauma 2019 die maximale Digitalisierung als die Lösung aller Probleme gepriesen – und als Weg zu einem neuen Effizienzlevel. Das mag oft stimmen, doch stoßen auch die beste digitale Kontrolle und Auswertung an gewisse Grenzen.

Denn der Durchsatz eines Brechers mag in der Auswertung zwar tadellos sein, die Verfügbarkeit überragend und die Lifecycle-Costs unschlagbar. Aber wo und wann der Unternehmer mit ihm Geld verdient, das verrät der Brecher nicht, auch wenn er in Echtzeit Infos ins Internet pumpt. Fehlt ihm das richtige Haldenband oder mangelt es am passenden, effektiven Transport- oder Verladesystem, sind alle Auswertungen relativ. Echte Effizienz ergibt sich primär aus dem intelligenten Zusammenspiel der Komponenten – und erst danach aus der Summe der Auswertungen. Wenn dann auch noch Aufgabegut, Einsatzort und das erforderliche Produkt wechseln, ergibt sich ein anspruchsvolles Aufgabenfeld. Ein einzelner Hersteller kann das nicht optimal abdecken, mag er noch so breit aufgestellt sein. Als Händler mit einer fein abgestimmten Auswahl an Markenherstellern können KÖLSCH und Christophel objektiv und markenneutral einander ergänzende Produkte zusammenführen – als Basis für nachhaltige Effizienz und konstant hohe Produktqualität.

So meint auch Sean McCusker, Verkaufsleiter bei der Jürgen Kölsch GmbH: *„Jeder Kunde hat seinen individuellen Aufgabenbereich, mit dem wir uns auseinandersetzen. Ob Naturstein, Bauschutt, ob freie Fläche oder eingeschränkte Genehmigung, ob bindiges oder lose geschüttetes Material – das Spektrum der Aufgaben ist unendlich. Das einzig Konstante ist: Die Anforderungen an die Aufbereitung werden höher. Und: Wir entwickeln zusammen mit dem Kunden individuelle, passende und zukunftssichere Lösungen. Seit über 30 Jahren.“*

KÖLSCH Baumaschinen im Profil

- 1988: von Jürgen Kölsch gegründet
- 2003: Übernahme des Unternehmens in zweiter Generation
- Exklusivhändler für den süddeutschen Raum von Terex Powerscreen, Terex Washing Systems, Rubble Master, Portafill, Telestack, Franzoi, Matec und CityEquip
- Anbieter neuer und gebrauchter Maschinen, kompletter Anlagen und maßgeschneiderter Lösungen für die Gewinnung und das Recycling mineralischer Baustoffe
- Eigene Werkstatt mit Ersatzteilbevorratung, Service und Vertrieb in ganz Süddeutschland
- Miete, Leasing und Kauf

Ansprechpartner:

Bettina McCusker, Tel.: 08335-9895-0