

# Understatement an der Croisette



**FIAT 500**

<b>Motor:</b> 4-Zylinder 1.4 16V
<b>Hubraum:</b> 1.368 cm <sup>3</sup>
<b>Leistung:</b> 74 kW (100 PS) bei 6.000/min
<b>Drehmoment:</b> 131 Nm bei 4.250/min
<b>Höchstgeschwindigkeit:</b> 182 Km/h
<b>Beschleunigung 0 auf 100 km/h:</b> 10,5 Sek.
<b>Abgasnorm:</b> EU5
<b>Grundpreis:</b> 12.500 Euro

**FIAT 500** ■ Ein kleiner Italiener vor französischer Mittelmeerkulisse, gefahren von Renate Kölbel und Ignaz Trombello.

Von Ingo Jordan



FOTOS: GABY SOMMER

**U**nderstatement ist eine seltene Gabe an der Côte d'Azur. Vor einigen Jahrzehnten sollen sich immer mehr der neuen, millionenschweren Bewohner von St. Tropez immer größere Autos gekauft haben, um ihre gesellschaftliche Stellung zu unterstreichen. Man erzählt sich, dass der Milliardär Gunther Sachs daraufhin seine Luxuskarossen in der Garage ließ und fortan einen Mini Moke fuhr.

Die MIPIM ist für viele die bedeutendste Immobilienmesse der Welt, in deren Umfeld Budgets und Transportmittel jedes Jahr weiter wachsen. Eine Legende mit einem kontinuierlichen Ruf als „must“. So verhält es sich auch mit dem Fiat 500. Die Design-Ikone wurde nach vielen Jahren unlängst wieder aufgelegt. Inmitten der allfälligen automobilen Einheitsuniformen löst der Edelmetallzweig ebenso wie sein Vorgänger Emotionen bei Betrachtern und Fahrern aus, wie sonst nur die großen Exoten. Und zwischen eben jenen parkt der Fiat 500 unter Palmen vor dem Palais des Festivals. Die Blicke der Passanten reichen von bewundernd bis mitleidig.

Doch als Renate Kölbel sich dem Fiat 500 nähert, klatscht sie vor Freude in die Hände. Ungefähr so mag es ausgesehen haben, als sie ihr erstes Auto, einen gebrauchten Karmann Ghia, in Empfang nahm. „Eine runde Sache,“ beschreibt die geschäftsführende Gesellschafterin von

Colliers Trombello Kölbel aus Düsseldorf treffend den Fiat 500. So gesehen hat sich ihr Autogesmack nie geändert. Doch der Karmann hielt nicht lange durch, so dass sie einen Käfer kaufte. Das erste Auto ihres Partners Ignaz Trombello war ebenfalls ein Käfer. „Der hatte einen sehr langen Atem und lief und lief“, schwärmt der Immobilienmanager aus Düsseldorf. Einen langen Atem benötigt auch, wer nachhaltig ein Beratungsunternehmen im Gewerbeimmobilienbereich etablieren will. „Und hinreichend Markterfahrung“, erklärt Trombello. „Aber auch eine klare Unternehmensphilosophie“, ergänzt Renate Kölbel, als sie den Fiat 500 in den Yachthafen von Cannes steuert.

## „Uns beiden war immer das Salz in der Suppe wichtig“

„Sie können als Immobilienberater nur dann nachhaltig ernten, wenn der Markt weiß, wofür man steht. Als wir uns 1998 selbstständig gemacht haben, war das eine Reaktion auf die sich ändernde Unternehmensphilosophie unseres Arbeitgebers Jones Lang Wootton nach der Verschmelzung mit LaSalle. Wir hatten zwar gute Positionen, aber kümmerten uns fast nur noch um Strukturen und Administration“, erklärt Ignaz Trombello. Und Renate

Kölbel strahlt ihren Compagnon über das Fahrzeugdach hinweg an: „Uns beiden war jedoch immer das Salz in der Suppe wichtig, der direkte Kontakt mit dem Kunden. Schauen Sie sich dieses Fahrzeug an: Es muss nicht groß sein, um zu beeindrucken. Es hat Stil und Witz – und wird darum wohl noch eher wahrgenommen, als die ganz Großen. Der Fiat 500 ist unverwechselbar.“

Nun steuert Trombello den kleinen Roten zügig vom Hafen in die sonnigen Berge. Auf den Serpentina in Richtung Grasse zeigt sich, dass der Fiat nicht nur beim Schaulaufen auf der Croisette eine gute Figur macht. „Er liegt satt in den Kurven, und der Sechszehventiler-Motor hat genug Kraftreserven, um beruhigt überholen zu können.“ Trombello, gelernter Kaufmann der Grundstück- und Wohnungswirtschaft, hat Freude beim Fahren. Seine automobilen Karriere brachte ihm nach dem Käfer verschiedene Golfs, einige BMWs und heute einen Audi A6 Avant. „Wir ergänzen uns bestens“, meint Trombello. „Ja“, fängt Renate Kölbel den Ball auf, „wir sind so verschieden, dass wir gemeinsam ein sehr weites Feld abdecken.“

Renate Kölbel ist gelernte Dolmetscherin und kam über die Textilbranche ins Immobiliengeschäft. Ihre automobilen Karriere führte über Alfasud, Lancia Ful-



## DIE FAHRER



### Renate Kölbl und Ignaz Trombello

*Renate Kölbl, geboren am 28. November 1949, begann ihren beruflichen Werdegang nach einer Ausbildung zur Übersetzerin und Dolmetscherin bei Heinemann Electronics und Borg Textiles. 1978 kam sie zur Jones Lang Wootton GmbH, wurde 1988 Local Partner, 1993 Continental European Partner, ein Jahr später Lead Partner für die Vermietungsabteilung in*

*Deutschland, 1995 Direktor der Jones Lang Wootton Europe Ltd. und schließlich 1997 Managing Partner (weltweit).*

*Ignaz Trombello, geboren am 9. März 1965, machte nach einer Ausbildung zum Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft ein Traineeprogramm bei der Sparkasse Balingen. Von 1990 bis 1991 studierte er Immobilienökonomie an der European Business School. 1997 legte er die Prüfung zum Chartered Surveyor ab. Bereits seit 1987 war er bei der Jones Lang Wootton GmbH erst in dem Bereich Vermietung, ab 1991 in der Investmentabteilung tätig. 1993 wurde er Geschäftsführer und Partner, und ab 1997 verantwortete er den gesamten Investmentbereich.*

*1998 wurde die Trombello Kölbl Immobilienconsulting GmbH gegründet, mit den geschäftsführenden Gesellschaftern Renate Kölbl und Ignaz Trombello. Seit Juni 2005 ist das Unternehmen Partner von Colliers Property Partners und Colliers International.*

via und verschiedene BMWs zu einem Mini Cooper. „Allerdings werde ich nun wohl mein weiteres Immobiliengeschäft mit einem kleinen Italiener gestalten. Dieses schnuckelige Auto muss ich einfach kaufen.“ Renate Kölbl beginnt auf dem Marktplatz von Grasse den Fiat 500 näher in Augenschein zu nehmen. „Das Fahrverhalten ist exzellent, der Motor kraftvoll, und das Design hat Retro-Chic ohne kitschig zu wirken – wenn es den in weiß gibt, kaufe ich den sofort nächste Woche.“ Ignaz Trombello blättert durch die Fahrzeug-Unterlagen. „Freunde von mir fuhren früher den alten Fiat 500. Es ist doch erstaunlich, wie sich die Dinge entwickeln: Klimaanlage oder Parksensoren hatten ja damals noch nicht einmal Oberklasseautos.“

Die Entwicklung machte auch vor Colliers Trombello Kölbl nicht halt. Bei der Gründung 1998 betreuten vier Personen die Kunden. Heute kümmern sich 22 Köpfe um kleine und große Projekte.

Oft ist es nicht die Masse, die Erfolg bringt. In Grasse führte die Begrenztheit der Anbaugelände für blühende Pflanzen und die hoch spezialisierten Handwerksbetriebe die Stadt zu Ruhm und Reichtum. Ein jeder Maître Parfumeur hatte zwar nur einen kleinen spezialisierten Betrieb, doch viele waren in ganz Europa bekannter als mancher Fürst.

Renate Kölbl und Ignaz Trombello haben ein bekanntes Unternehmen im weltweiten Colliers-Verbund. Doch schaut man sich die beiden näher an, fallen Leichtigkeit und Nonchalance auf. „Wir waren schon immer unprätentiös“, zwinkert Renate Kölbl, als sie den Fiat 500 wieder in Richtung Cannes, Mittelmeer, Sonnenuntergang und MIPIM-Parties

steuert. „Wir wissen, wer wir sind und unsere Kunden auch“, sagt Ignaz Trombello. „Die große Show haben wir nie gesucht und immer gern den anderen überlassen“, schmünzelt seine Geschäftspartnerin Renate Kölbl. Dann parkt sie den roten Fiat wendig zwischen den wartenden Bentleys und S-Klassen vor dem Palais de Festival ein.

