

110 Jahre Hüffermann Vom regionalen Handwerks- betrieb zum bundesweiten Komplettanbieter



Ein Hüffermann 3-Achs-Tiefbett transportiert ein großes, schweres Betonteil.

Das Unternehmen Hüffermann aus Wildeshausen hat in ihrer 110-jährigen Geschichte eine mehr als beachtliche Entwicklung durchlaufen. 1913 als Schmiede für landwirtschaftliche Fahrzeuge begonnen, avancierte das Unternehmen ab 1965 zum regionalen Kran- und Schwertransportdienstleister. In den 2000er Jahren wuchs das Unternehmen stark und ist als Hüffermann Gruppe zum bundesweiten Komplettanbieter im Kran- und Schwerlastbereich geworden.

Die STM-Redaktion war Anfang Mai am Stammsitz in Wildeshausen vor Ort und führte mit Daniel Janssen, Geschäftsführender Gesellschafter der Hüffermann Gruppe, und Jens Rolles, Leitung Schwertransporte Hüffermann Kran- und Schwertransport GmbH, ein Interview.

STM: Das Unternehmen Hüffermann feiert in diesem Jahr sein 110-jähriges Jubiläum. Im Jahr 1913 wurde dabei der Startschuss mit dem Bau von landwirtschaftlichen Fahrzeugen gegeben. Heute ist die Hüffermann Gruppe insbesondere bekannt für die Kran- und Baumaschinenvermietung sowie für den Schwertransportbereich. Wie hat sich der

Fahrzeugbau bei Hüffermann seit 1913 entwickelt und welche Rolle spielt der Fahrzeugbau noch heute?

Janssen: Die Unternehmung Hüffermann startete 1913 als Schmiede für landwirtschaftliche Betriebe. Im Laufe der Jahre hat sich das Unternehmen dann weiterentwickelt und zu den landwirtschaftlichen Fahrzeugen kamen dann später die ersten Lkw hinzu. Schließlich hat man sich zum Spezialdienstleister für Entsorgungsfahrzeuge entwickelt. Hüffermann hat dann in die Fahrzeuge Liftachsen eingebaut, was es seitens der Hersteller werkseitig nicht gab. Das war eine Phase, in der Hüffermann viele Lkw-Umbauten gemacht hat – eben diese neue Achstechnik zu verbauen und zur Verfügung zu stellen.

STM: Hierzu noch eine Frage zu den erwähnten Liftachsen. Hüffermann hat zu dem Zeitpunkt also Liftachsen gebaut, wie sie heute in vielen Anhängern vom Hersteller verbaut werden, um bei Leerfahrten Material zu schonen?

Janssen: Ja genau. Diese Achsen gab es damals noch gar nicht werkseitig und der Einbau seitens Hüffermann war noch ein fahrzeugbaulicher Nachtrag. Gemeinsam mit der Firma Warsteiner-Achsen entwickelte Hüffermann diese speziell angefertigten Lenkachsen. Es wurden Vor- und Nachlaufkliftachsen in die Fahrzeuge eingebaut. Und dann gab es in der Historie eine Zeit da wurde neben den Absetz-, Abrollkippern und Container-Anhängern



Der Stammsitz der Hüffermann Krandienst GmbH in Wildeshausen. STM-Bild



Daniel Janssen (re.), Geschäftsführender Gesellschafter der Hüffermann Gruppe, und Jens Rolfes, Leitung Schwertransport Hüffermann Krandienst GmbH. STM-Bild

eben auch Müllsammelfahrzeuge gebaut. Dabei war es Rolf Hüffermann, der das Unternehmen maßgeblich zu dem Hersteller gemacht hat, der hier in Deutschland die Fahrzeugart des Seitenladers herausgebracht hat, bei dem die Tonne unbemannt von der Seite aufgenommen wird, sodass eben nur noch der Fahrer des Fahrzeugs benötigt wird. Das war ein Produkt, das dann über viele Jahre verkauft wurde. Von dieser Sparte, Müllfahrzeugbau, hat man sich dann aber Anfang der 2000er Jahre getrennt und verkauft. Der Bereich Anhängerbau für die Entsorgungsindustrie blieb als Standbein bestehen und Hüffermann hat sich dort dann noch weiter spezialisiert.

STM: Und an wen wurde die Sparte Müllfahrzeuge verkauft?

Janssen: Das wurde damals an die Otto Gruppe verkauft. Und zum ersten Kran kam es innerhalb der Hüffermann Unternehmungen eben auch in dem Bereich, der sich auf den Fahrzeug-

bau spezialisiert hatte. Also durch den Fahrzeugbau oder genauer aus dem Werkstatt- und Reparaturdienst sind wir eigentlich zum ersten Kran gekommen. Wie das dann ebenso ist: da fährt hier in der Gegend einer in den Graben oder hat einen Unfall, sodass aufgrund eines Bergungsfalls oder einer Werkstattsituation ein Kran benötigt wurde.

STM: Das war dann im Jahr 1965, als das Unternehmen Hüffermann in den ersten Mobilkran investierte und wie in der Kurzchronik zu lesen ist auch gleich mit dem Bereich Kranverleih und Kranservice begann. Wie schon erwähnt ist dies heute ein Hauptbestandteil der Hüffermann Gruppe. Wie hat sich der Kranservice/-verleih seit Beginn bis heute entwickelt?

Janssen: Wie schon gerade angedeutet, entstand die Kranvermietung aus dem Werkstatt- und Bergbereich. Dies hat man dann viele Jahre gemacht. Schließlich wurde jedoch der Bereich

ausgegliedert in die Hüffermann Krandienst GmbH, in der dann weitere Krane hinzukamen. Da hat man sich dann wirklich auf die breite Kranvermietung oder Krandienstleistung konzentriert und spezialisiert – erst einmal hier regional rund um Wildeshausen und dann auch im Oldenburger Münsterland bis Bremen..

STM: In Bezug auf den Krandienst eine aktuelle Frage. Seit Mitte 2022 hat sich das Genehmigungsverfahren durch die Behörden für Mobilkrane erschwert. Welche Erfahrungen hat die Hüffermann Gruppe mit den verschärften Vorschriften gemacht?

Janssen: Durch die verschiedenen Standorte, die wir haben, haben wir auch unterschiedliche Genehmigungsverfahren. Wir haben ja Standorte in Wildeshausen, Bremen, Stade, Hamburg, Brunsbüttel, Leipzig, Potsdam, Berlin und in Frankfurt und Maintal. Und je nach Landkreis oder Region gibt es auch etwas unterschiedliche Auflagen.

— ANZEIGE

Wenn Schweres auf die Straße muss.

meusburger



Schwertransport-Einsatz mit einem Nooteboom Tiefbett.

Schwertransporte waren ja schon immer genehmigungspflichtig mit Auflagen, Begleitfahrzeugen und Streckengenehmigungen. Bei Mobilkränen war dies mit den Dauergenehmigungen schon einfacher. Das ist jetzt natürlich schwieriger geworden, weil es die Genehmigungen nicht mehr für längere, sondern nur noch für verkürzte Laufzeiten sowie die verschärften Auflagen, was Begleitfahrzeuge betrifft, gibt. In einigen Regionen und Gebieten müssen wir dann wirklich schon bei kleinen Kränen mit BF3- oder BF2-Begleitfahrzeugen fahren. Das ist natürlich ein Status, der sich da gesetzlich entwickelt hat, der eigentlich gar nicht mehr darstellbar ist und der unserer Meinung nach auch das Ziel verfehlt.

Natürlich müssen wir bei Fahrzeugen, die schwerer sind als die normalen Transporte, damit rechnen, dass es Auflagen gibt in Bezug auf die Straßensicherung oder Brückenschonung. Aber bei Kränen, die nicht mehr wiegen als die üblichen Lkws im Güterverkehr oder die beim Gewicht relativ nah an diesen Lkws sind, gehen diese Regelungen doch schon am Markt und der Zielsetzung vorbei. Da wäre es für uns doch gut, wenn es da Anpassungen gibt, die das Ganze etwas realistischer darstellen.

STM: Neben dem Hüffermann Krandienst gehören vier weitere Unternehmen – ADW, Eis-ele, Thömen und velsycon – zur Hüffermann Gruppe. Wann und wie kam es zu diesen Erweiterungen des Unternehmens?

Janssen: In den letzten Jahren hat sich doch viel an der Struktur des Marktes, auch im Bereich der Kran- und Schwerlast-Unternehmen, getan und man eben merkte, wie in anderen Branchen auch, dass eine gewisse Konsolidierung stattfindet. Dies war für uns auch der Grund, dass wir gesagt haben, wir wollen uns neben den Standorten hier im Norden auch stärker überregional aufstellen mit dem Ziel, ein nahezu bundesweites oder eben sehr überregionales Netz aufzubauen. Mit den Erweiterungen der Hüffermann

Gruppe im Süden bis Frankfurt a.M. und mit den nördlichen Niederlassungen konnten wir das Ziel schon gut realisieren. Wir haben diesen Wandel so organisiert und uns strategisch so aufgestellt, dass wir Komplettanbieter im Bereich Kran und Schwerlast sind. Während wir früher als Autokrändienstleister aktiv gewesen sind, haben wir diese Einstrangstrategie im Laufe der Jahre doch deutlich breiter aufgestellt. Hatten wir früher Krane bis zur 160 Tonnen- oder 200 Tonnenklasse, haben wir jetzt gesagt, wir müssen auch noch die höheren, größeren Klassen vorhalten.

Der Wunsch nach Komplettpaketen ist der Trend

Aber neben dem Kran sollten auch die Themen Transport, Arbeitsbühne oder auch Verkehrs-sicherung in diesem Zuge mit ins Programm aufgenommen werden, weil sich eben die Kun-

denwünsche ebenso wie die gesetzlichen Auflagen entsprechend geändert haben. Wir kamen zu der Auffassung: Wenn wir die Wünsche der Kunden von heute, morgen und übermorgen bedienen wollen, dann ist hierfür nur das Konzept des Komplettanbieters der richtige Weg. Der Wunsch nach Komplettpaketen – Beladen, Transport, Entladen und Einbringen inklusive der genehmigungsrechtlichen Behandlungen – ist eben der Trend, und den können wir entsprechend bedienen. Und da gehört dann beispielsweise auch der Turmdrehkran oder Dienstleistungen wie Glasmontage dazu, die wir auch im Angebot haben. So sind wir dann im Laufe der Jahre sehr facettenreich geworden.

Neben dem ursprünglichen Krändienst, wo wir jetzt Krane von 30 Tonnen Tragkraft bis zum 1.000 Tonnen Raupenkran sowie verschiedene City-Krane und Ladekrane vom PK 42 bis hoch zum PK 200 anbieten, ergänzen zusätzlich unsere Spezialfahrzeuge, die Elektrokrane, die wir selber bauen, das Portfolio. Beim Elektrokran handelt es sich um ein nicht zulassungspflichtiges Fahrzeug für Betriebseinsätze in geschlossenen Räumen, wie in Industrieunternehmen, in Hallen, beispielsweise der Automobil-, Flugzeug- oder Lebensmittelindustrie, die eben emissionsfrei sind.

STM: Sie sagen der Elektrokran ist eine Eigenentwicklung. Handelt es sich um eine komplette Eigenentwicklung oder wird der Kran eines anderen Herstellers von Hüffermann elektrifiziert?

Janssen: Dabei handelt es sich tatsächlich um einen Palfinger Ladekranaufbau in unterschiedlichen Größen. Wir bieten diese Elektrokrane mit 34 bis 65 Metertonnen an. Das Unterfahrgestell und die Konzeption der elektro-hydraulischen Systeme, die wir benutzen, sind alles Eigenentwicklungen – also auch die Abstützkästen und der gesamte Rahmen.



Ein Liebherr MK140 von ADW Mobilkrane im Industriemontage-Einsatz.

STM: Und an welchem Standort werden diese Elektrokrane gebaut?

Janssen: Die werden hier in Wildeshausen gebaut. Zunächst wurden die von dem Unternehmensbereich Hüffermann Krandienst gebaut. Jetzt werden diese Krane aber in der velsycon GmbH gefertigt. Das ist ja auch ein Unternehmen der Hüffermann Gruppe, wie die verschiedenen Krandienstleistern, die in der Gruppe sind – ADW in Frankfurt, Eisele in Frankfurt und die Thömen Gruppe mit Standorten in Hamburg, Brunsbüttel, Potsdam und Leipzig. velsycon ergänzt die Gruppe eben im Bereich Fahrzeugbau. Und durch diese Spezialisierung und das Know-how, was eben Fahrzeugbau, Fahrzeugtechnik aber auch was Hydraulik angeht, ist velsycon eigentlich optimal für den Bau der Elektrokrane aufgestellt.

Und wenn wir in dem Bereich Schwerlastmontagen und Projektengineering sind, ist es eben auch so, dass die velsycon als spezialisierter Fahrzeugbauer mit dem Know-how im Bereich Sonderkonstruktionen und CAD-Technik ebenso mit eingebunden wird, wenn beispielsweise Sonderanschlagmittel benötigt werden, aber auch Sonderanfertigungen im Stahlbau notwendig sind.

STM: Wie Sie schon sagten, sieht sich die Hüffermann Gruppe mit ihren unterschiedlichen Bereichen, wie beispielsweise Kranen, Arbeitsbühnen sowie Baumaschinen aber auch Transport-/Schwertransport-Equipment, als Komplettanbieter. Nun ist es aber so, dass ja nicht bei jedem Projekt alle Bereiche benötigt werden. Wie werden die Bereiche innerhalb der Hüffermann Gruppe disponiert, um eine profitable Auslastung der Fahrzeuge zu erzielen?

Janssen: Am besten kann man dies mit der Vorstellung des Gesamtportfolios erläutern: Wir haben in der Hüffermann Gruppe den Bereich Krandienst, den Bereich Turmdrehkrane, die Sparte Spedition und Schwertransporte, das Segment Arbeitsbühnen/Mietgeräte, Service und Montage, den Bereich Vermietung von Lkw und Container-Anhängern sowie die Dienstleistung Schwerlastmontage und Projektengineering. Dies sind wirklich alles separate Sparten mit eigener Struktur und ihrer eigenen Disposition. Diese Bereiche arbeiten alle für sich, wo jeder Bereich seine eigene Auslastung, seine eigenen Kunden, seine eigene Existenzgrundlage und Eckdaten

hat. Jeder Bereich ist betriebswirtschaftlich abgegrenzt von den anderen und eigenverantwortlich. So ist beispielsweise Herr Rolfes unser Leiter für den Bereich Spedition und Schwertransporte. Und er hat eben seine eigenen Disponenten und sein eigenes Verwaltungsteam, sodass er seinen Bereich als eigenes Profitcenter entsprechend selbstständig organisiert. Und die unterschiedlichen eigenen Profitcenter stehen aber selbstverständlich in Kontakt und arbeiten zusammen, wenn wir beispielsweise große Projekte bewältigen müssen, sodass sich die verschiedenen Sparten untereinander abstimmen und solch ein Großprojekt gemeinsam angehen und alles aus einer Hand anbieten.

STM: Es wurde von Ihnen jetzt schon angesprochen: Neben der Vermietung von Kranen sowie weiteren Baumaschinen spielt als wei-

teres wichtiges Standbein der Hüffermann Gruppe der Bereich Spedition und Schwertransporte eine wichtige Rolle. Welche Entwicklung durchlief der Schwerlastbereich innerhalb des Unternehmens?

Janssen: Den Bereich haben wir erst relativ spät wirklich eigenständig aufgestellt. Bis 2017 etwa waren der Transport und der Krandienst ein gemeinsamer Bereich. Dabei lag der Schwerpunkt aber ganz klar auf dem Kranbereich. Und der Lkw- und Trailer-Bereich war nahezu ausschließlich als Ballastflotte zu sehen. Man hat auch schon mal etwas für einen Kunden gefahren, aber das war eher Beifang. Und 2016, 2017 haben wir das dann umgestellt und gesagt, wir wollen den Transportbereich separieren und auch in Bezug auf die Tonnagen, den Klassen und auch der Vielfalt ganz anders aufstellen. Da kam dann auch Herr Rolfes hinzu, der die-

ANZEIGE



Gets you there.

INNOVATION THAT GETS YOU THERE



Natürlich, alle Technologiemarken müssen innovativ sein. Nur, verbessern wir nicht um der Verbesserung willen. Wir entwickeln um bestehende Grenzen neu zu definieren. Innovationen, welche unsere Fahrzeuge vielleicht zu den besten im Markt machen. Spezialfahrzeuge von dauerhaft höchster Zuverlässigkeit mit einzigartigen Möglichkeiten und niedrigsten Betriebskosten. Wir möchten dazu beitragen, dass unsere Kunden Ihre Projekte sicher und effizient ausführen können. Und das jeden Tag!

Nooteboom. Gets you there.

WWW.NOOTEBOOM.COM



Ein Thömen Raupenkran hebt eine Brücke ein.

sen Bereich dann strukturiert, aufgebaut und zu heutiger Größe geführt hat.

STM: Und mit welchen Zulieferern beziehungsweise Lieferanten arbeitet die Hüffermann Gruppe im Bereich Spedition und Schwertransport zusammen?

Rolfes: Also im Aufliegerbereich arbeiten wir mit Nootboom zusammen und bei den Lkws mit MAN.

STM: Also im Trailerbereich arbeitet Hüffermann fast ausschließlich mit Nootboom zusammen? Wie kam es dazu?

Rolfes: Ja genau. Der Trailer-Fuhrpark besteht fast ausschließlich aus Nootboom-Fahrzeugen. Die Anfänge waren gewesen, als die Hüffermann Gruppe in die Windkraft eingestiegen ist und der erste große Tieflader gebraucht wurde, um den Kran-Oberwagen und die Raupen zu transportieren. Und da hat sich das Unternehmen, soviel ich weiß, an Nootboom gewandt – das war aber noch vor meiner Zeit. Eventuell kann Herr Janssen da noch etwas mehr sagen.

„Im Aufliegerbereich arbeiten wir mit Nootboom zusammen und bei den Lkws mit MAN“

Janssen: Die Hüffermann Gruppe hat eigentlich immer schon markentreu beziehungsweise sehr markenstrukturiert agiert. So haben wir beispielsweise im Kranbereich – auch bei den Turmdrehkränen – ausschließlich einen Liebherr-Fuhrpark und bei der Lkw-Flotte aus-

schließlich MAN-Fahrzeuge. Und so war dann auch der Gedanke, wie können wir auch den Transport-, den Aufliegerbereich so aufstellen, dass wir möglichst auch hier klare Strukturen bei den Fabrikaten haben.

Natürlich haben wir uns in diesem Zuge auch angeschaut, wen es auf dem Markt gibt. Und dann stellte sich die Frage, welcher dieser Hersteller kann unsere Anforderungen an Fahrzeugen, die wir bei der Breite/Vielfalt unserer Transportaufgaben benötigen, am besten bedienen? Nach Ansicht der verschiedenen, möglichen Lieferanten, haben wir schließlich mit Nootboom den Lieferanten gefunden, der vom Preis-/Leistungsverhältnis, von der Qualität und von der Vielfalt, die Nootboom eben liefert und darstellt, optimal passte. Und man muss wirklich sagen, wir sind mit den Nootboom-Produkten, mit der Beratung und dem Service sehr zufrieden. Und so besteht unsere Flotte fast ausschließlich aus Nootboom-Fahrzeugen.

Rolfes: Hinzu kommt ja auch, dass man im Schwerlastbereich eigentlich gar nicht drei oder vier verschiedene Trailerpartner nehmen kann, weil man dann genehmigungstechnisch sehr stark ausgebremst wird. Ist beispielsweise ein vergleichbarer Trailer eines anderen Lieferanten 10 Zentimeter länger, brauche ich schon gleich wieder eine neue beziehungsweise andere

Genehmigung. Auch dies ist selbstverständlich ein Grund, warum wir nur einen Ansprechpartner und nur ein Fabrikat haben, damit wir mit mehreren Fahrzeugen mit einer Genehmigung fahren können.

Janssen: Vielleicht noch ergänzend: wenn wir Transporte planen, müssen wir diese ja mit einem gewissen Vorlauf planen und wir müssen Genehmigungen beantragen. Zum Planungszeitpunkt wissen wir aber teilweise noch gar nicht genau, welche Fahrzeuge stehen für den Transport denn zur Verfügung. Und durch die „Eine-Marke-Strategie“ haben wir dann natürlich mehr Karten auf der Hand, was die verfügbaren Fahrzeuge angeht. Und deshalb versuchen wir auch in den einzelnen Fahrzeuggruppen identische Fahrzeuge zu haben, sodass wir dann auch die Möglichkeit haben, Fahrzeuge zu kombinieren oder zu tauschen, indem ein weiteres Kennzeichen bei der Behörde beantragt werden muss, aber die Fahrzeug-Kombination identisch bleibt. Ja, und so haben wir auch den Bereich Spedition und Schwertransport sehr gut und funktional aufgebaut, und Herr Rolfes mit seiner Mannschaft hat das sehr gut im Griff.

STM: Hat sich denn mit der Ausgliederung der Sparte „Spedition und Schwertransport“ dieser Bereich noch mal stärker entwickelt?

Rolfes: Das man kann auf jeden Fall sagen. So ist der Fuhrpark der Spedition in diesen gut fünf Jahren um rund 50 Fahrzeuge gewachsen. Und wenn im nächsten Jahr alle Investitionen getätigt sind, werden wir bei rund 80 Fahrzeugen sein.

STM: Wie sieht es in Bezug auf Nootboom mit Ansprechpartnern und Service aus? Haben Sie hier in der Region entsprechende Kontaktpersonen?

Rolfes: Es gibt ja verschiedene Nootboom-Standorte in Deutschland. So beispielsweise in Hamburg, den wir auch nutzen, wenn wir ihn denn mal in Anspruch nehmen müssen. Sind wir im Ruhrgebiet unterwegs, fahren wir auch mal schnell über die Grenze und lassen ein eventuelles Problem direkt bei Nootboom beheben. Natürlich haben wir ja auch unsere eigene Werkstatt. Und hier werden dann auch die Sachen in Zusammenarbeit beziehungsweise Absprache mit Nootboom repariert.



Thömen transportiert mit einem teleskopierbaren Tieflader eine Brücke.

STM: Und wie sieht es mit dem Ersatzteilservice aus?

Rolfes: Das stellt gar kein Problem dar, da wir direkten und schnellen Zugriff auf den Nootboom Ersatzteilbestand haben und so schnell und unkompliziert Ersatzteile ordern können.

Janssen: Wir haben an allen verschiedenen Standorten selbstverständlich auch eine Werkstatt – mal kleiner mal größer. Und insbesondere hier am Standort in Wildeshausen, der auch Schwerpunkt oder Hauptstation für den Transportbereich ist, sowie an den Standorten in Hamburg und Maintal sind die Kollegen im Werkstattbereich auch entsprechend geschult und können viele Dinge ohne den Nootboom-Service machen. Und wenn wir dann an einen Punkt kommen, wo wir den Nootboom-Service haben müssen, dann ist es so wie Jens Rolfes schon sagte, dass wir den technischen Außendienst von Nootboom oder eine Nootboom-Service-Werkstatt nutzen.

STM: Wurden Ihre Werkstattmitarbeiter dann auch bei Nootboom geschult?

Janssen: Ja, genau. Die Werkstatt-Mitarbeiter sind entsprechend geschult. Was wir zudem meist zweimal im Jahr machen, sind wiederkehrende Techniks Schulungen mit den Lkw-Fahrern und den Werkstattkollegen. Da kommen dann technische Kollegen von Nootboom, mit denen dann nochmal die verschiedenen Produkte sowie technische Details durchgesprochen werden, wie beispielsweise bessere Wartungsmöglichkeiten oder wie sich bestimmte Sachen durch technische Kniffe einfacher reparieren lassen, welche die Nootboom-Kollegen natürlich kennen. Damit haben wir immer sehr gute Erfahrungen gemacht. Die Schulung bei der Abholung eines Trailers ist immer das Eine aber eine regelmäßige Auffrischung ist schon angebracht, da ja auch die Tieflader immer mehr zu hochkomplexen, technisch anspruchsvollen Fahrzeugen geworden sind.

STM: Da gerade das Thema Windkraft angesprochen wurde. Hat Hüffermann auch die speziellen Nootboom-Trailer für den Transport von Windkraftanlagen im Programm oder sind dort Anschaffungen geplant?

Rolfes: Nein. Die haben wir nicht im Fuhrpark. Da haben wir uns ehrlich gesagt noch nicht wirklich Gedanken darüber gemacht. Aber es ist schon sehr speziell. Meine Abteilung fährt ja auch viel für Dritte. Dabei habe ich einerseits Kundschaft, wo ich leichte aber großvolumige Fracht transportieren muss, und dann habe ich aber auch Kunden, wo ich große und schwere Last befördern muss. Da werden dann doch eher vielseitige Fahrzeuge benötigt, wo ich dann auch bei einer Rückfahrt problemlos eine andere Fracht aufnehmen kann und somit keine Leerfahrt habe.



Zwei Liebherr LTM1500 des Hüffermann Krandienstes im Tandemhub im Hafen von Stade.

Janssen: Equipment zu kaufen nur speziell für den Windflügel- oder Turmsegment-Transport werden wir nicht machen. Da gibt es andere Betreiber, die das ruhig machen sollen, aber wir konzentrieren uns auf Tiefbetten und Fahrzeuge, mit denen wir unterschiedliche Ladungen transportieren können. Das entspricht dann auch eher unserer Firmenphilosophie, wo jeder Bereich, wie vorhin erläutert, sein eigener Profitcenter ist, so wie eben bei Herrn Rolfes. Da wird ein großer Teil auch für Drittkunden gefahren. Das ist eine Spedition, wie jede andere auch, die eben Transportdienstleistung anbietet. Wenn interne Transportanfragen seitens der Hüffermann Gruppe kommen, dann wird das genauso gehandhabt, wie eine Anfrage von einem anderen Kunden.

Innerhalb der Hüffermann Gruppe fallen selbstverständlich zahlreiche Transportaufgaben an. So werden beispielsweise die Transporte des Turmdrehkran-Bereichs ebenso wie der Ballasttransport bei überregionalen, bundesweiten Kraneinsätzen von der Sparte Spedition und Schwertransport übernommen. Wir fahren auch für den Bereich der Engineering-Kollegen Sachen, wenn wir zum Beispiel unsere SPMTs und unsere Jack-Up-Systeme oder Sondersachen für Brücken befördern müssen. Aber auch bei Einsätzen großer, schwerer Hübe, wo ja auch viel Equipment gefahren werden muss, läuft das dann auch über die Spezialabteilung von Jens Rolfes.

STM: Sie haben gerade die SPMTs erwähnt. Seit wann hat die Hüffermann Gruppe die Selbstfahrer im Programm?

Janssen: Die haben wir seit letztes Jahr in unser Portfolio aufgenommen. Dabei handelt es sich um Fahrzeuge von Cometto, die ja Teil der Faymonville Gruppe sind. Zeitgleich haben wir auch in die Jack-Up-Systeme von Enerpac investiert. Also auch hier haben wir ein Komplettpaket gekauft, sodass wir auch im ganzen Bereich Infrastruktur und Engineering im Industrie-, Raffinerie- oder auch Chemiebereich die komplette Dienstleistung anbieten können. Und da gehören dann eben SPMTs und die Jack-Up-Systeme dazu. Mit den Jack-Up-Systemen können bis zu 1.300 Tonnen gehoben werden. Da die SPMTs gekoppelt werden können, stehen hier sehr hohe Nutzlasten zur Verfügung. Mit dieser Produkterweiterung sind wir dann wieder in Bezug auf Kran und Schwerlast noch etwas breiter und optimaler aufgestellt.

Und die gesamten Dienstleistungen, wie Krandienst, Turmdrehkrane oder Spedition und Schwertransporte bieten wir auch an jedem Standort an. Da macht nicht jedes Unternehmen sein eigenes Ding, sondern wir haben von der Unternehmensstrategie her und von dem was wir vertrieblich über die Gruppe machen, alle das gleiche Portfolio, was wir anbieten.

Erwähnenswert ist zudem, dass wir insgesamt einen sehr jungen Fuhrpark haben. Das Durchschnittsalter des Fuhrparks bewegt sich bei etwa vier Jahren. Und ich denke, das ist schon ein Altersdurchschnitt der seinesgleichen sucht.

Herr Janssen und Herr Rolfes, vielen Dank für das Interview. Das Gespräch führte Sven Buschmeyer.