

---

# Stark wie ein Bär!

---

## Der LR 1800-1.0

Für jede Anforderung geeignet: mit seiner großen Auswahl an Auslegerkonfigurationen bietet der bärenstarke LR 1800-1.0 die perfekte Lösung für jeden Einsatz. Ob Industrie, Infrastruktur oder Windpark. Und das inklusive weltweit wirtschaftlichem Transport. [www.liebherr.com](http://www.liebherr.com)

# LIEBHERR

Mobil- und Raupenkrane



# SEHR GUT AUSGELASTET

Die Hüffermann-Firmengruppe hat zuletzt stark expandiert und verfolgt vor allem im Kransegment hochfliegende Pläne. Was Firmenchef Daniel Janssen umtreibt, wie er den Markt einschätzt, legt er dar im Gespräch mit Alexander Ochs.

**Herr Janssen, „size matters“, stimmen Sie dem zu?**

Tja ... (lacht, überlegt einen Moment)  
Grundsätzlich schon.

**Ihre Firma Hüffermann Krandienst erweitert die Mobilkranflotte gerade kräftig nach oben und steigt ins 1.000-Tonnen-Raupenkran-Segment ein. Allein bei Liebherr haben Sie 20 neue Krane, teilweise mit hohen Traglasten, geordert. Was steckt dahinter?**

Bei den jetzigen Liebherr-Bestellungen ist einiges für die wiederaufkommende Windkraftbranche bestimmt, die in den vergangenen zwei bis drei Jahren etwas ruhiger war. Ich glaube, dass die Windkraftindustrie wieder Fahrt aufnimmt. Und damit haben wir eben über die Windkraftbranche wieder Kapazitäten aufgebaut.

**Hüffermann hat zum Jahresbeginn auch die Turmdrehkranvermietung gepusht. Zwi-schendurch haben Sie noch die Eisele AG**

**Crane & Engineering Group übernommen. Auch in Ihre Transportflotte haben Sie investiert. Das alles kostet. Können Sie uns eine Größenordnung nennen?**

Zum Zukauf Eisele möchte ich keine Größenordnung nennen. Da bitte ich um Verständnis. Bei den Investitionen in den Fuhrpark ist man schnell in einer Größenordnung zwischen 30 und 40 Millionen Euro. Eher 40 Millionen.

**Sie haben hochfliegende Pläne: Neben 50 Neukranen wollen Sie in den nächsten zwei Jahren rund 250 Turmdrehkrane in die Vermietflotte aufnehmen. Warum wollen Sie Hüffermann zu einem der größten Akteure im deutschsprachigen Raum im Bereich TDK machen?**

Ob wir einer der größten sind, das weiß ich nicht. Unser Ziel ist es auch nicht, einer der größten zu werden, sondern eher dynamisch im Wind zu sein und die Unternehmensgruppe möglichst gut und sicher in die Zukunft zu führen.

**Zahlenmäßig würde Hüffermann damit eine der 20 größten Turmdrehkranflotten in den D/A/CH-Ländern haben.**

Schauen Sie: Es ist unser Ziel, neben dem reinen Autokrandienst, der wir vor zehn Jahren grundsätzlich waren, unser Portfolio deutlich zu erweitern, wie in den letzten Jahren schon geschehen. Unser Unternehmen ist breiter geworden, wir haben andere Dienstleistungen mit aufgenommen. Alles Dienstleistungen, die sich im Bereich Kran- & Schwerlastlogistik bewegen. Ich glaube tatsächlich – und da sind wir wieder bei Ihrer Eingangsfrage – „size matters“. Es ist schon wichtig, das richtige Portfolio zu haben und auch die richtige strategische Ausrichtung. Unsere strategische Ausrichtung ist es eben, als Kran- & Schwerlastunternehmen den Kunden ein Paket anbieten zu können, wo alles aus einer Hand kommt – von Auto-, und Raupen- und Minikranen über Service und Montage bis hin zu Schwertransporten und zur Schwerlaststeinbringung. Ebenso gehören zu weiteren Dienstleistungen als Komplettanbieter auch die Glasmontage und die Verkehrstechnik.

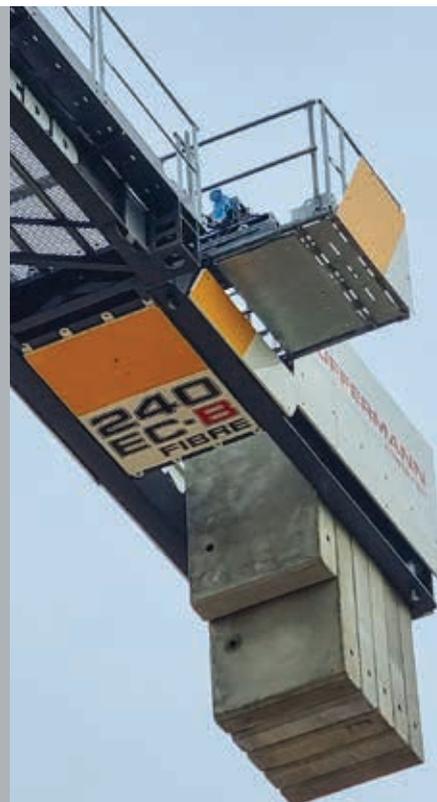
## ZUR PERSON



**Daniel Janssen**, 40, ist seit 12 Jahren geschäftsführender Gesellschafter von Hüffermann Krandienst und seit April Vorstand der zugekauften Eisele AG. Er ist zudem geschäftsführender Gesellschafter von Velsycon und Autodienst West Ganske (ADW).



Ein Liebherr 240EC-B 10 Fibre mit höchstem Faserseil aus der Flotte von Hüffermann



Schwerlast mit Tandemhub: Zwei LTM 1500-8.1 entladen 235 Tonnen schwere Transformatoren im Hafen Stade



Wartungsarbeiten am Hafenkran mit der T 900 HF: Montage in 23 Meter Höhe bei einer seitlichen Reichweite von 34 Metern

**2018 haben Sie den Silofahrzeugspezialisten Velsycon und den Frankfurter Kranvermieter Autodienst West übernommen. Wie passt das zusammen?**

Der Betrieb ADW ist im Grunde wie Eisele auch ein Spezialist im Autokranbereich. Das ist absolut passend zu unserer strategischen Ausrichtung. In Frankfurt können wir jetzt einiges an Synergien nutzen und uns für die Kunden optimal aufstellen.

Die Firma Velsycon ist im Grunde ein Premiumhersteller für Silohersteller und eben langjähriger Fahrzeugbauer. Über Velsycon lassen wir auch für den eigenen Fuhrpark unsere Spezialfahrzeuge aufbauen, sprich Ladekrane, Absetzkipper, Abrollkipper, die wir selber einsetzen und vermieten. Sonderanfertigungen nach individuellen Bedürfnissen lassen sich so optimal umsetzen.

**In den vergangenen Jahren sind Sie auch ins Segment der Großgeräte im Bühnenbereich eingestiegen, unter anderem mit dem Kauf des 90-Meter-Flaggschiffs von Ruthmann, dem T 900 HF, und zuvor dem 75-Meter-Gerät T 750 HF. Inwiefern geht ihre Arbeitsbühnenstrategie bislang auf?**

Die ersten ein, zwei Jahre mussten wir uns schon gewaltig strecken. Der Einstieg war nicht einfach. Mittlerweile haben wir uns da gut etabliert, und die „Steiger“-Vermietung läuft gut. Diese kombinieren wir mit unserem Bereich Service und Montage, wo wir Dienstleistungen mit den „Steigern“ erbringen und

sie bemannt an den Kunden rausgeben oder auch an andere Vermieterkollegen.

**Wie schätzen Sie den Bühnenmarkt derzeit ein?**

Aktuell mit den ganzen Themen wie Überlandleitungen und Windkraft ist das ein steigender Markt.

**Was denken Sie: Wie viele Großbühnen mit sehr großen Arbeitshöhen (jenseits der 60-Meter-Marke) verträgt eine Region?**

Schwierige Frage. Der Großbühnenbereich ist eher ein Projektgeschäft denn ein Regionalgeschäft. Bis zur 50- oder 60-Meter-Klasse können wir in meinen Augen von einem regionalen, vielleicht auch überregionalen Geschäft sprechen. Alles darüber ist – zumindest für die Art, wie wir agieren – Projektgeschäft. Und dann auch über längere Zeit und eher nachrangig, wo der Ort ist. Zum Teil gehen die Geräte auch ins Ausland oder sind bundesweit unterwegs.

**Und wie läuft der Kranmarkt?**

Grundsätzlich ist der Kranmarkt ganz gut durch die Coronazeit gekommen. Einige kleinere Einschränkungen oder eine leichte Investitionszurückhaltung seitens der Kunden war schon spürbar, aber im Großen und Ganzen hält sich der Markt sehr gut über Wasser. Man merkt jetzt, im aufkommenden Sommer mit den sinkenden Inzidenzzahlen, dass das Geschäft nun wieder anzieht.

Die Auslastung ist aktuell sehr gut.

**In welchen Bereichen sehen Sie Potenzial für künftiges Wachstum?**

Ich rechne fest mit einem Comeback der Windkraft. Ob auf den alten Stand, das wage ich nicht zu sagen. Aber sie kommt zurück auf ein Niveau, das für alle erträglich ist. Spannend wird zudem das Thema Infrastruktur und Brücken. Um gewisse Sanierungsthemen kommen wir nicht mehr herum, das hat man erkannt: Der Sanierungsrückstau darf nicht weiter wachsen.

**Sie üben mehrere verantwortungsvolle Posten auf einmal aus. Wie viel Zeit bleibt da noch für andere Dinge?**

*(hält kurz inne)* Was sind andere Dinge?

Lassen Sie es mich so sagen: In der Unternehmensgruppe haben wir eine gute Organisation, wo ich von vielen professionellen Kollegen und Fachbereichskollegen unterstützt werde, sodass ich mich um Strukturthemen und schwerpunktmäßig um das Thema der strategischen Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe kümmern kann. Den maßgeblichen operativen Bereich machen tolle Kollegen. Das ist eine gute Basis der Zusammenarbeit: dass ich die Zeit habe, mich um das Unternehmen zu kümmern – und weniger der wichtigste Player im operativen Geschäft sein muss.

**Vielen Dank für das Gespräch.** ■

Daniel Janssen (l.) und Claus Eisele

