

Im Spotlight: rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH

## Bestens gerüstet in die Zukunft

**Die meisten Unternehmen im Stahlhandel haben mit standardisierten Produkten zu tun. Das ist bei der rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH nicht anders. Dennoch ist es dem Handelshaus aus Stuhr bei Bremen nachhaltig gelungen, sich in ihrem Marktsegment erfolgreich zu positionieren. Im Gespräch mit Edelstahl Aktuell berichten die beiden Geschäftsführer Hartmut Böttche und Michael Alexi, wie es gelungen ist, in über 40 Jahren zu einem kompetenten Partner ihrer Kunden und einer festen Größe im Markt zu werden.**

Das Unternehmen rff – als Handelshaus für Rohrverbindungen und Rohre aus C-Stahl und rostfreiem Edelstahl – beliefert Kunden aus dem Rohrleitungs- und Anlagenbau, der Chemischen Industrie, der Öl- und Gasindustrie, der Kraftwerkstechnik und dem Schiffbau. Die meisten Produkte sind genormt und nicht dafür bekannt, besonders innovativ zu sein. Wo liegen dann die Unterscheidungsmerkmale, um sich vom Wettbewerb abzuheben? Eine Frage, die nicht so einfach zu beantworten ist, weil die Facetten der einzelnen Branchen sehr vielschichtig sind.

Neben einem angemessenen Preis und hohen Lieferservice geht es vor allem um das Produktportfolio und die Dienstleistungen, die ein Unternehmen seinen Kunden zu bieten hat. Ist die Ware am Lager und kann sie kurzfristig modifiziert werden? Kommt sie gut und sicher verpackt zum vereinbarten Termin? Stimmen die Bestellangaben auf den Lieferpapieren und ist das Prüfzeugnis dabei? All das sind Fragen, mit denen sich rff permanent auseinandersetzt. Im täglichen Geschäft kommt es also vorrangig darauf an, die Kunden dauerhaft von der Qualität der Lieferungen zu überzeugen. Diese Herausforderung gilt es immer wieder aufs Neue zu meistern, denn in Sachen

Lieferservice werden bei rff keine Kompromisse gemacht. „Die Kunden, die bereits über einen langen Zeitraum mit uns zusammenarbeiten, wissen, dass sie sich auf die Einhaltung der Termine und die Qualität der Lieferungen verlassen können. Letztendlich ist eine optimale Auftragsabwicklung und effiziente Logistik das A und O im Stahlhandel“, so Geschäftsführer Michael Alexi.

### Beste Performance bieten

„Das Haus rff ist ein qualifiziertes Handelshaus und leistungsstarker Partner seiner Kunden“, bringt es Firmengründer Hartmut Böttche auf den Punkt. Diese Aussage ergänzt Geschäftsführer Michael Alexi: „Mit der Beratungskompetenz unserer Mitarbeiter sowie einem hohen Lieferservice und innovativen Serviceleistungen bieten wir unseren Kunden ein „Rundum-Sorglos-Paket“ wie kaum ein anderer Anbieter in unserem Marktsegment.“

Für die meisten Kunden ist am Ende nicht unbedingt der Preis der ausschlaggebende Faktor, sondern oftmals der „After-Sales-Service“ das zentrale Unterscheidungsmerkmal. „Für unsere Kunden geht es nicht nur darum, einen Flansch oder ein Rohr geliefert zu bekommen. Es geht zu vielmehr darum, wel-



Die beiden Geschäftsführer Hartmut Böttche und Michael Alexi beziehen Stellung zu aktuellen Themen bei rff und im Stahlhandel. Fotos: Carsten Heidmann / rff

chen flankierenden Mehrwert der Lieferant bieten kann“, erklärt Böttche. Aus diesem Grund ist das Leistungsspektrum von rff darauf ausgerichtet, nicht irgendeine, sondern die beste Lösung zu bieten – eben in Form eines „Rundum-Sorglos-Paketes“.

Ein hoher Lieferservice beinhaltet natürlich auch umfangreiche Möglichkeiten, wenn es um die Bearbeitung der Materialien geht. „Zusammen mit unseren langjährigen Partnern sind wir in der Lage, alle Formen der mechanischen Bearbeitung an Flanschen und Rohrformteilen kurzfristig abzubilden. Mit zwei eigenen Sägeanlagen im Zentrallager Beucha/Leipzig sind wir auch im Bereich der Rohre gut aufgestellt und können flexibel auf die Anforderungen unserer Kunden reagieren“, erläutert Böttche. Mit weiteren

Serviceleistungen – wie verschiedene Formen der Oberflächenbearbeitung bzw. das Stempeln, Markieren und spezielle Verpacken von Material – sei rff in der Lage, kurzfristig auf den Bedarf seiner Kunden einzugehen. „Schnelle Reaktionszeiten sind ein entscheidender Faktor. Der Kunde erwartet die Lieferung immer häufiger von heute auf morgen. Dieser Herausforderung müssen wir uns stellen, um mit dem Kunden ins Geschäft zu kommen und auch zu bleiben“ betont Michael Alexi.

Eine große Expertise hat sich rff im Laufe der Zeit im Bereich der Projektabwicklungen erarbeitet. Insbesondere international agierende Konzerne erwarten von ihren Zulieferern zunehmend Paketlösungen, die weit über das reine Zusammenstellen von Großkommissionen hinausge-

hen. Aus diesem Grund wurde Anfang des Jahres ein EPC-Team (Engineering, Procurement and Construction) am Standort Beucha/Leipzig zusammengestellt. Das Team befasst sich ausschließlich mit den besonderen Anforderungen im Bereich Planung, Beschaffung und Bau komplexer Anlagen. „Das EPC-Team ist Teil unserer strategischen Ausrichtung, wenn es um die optimale Betreuung von Großkunden geht. Heute arbeiten wir mit Konzernen bei der Umsetzung ihrer internationalen Projekte viel enger zusammen als in der Vergangenheit. Zusammen mit der Abteilung „Key-Account-Management und Konzerne“ sind wir in diesem Bereich noch professioneller aufgestellt. Damit bieten wir eine Performance, die nicht viele Marktbegleiter leisten können“ erläutert Alexi.



Seit 1976 hat sich rff zu einer festen Größe als Handelshaus für Rohrverbindungen und Rohre entwickelt.

### IMPRESSUM

**Herausgeber**  
KCI GmbH  
Tiergartenstr. 64  
D-47533 Kleve  
Tel. + 49 2821 711 45 0  
Fax + 49 2821 711 45 69  
www.edelstahl-aktuell.de

**V.i.S.d.P.**  
Nicole Nagel  
n.nagel@kci-world.com  
Thijs Elshof  
t.elshof@kci-world.com

**Redaktion**  
Christopher Papendorf  
c.papendorf@kci-world.com  
Nicole Nagel  
n.nagel@kci-world.com

**Redaktion International**  
redaktion@kci-world.com  
John Butterfield  
David Sear  
Joanne McIntyre

**Informationen/Anzeigen**  
Simon Neffelt  
Tel. +49 2821 711 45 44  
s.neffelt@kci-world.com  
Nicole Nagel  
Tel. +49 2821 711 45 55  
n.nagel@kci-world.com

**Abonnementservice**  
Marita Heickmann  
Tel. +49 2821 711 45 40  
m.heickmann@kci-world.com  
€ 239,- jährlich + MwSt.  
(10 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

**Druck**  
Grafischbüro DotDos

**Fotohinweise**  
Airbus, ANDRITZ, BUTTING, Carsten Heidmann / rff, Deutsche Messe, fairXperts, FVSB, GKD, Günther + Schramm, Heinz Gothe GmbH & Co. KG, Henkel Beiz- und Elektropolier-technik GmbH u. Co. KG, Hufton+Crow, KCI, Klöckner & Co., KUKA, LSS Labelling Systems Scandinavia, Merck, MTU, Orbex, Pixabay, Primetals, Rolf-Dieter Schulze, Siemens, SMS group, Stork Oberflächentechnik / Mark Thom, Thomas Ledl/CC-BY-SA 4.0, Thorsten Gerber, thssenkrupp, VDA

Besuchen Sie uns auf:



Der Herausgeber und die Redaktion haben bei der Erstellung dieser Zeitung äußerste Sorgfalt walten lassen. Dennoch können der Herausgeber und die Autoren keinesfalls die Korrektheit oder Vollständigkeit aller Informationen garantieren. Deshalb übernehmen der Herausgeber und die Autoren keinerlei Haftung für Schäden infolge von Handlungen oder Entscheidungen, die auf Informationen aus dieser Ausgabe beruhen. Lesern dieser Ausgabe wird deshalb ausdrücklich empfohlen, sich nicht ausschließlich auf diese Informationen zu verlassen, sondern auch ihr professionelles Know-how und ihre Erfahrung einzubeziehen sowie die zu nutzenden Informationen zu überprüfen. KCI Publishing kann auch nicht die Korrektheit von Informationen garantieren, die von Unternehmen, Organisationen und Behörden erteilt werden. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, Absätze zu kombinieren, zu verändern oder zu löschen. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, (Teile von) Artikel(n) weiterzuverwerten und auf unterschiedliche Weise zu verbreiten.

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und den Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne die schriftliche Genehmigung des Herausgebers weder für private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien – welcher Art auch immer – verwendet werden.







Im Zentrallager Beucha/Leipzig bevorratet rff Rohre aus C-Stahl und rostfreiem Edelstahl.

## Konsequent hohe Produktqualität

Auch wenn es um das Thema Materialqualität geht, macht rff keine Kompromisse. Dementsprechend sagt Böttche: „Das Thema Qualitätssicherung ist für uns von entscheidender Bedeutung. Als Teil der Firmenphilosophie steht das Haus rff für die Lieferung hochwertiger Produkte.“ Den besonderen Stellenwert dieser Aussage unterstreichen zahlreiche Zulassungen und Zertifikate. So erfüllt rff die umfangreichen Anforderungen der DIN EN ISO 9001 und 14001. Zusätzlich verfügt das Unternehmen über die Zulassungen entsprechend DGRL 2014/68/EU, DIN EN 764-5 und ist TÜV-zugelassener Bearbeiter nach AD 2000-Merkblatt WO. Die umfangreichen Wareneingangsprüfungen erfüllen nicht nur die Standards, sondern gehen weit über das geforderte Maß hinaus.

Die umfangreichen Wareneingangsprüfungen erfüllen nicht nur die Standards, sondern gehen weit über das geforderte Maß hinaus. Dens Furrken ist als Leiter IMS (Integrierte Managementsysteme) auch für das Qualitätsmanagement verantwortlich. In dieser Funktion kann er die Entwicklungen auf den Beschaffungsmärkten besonders gut einschätzen. „In den letzten Jahren haben

sich die Märkte verändert und zunehmend globalisiert. Aus diesem Grund ist es für uns wichtig, dass wir nur mit zertifizierten Herstellern zusammenarbeiten. Hier pflegen wir einen intensiven Austausch mit unseren Partnern. Gerade Themen wie „hohe Qualitätsstandards“ und „intensive Wareneingangsprüfungen“ haben bei rff einen besonderen Stellenwert. Wir wissen, dass für unsere Kunden nichts so teuer ist, wie eine fehlerhafte Lieferung oder gar handfeste Reklamation“, so Furrken. Aus diesen Gründen unterliegen alle Lieferanten einem strengen Zulassungsverfahren und werden bereits vor der ersten Bestellung eingehend geprüft, auditiert und anschließend regelmäßig bewertet.

## Mehrwert immer im Blick

Mindestens genauso intensiv beschäftigt sich das Unternehmen aus Stuhr bei Bremen mit dem Thema „Digitalisierung“. Dabei wurde in den letzten Jahren intensiv an der Verbesserung der bewährten Onlineplattform „Mein rff“ gearbeitet. Auch hier bildet der Mehrwert des Kunden das Zentrum aller Maßnahmen. Schließlich haben kostspielige Lösungen, die an den

Anforderungen des Kunden vorbei gehen, kaum eine Zukunft. „Für uns ist es wichtig, sowohl die Kunden als auch unsere Mitarbeiter auf diese Reise mitzunehmen. Schließlich geht es darum, auch in diesem Bereich die bestmögliche Performance zu bieten. Gleichzeitig lassen wir mit einem Cross-Channel-Konzept unseren Kunden die Wahl, sich für die passende Option zu entscheiden“ führt Michael Alexi weiter aus. „Letztendlich sind die Produkte, die wir verkaufen, zu

komplex, als das der Kunde auf eine kompetente Beratung verzichten könnte. Somit sehen wir digitale Lösungen auch in Zukunft eher als sinnvolle Ergänzung zu den bewährten Vertriebswegen“, so der Geschäftsführer.

Es ist unbestritten, dass sich die Märkte gravierend verändert haben. Faktoren wie Kleinlosigkeit, Preis-Volatilität und Markttransparenz spielen in der heutigen Zeit eine viel größere Rolle als noch vor 20 Jahren. Des Weiteren versuchen vermehrt Onlineanbieter, mit disruptiven Geschäftsmodellen, sich im Markt durchzusetzen. „Der Einkauf bei den Kunden wird seit Jahren verschlankt, so dass das Beschaffungsvolumen auf immer weniger Personal verteilt wird. Das bedeutet, dass unsere hohe Beratungskompetenz in Zukunft noch mehr Gewicht bekommen wird, auch im Bereich E-Business. Aus unserer Sicht ist die Optimierung externer und interner Prozesse eine der elementaren Herausforderungen für die Zukunft“ erklärt Alexi. Apropos Zukunft: Im Zuge der Fortführung des Unternehmens befindet sich rff seit einigen Jahren in einem Generationswechsel. So wurden bereits zwei Ab-

teilungen im Vertrieb erfolgreich von kompetenten Nachfolgern übernommen. Der Verjüngungsprozess wird sich in den nächsten Jahren fortsetzen und weitere Abteilungen werden an die nächste Generation übergeben. Des Weiteren trägt Michael Alexi seit über zwei Jahren als Geschäftsführer Verantwortung für das operative Geschäft.

Firmengründer und Geschäftsführer Hartmut Böttche kümmert sich derweilen um den Bereich „Lager und Logistik“. Nachdem in den letzten beiden Jahren der Fuhrpark schrittweise modernisiert und zusätzlich um zwei 13,5-Meter lange Auflieger erweitert wurde, beschäftigt sich Böttche aktuell mit dem Ausbau und der Modernisierung des Zentrallagers in Stuhr/Bremen.

Das Haus rff macht sich fit für die Zukunft, um für die weiter steigenden Anforderungen bestens gerüstet zu sein. Der Fokus dabei liegt auf der Logistik und den internationalen Projekten. Eines ist sicher: die Kunden von rff können heute wie morgen auf einen perfekten Lieferservice und maßgeschneiderte Serviceleistungen zählen.

**Das Interview führte  
Holger Bellersen.**

## Mit Bedacht handeln



Christopher Papendorf

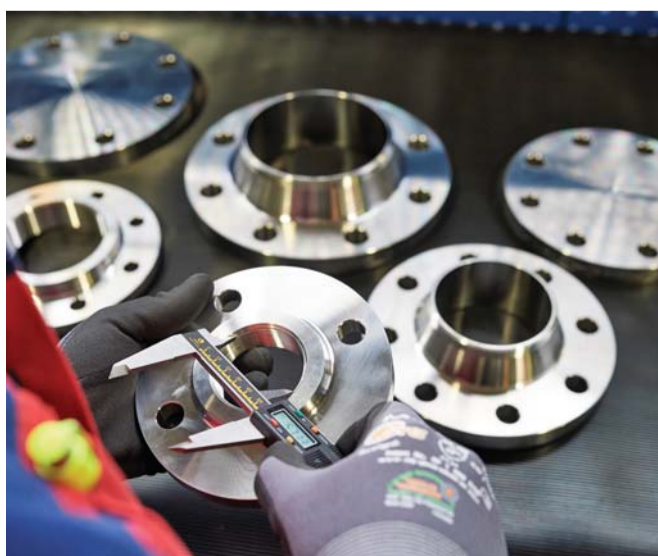
Da ist es wieder: Das Schreckgespenst „drohende Rezession“. Laut dem aktuellen Barometer für das Geschäftsklima sank dieses um 1,5 auf 94,3 Punkte, so das Münchner Ifo-Institut in seiner monatlichen Umfrage von rund 9000 Managern, Ende August. Vorherige Befragungen von Ökonomen sind zuvor hingegen nur von einem Rückgang auf 95,1 Punkte ausgegangen. Auch der Ifo-Präsident Clemens Fuest kommentierte die neuen Zahlen damit, dass sich die Anzeichen einer Rezession in Deutschland mehren würden. Das Handelsblatt zitierte dazu den Ifo-Experten Klaus Wohlrabe aus einem Gespräch mit Reuters, dass die Industrie bereits in einer Rezession stecke. Nun ist wie Wortwahl „die Industrie“ sehr breit gefächert und es darf die Frage gestellt werden, ob solch pauschale Aussagen in einer kritischen Zeit wirklich jemanden dienen. Bei Betrachtung der Quartals- und Halbjahreszahlen der großen Unternehmen der Edelstahlbranche wird deutlich, dass die Gewinne im Vergleich zum Spitzenjahr 2018 zwar zurückgegangen sind, die Unternehmen dennoch nicht zögern, weitere Investitionen zu tätigen. Es wird erweitert, modernisiert und ein sowohl geistiger als auch technischer Wandel vollzieht sich in vielen Unternehmen und Konzernen. Auf der einen Seite besinnen sich viele der großen Player wieder auf ihr Kerngeschäft und spezielle Nischen – überflüssiges wird abgestoßen und Unternehmen schlanker und effizienter gestaltet. Das gleiche gilt auf der anderen Seite ebenso für den technischen Wandel und den Übergang zu mehr Industrie 4.0. Eine gute Strategie, die die Branche zukunftsfähig gestaltet: Handeln mit Bedacht bringt eben doch mehr, als den Kopf in den Sand zu stecken oder wahllos aus der Hüfte zu schießen. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe.



Mit einem modernen Fuhrpark stellt rff den hohen Lieferservice für seine Kunden sicher.

## Daten und Fakten

<b>Name:</b>	rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH
<b>Gründung:</b>	1976
<b>Mitarbeiter / Auszubildende:</b>	370 / 30
<b>Standorte:</b>	Stuhr/Bremen, Beucha/Leipzig, Erkrath/Düsseldorf, Mannheim, Nürnberg
<b>Umsatz 2018:</b>	132.000.000 Euro
<b>Zentrallager für:</b>	Rohrverbindungen in Stuhr/Bremen, Rohre in Beucha/Leipzig
<b>Lagerkontingent:</b>	14.000 Tonnen
<b>Branchen:</b>	Rohrleitungs- und Anlagenbau, Chemische Industrie, Öl- und Gasindustrie, Kraftwerkstechnik, Schiffbau
<b>Lieferprogramm:</b>	Rohre, Flansche, Rohrformteile und Rohrzubehör nach DIN, EN und ASME in C-Stahl und Edelstahl-rostfrei
<b>Website:</b>	www.rff.de



Die hohe Qualität der Produkte ist ein wichtiger Faktor, warum die Kunden mit rff zufrieden sind.