

rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH

Mit Service und Kompetenz in die Zukunft

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.
Thijs Elshof
t.elshof@kci-world.com

Chefredaktion
Philipp Isenbart (phi)
p.isenbart@kci-world.com

Redaktion
Melina Schnaudt (mel)
Carina Hendricks
Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 52
redaktion@kci-world.com

Redaktion International
John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA
Candace Allison

Korrespondent China
Xin Zheng

Informationen/Anzeigen
Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 55
n.nagel@kci-world.com

Simon Neffelt
Tel. +49 2821 711 45 44
s.neffelt@kci-world.com

Abonnementsservice
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

Fotoinweise
ANDRITZ, AREVA, contec GmbH, CRONIMET, Daimler AG, Dr. Ralf Polzin / TIME, GEA, GKD, Hergarten-Gruppe, KCI, Messe Essen / Rainer Schimm, MicroStep, Nivus, pixabay, Remmert GmbH, rff, TÜV Süd, VDMA, voestalpine, Voss Fluid, WELTEC BIOWATER

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.



Selbst dort, wo sich vieles um genormte Produkte dreht, kann man weitaus mehr erreichen als nur den soliden Standard. Das zeigt die Erfolgsgeschichte des Unternehmens rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH: Als Handelshaus für Rohre, Flansche, Rohrformteile und Rohrzubehör hat der Mittelständler vor allem mit genormten Produkten zu tun. Dennoch ist es rff nachhaltig gelungen, sich im Marktsegment klar abzuheben – wie genau, das verrieten die beiden Geschäftsführer Hartmut Böttche und Michael Alexi im Gespräch mit Edelstahl Aktuell.

Die Welt ist im Wandel. Die Digitalisierung revolutioniert viele Bereiche des Lebens, gleichzeitig machen geopolitische Krisen das Leben unsicherer. Gerade in Zeiten permanenter Veränderungen und eines sich verschärfenden Wettbewerbs gewinnen unseren Kunden ein „Rundum-Sorglos-Paket“ wie kaum ein anderer Anbieter in unserem Marktsegment.“ Ein wesentliches Erfolgsgeheimnis des mittelständischen Unternehmens:

„Für uns geht es nicht nur darum, dem Kunden einen Flansch oder ein Rohr zu liefern. Es geht vielmehr darum, dem Kunden einen zusätzlichen Mehrwert zu bieten, der ihm die tägliche Arbeit erleichtert.“

Hartmut Böttche

duktqualität, innovativem Kundenservice und gleichbleibend hoher Beratungskompetenz. Gleichzeitig beobachtet das Unternehmen mit Hauptsitz im südwestlich von Bremen gelegenen Stuhr die neuesten Trends stets aufmerksam und bleibt Neuerungen gegenüber aufgeschlossen – um seinen Geschäftspartnern auch künftig eine hohe Produktqualität und beste Beratung zu fairen Preisen bieten zu können.

Leistungsstarker Partner
„Wir sehen uns als qualifiziertes Handelshaus und leistungsstarken Partner unserer Kunden“, bringt es rff-Geschäftsführer und Firmengründer Hartmut Bött-

che auf den Punkt. Michael Alexi, seit Anfang des Jahres ebenfalls Geschäftsführer, ergänzt: „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.“ Ein wesentliches Erfolgsgeheimnis des mittelständischen Unternehmens:

Service als zentrales Unterscheidungsmerkmal. „Für uns geht es nicht nur darum, dem Kunden einen Flansch oder ein Rohr zu liefern. Es geht vielmehr darum, dem Kunden einen zusätzlichen Mehrwert zu bieten, der ihm die tägliche Arbeit erleichtert“, erklärt Böttche. Das gesamte Leistungsspektrum des Hauses rff sei darauf ausgerichtet, dem Kunden die richtige Lösung zu bieten – eben in Form jenes besagten „Rundum-Sorglos-Paketes“.

Strenge Zulassungsverfahren
Natürlich schließt umfassender Service auch diverse Bearbeitungsmöglichkeiten der Materialien ein.



Die beiden Geschäftsführer Hartmut Böttche (rechts) und Michael Alexi. Fotos: rff

„Zusammen mit unseren langjährigen Partnern sind wir in der Lage, alle Formen der mechanischen Bearbeitung an Flanschen und Rohrformteilen kurzfristig abzubilden. Mit der zweiten Sägeanlage, die wir Anfang 2016 in unserem Zentrallager Beucha / Leipzig installiert haben, sind wir auch im Bereich der Rohre gut ausgestattet und können noch

gen – wie Anarbeitungen, Stempeln, Markieren und Verpacken von Material – sei rff in der Lage, kurzfristig auf den Bedarf seiner Kunden einzugehen. Michael Alexi: „Schnelle Reaktionszeiten sind in der heutigen Zeit ein entscheidender Faktor, um mit dem Kunden ins Geschäft zu kommen.“ Doch ohne die erforderliche Produktqualität hätten Ser-

ren können, betont Fuhrken. „Mit umfangreichen Wareneingangsprüfungen, die weit über das geforderte Maß hinausgehen, dokumentieren wir diesen hohen Anspruch. Bei der Attestierung der Ware machen wir ebenfalls keine Kompromisse“, so Fuhrken. Erst wenn das Material einwandfrei geprüft und dokumentiert ist, wird es für den Verkauf freigegeben.



Dank einer Vielzahl an Bearbeitungsmöglichkeiten – wie etwa die beiden Sägeanlagen – kann das Unternehmen noch flexibler auf Kundenwünsche reagieren.

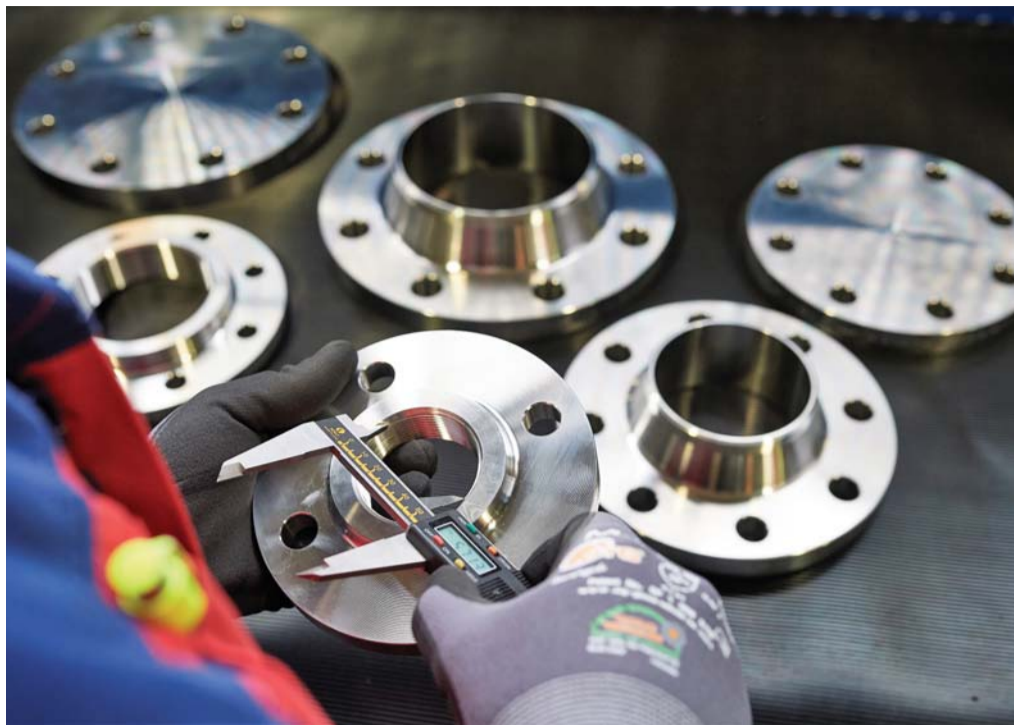
flexibler auf Kundenwünsche reagieren“, sagt Böttche. Auch aufgrund der zusätzlichen Serviceleistun-

vice und Beratung allein wenig Wert. Das weiß auch Böttche: „Das Thema Materialqualität ist für uns von entscheidender Bedeutung. Als Teil der Firmenphilosophie steht das Haus rff für die Lieferung hochwertiger Produkte.“ Dass dies keinesfalls leere Worte sind, verdeutlicht Jens Fuhrken, zu dessen Aufgaben als Leiter IMS (Integrierte Managementsysteme) auch das Qualitätsmanagement gehört: „Alle Lieferanten unterliegen einem strengen Zulassungsverfahren. Partner, die mit uns zusammenarbeiten wollen, werden von der ersten Bestellung eingehend geprüft und auditiert.“ Aufgrund der globalen Märkte und der sich daraus ergebenden geografischen Entfernung arbeite rff nur mit zertifizierten Herstellern zusammen, die einen hohen Qualitätsstandard garantie-

Höchste Qualität
Dementsprechend wundert es nicht, dass rff über eine beeindruckende Reihe von Zulassungen und Zertifikaten verfügt, die höchste Qualität bezeugen. Darunter sind ebenso DIN EN ISO 9001 und DIN EN ISO 14001 wie das QM-System nach DGRL 2014/68/EU oder die Umstempelvereinbarung gemäß DIN EN 764-5 Abschnitt 6. Zudem ist das Unternehmen TÜV-zugelassener Bearbeiter gemäß AD 2000 Merkblatt W0. Die Erfolgsgeschichte des Handelshauses rff begann 1976. Damals gründete Böttche das Unternehmen in Stuhr. Zuvor hatte er Erfahrungen als Verkäufer für Flansche im Großraum Bremen gesammelt. „Zu Beginn waren wir zu dritt – neben meiner Frau und mir



Seit der Firmengründung erhielten mehr als 200 junge Menschen eine Ausbildung bei rff. So auch die zehn Jungkaufleute, die vor einem Jahr mit ihrer Ausbildung begannen.



Die Materialqualität ist von entscheidender Bedeutung: Edelstahlflansche

gab es noch einen weiteren Mitarbeiter“, erinnert sich Böttche.

Kontinuierlicher Ausbau

Der erste Standort war eine 1.000 Quadratmeter große Lagerhalle mit Büro, die sich bereits im Gewerbegebiet Brinkum-Nord befand. Der Umzug in den heutigen Firmensitz in der Carl-Zeiss-Straße fand Anfang der 80-Jahre statt. Dann ging al-

des Standortes Beucha / Leipzig mit den beiden Rohrkassettenlagern, die über eine Gesamtkapazität von 3.700 Lagerplätzen verfügen, sicher dazu“, weiß Böttche. Schließlich erfolgte der Bezug der erweiterten Büroflächen in Stuhr / Bremen im Sommer 2009.

Hochwertige Produkte

„Wir verfügen über zwei Zentrallager mit einem gro-

vice von rff in diesem Zusammenhang gelobt“, freut sich Böttche.

Das durchaus organische Wachstum des Unternehmens zeigt sich jedoch auch noch in einer anderen Hinsicht: Seit der Firmengrün-

„Online-Lösungen müssen bestehende Vertriebswege sinnvoll ergänzen. Die Beratungskompetenz wird in Zukunft noch mehr Gewicht bekommen.“

Michael Alexi

derung erhielten mehr als 200 junge Menschen eine Ausbildung bei rff. „Heute sind viele Positionen in unserem Haus mit ‚Eigengewachsen‘ besetzt, sagt Böttche. „Damit das auch in Zukunft so ist, werden wir die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter nie vernachlässigen.“ Denn ‚Wissen‘ sei das Fundament jedes Unternehmens. „Wir legen viel Wert darauf, dass unsere Mitarbeiter das Wachstum von rff aktiv begleiten“, so Böttche weiter.

Treue Dauerkunden

Auch wenn sich die beiden Geschäftsführer über das bisherige Wachstum freuen, sind sie sich vollkommen einig: Wachstum darf nur bei gleichbleibend hohem Lieferservice erfolgen. „Das haben wir uns als qualifiziertes Handelshaus mit hochwertigen Produkten und treuen Dauerkunden zur Maxime gemacht“, hebt Böttche hervor.

Gerade bei der aktuellen Marktsituation stellt Wachstum eine besondere Herausforderung dar. Das weiß auch Alexi, wenn er sagt: „Wir befinden uns nach wie vor in einem schwierigen Marktumfeld. Die meisten Branchen, die wir beliefern, befinden sich im Krisenmodus. Der lagerhaltende Handel bewegt sich weiterhin im ‚Zentrum des Sturms‘.“ Dazu passe, dass die Kunden sich abwartend verhielten, aber von einer positiven Tendenz für die zweite Jahreshälfte sprächen.

Digitalisierung als Chance und Herausforderung

Der tiefgreifende Wandel der Märkte zeige sich auch darin, dass Faktoren wie Kleinlosigkeit, Preisvolatilität und Markttransparenz heute eine viel größere Rolle spielen als noch vor einigen Jahren. „Das Tagesgeschäft ist kleinteiliger geworden und die Reaktionszeiten haben sich verkürzt. Des Weiteren sind Projekte im Markt hart umkämpft. Der Preisdruck hat sich, aufgrund des gestiegenen Wettbewerbs, verschärft“, fasst Alexi zusammen. Eine weitere Herausforderung sei die begonnene Digitalisierung der Branche, in der jedoch auch eine generelle Chance liege, betont Alexi: „Derzeit ticken viele Uhren in der Branche noch analog. Von einem digitalisierten Geschäft kann also nicht die Rede sein.“ Dennoch würden sich die Anzeichen mehren, die Geschäftsvorgänge verstärkt digital abzubilden. „Bis auf wenige Vorreiter im Markt sind wir allerdings von einem



Klares Zeichen in Richtung Kundenservice: Bei der Auslieferung setzt rff auch weiterhin auf firmeneigene Fahrzeuge.

Anstatt also allein auf die Digitalisierung zu setzen, bevorzugen Böttche und Alexi eine ausgewogene Mischung zwischen digitalen und gewohnten Vertriebswegen. „Es ist für uns ein wichtiges Kriterium, dass der Kunden beim Materialeinkauf zwischen verschiedenen Möglichkeiten entscheiden kann“, so Alexi. „Letztendlich kann er am besten beurteilen, welche die beste Lösung für ihn ist. Hierbei bieten wir ihm unterschiedliche Optionen, die wir mit dem Ausbau unserer Onlineplattform ‚Mein rff‘ in Zukunft weiter verbessern werden.“

Am Puls der Zeit

Für Alexi steht fest: Die fortschreitende Digitalisierung der Vertriebswege erfordert sinnvolle Lösungen, die dem Kunden Mehrwert bieten. „Online-Lösungen müssen bestehende Vertriebswege sinnvoll ergänzen. Die Beratungskompetenz wird in Zukunft noch mehr Gewicht bekommen“, verrät Alexi.

So wird einmal mehr deutlich: Das Handelshaus rff bleibt dicht am Puls der Zeit, stets willens und fähig, sich neuen Zeiten und Herausforderungen anzupassen. Und dennoch bleibt sich rff bei aller Fähigkeit zur Wandlung stets treu – und damit weiterhin eine verlässliche Größe in der Branche.

Philipp Isenbart



Mut ist gefragt

Hans Jürgen Kerkhoff brachte es anlässlich des zweiten Niedersächsischen Stahldialogs auf den Punkt: Gerade jetzt bedürfe es mutiger politischer Entscheidungen, um die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Stahlindustrie zu erhalten, betonte der Präsident der Wirtschaftsvereinigung Stahl. Wie recht er damit hat, zeigt ein Blick auf die Branchenlage: Die nach wie vor unbewältigte Importkrise, bedenkliche Protektionismus-Trends und ein zunehmend rigider EU-Emissionsrecht-handel werden zu immer größeren Herausforderungen für die deutsche Stahlindustrie. Darum ist die deutsche Bundesregierung mehr denn je gefragt, um zeitnah im Sinne der vielen Beschäftigten in der Stahlbranche und ihrer Zulieferer zu handeln. Hoffen wir das Beste!

Philipp Isenbart
Chefredakteur
Edelstahl Aktuell



Blick auf den Hauptsitz in Stuhr / Bremen mit vier Verkaufsabteilungen und dem Zentrallager für Rohrverbindungen

les Schlag auf Schlag: 1984 wurden die Standorte Erkrath / Düsseldorf und Nürnberg gegründet. Im Jahr 1991 kam der Standort Leipzig dazu (der Neubau in Beucha / Leipzig erfolgte 1995). Der Standort Mannheim besteht seit 2008. Im April 2009 erfolgte die Einweihung des Neubaus des Rohrkassetten-Lagers in Beucha/Leipzig, der bis heute die größte Einzelinvestition in der Firmengeschichte ist. „Obgleich es viele kleine Mosaiksteine gibt, die das große Ganze zu dem gemacht haben, was es heute ist, gehört der kontinuierliche Ausbau

ßen Produktportfolio und einer gut eingespielten Logistik mit eigenem Fuhrpark“, hebt Alexi hervor. „Damit setzen wir ein klares Zeichen in Richtung Kundenservice.“ Gerade die hohe Flexibilität bei der Disposition sowie die Gewährung höchster Liefertreue gegenüber den Kunden sprachen aus Unternehmenssicht dafür, bei der Auslieferung auch weiterhin größtenteils auf die firmeneigenen Fahrzeuge zu setzen. „Unsere Kunden haben uns zu der Entscheidung, den Fuhrpark zu erneuern, gratuliert und den Lieferser-



Im April 2009 erfolgte die Einweihung des Neubaus des Rohrkassetten-Lagers in Beucha/Leipzig, der bis heute die größte Einzelinvestition in der Firmengeschichte ist.

Auf einen Blick: rff

Gesellschaftsform:	GmbH
Geschäftsführer:	Hartmut Böttche und Michael Alexi
Gründungsjahr:	1976
Ausrichtung:	Handelshaus für Rohre, Flansche, Rohrformteile und Rohrzubehör nach DIN, DIN EN und ASME/ASTM
Märkte:	Industrieller Rohrleitungs- und Anlagenbau, Behälter- und Apparatebau, Chemie-, Öl- und Gasindustrie, Kraftwerkstechnik und Schiffbau
Umsatz 2016:	108 Millionen Euro
Mitarbeiter:	Rund 380, darunter gut 30 Auszubildende
Standorte:	Hauptsitz in Stuhr / Bremen mit vier Verkaufsabteilungen und dem Zentrallager für Rohrverbindungen. Zentrallager für Rohre und Verkaufsstandort in Beucha / Leipzig, sowie weiteren Verkaufsstandorten in Erkrath / Düsseldorf, Mannheim und Nürnberg
Lagerkontingent:	14.000 Tonnen
Website:	www.rff.de