

Im Spotlight: rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH

## Handeln aus Leidenschaft

Seit seiner Gründung im Jahr 1976 hat sich rff zu einer festen Größe als Handelshaus für Rohrverbindungen und Rohre nach DIN, EN und ASME entwickelt. Nach erfolgreichem Abschluss des Übergangsprozesses der Unternehmensführung im Dezember 2021 war es Zeit für Edelstahl Aktuell, sich mit den beiden Geschäftsführern Michael Alexi und Jörg Delveaux über die Unternehmensentwicklung auszutauschen. Wo steht das Handelshaus heute, das einer der größten Händler und Lagerhalter für Qualitätsprodukte im druckgeführten Stahlrohrbereich in Europa ist?



Die Produkte von rff erfüllen höchste Qualitätsansprüche. Fotos: rff

Seinen Hauptsitz hat rff in Stuhr bei Bremen. Hier begann die Erfolgsgeschichte im Jahr 1976 mit dem Vertrieb und der Lagerhaltung von Flanschen im norddeutschen Raum. Im Laufe der Zeit wurde das Lieferprogramm immer umfangreicher und besteht heute aus Rohren und Rohrverbindungen aus C-Stahl und rostfreiem Edelstahl. Neben dem imposanten Verwaltungsgebäude und Zentrallager für Rohrverbindungen und Rohrzubehör verfügt das Unternehmen in der Nähe des Stammsitzes zusätzlich über drei Außenlager. 14.000 Tonnen Material hält rff hier und in Beucha/Leipzig, wo sich das Zentrallager für Rohre mit zwei automatischen Kassettenlagern sowie zwei Sägeanlagen für Rohre aus C-Stahl und rostfreiem Edelstahl befindet, vor. In Erkrath sind sowohl der Verkaufsstandort Düsseldorf

beheimatet als auch das Umschlaglager für das Gebiet „Rhein-Ruhr“. Dieses sorgt für eine schnelle Distribution im Zentrum des europäischen Stahlhandels. Insgesamt unterhält das Unternehmen sieben Verkaufsstandorte: Bremen, Leipzig, Düsseldorf, Mannheim und Nürnberg sowie Rotterdam und Barcelona. Damit stellt rff eine optimale Betreuung seiner Kunden aus Deutschland, Europa und der ganzen Welt sicher.

### Leistungsstarke Logistik

Für eine reibungslose Belieferung der Kunden, die zum Teil nach einem festen Tourenplan erfolgt, und für den Warenfluss innerhalb der Logistik-Standorte sorgt, verfügt rff über einen großen Fuhrpark von 15 Lkw. Dies bietet Kunden den Vorteil, dass die Bestellungen in einer Komplettlieferung erfolgen können. Hier spielt Zuverlässigkeit eine wichtige Rolle:

„Denn ein optimaler Lieferservice und eine hohe Qualität haben für uns höchste Priorität“, führt Delveaux aus.

### Beratungskompetenz

„Wir handeln aus Leidenschaft“, stellen beide Geschäftsführer mit Nachdruck fest. Der Vertrieb von rff orientiert sich an dem Bedarf des Kunden, sowohl in Bezug auf Branchen als auch auf regionale Nähe. Da es sich bei den von rff vertriebenen Produkten um komplexe Bauteile handelt, verfügen die Mitarbeitenden der jeweiligen Verkaufsabteilungen über umfassende Expertise. „Unsere zum Teil beratungsintensiven Produkte und Zusatzleistungen werden in komplexen Anlagen oft in kritischen Bereichen mit hohem Anspruch an die Qualität verbaut“, zeigt Alexi auf. Beide Geschäftsführer erwarten zukünftig einen

weiter steigenden Bedarf an intensiver Beratung. Ein Grund dafür sei sicherlich darin zu sehen, dass Unternehmen verstärkt auf die Fachberatung durch ihre Lieferanten angewiesen sind. „Es ist üblich, dass unsere Mitarbeitenden im Verkauf eine Kundenanfrage qualifizieren“, bemerkt Alexi. Sicherlich spielt der viel zitierte Fachkräftemangel hier eine Rolle. Zudem beobachtet rff, dass immer mehr Wert auf einen wirtschaftlichen Einkauf gelegt wird. Das Haus rff sieht seine Rolle daher auch darin, den Kunden einen Mehrwert in puncto Lieferzeit und Qualität bei der Auswahl der Hersteller zu bieten. „Wir sind Partner, Vermittler und diplomatischer Netzwerker auf Augenhöhe“, sagt Alexi mit Überzeugung. Häufig bestehen die Verbindungen seit vielen Jahren; rff kennt seine Kunden, deren Bedarf und kann entsprechend zu angefragten Artikeln und



Das Zentrallager für Rohre in Beucha/Leipzig zeichnet sich unter anderem durch zwei automatische Kassettenlager aus.

möglichen Alternativen beraten. Hinzu kommt der umfassende IT-Service von rff, der Kunden zusätzlich bei der Optimierung ihrer Prozesse unterstützt. „Mit nützlichen Tools bieten wir unseren Kunden zahlreiche digitale Möglichkeiten. Das Onlineportal ‚mein rff‘, der Zugriff auf die Attest-Datenbank und eine umfassende Mediathek tragen zu einer reibungslosen Abwicklung von Aufträgen bei“, zählt Delveaux auf.

### rff international

Seit über 45 Jahren ist rff im Zentrum Europas angesiedelt und begleitet seine Kunden bei weltweiten Projekten. Aus diesem Grund hat das Handelshaus für Rohre, Flansche und Fittings begonnen, sich internationaler aufzustellen. Dabei werden die beiden Geschäftsführer nicht müde zu betonen, dass das wichtigste Standbein von rff Deutschland ist. Trotzdem

schaue man genau, wo es von Vorteil sei, sich näher an den Kunden zu platzieren, denn schließlich sei rff ein international agierendes Unternehmen.

Seit dem 1. September 2022 werden die niederländischen Kunden von rff direkt vom neueröffneten Standort Oud-Beijerland im Süden von Rotterdam aus betreut. Für das Unternehmen ein wichtiger Meilenstein. Anlässlich der Eröffnung stellte Alexi fest: „Von diesem Standort aus ist es leichter, den Kontakt zu den bestehenden Kunden auszubauen sowie potenzielle Interessenten von unserem umfangreichen Liefer- und Leistungsspektrum zu überzeugen.“

Die Country Manager vor Ort sind langjährige Spezialisten rund um das rff-Produktportfolio Rohrzubehör und Rohre aus C-Stahl sowie rostfreiem Edelstahl. Zudem

kennen sie sich in den Niederlanden sowie in weiteren Ländern und deren Märkten bestens aus. Auch auf der iberischen Halbinsel weitet rff sein Netzwerk aus. Seit Herbst letzten Jahres werden die Aktivitäten vom Standort Barcelona aus koordiniert. Die internationalen Standorte werden zusätzlich durch Kolleginnen und Kollegen von Deutschland aus optimal unterstützt.

### Neue Märkte

Traditionell bedient rff viele Kunden im Rohrleitungs- und Anlagenbau, der Schiffsbauindustrie, der Energieversorgung sowie der chemischen Industrie. Aber auch neue Märkte hat das Unternehmen im Blick. „Natürlich partizipieren wir von dem Strukturwandel, wie ihn etwa die norddeutschen Küstenregionen aktuell mit der Inbetriebnahme der LNG-Terminals und

dem weiteren Ausbau der Infrastruktur erlebt“, so Michael Alexi.

### Qualität

In den Branchen, in denen die Produkte aus dem Hause rff zum Einsatz kommen, handelt es sich häufig um Bereiche der kritischen Infrastruktur. Gerade hier zählen Qualität, Verlässlichkeit und Vertrauen. „Wir wollen Benchmark sein, wenn es um Qualität geht. Die Norm ist nicht unser Standard“, betont Alexi. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, betreibt rff einiges an Aufwand. Der Wareneingang ist qualitativ und personell gut aufgestellt, denn die eingehende Ware geht durch die Hände erfahrener Mitarbeitenden, die wissen, worauf es ankommt. „Unsere Wareneingangskontrollen werden akribisch vorgenommen. Bei der Qualität machen wir keine Kompromisse“, sagt Delveaux und fügt hinzu: „Wir sind vor Ort – weltweit. Unsere



Die reibungslose Logistik zählt zu den großen Pluspunkten bei rff.

Lieferanten werden qualifiziert, kontrolliert und auditiert.“ Ob Zahlen, Daten, Fakten oder Besuche vor Ort– rff scheut keine Mühen. „Wir wissen, welche Verantwortung wir unseren Kunden gegenüber haben. Dazu gehört auch, dass nur mit den besten Herstellern im Markt gearbeitet wird“, betont Delveaux. Bereits sehr früh in der Unternehmensgeschichte habe sich rff offen dafür gezeigt, sein Lieferantennetzwerk auch außerhalb Europas auszubauen. Hierfür sei viel Engagement und Wissen investiert worden. Letztlich zähle das Ergebnis: eine konstant hohe Qualität und zufriedene Kunden. Hinter dem Engagement im asiatischen Raum stand eine

wohlüberlegte Entscheidung; ausschlaggebend war die Entwicklung der deutschen und europäischen Produktion von Flanschen. Michael Alexi erinnert: „Durch Subventionen anderer Staaten wurde es nicht mehr wirtschaftlich, für europäische Unternehmen Standardflansche in großen Mengen zu produzieren.“ Um den Kunden auch weiterhin diese Produkte liefern zu können, streckte rff frühzeitig seine Fühler im asiatischen Raum aus. Überraschend war diese Entwicklung für rff nicht. Das Unternehmen ist sehr alert, beobachtet die Entwicklungen in den verschiedenen Märkten genau, zieht seine Schlüsse und handelt schnell und planvoll. Die Augen und

Ohren im Markt lassen rff Tendenzen frühzeitig erkennen. Das Handelshaus ist immer wachsam und vorbereitet. Und auch heute noch – trotz seiner Größe – beweglich und flexibel. Schon damals wurden viele Anstrengungen unternommen, um Lieferanten ins Boot zu holen, die den Qualitätsstandards von rff entsprechen. „Wir haben unseren Teil dazu beigetragen, den Flansch aus asiatischer Produktion marktfähig zu machen, indem wir unser Know-how in ausgewählte Unternehmen vor Ort eingebracht haben und einbringen“, erklärt Alexi. Auch heute noch ist rff offen für neue Lieferanten. Am Qualifizierungsprozess hat sich nichts Grundlegendes geändert; die Qualität steht über allem. Potenzielle Geschäftspartner werden – teils – über Jahre besucht. Man stehe in engem Austausch: rff gebe Hinweise, die von den Unternehmen angenommen werden. Über die Zeit kann so eine positive Entwicklung nachvollzogen werden. „Wir stellen immer wieder fest, wie dankbar unsere Lieferanten dafür sind, dass wir sie mit unseren hohen Anforderungen unterstützt haben, nach

Europa exportieren zu können. Oftmals sind daraus nachhaltige Beziehungen entstanden“, resümiert Delveaux. Von seinen Lieferanten erwartet rff zudem, dass sie sich an die gesetzlichen Vorgaben halten. „Natürlich gilt für die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten ein Verhaltenskodex. Ob Arbeitsstandards, Umweltstandards oder Ressourcenschonung“, zählt Delveaux auf, „wir nehmen unsere Verantwortung sehr ernst, auf das Einhalten von rechtlich korrekten, ethischen und sozialen Standards zu bestehen und auf Lieferanten einwirken zu können.“ Letztlich geht es um Partnerschaft. Dieser Begriff steht für die beiden Geschäftsführer über allem. Was bedeutet Partnerschaft für rff konkret? „Es geht um ein partnerschaftliches Miteinander auf Augenhöhe. Wir wollen eine Win-win-win-Situation erreichen“, betont Jörg Delveaux. „Win für die Kunden – Win für die Lieferanten – Win für rff.“ Oder auch, wie das Unternehmen auf seiner Webseite schreibt: „Stark verbunden mit unseren Kunden und Lieferanten, stark verbunden mit der Region, in der wir



Gelungener Übergang der Geschäftsführung: Michael Alexi (links) und Jörg Delveaux steuern das Unternehmen in Richtung Zukunft.



Blick auf den Hauptsitz von rff in Stuhr/Bremen.

leben, und stark verbunden mit unseren Produkten und Dienstleistungen.“

## Mitarbeiter

Das Haus rff ist stolz auf die geringe Fluktuation im Unternehmen. „Wir haben ein professionelles, aber auch familiäres Arbeitsumfeld“, betont Delveaux. Hierzu gehören unter anderem eine „State-of-the-Art“-Ausstattung der Arbeitsplätze und eine Kantine, in der täglich frisch

Zudem legt rff viel Wert auf eine gute Ausbildung. In den vergangenen gut 45 Jahren hat eine Vielzahl junger Menschen eine qualifizierte Ausbildung absolviert. Viele von ihnen sind auch heute noch dabei und erfüllen verantwortungsvolle Aufgaben in unterschiedlichen Funktionen. Dennoch ist es in den letzten Jahren nicht einfacher geworden, geeignete Nachwuchskräfte zu finden. Ein Problem, das vielen Unternehmen in der Branche

Schultern verteilt wird. Mitarbeitende sollen verstärkt Führungsverantwortung übernehmen. Wir möchten die Zukunft weiterhin innovativ gestalten, die Weiterentwicklung fördern und gemeinsam wachsen“, schauen Michael Alexi und Jörg Delveaux optimistisch in die Zukunft.

Pläne und Ideen haben die beiden viele, aber sie müssen umsetzbar sein. Über allem steht, dass es vereinbar sein muss mit den von allen gelebten Unternehmenswerten. „Wir wollen keine Performance verlieren oder Einbußen an Qualität und Zuverlässigkeit erleben“, betonen Alexi und Delveaux unisono.

## „Wir sind Partner, Vermittler und diplomatischer Netzwerker auf Augenhöhe“

gekocht wird. Alexi ergänzt: „Unsere Belegschaft ist unser großes Kapital. Wir stellen immer wieder eine gelebte Identifikation mit dem Unternehmen fest.“ Bei rff wird auf ein wertschätzendes Miteinander bei der Zusammenarbeit von jungen und erfahrenen Mitarbeitenden geachtet.

Den Generationswechsel hat das Unternehmen im Blick: Die nächste Generation, die langjährige Mitarbeitende ersetzt, wird langfristig eingearbeitet und sorgfältig auf ihre Aufgaben vorbereitet.

begegnet. Dabei bietet rff den jungen Menschen unter anderem die Möglichkeit eines berufsbegleitenden Studiums an, was den Teilnehmenden den Vorteil bietet, Studium und Arbeit sinnvoll zu kombinieren.

## Lautloser Übergang

Der Übergang in der Unternehmensleitung ist vollzogen und in den Augen von Alexi und Delveaux eine Erfolgsstory, die nun weiterentwickelt werde. „Wir wollen, dass die Verantwortung in die Breite auf viele



## Daten und Fakten

Name:	rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH
Gründung:	1976
Mitarbeiter / Auszubildende:	355 / 21
Standorte:	Stuhr/Bremen, Beucha/Leipzig, Erkrath/Düsseldorf, Mannheim, Nürnberg, Rotterdam, Barcelona
Umsatz 2022:	171.000.000 Euro
Zentrallager für:	Rohrverbindungen in Stuhr/Bremen, Rohre in Beucha/Leipzig
Lagerkontingent:	14.000 Tonnen
Branchen:	Industrieller Rohrleitungs- und Anlagenbau, Chemische Industrie, Energieversorgung, Petrochemie und Raffinerien, Schiffbauindustrie und Werften
Lieferprogramm:	Rohre, Flansche, Rohrformteile und Rohrzubehör nach DIN, EN und ASME in C-Stahl und Edelstahl Rostfrei
Webseite:	www.rff.de