

Händler agieren weiterhin im Spannungsfeld

„Aktuell agiert der lagerhaltende Handel weiterhin in einem interessanten Spannungsfeld“, beschreibt Michael Alexi, Geschäftsführer der rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH, die Marktsituation im Handelssegment „Fittings und Flansche“. „Dabei stehen wir als Vollsortimentler vor der Herausforderung, immer wieder die richtige Balance zwischen Preisniveau, Lagerreichweite und Absatz zu finden“, so Alexi weiter.



Michael Alexi, Geschäftsführer der rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH. Foto: Carsten Heidmann/rff

Wenn es um die Zukunftsaussichten für Flansche und Fittings gehe, komme man nicht umhin, sich auch die aktuellen Tendenzen auf dem Rohrmarkt genauer anzuschauen, heißt es seitens der rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH, eines Han-

delshauses für Rohre, Flansche, Rohrformteile und Rohrzubehör mit Hauptsitz in Stuhr bei Bremen. Letztendlich sei das Rohr das Produkt, ohne das kein Rohrverbindungsteil zum Einsatz käme. Des Weiteren diene es oftmals als Vormaterial für die

Produktion von Formteilen und beeinflusse damit die Preisgestaltung der Hersteller ganz erheblich.

Verstärkte Produktion auf Sicht

Das Gleiche gelte für Flansche, auch wenn für deren Produktion kein Rohr benötigt werde. Dennoch hänge auch die Nachfrage in diesem Marktsegment entscheidend vom Bedarf der Abnehmer nach Rohren ab, so rff. Nach den Erfahrungen der vergangenen Jahre seien viele Hersteller dazu übergegangen, verstärkt auf Sicht – also nach Auftragseingang – zu produzieren. Die kostenintensive und kapitalbindende Lagerhaltung sei oftmals auf ein Mindestmaß begrenzt, was

auf der anderen Seite zu längeren Lieferzeiten führe. Darüber hinaus seien die Hersteller bestrebt, die steigenden Kosten für Vormaterial im Markt durchzusetzen, was aus genannten Gründen auch Einfluss auf die Preise für Rohrbogen und Fittings habe, erklärt das Unternehmen.

Positive Signale für nahe Zukunft

Insgesamt bestimmten Faktoren wie Preisanpassungen seitens der Hersteller und längere Lieferzeiten auf den Beschaffungsmärkten das Handeln. Nach Aussage von Alexi sei eine wirtschaftliche Preisgestaltung aufgrund der volatilen Rohstoffmärkte und der anhaltenden Kleinlosigkeit bei den Kunden eine der

größten Herausforderungen des Marktes. Dennoch setze das Handelshaus aus Stuhr weiterhin auf eine hohe Liefer- und Servicequalität. Letztendlich erwarteten die Kunden von einem leistungsstarken Partner ein „Rundum-Sorglos-Paket“, das den hohen Anforderungen gerecht werde. Was die Zukunftsaussichten angehe, sendeten die Kunden aus dem Rohrleitungs- und Anlagenbau sowie weiterer Branchen positive Signale für das letzte Quartal 2017 und für das Jahr 2018. Wenn die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen diese Signale weiter stärkten, stünde einer nachhaltigen Marktbelebung nichts im Wege, betont Alexi.