



Andreas Bennette, Alexander Hendges und Thomas Kern (v.l.) starteten vor zehn Jahren für rff am Standort Mannheim.

RFF ROHR FLANSCH FITTING HANDELS GMBH

## Zehn Jahre in Mannheim

Die rffRohr Flansch Fitting Handels GmbH (rff) eröffnete im Jahr 2008 einen Verkaufsstandort in Mannheim. Im November feierte das Handelshaus für Rohre und Rohrverbindungsteile mit Hauptsitz in Stuhr bei Bremen sein zehnjähriges Jubiläum im Mannheimer Stadtteil Käfertal. Alexander Hendges erinnert sich noch genau an den Sommer 2008. Damals begann für ihn ein neuer beruflicher Lebensabschnitt. Der damals 37-Jährige startete das Projekt „rff“ zusammen mit zwei Kollegen, Andreas Bennette und Thomas Kern, mit denen er bereits gemeinsam Rohre, Flansche und Fittings ver-

kauft hatte. Gemeinsam waren sie bereit, sich auf diese spannende Herausforderung einzulassen.

Heute – zehn Jahre später – blickt Hendges auf die spannenden Anfänge und den erfolgreichen Ausbau des Standortes zurück. Die ersten Gespräche, die er mit rff führte, sind ihm noch in guter Erinnerung. „Als ich dem Geschäftsführer Hartmut Böttche von der Idee erzählte, dass wir einen Verkaufsstandort für rff in Mannheim gründen wollten, war er gleich hell auf begeistert“, erzählt Hendges lebhaft. „Die erste Zeit bei rff war hart. Schließlich starteten wir bei null und mussten zunächst jeden

Kunden neu akquirieren“, erinnert er sich. „Des Weiteren waren die organisatorischen Abläufe noch nicht eingespielt. Wir haben viel Arbeit und Herzblut investiert, um rff im Raum Mannheim zu etablieren. Heute kann ich mit Stolz sagen, dass wir unsere Expertise erfolgreich unter Beweis gestellt haben. Die Kunden wissen die Produktvielfalt und Qualität sowie das Serviceangebot von rff zu schätzen.“

„Zu Beginn unserer Zeit bei rff waren wir noch auf die Mitarbeit der Kollegen aus unserem Hauptsitz in Stuhr angewiesen. Doch im Laufe der Zeit hat sich ein starkes Team gefunden, das gut miteinander harmoniert“, sagt Bennette rückblickend. Heute arbeiten von den insgesamt 400 Mitarbeitern

rund 20 am Standort Mannheim. Dabei war es für rff vom ersten Tag an selbstverständlich, Kaufleute im Groß- und Außenhandel auszubilden. Stefanie Genath war eine der ersten Auszubildenden und ist heute immer noch dabei. Inzwischen übernimmt sie verantwortungsvolle Aufgaben als Verkäuferin.

Mittlerweile sind drei Verkaufsteams im Einsatz. Zwei von ihnen betreuen die Kunden im Verkaufsgebiet Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland und Baden-Württemberg. Ein weiteres Team hat sich auf Konzernbetreuung und Projektabwicklung spezialisiert. „Die Kunden kommen vorrangig aus der chemischen Industrie und dem Rohrleitungs- und Anlagenbau. Jeder von ihnen wird individuell und kompetent betreut. In den Jahren sind persönliche Verbindungen gewachsen, die das Arbeiten für beide Seiten einfacher machen. Die Prozesse sind eingespielt und wir kennen die Besonderheiten jedes Kunden ganz genau“, sagt Hendges. „Mit einer leistungsstarken Lager- und Lieferlogistik im Rücken beliefern wir heute unsere Kunden mit einer eigenen Lkw-Tour. Dieser hohe Lieferservice soll in Zukunft weiter ausgebaut werden“, blickt der 47-Jährige optimistisch nach vorn. Für die Zukunft wünscht sich Hendges, dass sich der Standort weiter kontinuierlich entwickelt. Insbesondere im Bereich der Chemiekonzerne und deren Zulieferern sieht er noch Wachstumspotenzial, das es in den nächsten Jahren zu heben gilt.

[www.rff.de](http://www.rff.de)