

Das wollte die Redaktion wissen:

- 1 Mit welchen konkreten Zielen nehmen Sie an der wire 2026 bzw. Tube 2026 teil?
- 2 Welche Themen oder Lösungen stehen bei Ihrem Messeauftritt im Fokus?
- 3 Optional: Welche Markt- und Nachfrageentwicklungen prägen aus Ihrer Sicht aktuell und mittelfristig den Draht-, Rohr- bzw. Stahlmarkt in Deutschland und ggf. in Europa?

RFF ROHR FLANSCH FITTING

## Globaler Partner mit dem „Perfect Fit“

Die Tube ist für uns alle zwei Jahre der zentrale Branchentreff und eine wunderbare Gelegenheit, mit Kunden und Lieferanten ins Gespräch zu kommen. Dieser Austausch ist wertvoll und hilft uns, auf Basis mittelfristiger Marktentwicklungen frühzeitig strategische Entscheidungen zu treffen – auch wenn es in volatilen Zeiten wie diesen immer schwieriger wird, mit Weitblick in die Zukunft zu schauen“ betont Michael Alexi, Geschäftsführer der rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH, den Stellenwert der Messe.

Als international agierendes Unternehmen misst rff dem persönlichen Dialog mit Partnern aus aller Welt einen besonders hohen Stellenwert bei. Michael Alexi erläutert, dass sich die strategische Ausrichtung der vergangenen Jahre hin zu einem globalen Partner, der seinen Kunden im Sinne des „Perfect Fit“ individuelle Lösungen bietet, ausgezahlt habe. Eine positive und stabile Umsatz- und Absatzentwicklung bestätige diese Entscheidung, erläutert Alexi.



rff-Geschäftsführer Michael Alexi blickt auf die Marktlage und Erwartungen für die Tube in Düsseldorf.

„Die Entwicklung der letzten Jahre ist unter Berücksichtigung allgemein schwieriger Rahmenbedingungen für rff durchaus positiv zu bewerten, obwohl das Marktvolumen aktuell eher rückläufig ist. Die Gründe hierfür liegen in den hohen Energiepreisen und der insbesondere in Deutschland schwachen Konjunktur. Zudem sehen wir zurzeit weltweite politische Faktoren, die eine nachhaltige wirtschaftliche Erholung der Märkte nicht zulassen. Daher ist es umso wichtiger, sich als verlässlicher Partner auf der Tube zu präsentieren“, blickt Alexi auf die aktuelle Marktlage.



Als globaler Partner für Rohre und Rohrverbindungen bietet rff seinen Kunden individuelle Lösungen.

„Ready for Future. Since 1976“

Am Messestand in Halle 1 steht zum einen das 50. Jubiläum von rff, das unter dem Motto „Ready for Future. Since 1976“ steht, im Fokus. Zum anderen geht es um aktuelle Entwicklungen und Prognosen auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten. Dabei gewinnen langjährig gewachsene und resiliente Partnerschaften zunehmend an Bedeutung – insbesondere in einem Marktumfeld, das

aktuell von wirtschaftlichen und geopolitischen Faktoren, wie Zoll- und weiteren Handelshemmnissen sowie dem Klimaschutzinstrument CBAM der Europäischen Union, geprägt ist.

Holger Bellersen  
(Kommunikation/Medien  
rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH,  
Bremen)

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

HALLE 1 / STAND B57

SCHEFFER KRANTECHNIK

## Lösungen für effiziente und sichere Materialflüsse im Stahlhandel



Sven Beckmann, Teamleiter Vertrieb lastberuhigte Magnetkrananlagen bei Scheffer Krantechnik: „Für die Kranbranche gewinnen maßgeschneiderte Systeme, die Sicherheit, Effizienz und Zukunftsfähigkeit verbinden, weiter an Bedeutung.“

1 Für Scheffer Krantechnik ist die Tube 2026 eine wichtige Plattform, um unsere Lösungen für effiziente und sichere Materialflüsse im Stahlhandel vor einem internationalen Fachpublikum zu präsentieren. Unser Hauptaugenmerk liegt auf dem Austausch mit bestehenden Kunden, dem Aufbau neuer Kontakte entlang der Wertschöpfungskette sowie Gesprächen über aktuelle Herausforderungen in Produktion, Logistik und Intralogistik. Gleichzeitig möchten wir zeigen, wie unsere

Kransysteme zur Optimierung von Prozessen sowie zur Steigerung von Produktivität und Arbeitssicherheit beitragen.

2 Im Mittelpunkt stehen maßgeschneiderte Kran- und Handhabungslösungen für die Anforderungen des Stahlhandels. Dazu zählen robuste Prozesskrane, spezialisierte Lastaufnahmemittel sowie Konzepte für automatisierte oder teilautomatisierte Materialflüsse. Ein besonderer Fokus liegt auf der sicheren Materialhandhabung sowie auf

Lösungen mit hoher Anlagenverfügbarkeit und zuverlässigem Betrieb. Zudem zeigen wir, wie sich unsere Systeme flexibel in bestehende Produktions- und Logistikumgebungen integrieren lassen.

3 Steigende Anforderungen an Effizienz sowie energie- und ressourcenschonende Prozesse prägen derzeit den Markt. Gleichzeitig nimmt der Automatisierungsgrad in der Stahlverarbeitung weiter zu. Gefragt sind daher robuste, langlebige Anlagen

mit hoher Verfügbarkeit. Für die Kranbranche gewinnen maßgeschneiderte Systeme, die Sicherheit, Effizienz und Zukunftsfähigkeit verbinden, weiter an Bedeutung.

Sven Beckmann (Teamleiter Vertrieb  
lastberuhigte Magnetkrananlagen  
Scheffer Krantechnik GmbH,  
Sassenberg)

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

HALLE 1 / STAND A59