

Ro-Fi Edelstahlhandel GmbH

Klein genug für großen Service

Strategie aufgegangen: 2007 hat sich die Ro-Fi Edelstahlhandel GmbH erstmals auf Auslandsmessen präsentiert – mit Erfolg: „Wir haben unseren Exportanteil erheblich steigern können“, berichtet Heike Provenzano, geschäftsführende Gesellschafterin. Ein Grund dafür, dass das Unternehmen auf ein „bahnbrechendes Rekordjahr“ zurückblicken kann. Die große Stärke: „Wir sind klein und haben eine flache Organisationsstruktur, so dass wir die Wünsche unserer Kunden schnell und flexibel erfüllen können.“

Was heißt das konkret? Ganz einfach: Es gibt keine Standardlösungen. Für alle Anfragen werden individuelle Angebote erstellt, Rechnungen werden so geschrieben, wie es der Kunde wünscht: einfach, zweifach, dreifach, per Fax, per Post oder per E-Mail. Eilaufträge und Sonderwünsche sind Tagesgeschäft. Und wenn es sein muss, springt die Chefin höchstpersönlich ins Auto und bringt eine Lieferung an die gewünschte Adresse. „Mit diesem Service heben wir uns von großen Händlern ab“, sagt Heike Provenzano.

Eine weitere Leistung ist die Lohn- und Anarbeitung. „Wenn beispielsweise in ein bestelltes Rohr ein Loch gebohrt werden soll oder etwas angeschweißt werden muss, können die Kunden das oftmals besser über uns machen lassen, als auf der Baustelle“, weiß sie aus Erfahrung.

Klein und flexibel: Das birgt auch für die Einkaufspolitik große Vorteile – gerade im Rückblick auf 2007, als der Nickelpreis die Branche durcheinander wirbelte. „Wir haben im richtigen Moment viel und zum passenden Zeitpunkt wenig eingekauft“, erklärt die geschäftsführende Gesellschafterin das sprichwörtliche Erfolgsrezept. Damit solche Entscheidungen nicht nur auf dem berühmten Bauchgefühl beruhen, beobachtet sie umfassend das Marktgeschehen. „Sowie sich etwas tut, reagieren wir. Das unterscheidet uns von Großunternehmen, bei denen entsprechende Entscheidungsprozesse oft langwierig und schwerfällig sind.“

Ausbildung

Der Erfolg macht sich bemerkbar. Das Verkaufsbüro Ost ist vor kurzem nach Erfurt umgezogen, und auch das Team in Solingen wird Ende 2008 ein neues Domizil beziehen – es wird Platz für neue Mitarbeiter benötigt. Und hier investiert die Firmenchefin ganz gezielt in die Zukunft des Unternehmens.



„Seit vergangenen Jahr sind wir Ausbildungsbetrieb im Bereich Lager/Logistik, ab 2009 werden wir in Solingen auch im kaufmännischen Bereich ausbilden“, berichtet Heike Provenzano. Zudem ist seit Jahresanfang ihr Sohn Marco mit von der Partie. Nach einer Ausbildung als Anlagenmechaniker verstärkt er das Verkaufsteam in Solingen – mit langfristigen Perspektiven. „Man sollte sich rechtzeitig um die Firmennachfolge kümmern“, weiß die Chefin.

Apropos Mitarbeiter: Ein Trumpf ist das gute Klima bei Ro-Fi – es wird gerne gefeiert. „Das hat sich das Team verdient. Wir können schließlich nur so serviceorientiert arbeiten, wenn alle hundertprozentig mitziehen, und zwar an allen vier Standorten“, erklärt Heike Provenzano. Wichtig ist ihr vor allem, dass sich jeder Mitarbeiter in seiner Rolle wohl fühlt und nicht eine Tätigkeit ausüben muss, die ihm nicht liegt.

Bei allem Service und Teamspirit muss natürlich auch die Produktpalette stimmen.



Schweiß- und Gewindefittings, Armaturen, Flansche, Rohrkupplungen, Schneidringverschraubungen, Rohre, Stabstahl ... alles aus Edelstahl und höchsten Standards entsprechend. „Wir liefern das, was die Kunden brauchen – auch, wenn wir es nicht im Sortiment haben“, verdeutlicht Heike Provenzano. Beim eigenen Lager sorgt sie dafür, dass alle Produktbestände rechtzeitig aufgefüllt würden – selbst dann, wenn die Beschaffung zu dem Zeitpunkt teurer sei als normalerweise. Dabei kommt Ro-Fi der gute Kontakt zu den Lieferanten zugute. „Wir hüpfen nicht von einem zum anderen, dorthin, wo es gerade am billigsten ist. Stattdessen setzen wir auf langfristige Beziehungen.“

Vertrauen

Bei den Kunden steht vor allem der Aspekt Vertrauen im Mittelpunkt. „Viele Händler zählen zu unseren Kunden. Die müssen sich natürlich darauf verlassen können, dass wir nicht an deren Kunden herantreten“, berichtet die Geschäftsführerin. So verschicke Ro-Fi die entsprechende Ware selbstverständlich in neutralen Verpackungen und ohne jegliche Eigenwerbung. Einige Kunden überlassen Ro-Fi sogar ihre kompletten Datenbestände mit Kundenadressen. „Das Verhältnis zu unseren Kunden ist einfach wichtiger als jede Eigenwerbung“, so Provenzano. Manche Kunden unterstützen das Ro-Fi-Team darüber hinaus bei internen Aufgaben wie der Katalogerstellung. Man könne in einigen Fällen nicht nur von Partnerschaften, sondern von Geschäftsfreundschaften sprechen.

Wissenspool

Ein anderer Trumpf ist das gesammelte Know-how, das in einem eigenen Wissenspool gesammelt wird. „Wenn unsere Kunden Fragen zu bestimmten Produkten haben, rufen sie uns an, ganz nach dem Motto: Die von Ro-Fi werden es schon wissen“, berichtet sie. Das kommt nicht von ungefähr: Immer, wenn die Mitarbeiter Neues erfahren – sei es durch Schulungen oder durch Anfragen, die sie selber recherchieren müssen – werden die neuen Erkenntnisse in eine unternehmenseigene Datenbank eingespeist. Dabei kann es sich um bestimmte Normen, Artikelnummern, neue Werkstoffe oder artfremde Materialien handeln.

Verstärkte Auslandswerbung

Ro-Fi behauptet sich seit 29 Jahren am

Markt. Erst seit einem Jahr wird verstärkt der Weg ins Ausland gesucht. Das Unternehmen war auf Messen in Tschechien, Kroatien und auf der Stainless Steel World Expo and Conference in Maastricht vertreten – mit Erfolg. „Wir haben viele neue Kontakte geknüpft und dadurch unseren Exportanteil erheblich steigern können“, blickt die Geschäftsführerin zurück.

Was sind die Ziele für 2008? „Nach dem starken Wachstum der vergangenen Jahre wollen wir jetzt unsere Entwicklung stabilisieren.“ Dazu seien viele kleine Schritte geplant. So wird zurzeit eine neue Webseite entwickelt und soll die EDV optimiert werden. Damit die Kunden ihre Rechnungen und Lieferungen so erhalten, wie sie das wünschen...

Daten und Fakten:

Ro-Fi Edelstahlhandel GmbH
Geschäftsführerin: Heike Provenzano
Mitarbeiter: 21
Standorte: 4

Kirchheim unter Teck

Karl-Arnold-Straße 7
73230 Kirchheim unter Teck
Tel. +49 (0) 7021 – 94350
Fax +49 (0) 7021 – 56031
kirchheim@rofi.de

Rodgau

Ostendstraße 3
63110 Rodgau-Niederroden
Tel. +49 (0) 6106 – 28579-30
Fax +49 (0) 6106 – 22208
rodgau@rofi.de

Solingen

Hofstraße 8
42699 Solingen
Tel. +49 (0) 212 – 232540
Fax +49 (0) 212 – 2325411
solingen@rofi.de

Verkauf Erfurt

Alfred-Hess-Str. 20
99094 Erfurt
Tel. +49 (0) 361 – 241465-0
Fax +49 (0) 361 – 241465-10
erfurt@rofi.de

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

Redaktionsleitung

Sjef Roymans MA
s.roymans@kci-world.com

V.i.S.d.P.

Donald D.F. Wiedemeyer
d.wiedemeyer@kci-world.com

Redaktion

Frank Wöbbeking
Vivian Klein
Maya George
Marcus Rohrbacher
Tel. + 49 2821 711 56 16/17
frank.woebeking@mediamixx.net
maya.george@mediamixx.net

Redaktion International

John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA

Joe Machney

Korrespondent China

Xin Zheng

Informationen/Anzeigen

Marcus Rohrbacher
Tel. + 49 2821 711 45 49
m.rohrbacher@kci-world.com

Nicole Nagel

Tel. +49 2821 711 45 44
n.nagel@kci-world.com

Robert à Campo

Tel. +31 575 585 275
r.a.campo@kci-world.com

Abonnementservice

Marita Heickmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heickmann@kci-world.com

Erica Riethorst

Tel. +31 575 585 271
e.riethorst@kci-world.com

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

Design & Layout

Günni Hendricks
Arts Studio Hendricks Kleve

Satz

Claire Smeets/Reintjes, Kleve

Druck

Linsen Druckcenter GmbH, Kleve

Fotos:

Andritz, Corus, Enkelking Elektronik, Haber und Brandner, Hartge, International Molybdenum Association, KMR-Gruppe, Messe Düsseldorf, Reer, Raccortubi, Ro-Fi, Rösel, Schmidt + Clemens, Springer, Stahl-Zentrum, Stainless Steel World, ThyssenKrupp VDM, Südwestmetall, Unold.

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.

