



Das Team von Flender-Stahl



# Stahl aus dem Sauerland

Flender-Stahl setzt auf Know-how und Work-Life-Balance.

„Wir sind authentisch“, sagt Flender-Stahl-Geschäftsführer Markus W. Flender, „deshalb haben wir auch für unseren Image-Film nicht mit Schauspielern gearbeitet. Wir zeigen uns, so wie wir sind – hier in Sundern, am schönen Sorpesee.“ Der Grund für dieses Selbstvertrauen ist eine moderne Unternehmensphilosophie und jede Menge Know-how.

„Wir haben eine Nische gefunden, die uns auch in Krisenzeiten nicht untergehen lässt“, erklärt Korina Flath, die seit Kurzem in die Geschäftsführung aufgestiegen ist. Korina Flath ist seit 19 Jahren für Flender-Stahl tätig. „Unsere Spezialisierung ist der Stahlservice mit Anarbeitung. Darüber hinaus verkaufen wir nicht nur, sondern kaufen dem Kunden auch Überhangware ab.“ – „Das ist für beide Seiten eine Win-win-Situation – für den Kunden und für uns“, ergänzt Markus W. Flender. Das Produktspektrum ist enorm, 4.000 bis 6.000 Tonnen Stahl befinden sich in den Lagern an verschiedenen Standorten. Flender-Stahl fertigt bereits „auf Verdacht“. Die Wahrscheinlichkeit, dass der Kunde das gesuchte Produkt bei den Sunderanern findet, ist groß. Leistungsstarke Weiterverarbeitungszentren, das Flender-Know-how und die schnelle Logistik bringen entscheidende Wettbewerbsvorteile. Eine weitere Stärke sind kleine Mengen gehärteter und ungehärteter Federstähle sowie mikrolegierte Bandstähle, die mit kurzen Lieferzeiten geliefert werden können.

erner Schulungen haben sie ein technisches Verständnis für die Stahlverarbeitung und kennen die Belange unserer Kunden sehr genau. Zudem sind wir jederzeit über ein Notruf-Telefon erreichbar – auch am Wochenende.“

So viel Engagement und Begeisterung für den eigenen Betrieb kommt nicht von ungefähr. Flender setzt auf die Work-Life-Balance. Und das nicht nur, weil's gut klingt. Die Mitarbeiter dürfen auch mal zwei Stunden Mittagspause machen und am nahe gelegenen Sorpesee ausspannen. Einzige Bedingung: die Rufumleitung auf das Smartphone.

Flexible Arbeitszeiten sind ebenfalls selbstverständlich. Korina Flath: „Das Umfeld stimmt einfach. Deshalb sind viele unserer Mitarbeiter hierhergezogen.“

Jeden Mittwoch von 9 bis 10 Uhr findet ein Breakfast statt, ein gemeinsames Frühstück. In dieser Zeit wird ausschließlich Englisch gesprochen. „Wir haben viele internationale Kunden. Unser Breakfast hilft den Mitarbeitern dabei, die Hemmschwelle abzubauen, in Englisch zu kommunizieren.“

Woher kommt ein solches – bis ins kleinste Detail stimmiges – Unternehmenskonzept? Markus W. Flender grinst: „Meine Familie war vier Generationen lang in der Kaltwalzbranche tätig. Wir haben viele Erfahrungen gesammelt. Auch Flender-Stahl hat im letzten Jahr bereits sein 25-jähriges Jubiläum gefeiert. Unser Ziel ist es nicht, weiterzuwachsen. Die Größe ist ausgereizt. Uns geht es darum, besser zu werden. Wir möchten Problemlöser für unsere Kunden sein.“ Nicht zuletzt auch aus diesem Grund besteht seit Anfang Juli auch eine Dependence in Bratislava/Slowakei. Ungefähr die Hälfte der Kundschaft kommt aus der Automobilindustrie, „und die zieht seit Jahren gen Osten“. Deshalb hat sich Flender-Stahl nach reiflicher Überlegung entschieden, auch dort ein Büro zu eröffnen. Lucia Grachova kümmert sich um die Belange vor Ort. Die Ingenieurin, die gebürtig aus der Slowakei stammt, war zuvor für einen Flender-Stahl-Kunden tätig. Und wie könnte es auch anders sein: „Er ist trotzdem noch Kunde bei uns.“



Die Geschäftsleitung von Flender-Stahl

## „Wir möchten der perfekte Stahllieferant werden“

Die Begründung lässt nicht lange auf sich warten: „Das Gesamtpaket ist wichtig. Jeder Kunde hat bei uns einen eigenen Ansprechpartner. Unsere qualifizierten Industriekaufleute verfügen über Spezialwissen. Dank in-

### KONTAKT

**FlenderStahl**  
aus dem Sauerland

**Flender-Stahl**  
Am Kurplatz 8 · 59846 Sundern  
Telefon: 02935/9690-0 · Telefax: 02935/9690-24  
info@flender-stahl.de · www.flender-stahl.de