

## IMPRESSUM

### Herausgeber

KCI GmbH  
Tergartenstr. 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  
Linda Fischer  
Michael Vehreschild  
Marcus Rohrbacher  
Tel. +49 2821 711 56 16/17  
f.woebeking@kci-world.com

### Redaktion International

John Butterfield  
j.butterfield@kci-world.com

### Korrespondent USA

Kate Kunkel

### Korrespondent China

Xin Zheng

### Informationen/Anzeigen

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

### Nicole Nagel

Tel. +31 575 585 281  
n.nagel@kci-world.com

### Leyla Akgün

l.akgun@kci-world.com  
Tel. +49 2821 711 45 44

### Abonnementsservice

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

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

### Satz & Layout

Anita Smits,  
Mediamix, Kleve

### Druck

Linsen Druckcenter GmbH,  
Kleve

### Fotohinweise

247TailorSteel, CarSign,  
CinemaX, Damstahl,  
Edelstahlservice Sulz, Engel  
Food Solutions, Henkel, Klaus  
Vollrath, Linda Fischer, LST  
Linster Stainless Trading  
GmbH, Marcel Wiedenbrugge,  
Metso, Outokumpu, pixelio/  
Gerd Altmann, Siedentop  
GmbH, SMR, SMS Meer, Stahl  
online, ThyssenKrupp AG,  
Verband Metallverpackungen  
e.V., Wikipedia (Argyriou)

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 einzubringen 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) weiterzuverarbeiten 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.



LST Linster Stainless Trading GmbH

## „Für Außergewöhnliches musst du Linster fragen“

**Als mittelständisches Export-Unternehmen konzentriert sich die LST Linster Stainless Trading GmbH ganz besonders auf die persönlichen Kontakte zu Kunden und Geschäftspartnern. Und das weltweit: Um die potenziellen Abnehmer ihrer Edelstahlrohre kennenzulernen, fliegen Geschäftsführer Peter Spannagel und seine Mitarbeiter oft schon vor Vertragsabschluss nach Südamerika, Asien oder in den Mittleren Osten. Dort schätzt man die dickwandigen Rohre aus Hilden für Öl- und Gasplattformen, (Petro-) Chemieanlagen, Umweltprojekte, Raffinerien und Kernkraftwerke.**



Kontakte pflegen und jederzeit auch ungewöhnliche Rohrmaterialien und -größen auf Lager zu haben – das sind die beiden Grundsätze, auf die Peter Spannagel vertraut, wenn es um den Erfolg der Firma geht. „Wir sind ein kleines, mittelständisches Unternehmen mit 10 Mitarbeitern, da ist eine fachkundige, persönliche Betreuung das Wichtigste“, sagt der Geschäftsführer. 2001 als Export-Zweig des Vollsortimenters Linster Edelstahlhandel aus Aschau am Inn gegründet, kann LST auf fast 60 Jahre Erfahrung der Mutterfirma zurückgreifen. Hinzu kommt die frühere langjährige Tätigkeit der LST-Mitarbeiter in anderen großen Edelstahlkonzernen. Neben den letztgenannten Riesen behauptet sich die LST Linster Trading GmbH auf dem internationalen Markt, indem sie ihre ganz spezielle Nische besetzt: „Wir sind spezialisiert auf große, dickwandige Edelstahlrohre zwischen 8 und 24 Zoll“, sagt Peter Spannagel, „wobei uns wichtig ist, dass 90 Prozent

der Rohre europäischen Ursprungs sind. Der Rest kommt aus Japan, den USA und sporadisch aus China.“ Der Absatzmarkt des Unternehmens konzentriert sich ebenfalls aufs nahe Ausland – etwa 70 Prozent der Aufträge gehen nach Europa, alle anderen in die weite Welt. Dabei verkauft LST fast ausschließlich an Händler. Peter Spannagel weiß trotzdem von einigen Einsatzbereichen: „Unsere Rohre sind zum Beispiel in Shell-Raffinerien in Thailand eingebaut oder bei Petrobras in Brasilien. In Europa kommen sie unter anderem beim Umweltprojekt MO.S.E I und II zum Einsatz, bei dem die Lagunen vor Venedig verschlossen werden. Und auch im finnischen Kernkraftwerk Olkiluoto sind Edelstahlrohre von LST zu finden. Spannagel: „Wir liefern weltweit nach Spezifikation großer Engineering-Gesellschaften.“

Neben gängigen Edelstahlsorten setzt LST darauf, auch Spezialitäten im Programm zu haben: „Wir ha-

ben etwa Rohre aus dem Werkstoff 304H und 347H von dünnwandig bis XXS auf Lager – damit sind wir europaweit die Einzigen“, sagt Gisela Seck, Handlungsbevollmächtigte der LST Linster Stainless Trading GmbH. Diese Güten für den Hochtemperaturbereich werden vor allem von Kraftwerken



Geschäftsführer Peter Spannagel und Gisela Seck, Handlungsbevollmächtigte

und Raffinerien nachgefragt. Es ist dem Unternehmen wichtig, solch ungewöhnliche Werkstoffe genauso jederzeit auf Lager zu haben wie eher selten nachgefragte Rohrabmessungen. „So genannte slow-mover, also Artikel, die nicht so oft verkauft werden, sind bei uns Lagerstandard“, sagt Peter Spannagel. „Dadurch heißt es in der Branche schon: ‚Für Außergewöhnliches musst du Linster fragen!‘“ Öfter fänden neue Kunden gerade deswegen zu LST, weil sie nach eben solchen Artikeln gesucht hätten.

Natürlich steht jederzeit das Netzwerk der Linster Gruppe zur Verfügung, zu der neben der Mutterfirma F.Linster Edelstahlhandel die Firma BOWA GmbH Apparate- und Behälterbau in

Aschau am Inn sowie die Slipping GmbH in Hilden gehört, die werkstoffübergreifend nationale und internationale Anlagenbauprojekte mit Rohren, Formteilen und Flanschen in allen Güten beliefert: Über ein gemeinsames EDV-System und das Intranet kann jeder Teil der Gruppe in die Lagerbestände der anderen blicken und so auf kürzestem Weg dem Kunden nicht nur Edelstahlrohre, sondern gleich ganze Komplettlösungen anbieten. Die Zusammenarbeit in der Gruppe bringt noch weitere Vorteile: Gemeinsame Messebesuche, Schulungen, Sprachkurse und firmenübergreifende Ausbildungsoptionen für den professionellen Nachwuchs ermöglichen es LST, auch als kleines Unternehmen immer up-to-date zu bleiben. Um alle Nachfragen bewältigen zu können, greift das Unternehmen bei umfangreicheren Aufträgen auf Kooperationspartner wie die Firma Schulz in Krefeld zurück, über die LST auch am nordamerikanischen und brasilianischen Markt vertreten ist.



weiter auszubauen, um an den wachsenden Märkten in Asien und Südamerika zu partizipieren.“ Dabei will LST im Großen und Ganzen seinen gewohnten Kurs beibehalten und die persönlichen Kontakte zu Kunden und Lieferanten noch weiter vertiefen. Doch auch Neues steht auf der Agenda: „Wir wollen zum Beispiel noch flexiblere Arbeitszeiten und auch Homeoffice-Arbeit einführen“, sagt Peter Spannagel. Ein weltweit tätiges Exportunternehmen muss schließlich den weltweit unterschiedlichen Tages- und Bürozeiten gerecht werden und auch kulturelle Unterschiede berücksichtigen – in arabischen Ländern etwa wird freitags geruht und samstags gearbeitet.

Zusätzlich will LST das Personal noch weiter schulen und, wenn nötig, aufstocken. In der Krise habe die kleine Zahl der Mitarbeiter geholfen, das Auftragsstief ohne Entlassungen zu überstehen. „Aber wir haben in der Gruppe bisher alle unsere Auszubildenden übernommen, und wenn der Bedarf weiter wächst, stellen wir weitere ein.“ Und was ist, wenn die nächste Krise kommt, der südeuropäische Markt komplett nachgibt und auf diesem Kontinent nur noch schlechte Geschäfte zu machen sind? Peter Spannagel bleibt gelassen: „Der Markt verschiebt sich ständig.“ Bot vor 10 Jahren noch Osteuropa große Absatzmöglichkeiten, tritt nun die Türkei in den Vordergrund, die damals kaum berücksichtigt wurde. „Und wenn in Europa nichts geht“, sagt Spannagel und lächelt, „dann geht was in Asien oder Australien.“

Linda Fischer

## Daten und Fakten

<b>Name:</b>	LST Linster Stainless Trading GmbH
<b>Standort:</b>	Hilden
<b>Geschäftsführer:</b>	Peter Spannagel
<b>Mitarbeiter:</b>	10
<b>Produkte:</b>	nahtlose Edelstahlrohre (kalt und warm gefertigt), geschweißte Rohre, Rohrzubehör
<b>Branchen:</b>	unter anderem Öl- und Gasindustrie, (Petro-) Chemie, Umweltprojekte, Raffinerien, (Kern-)Kraftwerke