

EDITION #8



L.I.T.ERATUR

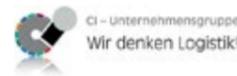
DAS MAGAZIN DER L.I.T. UNTERNEHMENSGRUPPE



MEN
MENSCHEN
MENSCHEN



LOGISTIK • INFORMATION • TRANSPORT



UNSERE LOGISTIK: VON MENSCHEN. FÜR MENSCHEN.

Als L.I.T. Gruppe bieten wir Lösungen für Transportlogistik, Kontraktlogistik, Personallogistik und IT-Services am Markt. Doch viel wichtiger ist die Perspektive und der entschlossene Blick nach vorn, ausgehend vom Rückhalt und Antrieb einer motivierten Mannschaft: unseren Mitarbeitern. Auch deshalb richten wir in unserer aktuellen Ausgabe den Fokus auf die Menschen hinter L.I.T.

Das Jahr 2024 stand für uns im Zeichen von Wachstum und Internationalisierung. Wir haben neue Unternehmen in die L.I.T. Gruppe integriert, unser Dienstleistungsportfolio weiter ausgebaut und unsere Position am Markt gestärkt.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt. Und genau davon profitieren wir als Unternehmensgruppe, wenn wir Projekte angehen und realisieren und uns unterschiedliche Menschen im Arbeitsalltag begegnen. Beispielsweise bei der Übernahme von Firmen wie der Wolfsburger Gübau Gruppe, bei der wir mehr als 150 neue Kollegen mitsamt ihrer Leidenschaft und ihres Know-hows für uns gewinnen konnten. Auch bei der digitalen Transformation, welche für eine moderne und effiziente Geschäftsentwicklung unerlässlich ist, sind mit unseren Prozess- und IT-Experten Mitarbeiter an Bord, deren fachkundige und menschliche Fähigkeiten uns als Unternehmen bereichern und besser machen.

Ganz besonders lege ich Ihnen auch die Doppelseite mit den persönlichen Worten unserer Urgesteine ans Herz, die allesamt seit mehr als einem Vierteljahrhundert in der L.I.T. Gruppe tätig sind und über ihre persönlichen Beweggründe und Motivation berichten.

In diesem Sinne »Gemeinsam zum Erfolg«
– und viel Vergnügen beim Lesen!

Herzlichst,
Ihr



Fokke Fels
Vorstandsvorsitzender
der L.I.T. Gruppe

Gender-Regelung
Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.



ENTWICKLUNG & STRATEGIE

06 ZAHLEN, DIE ZÄHLEN

07 UNSERE DREHKREUZE

08 »FÜR DIE FIRMA UND MEINE TOLLE MANNSCHAFT!«

10 VOLLE KRAFT IN RICHTUNG WACHSTUM!

16 »NON-STOP QUALITY AUF ERFOLGSKURS!«

18 GLOBAL DENKEN. HANDELN. WACHSEN.

22 DER MIX MACHT'S!

26 FÜR JEDES PROJEKT DIE PASSENDE LÖSUNG

30 LOGISTIKLÖSUNGEN MIT KLAREM KUNDENFOKUS

32 DIGITALER. SMARTER. BESSER.

GLOBALE PROJEKTE & STANDORTE

36 HÖLKEMEIER SETZT AUF NACHHALTIGE LOGISTIK

40 ENERGIELEVEL GESTEIGERT!

42 DAS RÜCKGRAT DER GESAMTEN LIEFERKETTE

44 ZWISCHEN NEUBAU UND NACHHALTIGKEIT

48 MEHR MANPOWER. MEHR SCHLAGKRAFT.

50 EIN UNTERNEHMEN, DAS SICH IMMER NEU ERFINDET

54 TRANSPORT MIT HERZ

MITARBEITER & UNTERNEHMENSKULTUR

56 HOCH HINAUS

60 ERFOLG IM DOPPELPAK

64 FORDERN UND FÖRDERN

66 GEMEINSAM FIT

68 FRÜH ÜBT SICH

70 URGESTEINE DER L.I.T. GRUPPE

IMPRESSUM

L.I.T.ERATUR Edition #8

Herausgeber
L.I.T. AG, Otto-Hahn-Straße 18,
26919 Brake
Tel.: +49 4401 920-0, www.lit.de

Grafik & Layout
Alexander Herbst

Bildkonzept & Fotos
Elena Helmke, Agentur Sputnik,
Shutterstock

Druck
Müller Ditzen, Bremerhaven

Redaktion
Julian Derst, Florence Meyer,
Agentur Sputnik

Wir danken allen Geschäftspartnern und Kollegen für ihre Unterstützung!

»ZAHLEN, DIE ZÄHLEN«

WISSENSWERTES ÜBER DIE L.I.T. GRUPPE



1988
gegründet in Brake



100 %
inhabergeführt



100 | 23
>100 Standorte
in 23 Ländern



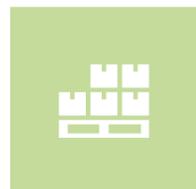
€ 985 Mio.
Umsatz in 2024*



€ 61 Mio.
EBITDA in 2024*



8,35 %
EBITDA/Umsatz in 2024*



950.000 m²
Logistikfläche



1.850 Lkw
5.400 Wechselbrücken
1.600 Auflieger



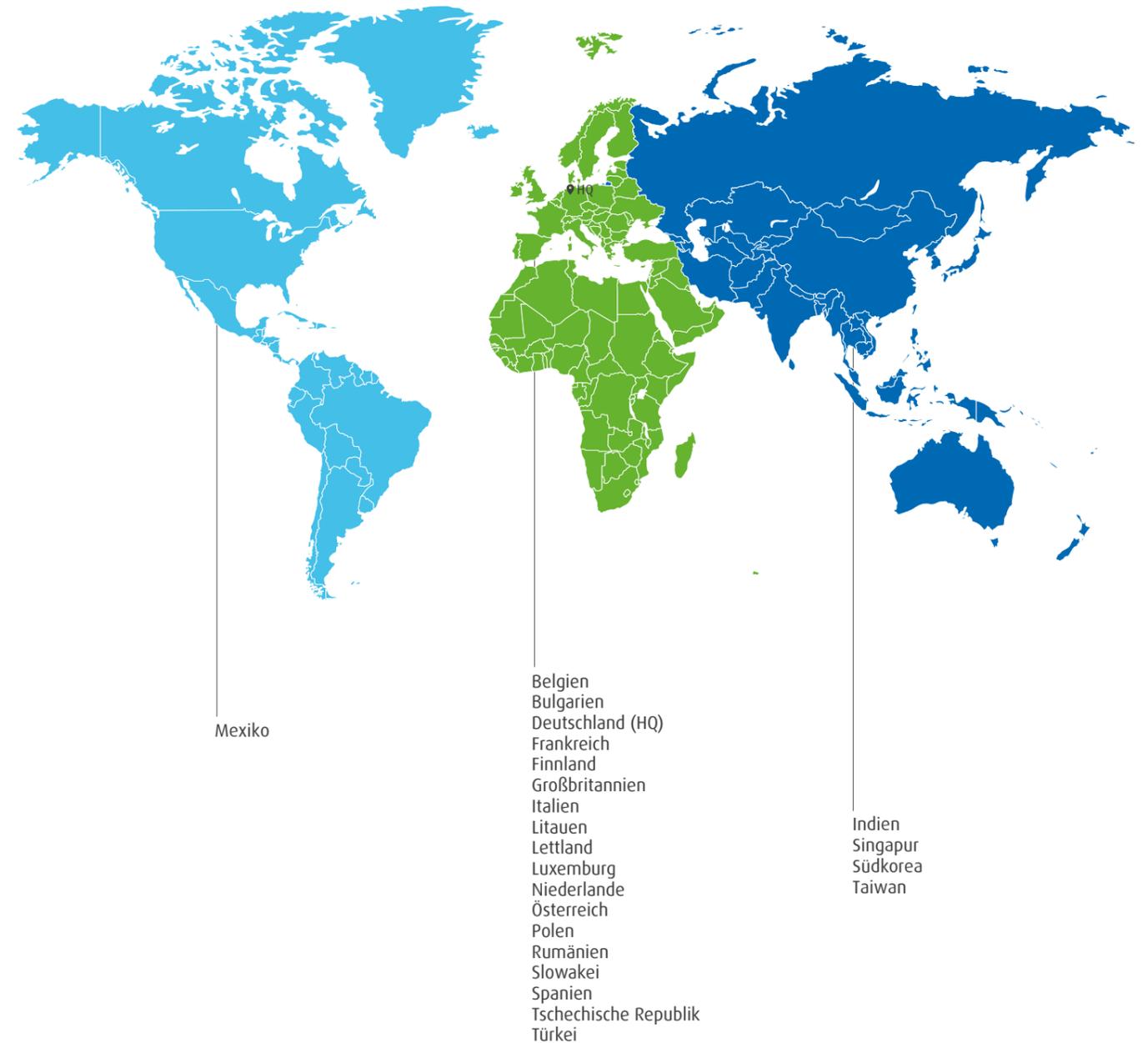
4.450
Mitarbeiter

*voraussichtlich

Stand: November 2024

»UNSERE DREHKREUZE«

VON DER WESERMARSCH IN DIE WELT



Stand: November 2024

»FÜR DIE FIRMA UND MEINE TOLLE MANNSCHAFT!«

Fokke Fels, Vorstandsvorsitzender und Gründer der L.I.T. Gruppe, wurde von der Deutschen Verkehrs-Zeitung (DVZ) mit dem LEO Award 2024 als »Unternehmer des Jahres« ausgezeichnet. Diese renommierte Auszeichnung ehrt seine herausragenden Leistungen in der Führung des Unternehmens sowie seine Fähigkeit, innovative Geschäftsideen erfolgreich in die Tat umzusetzen. Fels hat die L.I.T. Gruppe in den vergangenen Jahren zu einem Full-Service-Logistikdienstleister entwickelt.

Heute beschäftigt das Unternehmen über 4.400 Menschen an mehr als 100 Standorten in 23 Ländern und verfolgt unter Fels' Führung eine konsequente Wachstumsstrategie. »Unser Erfolg beruht auf unserem starken Zusammenhalt und dem gegenseitigen Vertrauen. Wir haben bei L.I.T. ein Umfeld, in dem Innovation und persönliche Weiterentwicklung gefördert werden«, erklärt Fels. Seine Mitarbeiterorientierung und sein pragmatischer Führungsstil sind Kernpunkte seiner unternehmerischen Philosophie.

In den letzten Jahren hat die L.I.T. Gruppe vor allem durch Expansion in neue Geschäftsfelder und Übernahmen von sich reden gemacht. Ein Meilenstein war die Übernahme der Bremer Firma Kieserling im Jahr 2018, die das Unternehmen in die Kontraktlogistik sowie die See- und Luftfracht führte. Heute betreibt die L.I.T. Gruppe in Deutschland Lager mit einer Fläche von mehr als 900.000 Quadratmetern und erweitert ihre internationale Präsenz kontinuierlich.

Auch in der Zukunft hat Fels klare Ziele: Im kommenden Jahr peilt das Unternehmen einen Umsatz von einer Milliarde Euro an. »Unsere Aufgabe ist es, die Logistikbranche aktiv mitzugestalten und innovative Lösungen für die Herausforderungen

von morgen zu entwickeln«, so Fels. Digitalisierung und Nachhaltigkeit stehen dabei im Mittelpunkt der strategischen Planung.

Die jüngste Gründung der L.I.T. Compact Courier GmbH, die sich auf den weltweiten Versand von Paketen und Warenpost spezialisiert, ist ein weiterer Schritt in Richtung Zukunft. Dieses Engagement zeigt, dass die L.I.T. Gruppe auch weiterhin neue Märkte und Geschäftsmöglichkeiten erschließt.

Simeon Breuer, Vorstandsmitglied der L.I.T. Gruppe und langjähriger Wegbegleiter, hebt Fels' Führungsqualitäten hervor: »Fokke Fels hat es geschafft, das Unternehmen durch weitsichtige Entscheidungen nachhaltig zu stärken. Das Vertrauen, das er in seine Belegschaft setzt, ist der Schlüssel zu unserem gemeinsamen Erfolg.«

Fokke Fels, der 1988 die L.I.T. Gruppe in Brake gründete, hat mit seiner klaren Strategie und seinem Gespür für Marktchancen einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung des Unternehmens geleistet. Die Auszeichnung mit dem LEO Award 2024 würdigt nicht nur seine Erfolge, sondern auch seine Fähigkeit, das Unternehmen kontinuierlich weiterzuentwickeln und dabei stets die Bedürfnisse von Kunden und Mitarbeitern in Einklang zu bringen.



Vorstandsvorsitzender Fokke Fels mit den weiteren Preisträgern (oben) und Lutz Lauenroth von der DVZ (unten)



LEO
AWARD



VOLLE KRAFT IN RICHTUNG WACHSTUM!

Trotz wirtschaftlicher Herausforderungen in Deutschland blickt die L.I.T. Gruppe zuversichtlich in die Zukunft. Das Unternehmen setzt weiterhin auf Wachstum, Innovation und Nachhaltigkeit. Im Interview berichtet der Vorstand über die aktuelle Situation, wichtige Projekte und die Zukunftsaussichten der Unternehmensgruppe.



Der L.I.T.-Vorstand:
v.l.n.r.: Fokke Fels, Simeon Breuer,
Julian Lachnitt, Ingo Schreiber



Für Fokke Fels, Vorstandsvorsitzender der L.I.T. AG, war das Jahr 2024 eine »Achterbahnfahrt«

Das vergangene Jahr war für viele Unternehmen eine Achterbahnfahrt. Wie würden Sie die aktuelle Situation der L.I.T. Gruppe beschreiben, und inwiefern unterscheidet sie sich von 2023?

FELS Diese Beschreibung trifft es gut, und auch wir haben diese »Achterbahnfahrt« gespürt. Dennoch befinden wir uns in einer stabilen wirtschaftlichen Lage. In den vergangenen Monaten mussten wir uns einigen Herausforderungen stellen: Es gab Abweichungen von unseren ursprünglichen Umsatzprognosen, hauptsächlich aufgrund externer Faktoren wie der Volatilität in globalen Märkten und Verzögerungen in den Lieferketten. Diese Probleme betreffen die gesamte Branche.

LACHNITT Der Hauptunterschied zu 2023 liegt in der Art der Probleme. Während wir im Vorjahr noch stark mit den Nachwirkungen der Pandemie zu kämpfen hatten, beschäftigen uns jetzt eher die geopolitischen Unsicherheiten und die daraus resultierenden veränderten Marktbedingungen. Trotzdem bleiben wir unserem Motto »Gemeinsam zum Erfolg« treu und sehen in diesen Hürden auch Chancen. Wir nutzen die Situation, um in Bereiche zu investieren, die uns langfristig stärken werden.

»Wir mussten uns in den vergangenen Monaten einigen Herausforderungen stellen.«

Fokke Fels, Vorstandsvorsitzender der L.I.T. AG

Welche konkreten Herausforderungen sehen Sie derzeit?

BREUER Eine der größten Aufgaben ist die Situation in der Bauindustrie, die derzeit keine positiven Zukunftsaussichten bietet. Da wir einen Teil unseres Equipments in diesem Bereich haben, stellt uns das vor große Herausforderungen: Durch stagnierende Bautätigkeiten und sinkende Aufträge verzeichnen wir eine geringere Nachfrage nach unseren Transport- und Logistikdienstleistungen und müssen deshalb in anderen Industriebereichen verstärkt Vertrieb machen, um dies zu kompensieren. Gleichzeitig sehen wir uns auch weiterhin mit dem demografischen Wandel und dem Fachkräftemangel konfrontiert.

Gleiches gilt für die Automobilindustrie, die uns aktuell stark fordert. Die Nachfrage nach Fahrzeugbestellungen ist aktuell gesunken, wodurch sich auch ein Rückgang der Dienstleistungen verzeichnet, die wir in diesem Sektor bedienen. Eine weitere große Herausforderung, die uns konstant und auch künftig immer mehr beschäftigen wird, ist definitiv das Thema IT-Sicherheit. Wir haben erheblich in diesem Bereich investiert und arbeiten eng mit externen Partnern zusammen. Regelmäßige Scans unserer Systeme helfen uns, Sicherheitslücken frühzeitig zu erkennen. Zudem haben wir uns auf mögliche Cyberangriffe vorbereitet, um im Notfall

handlungsfähig zu bleiben. Es ist ein ständiger Balanceakt zwischen Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit für unsere Mitarbeiter.

Die gesamte Logistikbranche muss aktuell einen Umgang mit vielen Erschwernissen finden – von steigenden Kosten bis hin zum Druck zur Effizienzsteigerung. Wie passt sich die L.I.T. Gruppe an diese sich ändernden Marktbedingungen an?

BREUER In der Tat befindet sich die Branche in einem ständigen Wandel. Bei der L.I.T. Gruppe streben wir danach, anpassungsfähig zu bleiben. Wir beobachten kontinuierlich die Marktentwicklungen und passen unsere Strategien entsprechend an. Logistikunternehmen fungieren als wirtschaftliche Seismographen, die selbst kleinste Erschütterungen in Produktions- und Handelsströmen registrieren und so frühzeitig auf bevorstehende Branchenkrisen hinweisen können. Ein Beispiel dafür ist die aktuelle Lage in der deutschen Automobilbranche – diese Entwicklung zeichnete sich bei uns bereits vor ein, zwei Jahren ab.

Deshalb ist die Diversifizierung unserer Dienstleistungen besonders wichtig. Wir sind ständig auf der Suche nach Möglichkeiten, unser Leistungsportfolio zu erweitern und unseren Kunden innovative Lösungen anzubieten. So fassen wir seit diesem Jahr auch im Bereich der Kurierdienste Fuß – mit der L.I.T. Compact Courier. Ein weiteres Beispiel sind unsere IT-Lösungen, mit denen wir logistische Prozesse digitalisieren und automatisieren. Die L.I.T. Solutions GmbH nutzt dafür innovative Technologien wie Cloud-Plattformen, Big-Data-Analysen, maschinelles Lernen und KI, um Datenverarbeitung in Echtzeit zu ermöglichen, Prozesse zu optimieren und neue Lösungsansätze zu entwickeln.

»Wir setzen verstärkt auf intermodale Transporte, bei denen wir die Vorteile verschiedener Verkehrsträger kombinieren.«

Simeon Breuer, Vorstandsmitglied der L.I.T. AG

Diese Lösungen verschaffen dem Unternehmen einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. Ein weiterer bedeutender Faktor, auf den sowohl Kunden als auch Nachwuchskräfte zunehmend achten, ist das Umweltbewusstsein. Welche Schritte unternimmt L.I.T., den ökologischen Fußabdruck zu verringern?

BREUER Ein Schwerpunkt liegt auf der Reduzierung unseres CO₂-Ausstoßes. Wir setzen verstärkt auf intermodale Transporte, bei denen wir die Vorteile verschiedener Verkehrsträger kombinieren. Ein Beispiel hierfür sind Intermodaltransporte zwischen Italien, der iberischen Halbinsel, Skandinavien und Deutschland, bei denen wir dank der Einbindung von Schienenverkehren weite Strecken mit grünem Strom fahren.



Simeon Breuer, Geschäftsführer der L.I.T. Speditions GmbH und Vorstand der L.I.T. AG, sieht den Ausbau des intermodalen Transportnetzes als Zukunftsfaktor für die Gruppe

SCHREIBER In unserem Fuhrpark testen wir alternative Antriebe wie Elektro- und Wasserstofftechnologien sowie HVO100. Zwar stehen wir hier noch am Anfang, aber wir sind überzeugt, dass diese Technologien die Zukunft des Transports prägen werden. Wir sind uns gleichzeitig bewusst, dass nicht alle dieser Antriebsarten die endgültige Lösung für unsere Herausforderungen sein werden. Aber sie sind wichtige Bausteine in der Strategie, die ökologischen Auswirkungen unserer Logistikaktivitäten zu minimieren. Denn: Wenn wir nur warten, kommen wir nicht ins Handeln.

LACHNITT Zudem setzen wir in der Lagerlogistik auf energieeffiziente Gebäude und nachhaltige Energiekonzepte. Viele unserer Standorte sind bereits mit Photovoltaikanlagen ausgestattet, und wir arbeiten daran, den Anteil erneuerbarer Energien weiter zu erhöhen. Darüber hinaus transportieren wir verstärkt Komponenten für erneuerbare Energien, wie Solarpaneele und Elektrobatterien. So tragen wir nicht nur direkt, sondern auch indirekt zur Energiewende bei.

Der Fachkräftemangel ist ein großes Thema in der Logistikbranche. Wie begegnet die L.I.T. Gruppe diesem Problem, insbesondere im Bereich des Fahrpersonals?

LACHNITT Wie alle Unternehmen in der Branche bleiben auch wir nicht vom Fachkräftemangel verschont. Obwohl wir bisher alle offenen Stellen besetzen konnten, ist der Aufwand dafür enorm gestiegen. Unsere HR-Abteilung betreibt verstärkt Werbung für vakante Positionen, insbesondere für Lkw-Fahrpersonal und Lagermitarbeiter.

»Junge Talente brauchen nicht nur die berufliche und persönliche Förderung, sondern auch Perspektive.«

Julian Lachnitt, Vorstandsmitglied der L.I.T. AG



Durch ressourcenschonende Technologien will Julian Lachnitt, Geschäftsführer der L.I.T. Lager & Logistik Holding GmbH und Vorstand der L.I.T. AG, das Thema Nachhaltigkeit in der Gruppe vorantreiben

Wir investieren außerdem stark in die Personalentwicklung. Wir bieten Weiterbildungsprogramme an, darunter Fachwirt- und Betriebswirt-Studiengänge, die wir als Unternehmen finanzieren. Interne Schulungen und individuelle Karrierepläne sind ebenfalls Teil unserer Strategie, um Mitarbeiter zu binden und zu fördern. Auch für die Auszubildenden bei der L.I.T. Gruppe – über alle Bereiche hinweg – ist es unser Ziel, ihnen vielfältige Karrieremöglichkeiten zu bieten. Junge Talente brauchen nicht nur die berufliche und persönliche Förderung, sondern auch eine Perspektive für eine langfristige Bindung an das Unternehmen.



Für Ingo Schreiber, Geschäftsführer der L.I.T. Cargo GmbH und Vorstand der L.I.T. AG, ist Vertrauen im Unternehmen ein Schlüsselfaktor

Welche Rolle spielen die Unternehmenskultur und menschliche Werte bei der Bewältigung dieser Herausforderungen?

SCHREIBER Wir legen großen Wert auf Teamarbeit, gegenseitigen Respekt und offene Kommunikation. Meine Aufgabe als Chef ist es, ein Umfeld zu gestalten, in dem wir neue Ideen und Entwicklungen ermöglichen, auch auf persönlicher Ebene. Ein Schlüsselfaktor für den Erfolg unseres Unternehmens ist das Vertrauen, welches wir in unsere Mitarbeiter haben. Trotz unseres Wachstums haben wir uns eine familiäre Atmosphäre bewahrt, in der jeder Einzelne wertgeschätzt wird.

FELS Wir pflegen einen starken Zusammenhalt, den wir intern als »L.I.T. Spirit« bezeichnen. Dieser Spirit zeigt sich in der Art und Weise, wie unsere Teams abteilungsübergreifend zusammenarbeiten und wie wir gemeinsam Herausforderungen meistern. Die konsequente Expansion in neue Geschäftsfelder sowie die Modernisierung der internen Strukturen haben uns als einen der führenden Logistikdienstleister in Deutschland positioniert – das alles wäre ohne die Menschen und unseren Spirit nicht möglich gewesen.

Zum Abschluss: Wie blicken Sie in die Zukunft?

FELS Wir blicken zuversichtlich in die Zukunft. Wachstum ist Teil unserer Unternehmens-DNA, und wir planen, uns weiter international aufzustellen und breiter zu diversifizieren, um Risiken zu minimieren. Unser Ziel ist es, uns auf weiteren Märkten zu etablieren und in Branchen wie der Lebensmittelindustrie zu expandieren.

»Trotz unseres Wachstums haben wir uns eine familiäre Atmosphäre bewahrt, in der jeder Einzelne wertgeschätzt wird.«

Ingo Schreiber, Vorstandsmitglied der L.I.T. AG

BREUER Trotz der aktuellen Herausforderungen sind wir optimistisch, dass die geplanten Maßnahmen Früchte tragen werden. Unsere Teams sind gut aufgestellt, um alle Hürden zu meistern, und wir setzen weiterhin auf Innovation und strategische Expansion, um zukünftige Wachstumschancen zu nutzen. Durch unseren Fokus auf Technologie und Nachhaltigkeit sowie die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen werden wir unsere führende Position in der Branche nicht nur behaupten, sondern weiter ausbauen.



Bernd Kerpes,
Geschäftsführer der
Südvolumen GmbH

»NON-STOP QUALITY AUF ERFOLGSKURS!«

Seit der Gründung 2021 hat die Südvolumen GmbH eine beeindruckende Entwicklung gezeigt. Unter dem Motto »Non-stop Quality« meistert die diesjährige »Abteilung des Jahres« innerhalb der L.I.T. Spedition erstklassige Jumbotransporte in Südwest-Deutschland. Geschäftsführer Bernd Kerpes erklärt den Erfolg vor allem mit dem Faktor »Mensch«.

Südvolumen transportiert für Unternehmen aus der Dämm- und Baustoffbranche sowie der Verpackungsindustrie Jumbo-Komplettladungen. Auch Automobil- und Getränkehersteller zählen zu den Kunden. Die Firma übernimmt alle Schritte vom Erstkontakt bis zur Zustellung der Ware, einschließlich nachgelagerter Dienstleistungen wie der Überprüfung der Frachtpapiere.

Vor dreieinhalb Jahren mit drei Fahrzeugen gestartet, besteht der Fuhrpark heute aus 50 Megatrailern, Lang-Lkw und Jumbozügen. Auf Jumbo-Lkw liegt auch der Schwerpunkt. »Wir arbeiten vor allem mit voluminöser Ware mit wenig Gewicht. Etwa ein Drittel unserer Fahrzeuge verfügt über Mitnahmestapler, was uns zusätzliche Flexibilität verschafft«, so Bernd Kerpes.

Seit der Gründung hat Südvolumen Fuß gefasst. Der Umsatz stieg von fünf Millionen Euro 2022 auf acht Millionen Euro im Jahr 2023. »Das verdanke ich vor allem meinen Mitarbeitern«, betont Kerpes. Die enge Zusammenarbeit und der Teamzusammenhalt sind zentrale Erfolgsfaktoren. »Wir unterstützen uns gegenseitig, wo wir können«, erklärt Kerpes. Besonders hebt er die fachliche und persönliche Zusammenarbeit sowohl im Büro als auch mit den Fahrern hervor.

Südvolumen legt Wert auf hohe Kundenzufriedenheit und ist im Südwesten Deutschlands und besonders in der Rhein-Main-Region etabliert. »Wir möchten nicht die klassische Spedition sein, die einfach nur von A nach B fährt«, so Kerpes. Stattdessen konzentriert sich das Unternehmen auf

einen Radius von 250 Kilometern und kombiniert Routen für maximale Effizienz.

Qualität steht im Mittelpunkt der Unternehmensstrategie. »Wir setzen auf Kunden, die zu unseren Kernkompetenzen passen«, sagt Kerpes. Er möchte Südvolumen in der Verpackungsindustrie weiter etablieren, da diese ganzjährig aktiv ist. Neue Geschäftsfelder zu erschließen, sei derzeit keine Priorität. Der Leitspruch »Non-stop Quality« spiegelt die Zuverlässigkeit und Flexibilität des Unternehmens wider.

Südvolumen strebt weiteres Wachstum an, aber in einem kontrollierten Tempo. »Bevor wir weiter expandieren, plane ich, unser Team zu vergrößern. Dabei ist es entscheidend, dass neue Kollegen menschlich ins Team passen«, sagt Kerpes.

Auch die Zusammenarbeit innerhalb der L.I.T. Unternehmensgruppe wird von gegenseitigem Respekt geprägt. Dies gilt für alle Beteiligten, von den Fahrern bis zum Vorstand. Ebenso wichtig ist Kerpes das partnerschaftliche Verhältnis zu den Kunden: »Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen, die auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind.«

Ehrlichkeit und Offenheit seien entscheidend für den Erfolg. »Wir übernehmen nur Projekte, die wir auch tatsächlich umsetzen können. Dies gilt sowohl für unser Geschäft als auch für mein privates Leben«, so Kerpes.

Der Erfolg von Südvolumen basiert vor allem auf dem Engagement und der Kompetenz des Teams, das einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens leistet.



GLOBAL DENKEN. HANDELN. WACHSEN.

Die L.I.T. Gruppe hat sich nicht nur das Ziel gesetzt, international zu expandieren, sondern vor allem global zu wachsen. Über diese strategische Entscheidung sowie die bisherigen Entwicklungen berichten die Geschäftsführer der L.I.T. Air & Sea, Michael Borowski und Andreas Janetzko, sowie Sebastian Luks, verantwortlich für Mergers & Acquisitions. Sie geben einen Einblick in die bisherigen Schritte, Herausforderungen und Zukunftspläne der L.I.T. Gruppe.

Die L.I.T. Gruppe unterscheidet klar zwischen Internationalisierung und Globalisierung. »Internationalisierung bedeutet für uns sinngemäß, wir eröffnen eine neue Niederlassung in einem Nachbarland – aber unsere jetzigen Vorhaben sind globaler Natur«, betont Andreas Janetzko.

Der Begriff Globalisierung umfasst also den Eintritt in neue Märkte auf nahezu allen Kontinenten, einschließlich China, Indien, Mexiko und Südkorea. Es geht dabei um die Erschließung des großen Potenzials weltweiter Warenströme.

Die Expansion nahm mit der geplanten Eröffnung neuer Standorte in Indien und China Fahrt auf. Dort fiel die Entscheidung, Geschäftsbereiche, die zuvor durch lokale Agenten betrieben wurden, in Eigenregie zu steuern. Dank bestehender Kontakte war der Einstieg in diese Märkte deutlich einfacher.

Ein Hauptziel der globalen Expansion ist es, das Potenzial von Wachstumsmärkten zu nutzen. Länder wie Indien, das aktuell als einer der größten

Märkte der Welt gilt, stehen dabei im Zentrum der Expansionsstrategie. »Wir hatten durch unser Backoffice in Indien zunehmend Einblicke in den indischen Markt und erkannten das Potenzial, dort Fuß zu fassen«, erklärt Borowski. Neben Indien konnte L.I.T. auch in Ländern wie der Türkei und Mexiko Fuß fassen.

Die Auswahl der Märkte folgt dabei einer klaren Maxime: »Wir suchen Synergieeffekte«, so Borowski weiter. Ziel ist es, Standorte auszuwählen, die sowohl geografisch als auch wirtschaftlich gut in das bestehende Netzwerk der L.I.T. Gruppe passen. Mexiko beispielsweise ist ein wichtiger Knotenpunkt im globalen Handel und bietet Verbindungen nach China, Europa und weiteren Ländern.

Neben der Expansion im Luft- und Seefrachtbereich soll das globale Wachstum auch Türen für weitere nationale Aktivitäten vor Ort öffnen. In Indien zum Beispiel spricht die L.I.T. Gruppe bereits über mögliche Ausschreibungen im Bereich Lagerdienstleistungen und plant weitere Schritte, um die Wertschöpfung zu vertiefen.

Michael Borowski,
Geschäftsführer der
L.I.T. Air & Sea GmbH

GLOBBALISIERUNG

Herausforderungen der Globalisierung

Die Globalisierung birgt jedoch auch zahlreiche Herausforderungen. »Jedes Land funktioniert anders«, erklärt Sebastian Luks. Die rechtlichen Rahmenbedingungen variieren von Land zu Land. So stellt die Türkei etwa aufgrund von Währungsregulationen und besonderen Kreditregeln eine Herausforderung dar. In anderen Ländern, wie Vietnam, benötigen Unternehmen zusätzliche Lizenzen, um Speditionsgeschäfte betreiben zu können. Auch der interne Aufwand ist nicht zu unterschätzen. Beispielsweise ist die Bereitstellung von IT-Ressourcen für Standorte am anderen Ende der Welt eine Herausforderung, die es so bis dato noch nicht gab.

Eine weitere Herausforderung sind kulturelle Unterschiede. L.I.T. arbeitet in jedem Markt eng mit lokalen Teams zusammen, die das Geschäftsumfeld vor Ort besser verstehen. »Wir müssen uns auf die Expertise der lokalen Führungskräfte verlassen«, so Borowski. So werden für jeden Markt spezielle Businesspläne entwickelt, die von einem lokalen Managementteam vorangetrieben werden - in enger Abstimmung mit dem globalen Leadership-Team.

Erfolgsgeschichten und Lehren

Die ersten Früchte der Globalisierungsstrategie sind bereits sichtbar. Besonders die Integration der Standorte in Mexiko und der Türkei verliefen erfolgreich. »Mexiko ist ein gutes Beispiel dafür, wie Integration funktionieren kann«, betont Janetzko. Auch in der Türkei konnte das Unternehmen innerhalb von nur fünf Monaten von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Beginn der Geschäftsaktivitäten vor Ort Fortschritte und – noch wichtiger – erste Umsätze verzeichnen. Diese schnellen Umsetzungen und die Entscheidungsfreudigkeit der obersten Gremien der Firmengruppe freuen Janetzko besonders: »Ent-

scheidungen werden bei uns rasch getroffen und dann konsequent umgesetzt – das ist eine unserer absoluten Stärken, die uns auf diesem Globalisierungspfad so erfolgreich machen.«

Gleichzeitig lernt das Unternehmen mit jeder neuen Expansion. »Wir werden mit jedem Land, das wir neu erschließen, besser«, so Janetzko. Und trotz sorgfältiger Vorbereitung tauchen immer wieder spezielle Einblicke auf, die man nur durch den direkten Austausch mit lokalen Experten gewinnt. Diese Erkenntnisse helfen dabei, in anderen Märkten dann gezielt die richtigen Fragen zu stellen. Das Team profitiert enorm von diesem Wissenszuwachs.

Blick in die Zukunft

Die L.I.T. Gruppe steht trotz allem noch am Anfang eines »Globalisierungsprozesses«, doch die bisherigen Ergebnisse sind vielversprechend. Alle drei sind sich einig: »Wir expandieren nicht nur in ein oder zwei Länder, sondern greifen den gesamten Erdball an.« Die konsequente Umsetzung der Globalisierungsstrategie verspricht nicht nur weiteres Wachstum, sondern auch eine Stärkung Position der L.I.T. Gruppe im Markt – international und jetzt auch global.



v.l.n.r. Michael Borowski, Rob Govers, Simeon Breuer, Stefano Pedot, Sergi Gómez Casas, Danny Slingerland, Mehmet Ozyilmaz, Maria Koczy, Tim Wullbrandt & Klaas Lange

DER MIX MACHT'S!

Themen wie der Fachkräftemangel und die Emissionssenkung prägen die Logistikbranche und werden auch die Zukunft des Sektors bestimmen. Intermodalverkehre werden künftig noch wichtiger werden, weil sie beide Herausforderungen gleichzeitig adressieren. Die Komplexität kombinierter Verkehre und die Koordination von verschiedenen Verkehrsträgern erfordern eine flexible und vor allem akribische Zusammenarbeit im Team – eine Herausforderung, die ein branchenübergreifendes Team mehr als erfolgreich bewältigt.

150

GEMEINSAME TRAILER
AUF SIEBEN ROUTEN

Die L.I.T. Speditions GmbH verfolgt das Ziel, für alle Strecken die effizientesten und ressourcenschonendsten Transportlösungen zu finden. Je nach Anforderung können das alternative Antriebe, wie zum Beispiel Elektro-Lkw, oder eine Kombination unterschiedlicher Verkehrsmittel im Rahmen sogenannter Intermodalverkehre sein.

»Ich bin überzeugt vom Konzept der Intermodaltransporte. Schließlich wird es im Anbetracht des Klimawandels und des Fachkräftemangels wichtig, die Anzahl der ziehenden Einheiten zu reduzieren und mit weniger Fahrzeugen mehr Trailer zu bewegen«, so Max Österreicher, Projektmanager bei der L.I.T. Solutions GmbH und führt aus: »Man muss auch davon überzeugt sein, damit man Kollegen, Kunden und Partner für die Vorzüge der kombinierten Verkehre begeistern kann.«

Italien intermodal erschließen

In diesem Jahr hat die L.I.T. Speditions den intermodalen Verkehr zwischen Italien, Deutschland und den Benelux-Staaten deutlich ausgebaut, insbesondere nach der Übernahme des Traditionsunternehmens AUTOTRASPORTI PEDOT. Neben der Weiterentwicklung klassischer Straßentransporte im Land am Mittelmeer werden täglich sieben Routen befahren.

»Die Entwicklung ist hervorragend. Innerhalb eines halben Jahres bedienen wir gemeinsam 150 Trailer und sind gleichzeitig profitabel«, so Klaas Lange, Head of Business Development L.I.T. Speditions GmbH. Ebenso zeige auch die Verlagerung der Transporte von der Straße auf die Schiene die gewünschten Effekte: »Dank der Intermodalösungen benötigen wir lediglich 40 Fahrer für den Transport von 150 Trailern. Im reinen Straßenverkehr wären es 120 Fahrer«, erklärt Robin Landgraf, Projektmanager bei der L.I.T. Solutions GmbH.

Im Italienkorridor, bei dem eine Alpenüberquerung nötig ist, bieten die Bahntransporte noch einen zusätzlichen Vorteil: Auf der Schiene können die kilometerlangen Staus auf der Brennerautobahn vermieden werden. Außerdem müssen sich die Fahrer bei intermodalen Verkehren lediglich um den Vor- und Nachlauf kümmern, was ihnen



Das Intermodalnetzwerk der L.I.T. Gruppe wächst ganz im Sinne der Nachhaltigkeit

mit den italienischen Kunden und steuerte das umfangreiche Netzwerk des Unternehmens, das auch über einen eigenen Fuhrpark und eine EU-Lizenz verfügt. Gleichzeitig koordiniert und disponiert Jovan Mihailov vom Standort Villach das laufende Geschäft. »Es ist eine einzigartige Kombination von Charakteren, die nicht nur an unterschiedlichen Standorten, sondern in verschiedenen Ländern zusammenarbeiten und funktioniert hervorragend, weil sich die Eigenschaften der Personen perfekt ergänzen«, so Lange. So helfen Landgrafs rhetorische Fähigkeiten bei der Neukundengewinnung, während Mihailov mit analytischem Blick im laufenden Geschäft Verbindungen optimiert. Er selbst zeigt sich von der länderübergreifenden Zusammenarbeit begeistert: »Mit wunderbaren, hochqualifizierten Menschen in einem unterstützenden Umfeld zu arbeiten – das ist das einfache Rezept, um Großes zu erreichen.«

Ausbau des Intermodal-Netzwerks

Der erfolgreiche Italienkorridor soll als Beispiel für künftige Projekte dienen. Bisher wurden vor allem durch das Joint Venture mit SmartRail de-



Stefano Pedot, Geschäftsführer bei AUTOTRASPORTI PEDOT s.r.l.

dizierte Intermodallösungen für Industriekunden angeboten. Diese maßgeschneiderten Lösungen gewährleisten eine maximale Effizienz bei den geplanten Transporten. Allerdings lässt sich dieses Modell nicht flächendeckend und für alle Kunden umsetzen. Daher ist das Ziel, ein Netzwerk verschiedener Bahnlinien auszubauen, das je nach Bedarf flexibel genutzt werden kann – ähnlich wie im Italienkorridor. Ob dedizierte Lösungen oder Netzwerkverkehr: Intermodale Verkehre werden bei L.I.T. in Zukunft noch wichtiger werden.

Die Übernahme des italienischen Traditionsunternehmens AUTOTRASPORTI PEDOT s.r.l. war ein bedeutender Schritt für die Weiterentwicklung des kombinierten Verkehrs in der Gruppe



Jovan Mihailov, Head of Intermodal Operations bei der L.I.T. Alpe Adria GmbH



Max Österreicher, Projektmanager bei der L.I.T. Solutions GmbH

geregelte Arbeitszeiten ermöglicht. »Dadurch können sie abends zuhause bei ihrer Familie sein. Das macht uns als Arbeitgeber deutlich attraktiver – ein wichtiger Wettbewerbsvorteil, der in den kommenden Jahren nur noch entscheidender sein wird«, sagt Lange.

Übergreifende Zusammenarbeit

Der erfolgreiche Ausbau des Italienkorridors ist besonders in Anbetracht der hohen planerischen Anforderungen, die mit intermodalen Verbindungen einhergehen, eine außergewöhnliche Leistung und das Resultat einer erfolgreichen länder- und unternehmensübergreifenden Co-Produktion. »Gerade bei intermodalen Projekten ist akribisches Arbeiten unerlässlich. Es ist eine große planerische Herausforderung, im Vor- und Nachlauf immer die exakte Menge an Lkw einzusetzen«, erklärt Österreicher und ergänzt: »Die Änderung eines vermeintlich kleinen Details kann dazu führen, den Verkehr ganz neu planen zu müssen.« Die Verantwortung für den Ausbau der Transporte von, nach und innerhalb Italiens lag bei einem Team, das über die Standorte Brake, Villach (Österreich) und Lavis (Italien) hinweg zusammenarbeitete.

Eigenschaften, die sich ergänzen

Die Aufgaben waren klar verteilt: Robin Landgraf vom Standort Brake war verantwortlich für den deutschen Kundenstamm, den Aufbau von Zugverbindungen nach Deutschland sowie die Kundenbetreuung. AUTOTRASPORTI PEDOT in Lavis übernahm die Kommunikation



lit[®]

L.I.T. Solutions GmbH

von oben links: Tammo Lübben, Pascal Ahrens & Sebastian Luks,
Senior Projektmanager bei der L.I.T. Solutions GmbH

FÜR JEDES PROJEKT DIE PASSENDE LÖSUNG

Effiziente und kundenspezifische Lösungen für branchenübergreifende Logistikprojekte entwickeln – das ist das Ziel der L.I.T. Solutions GmbH. Seit der Gründung vor zwei Jahren als interne Gesellschaft unterstützt das Team die Projektprozesse, um Kollegen bei der Umsetzung besonders anspruchsvoller Projekte zu begleiten. Tammo Lübben, Pascal Ahrens, Sebastian Luks und Klaas Lange haben uns verraten, was die Arbeit innerhalb der L.I.T. Solutions so besonders macht.

»Die Welt der Logistik
ist ein People Business.«

Sebastian Luks, Senior Projektmanager
bei der L.I.T. Solutions GmbH



Die L.I.T. Solutions GmbH ist eine eigenständige Einheit innerhalb der L.I.T. Gruppe, die bei besonders komplexen Projektanfragen hinzugezogen wird.

Durch das branchenübergreifende, übergeordnete Projektmanagement soll eine professionelle Betreuung gewährleistet werden, um den hohen Anforderungen der Logistikbranche gerecht zu werden – egal ob bei Transportprojekten oder in der Intralogistik. Geschäftsführer der L.I.T. Solutions GmbH ist Klaas Lange, der sich inzwischen ein Team aus insgesamt zwölf Mitarbeitern aufgebaut hat.

Insgesamt deckt die L.I.T. Solutions vier verschiedene Bereiche ab: Transport und Spedition, Kontraktlogistik, Merger & Acquisition sowie die externe Beratung. Dafür verantwortlich sind unter anderem die Projektmanager Tammo Lübben, Sebastian Luks und Pascal Ahrens. Sie stehen im engen Austausch mit den jeweiligen Project Ow-

nern innerhalb der L.I.T. Gruppe, stimmen sich untereinander regelmäßig über die Themen ab und ordnen sie dem entsprechenden Bereich zu. Den Bereich der externen Beratung verantworten sie gemeinsam – natürlich mithilfe ihres Teams.

»Alle Mitarbeiter der L.I.T. Solutions sind High Performer – sie verfügen nicht nur über eine hohe fachliche Kompetenz, sondern zeichnen sich besonders durch ihr starkes Engagement aus, eigenständig und tatkräftig mit anzupacken«, beschreibt Lange. Besonders spannend ist für die Projektmanager aber auch der Umgang mit verschiedenen Persönlichkeiten.

Sebastian Luks erklärt: »Die Welt der Logistik ist ein People Business. Es ist wichtig, mit unterschiedlichen Kulturen, Denkweisen und Erwartungen umzugehen und zu wissen, wie man diese effektiv steuert.« Die Logistikbranche befindet sich stets in Bewegung, sei unfassbar dynamisch und facettenreich. Man müsse stets sein Handeln am Markt hinterfragen und adjustieren.



Für die L.I.T. Solutions stehen die individuellen Anforderungen ihrer Kunden im Vordergrund



Alles aus einer Hand – durch den Zugriff auf die Ressourcen der L.I.T. Gruppe kann die L.I.T. Solutions ganzheitliche Lösungen anbieten



Ihre Hands-On Mentalität ist ein klares Alleinstellungsmerkmal der drei Senior Projektmanager



Kommunikation auf Augenhöhe ist bei der Umsetzung von Logistikprojekten ein Muss

Internes Know-how für externe Kunden

Neben den internen Projekten soll die L.I.T. Solutions vor allem die Position der gesamten Unternehmensgruppe am Markt stärken. »Unser Team nutzt das umfangreiche Wissen, das wir uns intern aufgebaut haben, auch für Projekte außerhalb der L.I.T. Gruppe. Dadurch gewinnen wir neue Impulse von außen, die wir wiederum für unsere eigenen Zwecke nutzen. So generieren wir nicht nur Umsatz, sondern verschaffen der Gruppe zudem Wettbewerbsvorteile«, erklärt Pascal Ahrens.

Die L.I.T. Solutions ist dabei jedoch viel mehr als nur eine Beraterin. Sie bietet verschiedene Leistungen, vom Consulting über die Implementierung bis hin zum Interim Management, falls der Kunde nur für einen befristeten Zeitraum Unterstützung braucht. Im Vordergrund steht indes, eine

»Unsere Kunden können sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren, ohne eigene Mitarbeiter für die Umsetzung abstellen zu müssen.«

Tammo Lübben, Senior Projektmanager bei der L.I.T. Solutions GmbH

langfristige Lösung für den Kunden zu schaffen. Für die Umsetzung dieser Lösung vermittelt das Unternehmen auf Wunsch entweder einen anderen Dienstleister – oder übernimmt dies im Idealfall selbst.

Die Kunden profitieren dabei nicht nur vom breit gefächerten Know-how des Teams. Sie können über die comLogis GmbH auch auf das gesamte IT-Sortiment der L.I.T. Gruppe zugreifen.

Die eigens entwickelten Softwarelösungen werden für das entsprechende Projekt bei Bedarf auf die individuellen Anforderungen und Wünsche der Kunden angepasst. So arbeitet die L.I.T. Solutions GmbH immer komplett aus einer Hand – ohne die Unterstützung von externen Drittanbietern.

Breites Projekt-Portfolio

Die Projekte, die das Team betreut, sind deshalb vielfältig. So lässt ein Industriekunde beispielsweise mit dem Ziel, ein Joint Venture zu gründen, seine kompletten Logistikprozesse von den Projektspezialisten managen.

Bei einem anderen Kunden, der ein Werk in England betreibt, vermittelt das Team zwischen ihm und dem englischen Bestandsdienstleister vor Ort. »Unsere Kunden können sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren, ohne eigene Mitarbeiter für die Umsetzung abstellen zu müssen«, erklärt Tammo Lübben.

Mit Blick auf die kommenden Jahre wird die L.I.T. Solutions GmbH eine entscheidende Rolle innerhalb der L.I.T. Gruppe einnehmen.

Auch Geschäftsführer Klaas Lange betont: »Wir möchten uns weiterhin darauf konzentrieren, unseren Kunden über die Beratung hinaus zur Seite zu stehen und unsere Lösungen auch aktiv für sie umzusetzen. So können wir sie bei knappen Personalressourcen entlasten. In Kombination mit der zunehmenden Digitalisierung wird das die Zukunft unseres Unternehmens bestimmen.«



Von der Planung und Konzeption über die Implementierung und anschließender Überwachung – die L.I.T. Solutions GmbH deckt die gesamte Prozesskette ab

LOGISTIKLÖSUNGEN MIT KLAREM KUNDENFOKUS

Die L.I.T. Gruppe hat sich erfolgreich von einem klassischen Transportunternehmen zu einem umfassenden Logistikdienstleister entwickelt. Heute deckt das Unternehmen für seine Kunden die gesamte Supply-Chain ab, von der Transport- und Kontraktlogistik bis hin zu spezialisierten Bereichen wie der Personallogistik. Durch die Einführung eines neuen CRM-Systems wird diese Expansion zukünftig auch vertrieblich aktiv weitergeführt.

Der Ansatz der L.I.T. Gruppe ist klar: Das Unternehmen versteht sich als strategischer Partner, der gemeinsam mit den Kunden individuelle Lösungen erarbeitet. Durch enge Zusammenarbeit und ein tiefes Verständnis der branchenspezifischen Anforderungen werden maßgeschneiderte Logistikkonzepte entwickelt, die sämtliche Stufen der Wertschöpfungskette abdecken.

Wachstumsschwerpunkt Kontraktlogistik

Ein Schwerpunkt des Wachstums liegt in der Expansion der Kontraktlogistik, insbesondere in den Bereichen Automotive, Konsumgüter und Handelswaren. Darüber hinaus hat die L.I.T. Gruppe im expeditionellen Bereich ihre Produktpalette erweitert und im Segment Air & Sea neue Märkte erschlossen. Diese facettenreiche Expansion schöpft auch Cross-Selling-Potenziale besser aus. Die L.I.T. Gruppe legt seit jeher besonderen Wert auf die Qualität der bestehenden Kundenbeziehungen. Um diese Potenziale effektiv zu nutzen, setzt das Unternehmen auf die Digitalisierung der Vertriebsprozesse mit der Implementierung eines CRM-Systems von Microsoft Dynamics. Mit dem Go-Live im Jahr 2025 bildet das System die zentrale Plattform, die es ermöglicht, Vertriebsaktivitäten noch transparenter und effizienter zu gestalten und gleichzeitig eine individuellere Betreuung der Kunden zu gewährleisten.

»Mit der Einführung von Microsoft Dynamics CRM schaffen wir die Basis, um unsere Kundenbeziehungen weiter zu vertiefen und die Zusam-

menarbeit im Vertrieb zu stärken«, erklärt Julius Krahl, Projektverantwortlicher für Vertrieb und CRM. Maria Koczy, Leiterin des Tender Managements und der Vertriebssteuerung, ergänzt: »Dies hilft uns, abteilungsübergreifend Synergien zu nutzen und unseren Kunden ein noch breiteres Leistungsportfolio anzubieten.«

Die fortschreitende Digitalisierung wurde bereits im Jahr 2024 mit der Einführung von Microsoft Office 365 vorangetrieben. Die Kombination der Systeme verbessert die interne Zusammenarbeit und den Informationsfluss innerhalb der Unternehmensgruppe. Dadurch werden Abläufe effizienter und Ressourcen optimal genutzt.

Bandbreite der Supply Chain

»Wir möchten Kunden die gesamte Bandbreite aller Dienstleistungen anbieten – von der Transportlogistik über die Kontraktlogistik bis hin zur Personallogistik. Damit decken wir jede Facette der Supply-Chain ab und bieten modulare Lösungen, die unseren Kunden helfen, mit uns ihre Geschäftsziele zu erreichen«, bringt es Fokke Fels, Vorstandsvorsitzender der L.I.T. Gruppe, auf den Punkt.

Neben der Digitalisierung der Prozesse legt die L.I.T. Gruppe großen Wert auf Nachhaltigkeit. Innovative Lösungen, die sowohl ökologisch als auch ökonomisch sinnvoll sind, werden ebenfalls vorangetrieben. Mit einem breiten Serviceangebot, Innovationskraft und dem klaren Fokus auf die Bedürfnisse der Kunden sieht sich die L.I.T. Gruppe bestens aufgestellt, um die Herausforderungen moderner Logistik zu meistern.

Julius Krahl,
Vertriebskoordination & CRM bei der
L.I.T. Lager & Logistik Holding GmbH

DIGITALER. SMARTER. BESSER.

Die digitale Transformation treibt heute fast jedes Unternehmen an. Doch während mancherorts Digitalisierung ein abstraktes Buzzword bleibt, sind bei der L.I.T. Gruppe zwei Köpfe maßgeblich dafür verantwortlich, dass die Entwicklung und das Prozessmanagement Hand in Hand gehen: André Hansen und Sören Heinze. In einem Gespräch zeigen sie, wie Digitalisierung und IT im Alltag eines großen Logistikunternehmens greifbar werden, wo die Herausforderungen liegen und warum der Mensch bei aller Technik im Mittelpunkt steht.

André Hansen ist Teamleiter in der IT-Abteilung der L.I.T. Gruppe. Mit seinem sechsköpfigen Entwicklerteam hat er es sich zur Aufgabe gemacht, die digitale Infrastruktur des Unternehmens zu optimieren und weiterzuentwickeln. »Wir betreuen alles, was die Spedition voranbringt«, fasst er seine Rolle zusammen. Dabei ist Hansen nicht nur ein Manager, sondern ein Treiber der digitalen Transformation, der Prozesse ganzheitlich betrachtet.

Sören Heinze leitet die Abteilung »Digitalisation & Process Design« und koordiniert zusammen mit seinem Team die Bereiche Digitalisierung und Prozessmanagement. »Unsere Aufgaben sind sowohl das Vortreiben der digitalen Transformation als auch der Fokus auf Prozesse im Allgemeinen. Unser Ziel ist stets Optimierung, entweder durch Digitalisierung sowie Automatisierung oder Anpassung von Prozessen.

Sören Heinze,
Leitung Digitalisation & Process Design
bei der L.I.T. Spedition GmbH

Hierbei ist es wichtig, direkt vor Ort bei den Mitarbeitern zu sein, um deren täglichen Herausforderungen besser zu verstehen«, erklärt Heinze. Mit seinem Team setzt er darauf, Digitalisierung für alle Bereiche des Unternehmens nutzbar zu machen. Eine enge Verzahnung mit den operativen Abteilungen ist aus seiner Sicht entscheidend für den Erfolg der digitalen Transformation bei L.I.T.

Die Rolle von IT und Prozessmanagement

Für die L.I.T. Gruppe ist die Digitalisierung nicht nur ein Projekt, sondern eine kontinuierliche Entwicklung. »Wir bewegen uns irgendwo in der Mitte. Es gibt sicherlich Unternehmen, die digitaler sind als wir, aber auch viele, die noch weniger digital sind«, bewertet Heinze den aktuellen Stand der Digitalisierung im Unternehmen. Dabei gibt es einige Leuchtturmprojekte, die den digitalen Wandel konkret zeigen.

André Hansen berichtet von einem besonders eindrucksvollen Beispiel: »Wir haben eine automatische Abrechnung implementiert, bei der in der Nacht mehrere Tausend Rechnungen erstellt werden. Diese Automatisierung schafft Freiraum für die Mitarbeiter und ermöglicht es ihnen, sich auf die wichtigen Aufgaben zu konzentrieren.« Solche Projekte verdeutlichen den Mehrwert der Digitalisierung: Routineaufgaben werden automatisiert, sodass das Personal für wertschöpfende Aufgaben verfügbar ist.

Auch Heinze betont den Fokus auf Prozessoptimierung: »Bei uns geht es in jeder Entwicklung darum, den Kollegen das Leben einfacher zu machen. Wir möchten sie in die Lage versetzen, produktiver zu arbeiten, indem wir ihnen viele Aufgaben durch Automatisierung abnehmen.« Ein Beispiel hierfür ist die Zusammenarbeit mit der NeoCargo AG. »NeoMatch«, ein Produkt von NeoCargo, durchsucht die Frachtenbörse für unsere Kollegen automatisch. Das spart enorm viel Zeit«, so Heinze.

André Hansen,
Teamleiter IT-Entwicklung bei der
comLogis computed logistics GmbH



»Wir setzen dabei immer die technische Brille auf« – die IT prüft immer die technische Machbarkeit der Projekte

Eine enge Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen ist der Schlüssel zum Erfolg bei L.I.T. »Wir übernehmen das Anforderungsmanagement und bewerten die Projekte aus prozessualer Sicht. Danach geben wir die Projekte an die IT weiter und priorisieren sie gemeinsam mit dem IT-Projektmanagement«, erklärt Heinze die Zusammenarbeit. Hansen ergänzt: »Wir setzen dabei immer die technische Brille auf, um zu prüfen, was machbar ist, welche Lizenzen benötigt werden oder ob wir zusätzliche Serverkapazitäten brauchen.« Die Entwicklung der verschiedenen Projekte erfolgt zyklisch alle vier Wochen. Um den wachsenden Anforderungen und den sich wechselnden Prioritäten gerecht zu werden, erfolgt die gemeinsame Priorisierung ebenfalls nach diesem Zyklus. »In den letzten Monaten haben wir unsere Zusammenarbeit so verändert, dass wir auch Impulse von unserer Seite einbringen können. Das führt zu offenen Gesprächen und besseren Lösungen für die gesamte Gruppe«, erläutert Hansen. Dabei werden operative Anforderungen mit technischen Möglichkeiten abgeglichen, um einen echten Mehrwert für das Unternehmen zu schaffen. Die größte Herausforderung sieht Heinze darin, die unterschiedlichen Anforderungen der Kunden, der operativen Bereiche und der IT unter einen Hut zu bringen: »Es ist nicht immer einfach, die Wünsche und Bedürfnisse aller Beteiligten zu koordinieren. Es erfordert viel Kommunikation und Verständnis.« Hansen stimmt dem zu und fügt



Zielsicher – nicht nur bei der Arbeit



»Bei uns geht es in jeder Entwicklung darum, den Kollegen das Leben einfacher zu machen«, sagt Sören Heinze

hinzu: »Es geht darum, herauszuhören, welches konkrete Problem gelöst werden soll. Nur so können wir eine Lösung finden, die allen Standorten und Abteilungen zugutekommt.«

Projekte mit Zukunftspotenzial

Ein aktuelles Projekt, das beide besonders hervorheben, ist die geplante Einführung einer neuen Scanfunktion in der Telematik-App. »Wenn es uns gelingt, die Fahrer der L.I.T. Cargo und der Subunternehmer dazu zu bringen, Dokumente direkt nach Abschluss der Fahrt zu scannen, können wir einen echten Quantensprung in der Abrechnung erzielen«, berichtet Heinze begeistert. Die Dokumente sollen dann automatisiert zu den Kollegen nach Polen laufen, die die Belege prüfen. »Das wäre ein Game Changer, weil es den gesamten Prozess der Papierablage und -prüfung revolutioniert.«

Ein weiteres spannendes Thema ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI). »Wir haben bis-

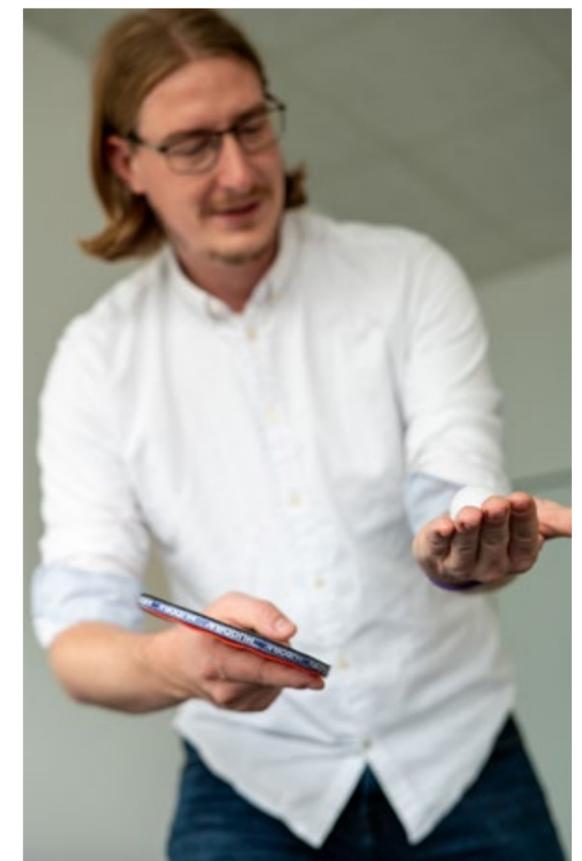


Zwei, die sich verstehen: André Hansen und Sören Heinze sind oft einer Meinung

her einige Ansätze, etwa die automatische Übersetzung in unserem System oder die Dokumentenerkennung, zum Beispiel bei Rechnungen. Aber es gibt noch viel Potenzial«, meint Hansen. Beide sind sich einig, dass KI in den kommenden Jahren noch stärker in die Prozesse integriert werden soll. Heinze betont dabei allerdings auch: »Digitalisierung gelingt nur, wenn jeder Einzelne mitmacht. Die digitale Transformation bringt Veränderungen mit sich. Beispielsweise KI ist ein Werkzeug, das den Kollegen vieles abnehmen kann, aber man muss sich auch darauf einlassen.«

Zusammenarbeit und Wertschätzung

Neben den fachlichen Aspekten spielt auch die menschliche Komponente eine große Rolle. »Die Zusammenarbeit mit Sören ist immer angenehm und konstruktiv. Er denkt global und hat immer das große Ganze im Blick«, beschreibt Hansen seinen Kollegen. Heinze erwidert die Wertschätzung: »André beeindruckt mich durch sein unfassbares Know-how und seine Ruhe. Er versteht die prozessuale Seite und denkt immer mit.« Trotz des vollen Terminkalenders finden beide Ausgleich in ihrem Privatleben – sei es mit ihren Kindern oder in der Freizeit. »Wir sind beide Familienväter, und es tut gut, sich auch mal über die kleinen Problemchen außerhalb des Arbeitsalltags auszutauschen«, erzählen sie schmunzelnd.



»Aufschlag«... Beim gemeinsamen Tischtennis spielen beide auch mal gegeneinander

HÖLKEMEIER SETZT AUF NACHHALTIGE LOGISTIK

Seit dem Zusammenschluss mit der L.I.T. Gruppe konnte die Hölkemeier Spedition GmbH ihr Geschäft kontinuierlich ausbauen und ihren Umsatz auf ca. 28 Millionen im Jahr 2023 steigern. Durch die Übernahmen der regionalen Firmen ESM und T+M Spedition zum 01.01.2024 gewinnt Hölkemeier noch einmal mehr an Volumen und will mit dem Bau der neuen Halle im RegioPort insbesondere im Bereich der nachhaltigen Logistik Akzente setzen.

Der Bau der neuen Halle im RegioPort in Minden-Päpinghausen ist in vollem Gange. Insgesamt wird das neue temperaturgeführte Lagergebäude im Industriegebiet Minden-Päpinghausen mehr als 40.500 Quadratmetern Fläche umfassen, das sich auf neun einzelne Hallensegmente aufteilt.

Das Besondere am Bau des neuen Lagers: ein Gebäude dieser Größenordnung, das seine Temperatur durch entsprechende Dämmung, Wärmepumpen und seine Fassaden- und Außenbegrünung selbst regulieren kann und damit auch in puncto Nachhaltigkeit ein Ausrufezeichen setzt, gibt es in Ostwestfalen mutmaßlich bisher nicht. Zudem erhält die Halle eine 4,3-Megawatt-Photovoltaikanlage auf dem Dach, eine der größten Dachflächenanlagen im Kreis Minden-Lübbecke.

Genau das stellt die Bauherren der L.I.T. und der Hölkemeier Gruppe als auch die Architekten und Bauingenieure vor eine immense Herausforderung. Nahezu täglich beschäftigt das Team um Geschäftsführer Lars Hölkemeier, seine Prokuristin Nicole Aufderheide und ihre Mitarbeiter das Geschehen am RegioPort.

»Wir lernen immer etwas dazu«, erzählen Hölkemeier und Aufderheide mit einem Schmunzeln. Inmitten des Bauprojekts beschäftigt sich das Projektteam mit vielseitigen Themen, neben der eigenen grünen Stromerzeugung auch mit der intermodalen Anbindung und Erreichbarkeit des im Schwerpunkt als Im- und Exportlager für

HÖLKEMEIER
Spedition GmbH

Containerware gezielt geplanten Standortes. Eine kosteneffiziente Anbindung an die deutschen Seehäfen via Schiene oder mit dem Binnenschiff über den Mittellandkanal wird optimiert gewährleistet sein.

Diese multimodale Transportanbindung spielt eine zentrale Rolle beim Bau des neuen Gebäudes im RegioPort OWL, der planmäßig im Dezember 2024 in den Teilbewirtschaftungsbetrieb geht und in Q2/2025 fertiggestellt werden soll. Primär werden dann die Produkte eines sehr bekannten, globalen Schokoriegelherstellers eingelagert, der als Kunde des ESM-Geschäfts mit übernommen wurde. »Dieser Kunde hat uns signalisiert, dass er sein Geschäft von aktuell circa 14.000 Palettenstellplätzen in den nächsten fünf Jahren verdoppeln möchte«, erzählt Hölkemeier. Eine Zukunftsperspektive, die Freude bereitet.

Kurzerhand wurden die entsprechenden Anforderungen an ein temperaturgeführtes Lager für diese Warengruppe bei der Erstellung des Gebäudes im RegioPort noch berücksichtigt. Neben den Süßwaren im temperaturgeführten Bereich werden zusätzlich in anderen Hallensegmenten sanitärtechnische Produkte eines namhaften Herstellers eingelagert, der schon seit mehr als 21 Jahren ein großer Kunde von Hölkemeier ist.

Lars Hölkemeier,
Geschäftsführer der
Hölkemeier Spedition GmbH



Die Drohnenaufnahmen unterstreichen die Weitläufigkeit des Geländes. Insgesamt wird das neue temperaturgeführte Lagergebäude mehr als 40.500 Quadratmetern umfassen.



Nachhaltige, neue Wege möchte Lars Hölkemeier aber nicht nur im Lager-, sondern auch im Transportbereich gehen. »Wir wollen das Thema Nachhaltigkeit im operativen Geschäft gezielt leben und werden für den lokalen Ausliefer- und Pendelverkehr zwischen unseren regionalen Lagerstätten in Minden und Umgebung vier bis sechs Sattelzugmaschinen mit E-Antrieb einsetzen. Hierfür werden am RegioPort Ladesäulen für energiebetriebene Pkw und Lkw gebaut«, schildert Hölkemeier eines der künftigen Transportmittel, um nachhaltige Logistik zu etablieren.

Die lokale Nähe, sie ist ein weiterer wichtiger Pluspunkt für den Bau der neuen Lagerhalle im Mindener Industriegebiet. »Wir möchten unser Geschäft zentralisieren und haben schon jetzt einige Standorte geschlossen, die nicht in Ostwestfalen liegen, wie beispielsweise den Lagerstandort Isernhagen bei Hannover. Das schafft in der mehr als 300 Mitarbeiter umfassenden Hölkemeier Gruppe die Möglichkeit, den Personaleinsatz weiter zu optimieren.

Die Fahrtwege werden kürzer und Mitarbeiter können übergreifend an den Standorten eingesetzt werden.« Somit zählt die Hölkemeier Gruppe ab Dezember 2024 eine beachtliche Gesamtlagerfläche von mehr als 230.000 Quadratmetern. Dazu gehören insgesamt 17 Läger, die sich auf die Städte Minden, Löhne, Kirchlengern, Bad Oeynhhausen, Porta Westfalica und das Kalletal aufteilen.



40.500 m²
LAGERFLÄCHE



4,3 MW
PHOTOVOLTAIK

Eine Entwicklung, die Geschäftsführer Lars Hölkemeier freudig stimmt. »Wir konnten uns dank der gelungenen Integration in die L.I.T. Gruppe in den vergangenen fünf Jahren wirtschaftlich stark entwickeln. Wir wollen die Synergien mit den Firmen der L.I.T. Gruppe weiter ausbauen und unser Lager- und Dienstleistungsangebot für die Branchen im Consumer-, Möbel-, Verpackungs- und Pharmabereich sowie in den Bereichen Maschinenbau und Stahlhandel weiter intensivieren. Ich blicke deshalb auch perspektivisch in eine erfolgreiche Zukunft. Das liegt vor allem an unseren Mitarbeitern, die miteinander in Kontakt treten und dieser Integration sehr offen und interessiert begegnet sind und mittlerweile sehr gut in der L.I.T.-Welt angekommen sind. Darauf bin ich besonders stolz«, findet Hölkemeier lobende Worte für die gesamte Belegschaft.





Die PS&M Deutsche Werkslogistik GmbH konfektioniert für den Getränkemarkt bundesweit Produkte der beiden größten internationalen Brausehersteller. Insbesondere durch den Bau der Displays der weltweit bekannten Energydrinks verhilft die Deutsche Werkslogistik beiden Unternehmen zu mehr Sichtbarkeit in deutschen Supermärkten.

Es geht hoch und weit hinaus

»Das ist ein tolles Aushängeschild, dass wir mit der Deutschen Werkslogistik für diese beiden namhaften Getränkegiganten tätig sein dürfen«, sagt Marius Leyendecker, Geschäftsführer des Hamburger Unternehmens, in Bezug auf das Geschäft mit den Energydrinks.

Seit Februar 2024 verantwortet ein zehnköpfiges Team der Deutschen Werkslogistik in der Abfüllanlage des Herstellers die Konfektionierung als direkter Logistikdienstleister. Zuvor leistete die Deutsche Werkslogistik bereits als Subdienstleister erfolgreiche Arbeit, weshalb die Zusammenarbeit nun intensiviert werden konnte.

Leyendecker erzählt stolz: »Jeder Display der beiden bekannten Energy-Marken, den der Käufer im Supermarkt sieht, wurde von einem unserer Mitarbeiter zusammengebaut.« Denn: die PS&M Deutsche Werkslogistik GmbH ist bundesweit das einzige

Unternehmen, welches in diesem Bereich für die beiden Getränkehersteller tätig ist.

Für den Brausehersteller mit dem rot-weißen Markenauftritt ist die Deutsche Werkslogistik bereits seit 2021 als Dienstleister aktiv. Am L.I.T.-Standort Germersheim verarbeiten knapp 40 Mitarbeiter eine Vielzahl an Produkten. Das Kerngeschäft beinhaltet auch hier die Konfektionierung der Energy-Sparte. Die Energydrink-Displays der beiden US-Konzerne bieten Kapazität für unterschiedlichste Varianten.

Millionen Dosen in Displays

Leyendecker erklärt: »Es gibt Displays für 144, 192, 240 und 288 Dosen.« Displaybau bezeichnet in der Lagerlogistik den Aufbau von sogenannten Papp-Aufstellern und das Bestücken mit vom Kunden vorgegebenen Produkten für Super- oder Großhandelsmärkte und Tankstellen, die für den Käufer saisonale Sonderaktionen kennzeichnen. Etwa vor Großveranstaltungen wie der Fußball-Europameisterschaft oder dem Start der Grillsaison, oder auch nur, um ein neues Produkt zu bewerben. »Der Fokus beim Displaybau liegt bei beiden Getränkeherstellern auf der Gewinnung von Marktanteilen bei Energydrinks«, sagt Leyendecker.

Mehrere Millionen Dosen werden so monatlich durch die Deutsche Werkslogistik konfektioniert. Im Rahmen des Displaybaus kümmern sich die Kräfte des Hamburger Unternehmens dabei um die Aufrichtung des Materials, die Stabilisierung der Trays und das Falten von Teilen auf die richtige Verpackungsgröße, die sich je nach Anzahl der Dosen unterscheidet. Zusätzlich zur Konfektionierung der Energydrinks packen die Mitarbeiter der Deutschen Werkslogistik auch sogenannte Halbpaletten für die Getränkegiganten.

»Mit der Bestückung einer Halbpalette mit den unterschiedlichsten Sorten schaffen wir für unsere Kunden ein komplett neues Produkt, welches dann anschließend als Ganzes an deren Kunden verkauft wird«, erläutert Leyendecker, der auf die Bündelung der diversen Sorten auf einer Palette anspielt.

Das Geschäft mit den Getränke-Konzernen hat die Deutsche Werkslogistik rundum gestärkt. Das kann man in diesem Fall sogar sprichwörtlich verstehen: Energielevel erfolgreich gesteigert!



Piotr Sagan,
Mitarbeiter
bei der PS&M Deutsche
Werkslogistik GmbH

Das Rückgrat der gesamten Lieferkette

In der Logistikbranche gilt: Ohne die richtige Immobilie läuft nichts. Doch für Mats-Ole Slowak, Geschäftsführer der L.I.T. Real Estate, bedeutet ein Warehouse jedoch viel mehr als nur vier Wände und ein Dach. »Unsere Immobilien sind das Rückgrat der gesamten Lieferkette. Sie müssen heute funktionieren und zugleich auf die Anforderungen von morgen vorbereitet sein«, betont er im Gespräch.

Blick über das »L.I.T. Logistics Center (LLC)« im Bremer GVZ

Nachhaltigkeit ist nicht nur ein Schlagwort für Slowak, sondern fest in der Strategie von L.I.T. Real Estate verankert: »Nachhaltigkeit ist für uns eine absolute Notwendigkeit – wir entwickeln nicht nur für das Jetzt, sondern für die kommenden Generationen. Es geht darum, Immobilien zu entwickeln, die langfristig einen positiven Beitrag für die Umwelt leisten und zugleich wirtschaftlich rentabel sind«, erklärt er leidenschaftlich. Dabei setzt das Unternehmen auf energieeffiziente Baumaterialien, Photovoltaikanlagen und die Nutzung von Regenwasser. Darüber hinaus hebt Slowak hervor, dass Nachhaltigkeit immer in Verbindung mit technologischen Innovationen stehen muss. Smarte Steuerungssysteme ermöglichen es, den Energieverbrauch zu optimieren und die CO₂-Emissionen deutlich zu senken. »Es ist uns gelungen, den Betrieb unserer Bestandsimmobilien durch Modernisierungen effizienter zu gestalten und die Kosten zu reduzieren, während wir gleichzeitig die Umweltbelastung minimieren«, erklärt er.

Ein zentrales Element in der Immobilienstrategie der L.I.T. Real Estate ist die Drittverwendungsfähigkeit. »Wir müssen sicherstellen, dass unsere Immobilien so flexibel gestaltet sind, dass sie auch

für andere Zwecke genutzt werden können, wenn sich die Anforderungen der Logistik ändern«, sagt Slowak. Dies beinhaltet unter anderem die Vorbereitung auf E-Mobility durch den Ausbau von Ladeinfrastrukturen und die Schaffung von Lagermöglichkeiten für Lithium-Ionen-Batterien. »Bei jedem Neubau berücksichtigen wir bereits heute spezielle Abdichtungen für die sichere Lagerung solcher Batterien, um auch hier auf zukünftige Entwicklungen vorbereitet zu sein.«

Mit einem Immobilienportfolio von über 900.000 Quadratmetern Logistikfläche steht Slowak vor der Herausforderung, den Spagat zwischen Effizienz und steigenden Anforderungen an Nachhaltigkeit zu meistern. »Wir müssen flexibel bleiben, um auf technologische Entwicklungen und strengere Umweltauflagen zu reagieren«, sagt er. Gleichzeitig ist er sich bewusst, dass Flexibilität nicht zu Lasten der Effizienz gehen darf. »Unsere Immobilien müssen effizient betrieben werden, ohne dabei auf Nachhaltigkeit zu verzichten. Das eine schließt das andere nicht aus – im Gegenteil, beides kann sich perfekt ergänzen.«

Ein weiteres Beispiel für die zukunftsorientierte Planung der L.I.T. Real Estate ist die wachsende Bedeutung städtischer Logistikzentren. »Die »letzte Meile« wird immer wichtiger, und unsere

Immobilien müssen auch dafür gerüstet sein«, erklärt Slowak und verweist auf neue Konzepte für innerstädtische Logistiklösungen, die das Unternehmen bereits entwickelt.

Ein großer Erfolg für Slowak und sein Team war es, Transparenz über das gesamte Immobilienportfolio der L.I.T. Gruppe zu schaffen. »Das gibt uns die Möglichkeit, strategisch zu handeln – wir können Standorte gezielt ausbauen, konsolidieren und deren Effizienz verbessern«, erklärt er.

Für Slowak geht es dabei nicht um die reine Flächenvermehrung, sondern um intelligente Lösungen. »Es bringt nichts, riesige Flächen zu haben, die nicht effizient genutzt werden. Qualität und smarte Nutzung stehen im Vordergrund.« Die Begeisterung für die Schnittstelle zwischen Logistik und Immobilien zieht sich durch Slowaks gesamte Karriere. »Mich fasziniert, wie beide Bereiche zusammenwirken. Ohne die passende Infrastruktur kann die Logistikbranche ihre Effizienz und Flexibilität nicht aufrechterhalten«, erklärt er.

In seiner Führungsrolle setzt Slowak auf Vertrauen und Eigenverantwortung. »Ich gebe meinem Team den Raum, selbstständig zu handeln und eigene Ideen einzubringen. Der Erfolg eines Unternehmens hängt immer von einem starken Team ab.« Für die Zukunft hat Slowak große Pläne.

»Wir wollen nicht nur effizientere, sondern auch nachhaltigere Immobilien schaffen«, erklärt er. Die Digitalisierung sowie der smarte Umgang mit Ressourcen stehen dabei im Vordergrund. »Wir haben heute Technologien, die den Energieverbrauch minimieren. Diese Potenziale müssen wir voll ausschöpfen, um den ökologischen Fußabdruck unserer Immobilien weiter zu reduzieren. Effizienz und Nachhaltigkeit sind kein Widerspruch. Sie sind der Schlüssel zu langfristigem Erfolg – für uns, unsere Kunden und die Umwelt.«



Für Geschäftsführer Mats-Ole Slowak ist Vertrauen im Team der Schlüssel zum Erfolg

ZWISCHEN NEUBAU UND NACHHALTIGKEIT

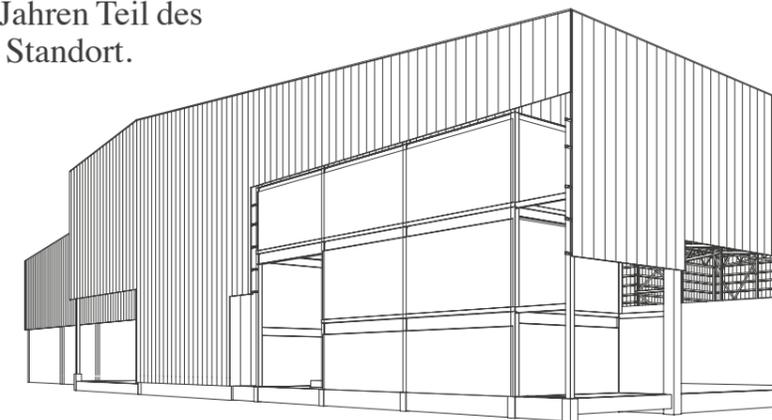
Im Bremer Güterverkehrszentrum (GVZ) betreut die L.I.T. Gruppe mehrere Bestands- und Neubauprojekte von Logistikhallen und Büroflächen. Patrick Gluche bringt als gelernter Immobilienkaufmann Erfahrung aus der Branche mit und ist jetzt seit fast drei Jahren Teil des Facility-Management-Teams am Bremer Standort.

Meine Hauptaufgaben liegen in der Betreuung und Verwaltung der Liegenschaften in Bremen und Umgebung«, erklärt Gluche. Dabei handelt es sich nicht nur um die sieben Logistikhallen mit einer Größe von jeweils rund 30.000 Quadratmetern, sondern auch um Büroflächen, die teilweise auch an externe Partner vermietet werden. Mit einem kleinen, aber wachsenden Team aus Technikern, Gärtnern und kaufmännischem Personal sorgt er dafür, dass der Betrieb der Hallen und Büros reibungslos abläuft. »Aktuell sind wir acht Mitarbeiter, aber wir haben bereits Ausschreibungen laufen, da wir mit unseren Neubauten und Aufgaben weiter wachsen«, berichtet Gluche.

»Unsere Leute können wirklich alles – schweißen, mauern, streichen, reparieren.«

Patrick Gluche, Mitarbeiter bei der L.I.T. Facility Management GmbH

»Unser operatives Facility-Management besteht nicht aus klassischen Hausmeistern – unsere Leute können wirklich alles. Sie schweißen, mauern, streichen, reparieren Motoren und vieles mehr. Was unser Geschäftsführer Thimo Schulz besonders schätzt, ist, dass wir nicht nur technisch versiert sind, sondern auch Logistik verstehen.



Er muss uns nicht viel erklären, wenn es um das Hauptgeschäft der L.I.T. Gruppe geht – wir wissen, worauf es ankommt.«

Neben der internen Betreuung der eigenen Immobilien betätigt sich das Team mittlerweile auch als externer Dienstleister im Gebäude-Management. »Wir betreuen nicht nur unsere eigenen Hallen, sondern kümmern uns auch um Immobilien anderer Unternehmen hier in der Region«, erzählt Gluche.

Viele Aufgaben, viele Herausforderungen

Das Aufgabenfeld im Facility-Management ist breit gefächert. »Mängelmanagement, Prüffristenkontrollen, Budgetplanung, Rechnungsprüfung, Nebenkostenabrechnungen, die besonders bei den vielen Verbrauchern spezielles Know-how erfordern, sowie die Einholung von Angeboten für Reparaturen, Instandhaltungen, Renovierungen und Umbaumaßnahmen gehören zu meinen täglichen Aufgaben«, so Gluche. Auch das Vertragsmanagement spielt eine wichtige Rolle: »Hier unterstütze ich nicht nur bei der Erstellung, sondern wir müssen die Verträge anschließend auch leben – man muss wissen, was im Vertrag steht und wann es relevant wird.«

Patrick Gluche,
Mitarbeiter bei der
L.I.T. Facility Management GmbH



Patrick Gluche in seinem Revier – im Bremer GVZ betreut er mit seinem Team sämtliche Lagerhallen

Besonders wichtig sei dabei ein striktes Zeit- und Strukturmanagement: »Den Überblick zu behalten, ist eine der größten Herausforderungen. Es kommen täglich mehrere Anfragen und Mängel rein, da muss man gut strukturiert sein, um nichts aus den Augen zu verlieren.«

»Bei unserem neuesten Bauprojekt, dem LLC 5, haben wir auf eine Photovoltaikanlage und Elektroheizkörper gesetzt.«

Patrick Gluche, Mitarbeiter bei der L.I.T. Facility Management GmbH

Neben der Verwaltung bestehender Immobilien übernimmt die L.I.T. Facility Management GmbH auch eine aktive Rolle bei der Errichtung von Neubauten. Ein Beispiel dafür ist der Bau der Logistikhalle »LLC 5«, den Gluche seit Tag Eins begleitet. Seine Kollegen aus dem operativen Facility-Management verfügen über so viel Expertise, dass sie wert-



Ohne Plan geht nichts – das Facility Management stimmt sich immer eng mit anderen Gewerken ab

vollen Input dazu geben können, wie etwas in, um oder sogar in der Halle konzipiert werden sollte. Zudem sprechen sie Empfehlungen für bestimmte Lieferanten und Bauteile aus, was die zukünftige Wartung und andere Aspekte vereinfacht. »Nach der Errichtung und offiziellen Schlussabnahme geht die Halle in meine Betreuung über. Sobald Mängel oder Fragen auftauchen, bin ich der Ansprechpartner«, beschreibt er seine Rolle. Dabei sei es entscheidend, ein gutes Netzwerk zu den Fachfirmen aufzubauen, die seit Beginn am Bau der Hallen beteiligt sind.

Nachhaltigkeit und Energieeffizienz

Ein weiteres spannendes Thema seiner Arbeit ist seit ein paar Jahren auch Energieeffizienz. »Ich möchte der erste Ansprechpartner werden, wenn es um Energiesparen und Photovoltaik geht. Bei unserem neuesten Bauprojekt, dem LLC 5, haben wir auf eine Photovoltaikanlage und Elektroheizkörper gesetzt«, so Gluche. Auch bei bereits bestehenden Hallen versucht er, Verbesserungen im Sinne der Nachhaltigkeit umzusetzen. Allerdings ist dies nicht immer einfach: »Wir sind nicht immer der Eigentümer der Hallen, daher können wir auch nicht immer eigenständig entscheiden, ob zum Beispiel Photovoltaikanlagen installiert werden.« Die hohen Stromkosten sind ein bedeutender Posten im Budget der Liegenschaften: »Bei einer Halle kommen schnell vierstellige Beträge pro Monat an Stromkosten zusammen«, erklärt Gluche. Für ihn bedeutet dies eine ständige Suche nach Optimierungsmöglichkeiten, um langfristig Energie und Kosten einzusparen. Der Bau von Logistikhallen bringt aber nicht nur planungs- und kostenintensive Herausforderungen mit sich, sondern erfordert auch Flexibilität, wenn unvorhergesehene Probleme auftreten. Ein besonders kuriose Beispiel ist die Anbindung des LLC 5 an das städtische Wasser- und Stromnetz. »Ob-



Drohnenaufnahme des neugebauten »LLC V« im Bremer GVZ

wohl wir frühzeitig alles angemeldet und die erforderlichen Fristen eingehalten haben, hat das zuständige Unternehmen für den Strom- und Gasanschluss schlicht geschlafen. Jetzt sind wir nicht ans Netz angeschlossen und müssen den Strom temporär über zwei große Dieselaggregate produzieren«, berichtet Gluche. Solche Situationen zeigen, dass Flexibilität und schnelle Problemlösungskompetenzen im Facility-Management unverzichtbar sind. In diesem Fall haben der Architekt und das externe Bauunternehmen sofort geholfen.

»Wir sind rund um die Uhr erreichbar, auch nach Feierabend, wenn wirklich Not am Mann ist.«

Patrick Gluche, Mitarbeiter bei der L.I.T. Facility Management GmbH

»Den Betrieb am Laufen halten«

Gluche und sein Team sind daher stets darauf fokussiert, den Betrieb der Logistikhallen und Büroflächen am Laufen zu halten. »Wir sind rund um die Uhr erreichbar, auch nach Feierabend, wenn wirklich Not am Mann ist«, betont er. Dabei gibt es eine klare Meldekette, sodass bei Alarmen – zum Beispiel durch Störungen an Sprinkleranlagen – immer jemand einsatzbereit ist. Trotz der ständigen Bereitschaft gelingt es Gluche, Arbeit und Privatleben in Balance zu halten: »Ich versuche, nach Feierabend abzuschalten. Meine Hobbys wie Dart und Fitness helfen mir dabei.«



Alles im Griff – selbst in kritischen Situationen und an Feiertagen behält Patrick Gluche den Überblick

MEHR MANPOWER. MEHR SCHLAGKRAFT.

Seit mehr als einem Jahr gehört die renommierte Gübau Gruppe zu L.I.T. Neben den beiden Gesellschaften Gübau Logistics sowie Gübau Service GmbH zählt damit auch die Tochtergesellschaft, die Vetra Spedition GmbH, zur Braker Unternehmensgruppe. Gründe für die Integration von Gübau im Rahmen der L.I.T.-Wachstumsstrategie sind wertvolle Synergieeffekte, die die Unternehmen nun gemeinsam erzielen.

Frank Plinke,
Geschäftsführer der
Gübau Logistics GmbH



Gübau verfügt über einen Fuhrpark von 40 ziehenden Einheiten und 35 Trailern und greift auch auf die Lkw der L.I.T. Gruppe zurück

Globale Projekte & Standorte

Schon bei der Übernahme rückwirkend zum 01.01.2023 erklärte L.I.T.-Vorstandsmitglied und Geschäftsführer der L.I.T. Spedition GmbH Simeon Breuer: »Die Gübau Gruppe ist ein absoluter Experte im Bereich der Automobil- und Chemieindustrie. Durch die Übernahme sehen wir mehrere Synergieeffekte im Automotive-Sektor und eine Stärkung der Gefahrgutkompetenz in der Metropolregion Rhein-Ruhr«. Seither bildet Gübau mit einem Fuhrpark von 40 ziehenden Einheiten, 35 Trailern und 150 Mitarbeitern eine eigenständige Einheit innerhalb der L.I.T. Gruppe.

Gübaus neuer Geschäftsführer Frank Plinke, der im Januar 2024 vom operativen Leiter des Unternehmens an die Spitze gewechselt ist, bewertet die Entscheidung rückblickend mehr als erfolgsversprechend und absolut richtig: »Durch die Integration in die L.I.T. Gruppe haben wir viel mehr Rückenwind und können Anfragen, die wir als Gübau nicht hätten stemmen können, nun beantworten. Weil wir in Sachen Kalkulation und Vertriebsmöglichkeiten nun über mehr Personalpower, Know-how und Kapazität verfügen. Wir haben dennoch eine tolle Marke und einen starken Personalstam, ohne dessen Mut und Offenheit diese Integration gar nicht möglich gewesen wäre.« Die Gübau Gruppe wurde vor 76 Jahren gegründet und hat ihren Hauptsitz in Wolfsburg. Darüber hinaus verfügt das Traditionsunternehmen über zwei weitere Standorte – einen in Baden-Baden und einen in Velbert.

Zum Portfolio gehören unter anderem Dienstleistungen in den Bereichen Beschaffungs- und Lagerlogistik sowie die Distribution und IT-Services. Bereits seit den 1950er-Jahren ist Gübau

Logistics für einen namhaften Automobilhersteller tätig. »Unser Zentralstandort Wolfsburg basiert auf drei wichtigen Geschäftssäulen. Dazu zählen die Kontraktlogistik, JIT-Verkehre und Rundläufe. Zu unseren Hauptkunden zählen vor allem die Lieferanten von Autoteilen.«

Martin Möhrmann, vor Plinke geschäftsführender Gesellschafter der Gübau Gruppe und nun als Beiratsmitglied aktiv, sagt: »Wir sind überzeugt, mit der L.I.T. Gruppe einen starken Partner für die Zukunft unseres Unternehmens und unserer Mitarbeiter gefunden zu haben. Unser Ziel ist es auch weiterhin, uns erfolgreich zu entwickeln. Mit L.I.T. verfügen wir dafür über die notwendige Schlagkraft.«

Sein eigenes Augenmerk richtet er ab sofort gezielt auf die strategische Entwicklung der Gübau Gruppe, insbesondere mit Blick auf das Thema Nachhaltigkeit. »Dieses Thema wird in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen. Schon jetzt versuchen wir nachhaltig zu handeln, haben in Wolfsburg beispielsweise eine PV-Anlage, die mehr als 40 Prozent des Stromverbrauchs deckt.« Eine weitere Anschaffung, die sich auszahlt, sind energieeffiziente Ladegeräte für Stapler, die 10 bis 15 Prozent Stromersparnis gegenüber herkömmlichen Ladegeräten aufweisen. Zusätzlich sorgt ein Energiemanagementtool für eine optimale Steuerung und Überwachung des Verbrauchs.

Auf eine Innovation in diesem Segment freut sich Möhrmann ganz besonders. »Der schwierigste und wichtigste Anknüpfungspunkt ist nach wie vor das Thema Treibstoff. Ich bin mir sicher, dass wir uns 2025 einmal mehr mit alternativen Antriebstechnologien beschäftigen, natürlich immer unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit.«



Joachim Fehrenkötter,
Geschäftsführer der
Fehrenkötter Transport & Logistik GmbH



EIN UNTERNEHMEN, DAS SICH IMMER NEU ERFINDET

Als einer der führenden Landmaschinen- und Fahrzeuglogistiker in Europa ist die Fehrenkötter Transport & Logistik GmbH heute für die meisten Hersteller und Vertriebsgesellschaften von Landtechnik, Transportern und Anhängern in ganz Europa tätig. Doch das Unternehmen aus dem Münsterland, welches seit 2022 zur L.I.T. Gruppe gehört, bietet mehr als die reine Transportdienstleistung.



Insgesamt werden aktuell rund 8.000 Autos gelagert und für den Weiterverkauf vorbereitet



Joachim Fehrenkötter ist Vorsitzender von DocStop. Das Netzwerk bietet mobile Hilfe in medizinischen Notfällen und mehr als 1200 Anlaufstellen für Busfahrer und Lkw-Fahrer, die einen Arzt aufsuchen müssen.



Bis 2017 war das Flughafengelände Schwerin-Parchim für den Flugverkehr geöffnet

Der Flughafen Schwerin-Parchim sollte eine Drehscheibe zwischen China und Deutschland werden, doch das Projekt des einstigen chinesischen Investors scheiterte. Schließlich wurde der Flugplatz im Jahr 2017 für den Flugbetrieb geschlossen. Heute nutzt die Fehrenkötter Transport & Logistik GmbH das alte Flughafengelände als Umschlagsplatz für Gebrauchts- und Neuwagen – mit vollem Erfolg.

Automobillogistik und mehr

Durch den Ausbau der Automobillogistik konnte sich das Wachstum des Münsteraner Unternehmens dynamisch entwickeln. Das liegt nicht ausschließlich allein an der Lagerung von mehreren tausend Fahrzeugen an den Lagerstandorten Parchim und Ladbergen. Hinzu kommen weitere Aufgaben entlang der Supply Chain, welche der Logistiker erfüllt. Hierzu zählen etwa die Fahrzeugwäsche, das Laden und Tanken sowie die Vorbereitung der Fahrzeuge zum Verkauf. Insgesamt werden aktuell rund 8.000 Autos gelagert und für den Weiterverkauf vorbereitet.

Das alte Betriebsgelände des Flughafens Schwerin-Parchim umfasst Lagermöglichkeiten für bis zu 25.000 Fahrzeuge, die auf den ehemaligen Start- und Landebahnen Platz finden können. »Mit bis zu 2,7 Millionen Quadratmetern Fläche ist das Gelände soweit außerhalb gelegen, dass im Prinzip 24 Stunden gearbeitet werden kann, wenn der Bedarf gegeben wäre«, erklärt Geschäftsführer Joachim Fehrenkötter stolz. Und weist direkt auf einen Vorteil für den Endkunden hin. »Durch die Kapazität und den Ausbau der Autotransportflotte auf bis zu 25 Einheiten in 2024 können sich die Kunden auf eine schnelle Zustellung der Fahrzeuge verlassen.«



Das alte Betriebsgelände des Flughafens Schwerin-Parchim umfasst Lagermöglichkeiten für bis zu 25.000 Fahrzeuge

Wer sich zudem immer auf die Fehrenkötter Transport & Logistik GmbH verlassen kann, sind die eigenen Berufskraftfahrer. Denn die Gesundheit seiner Mitarbeiter liegen Joachim Fehrenkötter sehr am Herzen. Auch deshalb engagiert er sich seit 2011 ehrenamtlich als Vorsitzender von DocStop, einem gemeinnützigen Verein, der sich für die Verbesserung der medizinischen unterwegsversorgung von Lkw- und Busfahrern einsetzt. Auch die L.I.T. Gruppe ist seit 2014 dabei.

Mobile Versorgung durch DocStop

»Für unsere Fahrerinnen und Fahrer ist es schwierig, bei einer Erkrankung oder bei Schmerzen den Hausarzt aufzusuchen, auch wenn eine Behandlung notwendig ist. Selbstmedikation oder Weiterfahren unter Schmerzen würden die Verkehrssicherheit des Fahrers und anderer Verkehrsteilnehmer stark gefährden, sodass es im Ernstfall besser ist, es einmal abzuklären. Hierfür bietet DocStop eine ideale Versorgung«, erklärt Joachim Fehrenkötter. Dank seines Netzwerks und Engagements konnten sehr viele bedeutende Partner und Sponsoren gewonnen werden, die nun von DocStop profitieren.

Es gibt eine Vielzahl an Ärzten und Gesundheitseinrichtungen, die Fahrerinnen und Fahrer im medizinischen Notfall anfahren können, um unkompliziert Hilfe zu erhalten. Die Anlaufstellen liegen in Umgebungen, die mit dem Lkw problemlos anzusteuern sind und Parkmöglichkeiten bieten. Weil das Netzwerk speziell auf die Bedürfnisse der Fahrer ausgerichtet ist, können auch kurzfristig Termine vereinbart werden. Zum Netzwerk zählen heute mehr als 1.200 Anlaufstellen und Mediziner. DocStop-Anlaufstellen mit ärztlicher Versorgung in der Nähe gibt es bereits in Deutschland, Österreich, Frankreich und Dänemark.



Joachim Fehrenkötter und sein Weimaraner Dieter, der ihn auch im Geschäftsalltag häufig begleitet

TRANSPORT MIT HERZ

Dass nicht immer nur der reine Warentransport im Vordergrund steht, zeigt ein neues Geschäftsmodell der WESTFALIA intralog GmbH. Seit Februar 2024 fährt WESTFALIA für die Firma Stieglmeyer aus Herford, einen führenden Produzenten von Krankenhausbetten.



Das eingespielte Team um Prokurist und Head of Sales Lars Weisbrich bei WESTFALIA intralog

Was erstmal nicht besonders klingt, entpuppt sich bei genauerer Betrachtung als echte Herzensaufgabe. Neben dem bundesweiten Transport der über 100 Kilogramm schweren Betten übernehmen die beiden Fahrer auch Zusatzleistungen wie das Verbringen der Betten ins Patientenzimmer, auf Wunsch auch mit kleinen Montagetätigkeiten. »Wir bedienen die Wünsche des Kunden und in diesem Fall manchmal auch die des Patienten gleich mit«, schildert Lars Weisbrich, Prokurist von WESTFALIA, mit einem Schmunzeln.

Als die Anfrage der Firma Stieglmeyer kam, schien die Durchführung zunächst utopisch zu sein. »Die Anforderung war ein Lkw mit Hebebühne zum Entladen der Krankenhausbetten. Zudem sollten mindestens zwei Fahrer für die Montage pro Strecke anwesend sein, die obendrein gute Deutschkenntnisse und die nötige Pietät im Umgang mit den Patienten und Bewohnern aufweisen.«

Weil im eigenen Fuhrpark kein passender Lkw vorhanden war, wurden prompt eine kleinere Koffer-Wechselbrücke und das passende Fahrzeug gechartert. Hintergrund: die schmalen Zufahrtswege und Einfahrten, die insbesondere vor Pflegeheimen in städtischen Regionen oftmals für Park- und Abladeschwierigkeiten mit klassischen Sattelzügen sorgen. Gesagt, getan. Das polnische Fahrerpaar Pawel und Anita wurde eingestellt, um sich ab sofort um die Spezialtransporte mit dem neuen Lkw zu kümmern. Operativ begleitet wird das neue Geschäft von Silke Brinkmeyer und Marie Nacke, die im engen Kontakt mit Stieglmeyer stehen.

Circa vierzehn Tage vorher erfahren die beiden, an welchen Tagen und in welche Regionen sie

die Krankenhausbetten transportieren müssen. An einer Station angekommen, werden die Betten via Hebebühne entladen und direkt im dafür vorgesehenen Zimmer montiert. »Im Einzelfall werden die Betten noch in die richtige Liegeposition gebracht oder auch mal eine Nachttischlampe montiert«, berichtet Lars Weisbrich. »Die Menschen vor Ort freuen sich über diesen Zusatzservice, der oft mit sehr viel Dankbarkeit und einer Tasse Kaffee oder einem Stück Kuchen zusätzlich entlohnt wird!«

WESTFALIA kann Stieglmeyer selbst dann effizient unterstützen, wenn der Kunde seine Betten selbst abholt – wie zuletzt bei einem Auftrag über mehrere hundert Pflegebetten nach Turkmenistan. Mehr als die Hälfte dieser Betten lagerte WESTFALIA vorab in Löhne ein und übernahm dann für den turkmenischen Partner die Beladung der 400 Krankenhausbetten auf die Lkw, die Ladungssicherung und unterstützte bei der Dokumentenerstellung. Die übrigen Betten wurden von Stieglmeyer verladen. Durch die Arbeitsteilung konnte der Auftrag schnell und erfolgreich abgeschlossen werden – ein wirklich besonderer Transport.



Moderne Krankenhausbetten im Showroom der Firma Stieglmeyer

HOCH HINAUS

Die L.I.T. Gruppe baut ihre Führungsebene weiter aus und hat mit der Erteilung von Handlungsvollmachten an Steffanie Mayer und Maria Koczy zwei zentrale Personalentscheidungen getroffen. Beide Frauen, die jeweils auf bemerkenswerte Karrieren zurückblicken, werden künftig maßgeblich die strategische Ausrichtung des Unternehmens mitgestalten.

Maria Koczy,
Head of Tendermanagement
bei der L.I.T. Speditions GmbH

Steffanie Mayer,
Head of Czech Operations
bei der L.I.T. Speditions GmbH



Steffanie Mayer – Von der Auszubildenden zur Führungskraft



Maria Koczy – Erfolgsweg als Quereinsteigerin

Steffanie Mayer, die ihre Karriere bei der L.I.T. Gruppe als Auszubildende begonnen hat, hat sich in den letzten Jahren durch ihre Vielseitigkeit und ihr Engagement in verschiedenen Unternehmensbereichen hervor getan. Zuletzt verantwortete sie als Leiterin der Standorte in Tschechien entscheidende operative Abläufe und trug maßgeblich zur erfolgreichen Implementierung von Projekten bei. Ihre akademische Weiterbildung an der Deutschen Außenhandels- und Verkehrs-Akademie in Bremen ergänzt ihre praktische Erfahrung und untermauert ihre umfassenden Fachkenntnisse.

Projekt- und Prozessverständnis

»Steffanie Mayer verkörpert die Art von Führungskraft, die wir bei L.I.T. fördern möchten«, sagt Klaas Lange, Geschäftsführer der L.I.T. Solutions. »Ihr tiefes Verständnis für operative Prozesse und ihre Fähigkeit, Projekte sowohl strategisch als auch praktisch voranzutreiben, machen sie zu einer wertvollen Stütze in unserem Führungsteam.«

Besonders hervor getan hat sich Mayer durch ihre Arbeit mit namhaften Partnern und der neuen Gesellschaft UAB Thermo. Diese Projekte zeigen ihre Fähigkeit, innovative Lösungen in einem wettbewerbsintensiven Markt erfolgreich umzusetzen.

Maria Koczy, die 2019 als Trainee ohne speditionel-

len Hintergrund bei der L.I.T. Gruppe startete, konnte sich durch ihre analytische Stärke und ihre Führungsfähigkeiten schnell hocharbeiten. Als Senior Projektmanagerin verantwortete sie anspruchsvolle Logistikprojekte, darunter das komplexe Traileryard-Projekt in Hamburg. Seit Anfang 2024 leitet sie das Team für Tendermanagement und Sales Steering.

Kommunikatives Geschick im Management

»Maria hat bewiesen, dass man auch ohne fachspezifische Ausbildung in unserer Branche erfolgreich sein kann«, erklärt Lange. »Mit ihrem Gespür für strategische Prozesse und ihrem kommunikativen Geschick bringt sie wichtige Impulse in unser Managementteam.« Koczys Aufstieg innerhalb kurzer Zeit unterstreicht das Potenzial, das die L.I.T. Gruppe in der Förderung von Talenten sieht – unabhängig von klassischen Karrierewegen.

»Es ist ein klares Signal, dass wir mit ihnen die Zukunft unseres Unternehmens aktiv gestalten wollen.«

Klaas Lange, Geschäftsführer der L.I.T. Solutions GmbH



Steffanie (links) und Maria (rechts) verstehen sich auch sonst gut und verbringen die Zeit zwischen Terminen auch mal beim gemeinsamen Kaffee oder Mittagessen

Steffanie Mayer und Maria Koczy verbindet jedoch nicht nur der berufliche Erfolg. Beide verstehen sich auch auf persönlicher Ebene bestens und verbringen gerne gemeinsame Zeit abseits der Arbeit. »Wir treffen uns auch mal auf einen Kaffee nach Feierabend oder gehen zusammen zum Sport. Das stärkt nicht nur unsere Zusammenarbeit, sondern schafft auch Vertrauen und ein freundschaftliches Miteinander«, erzählt Koczy mit einem Lächeln. Mayer ergänzt: »Es tut gut, jemanden an der Seite zu haben, mit dem man sich sowohl beruflich als auch privat austauschen kann.«

Stärkung der Führungsstruktur

Die Entscheidung, beiden Managerinnen Handlungsvollmacht zu erteilen, markiert für die L.I.T. Gruppe einen weiteren Schritt in der Professionalisierung ihrer Führungsstruktur. Das Unternehmen, das sich in den letzten Jahren als ein wichtiger Akteur im europäischen Logistikmarkt positioniert hat, setzt auf gezielte Nachwuchsförderung und strategische Personalentwicklung, um den wachsenden Herausforderungen der Branche gerecht zu werden.



Die Kombination aus Leidenschaft und Engagement trägt Früchte



Der persönliche Austausch zwischen den beiden fördert auch im Büro das Miteinander

»Sowohl Steffanie als auch Maria haben in den vergangenen Jahren außergewöhnliche Leistungen gezeigt und maßgeblich zu unserem Erfolg beigetragen«, betont Lange. »Ihre neuen Verantwortungen sind nicht nur eine Anerkennung ihrer bisherigen Erfolge, sondern auch ein klares Signal, dass wir mit ihnen die Zukunft unseres Unternehmens aktiv gestalten wollen.« Die Personalentscheidungen stehen im Einklang mit der langfristigen Strategie der L.I.T. Gruppe, sich in einem dynamischen und hochkompetitiven Marktumfeld als verlässlicher Partner für innovative Logistiklösungen zu positionieren. Mit Führungskräften wie Mayer und Koczy setzt das Unternehmen auf Kontinuität und Wandel gleichermaßen – und schafft damit die Grundlage für nachhaltiges Wachstum.



Moritz Feilbach,
Kundenbetreuer UK bei
der L.I.T. Spedition GmbH

Yara Bärwinkel,
Prozess- und IT-Projektmanagerin
bei der L.I.T. Cargo GmbH

ERFOLG IM DOPPELPAK

In der heutigen Arbeitswelt wird es immer wichtiger, sich weiterzubilden und den Blick über den Tellerrand zu wagen. Besonders in der Logistik, einer Branche, die sich in rasantem Tempo verändert, ist persönliche und fachliche Weiterentwicklung entscheidend. Yara Bärwinkel und Moritz Feilbach, zwei aufstrebende Talente der L.I.T. Gruppe, haben sich nach ihrer Ausbildung für ein berufsbegleitendes Studium entschieden. In einem Gespräch erzählen sie, was sie dazu bewogen hat, diesen Weg zu gehen, und welche Herausforderungen sie dabei meistern müssen.



Moritz schätzt die Zeit im Bremer Büro in der Obernstraße

den beiden am Studium gefällt. Das Gemeinschaftsgefühl, das durch das berufsbegleitende Format entsteht, spielt eine ebenso große Rolle. »Jeder von uns hat einen anstrengenden Arbeitstag hinter sich, wenn wir uns abends zur Vorlesung treffen. Jeder kennt den Stress, den man tagtäglich hat, und das schweißt uns zusammen«, beschreibt Moritz Feilbach die besondere Atmosphäre an der DAV.

Neben dem familiären Umfeld schätzen die beiden vor allem die wertvollen Kontakte, die sie knüpfen können. »Die DAV ist wie eine kleine Familie, jeder kennt jeden, und man hilft sich gegenseitig. Das Networking ist einfach großartig«, erzählt Yara. Diese Verbindungen sind nicht nur innerhalb des Semesters hilfreich, sondern erstrecken sich auch über die Jahrgänge hinweg.

Doch nicht nur das Netzwerk, auch der Blick auf die eigene Arbeit hat sich durch das Studium verändert. »Man wird weitsichtiger«, erklärt Yara. »Das Studium hilft, aus der Betriebsblindheit herauszukommen und verschiedene Perspektiven einzunehmen.«

»Es ist nicht immer leicht, Job und Studium unter einen Hut zu bekommen, aber genau das hilft, sich weiterzuentwickeln.«

Moritz Feilbach, Kundenbetreuer UK bei der L.I.T. Speditions GmbH und Student an der DAV Bremen



Yara am früheren DAV-Gebäude – mittlerweile ist die DAV in die Überseestadt gezogen

Für Yara Bärwinkel stand schnell fest, dass sie nach ihrer Ausbildung bei L.I.T. den nächsten Schritt gehen wollte. »Ich wollte mich unbedingt weiterentwickeln und nicht aufhören zu lernen«, erklärt sie mit einem entschlossenen Lächeln. Die junge Prozess- und IT-Projektmanagerin sah im Digital Supply Chain Management-Studium eine große Chance, ihre täglichen Aufgaben in der digitalen Transformation der Logistikbranche noch besser zu verstehen und aktiv mitzugestalten.

Auch Moritz Feilbach, der am Standort Bremen im Bereich Spedition arbeitet, spürte den Wunsch, nach seiner Ausbildung weiter zu lernen: »Kollegen haben mir empfohlen, diesen Weg zu gehen. Es sei eine gute Möglichkeit, sich weiterzubilden und gleichzeitig im Job zu bleiben.« Die Kombination aus Theorie und Praxis, die ihm bei L.I.T. geboten wird, war für ihn ausschlaggebend, das Studium direkt nach der Ausbildung zu beginnen.

Praxisnahe Dozenten und Gemeinschaftsgefühl

Ein wichtiger Grund, warum sich beide für die DAV (Deutsche Außenhandels- und Verkehrs-Akademie) und nicht für ein klassisches BWL-Studium an einer Universität entschieden haben, ist der starke Praxisbezug der Hochschule.

»Die DAV bietet Dozenten, die direkt aus der Praxis kommen, und einen starken Logistik- und Digitalisierungs-Schwerpunkt«, betont Yara Bärwinkel. Für sie ist es genau das, was zählt: »Ich wollte auf keinen Fall auf diesen Schwerpunkt verzichten, weil er das ist, was mich wirklich interessiert.«

Aber es ist nicht nur der praxisnahe Unterricht, der



Gemeinsam geht vieles leichter, sei es im Büro oder im Studium – diese Erfahrung machen beide regelmäßig

Belastbarkeit und Selbstmanagement

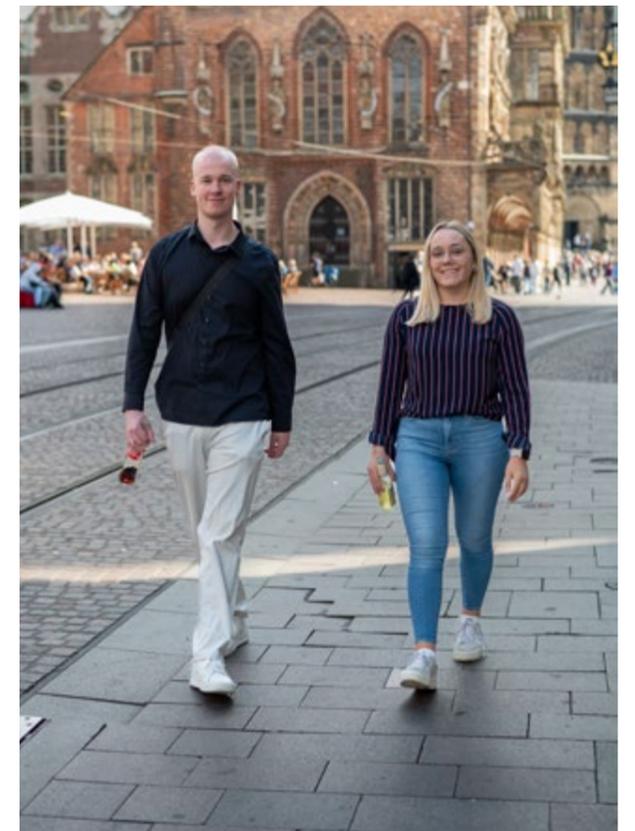
Ein berufsbegleitendes Studium bringt auch Herausforderungen mit sich. Beide sind sich einig, dass Organisation und Belastbarkeit zentrale Fähigkeiten sind, die sie im Studium weiterentwickeln. »Man lernt, seine Zeit besser zu managen«, sagt Moritz. »Es ist nicht immer leicht, den Job und das Studium unter einen Hut zu bekommen, aber genau das hilft, sich weiterzuentwickeln.«

Yara ergänzt: »Wir hatten einen Selbstmanagement-Kurs, in dem wir uns mit uns selbst beschäftigen mussten, nicht nur mit BWL oder Logistik. Das war eine wertvolle Erfahrung, die mir total geholfen hat.«

Fazit: Der Weg lohnt sich

Für Yara und Moritz ist klar, dass sich das berufsbegleitende Studium in der L.I.T. Gruppe in vielerlei Hinsicht für sie auszahlt. »Wenn nicht jetzt, wann dann?«, bringt Yara es auf den Punkt. Die beiden sehen in der Kombination aus Job und Studium nicht nur eine große Chance für ihre Karriere, sondern auch für sich als Menschen und Persönlichkeiten.

»Die Arbeit macht Spaß, die Kollegen sind toll, und ich bin sehr froh, diesen Weg gewählt zu haben«, resümiert Yara. Mit ihrem Studium haben Yara Bärwinkel und Moritz Feilbach den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft gelegt – im Unternehmen und für sich selbst.



Ihre Mittagspause verbringen die beiden gerne mal auf dem Bremer Marktplatz

FORDERN UND FÖRDERN

Ob Workshops zum besseren Fachverständnis oder Maßnahmen zum Teambuilding – die Schulungswoche stärkt das Potential der eigenen Nachwuchskräfte. In Gruppenbeiträgen dürfen diese sich am Ende sogar vor dem Vorstand präsentieren.

Das Motto »Fordern und Fördern« steht während der Ausbildungswoche der L.I.T. Gruppe, die seit 2020 einmal jährlich in der Zentrale in Brake für alle Auszubildenden stattfindet, ganz oben auf dem Programm. Schließlich dient sie dazu, den jungen, motivierten Nachwuchskräften ein tieferes Wissen über die Unternehmensgruppe zu verschaffen und gleichzeitig das Potenzial eines jeden Einzelnen zu stärken. Initiiert wurde sie durch Ausbildungsleiterin Astrid Jonat, ihre Kollegin Melanie Kalla und Personalentwickler Julian Derst.

Zudem bietet die Schulungswoche die Möglichkeit, auch außerhalb des Berufsalltags intern zu netzwerken und die internen Kontakte auszubauen, die sich somit nicht nur auf die eigene Ausbildungsstelle konzentrieren. Neben Vorträgen durch interne und externe Referenten, Maßnahmen zum Teambuilding und einem neu konzipierten Workshop zur Vertiefung eines allgemeinen und übergreifenden Kostenverständnisses in den Geschäftsbereichen Lager, Spedition und Cargo wird die Ausbildungswoche durch Gruppenvorträge der Teilnehmer vor den Vorstandsmitgliedern der L.I.T. Gruppe komplettiert. Insbesondere dieser Teil gehört sicher zu den Programm-Highlights. Melanie Kalla, die das Programm mit ihren Kollegen konzipiert hat, erklärt: »Die Inhalte der Vorträge werden vorab durch jedes Vorstandsmitglied ausgewählt und an einen Projektpaten aus dem operativen Geschäft weitergegeben. Jede Schulungsgruppe wird bei der Erstellung der Präsentation von ihrem Paten unterstützt, um die Beiträge mit Inhalt zu füllen und sich Tipps für die Vorstellung zu holen.«

Ausbildungsleiterin Astrid Jonat hebt diesen Teil der Schulungswoche besonders hervor: »Durch die Erarbeitung der Fachvorträge erweitern die Teilnehmer der Schulungswoche nicht nur ihren Wissensschatz, wodurch sie später im Arbeitsalltag profitieren. Sie haben auch die Chance, sich vor dem Vorstand zu präsentieren und während der Bereichsvorstellungen direkt mit den einzelnen Vorstandsmitgliedern in den Austausch zu gehen und diese persönlich kennenzulernen. Das ist schon eine besondere Situation, die es im Arbeitsalltag so selten gibt.«



In gemeinsamen Workshops erarbeiten die Auszubildenden spannende Themen und stärken frühzeitig Ihre Kompetenzen



v.l.n.r. Melanie Kalla, Ausbildungsleiterin Astrid Jonat & Nele Grenzbach

Die Aufgaben während der gesamten Woche sind sehr praxisnah und sollen somit einen höheren Lernerfolg auch für den Berufsalltag erzielen.

Auch das Fazit der Teilnehmer ist positiv, wie Jonas Köhler, Auszubildender zum Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistung vom Standort Minden, erklärt: »Besonders hat mir die Führung durch die vielen Lagerhallen in Bremen gefallen, da wir so mal einen Einblick bekommen haben, wie das eigentlich im Lager abläuft. Noch dazu haben wir an unserem Standort kein eigenes Lager. Uns wurden auch noch Besonderheiten wie der AutoStore gezeigt und sogar einmal vorgeführt, wie das System funktioniert.«

Melanie Kalla,
Personalreferentin
Ausbildung bei
der L.I.T. AG



Kim Ohlemacher,
BGM-Beauftragte bei
der L.I.T. AG

GEMEINSAM FIT

Bei der L.I.T. Gruppe ist das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) fest verankert. Es fördert nicht nur die Gesundheit der Mitarbeiter, sondern stärkt auch den Teamgeist. Seit August 2022 ist Kim Ohlemacher Teil der Personalabteilung und unterstützt seit rund anderthalb Jahren das BGM-Team. Gemeinsam mit Irina Schwarz und weiteren Kollegen setzt das Team auf vielfältige Maßnahmen, die Spaß und Gesundheit vereinen.

Unser Ziel ist es, Gesundheitsangebote zu schaffen, die Freude bereiten und das Wohlbefinden fördern«, erklärt Kim Ohlemacher. »Ein gutes BGM reduziert Fehlzeiten, steigert die Zufriedenheit und trägt zu einer positiven Arbeitskultur bei.« Zu den Angeboten zählen wöchentliches Yoga am Standort Brake, Firmenläufe und betriebsärztliche Untersuchungen wie die G37-Checks. Besonders Yoga ist bei den Mitarbeitern beliebt.

Bereits vor der Corona-Pandemie wurde ein umfangreiches Gesundheitsprogramm etabliert. Regelmäßige Gesundheitstage mit Themenschwerpunkten wie Ernährung, Rücken oder Stress, mobile Massagen sowie Sportveranstaltungen wie B2Run, Tough Mudder und diverse »Challenges« von Krankenkassen erfreuten sich großer Beliebtheit. »Wir haben uns immer an den aktuellen Bedürfnissen der Mitarbeiter orientiert, um ein möglichst breites Spektrum an Themen abzudecken«, erklärt Ohlemacher. »Ein gutes Beispiel waren angebotene Ernährungsberatungen, um die Kollegen zu unterstützen.«

Auch während der Pandemie hat das BGM-Team schnell reagiert und neue Wege gefunden, die Mitarbeiter zu unterstützen. »Die Gesundheit unserer Kollegen war gerade in dieser Zeit besonders wichtig. Wir haben etwa Gripeschutz- und COVID-19-Impfungen organisiert und weiterhin standortweise kostenlos Obst und Getränke bereitgestellt«, berichtet Ohlemacher. Zusätzlich wurden weiterhin regelmäßige betriebsärztliche Untersuchungen durchgeführt, um auch in schwierigen Zeiten eine umfassende Gesundheitsvorsorge sicherzustellen. Auch die Aktion »Mit dem Rad zur Arbeit« wurde immer fortgeführt und

bot vielen Mitarbeitern eine willkommene Möglichkeit, sich fit zu halten und gleichzeitig sicher unterwegs zu sein.

So wurde L.I.T. in der Vergangenheit auch bereits von einer Krankenkasse offiziell als »Fahrradaktiver Betrieb« ausgezeichnet. Besonders in Brake unterstützt das Unternehmen seine Angestellten aktiv, indem eine Pannenhilfe zur Verfügung steht, falls es am Fahrrad zu Problemen kommt. Mit eigenem Fuhrpark und einer kleinen Fahrradwerkstatt ist der Reifen schnell geflickt, sodass die Mitarbeiter mobil bleiben können.

Das BGM-Team setzt grundsätzlich auf Abwechslung: Firmenläufe fördern die körperliche Fitness und stärken den Zusammenhalt, während Präventionsmaßnahmen wie Gesundheitschecks die Vorsorge erhöhen. »Wichtig ist, dass die Angebote gerne genutzt werden und zum Wohlbefinden beitragen. Wenn dabei auch noch der Teamgeist gestärkt wird, haben wir unser Ziel erreicht«, sagt die BGM-Beauftragte.

Ohlemacher arbeitet daran, das Gesundheitsmanagement weiterzuentwickeln. »Uns ist es wichtig, dass unsere Kollegen sich wohlfühlen und die Maßnahmen gern in Anspruch nehmen – an möglichst vielen Standorten in der gesamten L.I.T.-Welt«, führt sie abschließend aus.

In Zukunft plant das Team eine engere Zusammenarbeit mit Krankenkassen, um das Angebot für die Belegschaft kontinuierlich auszubauen. »Mir macht es einfach total Spaß. Wir möchten bestehende Maßnahmen wie Yoga und Firmenläufe beibehalten und gleichzeitig neue Angebote entwickeln, die zu uns als Firma und den Kollegen passen. Da wird mit Sicherheit auch wieder der ein oder andere Gesundheitstag dabei sein – aber mehr wird noch nicht verraten...«

FRÜH ÜBT SICH

Basketball ist viel mehr als nur ein Sport für die Großen – dank des Projekts »BASKita« können bereits die Jüngsten in Brake erste Korberfahrungen sammeln. Organisiert vom gemeinnützigen Verein Baskets4Life, dem sozialen Arm des Basketballbundesligisten EWE Baskets Oldenburg, ermöglicht das wöchentliche Training im Montessori-Kinderhaus »St. Marien« den Kindern nicht nur Bewegung, sondern fördert auch ihre Gesundheit und soziale Kompetenzen.

Uns ist wichtig, dass die junge Generation in einem gesunden und sportlichen Umfeld aufwächst. Umso mehr freuen wir uns, dies als L.I.T. Gruppe mit unserer Patenschaft auch regional zu unterstützen«, betont Simeon Breuer, Vorstandsmitglied der L.I.T. Gruppe. Durch diese Unterstützung können die Kinder regelmäßig am Training teilnehmen und spielerisch den Basketballsport kennenlernen. Das Projekt BASKita, das seit 2011 Teil des Vereins Baskets4Life ist, hat es sich zur Aufgabe gemacht, Kinder und Jugendliche durch Bewegung zu fördern und so auch gesundheitlichen Problemen wie der steigenden Zahl von Diabeteserkrankungen entgegenzuwirken. Mittlerweile nehmen rund 1.400 Kinder in 120 Gruppen an dem Programm teil. Etwa 25 Trainerinnen und Trainer – darunter viele Studenten und Teilzeitkräfte – begleiten die Kinder bei ihren sportlichen Aktivitäten.

Auch der soziale Aspekt kommt bei den Projekten von Baskets4Life nicht zu kurz. So werden beispielsweise im Rahmen von »StreetBaskets4Life« Basketballturniere veranstaltet, bei denen pro Team mindestens zwei Menschen mit Migrationshintergrund oder Geflüchtete mitspielen. Diese Initiative, die bundesweit einzigartig ist, wird durch den Bau öffentlicher Basketballplätze unterstützt, die allen zur Verfügung stehen.

Die Zusammenarbeit zwischen der L.I.T. Gruppe und dem Verein trägt Früchte: Seit Einführung des BASKita-Projekts ist der Anteil von Familien bei Spielen der EWE Baskets von 5 Prozent auf beeindruckende 25 Prozent gestiegen. Noch beeindruckender: Bereits zehn Kinder aus dem BASKita-Projekt haben es in das U16-Team der EWE Baskets geschafft.

»Mit unserer Unterstützung möchten wir einen Beitrag zur Förderung des Sports und der Kinder- und Jugendentwicklung in der Region leisten«, erklärt Simeon Breuer. Und die Zukunft sieht vielversprechend aus: Der Verein plant den Bau einer großen Sporthalle in Oldenburg, die ausschließlich für den Kinder- und Jugendsport genutzt werden soll.

Beim jüngsten Besuch der L.I.T. Gruppe im Montessori-Kinderhaus konnten die Kinder nicht nur mit den Vertretern des Unternehmens Körbe werfen, sondern auch praktische Sitzwürfel entgegennehmen, die zwischendurch eine Pause ermöglichen. »Es ist schön zu sehen, wie viel Spaß die Kinder haben. So etwas unterstützen wir gerne«, so Breuer weiter.

Mit Projekten wie BASKita wird nicht nur der Basketballsport gefördert, sondern vor allem eines: die Freude an der Bewegung. Ein Gewinn für alle – besonders für die strahlenden Kinderaugen!



Fabian Lühring (EWE Baskets), Ronald Arping (L.I.T.), Claudia Reichel (Kinderhaus), Simeon Breuer (L.I.T.) & Dr. Bernhard Skupin (Baskets4Life)

Für die Kinder des Montessori Kinderhauses sind die wöchentlichen Trainingseinheiten ein echtes Highlight



Ich arbeite seit 36 Jahren bei der L.I.T. Gruppe eigenständig und schätze ganz besonders die Flexibilität, meine Aufgaben frei gestalten zu können. Dieses Vertrauen ist einer der Hauptgründe, warum ich immer noch gerne und bis zur Rente dabei bin. Seit meinem Start im Dezember 1988 habe ich verschiedene Positionen übernommen – von der Leitung der Disposition bis zum Automotive-Bereich – und viele Höhen und Tiefen der Firma miterlebt. Zahlreiche Projekte und Herausforderungen haben meinen Arbeitsalltag dabei immer spannend gemacht. Besonders am Herzen liegt mir der Bereich intermodaler Verkehre, weswegen auch der Leitspruch ›Güter gehören auf die Schiene‹ an meinem Büro hängt.«

Klaus Bartels-Zlomke,
Mitarbeiter Zentrale Disposition Intermodal
und seit 05.12.1988 bei der L.I.T. Speditions GmbH

Seit fast 35 Jahren arbeite ich gerne bei L.I.T., weil ich von Beginn an den Personalbereich, anfänglich auch den Buchhaltungs- und Kostenrechnungsbereich, aufbauen, ausbauen und mitgestalten konnte. Heute werden über 3.500 Mitarbeiter von der Personalabteilung in Brake betreut und abgerechnet. Jede Menge, häufig auch sehr kurzfristig zu bewältigende Herausforderungen – sei es bei Zukäufen und Firmenintegrationen oder auch bei wirtschaftlichen Veränderungen wie Corona oder Kurzarbeit – machen den Aufgabenbereich spannend und abwechslungsreich. Ich schätze an L.I.T. das eigenverantwortliche Arbeiten, die flachen Hierarchien und das gemeinsame familiäre Miteinander, aber auch die legendären Ausflüge und Firmenfeste haben einen festen Platz in meinen Erinnerungen.«

Dagmar Geveke,
Leitung der Personalabteilung
und seit 01.03.1990 bei der L.I.T. AG



URGES TEINE

Besonders stolz blicken wir in der über die Kollegen, die schon von Beginn an erzählen, was sie motiviert und antreibt.

30-jährigen Firmengeschichte auf mit an Bord sind. Vier Urgesteine



Die Zusammenarbeit mit den Kollegen sowie das Lösen von Problemen bereiten mir Freude und geben mir das Gefühl, einen positiven Einfluss zu haben. Auch viele Jahre später gilt es immer noch, die Herausforderungen, die L.I.T. einem bietet, zu meistern. Es wird nie langweilig! Die tägliche Motivation für mich ist, nicht stehen zu bleiben, in einem sich ständig verändernden Umfeld zu agieren und sich neues Wissen anzueignen. Ein anderer wichtiger Punkt meiner 34-jährigen Betriebszugehörigkeit ist, dass Familie und Beruf vereinbart werden konnten und die wöchentliche Arbeitszeit nach den Bedürfnissen angepasst wurde.

Auch nach so langer Betriebszugehörigkeit bereitet es mir jeden Morgen Freude, ins Büro zu kommen und das Aufgabengebiet zu meistern.«

Heike Lettow,
Qualitätsmanagementbeauftragte
und seit 01.04.1990 bei der L.I.T. AG

Eigentlich würde ich am 01.12.2026 in Rente gehen, aber werde wohl bis 31.12.2027 weiterarbeiten, um die 30 Jahre bei L.I.T. voll zu machen, weil es mir wirklich rundum gefällt. Das Arbeitsklima, die Bezahlung und die Ehrlichkeit im Umgang miteinander sind Dinge, die hier stimmen und Spaß machen und mir wichtig sind. Ein Highlight für mich war die Abholung meines Lkw, den ich gerade fahre. Den durfte ich aus Polen selbst abholen und mit dem fahre ich, bis ich in Rente gehe. Für L.I.T. war ich schon in Spanien, Frankreich und Italien, und in den Schulferien durfte mich sogar immer mein Sohn begleiten, dem ich dadurch die Welt zeigen konnte.«

Rüdiger Thomaszick,
Berufskraftfahrer
und seit 13.10.1997 bei der L.I.T. Cargo GmbH



