

# L.I.T.ERATUR

DAS MAGAZIN DER L.I.T. UNTERNEHMENSGRUPPE

## EXPANSION NACH AMERIKA

L.I.T. Gruppe eröffnet Ersatzteillager in Huntley, Illinois

## CROSS-SELLING

Wie durch smarte Vernetzung Mehrwerte geschaffen werden

## TRANSPORT LOGISTIC 2025

Erfolgreicher Auftakt auf Münchener Leitmesse



WAS **ENTSTEHT**, WENN  
WIR UNS **VERBINDEN**?



LOGISTIK • INFORMATION • TRANSPORT

**BLOG**

**comLogis**

**dataform**  
dialog · fulfillment

**DEUTSCHE WERKSLOGISTIK**  
emobil

**ESM**  
ESM ist Auslieferungsdienstleister & Co. KG

**FEHRENKÖTTER**  
Qualität kommt an.

**GRÜBING**  
SPEDITION GMBH

**Gübau**  
LOGISTICS

**Hohl**  
LOGISTIK

**HLKEMEIER**  
Spedition GmbH

**KCO**  
REPARATUR · WARTUNG · HANDL.  
KUTZFAHRZEUGSERVICE GMBH

**KIESERLING**

**KOMET**  
FRACHT

**LLW**  
LAGERHAUS + LOGISTIK GMBH

**max**  
PERSONAL SERVICE

**M.B.**  
TRANSPORTE

**MÖLLER**  
Internationale Spedition-GmbH+Co. KG

**MW Logistics**  
Dienstleister GmbH

**OTC**  
Ostfriesisches Transport-Contor

**PEDOT**

**REWOTEC**

**SAPPHIRE**  
INTERNATIONAL TRANSPORT

**SL**  
Systemlogistik

**SmartRail**  
LOGISTICS

**SÜDVOLUMEN**  
NON-STOP QUALITY!

**TRUCK & TRAILER**  
Logistics GmbH

**TM**  
SPEDITION

**[T&P]**

**VEIRA**

**WESTFALIA**  
intralog

## VERBINDUNGEN SCHAFFEN.

**Netzwerke sind der Pulsschlag moderner Logistik.** Und für uns bei L.I.T. sind sie weit mehr als Datenleitungen oder Transportwege. Sie sind gelebte Verbindungen. Zwischen Menschen, Unternehmen, Standorten, Ideen und Chancen. Was entsteht, wenn sich diese Komponenten verbinden, lesen Sie in der diesjährigen Ausgabe der L.I.T.eratur.

**Mit über 100 Standorten und zahlreichen Geschäftsbereichen sind wir als L.I.T. Gruppe ein starkes, dynamisches Netzwerk.** Das zeigt sich besonders eindrucksvoll am neuen Logistikzentrum unseres langjährigen Kunden Palfinger AG in Huntley, Illinois: Dort betreiben wir als exklusiver Logistikpartner das Ersatzteillager für den gesamten nordamerikanischen Markt. Ein Leuchtturmprojekt, das nur durch internationales Zusammenspiel und gegenseitiges Vertrauen möglich wurde.

**Auch innerhalb der Gruppe wachsen wir weiter zusammen.** Mit unserem neuen CRM-System fördern wir gezielt Cross-Selling-Potenziale und schaffen Verbindungen zwischen Kollegen, die sich vorher im Berufsalltag noch nicht begegnet sind. So entstehen Synergien, Aufträge, Projekte und nicht zuletzt: neue Erfolgsgeschichten. Ein weiteres Highlight in Sachen Netzwerk ist unser erster eigener Messeauftritt auf der transport logistic in München. Auf 90 Quadratmetern präsentierten wir nicht nur unser Leistungsportfolio, sondern vor allem die Stärke unserer Verbindungen – zu Kunden, Partnern und untereinander.

**Diese Ausgabe macht deutlich: Netzwerk bedeutet nicht nur Größe.** Es bedeutet Nähe, Austausch, Zusammenarbeit. Und das ist es, was uns als L.I.T. auszeichnet. Denn echtes Netzwerken schafft Vertrauen und Vertrauen schafft eine starke Marktpresenz.

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

Herzlichst,  
Ihr



*F. Fels*

**Fokke Fels**  
Vorstandsvorsitzender  
der L.I.T. Gruppe



# INHALT

## 08. VON BRAKE IN DIE WELT



## 12. BRANCHEN VERBINDEN, POTENZIALE ENTFALTEN.



## ZWISCHEN SNACKS UND SMARTER VERNETZUNG. 44



## AUSGEZEICHNET UND GEERDET! 48



## 18. L.I.T. AUF DER TRANSPORT LOGISTIC 2025



## 24. EIN NEUES KAPITEL IN NORDAMERIKA



## NEUE SYNERGIEN IM FULFILLMENT. 50



## QUALITÄT IN BEWEGUNG. 54



## 28. ¡HOLA TARRAGONA! ¡HOLA ZARAGOZA!



## 32. VERSTEHEN. VERNETZEN. VERKAUFEN!

## 36. WENN DER FUHRPARK LEISE WIRD UND DIE WERTE LAUT

## 40. WIE NACHHALTIGKEIT WIRKLICH FÄHRT

## 58. DIE ZUKUNFT FÄHRT AUF SCHIENEN

## 62. VOLLE FRISCHE VORAUSS!

## 64. ZWISCHEN PLANE UND POWER

## 68. AUSBILDUNG GESUCHT, PERSPEKTIVE GEFUNDEN!

## 70. AM ENDE WIRD ABGERECHNET!

### IMPRESSUM L.I.T.ERATUR Edition #9

**Herausgeber**  
L.I.T. AG, Otto-Hahn-Straße 18, 26919 Brake  
Tel.: +49 4401 920-0, [www.lit.de](http://www.lit.de)

**Grafik & Layout**  
Alexander Herbst

**Druck**  
Merkle Druck+Service

**Bildkonzept & Fotos**  
Sarah Schiebel, Elena Helmke,  
Heilmaier GmbH, Shutterstock

**Redaktion**  
Florence Meyer, Julian Derst,  
Agentur Sputnik

Wir danken allen Geschäftspartnern und Kollegen für ihre Unterstützung!

# »ZAHLEN, DIE ZÄHLEN«

WISSENSWERTES ÜBER DIE L.I.T. GRUPPE



## UNTERNEHMEN

**1988**

gegründet in Brake

**100**

% inhabergeführt

**4.600**

Mitarbeiter

**1,06**

Milliarden € Umsatz in 2025 (unkonsolidiert)\*



## FLOTTE

**2.160**

Lkw

**5.650**

Wechselbrücken

**2.100**

Auflieger

**890**

Anhänger



## STANDORTE

**1.000.000**

m² Logistikfläche

**100|22**

>100 Standorte in 22 Ländern

\*voraussichtlich  
Stand: Oktober 2025

# »UNSERE DREHKREUZE«

VON DER WESERMARSCH IN DIE WELT



Stand: Oktober 2025



# VON BRAKE

# IN DIE WELT

Was 1988 mit einer Handvoll engagierter Mitarbeiter in einer Holzhütte im niedersächsischen Brake (Unterweser) begann, ist heute ein weltweit tätiger Logistikdienstleister mit mehr als 4.600 Beschäftigten, einem eigenen Fuhrpark mit über 2.100 Lkw und einem flächendeckenden Netzwerk in über 22 Ländern. Die Geschichte der L.I.T. Gruppe ist nicht nur eine unternehmerische Erfolgsgeschichte, sie ist auch ein Spiegel der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen der vergangenen Jahrzehnte.



1988



2025

Die L.I.T. Gruppe wurde im Jahr 1988 in einer Phase tiefgreifender politischer Umbrüche und Veränderungen gegründet, kurz vor der Wende und der Öffnung zwischen Ost- und Westdeutschland. Als klassischer Lkw-Spediteur gestartet, bestand das Unternehmen zunächst aus der L.I.T. Spedition GmbH und einer weiteren Fuhrparkgesellschaft, dem Vorläufer der heutigen L.I.T. Cargo GmbH.

»Wir sind damals in einer Holzhütte gestartet, mit nur einer Handvoll Kollegen, aber mit großem Elan und besonderem Maß an Engagement, L.I.T. als Unternehmen auf- und auszubauen«, erinnert sich Fokke Fels, einer der drei Gründer und heute alleiniger Inhaber der L.I.T. Gruppe. Der Geist der Anfangsjahre – bestimmt von Pionierarbeit, Zusammenhalt und Praxisnähe – prägt die Unternehmenskultur bis heute.

## Wachstum trotz Krisen

Mit dem Beginn des neuen Jahrtausends sah sich die Weltwirtschaft mehrfach massiven und tiefgreifenden Herausforderungen ausgesetzt. Insbesondere die globale Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 traf weite Teile der Logistikbranche. Die L.I.T. Gruppe reagierte mit unternehmerischer Weitsicht und richtete ihre Strategie neu aus: Um krisenbedingte Risiken besser abzufedern, wurde der Fokus auf eine stärkere Branchen- und Dienstleistungsvielfalt gelegt, insbesondere durch den gezielten Ausbau von Geschäftsbeziehungen außerhalb des Automobilsektors. Parallel dazu wurde die Struktur des eigenen Fuhrparks überdacht: Eine flexiblere Mischung aus eigenem Equipment, verstärktem Einsatz von Unternehmern und Dienstleistern und der Ausbau von Trailerverkeh-

»Wir sind damals in einer Holzhütte gestartet – mit nur einer Handvoll Kollegen, aber mit großem Elan und besonderem Maß an Engagement!«

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



ren sorgten für mehr Anpassungsfähigkeit und Effizienz im operativen Geschäft und schafften die Grundlage für den heutigen Erfolg der L.I.T. Gruppe.

## Globalisierung aktiv gestalten

Mit der Übernahme der Firma Compass Logistic International AG und dem damit verbundenen Auf- und Ausbau der L.I.T. Air & Sea GmbH im Jahr 2018 vollzog die Unternehmensgruppe einen entscheidenden strategischen Schritt. Der Eintritt in den internationalen Luft- und Seefrachtmarkt erweiterte nicht nur das Dienstleistungsspektrum, sondern auch den geographischen Wirkungsradius des bisher regionalen Logistikdienstleisters, von Europa hinaus in die Welt.



# »Es sind die Menschen und ihr Engagement...«

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

Simeon Breuer, Vorstandsmitglied und zuständig für den Bereich Transportlogistik, erklärt: »Wir haben uns über Jahrzehnte hinweg nicht nur weiterentwickelt, sondern sind heute ein weltweit agierender Logistikanbieter«. Beispielhaft hierfür stehen mehrere Büros in Indien, über die vor allem der asiatische Transportmarkt koordiniert wird.

## Konsolidierung und Übernahmen

Die Entwicklung zum globalen Logistikanbieter trifft auch auf die Kontraktlogistik zu. Durch die Übernahme der Hölkemeier Gruppe 2019 erweiterte sich die Lagerkapazität um mehr als 150.000 Quadratmeter Fläche und namhafte Kunden aus dem Konsumgüterbereich. Am Standort Minden entstand durch die Fertigstellung des RegioPorts im Jahr 2025 zudem ein Standort, der in Deutschland eine Rarität darstellt: eine 40.000 Quadratmeter große Halle, die sich auf ganzen 18.000 Quadratmetern selbst klimatisieren kann und ideale Voraussetzungen für den Bereich Frischelogistik schafft.

Die eigene Infrastruktur wurde über die Jahre konsequent ausgebaut: Derzeit betreibt L.I.T. rund 1.000.000 Quadratmeter Lagerfläche, 2.160 Lkw, 5.650 Wechselbrücken und 2.100 Auflieger – eine eindrucksvolle Entwicklung verglichen mit dem bescheidenen Fuhrpark der Anfangsjahre.

## Digitalisierung und Nachhaltigkeit

Neben dem operativen Wachstum verfolgt die Gruppe auch strategische Themen wie Digitalisierung und Klimaschutz. Jüngste Initiativen bestätigen den zukunftsgerichteten Kurs: Einführung von E-Lkw im Shuttleverkehr, Eröffnung neuer Logistikzentren mit Fokus auf Energieeffizienz, sowie die Gründung der L.I.T. Speed GmbH, einer spezialisierten Gesellschaft für zeitkritische Logistikprozesse.

Mit der Übernahme der dataform dialogservices GmbH im August 2025 erweiterte L.I.T. zudem das Leistungsportfolio in den Bereichen Fulfill-

ment, Print- und Outputlösungen für E-Commerce sowie Dialogmarketing. Ein klares Signal für die digitale Zukunft.

## Menschen im Mittelpunkt

Trotz ihrer Größe hat sich die L.I.T. Gruppe den familiären Geist bewahrt. Simeon Breuer, seit seiner Ausbildung 1992 dabei, bringt es auf den Punkt: »Es sind die Menschen und ihr Engagement in allen Bereichen, sei es im Fuhrpark, in der Logistik, im Transport oder im Lager, die das Fundament und die Zukunft sichern.« Dafür spricht ein starker Kern an L.I.T.-Mitarbeitern, die wie Breuer seit Beginn dabei sind, wichtige Funktionen einnehmen und noch heute die Stellung halten. Oder auch der Werdegang der Vorstandsmitglieder, der nicht nur bei Breuer, sondern auch bei Ingo Schreiber und Julian Lachnitt als Nachwuchskraft begann. Alle drei bilden seit 2020 neben Fokke Fels die Führung der Unternehmensgruppe.

## Ein Blick nach vorn

Heute steht die L.I.T. Gruppe als globaler Full-Service-Logistikdienstleister auf einem stabilen Fundament. Wirtschaftlich wie kulturell. Mit konsequenter Dienstleistungstiefe, technologischer Innovationskraft und einer Unternehmenskultur, die Verlässlichkeit und Offenheit vereint, ist die Gruppe für kommende Herausforderungen bestens aufgestellt.

Die Geschichte der L.I.T. Gruppe ist noch lange nicht zu Ende geschrieben. Eines ist jedoch sicher: Sie wird auch weiterhin mit Weitblick, Verantwortung und Herz fortgeführt.



1992



1995



1991



2003



1991



1989



1992



1989



1995



# BRANCHEN VERBINDEN, POTENTIALE ENTFALTEN.

Die L.I.T. Gruppe bewegt sich 2025 in einem herausfordernden Marktumfeld. Volatile Nachfragen, Fahrermangel, aber auch neue Chancen durch Digitalisierung und internationale Expansion prägen das Geschäft. Im Gespräch erläutern die Vorstandsmitglieder Fokke Fels, Simeon Breuer, Julian Lachnitt und Ingo Schreiber, wie vernetzte Strukturen und strategische Partnerschaften das Fundament für nachhaltiges Wachstum bilden.



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



## »Die richtigen Menschen zu finden und zu vernetzen ist unsere zentrale Aufgabe.«

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

**A**ngesichts der angespannten wirtschaftlichen Lage in diesem Jahr stehen viele Branchen vor erheblichen Herausforderungen. Auch die Logistik spürt die Auswirkungen deutlich, sei es durch schwankende Nachfrage, steigende Kosten oder strukturelle Engpässe. Wie stellt sich vor diesem Hintergrund die aktuelle Marktsituation für die L.I.T. Gruppe dar?

**FOKKE FELS** Das Jahr 2025 ist definitiv herausfordernd. Wir erleben eine extreme Volatilität – von ruhigen Phasen zu regelrechten Nachfrage-Explosionen und wieder zurück. Konkret sehen wir ein ruhiges erstes Quartal, dann ein »wildes« zweites, wieder Ruhe im dritten und wahrscheinlich ein intensives viertes Quartal. Diese Schwankungen unterstreichen, dass wir als Gruppe vernetzt agieren und unsere verschiedenen Geschäftsbereiche intelligent orchestrieren müssen.

**SIMEON BREUER** Besonders spürbar war die hohe Dynamik in den kurzen Feiertagswochen im Frühling und im Sommer. In dieser Zeit sind wir an unsere Kapazitätsgrenzen gestoßen, weil am Markt kaum zusätzlicher Laderaum verfügbar war. Deshalb müssen wir antizyklisch handeln: Kapazitäten frühzeitig aufbauen, um in Spitzenzeiten reagieren zu können. Die Herausforderung liegt darin, dieses Vorgehen gleichzeitig wirtschaftlich sinnvoll zu gestalten.

**Wie begegnet die L.I.T. Gruppe diesen Herausforderungen im Bereich des Fahrer- und Fuhrparkmanagements?**

**INGO SCHREIBER** Der Fahrermangel ist unser ständiger Begleiter. Wir merken zudem, dass sich das Problem strukturell verschärft: In ruhigeren Phasen des Marktes verlassen viele Fahrerinnen und Fahrer

die Branche und suchen dafür Beschäftigung in anderen Bereichen. Diese Fachkräfte stehen dann oft auch dauerhaft nicht mehr zur Verfügung, wodurch sich der Laderaum im Markt insgesamt weiter reduziert.

Wir haben erkannt, dass die Lösung dieser Herausforderung nicht nur in höheren Löhnen liegt, sondern im Aufbau eines echten Netzwerks aus verschiedenen Anlaufpunkten und Services. Unsere Fahrerhubs an den Standorten Brake, Bremen, Wolfsburg, Kassel und Koblenz sind mehr als nur Parkplätze – sie sind Begegnungsorte mit eigenen Küchen, Waschmaschinen und Schlafräumen. Diese Infrastruktur hilft nicht nur bei der Bindung unserer Fahrer, sondern auch bei der Gewinnung neuer Kollegen.

**Wie funktioniert diese Vernetzung in anderen Bereichen – Stichwort Zusammenarbeit zwischen den Gesellschaften?**

**FELS** Das ist einer unserer größten Erfolgsfaktoren als Unternehmensgruppe. Benötigt ein Kontraktlogistik-Kunde zusätzlich Transportleistungen, greift der entsprechende Bereich ein. Und wenn es um spezialisierte Fachkräfte für Logistikzentren geht, unterstützt die Personallogistik. Solche Verbindungen entstehen täglich und stärken die gesamte Gruppe.

**BREUER** Bei Übernahmen und Neugründungen wird das besonders deutlich. Synergien entstehen erst durch das Verständnis des jeweiligen Geschäfts. Transparenz durch Mengenstromanalysen und Prozessangleichungen sind der Schlüssel. Viele Gesellschaften haben über Jahrzehnte eigene Strukturen und Prozesse entwickelt, die für sich genommen gut funktioniert haben, aber nicht zu unserem heutigen Anspruch an ein vernetztes L.I.T.-System passen.

**Internationalisierung ist für viele Unternehmen ein entscheidender Wachstumsfaktor. Wie gehen Sie dabei vor: Setzen Sie auf Partner oder eigene Strukturen?**

**JULIAN LACHNITT** Das hängt vom jeweiligen Markt ab. Zunächst prüfen wir, ob es verlässliche Partner vor Ort gibt und ob das vorhandene Geschäftsvolumen auch tragfähig ist. Außerdem wägen wir immer ab, welche Lösung schneller und passgenauer für den jeweiligen Fall ist.

**BREUER** Unser Geschäft ist ein People Business. Wenn gerade kein geeigneter Partner vorhanden ist, brauchen wir Unternehmer vor Ort, die bereit sind, innerhalb der L.I.T. Gruppe zu arbeiten. Wichtig ist auch das bestehende Volumen: Eigene Strukturen lohnen sich vor allem dort, wo wir bereits nennenswerte Mengenflüsse haben und der Wechsel weg vom Agenten auch einen echten Mehrwert bringt. Märkte ohne relevante Verkehre kommen daher derzeit nicht infrage. Jede Entscheidung ist daher am Ende eine Einzelfallprüfung.

## »Synergien entstehen erst durch das Verständnis des jeweiligen Geschäfts.«

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

**Welche Rolle spielt die Digitalisierung bei der Integration neuer Unternehmen in die Gruppe?**

**LACHNITT** Digitalisierung ist unser Netzwerk-Enabler. Wir haben bereits eine KI-Lösung implementiert, die unstrukturierte Eingangsdokumente automatisch in Transportaufträge umwandelt. Das klingt technisch, aber dahinter steckt die Idee, dass alle Standorte mit den gleichen, effizienten Prozessen arbeiten können.

**BREUER** Im Transportbereich setzen wir zudem auf konkrete digitale Werkzeuge. Über NeoCargo läuft die Ladungssuche inzwischen weitgehend automatisiert. Das spart Zeit und steigert die Produktivität. Mit unserem neuen Data Warehouse gewinnen wir Transparenz bei Übernahmen, ohne die Unternehmen sofort auf ein neues TMS umstellen zu müssen. Das erleichtert die Integration und hält uns flexibel.

Fokke Fels setzt auf intelligente Vernetzung der Geschäftsbereiche – das Herzstück der L.I.T.-Strategie.





Simeon Breuer, Geschäftsführer der L.I.T. Speditions GmbH und Vorstand der L.I.T. Gruppe, sieht Wachstum vor allem durch Synergien, Internationalisierung und nachhaltige Netzwerke.

**Netzwerke bestehen nicht nur aus Standorten und Prozessen, sondern vor allem aus Menschen. Wie wichtig sind die Mitarbeiter als Teil des Unternehmensnetzwerks?**

**FELS** Die richtigen Menschen zu finden und zu vernetzen ist unsere zentrale Aufgabe. Recruiting bedeutet längst nicht mehr nur, neue Fahrer zu gewinnen – auch Fachkräfte in anderen Bereichen wie der Disposition, der Verwaltung oder im Lager sind heute schwer zu finden. Die klassische Aus- und Weiterbildung allein reicht nicht mehr, deshalb entwickeln wir neue, kreative Konzepte. Damit schaffen wir Perspektiven, erhöhen die Bindung und decken langfristig unseren Fachkräftebedarf.

Besonders wichtig finde ich, dass Mitarbeitende mit Eigeninitiative hier genügend Freiräume haben. Wer etwas bewegen will, findet bei uns auch eine Plattform: sei es durch formelle Weiterbildung, durch neue Einsatzmöglichkeiten innerhalb der Gruppe oder durch eigene Projekte. L.I.T. lebt davon, dass Menschen ihre Ideen einbringen und Verantwortung übernehmen.

**Nachhaltigkeit wird für Unternehmen zunehmend zum strategischen Faktor – nicht nur aus ökologischer, sondern auch aus wirtschaftlicher Verantwortung heraus. Welche Rolle spielt das Thema in Ihrer Netzwerk-Strategie?**

**BREUER** Nachhaltigkeit funktioniert nur im Verbund: Ökologie und Ökonomie müssen Hand in Hand gehen. Unser Ziel ist die Reduktion unseres CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks trotz gleichzeitigen Wachstums. Dafür setzen wir auf ein intelligentes und intermodales Netzwerk. Wir haben es zuletzt weiter ausgebaut, etwa mit neuen Verbindungen nach Skandinavien. Lange Strecken verlagern wir bewusst auf Bahn und Fähre, der Lkw übernimmt vor allem Vor- und Nachläufe. So verbinden wir wirtschaftliche Effizienz mit ökologischer Verantwortung.

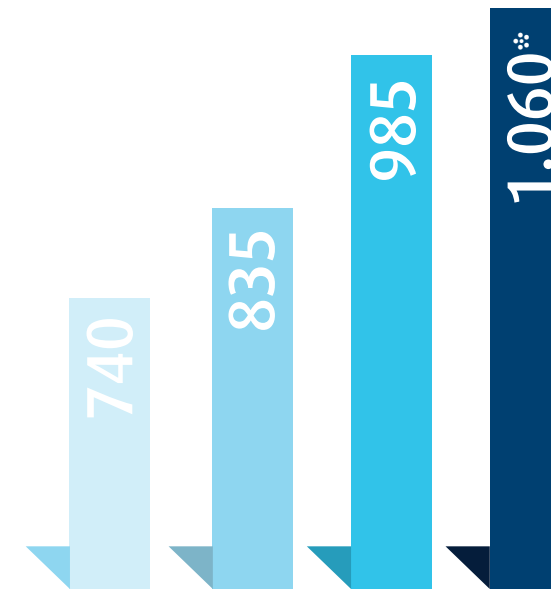
**SCHREIBER** Erste E-Lkw sind bereits bei uns im Einsatz, zum Beispiel auf der Linie Brake–Bremen. Die Fahrer nehmen das sehr positiv an. Aber der Flaschenhals ist noch die Infrastruktur: für regionale Einsätze sind E-Lkw ideal, im Fernverkehr fehlt die Ladebasis. Wasserstoff bleibt eine spannende Option, ist aber aktuell noch nicht breit verfügbar. Entscheidend ist: Es gibt nicht die eine Lösung. Wir kombinieren verschiedene Ansätze und passen sie je nach Geschäft gemeinsam mit Kunden und Partnern an.

**»Wir kombinieren verschiedene Ansätze und passen sie je nach Geschäft gemeinsam mit Kunden und Partnern an.«**

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

**Angesichts der dynamischen Marktbedingungen und der zunehmenden Komplexität in der Logistik: Wohin entwickelt sich die L.I.T. Gruppe strategisch – und wo sehen Sie das Unternehmen in den kommenden Jahren?**

**BREUER** Der Markt wird volatil bleiben. Aber genau deshalb sind unsere vernetzten Strukturen so wertvoll. Wachstum sehe ich vor allem in Europa, etwa in Frankreich, und international in den USA, wo wir gerade die ersten Kontraktlogistikprojekte starten. Wie bereits gesagt wurde: Logistik bleibt ein People Business. Digitalisierung und KI werden unsere Prozesse transparenter und effizienter



Umsatzentwicklung der L.I.T. Gruppe in den vergangenen vier Jahren in Mio. €.  
\*voraussichtlich, Stand Oktober 2025



Ingo Schreiber, Geschäftsführer der L.I.T. Cargo GmbH und Vorstand der L.I.T. Gruppe, setzt vor allem auf Fahrerbindung – mit modernen Hubs, Infrastruktur und neuen Ideen im Fuhrparkmanagement.

**»Digitalisierung ist unser Netzwerk-Enabler.«**

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

machen, aber am Ende braucht es immer Mitarbeitende, die den Kontakt zum Kunden halten und Beziehungen pflegen. Entscheidend ist, dass unsere IT-, Prozess- und Personalstrukturen mit dem Wachstum Schritt halten können. Wir denken nicht in starren Umsatzzielen, sondern in den Kapazitäten jeder Einheit unserer Gruppe. So stellen wir sicher, dass wir flexibel bleiben und auch in einem volatilen Markt nachhaltig wachsen können.

**FELS** Die Zukunft liegt in der intelligenten Verknüpfung unserer Unternehmensbereiche. Wenn Personal- und Kontraktlogistik, Transport und Fuhrparkmanagement nahtlos ineinandergreifen, entstehen einzigartige Lösungen, die kein Wettbewerber so schnell kopieren kann. Und genau das ist unsere DNA: Nicht Größe um jeden Preis, sondern intelligente Vernetzung. Interne Netzwerke zwischen Kollegen, externe Netzwerke zu Kunden und Partnern, internationale Netzwerke für neue Märkte – all das macht uns als Unternehmen widerstandsfähiger und ermöglicht letztlich ein kontinuierliches und nachhaltiges Wachstum.

Für Julian Lachnitt, Geschäftsführer der L.I.T. Lager & Logistik Holding GmbH und Vorstand der L.I.T. Gruppe, ist Digitalisierung ein Schlüsselfaktor für effiziente Prozesse im Unternehmen.







**tl transport  
logistic**

# L.I.T. AUF DER TRANSPORT LOGISTIC 2025

**München**, Anfang Juni 2025: Zwischen geschäftigem Messegedränge, rollenden Transportrobotern und visionären Zukunftsstudien betritt man einen Ort der Offenheit – den Stand der L.I.T. Gruppe. Keine künstlichen Barrieren, keine geschlossenen Räume. Stattdessen: Transparenz, Dialogbereitschaft, Nähe. Es ist der erste eigene Messeauftritt der Unternehmensgruppe auf der transport logistic. Und er wirkt, als hätte es ihn immer schon gegeben.

Foto: Heilmaier GmbH





Für Hagen Ziemke, Direktor Vertrieb bei der L.I.T. Lager & Logistik Holding GmbH und Simeon Breuer, Vorstandsmitglied der L.I.T. Gruppe, war das Messe-Debüt ein voller Erfolg!



Zwischen Networking und neuen Ideen gab es auch Platz für leckere Häppchen – mit täglicher Abwechslung!

L.I.T. Spedition GmbH und Vorstandsmitglied der Unternehmensgruppe. Dass dieses Ziel erreicht wurde, zeigen nicht nur die zahlreichen Fachgespräche, sondern auch die konkreten Ergebnisse: Eine Vielzahl neuer Kontakte, spannende Projektanbahnungen und erste Vereinbarungen, etwa im Bereich der veredelten Warenlogistik mit anschließender europaweiter Distribution.

### Die Stärke liegt im Netzwerk

Im Zentrum der Aufmerksamkeit stand das modulare Leistungsportfolio der L.I.T. Gruppe. Dieses umfasst von multimodalen Transportlösungen über Just-in-Time-Services bis hin zu maßgeschneiderten Warehouse-Konzepten eine Vielzahl an Angeboten. Besonders gefragt waren schnelle, flexible und ganzheitliche Lösungen, wie sie die Tochterunternehmen L.I.T. Speed GmbH und L.I.T. Compact Courier GmbH bieten. Ihr Fokus auf Notfall-, Beschaffungs- und KEP-Logistik traf exakt den Nerv des Fachpublikums.

### Besonders drei Themen stand im Fokus:

1. Ganzheitliche Logistikdienstleistungen – der Kundenwunsch nach smarten Lösungen aus einer Hand.
2. Strukturelle Laderaumknappheit – und wie man ihr durch clevere Netzwerknutzung begegnet.
3. Vernetzung im Verbund – die Stärke des House-of-Brands-Modells mit vielen spezialisierten Marken.

»Gerade unsere interne Vielfalt in der Unternehmensgruppe erweist sich als echter Mehrwert«, so Breuer. »Sie erlaubt uns, flexibel auf individuelle Kundenanforderungen zu reagieren und gleichzeitig innovative Lösungen zu entwickeln – oft schneller als der Markt.«

### Aufbruch mit Rückenwind

Auch intern hat die Messe ihre Wirkung nicht verfehlt. Der gemeinsame Auftritt stärkte das Miteinander der verschiedenen Einheiten und förderte den Dialog über Abteilungsgrenzen hinweg. Die L.I.T. Gruppe nutzt die Messe nun als Impuls, die interne Zusammenarbeit weiter zu vertiefen und Kundenlösungen noch konsequenter aus dem Netzwerk heraus zu entwickeln.

»Es gibt nichts Gutes, außer man tut es«, zitiert Breuer zum Abschluss ein bekanntes Sprichwort. Und meint damit nicht nur den besonderen Messeauftritt selbst, sondern auch die jetzt anstehenden Umsetzungen der Gespräche: Neue Kundenbeziehungen sollen gepflegt, Projektideen in konkrete Prozesse übersetzt und Synergien aktiv gestaltet sowie ausgebaut werden.

### Ein Signal für die Branche

Der Auftritt auf der transport logistic 2025 in München hat deutlich gemacht: Die L.I.T. Gruppe ist nicht nur ein Dienstleister. Sie ist ein Mitgestalter der Branche. Ein relevanter internationaler Player, der durch Nähe, Kompetenz und Struktur überzeugt. Die Resonanz auf der Messe zeigt, wie groß der Bedarf an partnerschaftlichen und vernetzten Logistiklösungen ist – und wie bereit der Markt ist, neue und unbekannte Wege zu erkunden.

Und so schließt sich die Klammer, mit der alles begonnen hat: Inmitten einer Branche, die sich ständig im Wandel befindet, setzt die L.I.T. Gruppe ein deutliches Zeichen. Für Kundenorientierung, für Zusammenarbeit – und für ein neues Verständnis von Logistik.



Fokke Fels, Vorstandsvorsitzender der L.I.T. Gruppe, beim Panel-Talk der Verkehrsrundschau zur Zukunft des Mittelstands in der Logistik.



Schon von Weitem erkennbar – dank des auffälligen Deckenbanners ist der Stand in der gut besuchten Messehalle einfach zu finden.

Die Innenseite des Deckenbanners zeigt den Umfang und die Vielfalt der L.I.T. Gruppe.

Die separaten Besprechungsboxen sorgen für eine ruhige Atmosphäre – perfekt für den weiteren Austausch mit unseren Gesprächspartnern.

An unserer Bar gab es leckeren Barista-Kaffee und norddeutsches Catering. Die Theke lädt zum Ankommen, Netzwerken und gemeinsamen Schlemmen ein.

An den interaktiven Touchpoints erhalten Interessierte erste Infos über die L.I.T. Gruppe.

Unsere »Goodie-Ecke« aus Europaletten wurde während der Messezeiten mit allerhand Flyern, Broschüren und Merch-Produkten bestückt.

Durch das offene Standkonzept an allen vier Seiten ist der Erstkontakt schnell erreichbar.





# EIN NEUES KAPITEL IN NORDAMERIKA

Die L.I.T. Gruppe hat einen weiteren Meilenstein in ihrer internationalen Wachstumsstrategie erreicht. Gemeinsam mit dem langjährigen Partner Palfinger AG eröffnete das Unternehmen am 1. Oktober 2025 ein hochmodernes Ersatzteillogistikzentrum in Huntley, Illinois, unweit von Chicago. Der Standort markiert den offiziellen Markteintritt der Unternehmensgruppe in Nordamerika – und wurde in Rekordzeit realisiert.

Ein wichtiger Knotenpunkt in den USA: der neue Standort in Huntley nahe der Metropole Chicago ist optimal angebunden.



Der Grundstein für das Projekt wurde Ende Oktober 2024 während der offiziellen Eröffnung des Palfinger Hubs in Bremen gelegt. Vertreter von Palfinger Nordamerika waren vor Ort und signalisierten Interesse an einem vergleichbaren Standort in den USA. Aus ersten Gesprächen entstand innerhalb weniger Wochen ein konkreter Projektplan. Im Dezember stand fest: L.I.T. wird Partner für den Aufbau des neuen Distribution Centers.

Die strategische Steuerung übernahm Thimo Schulz, CEO der L.I.T. Global Logistics Inc. Bereits kurz nach der Entscheidung reiste er nach Kanada, um gemeinsam mit einem interdisziplinären Projektteam die ersten Weichen zu stellen. Nur knapp sieben Monate nach Projektstart ging das Logistikzentrum in Betrieb. In dieser Zeit wurde nicht nur die Immobilie ausgewählt und ausgebaut, sondern auch ein AutoStore-System samt Regalanlage integriert. Alle Hallen- und Büroflächen wurden von L.I.T. konzipiert und als Blaupause für die lokalen Architekten und Bauunternehmen bereitgestellt.

### Zentrale Drehscheibe für Nordamerika

Der neue Hub in Huntley konsolidiert vier bestehende Palfinger-Standorte in den USA und Kanada. Künftig werden dort bis zu 60.000 Ersatzteile gelagert und verteilt. L.I.T. verantwortet als exklusiver Logistikpartner sämtliche Prozesse: Transport, Lagerung, Kommissionierung und Versand. Herzstück des Standorts ist ein AutoStore-Robotersystem, das die Abläufe automatisiert und durch digitale Track-and-Trace-Lösungen sowie ein Echtzeit-Inventory-Management ergänzt wird. Ziel ist es, die Ersatzteilversorgung für Nordamerika deutlich zu beschleunigen und Ausfallzeiten bei Maschinen und Fahrzeugen zu reduzieren.

### Komplexes Projekt unter Hochdruck

Der Aufbau des Standorts stellte das Team vor außergewöhnliche Herausforderungen. Eine lokale Infrastruktur gab es nicht, alle Prozesse mussten von Grund auf entwickelt und umgesetzt werden – von Personalwesen und IT bis hin zu operativer Ausstattung. Innerhalb weniger Wochen wurde eine US-Gesellschaft mit Sitz in New York City gegründet. Parallel liefen Recruiting, Vertragsverhandlungen, Standortplanung und die logistische Feinabstimmung mit Partnern und Behörden. Die operative Projektleitung übernahmen Rico von Hollen und Tammo Lübbers. Sie koordinierten gemeinsam mit allen Teilprojektleitern die Feinplanung und stellten sicher, dass die ambitionierten Zeitziele eingehalten wurden. Neben den Projekt-



Mit rund 16.500 Quadratmetern Lagerfläche und innovativer Technik wie dem AutoStore-System setzt L.I.T. ein Zeichen für die USA.



Am Erfolg der Eröffnung des neuen Multi-User-Standortes in Huntley wird direkt angeknüpft – mit den ersten Transporten nach Nordamerika.

verantwortlichen leisteten auch Saskia Kerbstadt, Anna Sahin und Jens Jackson einen wichtigen Beitrag zur erfolgreichen Umsetzung vor Ort. Ihr Einsatz in der Übergangsphase sicherte den reibungslosen Betrieb während der Startphase. Die Personalbeschaffung verantwortete Conny Bienen aus Bremen. Ein entscheidender Baustein war dabei die Gewinnung von Jeremy Beck als Standortleiter USA, der im August ins Team eintrat. Im Frühjahr 2025 begann der Rollout. Innerhalb von sechs Tagen wurden mehr als 1.000 Artikel vom ersten Standort in Oklahoma City umgezogen und nach Huntley transportiert. Die Halle war zunächst leer, selbst Sozialräume mussten nach deutschen Standards neu geplant und realisiert werden. Mit dem Eintreffen der IT-Hardware aus Deutschland wurde die Basis für den operativen Betrieb geschaffen. Thomas Rey von der ComLogis GmbH sorgte dafür, dass der Standort in kürzester Zeit technisch funktionsfähig war.



Gemeinsam mit Vertretern von L.I.T., Palfinger und dem Bürgermeister von Huntley wurde die neue Halle feierlich eingeweiht.

»Wir haben gezeigt, dass wir auch unter schwierigsten Rahmenbedingungen international leistungsfähig sind.«

Thimo Schulz, Präsident und CEO der L.I.T. Global Logistics Inc.

### Präzision im Zeitplan

Im Sommer startete der Aufbau des AutoStore-Systems. Innerhalb von weniger als vier Wochen wurde die Anlage installiert, getestet und betriebsbereit gemacht. Kurz vor der offiziellen Eröffnung wurden mehr als 12.000 Behälter manuell eingelagert, um pünktlich zum Start den Vollbetrieb zu ermöglichen. Das Prozessmanagement verantworteten Faruk Demiral und Sebastian Otoo, die bereits das erfolgreiche Palfinger-Projekt in Bremen aufgebaut hatten.

Der Go-Live erfolgte am 17. September 2025 – begleitet von einer feierlichen Eröffnung mit über 250 Gästen, darunter Vertreter des Palfinger-Managements sowie die L.I.T.-Führung um Vorstandsvorsitzenden Fokke Fels, Vorstandsmitglied Julian Lachnitt und Thimo Schulz.

### Strategischer Ausbau der Partnerschaft

Mehr als 20 Millionen US-Dollar flossen in das Projekt, das durch die Deutsche Leasing AG und die Nord/LB finanziell unterstützt wurde. Die Inbetriebnahme unterstreicht die strategische Bedeutung der Partnerschaft zwischen L.I.T. und Palfinger, die seit 2021 besteht. Im Vollbetrieb soll das Team vor Ort bis Anfang 2026 auf rund 50 Mitarbeitende anwachsen.



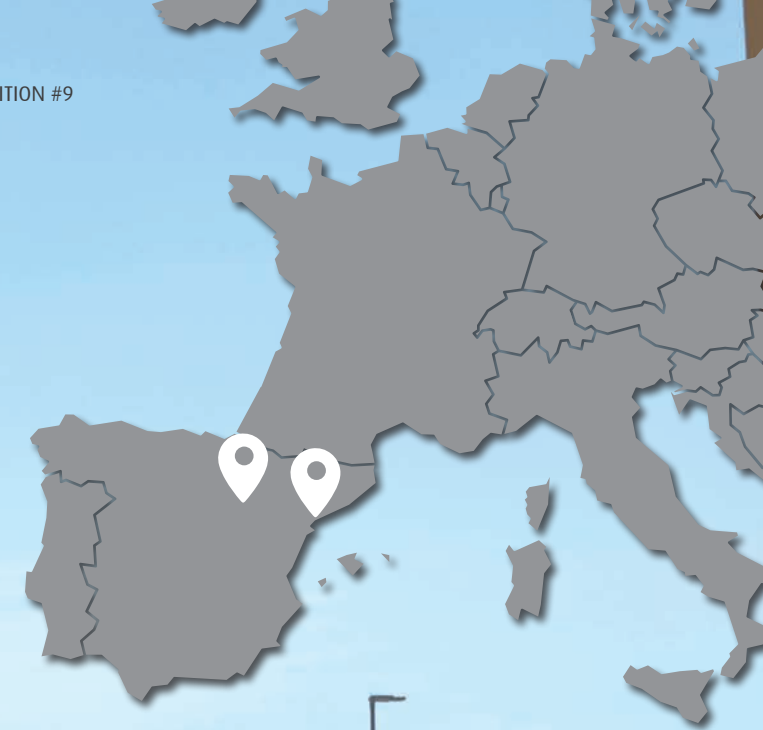
Blick auf die Wall Street: Der Hauptsitz der L.I.T. Global Logistics Inc. in New York markiert den ersten Baustein für die Expansion in die USA.

»Unser neuer Multi-User-Standort in Huntley ermöglicht auch anderen Kunden den Zugang zum gesamten Dienstleistungsportfolio der L.I.T. Gruppe«, betont Rico von Hollen, COO und Head of Global Business Development bei der L.I.T. Global Logistics Inc., und verweist auf die Flexibilität der eigenen Prozesse. Thimo Schulz, Präsident und CEO der L.I.T. Global Logistics Inc., spricht von einem Meilenstein: »Wir haben gezeigt, dass wir auch unter schwierigsten Rahmenbedingungen international leistungsfähig sind. Dieses Projekt steht für Geschwindigkeit, Präzision und L.I.T.-Spirit. Mit Huntley setzen wir ein klares Signal für die internationale Ausrichtung unseres Unternehmens. Der Standort stärkt unsere Präsenz auf einem strategisch entscheidenden Markt und zeigt, dass wir auch komplexe Projekte schnell und zuverlässig realisieren können.« Für den Palfinger ist der Standort ein zentraler Baustein der Nordamerika-Strategie. Bis 2030 will der Kran- und Hebelösungsanbieter seinen Umsatz in der Region auf über eine Milliarde Dollar steigern. L.I.T. liefert dafür die logistische Basis und unterstreicht gleichzeitig den eigenen Anspruch, internationale Kontraktlogistik aus einer Hand anzubieten.



# ¡HOLA TARRAGONA! ¡HOLA ZARAGOZA!

Blauer Himmel, mediterranes Flair – und jede Menge Action dazwischen: Seit Juni 2024 ist L.I.T. auf der Iberischen Halbinsel mit großem Engagement, klarem Fokus und starkem Teamgeist am Werk. Mit zwei Standorten im Nordosten Spaniens bauen die Kollegen einen dynamischen Logistikbetrieb auf.



Blick auf das geschäftige Treiben Terminal: Hier werden petrochemische und lebensmitteltaugliche ISO-Tanks auf internationale Reise geschickt.

Das kleine Team der L.I.T. Iberian Forwarding S.R.L. in Tarragona, bestehend aus Marc Guery und Munni Martin, hat sich auf ISO-Tank- und Containertransporte spezialisiert. Unter der Leitung von Oscar Verdu setzen sie täglich ihre Stärken ein, um nahtlose Logistikprozesse für Kunden in Spanien, Portugal, Frankreich und darüber hinaus zu gewährleisten.

Marc Guery ist das organisatorische Rückgrat des Betriebs und sorgt für ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Kunden, Dienstleistern und internen Systemen. »Zu unserer Zielgruppe zählen Tank- und Containerbetreiber, Leasinggesellschaften, petrochemische Produzenten und Händler sowie Hersteller aus der Lebensmittelindustrie«, fasst Marc Guery das Kundenspektrum zusammen. Munni Martin, das jüngste Mitglied des Teams, ergänzt diese Struktur perfekt: Sie ist die zentrale Ansprechpartnerin für die vielen in Spanien ansässigen Dienstleister und koordiniert kundenspezifische Anfragen. Oscar Verdu schließt als Geschäftsführer die Lücke zwischen Büroverwaltung, Kundengesprächen und der Kommunikation mit Geschäftspartnern und der Zentrale in Brake.



### Intermodaler und nachhaltiger Ansatz

Im ersten Geschäftsjahr lag der Schwerpunkt auf dem Aufbau eines zuverlässigen Netzwerks für ISO-Tank-Transporte auf der Iberischen Halbinsel und darüber hinaus. Die Containerlogistik ergänzt nun dieses Angebot. Ein wichtiger Schwerpunkt liegt auf dem intermodalen Transport, also der Kombination verschiedener Verkehrsträger. Ob per Lkw oder Bahn – wann immer möglich, wird für den Kunden die nachhaltigste Lösung bevorzugt.

Typische Routen wie Valencia–Madrid, Antwerpen–Barcelona oder Algeciras–Valencia zeigen die Vielseitigkeit des Netzwerks. Zu den transportierten Gütern gehören Bourbon, Olivenöl, Wein, Polyolefine und andere petrochemische sowie lebensmitteltaugliche Produkte, die in ISO-Tanks verladen und dann verschifft werden.

### Wirtschaftliche Ziele mit Weitblick

Die aktuellen Bedingungen sind, wie in vielen Branchen, anspruchsvoll. »Die Weltwirtschaft stellt uns vor Herausforderungen. Ereignisse wie Kriege, US-Zölle oder Streiks haben direkte Auswirkungen auf unsere Kunden – und damit auch auf uns«, sagt Oscar Verdu über die täglichen Herausforderungen auf dem Transportmarkt, die er und sein Team bisher erfolgreich gemeistert haben. Trotz geopolitischer Krisen und wirtschaftlicher Schwankungen hat das Team in Tarragona bereits seinen ersten Meilenstein erreicht: »Wir haben in unserem ersten Jahr die Gewinnschwelle erreicht. Unser Fokus liegt nun auf gesundem Wachstum, der Erweiterung unseres Dienstleistungsangebots und der Stärkung internationaler Kundenbeziehungen«, erklärt Oscar Verdu und skizziert die strategische Vision und die nächsten Ziele. Teil dieser Strategie ist die Verbesserung der Zusammenarbeit mit anderen L.I.T.-Standorten. »Wir wollen unsere Containerlogistik-Kapazitäten ausbauen. Intermodale Transporte, wie beispielsweise Lieferungen von Indien nach Barcelona auf dem Seeweg und weiter auf der Schiene, sollen zu einem festen Bestandteil unseres Tagesgeschäfts werden. Dazu stehen wir in regelmäßigem Austausch mit unseren Niederlassungen in der Türkei und in Indien. Cross-Selling muss Teil der täglichen Arbeit werden, um unseren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten«, erklärt Oscar Verdu. Durch kontinuierliche Koordination wird sichergestellt, dass alle an einem Strang ziehen – auch über Grenzen hinweg.



Von der Küste Spaniens: Marc Guery, Oscar Verdu und Munni Martin (v.l.n.r.) vom Standort in Tarragona.



Ob Bourbon, Olivenöl oder Chemieprodukte: Mit intelligenter Vernetzung und zuverlässigen Partnern verbinden wir regionale Produkte mit globalen Lieferketten.

### Ausbau von Road & Logistics Iberia

Neben der Stärkung der internationalen Zusammenarbeit liegt ein weiterer Schwerpunkt auf der Konsolidierung Spaniens als nationaler Transportmarkt. »Der heimische Markt hat ein enormes Potenzial, und wir sehen erhebliche Chancen im Aufbau eigener Strukturen«, erklärt Oscar Verdu. Um dieses Ziel zu erreichen, wird die Zusammenarbeit mit dem Schwesterunternehmen L.I.T. Transport & Logistics S.L. mit Sitz in Zaragoza deutlich intensiviert.

Von seinem Standort in PLAZA – der größten Logistikplattform Europas – aus, ist das Unternehmen im Herzen der spanischen Wirtschaftszentren tätig. Die Niederlassung in Zaragoza bietet eine breite Palette von Dienstleistungen an, darunter Voll- und Teilladungstransporte, Distributionslösungen, branchenspezifische Konzepte (z. B. für die Holz-, Stahl-, Lebensmittel- und Textilbranche) sowie spezielle Ausrüstung für individuelle Kundenanforderungen. Nationale und internationale Transporte werden sowohl mit eigenen Ressourcen als auch mithilfe von langjährig bestehenden Partnerschaften abgedeckt, wodurch die Flexibilität und Zuverlässigkeit der Dienstleistungen gewährleistet sind.

Das Team besteht derzeit aus sieben erfahrenen

Fachleuten. Unter der Leitung von Javier López verwaltet die Betriebsabteilung mit vier Mitarbeitern die täglichen Transportströme. David Zamora treibt die Geschäftsentwicklung voran und konzentriert sich dabei auf die Neukundengewinnung und den Ausbau des bestehenden Geschäfts. Pilar Ros spielt in ihrer Doppelfunktion als Verwaltungs- und Projektmanagerin eine Schlüsselrolle bei der Gewährleistung reibungsloser Prozesse. »Ihr lokales Know-how und ihre operative Expertise sind für uns von entscheidender Bedeutung. Durch die konsequente Bündelung unserer Stärken wollen wir integrierte Dienstleistungen in beiden Niederlassungen anbieten«, betont Verdu. Das strategische Ziel ab Herbst 2025 ist klar: Kunden ein vollumfängliches Dienstleistungsportfolio anzubieten, das internationale Reichweite mit starker nationaler Umsetzung verbindet. Was auf der iberischen Halbinsel in Spanien mit einem kleinen Team begann, entwickelt sich nach und nach zu einem bedeutenden Teil des internationalen L.I.T.-Netzwerks. Die Kombination aus Kundennähe, intermodaler Kompetenz und starkem persönlichen Engagement macht den Standort zu einem echten Gewinn: für die Region, für das Netzwerk, für die gesamte Unternehmensgruppe.



Das Experten-Team aus Zaragoza (v.l.n.r.): Julian Barca, Diana Romeo, Javier Lopez, Oscar Verdu, Pilar Ros, David Zamora und Ionut Mahalu.



# VERSTEHEN.VERNETZEN. VERKAUFEN!

Wie schafft man es, Kundenbedürfnisse nicht nur zu erfüllen, sondern sie aktiv vorauszudenken? Für die L.I.T. Gruppe liegt die Antwort in einer neu aufgestellten Vertriebsstruktur, die konsequent auf Zusammenarbeit, Transparenz und Vernetzung setzt. Statt starrer Bereichsgrenzen geht es nun um bereichsübergreifendes Handeln – mit Erfolg!

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





Bei Maria Koczy und ihrem Team im Tendermanagement bleibt kein Potenzial ungenutzt. Gemeinsam bündeln Sie die Bedarfe und eröffnen so neue Cross-Selling-Chancen.

**M**aria Koczy ist eine echte Schlüsselfigur in der L.I.T. Speditionen GmbH. Als Head of Tendermanagement sorgt sie mit ihrem Team dafür, dass alle Ausschreibungen, Kundenkontakte und Anfragen dort landen, wo sie den größten Mehrwert stiften, ohne Potenzial zu verschenken. Ihr persönlicher Antrieb: nicht nur Lösungen für bestehende Bedarfe finden, sondern auch Cross-Selling-Potenziale erkennen und zielgerecht nutzen. Unterstützt wird das Team durch ein neues CRM-System: Microsoft Dynamics, speziell auf die internen Prozesse der L.I.T. Gruppe abgestimmt. Es macht Kundenbeziehungen transparent, erleichtert den Austausch zwischen Transport-, Kontraktlogistik- und Air & Sea-Services und öffnet so die Tür für eine erfolgreiche, kundenorientierte Cross-Selling-Strategie. Wie gut das funktioniert, zeigen zwei beeindruckende Projekte aus der Unternehmensgruppe:

### Mit Fruchtgummi zum Erfolg

Ein eindrucksvolles Beispiel für die Stärke der Vernetzung zeigt die Anfrage eines bekannten Süßwarenherstellers aus Bonn: Rund 2.500 Displays sollten mit diversen Fruchtgummis bestückt, gelagert und anschließend deutschlandweit in Supermärkte verteilt werden.

Was dieses Projekt besonders macht: Ein Team aus drei jungen und motivierten Kollegen steht stellvertretend dafür, wie der Cross-Selling-Ansatz in der L.I.T. Gruppe gelebt wird.

- + **Marius Leyendecker, Geschäftsführer der PS&M Deutsche Werkslogistik GmbH** agierte als zentraler Ansprechpartner für den Kunden – ein gelebter One-Face-to-the-Customer-Ansatz. Mit seinem Team stemmte er den Aufbau der Displays exakt nach Vorgabe und meisterte so den ambitionierten Zeitplan.
- + **Bastian Kühl, Niederlassungsleiter der L.I.T. concepts & services GmbH** in Vellert, schuf kurzfristig die nötigen Flächen für Fertigung und Lagerung – mit hoher Flexibilität im laufenden Betrieb.
- + **Steffanie Mayer, Venture and M&A Integration Manager bei der L.I.T. Speditionen GmbH**, organisierte mit Tochterunternehmen der Gruppe über 78 Transporte binnen drei Tagen – dank starkem internen Netzwerk, enger Taktung und klarer Kommunikation.

»Insgesamt war es ein anspruchsvolles Projekt mit vielen Beteiligten und einer sehr herausfordernden Timeline«, erzählt Marius Leyendecker. Das Ergebnis: ein begeisterter Kunde und weitere Folgeaufträge.



Durch kluge Vernetzung innerhalb der Gruppe konnten die Displays eines bekannten Süßwarenherstellers in Rekordzeit geliefert werden.



### Cross-Selling, dass FUNKtioniert

Ein weiteres Beispiel verdeutlicht das Cross-Selling-Prinzip: Ein Kunde aus der Rüstungsindustrie schickte eine Anfrage für die Set-Bildung von Gehörschutzgeräten mit integrierter Sprechfunktion. Sandra Franz, Mitarbeiterin aus dem Transportbereich und Niederlassungsleiterin der L.I.T. Spedition in Bremen, erkannte die Chance – und leitete die Anfrage sofort an die Kollegen aus der Kontraktlogistik weiter. Wenige Tage später stand fest, was gegenwärtig zum Arbeitsalltag zählt: In einer L.I.T.-Niederlassung in Norddeutschland werden heute Sprechsätze mit Gehörschutzfunktion zusammengestellt.

»Je nach Dienstgrad und Verpackungsstufe bestehen die Sets aus unterschiedlichen Komponenten wie Gehörschutz mit integrierter Sprechfunktion, Taster, Kabel und weiteres Zubehör sowie unterschiedlichen Dokumenten. Diese werden je nach Kundenanforderung in verschiedenen Verpackungsstufen sorgfältig verpackt, um eine sichere Lagerung und den Schutz vor Witterungseinflüssen zu gewährleisten«, erklärt Daniel Schlüter, Standortleiter der L.I.T. Automotive Solutions GmbH und verantwortlich für dieses Geschäft. Dass auch der anschließende Transport von der L.I.T. Spedition übernommen werden konnte, bedeutet für den Kunden: Alle Lösungen aus einer Hand. Ein Auftrag, der eindrucksvoll und praxis-

nah zeigt, wie aus einer einfachen Transportanfrage ein komplexes und profitables Gesamtpaket werden kann.

### Zukunft durch Verbindung

Mit der neuen Vertriebsstruktur gelingt es der L.I.T. Gruppe, Kunden ganzheitlich zu betreuen und ihnen Mehrwerte weit über den klassischen Transport hinaus zu bieten. Die Stärke: Anfragen werden nicht statisch in einem Bereich abgewickelt, sondern übergreifend gedacht. Der Blick wird auf zusätzliche Leistungen gelegt, die dem Kunden einen echten Nutzen bringen.

»Cross-Selling ist dabei nicht nur ein Vertriebsansatz, sondern eine Philosophie: Durch Vernetzung, Wissenstransfer und Zusammenarbeit entstehen Lösungen, die einzelne Bereiche allein nicht bieten könnten. Dank unserer Branchen- und Dienstleistungsvielfalt profitieren wir geschäftsbereichsübergreifend«, fasst Maria Koczy die Vorzüge zusammen.

Das Ziel ist klar: Die L.I.T. Gruppe möchte nicht nur ein einfacher Dienstleister sein, sondern ein verlässlicher Partner mit Überblick über das große Ganze und dem richtigen Gespür für Details. Und wenn alle Zahnräder weiterhin so reibungslos ineinandergreifen, wird dieses Ziel schon bald zur gelebten Realität.



Dr. Melina Knoke,  
Nachhaltigkeitsmanagerin  
bei der L.I.T. AG

# WENN DER FUHRPARK LEISE WIRD UND DIE WERTE LAUT

Nachhaltigkeit braucht Haltung – und Menschen, die sie leben. Seit Herbst 2024 bringt Dr. Melina Knoke als Nachhaltigkeitsmanagerin bei L.I.T. frische Impulse und wissenschaftliches Know-how ins Unternehmen. Sie hat marine Umweltwissenschaften studiert und in Oldenburg promoviert. Ihr Ziel: ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung sinnvoll verbinden, vom E-Lkw bis zum ESG-Bericht. Ein Blick in eine Zukunft, die längst begonnen hat.

**E**ines ist klar: Nachhaltigkeit ist längst kein Trend mehr, sondern Voraussetzung – gesellschaftlich wie unternehmerisch. Auch für die L.I.T. Gruppe steht fest: Wer langfristig wirtschaftlich erfolgreich sein will, muss ökologisch und sozial verantwortungsvoll handeln. Das ist einerseits durch gesetzliche Vorgaben wie die Berichtspflicht ab 2027 getrieben, andererseits durch eine wachsende Überzeugung: Ohne nachhaltiges Denken gibt es keine zukunftsfähige Logistik.

## Wissen trifft Wirksamkeit

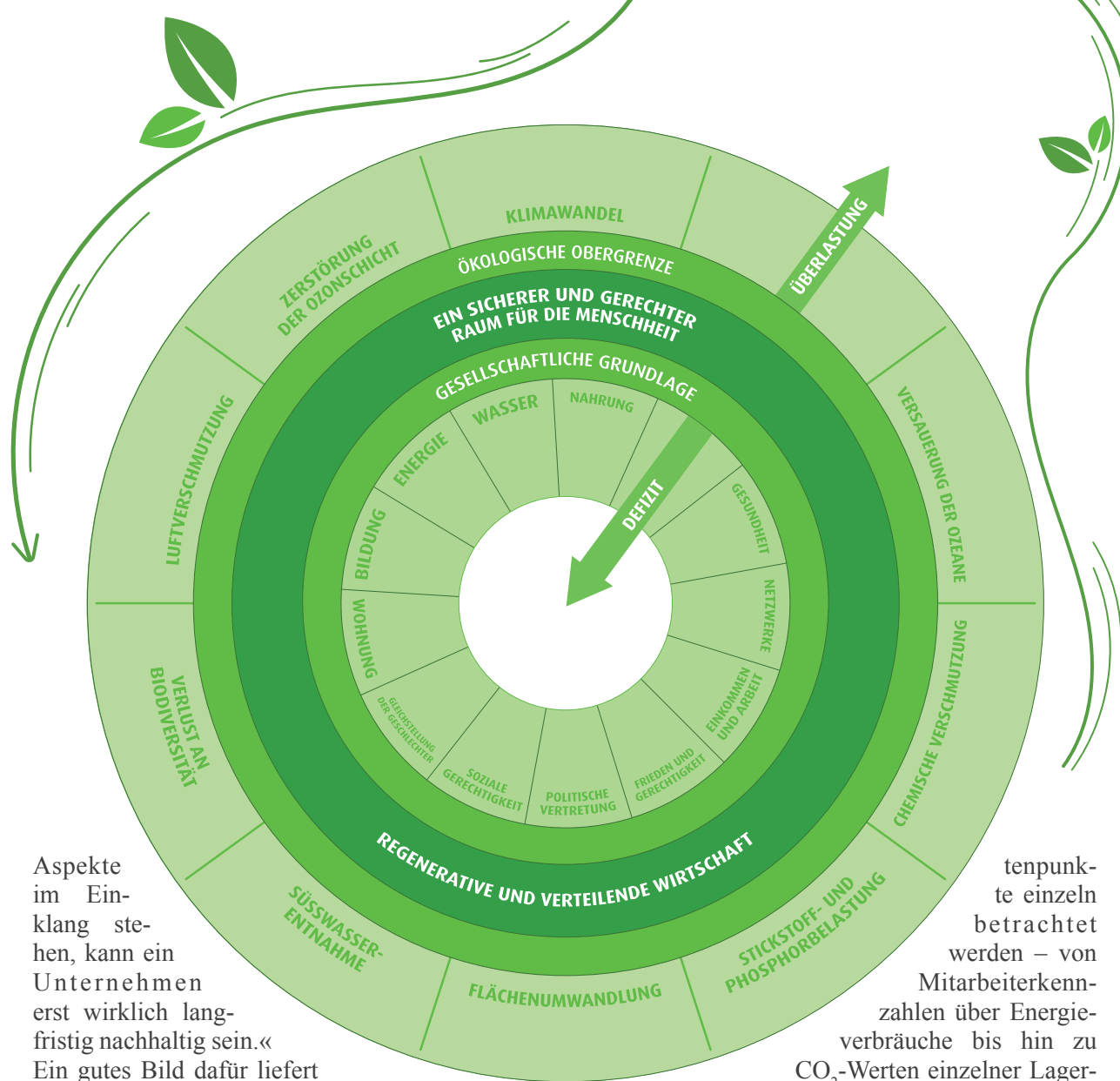
Melina Knoke weiß genau, wovon sie spricht. Sie kennt sich mit Normen, Audits, Zertifizierungen und Berichtspflichten aus und unterstützt unter dem Dach der Qualitätsmanagementbeauftragten Heike Lettow zentrale Prozesse auf dem Weg zu

mehr Nachhaltigkeit. Ihr Arbeitsalltag ist vielseitig: Er reicht von der Mitarbeit an Strategieprozessen über interne Abstimmungen bis hin zur gezielten Datenerhebung für den künftigen Nachhaltigkeitsbericht.

Ein wichtiges Instrument dafür: Der regelmäßige Austausch mit Kollegen aus allen Geschäftsbereichen, um herauszufinden, wo in der L.I.T. Gruppe bereits heute nachhaltige Ideen gelebt werden. Denn davon gibt es viele.

»Oft denken Menschen bei Nachhaltigkeit nur an Umweltschutz, was natürlich ein großer Teil ist«, sagt Knoke. »Aber nachhaltiges Handeln bedeutet auch, wirtschaftlich tragfähig und sozial gerecht zu agieren. In der Arbeitswelt spricht man dabei von ESG – also Environment (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (verantwortungsvolle Unternehmensführung). Nur wenn all diese





Aspekte im Einklang stehen, kann ein Unternehmen erst wirklich langfristig nachhaltig sein.« Ein gutes Bild dafür liefert das sogenannte Donut-Modell aus der Nachhaltigkeitsforschung. Es zeigt, dass wirtschaftliches Handeln innerhalb ökologischer Grenzen stattfinden muss, ohne dabei die gesellschaftliche Grundlage zu verletzen. Melina Knoke erklärt es so: »Man muss sich Nachhaltigkeit wie einen Donut vorstellen: In der Mitte klafft das Loch, wenn Menschen keinen Zugang zu Bildung, fairen Löhnen oder Gesundheitsversorgung haben. Außen bröseln es, wenn wir die Umwelt überlasten. Der süße Ring dazwischen? Da läuft alles rund – sozial, ökologisch und wirtschaftlich.«

### Bericht mit Weitblick

Ein großes Projekt, das für Melina Knoke demnächst ansteht, ist der Nachhaltigkeitsbericht. Zwar gilt die Pflicht erst ab 2027, doch die L.I.T. Gruppe startet schon jetzt mit einem ersten Report als Testlauf. Dazu müssen rund 1.200 verschiedene Da-

tenpunkte einzeln betrachtet werden – von Mitarbeiterkennzahlen über Energieverbräuche bis hin zu CO<sub>2</sub>-Werten einzelner Lagergebäude. Die eigentliche Herausforderung: herauszufinden, welche Informationen für L.I.T. tatsächlich wesentlich sind. Knoke lacht: »Das ist viel Arbeit aber auch die perfekte Gelegenheit, intern zu netzwerken und die L.I.T.-Welt besser kennenzulernen.«

### Energiegeladen und emissionsarm

Wie Nachhaltigkeit in der L.I.T. Gruppe konkret aussieht, zeigen zahlreiche Beispiele. Etwa der Einsatz von E-Lkw: In Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen rollen bei L.I.T. bereits elektrische Fahrzeuge durch das Netzwerk, etwa zwischen Brake und Bremen. »Unser eActros 300 fährt dort täglich vier Rundläufe im Zweischicht-Betrieb«, erklärt Claas Bunjes, Leitung Mobility & Digital Solutions bei der L.I.T. Cargo GmbH. Auch in Minden sind E-Lkw im Einsatz – im Pendelverkehr zwischen dem neuen Lager



Für Claas Bunjes, Leitung Mobility & Digital Solutions bei der L.I.T. Cargo GmbH, sind vollelektrische Lkw im Nahverkehr eine gute Alternative.



Mit dem Bau der neuen Halle im RegioPort setzt Lars Hölkemeier, Geschäftsführer der Hölkemeier Spedition GmbH, auf energieeffiziente und nachhaltige Gebäudeplanung.

der Tochterfirma Hölkemeier im RegioPort und einem Kunden, dessen Ware dort eingelagert wird. Das neue, ostwestfälische Lager selbst ist ein Vorzeigeprojekt: »Mehr als 40.500 Quadratmeter, unterteilt in neun Segmente – mit modernster Dämmung, Wärmepumpen, Fassadenbegrünung und einer 4,3-Megawatt-Photovoltaikanlage auf dem Dach«, berichtet Hölkemeier-Geschäftsführer Lars Hölkemeier.

### Kraftstoff aus Abfällen

Ein weiteres starkes Beispiel: Einige Lkw der Flotte fahren bereits mit HVO, einem synthetischen Diesel, der aus gebrauchten Speiseölen und Abfallstoffen gewonnen wird. Wie dieser Kraftstoff das Transportgeschehen der L.I.T. Gruppe im wahrsten Sinne des Wortes antreibt, lesen Sie im separaten Artikel über alternative Antriebe und innovative Technik auf Seite 40.



Dr. Melina Knoke, Nachhaltigkeitsmanagerin bei der L.I.T. AG, lebt Nachhaltigkeit in Ihrem Alltag – und mit der richtigen Umsetzung sieht sie vor allem Chancen für Unternehmen.

### Nachhaltigkeit ist auch eine Haltung

Aber Nachhaltigkeit endet nicht bei Technik und Transport. Auch soziale Verantwortung gehört dazu. Faire Bezahlung, Chancengleichheit und Mitarbeiterförderung sind gelebter Teil der Unternehmenskultur. Besonders am Herzen liegt Melina Knoke die Förderung von Frauen in einer traditionell männerdominierten Branche. »Das ist ein wichtiger Hebel für mehr Gerechtigkeit – aber auch für neue Perspektiven im Unternehmen.« Darüber hinaus gibt es viele kleine und große Maßnahmen, die bereits heute einen Unterschied machen: Jobrad-Leasing, Gesundheitsangebote im BGM oder gemeinsame Sportevents wie Firmenläufe stärken nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch den sozialen Zusammenhalt. Das alles sind Dinge, die Melina Knoke's tägliches Aufgabenrad in Bewegung halten. Nachhaltigkeit ist für Melina Knoke kein Projekt, sondern eine Verantwortung. Und sie ist überzeugt: »Bei L.I.T. sind wir auf einem guten Weg, weil viele Kollegen schon heute nachhaltig denken und handeln. Auch wenn sie es manchmal gar nicht wissen.«



Claas Bunjes, Dr. Melina Knoke und Ralf Biere (v.l.n.r.) arbeiten eng zusammen, um das Thema Nachhaltigkeit direkt in die Praxis umzusetzen.

# WIE NACHHALTIGKEIT WIRKLICH FÄHRT

Im Unternehmensalltag werden oft die großen Linien diskutiert: Technologien, Marktanforderungen, gesetzliche Vorgaben. Aber wie sieht das Thema Nachhaltigkeit ganz konkret aus? In den Köpfen, auf der Straße und in unseren eigenen Entscheidungen? Wir haben mit drei Kollegen gesprochen, die auf ganz unterschiedliche Weise in dieses Thema involviert sind: Dr. Melina Knoke, Nachhaltigkeits- und Umweltmanagement, Claas Bunjes, Leitung Mobility & Digital Solutions, und Ralf Biere, Projektmanagement Automotive. Ein Gespräch über Verantwortung, Praxis und darüber, was noch kommen muss.

**M**elina, was bedeutet Nachhaltigkeit für dich persönlich und warum ist es ein so zentrales Thema für uns als Logistikdienstleister?

**MELINA KNOKE** Für mich bedeutet Nachhaltigkeit, Verantwortung zu übernehmen. Das gilt gegenüber unserer Umwelt, unseren Kunden und auch gegenüber den nächsten Generationen. In der Logistik ist der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck erheblich. Genau deshalb sind wir in einer besonderen Verantwortung, hier aktiv zu werden. Es geht nicht nur darum, einzelne Maßnahmen umzusetzen. Wir müssen systematisch hinterfragen, wie wir unsere Dienstleistungen nachhaltiger gestalten können. Und zwar wirtschaftlich, sozial und ökologisch.

**Claas, du bist für die Technik verantwortlich. Welche Rolle spielen bei dir im Alltag nachhaltige Antriebstechnologien?**

**CLAAS BUNJES** Nachhaltigkeit ist für uns kein Schlagwort mehr. Es ist unsere tägliche Heraus-

forderung. Und oft auch eine ziemliche Gratwanderung. In den letzten zwei Jahrzehnten hat es viele technologische Ansätze und Neuheiten gegeben, die sich zum Teil im täglichen Einsatz nicht bewährt haben oder von der Politik einkassiert wurden. Darunter waren z. B. LPG (Flüssiggas), LNG (verflüssigtes Erdgas), HVO (hydriertes Pflanzenöl) sowie Elektroantriebe und Wasserstoff. Manche Ansätze erwiesen sich retrospektiv als ausbaufähig. Daraus haben wir gelernt, man muss nicht immer der »First Mover« sein, sondern durch aktive Marktbeobachtung den richtigen Zeitpunkt abpassen, um den Wandel des Transportsektors mit voranzutreiben und zu gestalten.

**Welche Rückschläge gab es?**

**BUNJES** Ich erinnere mich an eine Nacht, in der eine ganze Just-in-time-Linie aufgrund verstopfter Rapsölfilter ausgefallen ist. Da mussten wir natürlich mit Hochdruck an einer Lösung arbeiten. Deshalb müssen wir Technik und Einsatz immer im Zusammenhang bewerten.

**Ralf, du bist operativ nah dran am Geschehen. Wie nimmst du das Thema Nachhaltigkeit in der Kundenpraxis wahr?**

**RALF BIERE** Unsere Kunden sind heute viel weiter als noch vor fünf Jahren. Gerade in Branchen wie der Getränke- oder Autoindustrie ist Nachhaltigkeit längst Pflichtprogramm. Viele berichten regelmäßig, führen Audits durch oder wollen wissen, wie ihre Transporte konkret CO<sub>2</sub> einsparen können. Das verändert auch unsere Arbeit. Es reicht nicht mehr zu sagen, dass wir grün fahren. Man will Zahlen, Zertifikate und echte Nachweise. Und das ist auch gut so.

**Gibt es aus deiner Sicht auch Beispiele, wie Nachhaltigkeit im operativen Alltag funktioniert?**

**BIERE** Klar. Wenn wir heute Touren planen, überlegen wir genauer, welche Fahrzeuge wir einsetzen. Können wir zum Beispiel auf vollelektrische Fahrzeuge umstellen?



Ist auf der Route geeignete Ladeinfrastruktur? Kann man an Lade- und Entladestellen chargen, um die Be- und Entladezeit zu nutzen? Diese Fragen fließen direkt in unsere Planung ein. Außerdem haben wir festgestellt, dass unser Fahrpersonal Interesse an innovativer Technik zeigt, wenn wir es in die Einsatzplanung einbeziehen. Motiviertes Fahrpersonal ist heutzutage ein wichtiger Faktor in der Produktion unserer Dienstleistungen.

**Ihr habt eben die verschiedenen Kraftstoffe erwähnt. HVO beispielsweise wird aus Abfällen hergestellt. Wie steht ihr dazu?**

**BUNJES** HVO 100 ist aus technischer Sicht eine gute und schnelle Übergangslösung. Der Kraftstoff kann eins zu eins wie Diesel genutzt werden, ohne Umrüstung der Fahrzeuge. Allerdings gibt es Stolpersteine: Entscheidend ist, dass das HVO nachhaltig zertifiziert ist. Das bedeutet, er darf z. B. nicht aus Palmöl stammen, sondern muss wirklich aus Abfall- und Reststoffen, z. B. aus der Lebensmittelindustrie, hergestellt werden. Diese Zertifizierungen müssen lückenlos nachvollziehbar sein.

**KNOKE** HVO ist in Deutschland erst seit 2024 als Reinkraftstoff zugelassen. Das heißt, der gesamte Prozess, vom Bezug zertifizierter Mengen bis zum praktischen Einsatz, befindet sich noch im Aufbau. Auch wir mussten zunächst lernen, wie man lückenlos nachweisbare, wirklich nachhaltige Mengen beschafft und einsetzt. Genau deshalb arbeiten wir



Aus technischer Sicht gibt es bereits gute nachhaltige Alternativen zum Lkw-Diesel. Jedoch ist jede Option auch mit Vorsicht zu betrachten.

gerade daran, unseren Kunden systematisch auch das sogenannte Book-and-Claim-Verfahren anzubieten. Dabei wird HVO in unserem eigenen Fuhrpark eingesetzt, aber nicht zwingend auf derselben Strecke, auf der wir für den Kunden transportieren. Dennoch kann die eingesparte CO<sub>2</sub>-Menge bilanziell dem Kunden zugeordnet werden. Auch wenn es vor Ort keine HVO-Tankstelle gibt. Somit können wir gemeinsam mit unseren Kunden den Transportsektor dekarbonisieren.

**Und die E-Lkw? Wo stehen wir da heute?**

**BIERE** Wir haben aktuell mehrere Projekte im Blick. Im Einsatz haben wir eine anspruchsvolle Just-in-Sequence-Belieferung in Bremen zum Teil auf batteriebetriebene Fahrzeuge umgestellt. Dabei müssen Stoßfänger innerhalb weniger Stunden zur Produktionsstelle gebracht werden. Das ist nicht nur logistisch komplex. Es ist auch technisch äußerst herausfordernd. Denn wir fahren hier mit einer vollelektrischen Lowliner-Sattelzugmaschine, die im Rahmen eines Pilotprojekts zunächst optimiert werden musste. Nach dem erfolgreichen Testlauf im Sommer 2024 ist der E-Lkw seit Februar 2025 täglich auf der Strecke Brake und Bremen unterwegs. Trotz erhöhter Verbräuche im Winter funktioniert der Einsatz stabil mit vier Rundläufen pro Tag. Das zeigt, dass es geht, wenn man es richtig plant.

**Wie sehen das die Fahrer?**

**BUNJES** Überraschend positiv. Die beiden Stammfahrer (zwei alteingesessene Dieselfahrer) vom ersten E-Lkw wollten schon nach kurzer Zeit gar nicht mehr zurück zum Diesel. Das leise Fahren und die direkte Beschleunigung kommen gut an. Natürlich ist es mehr Aufwand mit dem Auf- und Absatteln an der Ladesäule. Aber der Komfort und das Fahrgefühl überzeugen. Außerdem merken die Fahrer, dass wir als Unternehmen mitziehen. Das motiviert zusätzlich.

**Wie wichtig ist hier auch die Ladeinfrastruktur für euren Fortschritt?**

**BUNJES** Extrem wichtig. Ohne Infrastruktur kein Fortschritt. An unserem Hauptsitz in Brake haben wir das Glück, dass eine Ladestation in der Nähe ist. Für unsere eigenen Ladepunkte arbeiten wir jedoch mit Hochdruck an Lösungen – denn nur so können wir E-Lkw dauerhaft und zuverlässig einsetzen. Die Ladeinfrastruktur ist für uns nicht nur ein technisches Thema, sondern ein zentraler Baustein für die gesamte Mobilitätsstrategie.



Die Kombination aus sorgfältiger Planung und operativer Nähe sorgen dafür, dass L.I.T. für die zukünftigen Herausforderungen gut aufgestellt ist.

**Wie passt das Ganze in die Unternehmensstrategie der L.I.T. Gruppe?**

**KNOKE** Nachhaltigkeit ist inzwischen Teil unserer langfristigen Ausrichtung. Dazu gehören Investitionen in neue Technologien und Infrastruktur, die für Unternehmen eine große Herausforderung darstellen, finanziell wie organisatorisch, beispielsweise wenn man an mehreren Standorten Ladeinfrastruktur benötigt. Wir denken inzwischen in Transportnetzen: von CO<sub>2</sub>-neutralen Hallen mit PV-Anlagen und Ladeinfrastruktur an Standorten wie Minden bis hin zu durchdachten Intermodalverkehren, die Straße, Schiene und Schiff intelligent kombinieren. Und wir legen Wert darauf, dass alles messbar und nachvollziehbar bleibt.

**Wie realistisch ist es, dass der Abschied vom Diesel bis 2035 erreicht wird?**

**BUNJES** Die aktuellen Diskussionen in der Politik zeigen, wie dynamisch die Branche aktuell ist. Technisch sind wir aber noch nicht so weit, dass eine Antriebsart zu bevorzugen ist. Wir brauchen Technologieoffenheit und wir müssen ehrlich sein: Ohne Förderung, in Form von z. B. Mautbefreiung, ist der Umstieg für viele Unternehmen wirtschaftlich eine große Herausforderung. Die richtige Lösung wird aus einem Mix bestehen. Dazu gehören Batterie, Wasserstoff, HVO und vielleicht auch Diesel. Gleichzeitig beobachten wir die Entwick-

lungen am Markt und bei der Regulierung sehr genau. Unser Ziel bleibt, Schritt für Schritt Emissionen zu reduzieren und dabei flexibel zu bleiben.

**Und wo seht ihr unser Unternehmen in zehn oder fünfzehn Jahren?**

**KNOKE** In zehn Jahren werden wir unser Ziel vielleicht noch nicht erreicht haben, aber einen ganzen Schritt weiter sein. Wir arbeiten darauf hin, dass unser Unternehmen CO<sub>2</sub>-neutral wirtschaftet. Unabhängig von politischen Debatten befindet sich unsere Branche im Wandel. Nachhaltigkeit ist fester Bestandteil unserer Strategie, aus Verantwortung und als Wettbewerbsvorteil. Die Nachfrage steigt und wir legen heute die Grundlagen dafür.

**BIERE** Ich sehe unseren Vorteil in der operativen Nähe. Wir wissen, was draußen auf der Straße gebraucht wird. Und wir haben die Leute, die den Wandel mittragen. Wenn wir diesen Spirit erhalten, sind wir auch in fünfzehn Jahren stark unterwegs. Mit ganz unterschiedlichen Lösungen für ganz unterschiedliche Anforderungen.

**BUNJES** Ich sehe uns gut aufgestellt. Wir haben früh angefangen, viel ausprobiert und auch aus Rückschlägen gelernt. Wenn wir diesen Kurs halten, werden wir auch 2035 ein verlässlicher, moderner und nachhaltiger Logistikpartner sein. Für unsere Kunden und auch für unsere Mitarbeiter.



# ZWISCHEN SNACKS UND SMARTER VERNETZUNG

Inmitten vollautomatisierter Hochregallager, autonom fahrender Stapler und feinfühliger gesteueter Kühltransporte bewegt sich in Minden täglich ein logistisches Uhrwerk, das auf die Minute tickt. Hier, im Herzen Ostwestfalens, zeigt die L.I.T. Gruppe mit ihrer Tochtergesellschaft Hölkemeier Spedition GmbH und den darunter angegliederten Firmen ESM Ertl Systemlogistik Minden GmbH & Co. KG und der Karl Möller Internationalen Speditionen GmbH & Co. KG wie moderne Konsumgüterlogistik funktioniert – vernetzt, vorausschauend und voller Verantwortung für Mensch und Material.

Seit Januar 2024 ist ESM Teil der Hölkemeier-Familie und damit eingebettet in das starke Netzwerk der L.I.T. Gruppe. Mit dem Standort Minden hat sich ESM auf die Logistik besonders sensibler Konsumgüter spezialisiert. Ob Tiernahrung, Schokolade, Kaugummi oder Lebensmittel: Die Anforderungen an Lagerung und Transport sind hoch – Qualitätsvorgaben der Hersteller müssen exakt eingehalten werden.

»Unser Standort ist auf diese Vielfalt vorbereitet«, sagt Andreas Voigt, Geschäftsführer der ESM Ertl Systemlogistik Minden GmbH & Co. KG. »Mit unseren automatisierten Prozessen und modernsten Lagertechnologien sind wir in der Lage, auch kurzfristig auf saisonale Peaks zu reagieren und unterschiedliche Warengruppen präzise zu handeln.«

In den weitläufigen Hallen lagern derzeit mehr als 46.000 Paletten Tier- und Genusswaren aus einem internationalen Markenportfolio, 19.000 saisonal geprägter Süßwaren und etwa 27.000 Paletten Tiernahrung eines Herstellers, dessen Werk logistisch vorteilhaft direkt gegenüberliegt. Täglich werden mehrere Tausend Paletten dieser Artikel ein- und ausgelagert, maßgeschneidert auf die Anforderungen der jeweiligen Warengruppen.

## Technologie trifft auf Präzision

Das ESM-Lager ist ein Paradebeispiel für moderne Intralogistik: automatisiertes Hochregallager, autonomes Schmalganglager, Drive-in-Sattelitenlager und Fördertechnik, unterstützt durch geschulte Fachkräfte. Trotz Automatisierung bleibt der Mensch im Zentrum: Verantwortung und Know-how sind beim Umgang mit sensiblen Konsumgütern gefragt. Mehr als 130 Mitarbeitende arbeiten täglich in der ca. 41.500 Quadratmeter großen Halle, die bereits zweimal erweitert wurde. Besonders eindrucksvoll: Die direkte Anbindung an den benachbarten Tiernahrungshersteller über eine vollautomatisierte Brücke. »Diese Verbindung erlaubt uns eine Just-in-time-Entsorgung der Produktion, die ihresgleichen sucht«, so Voigt. Die fertige Ware gelangt so ohne Zwischenstopp zur Lagerung. Ein Musterbeispiel effizienter und nachhaltiger Standortlogistik.

## Wenn's kalt werden muss

Für temperaturempfindliche Transporte ist die Karl Möller Internationale Speditionen GmbH & Co. KG mit rund 50 Lkw im Einsatz, regelmäßig



Die Nutzung der gruppenweiten Ressourcen ist für Lars Hölkemeier, Geschäftsführer der Hölkemeier Spedition GmbH, bereits gelebte Praxis.

auch für ESM. Deren Fahrzeuge sind auf hochspezialisierte Kühltransporte ausgelegt: Doppelstock-Systeme ermöglichen 33 bis 66 Paletten pro Fahrt, die Temperatur lässt sich von -40 °C bis +40 °C flexibel regeln.

»Gerade bei stark riechenden oder geschmacks-sensiblen Produkten gelten strikte Regeln«, erklärt Jonas Wulf, Geschäftsführer der Karl Möller Spedition. »Es dürfen keine weiteren Güter aus dem Lebensmittelbereich geladen werden, wenn bestimmte Produkte an Bord sind.« Rund 20 Abholungen täglich erledigt Möller im Auftrag von ESM – derzeit schwerpunktmäßig ins Ruhrgebiet, mittelfristig auch deutschlandweit in den Lebensmittel Einzelhandel.

## Mehr als Lager und Lkw

Die Konsumgüterlogistik der L.I.T. Gruppe wurde durch die Übernahmen von ESM Systemlogistik und Möller Spedition um zwei starke Partner bereichert. Als Muttergesellschaft war die L.I.T. Gruppe sowie Hölkemeier aber auch im Vorfeld nicht auf unbekanntem Terrain unterwegs. So



betreibt Hölkemeier ein Zolllager im Mindener Industriehafen, in dem neben dem Kaffee einer renommierten Hamburger Rösterei auch Non-Food-Konsumgüter desselben Unternehmens eingelagert, konfektioniert und transportiert werden. Bei Transportdienstleistungen wird Hölkemeier zudem durch die L.I.T. Speditions GmbH unterstützt, was zeigt, wie vernetzt die Firmen durchweg miteinander sind.

Darüber hinaus bieten Hölkemeier und ESM Systemlogistik verschiedene Value Added Services, darunter den Displaybau für Aktionsware, beispielsweise für große Süßwaren- und Tiernahrungsmarken.

»Unser Anspruch ist es, die gesamte Logistikkette mit temperaturgeführten Transporten, unterschiedlichen Lagersystemen und Voraussetzungen und darüber hinaus Zusatzleistungen wie das Zollhandling oder den Displaybau für den Point of Sale ganzheitlich anzubieten. Das können wir am Standort Minden nun sehr gut abbilden«, sagt Lars Hölkemeier, Geschäftsführer der Hölkemeier Spedition.

### RegioPort: Logistik der Zukunft

Weil das ESM-Lager in Minden an seine Kapazitätsgrenzen gestoßen ist, wurde im Juli ein Teil der FMCG-Waren in den neu eröffneten RegioPort

ausgelagert, der im 3. Quartal 2025 in Betrieb genommen wurde. In Ostwestfalens größter selbstklimatisierender Logistikhalle, die von Hölkemeier errichtet wurde, übernimmt ESM die Rolle des Hauptmieters.

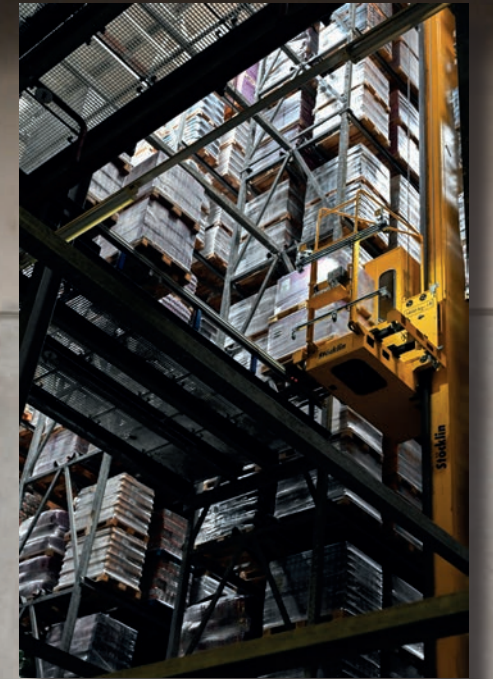
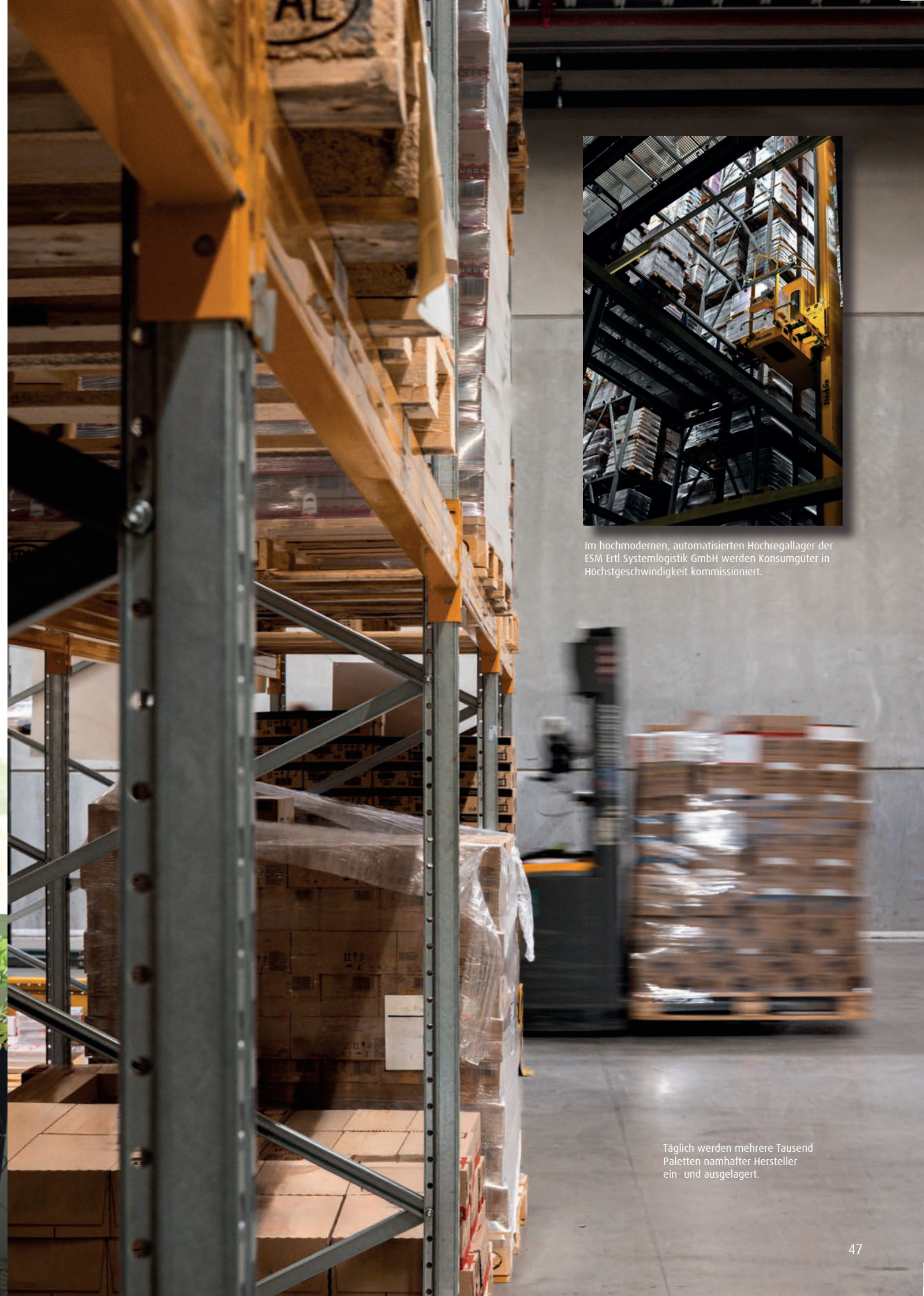
»Wir lagern dort unter anderem Snacks, Kaugummi und Erdnüsse – Letztere werden sogar zukünftig direkt per Schiff über den Mittellandkanal angeliefert«, sagt Lars Hölkemeier und nennt dabei auch die Vorteile der Intermodalität des Standorts, der die Anbindung via Mittellandkanal und Bahnschiene neben dem klassischen Lkw-Verkehr ermöglicht. Insgesamt umfasst die klimatisierte Fläche hier ca. 22.000 Quadratmeter. Die restlichen 18.000 Quadratmeter nutzt die Hölkemeier Spedition für die Lagerung der Produkte eines weltweit führenden Sanitärherstellers.

Zwischen klimatisierten Lagerhallen, vollautomatischen Brücken und individuell temperierten Lkw zeigt sich bei ESM Systemlogistik und Hölkemeier: Konsumgüterlogistik ist längst kein einfaches Geschäft mit Paletten und Palettenplätzen mehr, sondern ein präzises Zusammenspiel von Technik, Mensch und Strategie.

Was in Minden täglich passiert, ist ein Blick in die Zukunft der Supply Chain bei L.I.T.: vernetzt, skalierbar, verantwortungsvoll – und bereit für das nächste Level.

Für Jonas Wulf, Geschäftsführer der Karl Möller Internationale Speditions-GmbH & Co. KG, stehen die Kundenanforderungen an erster Stelle.

Andreas Voigt, Geschäftsführer der ESM Ertl Systemlogistik GmbH, setzt auf Technologie und Zusammenarbeit.



Im hochmodernen, automatisierten Hochregallager der ESM Ertl Systemlogistik GmbH werden Konsumgüter in Höchstgeschwindigkeit kommissioniert.

Täglich werden mehrere Tausend Paletten namhafter Hersteller ein- und ausgelagert.



Dirk Schröder,  
Geschäftsführer der  
Westfalia intralog GmbH

# AUSGEZEICHNET UND GEERDET!

Es gibt Momente, die bleiben. Als die Westfalia intralog GmbH von der L.I.T. Spedition im Jahr 2024 zur »Abteilung des Jahres« ausgezeichnet wurde, war das einer dieser Momente. »Natürlich bedeutet einem diese Auszeichnung sehr viel«, sagt Geschäftsführer Dirk Schröder. »Vor allem ist sie eine Wertschätzung unserer Mitarbeiter. Denn sie sind der Grund für diesen Erfolg.« Ein Geschäftsjahr, das zeigte: Mit Teamgeist und klarer Ausrichtung lässt sich viel bewegen – auch in bewegten Zeiten.

**W**estfalia intralog bietet durchdachte Logistiklösungen mit Weitblick. Die Jumbo-Wechselbrücken mit Hubdach, beidseitiger Beladung, sicherer Transportsicherung, sowie auch die Möglichkeit sie als mobile Lager einzusetzen, stehen für maximale Flexibilität und Effizienz. Das Geschäftsjahr 2025 birgt Herausforderungen und Handlungsbedarf: »Manche Geschäftsbereiche sind eingebrochen und damit einhergehend auch Volumenrückgänge zu verzeichnen«, berichtet Schröder. Besonders im Automotive-Sektor werden Kapazitäten aktuell nicht benötigt. »Da macht man sich schon Gedanken, aber wir suchen gemeinsam nach Lösungen.« Vertriebsleiter und Prokurist Lars Weisbrich ergänzt: »Wir warten nicht ab, sondern handeln.« Im Fokus: Fahrzeugkosten, Disposition und Tarifanpassungen. Auch schmerzhaft Entscheidungen wie das Beenden unrentabler Kundenverhältnisse werden nicht ausgeschlossen. Es gehe darum, handlungsfähig zu bleiben.

## Bodenständig, ehrlich, direkt

Trotz Erfolgen gibt man sich ostwestfälisch zurückhaltend. »So sind wir eben. Bodenständig und familiär«, sagt Schröder. Dabei profitiert Westfalia vor allem vom Netzwerk der L.I.T. Gruppe, der das Herforder Unternehmen seit 2021 angehört. Gemeinsame Aufträge, geteilte Ressourcen und ein neues CRM-System machen es möglich, gezielter auf Anfragen zu reagieren (siehe S. 32). Was Westfalia besonders macht? Der Fokus liegt stark auf Jumbo-Wechselbrücken-Logistik, wie etwa im Bereich Recyclebarer Textilien oder Industrieverpackungen. »Das schafft Vertrauen, gerade bei Kunden aus der Verpackungsindustrie, die aktuell verstärkt anfragen«, so Weisbrich. »Wir versprechen nichts, was wir nicht halten können. Das klingt simpel, ist aber unser Erfolgsschlüssel«, ergänzt Schröder.

## Mitarbeiter im Fokus

Hinter allem, was Westfalia anpackt, stehen über 95 engagierte Mitarbeitende. »Dass wir ein starker Verbund sind, merkt man jeden Tag«, sagt Lars Weisbrich. Und so kommt es nicht von ungefähr, dass einige Kollegen für ihre Leistungen besonders gewürdigt werden. So konnte sich der im April 2023 zu Westfalia gestoßene Marcus Richardt erfolgreich als Speditionsleiter etablieren, der Weisbrich und Schröder einiges an Last aus dem operativen Tagesgeschäft von den Schultern nimmt und ein »wirklich positiver Zukauf war«, wie Schröder und Weisbrich berichten. Dass mit Marie Nacke (Ladungseinkauf), Silke Brink-



1. Reihe: Aileen Bär, Alexandra Bernhardt, Andre Stranghöner, Andrea Vecchiato, Annika Brunne, Anika Rohrbach, Ann-Kathrin Baxmeier  
2. Reihe: Barbara Rothlauf, Birgit Schröder, Birte Grauerholz, Cedric Poulet, Charlotte Bröhlhorst, Damien Devillers, Daniel Pierson  
3. Reihe: Daniel Bültemeier, David Vcasny, Didier Gobeaux, Dirk Schröder, Eric Beye, Florian Kellermann, Gleb Tarasenko  
4. Reihe: Harilanto Ratsimbazafy, Jan Wrede, Jennifer Pühse, Jens Beddies, Jens Westerholt, Jonas Danielmeier, Jörg Eberhardt  
5. Reihe: José Rufin, Jolien Wosach, Lars Weisbrich, Leon Müller, Lucas Heuer, Marcus Richardt, Martin Dirmeier  
6. Reihe: Martin Friedrich, Marin Karkoschka, Merve Kaya, Michael Klekamp, Olga Schilling, Pascal Berger, Patrick Menke  
7. Reihe: Paul Götsch, Percy Allen, Rene Schaal, Ronald Pohlmann, Rudy Depris, Sabine Sander, Sabine Sixt  
8. Reihe: Sandra Wächter, Silke Brinkmeyer, Simon Brezia, Sven Leinfels, Aurelien Blondelle, Thomas Bitter, Thomas Schumacher  
9. Reihe: Thorsten Zwilling, Timo Rechenberger

meyer (Fahrzeugdisposition), Daniel Bültemeier (Versand/Abfertigung) und Olga Schilling (Verwaltung) vier langjährige Kräfte zu Teamleitern ernannt wurden, die allesamt das Management unterstützen und für mehr Struktur im operativen Ablauf sorgen, freut die beiden mit Blick auf die jahre- und jahrzehntelange Unternehmenstreue besonders.

Die Auszeichnung zur »Abteilung des Jahres« war ein sichtbares Zeichen. Sie steht für gelebte Werte, für klare Entscheidungen in schwierigen Zeiten und für das Miteinander im Alltag. Was Westfalia besonders macht, ist nicht etwa der Fuhrpark oder die Strategie. Es ist die Haltung dahinter. Bodenständig, ehrlich und kundennah. Das war 2024 die Basis des Erfolgs. Und es wird in Zukunft die Grundlage dafür sein, Herausforderungen zu begegnen: gemeinsam, flexibel und mit klarem Kurs.



# NEUE SYNERGIEN IM FULFILLMENT

Wenn zwei starke Partner zusammenkommen, entstehen nicht nur neue Ideen, sondern ganz konkrete Vorteile. Für Unternehmen und Kunden gleichermaßen. Genau das passiert jetzt bei der L.I.T. Gruppe: Mit der Übernahme der dataform dialog-services GmbH aus Nürnberg zum 01.08.2025 rückt ein echtes Schwergewicht im Bereich Fulfillment und Dialogmarketing unter das Dach der L.I.T.-Familie und erweitert damit die Dienstleistungsvielfalt.





Hochmoderne Technik und ein eingespieltes Team sorgen täglich für reibungsloses Fulfillment – für zufriedene Kunden und Partner.



L.I.T.ERATUR EDITION #9

Von Lager bis Dialogmarketing: Auf 45.000 Quadratmetern und mit purer Leidenschaft bietet dataform E-Commerce-Lösungen aus einer Hand.

**S**tellen Sie sich vor: 230 Mitarbeitende, ein Logistikstandort mit modernster Infrastruktur und Prozesse, die so automatisiert sind, dass selbst in schwierigen Zeiten neue Kunden gewonnen werden konnten. Das ist dataform – und damit eine perfekte Ergänzung zu den bestehenden L.I.T.-Leistungen. Doch was bedeutet das konkret für Sie als Kunden und Partner?

Claas Durach, seit der Übernahme Geschäftsführer der neuen dataform dialog solutions GmbH, betont die strategische Bedeutung der Übernahme: »Mit dataform gewinnen wir ein Unternehmen mit hoher fachlicher Spezialisierung und einem technisch ausgereiften Setup. Gerade auch während der vorläufigen Insolvenzphase konnten neue Kunden und Aufträge gewonnen werden – das zeigt, wie stark die Marktstellung und Leistungsfähigkeit von dataform sind.«

### Eine echte Win-Win-Situation

Die Zusammenarbeit zwischen L.I.T. und dataform zahlt sich bereits jetzt aus. Ein Beispiel aus der Praxis: Für einen neuen Spielwarenkunden wurde ein Umzug in das Lager von dataform organisiert. Hierfür standen zwei L.I.T.-Trailer bereit, die drei Wochen lang den Transport sicherstellten. Dieses Zusammenspiel zeigt, wie beide Unterneh-

men ihre Ressourcen optimal bündeln können. Umgekehrt profitieren auch andere Geschäftsbereiche von dataforms Netzwerk: So hat die L.I.T. Air & Sea GmbH, spezialisiert auf See- und Luftfracht, den Transport der ersten zwei Container aus China für den Kunden mybag factory übernommen – ein klares Zeichen für die Synergien, die durch die Übernahme entstehen.

Klaus Vollmer, ebenfalls Mitglied der Geschäftsleitung der dataform dialog solutions GmbH, blickt zuversichtlich in die Zukunft:

»Unser Standort, unsere Systeme und die Erfahrung unseres Teams sind eine perfekte Ergänzung zu den bestehenden Strukturen der L.I.T. Gruppe. Gemeinsam werden wir neue Dienstleistungen auf den Weg bringen und unsere Marktposition in Süddeutschland weiter stärken.«

### Neue Chancen im E-Commerce

Die Übernahme von dataform ist für die L.I.T. Gruppe der Startschuss für den gezielten Ausbau ihrer E-Commerce-Aktivitäten. Mit der erfolgten Gründung der L.I.T. eCommerce Solutions GmbH werden weitere Mehrwerte für Kunden im digitalen Handel geschaffen. Ein besonders anschauliches Beispiel für das Zusammenspiel von E-Commerce-Fulfillment und Dialogmarketing liefert die erfolgreiche Kampagne rund um das

neue Jubiläumstrikot der Fußballmannschaft des 1. FC Nürnberg: dataform übernahm nicht nur die Lagerung und Kommissionierung der rund 22.000 Bestellungen, sondern auch den personalisierten Versand – inklusive passender Rabattcodes und individuell gestalteter Flyer im Paket. So wurde die Fanbindung gleich mit ausgeliefert.

Genau solche integrierten Leistungen können künftig auch den Kunden der L.I.T. Gruppe angeboten werden. Durch die enge Verzahnung von Logistik und Dialogmarketing entstehen neue Möglichkeiten für Kontraktlogistikkunden, ihre Zielgruppen nicht nur effizient, sondern auch emotional wirksam zu erreichen. Dabei liefert die Unternehmensgruppe alles aus einer Hand.

Claas Durach fasst zusammen: »Durch die Erweiterung unseres Produkt-Portfolios und die Integration von dataform bauen wir unsere Stärken im E-Commerce-Bereich aus und schaffen neue Perspektiven für Kundenbindung und Neukundengewinnung. Das ist eine echte Win-Win-Situation für alle Beteiligten.«

Mit dem Standort Nürnberg wurde zudem ein wichtiger Knotenpunkt im Logistiknetz Süddeutschlands erschlossen. Dadurch stärkt die L.I.T. Gruppe ihre Präsenz in der Region und schafft die besten Voraussetzungen für weiteres, nachhaltiges Wachstum.



Klaus Vollmer, Mitglied der Geschäftsleitung bei dataform dialog solutions GmbH



Claas Durach, Geschäftsführer der L.I.T. eCommerce Solutions GmbH



REWOTEC

## QUALITÄT IN BEWEGUNG

Wer die Hallen im Emdener Industriegebiet betritt, spürt sofort: Hier wird nicht nur geprüft, hier wird gestaltet. Stapler fahren vorbei, Mitarbeiter begutachten Bauteile, es laufen Messgeräte. Inmitten des Betriebs steht Frank Deiters, Gründer und Geschäftsführer der REWOTEC Engineering GmbH. Seit 2024 gehört sein Unternehmen zur L.I.T. Gruppe. Mit dem Zusammenschluss entsteht ein Leistungsverbund, der Transport, Lagerung und Qualitätssicherung eng miteinander verzahnt.

Mit höchster Präzision, Verantwortungsbewusstsein und dem nötigen Sinn für Details sorgt die REWOTEC Engineering GmbH für einwandfreie Produkte und reibungslose Prozesse.



**W**ir verstehen Qualität nicht als Endkontrolle, sondern als durchgängigen Prozess«, sagt Frank Deiters. »Wenn wir Teile sortieren, Daten auswerten oder

Prozesse anpassen, geht es nie nur darum, Fehler zu finden. Es geht darum, Strukturen zu schaffen, die die Qualität dauerhaft sichern.«

REWOTEC Engineering GmbH ist mit Standorten in Deutschland und Europa präsent, von Emden über Wolfsburg bis nach Tschechien. Die Nähe zu den Werken ist Teil des Konzepts. »Unsere Kunden wollen Antworten innerhalb von Stunden, nicht erst nach Tagen. Deshalb haben wir dezentrale Strukturen aufgebaut und qualifiziertes Personal direkt vor Ort«, erklärt Deiters.

Das Leistungsspektrum reicht von Sortier- und Nacharbeiten über Resident Engineering bis zu Prozessoptimierung und Anlaufmanagement. Eine Besonderheit ist das selbst entwickelte Qualitätsmanagementsystem (QMS) »QUEST«, mit dem alle zu einer ordnungsgemäßen Auftragsabwicklung gehörenden Daten, von den Qualitätsdaten, Arbeitszeiten, Personalverwaltung bis zu grafischen Auswertungen, erfasst und Trends sichtbar gemacht werden. »Nur wer seine Qualität messen kann, kann sie auch steuern. QUEST liefert uns genau die Informationen, die wir brauchen, um präzise und schnell reagieren zu können.«

Die Teams sind nach internationalen Normen geschult und zertifiziert. Methoden wie APQP, PPAP, 8D und FMEA gehören zum Alltag. Frank Deiters legt Wert darauf, dass Standards nicht formal erfüllt, sondern praktisch gelebt werden. »Unsere Mitarbeiter müssen nicht nur wissen, was in einem Standard steht, sondern verstehen, warum es wichtig ist. Erst dann entsteht ein echter Mehrwert.«

Auch in den administrativen Prozessen setzen die Emden Experten auf Effizienz. KI-Systeme unterstützen bei Reporting, Einsatzplanung und Kommunikation. Für Frank Deiters ist das kein Selbstzweck: »Digitalisierung bedeutet für uns nicht, Menschen zu ersetzen. Sie hilft uns, schneller die relevanten Informationen zu finden. Damit gewinnen wir Zeit für das Wesentliche: Die Arbeit an der Qualität.« Auffällig ist, wie eng Führung und Belegschaft zusammenarbeiten. Schulungen, Workshops und Feedbackrunden sind fester Bestandteil des Arbeitsalltags. »Wir setzen auf kontinuierliche Entwicklung, nicht auf einmalige Schulungen. Wer Verantwortung übernehmen soll, braucht Wissen, aber auch die Freiheit, eigene Ideen einzubringen«, sagt Deiters.



Frank Deiters, Geschäftsführer der REWOTEC Engineering GmbH

### Mehrwert für die L.I.T. Gruppe

Mit der Integration in die L.I.T. Gruppe ergeben sich neue Synergien. Die Gruppe ist nicht nur in Transport und Spedition stark, sondern auch in Value Added Services, die direkt an den Produktionsprozessen der Kunden ansetzen. Dazu gehören Montage- und Fertigungsarbeiten, die besonders hohe Anforderungen an Präzision und Zuverlässigkeit stellen. Genau hier bringt REWOTEC Engineering GmbH seine Qualitätskompetenz ein. »Logistik und Qualität sind zwei Seiten derselben Medaille. Wenn ein Teil nicht rechtzeitig, in der falschen Qualität oder in der Montage nicht fehlerfrei verarbeitet wird, steht die Produktion still. Im Verbund mit der L.I.T. Gruppe können wir die gesamte Kette absichern – vom Transport über produktionsnahe Dienstleistungen bis hin zur Qualitätssicherung«, fasst Deiters zusammen.

Der Netzwerkcharakter innerhalb der Gruppe verstärkt diesen Effekt. Know-how, Personal und Systeme greifen ineinander, sodass Kunden von einer engen Verzahnung profitieren. Gerade bei produktionsnahen Tätigkeiten wie Montage oder Anlaufmanagement wird sichtbar, wie das Zusammenspiel von L.I.T. und REWOTEC Engineering GmbH den Unterschied machen kann.

Trotz des Wachstums bleibt Frank Deiters bei seiner Linie. »Wir wachsen nicht um jeden Preis. Entscheidend ist, dass wir unsere Werte beibehalten: Präzision, Verlässlichkeit und Nähe zum Kunden.« Während im Hintergrund die Arbeit in den Hallen ununterbrochen weiterläuft, macht Deiters klar, was ihn antreibt: »Qualität ist kein Zustand, den man einmal erreicht. Es ist ein Weg, den man Tag für Tag geht. Und genau diesen Weg gehen wir: Jetzt gemeinsam mit der L.I.T. Gruppe.«

Die Integration von REWOTEC Engineering GmbH ist für die L.I.T. Gruppe ein logischer Schritt zur Erweiterung des Dienstleistungsportfolios.



# DIE ZUKUNFT FÄHRT AUF SCHIENEN



v.l.n.r.: Robin Landgraf,  
Max Österreicher & Klaas Lange



Intermodalnetzwerk der L.I.T. Gruppe, Stand: Oktober 2025

Ein Trailer, der per Lkw zum Bahnhof gebracht, anschließend auf einen Zug verladen und schließlich mit dem Schiff weitertransportiert wird. Das ist das Prinzip der Multimodalität. Verschiedene Verkehrsträger greifen ineinander, die Ware bleibt in einer Ladeeinheit, und die gesamte Abwicklung läuft über einen einzigen Vertrag. Für die Kunden bedeutet das Effizienz, Kostenvorteile und eine deutliche Entlastung der Umwelt. Für die L.I.T. Gruppe ist es ein Geschäftsfeld, das in den kommenden Jahren massiv ausgebaut werden soll.





Ein wichtiger Knotenpunkt im Intermodalnetzwerk der L.I.T. Gruppe:  
Das Roland-Terminal in Bremen.

Um dieses Potenzial zu heben, hat das Unternehmen jetzt zwei Nachwuchsmanager in Schlüsselpositionen gebracht. Robin Landgraf übernimmt die Division Multimodal International. Max Österreicher leitet die Division Intermodal Dedicated mit Schwerpunkt auf die SmartRail Logistics GmbH. Beide bringen unterschiedliche Stärken ein, verfolgen aber dasselbe Ziel. Sie wollen Multimodalität bei L.I.T. auf die nächste Stufe heben.

#### Robin Landgraf: International vernetzt

Robin Landgraf kennt die Vielschichtigkeit grenzüberschreitender Transporte. Er hat als Disponent und Projektmanager begonnen und sich schnell durch Verantwortungsbewusstsein, Marktkennntnis und Zuverlässigkeit profiliert. In Projekten wie dem Aufbau des SmartRail-Geschäftes Heilbronn-Osnabrück zeigte er, wie sich multimodale Abläufe effizient koordinieren lassen.

»Robin bringt die Fähigkeit mit, operative Prozesse sauber zu steuern und gleichzeitig strategisch nach vorne zu denken«, erklärt Klaas Lange, Geschäftsführer der L.I.T. Solutions GmbH.

»Sein Netzwerk und seine Erfahrung helfen uns, das internationale Geschäft weiter auszubauen.« Als Leiter der Division Multimodal International koordiniert Landgraf die Aktivitäten zwischen den Standorten in Lavis (Italien), Turku (Finnland) und Villach (Österreich). Dort entstehen Knotenpunkte eines europäischen Netzwerks, das künftig noch dichter geknüpft werden soll.

#### Max Österreicher: Präziser Strategie

Max Österreicher steht für die andere Seite der Multimodalität. Wo Landgraf die Netze zusammenführt, legt Österreicher Wert auf klare Strukturen und präzise Umsetzung. Bei der SmartRail Logistics GmbH entwickelte er gemeinsam mit Captrain Deutschland Lösungen, die sich exakt an den Anforderungen der Kunden orientieren. Dazu zählen unter anderem der Aufbau eines europäischen Transportnetzwerks für sämtliche Werke eines deutschen Fahrzeugherstellers sowie die Versorgung der Distributionslager eines deutschen Handelsunternehmens mit wöchentlich wechselnden Aktionsprodukten.

Sein nächster Schritt ist ambitioniert. Ab 2026 soll er offene Multi-Client-Zugsysteme etablieren. Da-

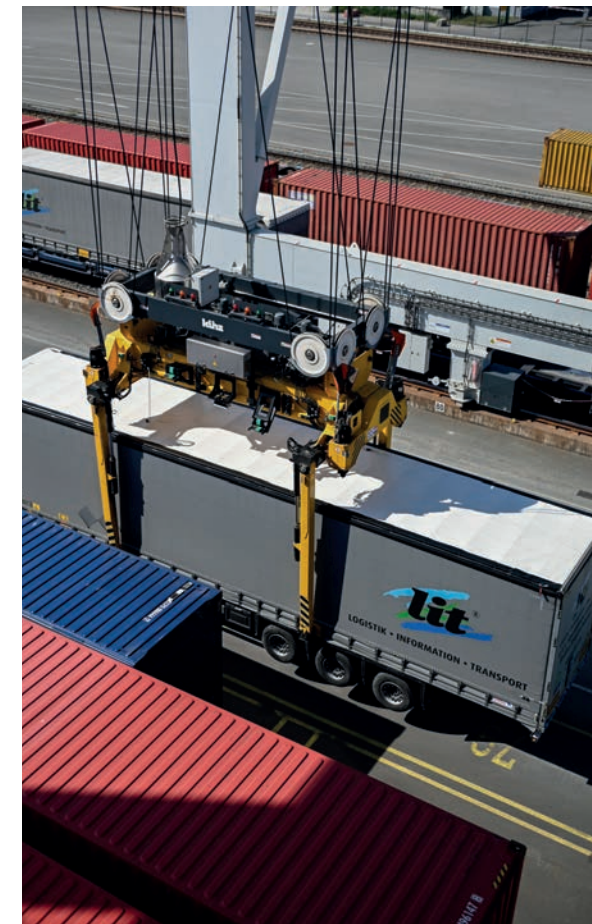
mit können unterschiedliche Kunden ein einziges Zugprodukt gemeinsam nutzen. Das macht Transporte nicht nur wirtschaftlicher, sondern auch nachhaltiger.

»Max hat ein gutes Gespür dafür, wie man komplexe Anforderungen in tragfähige Lösungen übersetzt«, sagt Lange. »Das ist genau die Fähigkeit, die wir brauchen, wenn wir den Multimodalbereich weiterentwickeln wollen.«

#### Multimodalität als Wachstumstreiber

Multimodale Transporte sind weit mehr als ein logisches Zusammenspiel von Lkw, Bahn und Schiff. Sie schaffen Flexibilität, binden neue Standorte an und eröffnen Alternativen, wenn klassische Lieferketten unter Druck geraten. Für L.I.T. ist die Stärkung dieses Bereichs daher ein strategischer Schritt, um ihren Kunden langfristig wettbewerbsfähige und umweltfreundliche Lösungen anzubieten.

Mit Landgraf und Österreicher an der Spitze will die Gruppe das Thema konsequent ausbauen mit einem gemeinsamen Ziel und Auftrag: Multimodalität soll zu einem der wichtigsten Zukunftsfelder von L.I.T. werden.



»Aufgegabelt« – Die Beladung der Züge mit Aufliegern und Wechselbrücken ist ein echtes Spektakel.



An verschiedenen Umschlagsplätzen in ganz Europa werden die Auflieger von der Straße auf die Schiene gebracht.



Ob Voll- oder Teilzug – durch smarte Planung und Koordination schaffen wir nachhaltige und wirtschaftliche Intermodal-Lösungen.





Mykolas Subačius,  
Geschäftsführer der UAB L.I.T. Thermo



Von den Fjorden bis ans Mittelmeer – mit modernen Kuhlaufliegern hält die UAB L.I.T. Thermo verderbliche Waren selbst über lange Distanzen frisch.

# VOLLE FRISCHE VORAUS!

Wenn es darum geht, frischen Fisch quer über einen Kontinent zu transportieren, darf kein Fehler passieren. Ein Grad zu warm, eine Stunde zu spät und das Produkt verliert seinen Wert. Für L.I.T. UAB Thermo, die litauische Tochterfirma der L.I.T. Gruppe, ist die Mission klar: Europa versorgen! Trailer für Trailer, perfekt gekühlt. Mit Sitz in Vilnius und unter der Leitung von Geschäftsführer Mykolas Subačius hat sich das Unternehmen als ein verlässlicher Spezialist für temperaturgeführte Logistik etabliert.

**F**rischer Lachs aus Norwegen, empfindliches Obst aus Südeuropa und tiefgefrorene Waren, die präzises Handling erfordern: Die UAB L.I.T. Thermo sorgt dafür, dass jede Lieferung in einwandfreiem Zustand ankommt. Das elfköpfige Team arbeitet mit militärischer Präzision und bietet rund um die Uhr Tracking, Kundensupport und maßgeschneiderte Logistikberatung für individuelle Anforderungen.

## Eine Reise an den Rand Europas

Einen besonderen Meilenstein erreichte das Unternehmen im August 2025 mit dem nördlichsten Transport in der Geschichte der L.I.T. Gruppe. Von Hamburg nach Tromsø – 2.375 Kilometer in sechs Tagen – brachte ein Lkw mit Versorgungsgütern für ein Kreuzfahrtschiff seine Fracht tief in den Polarkreis. Obwohl die Ladung nicht temperaturempfindlich war, verlangte die Strecke außergewöhnliche Koordination, Zuverlässigkeit und Belastbarkeit, von Fahrern wie Disposition gleichermaßen. Kurz darauf folgte die bislang längste Tour: 3.943 Kilometer von Rypefjord (Norwegen) bis nach Calderara di Reno (Italien) in nur vier Tagen. Die Ladung: frischer Lachs. Die Herausforderung: ihn auf einer internationalen Route makellos zu halten. »Diese Fahrt stand sinnbildlich für das, wofür wir stehen«, sagt Subačius. »Effizienz, Qualität und Präzision. Und das alles unter Druck.«

## Die Wissenschaft hinter der Kühle

Der Transport verderblicher Waren bedeutet weit mehr, als einfach die richtige Temperatur einzustellen. »Man braucht tiefes Fachwissen«, erklärt Subačius. »Es geht nicht einfach um Äpfel und Birnen – im wahrsten Sinne des Wortes.« Bei-

spielsweise verströmen Äpfel Ethylen, ein Gas, das den Reifeprozess anderer Früchte und Gemüse beschleunigt. Ein teurer Fehler, wenn man sie gemeinsam lagert. Gurken und Tomaten? Ebenfalls keine gute Kombination. Noch wichtiger ist das Verständnis, dass Kuhlauflieger keine Tiefkühlanlagen sind. »Sie halten die Temperatur, sie senken sie aber nicht«, betont Subačius. »Deshalb sind Temperaturkontrollen beim Verladen entscheidend. Wer warme Ware lädt, riskiert den Verlust der gesamten Fracht.«

Dazu kommen Routenoptimierung, Sicherheitsmaßnahmen für hochwertige Güter und die Einhaltung zahlreicher Vorschriften über Ländergrenzen hinweg. All das zeigt, welches Know-how nötig ist, um in dieser anspruchsvollen Nische erfolgreich zu sein.

## Angetrieben von Menschen

Hinter jeder erfolgreichen Lieferung steht die Stärke des Teams von L.I.T. UAB Thermo. »Wir sind klein, aber hoch effektiv«, sagt Subačius stolz. Besonders bemerkenswert: Vier Fahrerinnen gehören zur Flotte. Ein außergewöhnlicher Wert in einer Branche, die noch immer männlich dominiert ist. »Es geht um Können, nicht um Klischees«, fügt er hinzu. Mit Blick auf die Zukunft setzt das Unternehmen auf Wachstum der Flotte, neue Kunden und eine führende Rolle innerhalb der L.I.T.-Gruppe. Ziel ist es nicht nur, Waren zu bewegen, sondern neue Maßstäbe für temperaturgeführte Logistik zu setzen.

Von den eisigen Fjorden Norwegens bis in die sonnenverwöhnten Städte Italiens. Von frischem Lachs bis zu tiefgefrorenem Gemüse. Die UAB L.I.T. Thermo liefert Frische! Kilometer für Kilometer. Grad für Grad. Denn am Ende gilt: Ob Fisch oder Frucht – Frische reist nicht von allein.



Jantje Wulf,  
Berufskraftfahrerin bei  
der L.I.T. Cargo GmbH

## »Ich habe das Steuer in der Hand – im wahrsten Sinne.«

Jantje Wulf über die Freiheit und Verantwortung, die sie in ihrer täglichen Arbeit verspürt.

**B**rake, 10:15 Uhr. Ein dumpfes Klacken hallt über das Gelände der L.I.T. Cargo GmbH in Brake, als Jantje Wulf die Fahrertür ihres Lkw öffnet. Nach einer verregneten Nacht sind die Straßen noch nass, die Luft ist frisch. Eine leichte Brise weht, während sich die Sonne langsam durch die Wolken kämpft – ein kühler Sommermorgen in Norddeutschland. Jantje Wulf streift sich die Handschuhe über und zieht prüfend an der Plane des Aufliegers. Der heutige Auftrag: Stoßfänger für einen großen deutschen Automobilhersteller von Rehau in Brake bis nach Bremen liefern.

»Die Plane aufzukriegen ist manchmal echt ein Kraftakt«, sagt Jantje und stemmt sich mit dem ganzen Körper gegen das Gestänge. Ihre Hände rutschen kurz ab, ein Ruck geht durch ihren Körper. »Gerade als Frau merkt man da schon: Der Job fordert körperlich.« Doch sie bleibt ruhig, fast routiniert. »Wenn's nicht klappt, ist eigentlich immer jemand da, der hilft – zum Beispiel mit einem kleinen Trick, den man nur unter Fahrern kennt.«

### Silikonspray gegen Muskelkraft

Jantje grinst und holt eine kleine Sprühdose aus dem Seitenfach. »Damit funktioniert es einfach besser. Bei den Luftanschlüssen zum Beispiel.« Sie meint die Verbindung zwischen Lkw und Auflieger. Eine Stelle, an der sich schon manch gestandener Fahrer abgekämpft hat.

Die Plane ist geöffnet, der Auflieger bereit. Auf dem Werksgelände von Rehau wartet bereits ein Gabelstapler. Neun Hubs, 36 Stoßfänger – präzise verstaут und gesichert. Danach verschwindet Jantje

kurz im Bürogebäude, kommt wenig später mit einem Stapel Frachtpapiere zurück. »Da steht die Bordonummer drauf«, erklärt sie und tippt die achtstellige Zahlenfolge flink ins Tablet. Die App »Truck« zeigt ihre heutige Tour. Ein QR-Code erscheint. »Den brauch ich später am Werkstor in Bremen. Ohne den komm ich nicht rein.«

Neben dem digitalen Ablauf gibt es aber auch noch Papierkram: Ein handschriftlicher Zettel aus dem L.I.T.-Büro mit Kennzeichen, Fracht, Empfänger. Infos für die Kollegen vor Ort. »Wird dort auch nochmal eingescannt«, sagt sie, fast beiläufig, während sie die Fahrerkabine hochklettert.

### Musik an, Welt aus.

66 Kilometer liegen vor ihr, entlang der B212 in Richtung Bremen. Die Sonne strahlt am Morgenhimmel, als Miley Cyrus aus den Lautsprechern erklingt. »I can buy myself flowers« heißt der Song. Jantje dreht den Regler etwas auf und ihre Finger wippen auf dem Lenkrad im Takt. Irgendwie passt der Text sehr gut zu der selbstbewussten 20-jährigen, die sehr eigenständig durch das Leben geht – besser gesagt: fährt.

Es ist diese Mischung aus Freiheit und Verantwortung, die Jantje an ihrem Beruf liebt. Ganz alleine am Steuer eines tonnenschweren Fahrzeugs. »Ich habe das Steuer in der Hand – im wahrsten Sinne.« Dabei war der Weg hierher eigentlich nicht geplant. Bei einer Berufsinformationsmesse wollte sie sich ursprünglich für eine kaufmännische Ausbildung informieren. »Und dann saß ich plötzlich im Führerhaus des L.I.T.-Azubi-Trucks.« Der Funke sprang über. Ihre Eltern? Zunächst überrascht. »Aber sie haben mich direkt unterstützt.«

# ZWISCHEN PLANE UND POWER

Jantje Wulf gehört zu einer neuen Generation von Lkw-Fahrerinnen: jung, selbstbewusst und bestens vertraut mit digitaler Technik – und dennoch voller täglicher Herausforderungen. Wir haben sie einen Tag lang begleitet und dabei feststellen dürfen, wie modern und vielfältig ihr Beruf inzwischen ist.



### Highlight auf Schrittgeschwindigkeit

Im Rückspiegel verschwinden die letzten Häuser von Brake. Während der Fahrt erzählt Jantje von einem besonderen Erlebnis: »Direkt nach dem Führerschein durfte ich den Lkw beim Kramermarkt-Umzug in Oldenburg fahren. Mit Schrittgeschwindigkeit durch die ganze Menschenmenge.« Eine Freundin durfte sie dabei begleiten. »Das war der Wahnsinn! Eine echte Wertschätzung.«

Der Kramermarkt-Umzug ist Teil eines traditionellen Volksfests in Oldenburg – ähnlich dem Oktoberfest in natürlich viel kleiner und regionaler. Mehrere Vereine, Unternehmen und Schausteller ziehen mit bunt geschmückten Wagen durch die Innenstadt. Für viele ein Höhepunkt im Herbst – für Jantje ein beruflicher Meilenstein.

### Bremen, Ankunft.

Am Werkstor des großen deutschen Automobilherstellers hält Jantje ihr Tablet vor den Scanner. Es piept, die Schranke hebt sich. Wenige Minuten später steht sie neben dem Auflieger, löst die Planenspanner und danach die Übertotpunktspanner. Das sind die unteren Schnallen, die besonders festsitzen. Dann zieht sie die Plane nach hinten, faltet sie sorgfältig, gibt den Staplern mehr Raum.

»Jetzt noch das Dach hochpumpen.« An der Vorder- und Rückseite greift sie zur Kurbel und pumpt das Dach nach oben. In der Mitte hängt es leicht durch. Jantje greift zur Runge, einem langen Metallstab, und stützt das Dach auf. Sie entlädt den voll bepackten Lkw mit ihrem Stapler und stellt die verpackten Stoßdämpfer auf die Produktionsstraße.

Zuhause auf dem Asphalt: Zwischen Stadtverkehr, Autobahn und Kuhwiese fühlt sich Jantje erst so richtig wohl.

Jantje atmet tief durch, der stressigste Part ist geschafft. Ihr Lkw wieder leer und bereit für die Rückfahrt. Leere Gestelle gehen zurück nach Brake. Ein weiterer Rundlauf wartet. »Aber das stört mich nicht. Ich liebe es, unterwegs zu sein.«

Mit einem Lächeln blickt sie über das Gelände, bevor sie wieder in ihr Führerhaus klettert. Ein neuer Song läuft an. Der nächste Abschnitt auf der Straße gehört ganz ihr.



Kaum ist die Ware entladen, freut sich Jantje Wulf schon auf die nächste Tour – für sie eine echte Leidenschaft.



Auch wenn der Job sie körperlich manchmal an ihre Grenzen bringt, weiß sie, dass immer jemand da ist.



# AUSBILDUNG GESUCHT PERSPEKTIVE GEFUNDEN!

Viele junge Menschen suchen heute nach einem Beruf, der Sicherheit bietet und zugleich Entwicklungsmöglichkeiten eröffnet. In der Logistik finden sie beides: eine Branche, die mit Digitalisierung, internationalen Warenströmen und neuen Kundenanforderungen wächst und damit vielfältige Aufgaben bereithält. Für die L.I.T. Gruppe bedeutet das, Nachwuchskräften nicht nur einen Einstieg zu ermöglichen, sondern ihnen auch eine langfristige Perspektive zu geben.

**D**erzeit absolvieren rund 130 Auszubildende ihren Berufseinstieg bei L.I.T., jedes Jahr kommen etwa 40 weitere hinzu. Um ihnen Orientierung zu geben, setzt die Ausbildungsabteilung auf klare Strukturen und vergleichbare Standards an allen Standorten. Digitale Werkzeuge wie der AzubiNavigator schaffen Transparenz, Einführungstage und Schulungswochen erleichtern den Start. Überregionale Formate wie »Best Azubi«, Messeauftritte in Bremen oder ein Tag bei einem weltweit bekannten Automobilhersteller geben Einblicke, die über den eigenen Standort hinausreichen.

»Wir legen Wert darauf, dass Ausbildung in der gesamten Gruppe gleich verstanden wird. Junge Menschen brauchen Leitplanken, an denen sie sich orientieren können«, sagt Nele Grenzsbach, die gemeinsam mit Melanie Kalla die Ausbildungsarbeit gestaltet. Kalla ergänzt: »Der direkte Kontakt ist entscheidend. In Gesprächen und Schulungen erfahren wir unmittelbar, was gut funktioniert und wo wir nachjustieren müssen.«

Nils Schönknecht, angehender Speditionskaufmann aus Moers, hat diesen Ansatz bereits erlebt: Gleich zu Beginn lernte er in der Einführungswoche seine Kollegen aus anderen Regionen und Tochterfirmen kennen. Später arbeitete er im Team mit Azubis aus mehreren Standorten beim Wettbewerb »Best Azubi« zusammen. Solche Erfahrungen machen sichtbar, dass Ausbildung bei L.I.T. nicht isoliert geschieht, sondern vor allem im Austausch mit anderen – unternehmens- und hierarchieübergreifend.

Mit der Neuausrichtung der Abteilung rückt jetzt auch die Phase nach dem Ausbildungsabschluss vermehrt in den Mittelpunkt. In einer Branche, in der die Nachfrage nach Fachkräften hoch ist, will L.I.T. eigene Talente frühzeitig entwickeln und binden. Einige Weiterbildungsangebote laufen bereits, weitere Maßnahmen werden vorbereitet. Ziel ist es, klare Entwicklungspfade aufzuzeigen und einen Pool an Nachwuchskräften aufzubauen, der das Unternehmen langfristig trägt.

Eine zentrale Rolle spielt dabei das Traineeprogramm, das derzeit weiterentwickelt wird. Es

Zusammen begleiten Melanie Kalla, Julian Derst und Nele Grenzsbach (v.l.n.r.) die Auszubildenden von der Einstellung bis zum Karriereaufstieg.

soll einerseits die Fachbereiche im Tagesgeschäft unterstützen, andererseits gezielt Kompetenzen in Projekten und Führung aufbauen. Angesprochen werden sowohl leistungsstarke Auszubildende, die übernommen werden, als auch externe Absolventinnen und Absolventen, die ihre Karriere bei L.I.T. beginnen möchten.

Julian Derst, Leiter der Aus- und Weiterbildung, sagt dazu: »Wir haben mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung im Bereich Ausbildung eine super Basis, auf die wir aufbauen. Wichtig ist uns jetzt, Ausbildung und Weiterbildung noch mehr aufeinander aufzubauen. Unser Anspruch ist es, jungen Menschen von Anfang an Orientierung zu geben und ihnen auch nach dem Abschluss entsprechende Wege aufzuzeigen.«

Für die Unternehmensführung ist dieser Kurs ein klares Signal. Simeon Breuer, Vorstand der L.I.T.

Gruppe, betont: »Wir verstehen L.I.T. grundsätzlich als Plattform. Einerseits für Unternehmer im Unternehmen und natürlich genauso für berufliche Entwicklung, also Ausbildung und Weiterbildung. Dabei verknüpfen wir jetzt Programme miteinander und eröffnen jungen Menschen Perspektiven. Das sorgt für Sicherheit und Planbarkeit, beides Werte, die heutzutage aus unserer Sicht immer mehr an Bedeutung gewinnen. Gleichzeitig stärken wir unsere Position als top Arbeitgeber in einem dynamischen Markt.«

Für Nils und seine Mit-Auszubildenden bedeutet das am Ende vor allem eines: Sie wissen jederzeit, wo sie stehen, wohin sie sich zukünftig entwickeln können und dass sie bei L.I.T. eine praxisnahe Ausbildung machen und dabei Schritt für Schritt in eine berufliche Zukunft mit Perspektive hineinwachsen.





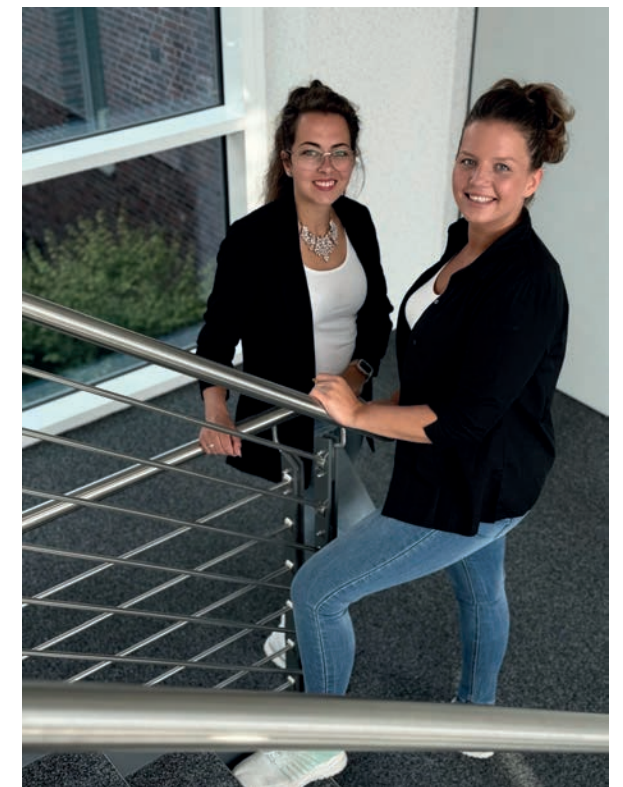
Ein eingespieltes Team: Christine Wessels, Mona Frerichs, Jessica Bergamotto, Natalie Rausch und Ute Hülsebusch (v.l.n.r.) aus der Abrechnungsabteilung.

# AM ENDE WIRD ABGERECHNET!

Wenn im Morgenrauen die ersten Rechnungen erstellt werden, ist die Abteilung der Abrechnung längst mitten im Tagesgeschäft. Unter der Leitung von Izabela Stefaniak arbeitet ein Team aus zehn Mitarbeiterinnen und einer Auszubildenden von den Standorten Brake und Bremen aus für die gesamte L.I.T. Gruppe. Getragen von Erfahrung, Teamgeist und einem offenen Blick auf digitale Entwicklungen stellt die Abteilung sicher, dass Abläufe nicht nur heute reibungslos funktionieren, sondern auch in Zukunft Bestand haben.

Unser Arbeitstag startet früh, weil die Abrechnung einer der zentralen Prozesse im Unternehmen ist. Wir stellen sicher, dass Rechnungen und Gutschriften pünktlich rausgehen«, sagt Izabela Stefaniak. Darüber hinaus kümmert sich das Team um Übergaben an die Buchhaltung, bearbeitet Reklamationen und prüft Frachtpapiere, die anschließend beim Zahler eingereicht werden. Ein Teil der Arbeit erfolgt im Gutschriftverfahren, das besonders sorgfältige Vorbereitung erfordert. »Damit wir abrechnen können, müssen die Frachtpapiere vollständig sein – ohne die geht gar nichts«, erklärt Stefaniak. Dazu gehört auch, dass Unterlagen aus dem Fuhrpark oder von Unternehmen gesichtet, sortiert und digitalisiert werden. Jede Mitarbeiterin hat ihren Schwerpunkt, betreut aber gleichzeitig mehrere Konzernfirmen. »Das ist schon anspruchsvoll. Man muss die eigenen Abläufe im Griff haben und gleichzeitig flexibel genug sein, auch für andere Bereiche zu arbeiten«, so Stefaniak.

Die Abrechnungsabteilung ist stark mit anderen Bereichen vernetzt, vor allem mit der Buchhaltung. Dort stimmen die Kolleginnen Zahlungsauskünfte und Übergaben ab, außerdem müssen Freigaben und Reklamationen schnell geklärt werden. »Manchmal fühlen wir uns fast wie Detektive,



Für Kimberly Flohr (links) und Carina Dwehus (rechts) ist vor allem der Teamspirit und die gute Kommunikation zu anderen Abteilungen ein wichtiger Erfolgsfaktor der Abteilung.

wenn ein Beleg fehlt oder eine Zahl nicht passt. Da braucht man viel Geduld und manchmal auch etwas Humor«, sagt Stefaniak mit einem kleinen Schmunzeln.

Als Abteilungsleitung ist für sie besonders das Miteinander im Team entscheidend: »Bei uns übernimmt jede Verantwortung. Das Engagement und die Verlässlichkeit jeder Einzelnen machen unsere Abteilung stark. Frauenpower ist bei uns kein Slogan, das leben wir tatsächlich.«

Auch wenn die Arbeit viel Routine verlangt, sieht Stefaniak die Abteilung gut gerüstet für kommende Veränderungen. »Digitalisierung und Automatisierung werden in den nächsten Jahren sicher vieles verändern. Wichtig ist, dass wir offen dafür bleiben und gleichzeitig weiter die Qualität liefern, auf die sich die Gruppe verlassen kann.« Damit bleibt die Abrechnung ein Bereich, der meist im Hintergrund arbeitet, aber für den Erfolg der gesamten Gruppe unverzichtbar ist. Julian Lachnitt, Vorstand der L.I.T. Gruppe, hebt das hervor: »Wenn Rechnungen erstellt, Reklamationen bearbeitet oder Frachtpapiere geprüft werden, wirkt das nach Routine. Tatsächlich steckt dort viel Detailarbeit und Abstimmung mit anderen Abteilungen drin. Gerade diese Verlässlichkeit sorgt dafür, dass die Abläufe im Konzern reibungslos funktionieren. Mein Dank gilt Izabela und dem gesamten Team, die das Tag für Tag sicherstellen.«



Gemeinsam mit Alina Weller (links) stellt Izabela Stefaniak (rechts) als Abteilungsleitung sicher, dass Rechnungen und Gutschriften verlässlich und pünktlich an ihre Empfänger gelangen.



