

MÄRKTE CHANCEN SERVICES



FASHION & LIFESTYLE

// KONTRAKTLOGISTIK
SERVICES USA **04**

E-COMMERCE

// FASTLANE COMMERCE **06**

AIR & SEA

// CO₂ KOMPENSATION FÜR
TRANSPORTE **10**

NEWS

// ISO 27001 ZERTIFIZIERUNG **11**

04



10



11



Thomas Bogner
Head of Communication + Marketing

Liebe Leserin!
Lieber Leser!

Künstliche Intelligenz, kurz KI, ist derzeit in aller Munde - oder sollte ich besser schreiben „in aller Köpfe“? In Fachpublikationen, der Öffentlichkeit sowie natürlich in den Sozialen Medien wird darüber berichtet und sich ausgetauscht. Einerseits wird gefeiert oder bewundert, welche Möglichkeiten sich mittels Algorithmen ergeben. Dem gegenüber stehen Befürchtungen, dass dadurch zum Beispiel ganze Berufsbilder überflüssig werden. 300 Millionen Arbeitsplätze sollen weltweit durch KI-Technologien in Gefahr sein. Universitäten und Schulen befürchten mehr denn je, dass Haus- und Abschlussarbeiten nicht mehr nur mit fremder Hilfe erstellt, sondern komplett vom Computer generiert werden. Der Umgang mit Tools wie ChatGPT ist in diesem Zusammenhang derzeit oft noch unklar.

Inzwischen werden der KI auch kreative Eigenschaften zugesprochen. Eine im März 2023 veröffentlichte gemeinsamen Studie der Humboldt-Universität zu Berlin und der Uni in Essex kommt zur Erkenntnis, dass auf dem Gebiet der Alltagskreativität die KI der Leistung von Menschen mindestens ebenbürtig sei. Abhängig davon, was man als kreativ definiert. Allerdings benötigen Tools der Künstlichen Intelligenz immer einen Anstoß von außen, während Menschen auch aus einer intrinsischen Motivation heraus kreativ sein können. Zudem waren in den Tests der Studie knapp zehn Prozent der Menschen kreativer als jede KI. Das macht Hoffnung. Die Gefahren darf man jedoch nicht unterschätzen: gefälschte Fotos, Videos und sogar Stimmen werden schon jetzt missbräuchlich und manipulativ eingesetzt.

Somit scheinen diese neuen Technologien Fluch und Segen zugleich zu sein. In jedem Fall kann ich Ihnen versichern, dass alle Texte in diesem Magazin alleine von Menschen geschrieben wurden und auch das komplette Layout ausschließlich von unserem Senior Creativ Manager erstellt wurde. Wir beide hoffen, dass Ihnen die Inhalte sowie die Aufmachung gefallen und wünschen Ihnen nun eine kurzweilige Lektüre!

Mit freundlichen Grüßen

Thomas Bogner

06

Die Verwendung des generischen Maskulinums ist lediglich der Vereinfachung und leichteren Lesbarkeit geschuldet. Eine Wertung ist hiermit ausdrücklich nicht verbunden. Die ITG setzt sich für die Gleichberechtigung aller Geschlechter ein.

ITG MOTION MAGAZIN

Juni 2023 / Anno XVII, Ausgabe 23

HERAUSGEBER:

ITG-GmbH Internationale Spedition + Logistik
Postfach 231735, 85326 München
Telefon +49 (0)8122 567-0
www.itg.de

REDAKTION & DESIGN:

Thomas Bogner, thomas.bogner@itg.de
Jacek Tapia Garcia, jacek.tapia-gracia@itg.de

DRUCK:

Elanders GmbH, Waiblingen
www.elanders.com/ger



GESAMTAUFLAGE:

7.000



FOTONACHWEIS:

ITG GmbH Internationale Spedition und Logistik,
LGI Logistics Group International GmbH,
Marcus Vetter Photography, Maks Richter,
SEGRO, eSaver GmbH, Hacker School GmbH,
freepik.com: shutterdin, nampix
Adobe Stock: aicandy, Farknot Architect,
Parilov, „KUBE_“, ipuwadol, diak, Kevin Ruck,
frank peters, Mumemories, nana, greenbutterfly,
Яна Деменишина, romaset.

COPYRIGHT:

Nachdruck und fotomechanische Wiedergabe jeglicher Art – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Bei der Fülle der Daten können trotz sorgfältiger Bearbeitung vereinzelt fehlerhafte Angaben auftreten. Deshalb können die Informationen der Kundenzeitschrift nicht die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der ITG ersetzen. Für Informationen, die wir von Dritten erhalten haben, übernehmen wir keine Haftung. ITG ist nicht verantwortlich für Schritte, die durch den Leser in Bezug auf die oben stehenden Informationen unternommen werden, ohne vorher mit ITG Rücksprache gehalten zu haben.

Die USA gehören zu den wichtigsten Handelspartnern für die Bundesrepublik und die Europäische Union. Im vergangenen Jahr betrug das Exportvolumen in die Vereinigten Staaten mehr als 156 Mrd. Euro und erzielte somit, wie schon in den Jahren zuvor, den ersten Rang bei den Handelspartnern, gefolgt von Frankreich, den Niederlanden und China. Auch im Außenhandelsaldo liegen die USA mit mehr als 64 Mrd. Euro Exportüberschuss auf Platz 1. So ist es auch nicht verwunderlich, dass deutsche Unternehmen mit etwa 885.000 Arbeitsplätzen der drittgrößte ausländische Arbeitgeber in den USA sind.

Die ITG ist seit 1994 in den USA vertreten und eröffnete dort zunächst ein Büro, um Luft- und Seefracht Transporte abzuwickeln. Geleitet wird der Standort seit der ersten Stunde von Guido Voss, heute Präsident der ITG International Transports Inc. Die Geschäfte entwickelten sich kontinuierlich positiv. Mit ihrem hohen Service- und Qualitätsanspruch sowie ihrer Kompetenz in der Zollabwicklung konnte die ITG in den USA auch amerikanische Kunden überzeugen und langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen.



erfolgen nun der Ausbau der IT-Infrastruktur zur flächendeckenden Netzwerkabdeckung, ein Upgrade der WMS-Anbindung auf das gleiche Niveau, wie bei ITG in Europa. Ferner konnte mit unserem Schwesterunternehmen BERGEN LOGISTICS (siehe Bericht LGI Seite 12) die Optimierung im Versandnetzwerk zur Erweiterung der Services und sehr attraktiven Preisgestaltungsmöglichkeiten umgesetzt werden.

Damit sieht sich die ITG auch in den USA gut gerüstet, um sowohl Bestandskunden beim Wachstum zu unterstützen als auch Neugeschäft auf höchstem Niveau abzuwickeln. Dabei kommt für den amerikanischen Markt ebenfalls der Omnichannel-Ansatz der ITG zu tragen, so dass B2B und B2C über alle Vertriebskanäle hinweg aus einer Logistikabwicklung bedient werden können.

Ebenso wird an der in Europa bewährten Organisation über ein hoch performantes Multi-User-Warehouse in den USA festgehalten. Das Leistungsspektrum umfasst neben den klassischen Fulfillment Leistungen zusätzlich vielfältige Mehrwertleistungen (VAS) sowie das Handling von Mustern und Retouren, inklusive deren Wiederaufbereitung. In Kombination mit den speditionellen Leistungen sowie der hohen Kompetenz bei der Zollabwicklung ermöglicht dies end-to-end Services aus einer Hand. Zunächst konzentriert sich die Abwicklung auf den Standort in Boston, der über eine sehr gute internationale Anbindung an die Flug- und Seehäfen der Ostküste hat. Für die Feinverteilung werden die optimierte Multi-Carrier-Anbindung im KEP-Bereich sowie Kontrakte mit LTL und FTL Truckern genutzt.

So hat die ITG amerikanischen und deutschen Spirit kombiniert, um mit der hohen Kompetenz im Fashion und Lifestyle Sektor neuen Kunden ebenfalls den Weg in den amerikanischen Markt zu ebnen. Als Mitglied der deutsch-amerikanischen Wirtschaftskammer (GACC), einem Teil der deutschen Außenhandelskammern, tauschen wir uns in diesem Netzwerk regelmäßig aus. Haben Sie Fragen oder einen konkreten Bedarf? Wir beraten Sie gerne.

GET MOVING

Die ITG im Land der unbegrenzten Möglichkeiten

2007 wurde mit Tätigkeiten und Value Added Services in der Kontraktlogistik für einen deutschen Kunden aus dem Bereich Fashion & Lifestyle begonnen. Dazu wurden Lagerflächen angemietet und sukzessive erweitert, um diese Services auch anderen deutschen Kunden für den amerikanischen Markt anzubieten und abzuwickeln.

2021 wurde in Atlanta ein weiteres Büro zur Abwicklung von Luft- und Seefrachten eröffnet. Aktuell beschäftigt die ITG in den USA mehr als 30 Personen an drei Standorten. Dieses beständige Wachstum, auch getrieben durch Bestandskunden mit Expansionsstrategie Richtung USA, sowie die Potenziale für hochwertige Services im Bereich der Kontraktlogistik vor allem für Kunden aus dem Fashion und Lifestyle Umfeld, motivierten das ITG Management den Fokus für die weitere Geschäftsentwicklung in den USA zu verstärken und das dortige Wachstum voranzutreiben. Ein erster Schritt wurde 2022 mit der Flächenerweiterung um 10% auf über 50.000 sqft gemacht. Zudem wurden die Prozesse in der Abwicklung restrukturiert. Dadurch konnten die Qualität in der Performance verbessert sowie Service-Levels gesteigert werden. Im nächsten Schritt



Kontakt:
PATRICK LINDIG
Division Head Fashion & Lifestyle
patrick.lindig@itg.de

Mit end-to-end Lösungen die Komplexität
des Online-Business bewältigen

MANAGED E-COMMERCE SERVICES

Während der Corona-Virus um den Globus gezogen ist und unter anderem zu Lock-downs und Schließungen im Einzelhandel geführt hat, wurde der bis dahin anhaltende Boom im Onlinehandel nochmals verstärkt. Nun schwächt sich dieser Trend nicht nur ab. Die Zahlen des vom Erfolg verwöhnten Onlinehandels gehen zurück. Aber auch der stationäre Handel leidet unter strukturellen Problemen und unter einer zunehmenden Kaufzurückhaltung.



Wie sieht unser Experte das? Unsere Redaktion hat mit Karsten Oelmann, Director E-Commerce, ein kurzes Interview geführt, um diese Entwicklungen zu beleuchten.



Welche Neuigkeiten gibt es aus dem E-Commerce Umfeld?

Das Onlinegeschäft unterliegt, wie bereits in der Vergangenheit, einem permanenten Wandel und passt sich an die aktuellen Marktentwicklungen an. Kaum eine andere Branche spiegelt so schnell und direkt das Klima an den Märkten und insbesondere von den Konsumenten wider.

Die aktuellen Entwicklungen und ihre Auswirkungen auf die Wirtschaft stellen jeden Einzelnen vor Herausforderungen: man schaue sich nur die Themen Inflation und Energiepreise an. Die allgemeine Stimmungslage der Endkunden zeigt sich auch im Kaufverhalten. Die Menschen agieren vorsichtiger und wir erleben gerade eine größere Kaufzurückhaltung.

Was bedeutet das konkret für die Branche?

Sicherlich wird sich der Markt konsolidieren. Es ist weiterhin viel Ware in den Lägern, insbesondere die Marktplätze stehen unter Druck, da sich hier sowohl Händler als auch die Marktplätze

selbst um Anteile bemühen. Aber auch die Kaufentscheidung der Kunden verändert sich: Social Media Verkäufe getrieben durch Influencer erzeugen großen Zulauf. Der Kunde wünscht sich mehr Beratung, mehr Information. Vor wenigen Monaten viel die Kaufentscheidung schneller und spontaner.

Und was bedeutet das für den Bereich E-Commerce bei ITG?

Wir glauben, dass der eigene Online-Shop für Brands immer mehr an Bedeutung gewinnen wird. Sowohl etablierte Marken als auch Verkäufer, die bisher wenig Onlineerfahrung mitbringen, sind darauf angewiesen ihre Marke im Endkundengeschäft zu positionieren und die Markenbotschaft direkt an den Endkunden zu richten. Der klassische Großhandel kann de facto diese Botschaften nicht transportieren. Durch den direkten Kontakt zum Endkunden über den eigenen Online-Shop können vielfältige Informationen über die Käufergruppe erworben werden. Die Erkenntnisse über deren Bedürfnisse und Wünsche können Brands nutzen, um das Produktangebot zu optimieren und die Kunden langfristig zu binden.

Mit Blick auf die aktuellen Entwicklungen und Trends setzen wir mit unserer Kompetenz an zwei Punkten an:

Zum einen entwickeln und betreiben wir Online-Shops für Brands auf höchstem Niveau und schaffen dadurch Einkaufserlebnisse, die der Endkunde im Onlineshopping erwartet und gewohnt ist. Zum anderen suchen wir gemeinsam mit unseren Kunden dezidierte Marktplätze aus, bei denen wir glauben, dass sie durch Ihre Reichweite und einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis zu Umsatzsteigerung und Markenbekanntheit führen. Hierbei geht es nicht immer nur um die großen Player, sondern gerade in Europa berücksichtigen wir auch die Vielzahl an nationalen Marktplätzen.

Grundsätzlich spielt hier das Thema der Internationalisierung für uns ebenso eine große Rolle: Dadurch, dass wir in der LGI Gruppe eingebunden sind, können wir auf hervorragende Infrastrukturen in den wichtigsten Absatzmärkten in der EU, aber auch im globalen Kontext, zurückgreifen und können unsere Kunden schnell und flexibel auf weitere Märkte exportieren. Das kann für diese sehr schnell neue Umsatzquellen generieren. Mit all unserer Erfahrung und unseren Lösungsansätzen bewältigen wir gemeinsam mit unseren Kunden die aktuellen Herausforderungen, die die Marktentwicklungen mit sich bringen.

Wie ist Dein mittelfristiger Ausblick?

Das Onlinegeschäft ist in Krisenzeiten weniger anfällig als der tradierte Handel. Ich bin mir sicher, dass unsere Wirtschaft - aber auch die globalen Märkte - robust genug sind, um die gegenwärtige Situation zu meistern. Wir merken, dass Interessenten aus unterschiedlichen Branchen gezielt nach Lösungen wie unseren end-to-end Services Ausschau halten. Ich rechne leider aber auch damit, dass sich der Trend der Einzelhandelskonsolidierung fortsetzen wird. P&C oder auch Galeria Kaufhof werden nicht die letzten Beispiele dafür sein. Im Onlinesegment hingegen sehen wir weiterhin großen Zulauf. Die Nachfrage an vollintegrierten Lösungen, also Fulfillment und E-Commerce managed Services, wird sich fortsetzen und steigen. Von daher werden wir weiterhin viel zu tun haben, um immer mehr Kunden fit für den E-Commerce zu machen. Und das machen wir gerne.

Karsten, vielen Dank für diese interessanten Einblicke.

Frontend E-Commerce Services



Shop & Marktplatz-anbindung

- B2B und B2C Shop Set-up
- Entwicklung von Design und Features
- Technischer Support
- Shop-Hosting
- Laufende Optimierungen
- Development
- Integration Marktplätze



Online Marketing

- Strategieentwicklung
- SEO
- SEA
- Newsletter und E-Mail Marketing
- Social Media Marketing
- Kampagnen und Promotions



Content Production

- Fotoproduktion
- Videoproduktion
- 360° Aufnahmen
- Produkttexte
- Marketingtexte
- Stationäres in-house Fotostudio am Logistikstandort Oberhausen



Headless E-Commerce

- Order- und Prozess Management
- Artikel-, Lieferanten- und Kundenverwaltung
- Stammdatenmanagement
- Datentransparenz
- Marktplatz-anbindung
- Reporting



Shop & Marktplatz Management

- 360° Service
- Key Account
- Prozessüberwachung
- Performance Tracking und Analysen
- Artikeldaten und Contentpflege
- Partner Management
- Abrechnung



Customer Service

- 1st Level Support
- Mehrsprachig
- Produktberatung
- Kundenhistorie
- Bestellstatus
- Sendungsverfolgung
- Reklamationsmanagement



Financial Services

- Risikomanagement
- Zahlungsmethoden
- Gutschriften
- Rabatte
- Debitorenmanagement
- Forderungsmanagement
- Inkasso



Webshopbetreiber (Merchant)

- Merchant Modell
- Konsignationsware
- Versand auf eigene Rechnung
- Vertragspartner zum Endkunde
- Haftung Dritter geregelt



Logistik & Fulfillment

- Wareneingang
- Qualität
- Lagerung
- Pick & Pack
- Retourenhandling
- Value Added Services
- Infrastruktur



Last Mile Distribution

- Distribution
- Carrier Management
- Claim Management
- Internationale Lösungen
- Track & Trace
- Abrechnung
- Reporting

Mit der Verzahnung unserer Logistik und E-Commerce Services reduziert ITG FastLane Commerce die Komplexität und bietet Lösungen für die Herausforderungen im Online Sales.



Kontakt:
KARSTEN OELMANN
Director E-Commerce
karsten.oelmann@itg.de

GEMEINSAM FÜR EIN BESSERES KLIMA!

ITG bietet CO₂-Emissionsausgleich für Luft- und Seefrachttransporte



AIR & SEA

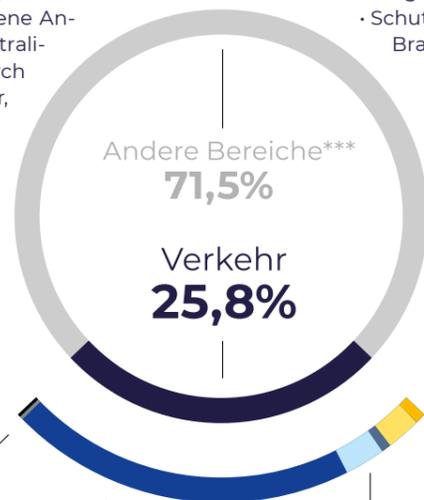
Noch sind die bei Luft- oder Seefrachttransporten entstehenden CO₂-Emissionen nur zu einem gewissen Maße vermeidbar. Obwohl Luftfahrt und Schiffsverkehr jeweils nur etwa 4 Prozent der gesamten Treibhausgasemissionen (THG-Emissionen) in der EU ausmachen, zählen sie zu den Bereichen mit dem am stärksten zunehmenden Emissionsaufkommen. Der Grund hierfür liegt hauptsächlich im überproportionalen Anstieg der Passagierzahlen und des Handelsvolumens. Inzwischen arbeiten die Carrier intensiv daran ihre THG-Emissionen zu reduzieren.

Als Spediteur und damit Mittler zwischen Auftraggeber und Carrier hat die ITG keinen direkten Einfluss auf die Emissionen. Im Rahmen des ESG-Programmes „OUR CARE“ unternimmt die LGI Gruppe nicht nur eigene Anstrengungen auf dem Weg zur Klimaneutralität, sondern unterstützt die Kunden durch ergänzende Services. Für Auftraggeber, welche die erzeugten Emissionen für ihre Klimabilanz ausgewiesen haben wollen, bietet die ITG für alle Luft- und Seefrachttransporte ein CO₂-Reporting mit voller Visibilität auf Sendungsebene an. Darauf basierend können die beim Transport der

Sendung entstehenden Emissionen durch CO₂-Zertifikate klimawirksam mit weltweit zertifizierten Klimaschutzprojekten ausgeglichen werden. Selbstverständlich entsprechen die Zertifikate den Anforderungen der Verified Carbon Standard-Association (VCS). Für eine größere Transparenz wird das bezogene Produkt unseres Kooperationspartners Klimainvest sowie die Buchungen und Stilllegungen der CO₂-Zertifikate jährlich vom TÜV geprüft. Die Entscheidung fiel auf folgende CO₂-mindernde Projekte; auch um einen Beitrag zur Biodiversität leisten zu können:

- Förderung von Anlagen zur Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien in Indien
- Methangasvermeidung im Ruhrgebiet in Deutschland
- Schutz und nachhaltige Nutzung von Wäldern in Brasilien

Darüber hinaus arbeiten wir bei den Vor- und Nachläufen von Containern aktiv an einer nachhaltigen Lieferkette. Wo immer möglich werden diese entweder auf die Schiene oder alternativ zum bzw. vom Hafen auf das Binnenschiff verlagert und so nur die letzte Meile per Lkw abgebildet.



Emissionen im Verkehr
als Anteil an den gesamten Treibhausgasemissionen der EU* (2019)**



Schienerverkehr
0,1%
Sonstiger Verkehr
0,1%



Straßenverkehr
20,5%



Schiffsverkehr
Inländisch
0,4%
International
3,6%



Luftverkehr
Inländisch
0,4%
International
3,4%

*Ohne das Vereinigte Königreich (EU-27)
**Ohne Landnutzung, Landnutzungsänderung und Forstwirtschaft (LULUCF)
***Energie, Industrie, Wohnen, Gewerbe, Institutionen, Landwirtschaft, Fischerei und andere



Kontakt:
MICHAEL KUJAWSKA
Niederlassungsleiter Air & Sea, Bremen
michael.kujawska@itg.de

ERFOLGREICHE ISO 27001 ZERTIFIZIERUNG

NEWS

Informationssicherheit ist unabdingbar, nicht nur wegen der Gefahren durch Viren und Hacker. Im Januar 2023 erhielt die ITG Gruppe vom TÜV SÜD das Zertifikat nach ISO/IEC 27001. Bei der ISO/IEC 27001 handelt es sich um die international führende Norm für Informationssicherheits-Managementsysteme (ISMS) und damit um die wichtigste Cyber-Security-Zertifizierung. Sie bietet Organisationen aller Größen klare Leitlinien für die Planung, Umsetzung, Überwachung und Verbesserung ihrer Informationssicherheit.

Im Vorfeld des mehrtägigen Audits arbeitete eine Projektgruppe von IT-Experten der ITG und LGI sowie Vertretern aus den Fachbereichen HR und FM gemeinsam an der normengerechten Umsetzung. Im Zuge dessen wurden alle Aspekte der Informationssicherheit und IT-Security systematisch optimiert und das Sicherheitskonzept aktualisiert.

Nachdem die Organisationseinheiten der LGI bereits seit 2018 nach ISO/IEC 27001 zertifiziert waren, verfügt nun die gesamte LGI Group über ein einheitliches und zertifiziertes Managementsystem zur Informationssicherheit.



Kontakt:

CHRISTOPH FRANK
Head of PTS and Strategy
christoph_frank@lgi.de



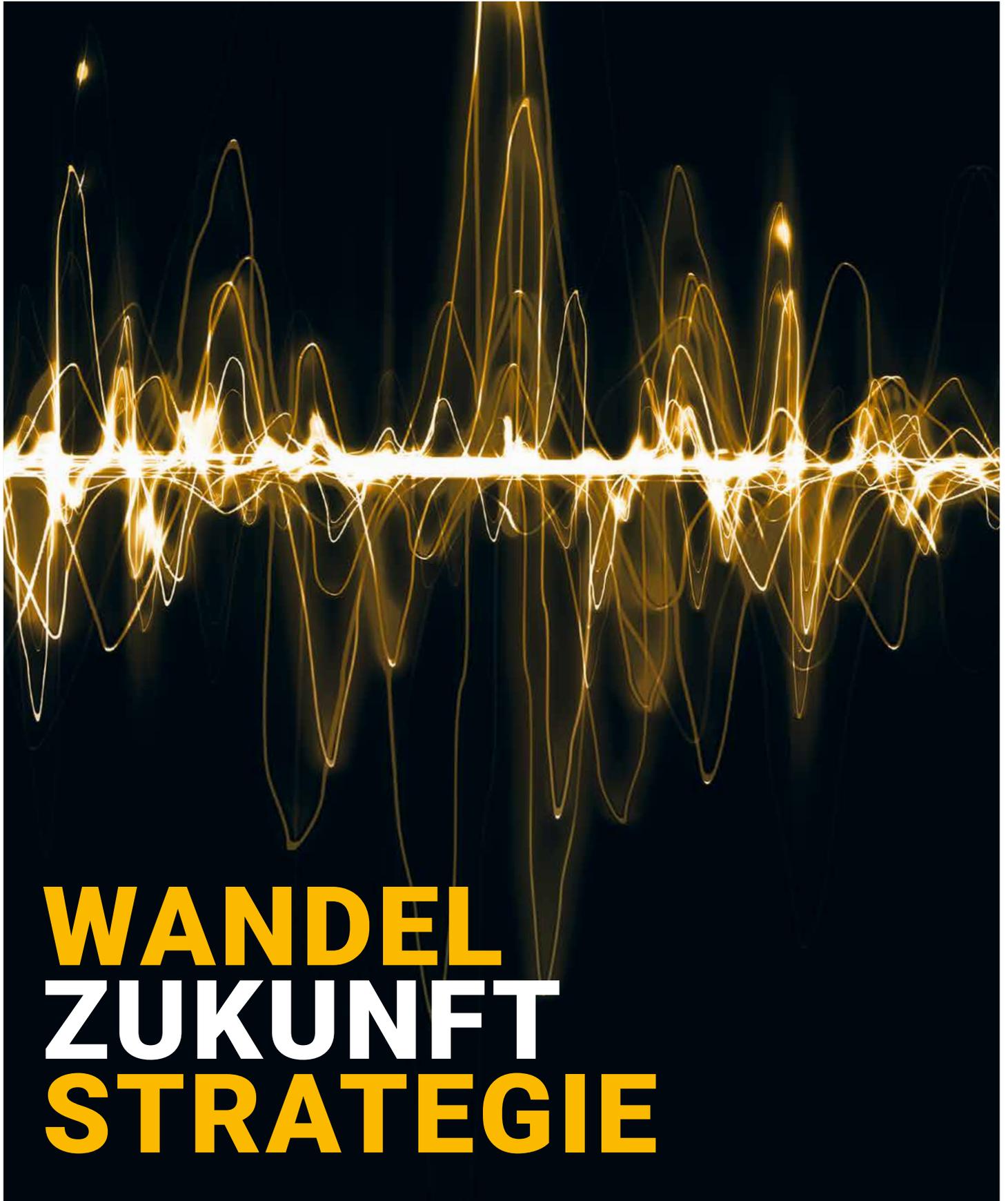
Anzeige

WIR HABEN NOCH PLATZ

- Flächen sofort verfügbar im Herzen NRW's
- Ideale Anbindung an Infrastruktur (Rotterdam Hafen, Duisburg Rail Terminal)
- Höchste Industriestandards im Sinne der Nachhaltigkeit (DNGB Zertifikat, Immobilie mit PV Anlage zur Selbstversorgung)
- Modernste Hallen mit 12 Meter Höhe, zum Teil auch regaliert
- Nutzung für kurzfristiges Überlaufgeschäft sowie langfristiges Fulfillment



Kontakt:
PATRICK LINDIG
Division Head Fashion & Lifestyle
patrick.lindig@itg.de



WANDEL ZUKUNFT STRATEGIE

eSAVER JIS BÜNDELUNG GEBALLTE ZOLL KOMPETENZ
BERGEN LOGISTICS TLO NETZWERK DEMO-POOL MANAGEMENT



DIGITAL & INNOVATION

// eSAVER 04

AUTOMOTIVE

// NEUANLAUF JIS BÜNDELUNG 06

ZOLL

// AKTIVITÄTEN IM BEREICH ZOLL 08

E-COMMERCE

// BERGEN LOGISTICS 12

ELECTRONICS

// TLO NETZWERK IN EUROPA 14

HEALTHCARE

// DEMO POOL MANAGEMENT 18

NEWS

// RELAUNCH HOMEPAGE 20

// HACKER SCHOOL 21

// DEUTSCHLANDS
BESTE ARBEITGEBER/
BESTE AUSBILDER 22

LGI INSIDE

// STRATEGIE 24

06



08

Die Verwendung des generischen Maskulinums ist lediglich der Vereinfachung und leichteren Lesbarkeit geschuldet. Eine Wertung ist hiermit ausdrücklich nicht verbunden. Die LGI setzt sich für die Gleichberechtigung aller Geschlechter ein.

LGI MOTION MAGAZIN

Juni 2023 / Anno XVII, Ausgabe 2

HERAUSGEBER:

LGI Logistics Group International GmbH
Hewlett-Packard-Straße 1/1
71083 Herrenberg
Telefon: +49 7032 2291 0
www.lgi.de

REDAKTION & DESIGN:

Thomas Bogner, thomas_bogner@lgi.de
Jacek Tapia Garcia, jacek.tapia-gracia@itg.de

DRUCK:

Elanders GmbH, Waiblingen
www.elanders.com/ger



GESAMTAUFLAGE:

7.000



FOTONACHWEIS:

LGI Logistics Group International GmbH,
ITG GmbH Internationale Spedition und Logistik,
Marcus Vetter Photography, Maks Richter,
SEGRO, eSaver GmbH, Hacker School GmbH,
freepik.com: shutterdin, nampix
Adobe Stock: aicandy, Farknot Architect,
Parilov, „KUBE“, ipuwadol, diak, Kevin Ruck,
frank peters, Mumemories, nana, greenbutterfly,
Яна Дементишина, gomaset.

COPYRIGHT:

Nachdruck und fotomechanische Wiedergabe jeglicher Art – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Bei der Fülle der Daten können trotz sorgfältiger Bearbeitung vereinzelt fehlerhafte Angaben auftreten. Deshalb können die Informationen der Kundenzeitschrift nicht die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der LGI ersetzen. Für Informationen, die wir von Dritten erhalten haben, übernehmen wir keine Haftung. LGI ist nicht verantwortlich für Schritte, die durch den Leser in Bezug auf die oben stehenden Informationen unternommen werden, ohne vorher mit LGI Rücksprache gehalten zu haben.



Bernd Schwenger

Vorsitzender der Geschäftsführung

18



12

**Bergen
Logistics**

MEMBER OF ELANDERS GROUP

Liebe Leserin!
Lieber Leser!

Um die Zukunft aktiv zu gestalten, braucht es Tatkraft, Mut sowie Visionen. Und Orte, an denen Disziplinen zusammenkommen und sich vernetzen, damit am Ende Neues entstehen kann.

Landauf und landab gibt es solche „klassischen“ Zukunftsorte. Diese müssen aber nicht zwingend physischer Natur sein. Auch die LGI Gruppe versteht sich als Netzwerk solcher Orte. Wir kooperieren mit der Wissenschaft, vernetzen uns mit Kunden, Beratern, Multiplikatoren sowie Lieferanten, um Innovationen voranzutreiben und damit zukunftsweisende Lösungen zu etablieren. So zum Beispiel mit ReuselT, unseren nachhaltigen Leistungen im Bereich des IT-Remarketing.

Die LGI Gruppe verfügt nicht nur über eine leistungsfähige und globale logistische Infrastruktur, um Wertschöpfungsketten in verschiedenen Branchen end-to-end zu bedienen. Inzwischen bringen sich neben Vollblut-Logistikern auch Spezialisten aus unterschiedlichen Disziplinen, wie zum Beispiel IT, E-Commerce, Zoll, Finanzwesen und Nachhaltigkeit, mit ihrer jeweiligen Expertise ein. Dies bringt in der tagtäglichen Arbeit jede Menge Wissen und Fähigkeiten zusammen. Zudem treffen unterschiedliche kulturelle Hintergründe und Mindsets aufeinander. Damit all das auf fruchtbaren Boden fällt schaffen wir als LGI, sowie an traditionellen Zukunftsorten, in unserer Unternehmensgruppe aktiv den Raum für neue Ideen, aus denen Lösungen für die Zukunft entstehen.

Ich lade Sie herzlich ein, sich daran zu beteiligen und freue mich darauf, wenn Sie sich mit uns darüber austauschen.

Ihr Bernd Schwenger

LGI ERPROBT ENERGIESPAR- MODUL

STROM UND CO₂ EINSPAREN

DIGITAL & INNOVATION

Jährliche Einsparungen von rund 8 Prozent der Energiekosten und von 40 Tonnen CO₂ erreichte die LGI Logistics Group International GmbH am Standort Ketsch mit dem Energiesparmodul der Firma eSaver. Damit leistet das Modul einen Beitrag zur Nachhaltigkeitsstrategie des Logistiklers. Für die Anschaffung des Geräts kann weiterhin eine staatliche Förderung beantragt werden.

Energiesparen bleibt das Thema der Stunde, und das nicht nur angesichts gestiegener Kosten. Zudem hat sich die LGI auch das Ziel gesetzt bis 2050 CO₂-neutral zu agieren. Einen Beitrag dazu haben die Spezialisten aus dem Bereich Facility Management mit dem Energiesparmodul der Firma eSaver aus Ehningen identifiziert. Das Gerät „glättet“ – vereinfacht gesagt – ankommenden Netz-Strom, gleicht Schwankungen aus und sorgt so für einen effizienteren Stromverbrauch.

Überspannung abschöpfen und wieder einspeisen

Vergleichbar ist das etwa mit der „Rekuperation“ in der Formel 1 oder bei modernen Elektroautos: Überschüssige Energie wird in der Kurve im Fahrzeug aufgebaut und auf der Geraden wieder abgegeben. Ganz ähnlich kann der „eSaver“ Netz-Überspannungen im Millisekunden-Bereich abschöpfen und später wieder einspeisen – anstatt sie als Wärme an die Umgebung abzugeben.

Konkret handelt es sich um einen sogenannten Tiefpassfilter, der durch einen zusätzlichen Spartransformator mit von eSaver entwickelter Software dabei hilft, vorhandene Störeffekte mittels Filterwirkung zu reduzieren. Einsparungen entstehen durch den Aufbau eines Magnetfeldes, die Speicherung von Netzurückwirkungen und die damit einhergehende Umwandlung in Wirkstrom.



EINSATZ IN DER LOGISTIK

Dass die Lösung auch für energieintensive Logistik-Standorte sinnvoll sein kann, bestätigte sich nach einer Beprobungsphase am Standort in Böblingen. Dort erbringt die LGI Dienstleistungen in den Bereichen Crossdocking und Produktionsversorgung für einen Automobilhersteller. Im Dreischichtbetrieb mit mehr als 100 Beschäftigten werden auf ca. 27.000 m² täglich ca. 13.000 Ladungsträger umgeschlagen. Das Ergebnis nach zwei Wochen: rund 8 Prozent geringere Energiekosten sowie eine Glättung der Lastkurve, resultierend in Verbesserungen beim Lastmanagement.

Nach dem erfolgreichem Testbetrieb stattete LGI auch den Vorzeigestandort in Ketsch bei Mannheim mit dem Gerät aus. Dort betreibt das Unternehmen eine moderne Logistikanlage mit 35.000 m² für High-Tech-Logistik. Seit Einbau und die Inbetriebnahme des festinstallierten Geräts im September 2022 ist der eSaver störungsfrei in Betrieb. Hochgerechnet entspricht Energieeinsparung am Standort fortan 40 Tonnen CO₂ pro Jahr. Zusätzlicher Vorteil: Für die Anschaffung gibt es eine staatliche Förderung in Höhe von ca. 40 Prozent.



„Nach konservativer Schätzung sehen wir demnach eine Amortisation der Investition in einem Zeitraum von vier bis fünf Jahren durch den geringeren Energieverbrauch“, erläutert Florian Erdmann, Gebäudemanager bei der LGI Logistics Group International. „Neben dem finanziellen Aspekt ist für uns vor allem wichtig, dass wir mit dem eSaver einen Beitrag zur Erreichung unserer Nachhaltigkeitsziele bewirken.“

Kontakt:

FLORIAN ERDMANN
Infrastructure Mgmt Specialist
Corporate Facility Management
florian_erdmann@lgi.de



PRODUKTION OPTIMAL VERSORGT



NEUANLAUF JIS-BÜNDELUNG IN SINDELFINGEN



Seit August 2022 fertigt Mercedes-Benz in Sindelfingen den GLC in einer hierfür umgebauten Produktionshalle. Dort wird zusätzlich auch die neue E-Klasse integriert, so dass beide Baureihen gemeinsam in einer Produktionshalle über das Band laufen werden. Die LGI hat hierfür im August 2021 die Sequenzierungsausschreibung zur Bündelung von insgesamt 47 Bauteilfamilien gewonnen. Zu den verschiedenen Bauteilen gehören Panoramadächer, Seitenfenster, Windschutzscheiben, Türgriffe, diverse Zierteile und vieles mehr.

Die Just-in-Sequence (JIS) Belieferung ist ein wesentlicher Bestandteil der Hauptbelieferungsformen und somit auch der Produktionsversorgung von Automobilherstellern. Hierbei gibt es zwei unterschiedliche Varianten:

1. JIS-Perlenkette

Hier handelt es sich um eine fertigungssynchrone Beschaffung, welche die Lieferanten dazu zwingt, die zu liefernden Teile in der vom Produzenten geplanten Fertigungsreihenfolge bereitzustellen. Der Dienstleister übernimmt in dieser Kette eine Überwachungs- und Korrektur-Funktion, falls sich die Produktionsreihenfolge zwischen Fertigung der Teile beim Lieferanten und dem Verbau am Produktionsband des OEM noch verändert.



2. Just-In-Sequence (100% Sequenzierung beim Dienstleister)

Hier werden die Teile durch die Lieferanten sortenrein beim Dienstleister angeliefert. Dieser bringt sie nach entsprechenden Abrufimpulsen in einem bestimmten Ladungsträger in die Produktionsreihenfolge und liefert sie an den OEM.

Die Vorteile für den OEM sind in beiden Fällen eine drastische Reduzierung der Flächen am Produktionsband und eine deutlich effizientere Produktion. Durch die lange Expertise im Automotive-Sektor gehören diese Prozesse zu den Kernkompetenzen der LGI.

Aufgrund der Vielzahl an unterschiedlichen Teilen und der Größe des Projektes stand das Projektteam der LGI, trotz frühzeitiger Planung, vor diversen Herausforderungen. Mit die größte resultiert aus der Parallelproduktion der alten als auch der neuen E-Klasse, was es seit der fast 30ig jährigen Zusammenarbeit mit Mercedes-Benz noch nie zuvor gegeben hat. Dies führte zu einer doppelten Belegung der verfügbaren Flächen, die es „Tetris“ gleich zu bewerkstelligen galt, um alle Kundenbedürfnisse bestmöglich zufrieden zu stellen. Dazu wurde ein neues LGI Standortkonzept im Umkreis der Mercedes-Benz-Produktionsstätte im Werk Sindelfingen erarbeitet. Nach dieser Restrukturierung, welche auch Verlagerungen von bestehenden LGI Geschäften zur Folge hatte, erfolgte die Belieferung der Produktion nun aus insgesamt drei LGI Standorten (2x Böblingen sowie Herrenberg).

Unter Just-In-Sequence (JIS) versteht man die Lieferung der richtigen Produkte, in der richtigen Menge, zur richtigen Zeit, an den richtigen Ort und in der erforderlichen Reihenfolge (Sequenz), so dass diese direkt in der Produktion verarbeitet werden können. Damit stellt die Just-In-Sequence Versorgung eine Erweiterung von Just-In-Time (JIT) dar, denn die Anlieferung in der korrekten (produktionssynchronen) Reihenfolge kommt als zusätzlicher Parameter hinzu. Der Produzent benötigt dadurch keinerlei Lagerkapazität für die zu liefernden Teile mehr, lediglich einen Puffer im Produktionsbereich.

Kontakt:
ANDREAS LORENZ
Division Head
Automotive & Industrial
andreas_lorenz@lgi.de





GEBALLTE ZOLL KOMPETENZ

LGI ETABLIERT EINEN ZENTRALBEREICH FÜR ZOLL UND AUSSENHANDEL

ZOLL

Die Rahmenbedingungen von Zoll und Außenhandel sind durch permanente Veränderungen der handels- sowie wirtschaftspolitischen Einflüsse ständig in Bewegung. Nichts bleibt so wie es war.

Im Oktober 2022 wurde der bisherige Manager Customs & Foreign Trade der LGI, Joachim Köcher, beauftragt als neuer Head of Customs & Foreign Trade eine Corporate Customs Struktur für die internen Zollkompetenzen der gesamten LGI Gruppe zu entwickeln. So werden im Sinne des One-Group-Gedankens die Tochterunternehmen, vorrangig die ITG, einbezogen, um gemeinsame Audit- und Revisionsfunktionen für alle bestehenden Zollprozesse im Hinblick auf die Risikominderung aufzubauen.

Im Austausch mit Gabriele Dallinger, Beauftragte Zoll- und Außenwirtschaft der ITG-Gruppe, hat sich sehr schnell herausgestellt, welche weitreichenden Kompetenzen in den beiden

Unternehmensbereichen vorhanden sind und mit wie vielen unterschiedlichen Dienstleistungen wir heute schon unsere Kunden bei Zoll & Außenhandel unterstützen. Das geht weit über "simple" Einfuhr- und Ausfuhrabfertigungen hinaus. Und das nicht nur in Deutschland, sondern auch international, da wir sowohl in den USA und vor allem in den Niederlanden starke Zollorganisationen haben, die Ihre langjährigen Erfahrungen und Kontakte ebenso zuverlässig in die Corporate Customs Organisation einbringen.

Somit war klar, Corporate Customs wird nicht allein dem Risikomanagement dienen: Wir werden den Zollbereich ausbauen und für Kunden sowie für Mitarbeiter transparenter und zugänglicher machen. Zudem wollen die Spezialisten für Kunden und Partner sowohl Berater als auch kompetenter Ansprechpartner sein. Das bietet einen zusätzlichen Mehrwert in der Leistungspalette der LGI!

Die Redaktion des MOTION Magazins hat sich mit Vertretern von Corporate Customs getroffen und sie befragt.



Gabriele Dallinger

Tanja Bertsch

Birgit Rudolph

Joachim Köcher



Warum macht dieses Corporate Customs Team Sinn?

Inhaltlich beschäftigen sich alle mit dem gleichen Thema, dennoch gibt es unterschiedliche Erfahrungen und Kompetenzen. Alle brauchen Bewilligungen und Bürgschaften, um arbeiten zu können, aber das Kundenspektrum ist unterschiedlich. Einerseits liegt der Fokus auf industriellen Kunden und automatisierter Abwicklung, andererseits auf Fashion und Lifestyle mit individuellen Abfertigungen. Das neu geschaffene Team Corporate Customs dient dem gegenseitigen Wissensaustausch und vereint so das Beste aus verschiedenen Welten.

Wie kann das Corporate Customs Team die Kunden, aber auch alle Kollegen in der LGI Gruppe unterstützen?

Das Corporate Customs Team dient Kollegen und Kunden als Ansprechpartner für alle Zollthemen. Es zentralisiert das gesamte Zollwissen der LGI Gruppe an einem Ort. Bei Fragen zu komplexen Zollabfertigungsvorgängen oder sonstigen Zollthemen, wie z.B. Bewilligungen, Einreihung im Zolllarif, Präferenz- und Ursprungsregelungen, Zollwertberechnung, Vorbereitung für Außenprüfungen, etc. steht jederzeit ein Ansprechpartner bereit. Das gilt für Mitarbeiter genauso wie für unsere Kunden, die sich gerne jederzeit an uns wenden können.

Wie stellte sich das Thema Zoll bei der LGI Gruppe bisher dar, wo sind die Stärken?

Innerhalb der LGI Gruppe haben wir sowohl zentrale als auch dezentrale Abfertigungsbereiche. Die zentralen Zollabteilungen dienen als Wissensträger und unterstützen mit ihrer Kompetenz die dezentralen Bereiche. Dabei stellen sie sicher, dass Compliance und Rechtsvorschriften eingehalten werden. Beide arbeiten mit einem hohen Automatisierungsgrad. Natürlich erstellen wir auch heute noch Einzelzollanmeldungen von „Hand“. Aber wir haben unsere Stärken zusätzlich im Verständnis für Schnittstellenanbindungen und Digitalisierung im Zollbereich. Dabei ist es für die LGI als Gruppe unerheblich, in welcher Branche wir uns bewegen: in den Bereichen Automotive, Electronics, Healthcare, Industrial sowie Fashion & Lifestyle besitzen wir innerhalb der Gruppe eine breite Kompetenz, die es uns ermöglicht für unsere Kunden ein verlässlicher Partner zu sein.

WAS KÖNNEN WIR FÜR SIE TUN?

Wir unterstützen Sie bei Ihren Zollthemen:

- Import- und Exportabwicklung
- Einreihung in den Zolllarif / Anwendung EZT-Online / Antrag vZTA
- Warenursprung und Präferenzen
- Beantragung von Bewilligungen (AEO, Zugelassener Ausfühler, etc.)
- IT-Schnittstellen, Vereinfachungen Zollanmeldung
- Bewertung relevanter Kosten für die Zollwertberechnung
- Vorbereitung für Ihre Zoll-Außenprüfungen

Wenn Sie Fragen zu Zollthemen haben, oder an aktuellen Nachrichten aus der Zoll-Welt interessiert sind, kontaktieren Sie uns unter customs@lgi.de

Welche aktuellen Entwicklungen stellen die Zollabwicklung vor Herausforderungen?

Seit Beginn des Krieges in der Ukraine sind insbesondere die Themen Sanktionen und Embargos in den Mittelpunkt gerückt. Nicht nur die Beachtung der Sanktionen für Lieferungen nach/aus Russland haben einen hohen Stellenwert in der täglichen Abwicklung bekommen, sondern auch die damit einhergehenden und sich dynamisch entwickelnden Embargovorschriften. Parallel dazu stellen wir seit Ausbruch der Corona Pandemie eine Veränderung in den Beschaffungsmärkten fest, die ihrerseits wiederum die Ursprungsregelungen zu einem komplexen Thema machen.

Neue Beschaffungs- und Transportwege erfordern mehr Flexibilität in der Planung, um kurzfristig den Ort der Zollabwicklungen anpassen zu können und aktiv auf Engpässe - aufgrund hohen Aufkommens oder Transportstörungen - zu reagieren.

Als positive Entwicklung sehen wir die zunehmende Bereitschaft zur Digitalisierung der Zollprozesse bei unseren Kunden sowie der Zollverwaltung.

Warum müssen die Mitarbeiter permanent geschult werden?

Einerseits stehen wir vor der Herausforderung unser Wissen stets aktuell zu halten, andererseits müssen wir die Anforderungen der Zollverwaltung an permanente Fortbildung erfüllen. Dies ist wichtig, um die Auflagen der AEO-Bewilligung zu erfüllen und unsere Prozesse aktuell und compliant zu erhalten. Darüber hinaus sind wir nur so in der Lage uns und unsere Kunden proaktiv über anstehende Veränderungen auf dem Laufenden zu halten.

Ausblick: Wie wird eine Zollabwicklung in 5 Jahren aussehen?

Die Ausweitung der Digitalisierung in der Logistikwelt wird sicherlich in großen Schritten weiter voranschreiten, wobei viele Themen aktuell noch in den so genannten Kinderschuhen stecken. Dies wird vor allem die Entwicklung der Randprozesse bei uns aber auch bei unseren Kunden beschleunigen müssen. Hier sehen wir uns ebenfalls als Ansprechpartner für unsere Kunden um gemeinsame Lösungen zu erarbeiten.

Die frühzeitige Erhebung von Daten, am besten schon vor eigentlichem Beginn des Transportes, wird weiter in den Fokus rücken und die Zollabfertigung beschleunigen. Es wird eine mehr und mehr transparentere Zollwelt geschaffen werden.

Wir bedanken uns bei Tanja Bertsch, Gabriele Dallinger, Joachim Köcher und Birgit Rudolph für das interessante Gespräch.

Kontakt:
JOACHIM KÖCHER
 Head of Customs & Foreign Trade
joachim_koecher@lgi.de



BERGEN LOGISTICS KOMMT NACH EUROPA

ZUSÄTZLICHER SERVICE FÜR FASHION & LIFESTYLE BRANDS

E-COMMERCE

Im November 2021 erwarb der LGI Mutterkonzern Elanders AB die Mehrheit an BERGEN LOGISTICS, einem der führenden Anbieter in den USA für B2B und D2C Fulfillment im Segment Fashion & Lifestyle. Im Zuge der Integration dieser Akquisition innerhalb der Elanders Gruppe werden die europäischen Aktivitäten durch die LGI gesteuert. Unter der Leitung von Florian Beck, einem langjährigen und erfahrenen LGI Manager, erfolgt seit Mitte 2022 der Ausbau dieser Services unter der Marke BERGEN LOGISTICS in Europa.



Bergen Logistics ist in den USA ein führender 3PL im Bereich Fashion & Lifestyle, der sich auf kleine bis mittelgroße Marken aus dem „better-to-luxury“ Segment spezialisiert hat. Die Spezifikation „better-to-luxury“ wurde durch BERGEN selbst geprägt und meint hochwertige und luxuriöse Produkte für Kunden und Endkunden, die eben genau diesen Anspruch auch an das Fulfillment ihrer Bestellungen stellen.

Das Serviceportfolio umfasst alle logistischen Aufgaben vom Wareneingang der Produkte über die Lagerung und Veredelung bis hin zum Versand. Soweit nichts neues. Das Leistungspaket wird durch das eigens von BERGEN entwickelte und speziell auf die Bedürfnisse der Kundengruppe zugeschnittene Warehousemanagement System „CloudX“ abgewickelt. Mit diesem System haben die Kunden global und in Echtzeit volle Transparenz über den Fortschritt ihrer Warenbewegungen, die Bestände sowie die aktuelle Performance gegenüber der vereinbarten Service-Levels. Der Einsatz von „CloudX“ sorgt nicht nur für Transparenz, sondern ermöglicht in Kombination

mit den standardisierten Prozessen auch ein schnelles Onboarding neuer Geschäfte in 2 Wochen. Abgerundet wird das Angebot durch das Bergen preferred shipping program bei dem Kunden von attraktiven Raten im Bereich des europäischen Paketversands profitieren können.

Der Erfolg des Unternehmens, das inzwischen mehr als 20 Jahre Erfahrung im Fulfillment hat, ist getrieben durch die hohe IT-Affinität, einer besonderen Agilität sowie der partnerschaftlichen Arbeitsweise. Neue Märkte können wesentlich schneller erschlossen werden, wodurch BERGEN den Kunden auch in der Internationalisierung sowie deren Wachstum unterstützt.

Basierend auf diesem Setup werden die Aktivitäten in Europa ausgebaut. Dabei sind sowohl amerikanische Marken, die in Europa stärker Fuß fassen wollen, als auch ambitionierte europäische Anbieter im Fokus. Aktuell gibt es einen Standort in Veghel (Niederlande) und seit März 2023 einen in Newcastle (Großbritannien). Dort unterstützt BERGEN viele Kunden beim Bewältigen der Herausforderungen, die durch den Brexit entstanden sind.

Ein zweites Logistikcenter in den Niederlanden wird im Mai 2023 in Betrieb gehen. Zudem sollen bis Anfang 2024 noch ein Standort in Deutschland und ein weiterer in den Niederlanden hinzukommen. Europa ist dabei nur ein Baustein der globalen Präsenz von BERGEN, denn auch hier greift das Modell: ein Fulfillment-System, egal wo auf der Erde. Neben den USA und Europa werden die Lösungen ebenso in Asien sowie Südamerika angeboten werden.



Kontakt:
FLORIAN BECK
Division Head Bergen Europe
florian_beck@lgi.de

TECHNICAL LOGISTICS

UMFASSENDE LOGISTIK-DIENSTLEISTUNGEN FÜR ANSPRUCHSVOLLSTE ANWENDUNGSFÄLLE.

ELECTRONICS

Wir kennen es aus unserem privaten Umfeld: Ein neuer Laptop, ein neuer Drucker, ein neues Haushaltsgerät ist schnell gekauft und geliefert, aber bis „wirklich alles läuft“ – das frisst Zeit. Hinzu kommt, dass derjenige, der sich darum kümmern muss, oft weder über die Kompetenz noch die Erfahrung verfügt und im Übrigen seine (Frei) Zeit ganz sicher gewinnbringender nutzen könnte. Bildlich gesprochen: Das Familienoberhaupt kümmert sich um den Anschluss der Waschmaschine („Wie ist das nochmal mit dem Aquastop?“) oder klickt sich an einem schönen Samstagnachmittag durch eine lange Bedienungsanleitung zur perfekten Einrichtung des neuen Druckers („Hab ich jetzt den neuesten Treiber?“).

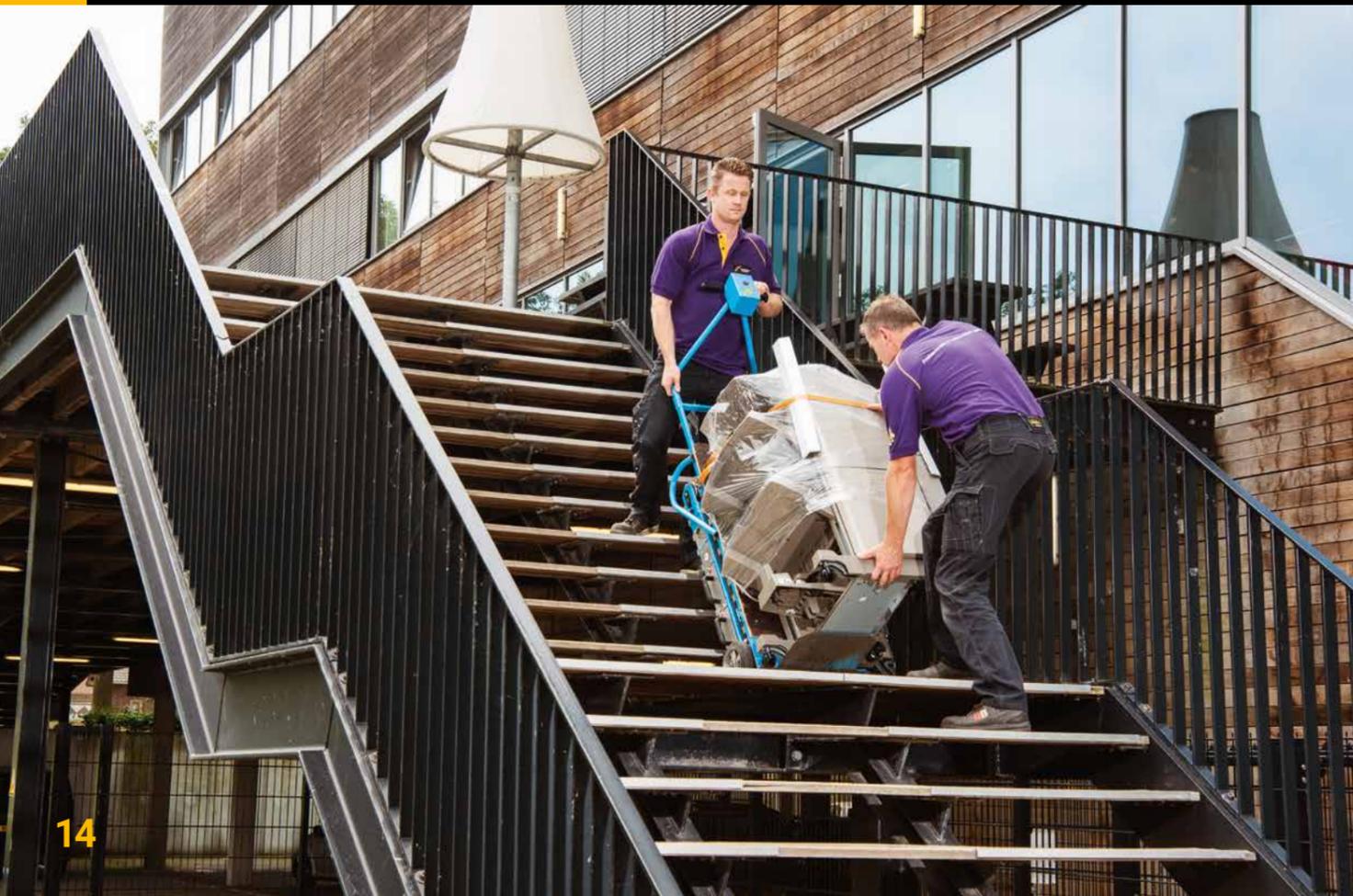
Was für uns alle als Privatpersonen vielleicht lästig aber - notfalls mit Hilfe von Youtube-Tutorials - lösbar ist, kann für Unternehmen eine Business kritische Herausforderung sein. Beispiele:

- Drucker werden heute oft geleast: Bei einem Austausch müssen teilweise Hunderte von Geräten abtransportiert, neue aufgestellt, ins Netzwerk eingebunden und getestet werden. Und das so, dass

die Verfügbarkeit für die Mitarbeiter im Unternehmen laufend gewährleistet wird. Und: Die Mitarbeiter müssen die neuen Drucker auch bedienen können, dies erfordert Einweisung und Schulung. Ähnlich gelagert ist der Fall beim Austausch von Laptops, mit einem wichtigen Zusatzschritt: Festplatten müssen möglicherweise gesichert und ausgebaut, oder aber Datenschutz-rechtlich so formatiert werden, dass ein neuer Nutzer (scheinbar) gelöschte Daten nicht wiederherstellen kann. Technische Großgeräte, wie ein MRT, müssen von hoch spezialisierten Technikern aufgestellt und eingerichtet werden, dies oft in Innenstadtlagen und in schwierigen baulichen Umfeldern.

Hier kommt TLO – Technical Logistics – ins Spiel. Hinter diesem Begriff steht wesentlich mehr als nur „Geräte transportieren“. TLO bedeutet:

- das Management des gesamten Logistik-Prozesses,
- das Heben von Effizienzgewinnen durch Konzentration auf die wertschöpfenden Prozesse im Unternehmen,
- die optimale Positionierung auf kompetitiven Märkten



Management des gesamten Logistik-Prozesses

TLO ist Projektgeschäft: Die Prozesse sind komplex und gehen weit über Standard-Logistikaufgaben hinaus. Einige Beispiele:

- Müssen Geräte vorkonfiguriert werden (Komponenten-Montage, Software-Installation, Pre-Tests, ...), um die vor-Ort-Zeit zu minimieren?
- Müssen Seriennummern erfasst werden?
- Wie teuer und „handlich“ sind die Geräte? Benötigen wir ein Sicherheitskonzept?
- Wie ist der Ort der Verwendung erreichbar, müssen vielleicht spezielle Raupenfahrzeuge genutzt werden, um über Treppen zu kommen? Sind Innenstadtlagen dabei oder sind alle Standorte gut erreichbar?
- Fallen Zollformalitäten an? Werden für das Finanzamt spezielle Nachweise benötigt?
- Müssen Mitarbeiter geschult werden?
- Im Fall von Rückhollogistik (Abholung von Geräten z.B. aus Leasing-Rückläufern): Wie wird die Wiederaufbereitung dieser Geräte sichergestellt oder alternativ eine fachgerechte und kosteneffiziente Entsorgung?

TLO-Spezialisten kennen solche Themen aus Hunderten von vergleichbaren Projekten. Gemeinsam mit den Kunden wird jeder Schritt detailliert geplant. Sie stellen einen zentralen persönlichen Ansprechpartner sowie - je nach Projektgröße und Komplexität - einen Hotline-Service für alle Fragestellungen rund um das Projekt.

Heben von Effizienzgewinnen

Die Zusammenarbeit mit einem spezialisierten TLO-Dienstleister ermöglicht Unternehmen ihre Kerndienstleistung wesentlich effizienter zu erbringen:

- Eigene Techniker kennen zwar die Geräte gut, haben aber zumeist keine logistische Erfahrung.
- Spezialisten sind für einfachere Tätigkeiten (die zwangsweise mit anfallen) auch schlicht zu teuer.
- Eigene Teams haben oft Leerzeiten, die ein Logistiker aufgrund seiner Größe und der Anzahl Kunden viel besser abfedern kann.
- Eine Europa- oder sogar weltweite Vorhaltung von kompetentem Personal und Infrastruktur ist nicht nur komplex. Sie ist darüber hinaus teuer, sorgt oft für hohe Reisekosten und ist letztendlich trotzdem weniger flexibel.
- Erfahrene TLO-Spezialisten lernen aus jedem Projekt bei einer Vielzahl von Kunden. Dieser Knowhow-Aufbau sorgt für eine permanente Erhöhung des Benchmarks und der Qualität, die allen Beteiligten zugutekommt.



TECHNICAL LOGISTICS

Optimale Positionierung auf kompetitiven Märkten

TLO auf „Kosten senken“ zu reduzieren greift jedoch zu kurz. Die Vorteile einer optimalen TLO-Strategie gehen deutlich weiter:

1. Ermöglichen eines optimalen Angebotes, das inhouse entweder nicht in dieser Qualität oder viel zu hohen Kosten dargestellt werden kann. „Hardware“ - egal ob es sich um einen Drucker, ein Laptop oder ein MRT handelt - ist immer vergleichbarer, die Differenzierung erfolgt (neben dem Preis) über den Service und einer reibungslosen Anlieferung nebst Inbetriebnahme. Hier zählt maximale Flexibilität und Kundenorientierung (Eingehen auf „Wunschtermine“, „Sonderwünsche“, etc.). Plastisch formuliert: Ein Großkonzern wird 20.000 Drucker dort kaufen, wo die weltweite Distribution bis in die kleinste Niederlassung, „ready to use“ zu 100% gewährleistet ist.
2. Erweiterung des Produkt-Portfolios um innovative Dienstleistungen mit einem starken Logistik-Aspekt. Diese Services dienen nicht nur als Differenzierungskriterium zum Wettbewerb, sondern werden auch angemessen bezahlt.
3. Bei der Geräterücknahme ist die fachgerechte Aufbereitung Voraussetzung für eine wirtschaftliche und nachhaltige Wiederverwendung und damit die Basis für höhere oder zusätzliche Erträge.

Warum Unternehmen auf TLO mit der LGI setzen sollten.

Die LGI hat ihre Wurzeln im Logistikbereich des Computerherstellers Hewlett-Packard. TLO gehört seit unserer Gründung zu unserer DNA. Dieses Knowhow aus fast 30 Jahren Unternehmensgeschichte haben wir immer weiter aufgebaut und optimiert.

Aber „nur optimieren“ greift für die Zukunft zu kurz. Die meisten TLO-Dienstleister setzen ausschließlich auf ein Netzwerk von Partnern, um ihre Services Europa- oder weltweit anzubieten und übernehmen deren Steuerung. Diese Struktur reicht mit Blick auf die immer weiter steigenden technischen und Prozessanforderungen nicht mehr aus.

Daher stellt sich die LGI konsequent strategisch neu auf. Seit 2021 wurden spezialisierte europäische Dienstleister übernommen und in die LGI-Struktur integriert. Diese bringen zusätzliche eigene Kompetenzen mit. Unter der Marke „LGI Technical Logistics“ erbringen wir anspruchsvollste TLO-Dienstleistungen im Wesentlichen mit eigenen Assets – und das europaweit. Im Zuge dieser Integrationen investieren wir massiv in die Aus-, Fort- und Weiterbildung kompetenter Teams. Für genau definierte Teilprojekte greifen wir darüber hinaus weiterhin auf lokale Partner zurück, wenn sich daraus eine Effizienz- und Qualitätssteigerung ableiten lässt.



FALLSTUDIE

Die Aufgabe: Für ein Medizintechnik-Unternehmen übernimmt LGI Technical Logistics die europaweite Lieferung und Installation von Röntgengeräten.

Wichtigste Herausforderungen:

1. Hoheempfindliche, sehr teure Geräte (der Stückpreis eines digitalen Röntgengeräts liegt im sechsstelligen Eurobereich)
2. Hohe Ansprüche der Empfänger (Krankenhäuser, Arztpraxen) an Termintreue, Geschwindigkeit des Austauschs und „möglichst geringer Störung des Betriebsablaufes“.
3. Teilweiser Austausch bestehender Geräte und Organisation der Rückhol-Logistik
4. Sehr unterschiedliche Empfänger (von der Landarztpraxis bis zum Universitätsklinikum), die entsprechend kundenorientiert individuell betreut werden müssen.

Unsere Herangehensweise:

Die Basis-Dienstleistung ist der LGI White Glove Service, bei dem speziell ausgebildetes Personal, das Erfahrung beim Umgang mit sensiblen Gütern hat, den Vor-Ort-Service übernimmt. Gemeinsam mit dem Kunden definierte das LGI TLO Projekt-Team jeden Einzelschritt im Auslieferprozess, von der Anlieferung in einem zentralen LGI-Hub bis zur Kontrolle aller vordefinierten Anforderungen vor Ort und der Unterstützung bei der Inbetriebnahme. Dabei kann auf die langjährige Erfahrung der LGI im Handling von High-Tech-Equipment im Gesundheits- und Elektronik-Sektor zurückgegriffen werden. Zur Qualitätssicherung werden Standards definiert (z.B. zur Termintreue), diese werden regelmäßig überwacht und ausgewertet. Ein besonderes Augenmerk gilt zudem der Organisation der Rückhol-Logistik: Denn diese teuren Geräte haben in vielen Krankenhäusern, vor allem in ärmeren Ländern der Welt, ein „zweites Leben“. Sie ermöglichen damit für viele Menschen den Zugang zu qualitativ hochwertigen Diagnosen und besseren Heilungschancen.



DEMO-POOL SERVICE

Innovative Lösung im Verkaufsprozess technischer Geräte

Wer testet nicht gerne ein technisches Gerät, bevor man es kauft. Sich auf Empfehlungen und Bewertungen anderer zu verlassen, ist für eine Kaufentscheidung nur bedingt nützlich. Autos kann man zur Probe fahren. Aber wer hätte nicht gerne auch mal zum Beispiel eine Waschmaschine ausprobiert, bevor man sich entscheidet. Je höher die Investition, desto wichtiger ist ein solcher Service. Für ein weltweit agierendes Unternehmen aus dem Bereich der Medizintechnik hat die LGI genau hierfür einen speziellen Service entwickelt.

Seit Mitte 2021 ist die LGI der zentrale Dienstleister für die logistischen Prozesse eines renommierten Herstellers von medizintechnischen Geräten. Hierzu zählt u. a. das Management des gesamten europäischen Demo-Pools. Dieser umfasst eine Reihe von Geräten, die zum einen auf branchenüblichen Messen ausgestellt werden, zum anderen aber auch an interessierte Endkunden ausgeliehen werden, um diese im operativen Geschehen zu testen. Durch die Möglichkeit, das Gerät vor dem Kauf in seiner eigenen Arbeitsumgebung in der Praxis einsetzen zu können, profitiert der Interessent wesentlich. Er kann die Technologie besser einschätzen, was zu einer höheren Kaufbereitschaft führt.

Eigenes Reservierungssystem für den Demo-Pool

Um den Ablauf so einfach wie möglich zu gestalten, stellt die LGI den Vertriebsrepräsentanten des Kunden ein Demo-Pool Management System zur Verfügung, das selbst konfiguriert wurde. Die Vertriebsperson kann dieses beim Endkunden vor Ort online nutzen und über eine Kalenderfunktion die Verfügbarkeit eines Gerätes sofort prüfen und entsprechend buchen. Hierbei werden alle Zeitaufwände berücksichtigt, die hinter den Kulissen anfallen.

Zentrallager am neuen LGI Standort in Ketsch

Die Lagerung der Demo-Pool Geräte sowie der dazugehörigen Komponenten erfolgt temperaturüberwacht am neuen LGI Standort in Ketsch (Rhein-Neckar-Kreis). Bevor ein Gerät das Lager in Richtung des Interessenten verlässt, werden Kunden- & Länder-individuelle Geräteeinstellungen sowie Ausstattungen sichergestellt. Dazu gehören unter anderem die Einstellung der passenden Sprache am Gerät, spezielle Kabel und Gebrauchsanleitungen. Im Anschluss erfolgt der Transport zum Kunden, welcher mit luftgefederten Kofferfahrzeugen durchgeführt wird. Die Anlieferung erfolgt bis zum Punkt der Verwendung. Das kann ein Augenarzt im 5. Stock sein. Das kann aber auch der OP-Saal einer Universitätsklinik oder eine Messe sein.

Installation am Verwendungsort

Am Verwendungsort wird das Gerät aus der speziell konstruierten Box entpackt. Anschließend erfolgen die Montage (z. B. Anbringen von Komponenten), die Installation (u.a. Gerät mit Stromnetz verbinden sowie Gerät in Betrieb nehmen) und die Rücknahme der Box. Nach Ablauf der Leihperiode, in der Regel zwei bis drei Wochen, erscheint die LGI Crew wieder beim Interessenten, baut das Gerät ab, verpackt es in die dafür vorgesehene Box und führt diese zurück ins Demo-Pool Lager. Dort erfolgt nach dem Wareneingang durch die LGI Techniker eine gründliche Desinfektion sowie ein Funktionstest, welcher für jeden Gerätetyp individuell abgestimmt ist. Im Anschluss wird das Gerät wieder eingelagert, ehe es für den nächsten Interessenten oder eine Messe zur Demogestellung vorbereitet wird.

Umfassend geschultes Personal

Alle in der Prozesskette eingesetzten Mitarbeitenden, also Lager- und Fahrpersonal sowie Techniker, sind speziell ausgebildet. Sie erhalten geräteindividuelle Trainings und müssen regelmäßig E-Learnings durchführen.



HEALTHCARE

Über die beschriebenen Leistungen hinaus übernimmt die LGI mit ihrem Personal weitere technische Services, wie zum Beispiel die Erstinstallation eines Neugerätes, welches in den Demo-Pool aufgenommen wird, oder die halbjährlichen Wartungen aller eingesetzten Vorführgeräte. Der Kunde profitiert von jederzeit einsetzbaren und voll funktionsfähigen Geräten. Zudem ist der Demo-Pool Service für den Vertrieb im Rahmen der Beratung ein wertvoller Bestandteil und trägt zum Vertrauen auf der Seite der späteren Gerätenutzer bei.

Innovativer Service als Vertriebsvorteil

Mit diesem innovativen Demo Pool Service bietet die LGI allen Unternehmen, die Geräte vertreiben, einen erheblichen Mehrwert im Vertriebsprozess an, welcher sich auch positiv auf die Kundenbindung auswirkt. Anbieter von Medizintechnik, aber auch von anderen technischen Geräten, können von der umfangreichen Erfahrung der LGI profitieren. Unsere Konzepte werden maßgeschneidert auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten und berücksichtigen einen ganzheitlichen end-to-end Ansatz, der zu einem wesentlichen Alleinstellungsmerkmal werden kann. Sprechen Sie uns an, wir entwickeln auch für Ihre Bedürfnisse unkompliziert und schnell einen individuellen Demo-Pool Service und wickeln diesen europaweit und sogar global ab. Lassen Sie ihre Endkunden von Anfang an spüren, dass nicht nur die Geräte erstklassig sind, sondern die dazugehörige Logistik auch!

Kontakt:
SEBASTIAN KRATZER
Manager Business
Development SCS/LCM
sebastian_kratzer@lgi.de



RELAUNCH LGI HOMEPAGE

INTERNATIONALE PRÄSENZ DURCH NEUE DOMAIN

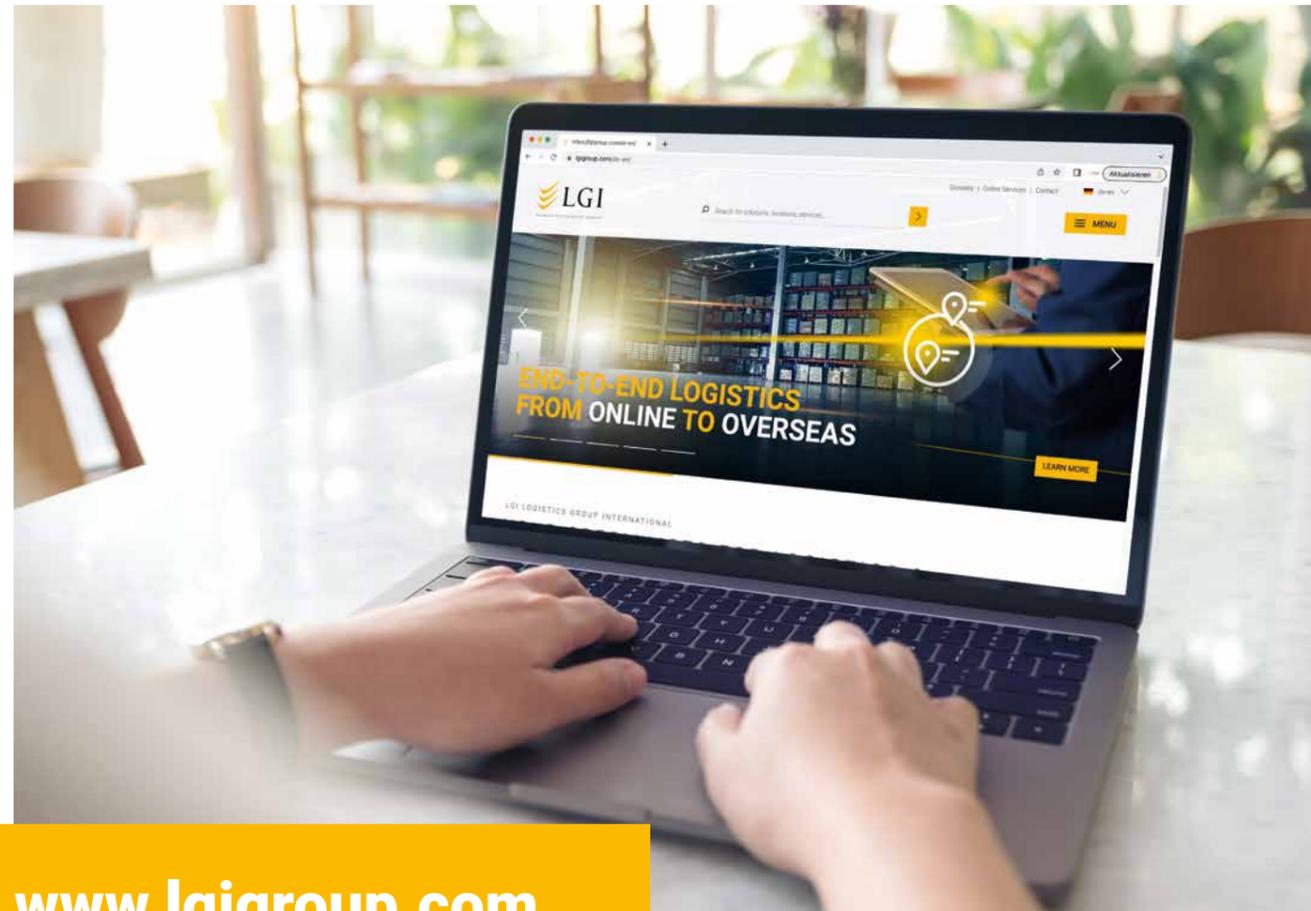
NEWS

Die LGI hat eine neue Homepage! Sie sieht nicht nur moderner aus, sondern nutzt lgigroup.com als führende Domain, um international im Web präsenter zu werden.

Am 7. März wurde die neue Homepage der LGI veröffentlicht. Diese spiegelt die Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe wider und soll die Leistungspalette für eine breitere Zielgruppe sichtbar machen. Als führende Domain wird nun lgigroup.com verwendet, um international im Web präsenter zu werden. Natürlich bleibt die kurze und prägnante URL lgi.de weiterhin bestehen und leitet auf die neue Seite weiter.

Die wichtigsten Neuerungen sind darüber hinaus eine neue Menüführung sowie die Möglichkeit der Lokalisierung, d.h. die Ansicht der Seite in mehreren Länder- und Sprachversionen. Unser digitales Schaufenster erscheint nun in einem modernen und zeitgemäßen Look, der von einer neuen Bildsprache geleitet wird. Das Team von Corporate Communication + Marketing wird kontinuierlich an den Inhalten der neuen Homepage weiterarbeiten, damit sich Kunden und Interessenten passend informieren können.

Machen Sie sich am besten selbst ein Bild und schauen Sie sich die neue Seite www.lgigroup.com einfach mal an!



www.lgigroup.com

Kontakt:
THOMAS BOGNER
Head of Communication + Marketing
thomas_bogner@lgi.de



HACK THE WORLD A BETTER PLACE

LGI UNTERSTÜTZT BILDUNG IM DIGITALBEREICH



NEWS



Der Begriff „Hacker“ ist seit einem im September 1983 erschienenen Berichts des US-Nachrichtenmagazins NEWSWEEK im allgemeinen Sprachgebrauch negativ belegt. Er wird mit einer Person gleichgesetzt, die sich illegal Zugang zu fremden Rechnersystemen verschafft und Sicherheitsbarrieren überwindet. Eigentlich bezeichnet er in seiner ursprünglichen Verwendung verspielte Tüftler, die hingebungsvoll sowie mit einem besonderen Sinn sowohl für Kreativität als auch Originalität mit Technik umgehen - und dabei auch mal einen Streich spielen. Demnach sollte jeder von uns schon mal gehackt haben.

Die Vision der HACKER SCHOOL ist es, dass jeder junge Mensch in Deutschland vor der Entscheidung für den eigenen beruflichen Weg mindestens einmal programmiert haben sollte. Hierbei setzt die gemeinnützige Organisation mit Sitz in Hamburg auf sogenannte Inspirer. Diese sind selbst begeisterte IT-Praktiker und fungieren als Vorbilder aus der IT zum Anfassen und Ausfragen. Zudem sollen die Inspirer bei jungen Menschen ab 11 Jahren die Begeisterung für Zukunftsberufe aus dem IT-Umfeld wecken. Die HACKER SCHOOL bietet ein vielfältiges Kursprogramm an, das in Unternehmen oder an Schulen, vor Ort oder online via Videokonferenz stattfindet.

Dieses Konzept hat die LGI begeistert und dazu motiviert, die HACKER SCHOOL zu unterstützen. Als sozial verantwortungsvolles Unternehmen setzt sich die LGI Gruppe für Chancengleichheit in der Bildung sowie die Gleichberechtigung ein. Neben einer finanziellen Spende haben wir uns zum Ziel gesetzt im ersten Schritt 120 Schülerinnen und Schüler zu unterrichten. Dazu engagieren sich aktuell 24 IT-affine Kollegen der LGI und der ITG, um Kurse abzuhalten. Schon kurz nach der ersten Abfrage nach Freiwilligen starteten diese mit ihrem Onboarding durch die HACKER SCHOOL und hielten bereits Kurse ab. Das Feedback auf beiden Seiten, sowohl den Inspirern als auch den Kursteilnehmern, war durchweg positiv. Wir sind stolz darauf Teil dieser Community zu sein und damit einen Beitrag zur Bildung im Digitalbereich leisten zu können.

Kontakt:
CHRISTOPH FRANK
Head of PTS and Strategy
christoph_frank@lgi.de



AUSGEZEICHNETE ARBEITGEBERIN

LGI EINES DER BESTEN UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND

NEWS

Ein Thema, das scheinbar alle Unternehmen in Deutschland beschäftigt - unabhängig von der Firmengröße oder der Branche - ist die Schwierigkeit bei der Stellenbesetzung. Fachkräfte werden ebenso gesucht wie Nachwuchs. Das Problemfeld ist vielschichtig und die Lösung komplex.

Die LGI Gruppe sieht sich schon länger unter den besten Arbeitgebern und Ausbildungsbetrieben. Seit vielen Jahren tragen vielfältige Maßnahmen dazu bei, dass sich die Beschäftigten wohlfühlen und die LGI als „ihre“ Arbeitgeberin weiterempfehlen. Wir sind stolz darauf, dies nun durch zwei Auszeichnungen bestätigen zu können.

LGI zählt zu Deutschlands besten Arbeitgebern 2023

Das Marktforschungsunternehmen Statista hat im Auftrag des Wochenmagazins Stern (Gruner + Jahr Medien) über 43.000 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer über ihren eigenen Arbeitgeber sowie andere Arbeitgeber innerhalb ihrer Branche befragt. Dabei wurden insgesamt ca. 1 Mio. Urteile ausgewertet. Basierend auf den Ergebnissen der großangelegten Studie wurden diejenigen Arbeitgeber in Deutschland ermittelt, die die Befragten weiterempfehlen würden.

Im Ergebnis wurde die LGI als eines der Top 15 Unternehmen im Sektor Transport & Logistik mit dem Siegel „Deutschlands beste Arbeitgeber 2023“ ausgezeichnet.



UNSERE AUSBILDUNGSANGEBOTE:

- Kaufleute für Büromanagement
- Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung
- Fachkraft für Lagerlogistik
- Fachlagerist/in
- Berufskraftfahrer/in

Mehrfach als bester Ausbildungsbetrieb ausgezeichnet

Zum dritten Mal in Folge wurde die LGI als einer der besten Ausbildungsbetriebe Deutschlands ausgezeichnet. Nach 2020 und 2021 erhielten wir dieses Prädikat erneut für 2022, sogar mit einer noch besseren Bewertung als in den Jahren zuvor.

Hierüber freuen wir uns sehr. Es zeigt, dass wir mit unseren innovativen Lehrmethoden sowie unseren zahlreichen digitalen Tools meist vor anderen vergleichbaren Ausbildungsbetrieben liegen. Somit bietet die LGI ihren Auszubildenden eine moderne und handlungsorientierte Berufsausbildung. Zusätzlich werden in dieser Studie Kriterien wie Feedbackgespräche, Übernahmequote, Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsprogramme bewertet. Hier punkten wir ebenfalls.

Ein besonderer Dank geht an unsere Ausbilderinnen und Ausbilder in den jeweiligen Einsatzbereichen, die uns tatkräftig unterstützen. Deren Qualifikation und Engagement sind essenziell, um die jungen Menschen während ihrer Ausbildung bei der LGI zu einem sehr guten Einstieg in die Berufswelt zu begleiten.

So stolz wir auf diese Auszeichnungen sind, darauf ausruhen werden wir uns nicht. Es ist uns vielmehr Ansporn, diese Prädikate weiterhin zu erhalten und das Niveau zu steigern.

UNSERE STUDIENGÄNGE IN KOOPERATION MIT DER DUALEN HOCHSCHULE BADEN-WÜRTTEMBERG:

- B.A. Dienstleistungsmanagement
- B.A. Digital Business Management
- B.A. International Business
- B.A. Spedition, Transport und Logistik
- B.Eng. Wirtschaftsingenieurswesen Produktion und Logistik
- B.Eng. Wirtschaftsingenieurswesen - Facility Management
- B.Sc. Wirtschaftsinformatik



Kontakt:
KATALIN BAYER
Manager Apprenticeship
Corporate HR
katalin_bayer@lgi.de



FOKUS

ZUKUNFT

MIT NEUER MISSION ALS PARTNER DER KUNDEN

LGI INSIDE

Eines der wohl am häufigsten verwendeten Zitate ist der Ausspruch des griechischen Philosophen Heraklit „Nichts ist so beständig wie der Wandel“. Was schon vor circa 2.500 Jahren richtig war, ist auch heute noch bedeutsam. In den 1990er Jahren hat sich der Begriff der „Agilität“ ausgeprägt, mit welcher Organisationen den verändernden Anforderungen und Bedingungen gerecht werden können.

Im Rahmen eines strukturierten Strategieprozesses hat sich auch die LGI Gruppe neu ausgerichtet. Als Essenz daraus ist unsere neue Mission entstanden, welche „Provide leading and flexible end-to-end demand chain solutions with a high degree of value-added services as a customer's partner“ lautet. Mit „leading“ (führend) definieren wir innovative, zukunftsgerichtete, leistungsfähige und wettbewerbsfähige Services. „Flexible end-to-end demand chain solutions“ sind für uns dann flexibel, wenn sie auf unsere Kunden zugeschnitten sind und auf den Best-Practices basieren, die wir bereits in unseren einzelnen Geschäftsfeldern entwickelt haben.

Unsere Leitlinien mit Blick auf Services und Kundschaft sind dabei:



Kontakt: **CHRISTOPH FRANK**
Head of PTS and Strategy
christoph_frank@lgi.de

End-to-End Demand Chain

End-to-End Supply Chain war gestern. Heute müssen die Impulse vom (End-)Kunden kommen. Darüber wird die gesamte End-To-End Demand Chain gesteuert und orchestriert. Dies beinhaltet den gesamten Lebenszyklus des Produkts von der Entstehung bis zur Wiederverwendung oder dem Recycling. Die LGI verfügt über diese Steuerungskompetenz. Wir erleichtern damit unseren Kunden deren Geschäft: Sie konzentrieren sich auf Ihr Produkt und dessen Vertrieb, wir stellen sicher, dass es bei den Kunden ankommt und – je nach Anforderung – am Ende des Lebenszyklus auch wieder zurückkommt.

High Degree of Value Added Services

Reine Transportlösungen oder Lagertätigkeiten sind heute für viele Unternehmen ein austauschbares Gut. Als eines der führenden Kontraktlogistikunternehmen in Europa bilden diese für uns die Grundlage unseres Geschäfts. Doch wir geben uns nicht damit zufrieden. Mit einem umfangreichen Portfolio an Mehrwertleistungen begeistern wir unsere Kunden und bieten somit einen attraktiven Mehrwert. Beispielsweise mit Services wie der Beflockung von T-Shirts, der Aufarbeitung von Textilien oder dem Retouren-Handling, mit technischen Logistikservices wie dem Aufspielen neuer Firmware für PCs oder Drucker, dem zertifizierten Löschen von gespeicherten Daten, der Wiederaufarbeitung von technischen Geräten oder mit dem Betreiben eines Reparatur-Centers, mit Vormontagen im Automobilbereich oder einfacher Elektronikproduktion.

As a Customer's partner

Wir sind für unsere Kunden weit mehr als ein Dienstleister. Wir sind deren Schlüsselpartner und arbeiten entsprechend auf Augenhöhe zusammen. Wir erarbeiten kundenadäquate Services und entwickeln unsere zukunftsorientierten strategischen Lösungen gemeinsam mit unseren Kunden weiter – für gemeinsame Erfolge und eine langfristige Wettbewerbsfähigkeit auf beiden Seiten.



Auf dem Weg in die Zukunft liefern wir den Kunden dabei folgende wichtige Mehrwerte:

- Wir verfügen über langjährige Erfahrung und Best Practices in zahlreichen Geschäftsmodellen der Logistik.
- Wir zeichnen uns durch digitale und operationale Exzellenz aus, nutzen die Chancen der Digitalisierung konsequent und betreiben seit Jahren erfolgreich unser Lean Management-basiertes LGI Operating System (LOS) zur Optimierung von Performance- und Qualitätszielen.
- Wir sind mit mehr als 50 Standorten europaweit vernetzt und bieten u.a. über die Elanders Gruppe (mit Mentor Media, Elanders, Bergen Logistics, etc.) globale End-to-End Demand-Chain-Lösungen aus einer Hand an.
- Wir liefern hohe Qualität, stabile Prozesse und Informationssicherheit, belegt durch diverse Zertifikate (z. B. ISO 9001, 27001 und 14001).
- Wir kombinieren und steuern verschiedenste Elemente von Logistik und Mehrwertleistungen in der End-to-End Demand Chain.
- Durch unsere langjährigen Partnerschaften mit Kunden bieten wir eine hohe Flexibilität sowie eine konsequente gemeinsame Prozessoptimierung.

Gerne begeben wir uns zusammen mit Ihnen auf den Weg, um Ihr Geschäft mit unseren modernen Demand-Chain-Lösungen erfolgreich zu unterstützen. Lassen Sie uns mit einem ersten Gespräch beginnen!

LGI INSIDE