

Supply Chain Solutions — LGI

En stark vilja att betjäna kunden

Med bas i Tyskland är LGI en ledande leverantör av logistiktjänster som globalt erbjuder en rad integrerade lösningar inom supply chain management, från kontraktologistik till transport-/speditionstjänster, regionala eller internationella, multikanala eller omnikanala.

LGI har över 50 anläggningar runtom i Europa och USA och kan betjäna kunder via hela sitt globala nätverk, både via systerbolag inom koncernen och externa partners. Bolaget är en logistikfokuserad tjänsteleverantör som erbjuder skräddarsydda lösningar för kontraktologistik, transport/spedition, värdeadderande tjänster samt en bred portfölj av tilläggstjänster längs hela leveranskedjan. Kundbasen finns i Elanders samtliga kundsegment.

Kontraktologistik står för mer än hälften av LGI:s intäkter. LGI:s strategi inom detta marknadssegment är att utveckla och upprätthålla goda och omfattande relationer med globala jättar, storföretag och även nystartade bolag. När det gäller transportlogistik erbjuder LGI alla tjänster, hela vägen från leverans av varorna till installation på plats och retur. I den digitala omvandlingen av affärsmodeller genom e-handel har LGI många års erfarenhet och utmärkta referenser inom både B2C- och B2B-sektorena.

LGI grundades för cirka 30 år sedan i Tyskland och har under åren förvärvat flera bolag inom supply chain management och ytterligare expanderat sin verksamhet. Bolaget förvärvades av Elanders år 2016.

LGI

Omsättning, Mkr

≈6 370

Antal anställda

≈3 300

Geografisk närvaro

Nederländerna, Polen, Rumänien, Storbritannien, Sverige, Tjeckien, Tyskland, Ungern, USA och Österrike

Kundsegment

Automotive, Electronics, Fashion, Health Care, Industrial och Other

Bernd Schwenger, VD, LGI, understryker värdet av kundfokus och långsiktiga relationer.



Varför borde kunder välja LGI som partner?

Vi är en global tjänsteleverantör som, med stöd från koncernen, möjliggör end-to-end-lösningar för våra kunder. Som en tillförlitlig och mycket flexibel partner med ett totalt fokus på kund, är vi stora nog att vara en global spelare samtidigt som vi fortfarande kan tillhandahålla individuella lösningar som möter specifika behov. Vi har en unik bandbredd och betjänar verksamheter från olika kundsegment end-to-end, ständigt i arbete för att förbättra våra processer.

Vilka är era viktigaste styrkor?

En av dem är vår totala vilja att betjäna kunden och arbeta på våra långsiktiga kundrelationer. Detta gör att vi utvecklar tillförlitliga lösningar som innefattar att vi tar oss djupt in i kundens försörjningskedja för att hjälpa dem att uppnå högsta möjliga nivå. Men vår mest centrala styrka är vårt team och det arbete som våra medarbetare lägger ned varje dag. Omsorgen om de anställdas välmående är något som genomsyrar hela Elanderskoncernen och min största framgång som vd för LGI är att antalet dagar med skaderelaterad frånvaro har minskat med 40 procent.

Vilka fördelar får LGI som en del av Elanderskoncernen?

Det gör det möjligt för oss att erbjuda våra kunder globala supply chain management-lösningar end-to-end and beyond. Ytterligare en betydande fördel är att koncernbolagen utbyter kundfokuserade idéer, bästa praxis



och koncept med varandra, vilket gör oss alla mer innovativa. Samtidigt får våra olika kulturer samexistera. LGI bibehåller sitt europeiska DNA, precis som Mentor Media är asiatiskt och Bergen amerikanskt. Det finns ingen som är dominant, utan vi kan alla utvecklas och testa nya lösningar och innovationer i syfte att betjäna våra kunder bättre. Om något fungerar bra, så kan det också implementeras på andra håll.

Vilka är era fokusområden för framtiden?

Det ena är teknisk logistik, där våra tjänster även inkluderar att vi transporterar, sätter på plats och installerar avancerad teknisk utrustning så att den blir färdig att användas. Denna marknad kommer bara att växa. Vårt andra viktiga fokusområde handlar om cirkulär ekonomi. Här arbetar vi redan med återtag av använd IT-utrustning för återställning och återanvändning, men jag tror att detta bara är början. Det kommer att finnas en viktig roll för logistiken att fylla i takt med att cirkulära koncept sprids till alla möjliga sorters utrustning och produkter. Ett tredje fokusområde är att fortsätta bygga upp och leverera lösningar inom supply chain management end-to-end and beyond för våra kunder, vilket låter dem fokusera på kärnverksamheten.

Har ni några andra viktiga affärsinitiativ som pågår?

Health Care är ett område som framåt kommer att växa starkt på grund av snabb teknikutveckling och en åldrande befolkning. LGI har utvecklat en demopool-tjänst som innefattar unik mjukvara, vilken ger

våra kunders säljare ett effektivt sätt att demonstrera nya medicintekniska produkter på olika platser. Detta handlar om extremt kostsam utrustning som potentiella köpare vill pröva att använda på riktigt innan ett köp. Vi ser också potential i att hantera logistiken, inklusive transport och installation, kopplad till teknisk utrustning, specialsängar och andra typer av hjälpmedel som behövs för vård i hemmet, vilket är ett växande område.

Hur är hållbarhet integrerat i er affärsmodell?

När det gäller användning av elektricitet i våra byggnader så har vi kommit långt och är koldioxidneutrala tack vare förnybar energi. Ytterligare ett positivt exempel är vår växande verksamhet kopplad till återanvändning och cirkularitet, som jag redan berättat om. Den svåraste utmaningen är vår stora lastbilsflotta. Här eftersöker vi nya lösningar, inklusive eldrivna lastbilar och släpvagnar likaväl som andra gröna alternativ som till exempel HVO och vätebränsleceller. Kostnaderna förblir en utmaning, men kunder är i allt högre grad beredda att betala priset för att kunna möta sina egna utsläppsmål. Frågan är dock större än bara typen av bränsle eller fordon. Genom tyngdpunktsanalys och analys av försörjningskedjan kan vi optimera transporter och hjälpa till att göra hela försörjningskedjor mer hållbara.