

Supply Chain Solutions — LGI

Med huvudkontor i Tyskland är LGI en global ledande leverantör av logistiktjänster som erbjuder en rad integrerade lösningar för hantering av försörjningskedjan, från kontraktslogistik till transport- och speditionstjänster, regionalt eller internationellt, i både multikanal- och omnikanalflöden.

Intervju — Florian Beck — VD, LGI

Flexibilitet och ett starkt kundfokus

LGI har över 50 anläggningar runtom i Europa och USA och kan betjäna kunder via hela sitt globala nätverk, både via systerbolag inom Elanderskoncernen och tillförlitliga externa partners. Bolaget är en logistikfokuserad tjänsteleverantör, specialiserad på branschspecifika supply chain-lösningar med högt mervärde som skräddarsys för en varierad kundbas i vilken samtliga Elanders kundsegment finns representerade. LGI:s erbjudande innefattar kundanpassade lösningar för kontraktslogistik, transport och spedition, samt en bred portfölj av värdeadderande tjänster längs kundens hela leveranskedja.

LGI grundades för tre decennier 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.

Du tillträdde som VD i juni 2025. Vad har du för bakgrund?

Jag är en sann logistik- och supply chain-entusiast och har arbetat hela min karriär i denna bransch. Jag har en lång historik inom LGI, då jag började arbeta för företaget 2015 som Key Account Manager. Efter flera andra roller flyttade jag till vårt systerbolag Bergen Logistics, först som verksamhetsansvarig för Europa och sedan som COO baserad i USA. Det är spännande att nu vara tillbaka på LGI som VD, och jag tror att det säger en hel del om vilka fina möjligheter som erbjuds inom Elanderskoncernen.

Varför borde kunder välja LGI som partner?

Vi är högt specialiserade och en tillförlitlig partner för kunder verksamma i de branscher vi betjänar – Automotive, Industrial, Electronics, Health Care och Fashion. Vi är tillräckligt små för att kunna vara en flexibel partner på riktigt och tillräckligt stora för att vara attraktiva för globala, branschledande bolag och med en stark grund i vår omfattande erfarenhet strävar vi alltid efter att addera reellt mervärde till våra kunder. De står i fokus för allt vi gör. Genom djup integration i våra kunders försörjningskedja kan vi till exempel

effektivt leverera komponenter och produkter till deras fabriker just-in-time eller just-in-sequence. Vi tillhandahåller värdeadderande tjänster som täcker in många områden genom hela deras försörjningskedja. Med mer av en 4PL-ansats (fjärdepartislogistik), så kan vi även hantera andra logistikleverantörer för deras räkning.

Vilka är LGI:s viktigaste styrkor?

Vi är välmeriterade branschexperter som sedan länge har betjänat trogna kunder som är världsledande inom sina respektive branscher. För att bibehålla våra långvariga relationer är vi mer kundernas partner snarare än bara en leverantör. Vi säkerställer alltid att våra tjänster utvecklas i takt med deras föränderliga behov och kan täcka in hela Europa och mer därtill, antingen genom våra egna enheter eller med stöd från våra partners. Genom Elanderskoncernen har vi också ett globalt tjänsteutbud som vi kopplar ihop med vårt absoluta fokus på kundernas framgång som vår högsta prioritet.

Har du exempel på värdeadderande tjänster som LGI erbjuder?

Under de senaste åren har LGI utvecklat lösningar inom teknisk logistik för avancerad medicinsk- och IT-utrustning, där vi tar ett heltäckande ansvar. Våra tjänster inkluderar kundanpassning av utrustningen och transporten dit den ska användas, montering och installation så att den är redo att tas i bruk. Vi återtar även gammal utrustning och förpackningsmaterial. Inom samma område erbjuder vi demopool-hantering. Här finns vår egenutvecklade programvara integrerad i kundernas försäljningsprocess, vilket ger dem effektiv schemaläggning, och vi sköter om alla nödvändiga steg för att få demourrustningen redo att tas i bruk i lokalerna hos den potentiella köparen och sedan tillbaka till demopoolen när väl testperioden är över.

Vilka fördelar får LGI som en del av Elanders, utöver global räckvidd?

Inom koncernen delar vi med oss av bästa praxis mellan bolag, liksom över landsgränser och mellan kontinenter. Under mina nära två år i USA så lärde jag mig mycket som jag nu hoppas tillämpa i min nya roll. Koncernens finansiella styrka låter också LGI vara mer snabbfotat när det gäller investeringsbeslut. Ytterligare en fördel är att vi kan erbjuda tjänster och lösningar gemensamt med våra systerbolag. Det minskar antalet kontaktytor och komplexiteten för kunden.

Vilka är era fokusområden för framtiden?

Fortsatt lönsam tillväxt med en bibehållen balanserad branschportfölj för att säkerställa att vi förblir motståndskraftiga och attraktiva inom alla kundsegment som vi betjänar. Vi kommer också att utforska möjligheter att lägga till nya branscher såsom försvarsindu-

strin samt klimat och energi. Vidare ska vi förbättra hur vi använder data till fördel för LGI och våra kunder. Vi behöver dessutom smarta automatiseringsstrategier som gör oss flexibla, vilket är avgörande för leverantörer inom tredjepartslogistik. Till exempel undersöker vi möjligheten att använda förlösa truckar och robotar, och testat dem redan nu i vår verksamhet.

Finns det några andra viktiga affärsinitiativ som pågår?

Sedan jag tillträdde som VD har vi fokuserat på att behålla våra kunder samtidigt som vi lagt tonvikten på kapacitetshantering och att minska överkapacitet överallt där det är möjligt. Vi har också genomfört en intern omorganisation för att uppnå ett mer integrerat ledarskap. Det mål jag prioriterar högst framöver är att framgångsrikt kombinera LGI:s befintliga kärnkompetenser med den entreprenörsanda, handlingskraft och det datadrivna beslutsfattande som jag upplevde när jag arbetade på Bergen Logistics i USA.

Hur har ni integrerat hållbarhet i er affärsmodell?

Det är en prioritet för oss att fasa ut fossila bränslen från våra logistikläggningars elförsörjning och att öka deras energieffektivitet. Vår fordonsflotta utgör ytterligare en prioritet och vi nyttjar eldrivna lastbilar för en del av våra tjänster, vilket hjälper både oss och våra kunder att minska utsläppen. Genom att använda tyngdpunktsanalys kan vi hjälpa kunder att optimera transporter och göra hela deras försörjningskedja mer hållbar. Genom Elanderskoncernen kan vi dessutom erbjuda tjänster som ger elektronikprodukter ett andra liv, under varumärket Reuseit.



Florian Beck — VD, LGI, betonar hur branschkompetens och flexibilitet bidrar till att driva kundernas framgång.

LGI

Omsättning, Mkr

Antal anställda

≈ 5 510

Geografisk närvaro
Nederländerna, Polen, Storbritannien, Tjeckien, Tyskland, Ungern, USA och Österrike

≈ 3 000

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



LGI är en logistikfokuserad tjänsteleverantör, specialiserad på branschspecifika supply chain-lösningar med högt mervärde som skräddarsys för en varierad kundbas i vilken samtliga Elanders kundsegment finns representerade.