

ACHIM LENGWENAT

Interim Manager · Business Development · Kontraktlogistik & Operations

Ilfelder Straße 29, 74354 Besigheim · 0151 – 22355444 · achim.lengwenat@l-locs.de · www.l-locs.de

PROFIL

Führungskraft mit über 30 Jahren Erfahrung in der Kontraktlogistik und Supply Chain – als Geschäftsführer, Regionalleiter und BU-Director ebenso wie als selbständiger Interim Manager. Nachweisliche Erfolge in Restrukturierung und Sanierung, Standort-Inbetriebnahmen, Business Development sowie Vertrags- und Tenderverhandlungen für Kunden aus Automotive, Pharma, Handel und Industrie. Verbindet unternehmerisches Denken mit tiefem operativem Prozess-Know-how, Führungserfahrung für Teams bis 1.700 Mitarbeitende und einem starken Netzwerk in der Logistikbranche.

Kernkompetenzen: Interim Management · Restrukturierung & Sanierung · Kontraktlogistik · Business Development · Projekt- & Anlaufmanagement · Führung großer Teams · Vertrags- & Tenderverhandlung

PERSÖNLICHE DATEN

Geburtsdatum:	05.07.1966	Staatsangehörigkeit:	deutsch
Geburtsort:	Waiblingen	Familienstand:	verheiratet, zwei Söhne

BERUFSERFAHRUNG

L-LOCS

seit 11.2025

Inhaber – Interim Manager (freiberuflich)

Branche: Logistik (Dienstleister & Verlager / Schwerpunkt Operations)

- Leistungsspektrum: Interim Management, Projektmanagement, 3PL-Outsourcing
- 11.2025 – 04.2026 · Auftraggeber Neovia Austria: Projektleitung Inbetriebnahme für AVL List GmbH (15.000 m², 24.000 inhomogene Teile) – 3 unterschiedliche Logistikabwicklungen erfolgreich in 3 Stufen implementiert
- 06.2026 – 12.2026 · Auftraggeber Neura Robotics: Projektleitung 3PL-Outsourcing und Inbetriebnahme

LGI Logistics Group International

10.2021 – 10.2025

Manager Business Development

Interner Berater des Managements & Lösungsentwickler · Mitarbeiterverantwortung: 11 MA · Branchen: Automotive, Industrial

- Entwicklung von E2E-Supply-Chain-Lösungen und Weiterentwicklung bestehender Geschäftsfelder
- Entwicklung individueller und innovativer Kundenlösungen und Konzepte; Ausbau des Vertriebsnetzwerks
- Verantwortlich für Vertragsverhandlungen sowie Implementierung und Betreuung von Neukundenprojekten
- Moderation sowie Vor- und Nachbereitung interner und externer Meetings auf Senior-Management-Ebene
- Mentoring und Coaching der Business-Development-Bereiche
- Geschäftsprozessentwicklung im Bereich Tender- und Projektmanagement
- Strategische Analyse und Weiterentwicklung eingesetzter IT-Systeme für E2E-Lösungen in Koordination mit CIT & CoE (IT-Bereiche der LGI)
- Entwicklung eines Monitorings für ein KPI-gesteuertes Managementsystem im Bereich Bestandsabwicklungen

L-LOCS

11.2020 – 09.2021

Inhaber – Selbständiger Unternehmensberater (freiberuflich)

Prozessexperte & Seniormanager für komplexe Logistikanforderungen

- Leistungsspektrum: Organisationsberatung / Business Development, Prozessberatung / Lean Management, Projektmanagement / Implementierung, Sanierungsberatung / Restrukturierung, Interim Management

DHL Solutions GmbH, Bonn

03.2020 – 10.2020

BU-Director South & Alps (Kontraktlogistik)

Umsatz: 85 Mio. € · Mitarbeiter: 1.700 · Fläche: 250.000 m² (15 Standorte) · Branchen: Chemie, Handel, Pharma, Healthcare, Industrie

- Verantwortlich für Süddeutschland und Österreich
- Einleitung der Neustrukturierung der Region durch strategische Businesspläne für Österreich sowie Standorte in Bayern und Baden-Württemberg
- Erfolgreicher Anlauf eines Healthcare-Großkunden an einem Multi-User-Life-Science-/Healthcare-Standort der Region
- Erstellung einer entscheidenden Standortanalyse und Vorbereitung eines komplexen Schließungsszenarios
- Toolentwicklung (Anlaufcontrolling, Personalbedarfsplanung u. a.): erfolgreiche Erstellung und Implementierung eines Start-up-Controlling- und Personalbedarfsplanungstools in einem hochvolatilen Produktionsversorgungsgeschäft

Kühne + Nagel (AG & Co.) KG, Stuttgart

10.2017 – 02.2020

Regionalleiter Kontraktlogistik Süd-West (Prokurist)

Umsatz: 45 Mio. € · Mitarbeiter: 700 · Fläche: 160.000 m² (6 Standorte) · Branchen: Automotive, Industrie, Handel

- Strukturierung der Region (6 CL-Standorte): Einführung einer professionellen Berichtsstruktur mit Fokus auf Produktivität und Ergebnis – Kosteneinsparung von 250 T€ durch effizientes Ressourcenmanagement
- Restrukturierung Multiuser-Standort (55.000 m², 250 MA): Overheadreduktion und Senkung der Personalkosten um 12 % durch Neuverhandlung der Betriebsvereinbarungen, Kundentrennungen und Preiserhöhungen (Ø 5,5 %) – Turnaround nach 6 Monaten
- Inbetriebnahme eines Dedicated-Standorts für einen Großkunden (40.000 m²): Produktionsversorgungszentrum für die Automobilindustrie mit weltweiter Distribution (170 MA, 7 Mio. € Umsatz)
- Vertriebsverantwortung Region / Tendermanagement: Umsatzwachstum von 10 % p. a. durch Neukundengewinnung und Bestandskundenausbau
- Unternehmensberatungsfunktion / Toolentwicklung für Projektmanagement- und Restrukturierungsprozesse
- Implementierungs- und Anlaufmanagement: Verkürzung der Anlaufkurven bei gleichzeitiger Senkung der Anlaufkosten um Ø 30 %

Simon Hegele GmbH, Karlsruhe

01.2013 – 09.2017

Regionalleiter Logistik (01.2013–09.2017) · Leiter Solutionsmanagement (04.2017–09.2017)

Umsatz: 30 Mio. € · Mitarbeiter: 350 / 450 · Fläche: 100.000 m² (8 Standorte) · Branchen: Handel, Pharma, Medizintechnik, Industrie

- Verantwortung für 10 Kontraktlogistikstandorte (ca. 350 MA) sowie – bis 12/2014 – 3 High-Tech-Transportstandorte (ca. 100 MA)
- Inbetriebnahme Multi-User-Logistikcenter (35.000 m²) mit Kunden wie dm, L'Oréal und Pfizer – EBIT-Marge durch professionelles Projektmanagement rasch auf > 10 % entwickelt
- Aktive Unterstützung im unternehmensweiten Change-Management- und Restrukturierungsprozess mit Beratersupport im Sanierungsbereich
- Restrukturierung eines dedizierten Logistikcenters (30.000 m²) zu einer profitablen Multi-User-Anlage bei laufendem Betrieb
- Entwicklung und Implementierung eines neuen Kalkulationstools für alle Kontraktlogistikabwicklungen inkl. Controllingapplikationen
- Nachhaltiges Key-Account-Management mit ergebnisverbesserndem Bestandskundenwachstum

- Umbau des Tendermanagements – nachhaltige Erhöhung der Win-Rate um rund 25 %

Pfenning Logistik GmbH, Viernheim

01.2010 – 12.2012

Geschäftsführer (alleinvertretungsberechtigt)

Umsatz: 45 Mio. € · Mitarbeiter: 650 · Fläche: 150.000 m² (10 Standorte) · Branchen: Automotive, Chemie, Handel

- Gesamtverantwortung Operations (Produktion und Logistik)
- Geschäftsführer in zwei weiteren Gruppengesellschaften (Produktionsversorgung Daimler Werk Bremen; Wartungs- und Technikbereich der Gruppe)
- Ausbau der eigenen Wartungs- und Technikfirma (gruppenweit) mit 30 % Umsatzwachstum durch Erschließung des externen Markts
- Erfolgreiche Due-Diligence-Prüfung und anschließende Integration der Nick GmbH (Metallindustrie/Produktion) in die Holdingstruktur
- Umbau des Bereichs Kontraktlogistik mit jährlichem Wachstum von > 10 %
- Nachhaltige Optimierung der Geschäftsprozesse (Lean Management, QM, Projektmanagement)
- Erstellung eines aussagekräftigen BU-Businessplans mit erheblichem Kosteneinsparpotenzial
- Projektierung und Inbetriebnahme des 120.000 m² Multi-User-Centers „Multi Cube Rhein-Neckar“ am neuen Standort Heddesheim
- Umbau der CL-Vertriebsstruktur – nachhaltiges Wachstum von Ø > 10 % und Erhöhung der Win-Rate um über 20 %
- Erster Ansprechpartner für alle Großkunden in der Kontraktlogistik

Müller – die lila Logistik Deutschland GmbH, Besigheim

10.1999 – 12.2009

Geschäftsführer (2003–2009) · Prokurist (2001–2003) · Niederlassungsleiter (1999–2001)

Umsatz: 30 Mio. € · Mitarbeiter: 300 · Fläche: 180.000 m² (10 Standorte) · Branchen: Automotive, Medizintechnik

Bierbrauer & Nagel GmbH & Co. KG / Corporate Express Deutschland GmbH, Stuttgart

05.1991 – 09.1999

Stellv. Standortleiter (1998–1999) · Projektleiter Neubau Logistikzentrum (1996–1998) ·

Fachbereichsleiter Logistik (1993–1996) · Stellv. Einkaufsleiter (1991–1993)

Branche: Handel · Mitarbeiter: 40 · Fläche: 10.000 m²

AUSBILDUNG & PRAKTIKA

08.1989 – 04.1991	Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann, Bierbrauer & Nagel GmbH & Co. KG, Stuttgart – Abschlussnote 1,7
08.1984 – 05.1988	Wirtschaftsgymnasium – Abschluss Wirtschaftsabitur
08.1982 – 06.1984	Wirtschaftsschule – Realschulabschluss
08.1973 – 06.1982	Grund- und Hauptschule Esslingen
07.1988 – 08.1989	Praktikum: logistische Kenntnisse bei der Bundeswehr (Luftwaffe), Bereich Nachschub
02.1982 – 07.1988	Praktika: kaufmännische und technische Kenntnisse in Unternehmen aus Handwerk, Automotive- und Pneumatikbranche

WEITERBILDUNG & LEHRGÄNGE

seit 04.2022	Business-Englisch Personal-Coaching im Unternehmen
12.2019 – 10.2020	Business-Englisch Personal-Coaching
02.2020 – 03.2020	Business-Englisch Intensivkurs B1
09.2009 – 02.2010	Business-Englisch Intensivkurs A2
02.2009 – 06.2009	Intensivkurs Englisch A1

06.2007	AGB und Vertragsgestaltung
02.2005 – 09.2005	Personal Coaching und Führungsphilosophie
05.2004	GmbH-Geschäftsführer
04.1997	INCOME – Prozessmodellierung, Promatis, Ettlingen
08.1996	MS Project, Stuttgart
1991 – 1995	Förderprogramm für Führungskräfte, Stuttgart

WEITERE QUALIFIKATIONEN

IT/IS:	Excel (sehr gute Kenntnisse); Word, PowerPoint, OneNote (gute Kenntnisse); SAP (Anwenderkenntnisse); diverse WM-/ERP-Systeme	Top-4-Fähigkeiten:	Umsetzungsstark (Willenskraft); hohes Abstraktionsvermögen; tiefenanalytisches, schlussfolgerndes Denken; ausgeprägte emotionale Intelligenz
Sprachen:	Deutsch (Muttersprache); Englisch (B-Level)	Persönliche Treiber:	Familie; gesundes Leben; aktiver Sport; nachhaltiges Umweltbewusstsein
Führerschein:	Klasse B (seit 1984)		

Besigheim, August 2026