



Logistik, Lagerung, Vertriebslogistik, Projektspedition oder Stellung von Baustellenunterkünften, alles das kommt aus einer Hand. Deshalb konzentriert sich auch das Unternehmen Lichte auf seine Kernkompetenzen, das heißt Logistik-Dienstleistung. Dazu gehört natürlich auch, dass die Mitarbeiter des Unternehmens ständig „auf dem Laufenden“ gehalten werden, um den An-



sprüchen und Problemen der Kunden gerecht zu werden. Beispiel für diese an den Kundenbedürfnissen orientierte Geschäftspolitik ist der Lagercontainer. Es handelt sich um ein Modul



bzw. einen Container, der von zwei Seiten begehbar ist. Der 4 x 3 m lange und breite Lagerraum vereinigt zum einen das Bedürfnis, Maschinen lagern zu können und zum anderen, weiteres Baustellenmaterial wind- und regengeschützt unter Verschluss bringen zu können. Das Produkt wäre sicherlich nicht entstanden, wenn die Duisburger sich nicht kundenorientiert verhalten hätten.

Fotos: Lichte GmbH, Duisburg

Maßgeschneidert

ist lt. Aussage von Geschäftsführer Jürgen Lichte die Kundenbetreuung seines Unternehmens. Da die Märkte immer mehr verlangen, dass sich jeder Anbieter auf seine Kernkompetenzen konzentriert und

Aufgaben, die eigentlich nicht zu seinem ursprünglichen Geschäft gehören, gezielt auslagert, ist natürlich das Angebot der Duisburger vor allem für das Baugewerbe bedeutungsvoll. Ob Beschaffungslogis-