

Weitblickende Planerin

Leonie Schwartz hat gerne das Ruder in der Hand. In der Lidl Stiftung steuert sie länderübergreifend Logistik-Projekte im Bereich Entsorgung und Automatisierung.

Was macht Ihnen am Bereich Entsorgung Spaß?

Ich mag es, wenn ich aktiv mitgestalten und meinen aktiven Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit leisten kann. Ich durfte mich bereits als Trainee bei Lidl um die Entsorgungslogistik kümmern und habe das Thema stetig weiterentwickelt. Dazu gehört es, Best Practices aus unseren Ländern zu sammeln und internationale Konzepte bereitzustellen. Zum Beispiel habe ich ein E-Learning für alle Lagermitarbeiter entwickelt. So konnten wir dort die Qualität der Wertstofftrennung verbessern und Entsorgungskosten reduzieren.

Sie sind nicht nur Expertin für Wertstoffmanagement, sondern leiten auch den Neubau einer Lagerautomatisierung mit einem Projektvolumen von mehreren hundert Millionen Euro. Wie ist es, in so jungen Jahren so viel Verantwortung zu übernehmen?

Als junge Person mit wenig Erfahrung im Automatisierungsbereich musste ich mich am Anfang natürlich erst einmal beweisen. Das hat mich zusätzlich motiviert. Ich nehme gerne das Ruder in die Hand, bin sehr strukturiert und will immer das Beste herausholen. Aufgrund meiner organisierten und kommunikativen Art ist die Rolle als Projektleiterin wie für mich gemacht.

Sind Sie auch privat so strukturiert?

Ich plane alles bis ins kleinste Detail: ob den nächsten Urlaub, Mädelsabende oder private Team-Events. Im Tennis bin ich Mannschaftsführerin. Das ist ein bisschen wie meine Tätigkeit als Projektleiterin. Ich schaffe einen Rahmen für den Erfolg im Team – ohne die beste Einzelspielerin zu sein.

Und wenn mal nicht alles nach Plan läuft?

Ich spreche beispielsweise mit Kollegen oder Freunden über die Situation. Leicht fallen mir Planänderungen nicht, denn meine größte Herausforderung ist das Loslassen. Zum Beispiel musste ich ein für mich bedeutendes Thema, ein internationales Pfandprojekt, abgeben. Rückblickend war das für mich eine wichtige Erfahrung. Es hat mir gezeigt, dass ich lernen kann,

Verantwortung zu übertragen. Damit gewinne ich Zeit für neue Projekte und ermögliche anderen, sich weiterzuentwickeln.

Neben dem Pfandprojekt haben Sie die Einführung eines automatischen Dispositionssystems in allen Lidl-Ländern begleitet. Wie verändert KI die Branche?

Als Verantwortliche für Automatisierungs- und Digitalisierungsprojekte sehe ich eine große Chance, unsere Ware noch bedarfsgerechter an den Kunden zu bringen. KI ermöglicht es zudem, Angebote individueller zu gestalten. Es besteht jedoch die Gefahr, dass die menschliche Erfahrung an Bedeutung verliert. Wichtig ist zu verstehen, dass KI den Menschen nicht ersetzen wird, sondern repetitive Aufgaben übernehmen und bei Entscheidungen helfen kann.

Wie bekommen Sie nach der Arbeit den Kopf frei?

Ich bin gerne aktiv. Neben dem Tennisspielen gehe ich regelmäßig Joggen und reise mit meinem Partner um die Welt. Ich liebe es außerdem, zu kochen – dabei kann ich super abschalten.

Wenn Sie eine Obstsorte wären...

...wäre ich eine Wassermelone – harte, schützende Außenschicht, aber weicher und süßer Kern. Nach außen wirke ich sehr selbstbewusst und taff. Was man nicht direkt sieht: Ich bin auch mal sensibel und emotional. Außerdem stehen Wassermelonen für Sommer, gute Laune und leckeres Essen. *itz/lz 45-24*



Leonie Schwartz

Leonie Schwartz (30) leitet bei Lidl internationale Projekte in den Bereichen Nachhaltigkeit, Automatisierung und Wertstoffmanagement. Nach einem Master-Studium und dem Handelslogistik-Trainee bei der Lidl Stiftung hat sie etwa ein wichtiges Pfandprojekt sowie ein Autodispositions-Projekt begleitet. Mit dem Förderpreis der Stiftung Goldener Zuckerhut möchte sie sich in einem Coaching auf künftige Führungsrollen vorbereiten.



Resilienter Problemlöser

Vom Außendienstmitarbeiter zum Vertriebsleiter in sieben Jahren: Yannick Udri bringt Start-up-Mentalität in den traditionsreichen Molkereibetrieb Schwarzwaldmilch.

Wie fühlt es sich an, wenn Ihnen Freunde aus dem Nordsee-Urlaub auf Föhr Fotos von Schwarzwaldmilch-Produkten schicken?

Wir überzeugen den Handel mit der Qualität unserer Produkte, nicht mit üppigen Aktivierungspauschalen. Daher macht es mich besonders stolz, dass wir es in den vergangenen sieben Jahren geschafft haben, unsere Präsenz im Handel vom Südwesten auf ganz Deutschland auszuweiten. Heute arbeiten wir mit einer Vielzahl namhafter Handelspartner zusammen.

Einen beachtlichen Teil dieses Erfolges schreibt Ihr Chef Ihnen zu. Sie haben als junger Key-Accounter dafür eine „Jetzt-erst-recht-Mentalität“ entwickelt. Wie war diese Zeit?

Als ich Edeka als Schlüsselkunden übernommen habe, hatten wir außerhalb unserer Kernregion im Durchschnitt elf Artikel gelistet. Damals war ich 24 Jahre alt und die Gespräche mit dem Handel waren nicht immer leicht, aber sehr lehrreich. Mir gelang es, die Sortimentsbilder teils zu vervierfachen – durch den Fokus auf Artikel mit Differenzierungsmerkmal, wie zum Beispiel laktosefreie oder proteinreiche Produkte.

Seit Januar führen Sie als Vertriebsleiter ein 30-köpfiges Team und möchten eine Start-up-Kultur in die Abteilung bringen. Wie machen Sie das?

Flache Hierarchien und Kommunikation auf Augenhöhe sind mir wichtig. Für die Stimmung im Team haben wir diesen Sommer das erste After-

Work-Event umgesetzt. Neben kulturellen Veränderungen, die ich mitgestalte, bin ich jederzeit für mein Team greifbar und diene als Ideengeber, aber auch als Sparringspartner für bevorstehende Verhandlungen. Aktives Zuhören ist mir dabei wichtig.

Wie sieht der perfekte Kollege für Sie aus?

100 Prozent Vertrauen und Loyalität. 100 Prozent Motivation, gemeinsam Ziele zu erreichen.

Was machen Sie, wenn es mal nicht so läuft wie geplant?

Reflektieren, neu ordnen und dann wieder voll angreifen! Neue Kraft dafür sammle ich am liebsten auf einem ausgedehnten Spaziergang mit meiner Freundin.

Wie wichtig ist Ihnen Heimat?

Ich bin nach meiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei Nestlé und während meines berufsbegleitenden Studiums bewusst wieder in die Heimat gewechselt. Besonders genieße ich ausgiebige Marktbesuche am Samstagmorgen in meiner Geburtsstadt Offenburg.

Was schätzen Sie an einem regionalen Unternehmen im Vergleich zu einem Großkonzern?

Ich mag an meinem Job, dass er direkt auf den Erhalt der heimischen Landwirtschaft einzahlt. Die Schwarzwaldmilch wurde vor über 90 Jahren von hiesigen Milcherzeugern gegründet und ist bis heute genossenschaftlich getragen. Die Höfe

unserer Landwirte liegen zum Großteil inmitten der unverwechselbaren Landschaft des Schwarzwaldes mit seinen Weiden, Bergwiesen und Wäldern. Diese Sinnhaftigkeit täglich zu spüren, bedeutet mir viel.

Und dann unterstützt Ihr Arbeitgeber auch noch den richtigen Fußballverein...

Ich bin absoluter Fan des SC Freiburg. Wenn ich am Wochenende nicht mit Kunden die Heimspiele besuche, stehe ich mit Bratwurst und Fanschal auf der Südtribüne. Da verschmelzen Arbeit und Freizeit miteinander. *itz/lz 45-24*

Yannick Udri (30) hat schon mit 15 Jahren im Discounter Regale aufgefüllt. Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei Nestlé wechselte er während seines berufsbegleitenden Studiums als Außendienstler zur Schwarzwaldmilch. Mit der hohen Leistungsbereitschaft, die ihm Vorgesetzte attestieren, übernahm er später im Key Account Management immer mehr Schlüsselkunden. Sein Preisgeld investiert er in einen Master of Business Administration und Führungskräfte-Seminare.



Yannick Udri