

Waltrop, 01. Juni 2025

Interview mit Julia Herholz Siems, CEO der Langendorf Gruppe

„Lust auf Veränderung“

Das Traditionsunternehmen Langendorf hat eine neue Geschäftsführung: Julia Herholz Siems tritt im Juni 2025 als neue Geschäftsführerin die Nachfolge von Dr. Klaus P. Strautmann für die Langendorf Gruppe an, der das Unternehmen zwölf Jahre lang geleitet hat.

Frau Herholz Siems, Sie sind die neue Geschäftsführerin der Langendorf GmbH und damit verantwortlich für die gesamte Gruppe. Was hat Sie dazu motiviert, diese Position zu übernehmen?

Julia Herholz Siems: Lust auf Veränderung. Ich habe mehr als 23 Jahre beim Marktführer Schmitz Cargobull in den unterschiedlichsten Positionen gearbeitet und Verantwortung wahrgenommen. Jetzt hat es mich gereizt, in einem neuen Unternehmen eine neue Herausforderung anzunehmen. Langendorf ist eine starke Traditionsmarke im Premiumsegment, braucht aber auch Veränderung – von daher haben sich beide Seiten gut getroffen.

Kannten Sie das Unternehmen Langendorf bereits länger?

Julia Herholz Siems: Langendorf ist als Teil der Wielton-Gruppe ein Begriff in der Branche. Insbesondere im uns bekannten Segment des Kippers kenne ich Langendorf mit seiner Qualität und dieser Anspruch sowie die Entwicklungsmöglichkeiten haben mich gereizt.

Zuletzt waren Sie CEO bei Schmitz Cargobull Michalovce in der Slowakei und damit verantwortlich für die Intermodal Produktfamilie. Welche Erkenntnisse und Erfahrungen nehmen Sie aus dieser Zeit mit?

Julia Herholz Siems: Da gibt es mehrere. Es beginnt mit den Erfahrungen in der Rolle der Geschäftsführung, der Gründung, dem Neuaufbau einer Gesellschaft mit Fokus in Osteuropa. Ich hatte die globale Verantwortung für die gesamte Produktgruppe „Intermodal“. Das umfasst die Produktion in Michalovce, die Produktion der Container-Fahrgestelle, die in der Türkei gefertigt werden, sowie die Handelsgeschäfte mit unseren Kooperationspartnern. In meiner bisherigen Position habe ich umfassende Einblicke in sämtliche Bereiche des Operationsnetzwerkes

gewonnen von der Produktion über die Logistik bis hin zu Qualität und Prozessen. Diese bereichsübergreifende Erfahrung hat mir nicht nur bei der Aufgabe geholfen, den Standort in der Slowakei aufzubauen. Es hat mir auch gezeigt, wie wichtig es ist, Schnittstellen zu optimieren und Prozesse effizient zu gestalten entlang der Wertschöpfungskette vom Erstkontakt bis zur Auslieferung und Übergabe. Diese Erfahrungen werde ich jetzt bei Langendorf in meiner neuen Aufgabe einbringen können.

Langendorf bedient mit seinem speziellen Programm unter dem Motto „High Tech on Wheels“ ausgewählte Zielgruppen auf dem Nutzfahrzeugmarkt. Halten Sie an dieser Strategie fest?

Julia Herholz Siems: Grundsätzlich bleibt es bei der Strategie, dass wir bei Langendorf den Premiumanspruch bei unseren Fahrzeugen haben, und dass wir unsere speziellen Kundengruppen entsprechend bedienen möchten – mit Konzentration auf unsere Kernmärkte mit maßgeschneiderten Hightech-Produkten.

Eine Spezialität von Langendorf sind die Innenlader, die es als „Flatliner“ für den Transport von Fertigbauteilen gibt, als „Floatliner“ für den Flachglas-Transport und als Doppelstock-Innenlader „Flexliner“. Welches Potenzial sehen Sie hier für die Zukunft?

Julia Herholz Siems: Wir sehen noch weiteres Wachstumspotenzial in diesem Bereich. Langendorf hat für das spezielle Konzept des Innenladers eine ausgewiesene Entwicklungskompetenz und jahrzehntelange Erfahrung. Flat- und Floatliner sind Spezialisten für Beton und Glas. Der Flexliner ist anders aufgestellt, er ist vor allem eine Supply-Chain-Lösung. Für die Zukunft gehen wir davon aus, dass wir 400 Innenlader und mehr jährlich absetzen können, über alle drei Produktgruppen hinweg.

Zum Baubereich: Die jüngste Neuheit bei Langendorf ist der teleskopierbare Plateausattel. Welche Chancen bietet das Fahrzeug bei den zahlreichen anstehenden Infrastrukturprojekten in Deutschland?

Julia Herholz Siems: Viele unserer Kunden, die Betoninnenlader einsetzen, benötigen auch diese Plateaufahrzeuge. Um entsprechende Pakete anbieten zu können, wurde das Programm hier gezielt erweitert, um den Kunden aus einer Hand bedienen zu können. Darüber hinaus ist es eine ausgezeichnete Ergänzung zu den Langendorf Tiefladern. Mit dieser Kombination sind wir für neue Infrastrukturprojekte hervorragend aufgestellt.

Sattelkipper und Tieflader sind Langendorfs größter Bereich, hier genießt das Unternehmen einen ausgezeichneten Ruf. Wie wird es künftig gelingen, gleichzeitig die hohe Qualität sicherzustellen und auszubauen, auf der anderen Seite aber dem starken Preisdruck auf dem Markt begegnen zu können?

Julia Herholz Siems: Der Markt ist in den letzten drei Jahren stark unter Druck geraten, aber da wo Druck ist, gibt es natürlich auch Chancen für die Zukunft. Wir sind angehalten, die Kosten zu senken und unsere Prozesse effizient zu gestalten. Durch die Möglichkeiten der Wielton Group, zu der Langendorf seit 2017 gehört, haben wir einen Standort in Polen aufgebaut, so dass wir Kernkomponenten zu bestmöglichen Kosten und auf gleichbleibendem Qualitätsniveau produzieren können.

Service ist ein weiteres zentrales Thema bei Langendorf. Die Langendorf Service GmbH konzentriert sich auf Wartungen und Reparaturen, Umbauten und Refurbishment, Langendorf Trading auf die Vermietung und den europaweiten An- und Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen. Werden künftig noch weitere Service-Komponenten hinzukommen?

Julia Herholz Siems: Was neu ist bei Langendorf: Wir stellen uns in der Führung neu auf, um für die Zukunft gut gerüstet zu sein. Wir werden dem Service mehr Gewicht geben, da wir uns dort erhebliche Wachstumspotenziale versprechen und mit Tobias Schlüter als Geschäftsführer haben wir für die Langendorf Service seit Jahresbeginn einen neuen Kollegen gewonnen, der dieses Ziel umsetzen wird. Unser gemeinsamer Ansatzpunkt ist, dass wir den Kunden auch nach der Auslieferung des Fahrzeugs über den gesamten Lebenszyklus des Fahrzeugs kompetent begleiten – das ist ein wesentlicher Teil unseres Anspruchs im Premiumsegment. Hinzu kommt, dass wir im Service weitere Wertschöpfung generieren können. Die Strategie von Langendorf ist, die Kunden aller Wielton-Marken umfassend zu betreuen – egal ob er ein Fruehauf-, ein Wielton- oder ein Langendorfkunde ist. Das werden wir konsequent verfolgen und die dafür nötigen Schritte vorantreiben.

Langendorf ist auf zahlreichen Märkten unterwegs, auch außerhalb Europas. Wird es neue Akzente in Vertrieb und Marketing geben?

Julia Herholz Siems: Ganz klar steht unser Fokus auf Ausweitung und Vergrößerung unseres Verkaufsteams, um unsere heutige Marktposition zu verbessern. Zunächst konzentrieren wir uns auf unsere Kernmärkte in Westeuropa. Chancen sehen wir

darüber hinaus aber auch in Süd- und Osteuropa und in UK, wo wir uns noch stärker positionieren können. All das wird Teil einer neuen Vertriebsstrategie sein.

Können Sie schon verraten, welche Schwerpunkte Sie setzen und was Ihre erste Schritte sein werden?

Julia Herholz Siems: Es gibt drei Kernthemen: kurzfristig die Stärkung des Vertriebs und die erforderliche Kosteneffizienz im Operationssegment und dazu die Neuaufstellung der Strategie für die Langendorf Gruppe. Wir befinden uns in einem angespannten Marktumfeld. An diese Situation müssen auch wir uns mit unserem Unternehmen anpassen und den richtigen Schritt haben wir mit dem Aufbau des Standorts in Polen bereits getan.

Generell werden wir aufmerksam beobachten, wie der Markt sich künftig entwickelt und ob und wie wir dementsprechend unser Produktprogramm erweitern. Wir werden dies stets mit dem Ziel verfolgen unseren Kunden Premiumprodukte bei höchstmöglicher Qualität zu liefern und zu attraktiven Lieferzeiten.

Welche Herausforderungen und Chancen sehen Sie für Frauen in Führungspositionen in der Wielton Group? Was könnte Ihrer Meinung nach dazu beitragen, sie zu stärken?

Julia Herholz Siems: Ich bin die erste weibliche CEO in der Wielton Group. Das ist richtig. Paweł Szataniak, der Vorstandsvorsitzende der Wielton S.A., hat sich sehr dafür engagiert und ich bin überzeugt, dass die Strategie, mehr Frauen auch auf Führungsebene zu positionieren, in unserer Branche generell Potenzial hat. Es entsteht ein Arbeitsumfeld mit besseren Ergebnissen, wo Männer und Frauen in Teams zusammenarbeiten, weil ganz andere Ideen und Ansätze entstehen.

Umso mehr freue ich mich darauf, bei Langendorf quasi in der nächsten Generation antreten zu können und das Potenzial dieses Unternehmens gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen weiter auszubauen.

Langendorf – High Tech on Wheels

1889 gegründet, ist das Unternehmen in Waltrop (östliches Ruhrgebiet) beheimatet. Rund 200 Mitarbeiter produzieren im Jahr über 1.500 Fahrzeuge. Das Produktprogramm umfasst Innenlader für den Transport von Fertigelementen aus Beton, Ziegeln oder Holz, Innenlader für Flachglas sowie Doppelstock-Innenlader mit Kofferaufbau, Sattelkipper mit Stahl- oder Aluminiummulde, Kippaufbauten für Motorwagen, Tieflader-Anhänger und Tieflader-Sattelaufleger. Darüber hinaus werden in Waltrop verschiedenste Spezialaufbauten nach Kundenspezifikationen entworfen und

hergestellt. Ebenfalls zum Unternehmensverbund gehören die Langendorf Service GmbH, in der alle Wartungen und Reparaturen gebündelt werden, sowie die Langendorf Trading GmbH, die europaweit Gebrauchtfahrzeuge verkauft und vermietet. Langendorf ist nach ISO 9001 ff zertifiziert und stellt durch umfangreiche Prüfprozesse sowie ständige Fort- und Weiterbildung aller Mitarbeiter die gleichbleibend hohe Qualität des Unternehmens sicher. Das komplette Angebot ist online unter www.langendorf.de verfügbar. Seit 2017 gehört Langendorf zur polnischen Wielton Group.