

BM

Innenbau / Möbel / Bauelemente

Sonderausgabe 2021

Fertigelemente für Bau und Ausbau

/ Funktionstüren – ab Seite 10
Innere Werte schützen

/ Montagetechnik – ab Seite 54
Baustein für den Erfolg

/ Gleittüren – ab Seite 82
Trennen mit System



BM-Fotos: Stefan Kirchner

/ Türen so weit das Auge reicht: Die Geschäftsführer Lothar Strick (l.) und Henning Stowermann (im Bild fehlt Jens Altenhenne) in der Türenfertigung am Lebo-Stammsitz in Bocholt.

Lebo zeigt seine Stärken und beeindruckt Hörmann

Eine neue Ära hat begonnen

Mit Gründung im Jahr 1871 ist Lebo einer der ältesten Hersteller von Innentüren und Zargen in Deutschland. BM blickte hinter die Kulissen am Stammsitz in Bocholt und konnte den leidenschaftlichen Spirit der Firma förmlich spüren. Was zu diesem Zeitpunkt noch nicht klar war, dass Lebo im 150-jährigen Jubiläumsjahr von der Hörmann Gruppe übernommen wird. Im Nachgang haben wir mit allen Beteiligten über die Hintergründe der Fusion gesprochen. BM-REDAKTEUR STEFAN KIRCHNER

Als Vollsortimenter produziert Lebo mit rund 220 Mitarbeitern Standard-, Stil-, Design- und Funktionstüren in vielfältigen Oberflächen. Dazu bietet das Unternehmen ein umfangreiches Zubehör-Programm, Ganzglastüren und die Freiheit für Extrawünsche, z. B. Türen ab Stückzahl 1. Gefertigt wird an den Standorten Bocholt im Münsterland und Krakow am See im Landkreis Rostock, geliefert in über 40 Länder weltweit.

Der Türenhersteller erwirtschaftete gegenüber 2019 ein Umsatzplus von 6,5 %. Im Jahr 2020 betrug der Umsatz rund 46,8 Mio. Euro. Dabei liefen die Hochsegment-Türen wesentlich besser als klassische Standardtüren. Der Exportanteil beträgt 25 % und erschließt einen Umsatz von 10 bis 12 Mio. Euro. Die stärksten Abnehmer sind hier die Schweiz und Österreich. „Was unsere 270 treuen Kunden an uns wertschätzen, ist die Nähe zu ihnen

und die hohe persönliche Kommunikation und Erreichbarkeit. Auf der Produktseite wird immer wieder die hohe Qualität unserer lackierten Türen in den Vordergrund gestellt“, erklärt Geschäftsführer Lothar Strick.

Investiert und optimiert

„Wir konnten unsere Prozesse in den letzten Jahren deutlich verschlanken und Abläufe durch das eingeführte Lean-Management

» Dies wird ein großer Vorteil für unsere Kunden sein «

BM: Welche positiven Effekte erwarten Sie durch die Integration in die Hörmann Gruppe? Und wird es dadurch auch Synergien bzw. Kooperationen mit Huga sowie Schörghuber geben?

Lothar Strick: Die Zusammenarbeit wird eine Kooperation darstellen, in der die einzelnen Unternehmen ihre Selbstständigkeit behalten. Lebo bleibt Lebo. Wir als Lebo können uns zukünftig jedoch bei Objektanfragen beziehungsweise bei größeren Anfragen im Sinne unserer Kunden breiter aufstellen und uns dafür am Produktportfolio von Hörmann und Huga bedienen. Dies wird auch einen großen Vorteil für unsere Fachhändler darstellen.

Henning Stowermann: Aktuell führen wir intensive Sortiments-

analysen durch, nehmen notwendige Bereinigungen vor und ergänzen sinnvolle Produkte. Diese gewährleisten einen regelmäßigen Warenumsatz am Lager, optimale Prozesse und Produktionsmöglichkeiten und bieten unseren Fachhandelskunden und Endverbrauchern weiterhin genau das Sortiment, das sie benötigen. Vorhandene Synergien werden bei der Kombination aus dem Know-how der unterschiedlichen Unternehmen, neuen Impulse für Infrastruktur, Produktentwicklungen und Qualitätsverbesserungen oder der Vermarktung unserer Produkte genutzt. Auch hier befinden wir uns noch im Austausch.

Die Frage stellte BM-Redakteur Stefan Kirchner.



! Von eckig über rund bis stark profiliert: Die Innentür spielt ihre optische Stärke nur im Zusammenhang mit der passenden Umfassungszarge aus.



! Für jede Anforderung der passende Türblattaufbau: Lebo bietet eine große Vielfalt an verschiedensten Türblattaufbauten.

optimieren. Damit erreichten wir eine Durchlaufreduzierung von ca. 12 %. Dadurch konnten auch Kosten eingespart und die Türenqualität um 25 % gesteigert werden“, so Lothar Strick, der schon 20 Jahre bei Lebo in verschiedenen Positionen tätig ist.

Rund 15 000 Türen liegen am Umschlagpunkt bei den Speditionen bereit. Denn hier kommt es auch auf Schnelligkeit an. Im Standardbereich kann Lebo die Türen innerhalb von fünf bis sieben Tagen liefern. Beim hochklassigen Lackbereich wird eine Liefergeschwindigkeit von zwölf bis 15 Tagen benötigt. „Im Objektbereich zahlt sich die Schnelligkeit aus, im privaten Umfeld liegt der Fokus klar auf Qualität“, erklärt Geschäftsführer Hennig Stowermann.

Geliefert wird an große Verarbeiter, Objekteure sowie an den Holz- und Fachhandel – nicht an Baumärkte. „Was bei uns ein sehr wichtiger Punkt ist, dass die Kundenanfragen bei uns keine 48 Stunden liegen bleiben und so

schnell wie möglich beantwortet werden“, erläutert Lothar Strick.

Hörmann erwirbt Türenhersteller Lebo

Im 150sten Jubiläumsjahr, genauer gesagt am 5. August 2021, wurde der Vertrag von Lebo und Hörmann für den Kauf unterzeichnet – rückwirkend zum 31. Dezember 2020. Mit dem Erwerb will die Hörmann-Gruppe ihr Sortiment und ihre Kapazitäten im Bereich Zimmertüren aus Holz erweitern. „Lebo wird weiterhin eigenständig am Markt agieren und seine gute Marktposition weiter ausbauen“, so Martin J. Hörmann, persönlich haftender Gesellschafter der Hörmann-Gruppe. Die Gruppe beabsichtigt, sowohl in die Infrastruktur als auch in neue Maschinen zu investieren. Dadurch soll Lebo für die Zukunft und für den Ausbau internationaler Vertriebsaktivitäten noch besser aufgestellt werden. „Überall dort, wo es sinnvoll ist, werden wir vorhandene Hörmann-Aktivitäten nutzen und Synergien

bündeln“, erklärt Martin J. Hörmann. „Es ist uns ein großes Anliegen, dass unsere starke Marke mit unseren bestehenden Mitarbeitenden in gute Hände kommt und durch ein umfangreiches Investitionsprogramm weiter gestärkt wird“, äußern sich Matthias und Hans-Wilhelm Löhr, Vertreter der Verkäuferfamilie, zum Verkauf. Die derzeitigen Lebo-Geschäftsführer Henning Stowermann, Lothar Strick und Jens Altenhenne werden das Unternehmen weiter leiten.

Vom Rohling bis zur Qualitätsprüfung

Der Türenhersteller Lebo hat eine enorme Türervielfalt. Daher werden auch alle Türrohlinge teilautomatisiert selbst hergestellt. In der Regel werden HDF, Buchen- oder Fichtenriegel dafür eingesetzt. Rund 500 verschiedene Türarten, darunter auch einige Exoten und Wohnungseingangstüren sowie T30-Türen umfasst das Sortiment. Pro Tag können bis zu 1300 Türen gefertigt werden. Rund 800 Roh-



/ Rund 800 Rohlinge werden am Tag in der Revolverpresse hergestellt.



/ Die Postforming-Türen werden am Übergang zwischen Falz und Türblattfläche mit Lack versehen.



/ Die Türriegel mit Aufschäummaterial bewirken im Brandfall ein Abdichten der Türenfuge.



/ Trendige Drückergarnituren sind Matt-Schwarz und haben ein geradliniges Design.



/ Auch farbenfrohe Kindergartentüren mit Fingerschutz und doppeltem Drücker werden bei Lebo gefertigt.

linge werden am Tag in der Revolverpresse hergestellt. Zudem werden zwölf Röhrenspan- oder Röhrenspanstreifen-Rohlinge auf einer klassischen Wemhöner-Plattenpresse im Zwei- bis Drei-Minuten-Takt gefertigt. Die Weiterverarbeitung erfolgt anschließend auf drei Homag-Bearbeitungszentren. Lebo ist bekannt für seine erstklassige Lackqualität. Durch weitere Optimierungen, z. B. durch eine neue Walzlackstraße, konnte das Unternehmen die Kapazität im Lackbereich um 35 % erhöhen, wovon derzeit nur 15 % in Anspruch genommen werden. Dabei sind der Hauptbestandteil weiß lackierte Türen, wovon ca. 500 Stück pro Tag hergestellt werden. Die Wohnungseingangstüren werden noch von Hand lackiert in NCS- oder RAL-Farben. Und ungefähr 300 Türen pro Tag werden in verschiedensten CPL-Oberflächen ausgeführt. Um bei den Postforming-Türen eine optimale Optik zwischen Falz und Türblattfläche zu erreichen, werden die vertikalen Kanten am Übergang zum CPL mit Lack versehen. Aber auch furnierte Türen sind im Angebot. Das Furnier wird zugeliefert und es stehen zehn verschiedene Holzarten zur Auswahl. Bei den Zulieferteilen setzt der Hersteller zum Beispiel auf die Produkte von Glutz, Homanit, Heidelberg, Hesse, Simonswerk und Sauerland Spanplatten. Um die hohe Qualität der vielfältigen Türen zu gewährleisten, hat Lebo

auch eigene Prüfstände. Hier werden z. B. neue Dichtungen auf Dauerfunktion geprüft.

Funktion und Design gut kombiniert

Bei den Funktionstüren werden T30-Brand-schutztüren nach DIN 4102/DIN 18095 und EN 1634 (EI12-30) mit verschiedensten Kombinationsmöglichkeiten angeboten, wie z. B. mit Holzumfassungszargen. Auch RC3-Türen und Türen bis zur Schallschutzklasse 3 gibt es. „Was uns noch fehlt, ist die Schallschutzklasse 4, aber auch diese wird bald kommen“, so Henning Stowermann.

Um seine Kunden bei der Planung und Ausführung von Funktionstüren noch stärker zu unterstützen, hat das Unternehmen für seine Fachhändler eine neue Broschüre entwickelt. Hier werden verschiedene Wohn- und Objektsituationen gezeigt – unter Berücksichtigung der entsprechenden Anforderungen. Beispiel-Grundrisse einzelner Objekte zeigen den Einsatz verschiedener Türelemente. Mittels zugehöriger Übersichten lassen sich Türtypen und mögliche Upgrades ablesen.

Lebo stellt die Weichen für die Zukunft

Bevor die Übernahme durch Hörmann bekannt wurde, hatte Lebo schon einen Plan in der Schublade, wie das Unternehmen sich weiterentwickeln will und welche neuen Produkte auf den Markt kommen sollen. Zu den Top-

sellern gehören derzeit neben den weiß lackierten Türen auch die natürlich anmutenden CPL-Eiche-astig-Ausführungen aus der Premium-Oberflächenserie, die es jetzt auch in der beliebten Cross-Variante gibt. Was gerade in der Vorbereitung ist, sind CPL-Türen in Anthrazitgrau (RAL 7016) und in Dunkelgrau (DB 703). Auch die Serie Düsseldorf wird mit verdeckt liegenden Zargen und einem Fußleistensystem erweitert. Die Schiebetüren sollen kurzfristig auch mit einem Smartlock-System angeboten werden. Außerdem untersucht und forscht das Unternehmen an CPL-Alternativen, um sich weiter von Mitbewerbern abzusetzen. Auf der Produktionsseite strebt das Unternehmen den Industrie-4.0-Charakter an – durch eine erhöhte Digitalisierung, ein durchdachtes Büromanagement und eine papierlose Fertigung. Zudem soll in die Presstechnik investiert werden, in die Automation und die Kapazitäten im Lackaufbau. Das alles beinhaltet auch, dass eine noch stärkere Kundenbindung aufgebaut werden kann. Ob diese Veränderungen jetzt auch im Sinne der Hörmann Gruppe sind, bleibt abzuwarten. ■

Lebo GmbH
46395 Bocholt
www.lebo.de