

# Investition, Innovation und der Blick in die Zukunft

In der LEBO GmbH hat sich in den letzten Jahren einiges getan. Acht Jahre ist es her, dass der Türen- und Zargenhersteller aus Bocholt den Weg in eine neue Zukunft einschlug



Die LEBO GmbH von oben: seit 1959 auf der Händelstraße

LEBO ist ein Traditionsunternehmen. Bereits 1872 gegründet, wurden in einer Schreinerei in der Bocholter Innenstadt bereits im Jahr 1954 Türen in Serie produziert; als eines der ersten Unternehmen in Deutschland überhaupt. Vier Jahre später brannte der Betrieb bis auf die Grundmauern nieder und seit 1959 befindet sich LEBO mit der Produktion und Verwaltung auf der Händelstraße im Bocholter Süden.

Seit 2006 ist LEBO ein Unternehmen der LB GmbH und bildet mit seiner Schwesterfirma, der Weidhofer GmbH in Krakow am See (Mecklenburg-Vorpommern), die Division Produktion im Firmenverbund. Am Standort Bocholt werden derzeit durchschnittlich circa 1.100 Holztürblätter am Tag gefertigt. Bei der Weidhofer GmbH hingegen werden circa 900 Holzszargen produziert.

Damit LEBO und seine Schwesterfirma, welche übrigens demnächst auch in LEBO umbenannt werden wird, im konzerndominierten und schwierigen Marktumfeld überhaupt bestehen kann und den Weg in die schwarzen Zahlen zurückgefunden hat, waren umfangreiche Investitionen und Modernisierungsmaßnahmen im Maschinenpark und Betrieb notwendig. „Stillstand wäre Rückgang, der irgendwann gegenüber den großen und finanzkräftigen Konzernen nicht mehr aufzuholen wäre“, meint Stefan Dehling, einer der Geschäftsführer, welcher für die Leitung der Produktion verantwortlich ist. Nachdem kurz nach der Übernahme, in einer besonders unsicheren Zeit für LEBO und seine Mitarbeiter, Herr Hans-Wilhelm Lohr als einer der Gesellschafter selbst die Geschicke als Geschäftsführer gelenkt hatte, lösten ihn Stefan Deh-

ling (Einkauf, Produktion, Verwaltung) und Christian Wienand (Vertrieb, F+E, Marketing) im Jahre 2009 ab. „Bis dahin waren bereits viele notwendige Investitionen umgesetzt und das LEBO-Team neu formiert“, wissen die Geschäftsführer zu schätzen. Doch auch seitdem wurde an beiden Standorten viel in Mitarbeiter und Maschine investiert und 68 neue Arbeitsplätze geschaffen - 41 in Bocholt, dort arbeiten nun 155 Mitarbeiter und 27 in Krakow am See, wo man mit 86 Mitarbeitern die Zargen produziert und mittlerweile größter Arbeitgeber am Ort ist. Jüngster Zuwachs der Geschäftsführung, und ein besonders positives Signal für Mitarbeiter und Geschäftspartner, ist seit 2012 Herr Maximilian Lohr aus der Gesellschafterfamilie, welcher seither die Internationalisierung LEBOs in neuen Exportmärkten vorantreibt und nicht zuletzt aufgrund seines entsprechenden Hintergrundes, für die Logistik verantwortlich ist. Inzwischen ist LEBO in vielen internationalen Märkten angekommen oder fasst dort Fuß: neben einem traditionell starken Geschäft in der Schweiz existiert neuerdings eine Repräsentanz in Moskau (Russland) und LEBO konzentriert sich auf bestimmte Kernmärkte, wie England/UK, Österreich, Osteuropa, Türkei, Kanada, Nordafrika und den mittleren Osten. Sogar in China wurden bereits erste Kontakte geknüpft. Im Raum Peking wurde gemeinsam mit einem Partner ein Showroom mit einer Größe von ca. 350qm eröffnet. Ein erstes Großprojekt für die Mongolei und gleichzeitig der größte Einzelauftrag LEBOs überhaupt, wurde schon letztes Jahr abgewickelt. „Wir müssen Alternativen bereit halten, falls die derzeit steigende, deutsche Baukonjunktur oder die in unserem wichtigen Exportland Schweiz mal wieder schwächeln sollte“, meint Maximilian Lohr. ▶



Auf der Händelstraße befinden sich neben den Geschäftsräumen auch die Ausstellung

Ein Glück, das davon derzeit keine Spur ist und die deutsche Baukonjunktur immer besser dasteht. „Aufgrund des derzeit niedrigen Zinsniveaus und dem Umstand, dass in Deutschland viele Jahre deutlich zu wenig Wohneinheiten gebaut wurden, geht es seit nunmehr drei Jahren endlich wieder bergauf mit der Baukonjunktur - und somit auch mit dem Türenbedarf. Seit dem Allzeit Tiefstand des Bedarfes an Innentüren in Deutschland im Jahr 2009, da war das geringe Marktvolumen in Deutschland ‚nur‘ 5,7 Millionen Innentüren, erholt sich die Situation langsam und es wurden im letzten Jahr wieder circa 7,0 Millionen Einheiten abgesetzt. Auch der Renovierungsmarkt wird aufgrund der ‚Erbengeneration‘, aber auch der notwendigen Renovierungen seit dem letzten richtigen Bauboom vor ca. 20 Jahren immer interessanter für LEBO. Auf die damit verbundenen, individuellen Anforderungen wie beispielsweise Sondermaße und Sonderausführungen haben wir uns in der Produktion und Vertrieb eingestellt“, erklärt Christian Wienand, verantwortlich für den Vertrieb in Deutschland. „Wir konnten weit über Marktniveau davon profitieren und haben unseren Umsatz seit dem Jahr 2008 verdoppeln können. Dazu hat sicherlich auch die Konjunktur beigetragen, besonders aber eine zuverlässige Auftragsabwicklung und hohe Qualitätsstandards für unsere Händlerkundschaft. Wir unterscheiden uns von vielen Konzernen mit unserem mittelständischen Denken und Handeln, was den für Kunden kurze Entscheidungswege mit sich bringt“, weiß er zu berichten.

LEBO ist Vollsortimenter, das heißt bietet die volle Produktpalette rund um die Holzinnetür an. Sämtliche Oberflächenarten (kunststoffbeschichtete, lackierte und echtholz furnierte Türelemente) gehören ebenso zum Sortiment, wie dutzende Modellvariationen von Stil- und Designtüren, sowie sogenannte Funktionstüren für Wohnungsabschlüsse, welche höchste Ansprüche an Schall-, Klima- und Einbruchwiderstände bieten (www.lebo.de).

Dabei zeichnet sich das Bocholter Unternehmen seither durch besondere Innovationskraft aus. Üblich ist die Neuentwicklung innovativer Werkstoffe, Funktionen und Designs alle zwei Jahre, wenn die größte Baufachmesse Europas, die „Bau“ in München, stattfindet. LEBO hingegen lädt seine Kunden aus dem Groß- und Fachhandel im Mai diesen Jahres bereits zum dritten Mal in Folge (immer in dem Jahr, in welchem die Baumesse nicht stattfindet) zu den sogenannten „LEBO Türentagen“ ein. Auf dieser Hausveranstaltung werden entgegen des üblichen Zyklus damit jedes Jahr neue Produkte vorgestellt. „Hierdurch halbieren wir unseren Innovationszyklus, was natürlich Kraft kostet, aber viele unserer Kunden zu schätzen wissen“, erklärt Christian Wienand

Doch nicht nur neue Produkte werden anlässlich der Türentage präsentiert. Dadurch, dass die Veranstaltung direkt im Unternehmen stattfindet, bietet sich darüber hinaus für die Kunden auch die Gelegenheit, sich per-

sönlich bei einer Betriebsbesichtigung von den Veränderungen in der Produktion und den Produktionsprozessen zu überzeugen. „Jüngste Investitionen in 2013 waren ein automatisches Schleifsystem für lackierte Designtüren, sowie ein moderner Handspritzstand für die aufwendige Einzellackierung bestimmter Türmodelle in sämtlichen Farben nach Kundenwunsch. Bei uns gibt es durch die Vielzahl an Investitionen in den letzten Jahren eigentlich immer etwas Neues zu sehen“, erklärt Stefan Dehling.

Besonderes Highlight der Hausmesse wird die Präsentation des jüngst neu angestoßenen Brandschutzprogramms sein, deren Türelemente in einem staatlichen Institut sehr aufwendig geprüft werden müssen und anschließend von offizieller Stelle genehmigt werden. „Dieses Projekt hat fast drei Jahre gedauert und bis zuletzt alle Kapazitäten unserer Techniker beansprucht“, sagt Christian Wienand. Aber man erhoffe sich natürlich für diesen Aufwand mit mehr Umsatz belohnt zu werden. Durch diese neue Produktgruppe hat LEBO nun Zutritt zu den interessantesten Objektbindenmarkt großer (teilweise öffentlicher) Bauvorhaben, für welche diese Brandschutztüren unerlässlich sind.

Besonders im Exportgeschäft spielen diese Türen auch eine besondere Rolle. In der Schweiz beispielsweise muss jede Kellertür aus Holz gleichzeitig eine Brandschutztür sein. „Das schweizer Brandschutzprogramm existiert nunmehr schon seit Jahren bei LEBO und hilft

uns dort ständig zu wachsen. Aber auch für die anderen Länder, wie beispielsweise England/UK und Russland rüsten wir uns“, sagt Maximilian Löhr. „Trotz einer europäischen Normung für Brandschutztüren sind länderspezifische Zulassungen und Sonderprüfungen notwendig - in Russland sowieso. Auch diesen Weg schlägt LEBO nun im Anschluss an das deutsche Projekt ein.“

Für die Zukunft sind sich alle drei einig: „Nach der schweren Zeit LEBOs, mit all der Unsicherheit und kräftezehrenden Phasen der Neuausrichtung ist es gelungen, das Unternehmen wieder zukunftsorientiert auszurichten. Jeder einzelne Mitarbeiter hat, auch mit zwischenzeitlich ganz individuellen Entbehrungen, dazu beigetragen, dass das Gelingen konnte und weiterhin kann. LEBO ist ein positives Beispiel dafür, was passieren kann, wenn auch in schwerer Zeit alle an einem Strang ziehen und das gleiche Ziel verfolgen. Wir sind uns daher sicher, dass wir auch in Zukunft an beiden Standorten weiter über Marktdurchschnitt wachsen können.“ ◀



LEBO ist kompetenter Ansprechpartner zum Thema „Innentüren“

Kontakt

**Lebo GmbH**  
Geschäftsführer Christian Wienand  
Händelstraße 15  
46395 Bocholt  
Tel.: 02871 95 03 241  
E-Mail: christian.wienand@lebo.de  
www.lebo.de

