

# Auf Wachstumskurs mit logistischer Dienstleistung

VON KERSTIN SONNEKALB

**Bühl – Im Vimbacher Industriegebiet stehen die Zeichen auf Wachstum. Die Firma LDB bereitet sich schon jetzt auf das Fest ihres zehnjährigen Bestehens vor und expandiert in einem Tempo, das Seniorchef Günter Fellmoser Respekt für seinen Sohn und Geschäftsführer Torsten Fellmoser und dessen Gattin Manuela gebietet. Das Kürzel LDB steht für Logistische Dienstleistungen Bühl.**

Der Betrieb ist eigenen Angaben zufolge das einzige Unternehmen in der Zwetschenstadt, das eine Leistungspalette von der Kontrolle des Wareneingangs über die Lagerung bis hin zur Konfektionierung und Auslieferung alles aus einer Hand anbietet.

Nicht nur im Namen schafft die Firma Heimatbezug. Auch die Hausfarben entsprechen den Stadtfarben blau und gelb. Dass der Firmenmitbegründer Torsten Fellmoser bei der jüngsten Kommunalwahl den Einzug in den Gemeinderat um nur 54 Stimmen verpasste, sieht er entspannt: „Ich hätte im Moment sowie so kaum Zeit für dieses Amt“, stellt der 40-jährige gebürtige Vimbacher fest, möchte eine erneute Kandidatur für die Freien Wähler aber nicht aus-

schließen. „Die Stadt Bühl tut so viel für den Gewerbestandort, da kann man auf diese Weise auch mal wieder etwas zurückgeben“, würdigt er die Wirtschaftspolitik der Stadtverwaltung.

„Unsere Existenz haben wir quasi der Firma UHU zu verdanken“, blickt Fellmoser auf die Ursprünge zurück. Seine Eltern betrieben einst ein klassisches Transportunternehmen, das auch für die Klebstoffhersteller tätig war. 1999 habe Uhu angefragt, ob die Firma Interesse habe, deren Exportgeschäft abzuwickeln. Die Zusage ließ nicht lang auf sich warten.

## AUS DER ARBEITSWELT



Vater und Sohn gründeten als gleichberechtigte Partner eine neue Firma und investierten in eine neue Halle. Der Bau war noch nicht ganz abgeschlossen, als LDB den Betrieb aufnahm. 2004 zog sich Günter Fellmoser aus der Geschäftsführung zurück, an seine Stelle rückte Torstens Ehefrau Manuela nach.

Von anfangs vier Mitarbeitern ist die Belegschaft auf derzeit 30 Mitarbeiter und 30 Mini-Jobber angewachsen. Der Umsatz stieg von 400 000 Euro im Jahr 2000

auf 1,7 Millionen Euro 2006. Mit zwei Millionen rechnet der Firmenchef im aktuellen Geschäftsjahr.

Das erste Domizil bot auf 3 000 Quadratmetern Platz für 6 000 Paletten. 2006 pachtete das Unternehmen eine 1 500 Quadratmeter große Halle eines Nachbarbetriebs, in der ein Hochregallager eingerichtet wurde. Im Juli 2007 übernahmen die Fellmosers eine Halle von Bosch. Deren 4 000 Quadratmeter große Fläche nutzt die Firma zur Blocklagerung von Waren anderer Unternehmen.

Neben UHU gehören viele Kunden aus der LDB-Nachbarschaft, das Pharmaunternehmen Combe aus Baden-Baden und Landmaschinen Rauch zum LDB-Klientel.

Auch ein Internet-Shop nutzt die Lager- und Servicemöglichkeiten der Firma. „Das ist ein Wachstumsmarkt“, stellt Fellmoser fest. Den Trend, dass die Warenströme immer stärker am Einzelhandel vorbeifließen, bedauert er ein wenig. Aber dem Wandel der Einkaufskultur „versuchen die Einzelhändler ja mit guten Ideen entgegenzuwirken“.

Torsten Fellmoser versteht sich als strategischen Partner von Logistikunternehmen. Eine eigene Lastwagen-Flotte anzuschaffen, reizt ihn wenig. Dem



**Das Reich von Torsten und Manuela Fellmoser: Durch ihre Hallen im Bühler Industriegebiet laufen weltweite Warenströme.**

Foto: K. Sonnekalb

ruinösen Wettbewerb innerhalb dieser Branche und der Preistreiberei bei den Treibstoffkosten möchte er seinen Betrieb nicht aussetzen. „Wir können die Transportleistungen frei am Markt abfragen“, erläutert Fellmoser die für ihn komfortablere Position.

Die steigende Nachfrage bestimmt bei LDB sowohl Tempo als auch Richtung des Wach-

tums. Um diesem gerecht zu werden, hat das Unternehmen vor kurzem 100 000 Euro in ein neues Lagerverwaltungssystem investiert. Dieses erlaubt sowohl den Mitarbeitern als auch den externen Auftraggebern, jederzeit den Status der Auftragsabwicklung abzufragen. „Dadurch können wir ohne große Qualitätsverluste weiterwachsen“, sagt Fellmoser.

Das Leistungsspektrum seiner Firma bewertet er als einen Faktor für Standortsicherung. Firmen, die diese Bereiche auslagerten, könnten Kosten einsparen, weil sie die Mitarbeiter nicht nach hohen, branchenüblichen Tarifen entlohnen müssten.

„Wir sind eine Antwort auf die Globalisierung“, zeigt sich der Unternehmer selbstbewusst.