



Neu im GVA: Panther-Batterien

— Stück für Stück hat Andreas Lohmann die Panther-Batterien GmbH aufgebaut. Heute gehört das Unternehmen zu den Vollsortimentern in der Branche. Seine Devise: „Was neu ist, das muss auch ins Programm.“

Aus einer Krise gestärkt hervorzugehen, das ist für Andreas Lohmann, Geschäftsführer der Panther-Batterien im niedersächsischen Holdorf, mehr als nur eine Floskel: Nachdem amerikanische Unternehmen zu Beginn der 90er-Jahre fast alle bedeutenden Batteriehersteller übernommen hatten, zettelten sie kurz darauf einen massiven Preiskampf an, der Lohmann einen erheblichen Umsatzrückgang bescherte. „Es wurden mit Dumpingpreisen Umsätze gekauft. Der DIY-Bereich, eines unserer Hauptstandbeine, war quasi über Nacht verloren. Plötzlich hatten wir nur noch ein Standbein, die

Landmaschinen“, sagt Lohmann. Davon gibt es in der oldenburgischen Agrarhochburg zwar jede Menge, aber besorgniserregend war die Situation dennoch.

Heute ist Lohmann deutlich breiter aufgestellt. 50 Prozent seines Umsatzes erwirtschaftet sein Unternehmen im Autoteilefachhandel, die Landmaschinen schlagen immer noch mit etwa 30 Prozent zu Buche. Die restlichen 20 Prozent sind Export, die Erstausrüstung und sonstige Verkäufe. „Wir sind breit aufgestellt und Preisschlachten machen wir nicht mehr mit. Die Flexibilität ist unsere Stärke, nicht der Preis“, ist Lohmann heute ganz sicher – und nach dieser Richtlinie führt er erfolgreich sein Unternehmen.

Chancen nutzen

Der Geschäftsführer hat im richtigen Moment die Chance genutzt, anstatt den Kopf in den Sand zu stecken. Durch die Vielzahl der amerikanischen Übernahmen konnte er qualifizierte Außendienstmitarbeiter und Handelsvertreter anwerben. Gleichzeitig stieg er mit

einem breiten Sortiment in die Autoteilebranche ein und brachte als erstes Unternehmen überhaupt Ende der 90er-Jahre die „Panther +30%“-Hochstrombatterie mit einem multifunktionellen Einsatz auf den Markt. „Es war offensichtlich der richtige Weg, sonst säßen wir jetzt nicht hier beisammen“, lobte auch der aktuelle Wirtschaftsminister Rainer Brüderle (FDP), der im vergangenen Jahr im Oldenburger Raum auf Wahlkampftour war, den Unternehmer beim Ortstermin. Panther-Batterien gehört heute zu den

Andreas Lohmann freut sich schon jetzt, auf der Automechanika weitere Neuerungen vorstellen zu können.





Jedes Jahr zwischen August und Dezember wird das Lager auf das Maximum aufgefüllt.

Vollsortimentern und hat in Europa mehr als 1.200 Kunden. Das Unternehmen kann 400 Batterietypen für die unterschiedlichsten Anwendungen liefern. Dazu gehören unter anderem Personenwagen, Motorräder, Nutzfahrzeuge, Landmaschinen, der Caravan-Bereich, Stapler oder auch Batterien für elektrische Rollstühle und andere Hilfsgeräte. Ladegeräte und Tester finden sich ebenfalls im Lieferprogramm. 80 Prozent aller Produkte stammen von europäischen Lieferanten, die Motorradbatterien kommen aus Fernost.



„Wir sind Batteriefetischisten, was neu ist, das muss auch ins Programm“, erzählt Lohmann.

900.000 Batterien verkauft das Unternehmen heute jährlich. Um dieses Volumen bewältigen zu können, war der Standort im benachbarten Dinklage, wo Lohmann 1986 die Panther-Batterien GmbH gegründet hat, schon lange zu klein. Bis 2004 hatte der Unternehmer den Standort immer weiter ausgebaut und erweitert. Erweiterungsmöglichkeiten gab es schließlich keine mehr und so entschloss sich der Geschäftsführer, der stets umsichtig seine Investitionen plant, für einen Neubau: 2006 baute er in Holdorf eine Halle als Außenlager mit zunächst 1800 Quadratmetern Fläche auf einem Grundstück mit 13.000 Quadratmetern. Zwei Jahre später – Ende 2008 – zog das ganze Unternehmen an den neuen Standort um. Lager, Kommissionierhalle und Verwaltungsgebäude liegen jetzt verkehrsgünstig an der Autobahn A1. Die bebaute Fläche beträgt nun über 6000 Quadratmeter, das

Grundstück bietet auf mehr als 20.000 Quadratmetern noch Platz für Erweiterungen. 300.000 Batterien stehen hier in den Hochregalen, wenn das Lager voll ist. Um eine maximale Lieferquote bei Kälteperioden zu erreichen, stockt das Unternehmen immer zwischen August und Dezember eines jeden Jahres das Lager auf Maximum auf. Theoretisch ist hier täglich die Auslieferung von 13.000 Batterien auf über 200 Paletten möglich – die Just-in-time-Belieferung gehört selbstverständlich zum Leistungsumfang des Unternehmens.

Ein modernes Lager- und Warenwirtschaftssystem sorgt zusammen mit dem Stammpersonal von 25 Mitarbeitern und 15 Teilzeitkräften für reibungslose Abläufe. Drei eigene Lkw sind für das Unternehmen unterwegs, den Rest erledigen Stückgutspediteure aus der Region.

Service im Großen und im Kleinen

Die Serviceleistungen der Panther Batterien für die Fachhandelspartner sind sehr umfangreich und bis ins Detail geplant. Sie umfassen umfangreiche Schulungen und Beratungen. Jede der über 400 verschiedenen Batterietypen kann ab ein Stück im 24-Stunden-Service geordert werden. „Diese Maßnahmen sind sehr kostenintensiv, zahlen sich aber in Form einer besonderen Kundenbindung aus“, sagt Lohmann. Die Ausfallquote der Produkte selbst liegt bei unter einem Prozent. Das war nicht immer so, wie Lohmann ohne Umschweife einräumt. Ab Anfang der 90er-Jahre hatte das noch junge Unternehmen aber ge-

nügend Erfahrungen gesammelt. Auch macht es die Größe des Unternehmens möglich, die Produkte und die Vermarktung selbst zu bestimmen. Ebenso werden seit mehr als zehn Jahren die Vorgaben aus dem Hause Panther ständig von unabhängigen Technikern überprüft.

Innovative Produkte für den Autoteilefachhandel bestimmen heute den Markt. Hier hat das Unternehmen ständig das Ohr direkt bei seinen Partnern und deren Kunden. Die Entscheidungen bestimmen nicht Batteriekonzerne und deren Produktvorgaben. Seit der Einführung der „Panther +30%“ entwickelt Panther Batterien seine Produkte selbst. Mit der „Panther ASIA +30%“ Ende 2009 und der im April 2010 auf den Markt kommenden „Panther SHD +30%“ gehen die Südoldenburger weiter ihren eigenen Weg, beziehungsweise setzen die Wünsche ihrer Kunden konsequent um.

Besonders die „SHD +30%“ wird der Markt sicherlich gut annehmen. Die Produktreihe besteht aus drei Batterietypen, die zusammen eine Marktabdeckung von 96 Prozent erreichen. Davon wird auch der klassische Autoteilefachhandel profitieren und Umsätze aus der Nkw- und vor allem der Landmaschinenbranche entführen können. Die jüngste Kundenanalyse des Unternehmens spricht eine sehr deutliche Sprache: Der Wunsch nach höheren Kapazitäten und dem Einsatz von langlebigen und ausdauernden Produkten stehen in der Nkw- und Landmaschinenbranche mehr denn je im Vordergrund.

www.panther-batterien.de