

(apd). Motoröle, Sitzbezüge oder neue Wischerblätter fürs Auto bekommt man heute fast überall. Kompetente Beratung aber meist nicht. Da kommen dann Spezialisten wie die Firma Baltz aus Pfungstadt ins Spiel.

Der Verkaufsraum im Pfungstädter Gewerbegebiet ist auch an diesem Tag gut frequentiert. In der Spitze kommen schon mal rund 100 Kunden in die Robert-Bosch-Straße. Auch samstags von 9 bis 14 Uhr ist hier einiges los. Die Autos werden zwar haltbarer, die Jahresfahrleistungen sinken, aber der Bestand wird eben älter: das hält die Nachfrage nach Verschleißteilen hoch bei der Firma Baltz Autoteile und Zubehör. Wobei vor allem die 65 Prozent Gewerbekunden vom Autohaus über freie Werkstätten bis hin zum Handwerksbetrieb dafür sorgen, dass man weiter gut unterwegs ist, so Inhaber Thomas Baltz (53).

Die Preise sind zwar auf dem Markt generell unter Druck, „das Internet ein Riesenthema“. Aber durch das Gewerbe habe man eine stabile Stammkundschaft. Und dem Druck auf die Konditionen begegnet Baltz erfolgreich als Mitglied der Einkaufskooperation Carat, die auf ein jährliches Einkaufsvolumen in Milliardenhöhe kommt und hinter der einige hundert Teilehändler stehen. Was nicht vorrätig ist, wird über Nacht geliefert. Und selbst liefert Baltz mit zwei eigenen Fahrzeugen und auf drei Touren auch aus. 10 000 verschiedene Artikel für Pkw und Transporter sind in Pfungstadt verfügbar, vom Bremsbelag über Luftfilter bis zu Motoröl oder Batterie. Insgesamt kann auf rund 200 000 Artikel zugegriffen werden – teilweise sogar per Direktbestellung bei der Industrie. Das sind dann alle großen Na-

Baltz – Teilespezialist seit 20 Jahren



Thomas Baltz und sein Pfungstädter Betrieb.
Fotos: Karl-Heinz Bärthel

men von Bosch über Hella, ZF oder Liqui Moly bis TRW und Conti: Erstausrüsterqualität, von den jeweiligen Autoherstellern freigegeben. Denn Qualität hat Priorität, so Baltz, damit es kein böses Erwachen gibt und die Kunden zufrieden wiederkommen. Mit dieser Einkaufspolitik umkurvt man auch vielfach anzutreffende Plagiate etwa aus China. Und wenn es mal eine preisgünstigere Eigenmarke von Carat sein soll, dann erfüllt auch diese hohe Anforderungen.

Zwar gehört Baltz zu den eher kleinen Adressen in Südhessen. Aber die Beratungskompetenz durch die sieben Mitarbeiter und langjährige Beziehungen sorgen für eine hohe Kundenloyalität. Und das trotz besagter Online-Offerten, der Offensive von Baumärkten mit ihren Kfz-Abteilungen und den wachsenden Werkstattketten. Kfz-Mechaniker

Baltz war selbst 15 Jahre im Teilverkauf als Angestellter tätig, ehe er sich vor 20 Jahren selbstständig gemacht hat – was dieses Jahr gefeiert wird.

Weil sich der Markt „momentan ziemlich rasch verändert“, die Konsolidierung voranschreitet, gilt es sich produktseitig ständig fortzubilden. Ein Grund ist der wachsende Elektronikanteil im Fahrzeug. Entsprechend hat das Geschäft hier stark angezogen: Steuereinheiten, Module und anderes gehen deutlich häufiger über den Tresen als früher. Online ist Baltz freilich nicht tätig. Da hätte er zehn Jahre früher anfangen müssen, wie er sagt. Zudem habe Carat ein solches Angebot aufgelegt in freilich kleinerem Rahmen. Denn den eigenen Kunden soll ja nicht unbedingt Konkurrenz gemacht werden. Aber man hat so strategisch die Flanke geschlossen.



Baltz hat eine Lagerfläche von rund 700 Quadratmetern, wo alle Artikel fein säuberlich aufgereiht sind. Das reiche, so der gebürtige Hahner. Er will noch einige Jahre an Bord bleiben, macht sich aber bereits Gedanken um die Nachfolge. Weil sein Team 28 bis 43 Jahre alt ist, also noch eine größere Wegstrecke bis zur Rente vor sich hat, liegt ihm der Fortbestand des Betriebes am Herzen. Da es keine Familienlösung geben kann, wäre ihm der

Verkauf an einen Handels-Kollegen am liebsten. Ob dann unter dem bisherigen oder einem anderen Namen weitergearbeitet wird, das sei egal. Hauptsache Standort und Arbeitsplätze haben Bestand.

Zunächst aber läuft alles wie gewohnt weiter. Während unseres Gesprächs wird denn auch wie so oft der Chef benötigt. Ein Kunde im Verkaufsraum wartet schon ungeduldig auf ihn und sein Know-how.



Mitarbeiter Robert Göbels holt eine Auspuffanlage aus dem Lager. Sein Kollege Christian Becker (rechts) berät Kunde Marc Ruppel beim Batteriekauf.

