

Patura

Langjährige Leistung dank guter Erdung

Familienunternehmen entwickelt und vermarktet Elektrozäune – Stall- und Weidetechnik für Rinder, Pferde und Schafe – Vertrieb nur über Fachhandelspartner – Kunden schätzen gute Logistik und schnellen Lieferservice

Das A und O bei Elektrozäunen ist eine gute Erdung. Ohne sie kann ein Weidezaun nicht verlässlich funktionieren.

Gut geerdet und tief verwurzelt in seinem Unternehmen ist auch Bernd Allié. Der Geschäftsführende Gesellschafter der Patura KG im oberfränkischen Laudanbach kennt ebenso wie seine Ehefrau Ines die Bedürfnisse der modernen Tierhalter genau und schätzt die intensive Kommunikation mit der Kundschaft.

Starke Marke

Allein schon in seinen „Wanderjahren“ nach dem Studium hat der Diplom-Kaufmann relevante Berufserfahrungen sammeln können. Gleich mehrere Jahre war er für das Weltunternehmen Adidas in Italien und Westafrika tätig. In dieser Zeit hat er auch gelernt, wie wichtig eine starke Marke ist: „Marken schaffen Vertrauen und binden Kunden.“

Kein Wunder also, dass bereits kurz nach seinem Eintritt in die väterliche Firma die neukreierte Marke Patura auf der ersten EuroTier im Jahr 1993 ihre Premiere feierte. Wie Allié erklärt, hat er den damals neuen Markennamen vom französischen Wort „pâturage“ für Weide abgeleitet. Das Wort Patura sei leicht aussprechbar und funktioniere auch auf internationalem Terrain. Daher dauerte es nicht lange, bis das komplette Programm an Stall- und Weidetechnik für Rinder, Pferde und Schafe unter der eingetragenen Marke vertrieben wurde. Seit 2004 ist Patura auch Firmenname.

Mit Zäunen gewachsen

Wie Bernd Allié berichtet, sind Weidezaunsysteme, aber auch Fang- und Stalltechnik schon lange Bestandteil im Programm des

Familienunternehmens, das sein Vater Helmut 1965 als Allié Agrartechnik im benachbarten Miltenberg gegründet hat. Mittlerweile ist der Senior 91 Jahre alt, zeigt aber noch immer Interesse fürs Geschäft und schaut regelmäßig in der heutigen Firmenzentrale in Laudanbach vorbei.

Vor 54 Jahren hatte er mit einer Werksvertretung, die das komplette Erntemaschinenprogramm von Ködel & Böhm an den Landmaschinen-Fachhandel in Hessen und Unterfranken verkaufte, den Grundstein für die Erfolgsgeschichte des Familienunternehmens gelegt. Nachdem Deutz den renommierten Lauinger Hersteller 1969 übernommen hatte, arbeitete Helmut Allié als Großhändler und erweiterte nach und nach das Produktprogramm. Bereits 1981 nahm er Elektrozaun-Systeme eines neuseeländischen Herstellers im Vertriebsprogramm auf.

Auch Sohn Bernd sei gleich „Feuer und Flamme“ gewesen, als er im Alter von 22 Jahren während eines Praktikums in Neuseeland die extrem bewuchsunempfindlichen Weidezaungeräte kennenlernte. Noch heute ist die Weidezauntechnik eine Hauptsäule im Patura Produktsortiment.

Volles Sortiment

In über 50 Jahren hat das Familienunternehmen seine Marktposition kontinuierlich ausgebaut. Heute beschäftigt Patura 110 Mitarbeiter und vertreibt ein Vollsortiment mit Produkten rund um den Elektrozaun sowie Stall- und Weidetechnik für Rinder, Pferde und Schafe.

Das fünf Hektar große Betriebsgelände liegt im Gewerbegebiet der Gemeinde Laudanbach im bayerischen Odenwald, etwa 70 Kilometer südöstlich von Frankfurt. Wie es die Firmenan-

schrift „Maintal 1“ verspricht, hat der Besucher von dort aus eine einzigartige Sicht auf das grüne Tal des Flusses.

Mittlerweile beträgt die überdachte Fläche mehr als 21.000 Quadratmeter. Hier ist aber nicht nur das Bürogebäude mit großer Ausstellungshalle untergebracht. – „Was Weidezaun, Stalleinrichtung und Futterraufen angeht, so haben wir sicher eines der größten Lager in ganz Europa“,

sagt Allié. Allein die zwei hohen Lagerhallen überspannen zusammen mehr als 11.000 Quadratmeter Fläche. Unter den mit 52 Metern rekordverdächtig langen Leimbändern lagert Weide- und Stalltechnik für unterschiedlichste Zwecke in verschiedensten Ausführungen, Dimensionen, Stärken und Längen.

In Kombination mit der großen Kommissionierungshalle bieten die freitragenden Hallen gute



Ines und Bernd Allié stehen an der Spitze des Familienunternehmens Patura.



Die Buchtenabtrennung zur sicheren Tierfixierung kann nachgerüstet werden.



Der Behandlungsstand A8000 ermöglicht professionelles Herdenmanagement.

Händler und Tierhalter bei der Konzeption tiergerechter und arbeitssparender Weidetechnik und Stalleinrichtung berät.

■ Lösungen von Praktikern

„Wir haben erfahrene Mitarbeiter, von denen nicht wenige aus der Landwirtschaft stammen oder eng mit ihr verbunden sind. Sie verstehen die Anforderungen unserer Kunden und können auf dieser Grundlage neue Produkte entwickeln und praxisgerechte Lösungen anbieten.“



Für entlegene Weiden gibt es Akku-Weidezaungeräte mit Solarmodulen.

Übersicht und direkte Zugriffsmöglichkeiten auf das Lagergut, sodass bei Bedarf innerhalb von 24 Stunden geliefert werden kann. – Für Allié ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal zum Wettbewerb: „Unsere Fachhandelspartner schätzen neben der Qualität unseres Produktprogramms insbesondere unsere hohe Lieferbereitschaft.“

Fertigung durch Spezialisten

In Laudenbach sind Produktentwicklung, Marketing, Verkauf und Logistik konzentriert. „Wir machen alles selbst – außer der Produktion“, sagt Bernd Allié. „Unsere Palette ist sehr umfangreich. Daher arbeiten

wir auf der Produktionsseite mit spezialisierten Partnern auf der ganzen Welt zusammen.“

Die bewuchsunempfindlichen Weidezaungeräte bezieht das fränkische Unternehmen schon fast 40 Jahre lang aus Neuseeland. Seit 2003 werden sie von der Firma Tru-Test gebaut, dem bekannten Erfinder der gleichnamigen Milchmengenmessgeräte. Fangstände, Fütterungs- und Stalltechnik kommen dagegen größtenteils aus Frankreich. „Das sind solide Konstruktionen, die durch Material- und Wandstärke überzeugen.“

Laut Allié macht das Unternehmen etwa 60 Prozent seines Umsatzes in Deutschland. „Früher waren wir hierzulande eher ‚südlässig‘. In den vergangenen



Der Milch-Express versorgt eine Kälbergruppe auf der Weide.

Jahren haben wir uns aber auch in Norddeutschland gut entwickelt.“

■ Weideländer sind attraktiv

Die restlichen 40 Prozent verteilen sich auf europäische Länder. Insbesondere Frankreich und die Benelux-Staaten, wo es viel Weidehaltung und Mutterkuhherden gibt, sind attraktive Märkte für Patura. Auch in Österreich und der Schweiz ist Patura gut vertreten. Kundschaft hat das Unternehmen aber auch in Skandinavien und einigen osteuropäischen Ländern.

Ein wenig stolz berichten Bernd und Ines Allié von ihrer motivierten Mannschaft, die

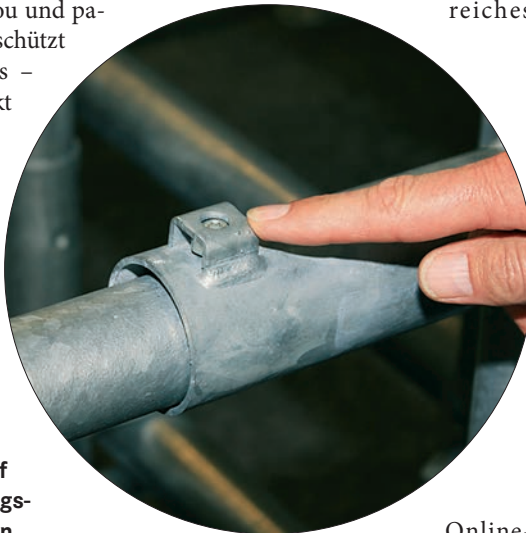
Innovationen entwickelt. Patura häufig inhouse. So auch das Digital-Voltmeter mit patentiertem Schiebeschalter, mit dem der Anwender überprüfen kann, welche Zaunspannung ein Tier bei der Berührung effektiv spürt. Eine weitere Eigenentwicklung ist das Neonblitzlicht, das in den Zaun gehängt wird. Es dient zur Zaunkontrolle, aber auch als Warnlampe in Abwehrzäunen gegen Schwarzwild oder – ganz aktuell – Wölfe. Auch die spezielle Sicherheitsbox, die vor allem in abgelegenen Weiden das Weidezaungerät per Elektroschock vor Diebstahl schützen soll, wurde vom Patura-Team entwickelt. Ebenso wie das starke P8000

Fortsetzung Seite 24

Fortsetzung von Seite 23

Tornado Power, das dem werbewirksamen Slogan „Patura – echt stark“ eine besondere Bedeutung verleiht. Dank spezieller Technologie soll das Weidezaungerät mit nur 15 Joule Impulsenergie auch bei extrem bewachsenen Zäunen enorme Spannungen von über 5.000 Volt und damit hohe Hütensicherheit ermöglichen. Eigenentwickelter Clou und patentrechtlich geschützt ist ein isoliertes – also nicht direkt mit dem Gerät verbundenes – Netzteil, das die Energie induktiv überträgt.

Durchdachte Einzellösungen: Von Teilen der Stalleinrichtung darf keine Verletzungsgefahr ausgehen.



Stark und robust ist auch der Fang- und Behandlungsstand A8000, der dem Landwirt eine vielseitige und unkomplizierte Behandlung seiner kompletten Rinderherde ermöglicht. Besonders innovativ: Mittels einer Kombination aus Hydraulik und Seiltechnik können die Seitenwände ohne großen Kraftaufwand zur besseren Fixierung des Tieres stufenlos und geräuscharm verengt werden.

■ Tränke auf der Weide

Immer wieder neues Terrain beschreitet Patura mit Innovationen wie dem Milch-Express. Dabei handelt es sich um einen tandemachsigen Milchanhänger, der es dem Landwirt ermöglicht, auf der Weide eine 30-köpfige Kälbergruppe in einem Arbeitsgang mit bis zu 500 Litern Milch zu versorgen. Zwar weiß Allié, dass der Markt für diese Technik hierzulande eher klein ist – „Anders als in Neuseeland und Irland. Dort ist die ganzjährige Weidehaltung mit Blockabkalbung quasi Standard.“ Doch vor dem Hintergrund der aktuellen

Tierwohl-Diskussionen sieht der Patura-Chef insbesondere in den norddeutschen Milchviehregionen Potenzial für mehr Weidehaltung und damit auch für diese Technik. Dass die Innovation zumindest auf Interesse stößt, zeigen laut Allié schon allein die vielen Klicks auf das entsprechende Video im eigenen Youtube-Kanal. – Überhaupt hat ein erfolgreiches

Online-Marketing für Bernd und Ines Allié eine hohe Bedeutung. Eigens dafür beschäftigt ihr Unternehmen einen kreativen Spezialisten, der professionelle Videos mit Content dreht und in kurzen Sequenzen interessante und authentische Infos über die Produkte vermittelt.

■ Bekannter Katalog

Doch nach wie vor wichtigstes Marketinginstrument ist der umfangreiche Gesamtkatalog mit knapp 500 Seiten und mehr als 10.000 Artikeln, der mittlerweile in elf verschiedenen Sprachen aufgelegt wird. Bernd Allié weiß: „Viele Kunden assoziieren Patura mit dem Katalog.“ Für die Handelspartner ist er aus seiner Sicht ein ideales Handwerkszeug, das sie auch zur Eigenwerbung einsetzen können. „Das Layout der Umschlagsseiten kann individuell gestaltet werden. Händler können Logos und spezifische Leistungsmerkmale hier integrieren und sich profilieren. Das schafft Nähe zum Endkunden.“

Der Print-Katalog ist eng mit dem umfangreichen Internet-



Große, hohe Lagerhallen sichern eine schnelle Auftragsbearbeitung und hohe Warenverfügbarkeit. Bernd Allié: „Wir bieten den Kunden praxisorientierte Lösungen für ihre Stallbauprojekte.“

auftritt verzahnt. Zutritt zum Online-Shop haben aber lediglich registrierte Händler, nur sie können dort bestellen.

■ Nur über den Handel

In diesem Zusammenhang betont Bernd Allié das Patura Fachhandelskonzept: „Wir machen keinen Direktvertrieb und verkaufen die Weidezaun-, Stall- und Fütterungstechnik ausschließlich über den Fachhandel.“ Kooperationspartner sind demnach Landmaschinenhändler, spezialisierte Zaunbauunternehmen und Stalleinrichter. Um die Beratungskompetenz in der Fläche sicherzustellen, bietet Patura seinen Fachhandelspart-

nern ein umfangreiches Serviceangebot an. „Dazu gehören verschiedene Schulungsformate, Marketing-Unterstützung, aber auch eine umfangreiche Produktausstellung am Standort Laudenburg“, erläutert der Firmenchef. „Mitunter unterstützen wir auch Zaunbau-Neueinsteiger und unterweisen sie vor Ort bei der Projektierung einer Zaunanlage.“

Annette Schulze Ising



Die Sicherheits-Selbstfressgitter sind massiv gebaut.