

ön-  
rag  
l.  
lar-  
be-  
len  
zte  
en-  
ten  
rä-  
rte  
be-  
  
us  
es-  
um  
lus  
ät-  
auf  
der  
rei  
len  
ke  
In-  
nt-



EINEN WETT LAUF mit der Zeit bestreitet derzeit die Odenwälder Zeltbau firma Tartler. Bis Ende Mai drängt ein Auftrag aus England. Gleich danach muß eine große Zelthalle in der freitragenden Breite von 50 Meter und in einer Länge von 140 Meter gebaut werden - für den Deutschlandbesuch des Dalai-Lama im Oktober in der Ebnenburger Heide. Zum Bericht. (Fotos: gso)

unter den Unternehmen, die seit Anfang 1998 Telefondienste für private Kunden anbieten. Dabei hat sich Mannesmann Arcor (Eschborn) offenbar bereits als die Nummer zwei auf dem deutschen Telefonmarkt hinter der Deutschen Telekom etabliert.

#### GM hat gut verdient

DETROIT (dpa). General Motors (Detroit/USA) hat im ersten Quartal 1998 einen Gewinn von 1,6 Milliarden Dollar (2,9 Milliarden Mark) verbucht gegenüber 1,7 Milliarden Dollar in den ersten drei Monaten 1997. Der größte Automobilkonzern der Welt steigerte nach eigenen Angaben seinen Umsatz auf 41,6 (40,5) Milliarden Dollar.

#### Setra baut Position aus

STUTTGART (dpa). Die Omnibusmarke Setra hat im vergangenen Jahr ihre Marktposition ausgebaut. Im Inland sei der Marktanteil um einen Prozentpunkt auf 23 Prozent gewachsen, teilte der Hersteller, die EvoBus GmbH (Ulm), mit. Der Umsatz stieg 1997 von 3,6 auf 3,8 Milliarden Mark.

#### Banken fusionieren

OTTAWA (dpa). Unter den sechs kanadischen Großbanken steht ein weiterer Zusammenschluß bevor. Die Canadian Imperial Bank of Commerce und die Toronto Dominion Bank bestätigten am Freitag, daß sie fusionieren werden. Die neue Großbank würde mit einer Bilanzsumme von 460 Milliarden kanadischen Dollar (575 Milliarden Mark) zur zweitgrößten Bank Kanadas. Die neue Nummer eins wollen die Royal Bank of Canada und die Bank of Montreal werden, die im Januar ihr Fusion angekündigt und zusammen 476 Milliarden kanadische Dollar Bilanzsumme aufweisen.

#### Unternehmen im Gespräch

## Nicht nur Bierfeste, auch Olympische Spiele im Visier

### Odenwälder Zeltbau firma Tartler profitiert von Großauftrag aus England - Enger Markt, harter Preiskampf

Das regnerische und windige England steht bei Sven Tartler (26) derzeit hoch im Kurs. Der Juniorchef der Odenwälder Zeltbau firma H. Tartler GmbH (Haingrund) gerät ob der rauen Insel regelrecht ins Schwärmen - allerdings aus ganz nüchternen, weil betriebswirtschaftlichen Gründen. Hat doch das Familienunternehmen in diesem Jahr von dort einen Auftrag erhalten, dessen Umfang von ungern gewöhnlich als kapitales Fang bezeichnet wird. So hat er in der Nähe von London ansässige Zeltverleiher Owen Brown über 16 000 Quadratmeter neue Zelthallen bestellt - ein Auftrag, dessen Wert im „eintelligen Millionenbereich“ liegt. Und vielleicht gab ja nicht zuletzt das englische Wetter den Ausschlag dafür, daß Owen Brown seinen alten Bestand zum Teufel schickte und sich für Zelte „made in Odenwald“ entschied. Diese genießen in der Branche den Ruf, höchste Qualität zu bieten - allerdings sind sie auch im oberen Preissegment angesiedelt. Seit fünf Wochen steht die Haingründer Firma nun unter Voldampf. Erstmals

in der siebzigjährigen Geschichte des Unternehmens arbeiten die derzeit 32 (1997: 26) festangestellten Mitarbeiter im Dreischicht-Betrieb, weil die Zelte bis Ende Mai stehen müssen. Großaufträge wie dieser sind die Ausnahme und deshalb besonders wertvoll - auch der Vergleich mit dem Tartler-Gesamtumsatz von zwölf Millionen Mark (1997) macht das deutlich. Für das laufende Jahr soll die Umsatzzahl dennoch nicht höher gehängt werden. Mit einem ähnlichen Geschäftsvolumen sei man schon zufrieden, gibt sich der junge Diplom-Kaufmann, Sohn des Geschäftsführers Klaus Tartler (49), vorsichtig. Verständlich, unterliegt der Zeltmarkt in Deutschland großen Schwankungen und einem harten Preiswettbewerb. Gut ein Dutzend Firmen streiten sich um den Kuchen, Losberger in Heilbronn zum Beispiel oder der vom Gerüstebauer Plettac übernommene Marktführer Röder AG (Büdingen) machen Tartler das Leben schwer. Und aus dem Ausland drängen die ebenfalls weltweit tätigen Gruppen Veldemann (Belgien), Wal-

ter (Frankreich) und De Boer (Niederlande) auf den deutschen Markt. Doch auch Tartler hat sich verstärkt, vor allem mit der 1987 geschlossenen Geschäftsverbindung zum niederländischen Zeltverleiher Neptunus, der nun die von den Haingründern entwickelten Aluminium-Zelthallen im Angebot hat. Oder auch mit dem österreichischen Zeltverleiher Kitz Exklusiv. Gewinnt man derlei Kunden, winkt nicht nur ein kurzfristiger Ergebnisschub. Da die auf dem Markt erhältlichen Zeltkonstruktionen nicht kompatibel sind, wird ein Kunde kaum mehr wechseln und somit für Anschlussaufträge sorgen. Verkauf und Vermietung von Zelten tragen zu gleichen Teil-

len dazu bei, daß die Firma bislang schwarze Zahlen schreibt, sagt Sven Tartler. Der Zeltbestand langt aus, um 70 000 Quadratmeter zu überdecken, in etwa zwölf Fußballfelder. Vom 15 Quadratmeter großen und rund 3000 Mark teuren Party-Zelt bis hin zur 50 Meter freitragend breiten „Gigant-Zelthalle“ reicht die Produktpalette, ferner werden auch Lkw-Platten hergestellt. Pluspunkte neben der Qualitätsführerschaft sind die auf Wunsch in den Alu-Streben integrierten Neonleuchten oder ein eigenes entwickeltes Ballastierungssystem, das Zeltmägel überflüssig macht. Auch die Optik zählt: Gereinigt werden die zurückkehrenden Zeltbahnen in einer 250 000 Mark teuren „Wasch-

maschine“ auf dem Betriebsgelände. Sind Vereins- oder Volksfeste auch ein wichtiges Standbein, gewinnen Großaufträge doch zunehmend an Bedeutung: VIP-Unterkünfte bei Sportveranstaltungen etwa, Messen oder Zelte für die US-Army. Sind die Pavillons, Etagenhallen oder Zelttürme erst einmal von Subunternehmern aufgebaut und mit Zubehör (Teppiche, Küche, Verkleidung) ausgestattet, wirken sie wie Restaurants der gehobenen Klasse. Auch bei der Fußball-WM in Frankreich wäre Tartler gerne präsent gewesen. Jetzt will die Gruppe zumindest bei den Olympischen Sommerspielen in Australien dabei sein. Da ist das Wetter auch besser als in England. Hanno Hitz



GUT LACHEN hat, wer mit Zelten Geld verdient: im Vordergrund (von links) die Geschäftsführer der Tartler GmbH, Dieter, Klaus und Jürgen Tartler. Zweiter von links: Juniorchef Sven Tartler.