

Erst Marktschirm, jetzt Formel 1

Familienbetrieb - Von Haingrund aus sucht sich die Tartler Zeltbau AG mit Erfolg neue Spielwiesen - „Alles aus einer Hand“

VON SONJA JORDANS

Die Anfahrt mit dem Bus wäre wohl die einfachste Art, zur Odenwälder Firma Tartler zu kommen. Schließlich steht direkt vor dem Firmengelände im Lützelbacher Ortsteil Haingrund eine Bushaltestelle, die praktischere Weise den Namen des Zeltverleihs trägt: Tartler. Wer dort aussteigt, muss nicht lange suchen.

Wer allerdings den Weg mit dem Auto auf sich nimmt, glaubt unterwegs des Öfteren, irgendwo falsch abgebogen zu sein. Denn die Strecke will kein Ende nehmen. Sie führt vorbei an saftigen Wiesen, weidenden Schafen und grünen Hängen. Immer tiefer schraubt sich der Weg in den Odenwald, über kurvige Straßen und durch kleine Orte. Doch plötzlich, kurz bevor das Ende der Welt erreicht zu sein scheint, taucht endlich das Firmengelände auf. Tartler Zelte AG steht auf einem Schild am Eingangstor. Große Hallen lassen vermuten, dass dort, mitten im ruhigen Odenwald, Großes geschieht. „Hinterwäldlerisch sind wir hier schließlich nicht“, sagt Sven Tartler, Prokurist der Tartler Zelte AG, und deutet auf das etwa 16 000 Quadratmeter umfassende Firmengelände. Recht hat er. Denn die Produkte des Odenwälder Unternehmens sind weltweit bekannt - unter anderem werden sie bei Formel-1-Rennen von internationalem Publikum bestaunt.

„Da können McLaren und Ferrari nicht mit“

Die Tartler Zelte AG, eine mittelständische, nicht an der Börse notierte Aktiengesellschaft, fertigt und verleiht - wie der Name schon sagt - Zelte. Doch wer dabei an Behausungen für campierende Jugendliche denkt, der irrt. „Wir bauen unter anderem Zelte für Großveranstaltungen wie Messen, Feste, als Lagerhallen und für besondere Events“, erläutert Sven Tartler. So auch für die Formel 1, genauer das Rennteam Force India. An ein Zelt erinnert die mobile Konstruktion, die mit Glasfenstern, sanitären Anlagen, Klimaanlage und eleganten Fußböden ausgestattet ist, bei weitem nicht. Denn Furor macht sie, die zu jedem Rennen in Europa mitreist, aufgrund ihrer Optik. Sie erinnert an das berühmte indische Grabmal Taj Mahal. „Das bieten optisch selbst die großen Teams wie McLaren oder Ferrari nicht“, sagt Tartler stolz. „Da haben wir etwas ganz Besonderes hingestellt.“

Dass sein Familienbetrieb eines Tages auch international bekannt sein wird, hat Firmengründer Wilhelm Volk 1928 freilich noch nicht geahnt. „Denn mein Urgroßvater fing eher klein an“, erzählt Sven Tartler und schmunzelt. „Er baute Marktschirme.“ Der gelernte Zimmermann befre-

digte damit das Grundbedürfnis derer, die bei jedem Wetter auf dem Wochenmarkt ihre Produkte anbieten: „All diese Leute brauchen ein Dach über dem Kopf“, sagt der Urenkel. „Und etwas anderes machen wir heute eigentlich auch nicht.“

Inzwischen arbeitet die vierte Generation im Familienbetrieb, der von den Brüdern Dieter, Jürgen und Klaus Tartler geleitet wird. An seinem Sitz in Haingrund beschäftigt das Unternehmen 30 Mitarbeiter aus der Umgebung. Und das soll auch so bleiben. „Wir haben keine Bestrebungen, mit unserer Firma ins Ausland zu gehen“, sagt Sven Tartler. „Wir haben eine soziale Verantwortung unseren Mitarbeitern gegenüber.“ Zudem sei es fraglich, ob die Qualität noch stimme, „wenn irgendwer irgendwo produziert“. Auch deshalb, sagt der Prokurist, setzte die Tartler Zelte AG 2007 knapp vier Millionen Euro um. Das Investitionsvolumen liegt jährlich bei etwa 400 000 bis 500 000 Euro. „Wir sind ein sehr kapitalintensives Unternehmen“, erläutert Tartler. Unter anderem gehören ein eigener Fuhrpark mit fünf Sattelschleppern, drei Lagerhallen, eine Schlosserei für die Stahlträger der Zelte und ein Planenlager zum Unternehmen. „Alles aus einer Hand“ sei das Motto des Unternehmens, betont Tartler. So werden etwa die PVC-beschichteten Stahlgewebe, die der Laie Zeltplanen nennen würde, im Haingrunder Werk „zusammengenäht“. Dies geschieht mit Hochfrequenz-Schweißmaschinen. Lieferanten für die Planen sind zwei Unternehmen, eines davon im europäischen Ausland.

Die Aluminium- und Stahlträger der Konstruktionen kommen zwar aus den Niederlanden. „Trotzdem werden sie exklusiv für uns hergestellt“, so Tartler. Das Unternehmen hat zuvor eine Matrize gefertigt, die am Ende der Presse im niederländischen Werk montiert ist. „Die Aluminiumblöcke werden erhitzt, kommen in die Presse und werden mit Hilfe unserer Matrize zu Rohrprofilen gepresst, die nur wir exklusiv verwenden.“ Andere Unternehmen aus der Branche verfahren ebenso, auch sie nutzen ihre eigenen Matrizen. Zu Systemen zusammengesetzt werden die Rohrprofile dann auf dem Betriebshof im Odenwald.

„Momentan allerdings explodieren die Kosten“, erklärt Tartler. „Einen großen Anteil daran haben die Spritpreise.“ In der Hochsaison würden monatlich rund 7500 Liter Diesel benötigt. Das schmälert den Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. „Wir notieren momentan eine absolute Kostensteigerung von 110 000 Euro.“ Trotzdem rechnet Sven Tartler für das laufende Jahr mit einer Umsatzsteigerung von fünf bis zehn Prozent. „Einen großen Anteil da-

ran hat das Taj Mahal“, sagt er. „Sonderaufträge werden für uns zunehmend wichtiger.“ Seit neun Jahren widmet sich Tartler solchen Projekten. Der Zeltverleih und -bau für kleinere Feste dagegen nehme inzwischen eine geringere Rolle ein. „Vereine investieren nicht mehr viel in Feste, weil allgemein weniger Geld vorhanden ist“, mutmaßt Tartler. Doch das ist nicht überall so. Die Zelte für das kürzlich in Dieburg zu Ende gegangene Schlossgartenfest etwa kamen aus Haingrund. Daneben lebt das Unternehmen von den Aufträgen seiner Großkunden. „Sie nutzen unsere Zelte als Lagerhallen oder für Veranstaltungen“, weiß Sven Tartler. Der „normale“ Zeltbau habe inzwischen am Umsatz nur noch einen Anteil von etwa 30 Prozent. Trotzdem sieht sich das Unternehmen gut aufgestellt. „Wir sind ein mittelständischer Marktherausforderer“

Auch in Dubai und Beirut „Sales Agents“ unterwegs

Für die kommenden Jahre setzt das Unternehmen zudem verstärkt auf internationale Aufträge. Bereits jetzt stehen Zelte, die das Unternehmen hergestellt hat oder die nach Plänen der Odenwälder Firma gefertigt wurden, fast überall auf der Welt. Selbst in Dubai und Beirut beschäftigt Tartler Sales Agents. „Diesen Trend gilt es nun zu stabilisieren“, erklärt Tartler. Dafür reist Sven Tartler

auch das eine oder andere Mal selbst ins Ausland. „Dabei habe ich schon so manches erlebt“, erzählt er. So saß er schon bei einem Treffen der Arabischen Liga mit den Finanzministern der vertretenen Länder an einem Tisch. Und im Winter 2004 war Tartler sogar in Libyen. „Da saß ich mit dem Sohn des Staatschefs Gaddafi zusammen“, erzählt er und schüttelt den Kopf. „Das war ein seltsames Erlebnis.“ Allein die Ankunft sei ungewöhnlich gewesen, erinnert er sich. „Ich stand auf dem Flughafen von Tripolis, mit einem Fax von Gaddafis Sohn in der Hand. Mein Pass wurde mir abgenommen, mein Handy war tot, und ich war total ausgeheftet im Nirgendwo.“ Dann sei Sven Tartler in ein Hotel gebracht worden, „in dem auch Jacques Chirac untergebracht war. Das alles war irgendwie sehr schräg.“ Später wurde Sven Tartler in den Gaddafi-Palast gebracht und traf auf den Sohn des libyschen Staatschefs. „Es ging zwar um einen Auftrag“, sagt Tartler und runzelt die Stirn. „Trotzdem wurde ich so ein Abenteuer heute nicht mehr eingehen. Ich habe Familie, da geht man kein Risiko mehr ein.“

Ganz ohne Risiko soll demnächst ein anderes Großprojekt des Unternehmens ablaufen: Eine Konstruktion aus dem südhessischen Orten Haingrund soll im Mittleren Osten für Aufsehen sorgen. „Naheres wird aber noch nicht verraten“, sagt Tartler. „Nur so viel: Es wird toll!“

