

# „Wir fühlen uns in unserer Position sehr gut“

Klaus Tartler gibt den Staffelstab an seinen Sohn Sven weiter. Im Interview mit **zeltundco** zieht er ein positives Fazit seiner Zeit als Vorstandsvorsitzender der Tartler AG



Fotos: Tartler AG

*Herr Tartler, seit mehr als 35 Jahren haben Sie an der Spitze des Familienunternehmens Tartler gestanden. Jetzt wechseln Sie in den Aufsichtsrat. Welches Fazit können Sie in Bezug auf Ihre Vorstandstätigkeit ziehen?*

Bereits seit vier Generationen ist unser Betrieb als Familienunternehmen aufgestellt, denn neben mir waren und sind auch aktuell noch meine beiden Brüder Dieter und Jürgen mit im Vorstand. Seit einigen Jahren sind auch bereits drei Junioren mit im Betrieb tätig. So ist die Großfamilie traditionell eng mit dem Unternehmen verbunden. Un-

ter den namhaftesten Herstellern und Vermietern von Zeltsystemen in Deutschland, ist die Tartler AG damit noch eines der wenigen rein familiengeführten Unternehmen und darauf können wir sicher zu Recht ein Stück weit stolz sein! Durch eine klare Aufgabentrennung ist es in all den Jahren gelungen, eine funktionierende, flache und erfolgreiche Unternehmensorganisation zu realisieren, die auch in wirtschaftlich schwierigen Jahren das Unternehmen auf Kurs halten, Innovationen platzieren und die Firma immer wieder neu ausrichten konnte. Die Junioren Sven, Steffen und Jochen

wurden erfolgreich eingearbeitet und sind auf die zukünftige Geschäftsführung vorbereitet. Ich denke, dass man mit diesem Fazit doch zufrieden sein kann.

*Warum ist Tartler eigentlich eine AG?*

Bis Ende des Jahres 2000 firmierten wir unter der H.Tartler GmbH mit den Gesellschaftern Klaus, Dieter und Jürgen Tartler. Als vom Gesetzgeber die Rechtsform der „Kleinen AG“ geschaffen und ermöglicht wurde, haben wir uns mit dieser neuen Rechtsform beschäftigt. Nicht zuletzt um

die Unternehmensnachfolge und den Übergang auf die nächste Generation zu vereinfachen und zu sichern, sowie auch aus steuerlichen und finanzwirtschaftlichen Gründen mit besseren Finanzierungsmöglichkeiten und besseren Wachstumschancen, sahen und sehen wir die „Kleine AG“ als die für uns am besten geeignete Unternehmensrechtsform. Diese strategische Maßnahme hat sich bis heute als goldrichtig erwiesen.

*Die Branche hat sich in den Jahrzehnten deutlich verändert. Was sehen Sie als wichtigste Veränderungen an?*

Unsere Branche – und da in erster Linie die Zeltvermieter – hatte lange Jahre in gewisser Weise doch mit einem negativen Image zu kämpfen. Mit Beginn der achtziger, neunziger Jahre haben sich aber die marktführenden Unternehmen jedoch immer mehr zu modernen Dienstleistungsunternehmen entwickelt, die Zelte eben nicht mehr nur für Volks-, Bier- und Weinfeste oder als einfache Lagerzelte vermieteten, sondern ihre Produkte immer mehr zu „mobilen Temporärbauten“ entwickelten, die bei großen Firmenvents, VIP- Events, Sportveranstaltungen oder großen Messen und Ausstellungen zum Einsatz kommen. Heutzutage werden hochmoderne, komplexe und voll ausgestattete Zeltanlagen und ganze Zeltstädte errichtet, die man oftmals von außen, aber je nach Ausstattung noch mehr von innen, kaum noch als Zelte erkennen kann, und die einem festen Gebäude fast ebenbürtig sind. Das große Plus dieser mobilen und demontierbaren Räumlichkeiten ist deren Nachhaltigkeit gegenüber feststehenden Bauten. Nach dem Ende der Nutzung werden diese temporären Zeltsysteme „rückstandfrei“ einfach wieder demontiert und stehen anderen Einsatzzwecken zur Verfügung. Ein gewichtiges Argument in der heutigen Zeit der Ressourcenknappheit. Hier haben natürlich in erster Linie die Hersteller der Branche, zu denen auch wir schon immer dazugehörten, hervorragende Arbeit geleistet und innovative Entwicklungen hervorgebracht. Zelte bis 50 Metern freitragender Spannweite, mehrstöckige Konstruktionen in Aluminium- oder Stahlbauweise mit festen isolierten Seitenkassettenwänden, Fenster und Türen und hochbelastbare Fußbodensysteme,

haben dazu beigetragen, dass Zelte nicht nur in der Veranstaltungsbranche ein unverzichtbarer Bestandteil geworden sind. So haben wir kürzlich für die US Air Base in Ramstein einen temporären Supermarkt in der Größe von 50x72m errichtet, der den Bewohnern der Base sämtliche Annehmlichkeiten wie Klimatisierung, Beheizung, automatische Schiebetüren und Rolll Tore oder einen bis zu 1,5 Tonnen hochbelastbaren Fußboden bietet. Während des mehr als einjährigen Umbaus der eigentlichen „Commissary“ ist die Versorgung der Bürger, dank eines „Fliegenden Baus“, damit gewährleistet.

*Gleich geblieben ist offensichtlich der immense Konkurrenzkampf der großen Anbieter. Wie ist es Ihnen gelungen, sich da raus zu halten?*

Wir haben uns selbst schon immer als mittelständischer Marktherausforderer unter den großen Herstellern der Branche definiert, der eine qualitäts- und serviceorientierte Philosophie im Focus hat. Getreu dem Motto „Klasse statt Masse“ gelang es uns immer wieder, auch mit den großen der Branche erfolgreich in Wettbewerb zu treten. Wir haben nie auf Massenproduktion sondern auf Diversifikation mit Sonderkonstruktionen nach Kundenwunsch gesetzt und unsere Qualitätsstandards sehr hoch gehalten. Wir sind zum Glück in der Lage, dass wir nicht jeden Preiskampf bis zum „bitteren Ende“ führen müssen, nur um kostendeckende Umsatzziele zu erreichen. In dieser Konstellation fühlen wir uns sehr gut positioniert. Außerdem haben wir von Anfang an versucht, uns von unseren Mitbewerbern deutlich zu unterscheiden. Das hat mit einem besonderen, von uns entwickelten und bis heute einzigartigen Aluminium- Profil mit „Einbuchtung“ – keinem reinen Kastenprofil – angefangen. Dieses Profil ist zwar deutlich kostenintensiver als die herkömmlichen Profile, gleichzeitig bot es uns aber viele technische Möglichkeiten wie beispielsweise dass alle Verbindungen der Binderbauteile in dieser Einbuchtung erfolgen können. Obendrein konnten wir bei unseren standardisierten Zeltsystemen in dieser Einbuchtung auch noch eine „Integrierte Beleuchtungsanlage“ vorinstallieren, die insbesondere bei Messen

## INFORMATIONEN

### Klaus Tartler



Mit Vollendung des 65. Lebensjahres ist Klaus Tartler zum 31.05.2013 als Vorstandsvorsitzender aus dem Vorstand der TARTLER Zelte AG ausgeschieden und wechselt in den Aufsichtsrat der Familien AG, dessen Vorsitz er zukünftig übernimmt. Die Verantwortung seiner Position wurde bereits auf seinen Sohn Sven Tartler übertragen.

In den mehr als 35 Jahren seines Wirkens durchschritt das heute als Aktiengesellschaft firmierende Familienunternehmen auf den von Großvater und Vater gelegten Grundlagen eine beeindruckende Entwicklung und platzierte sich als mittelständischer und qualitätsführender Marktherausforderer unter den namhaftesten Unternehmen der Branche. Gemeinsam mit seinen Brüdern Dieter und Jürgen Tartler wurde ein bemerkenswertes Wachstum realisiert, und die Produkte aus der eigenen Entwicklung und Fertigung genießen insbesondere im Hinblick auf Qualität und Sicherheit inzwischen europaweit eine hohe Reputation und Anerkennung. Einige wegweisende Entwicklungen für die gesamte Branche wurden von Tartler in dieser Zeit auf den Weg gebracht. Als Meilenstein der Firmenhistorie ist die über 20jährige Kooperation mit der Firma Neptunus B.V., einem der inzwischen weltweit größten und leistungsstärksten Vermieter von Zeltanlagen, zu sehen. In dieser langen Zeit entwickelte, produzierte und verkaufte Tartler an den niederländischen Vermieter viele tausend Quadratmeter qualitativ hochwertige Zeltsysteme. Auch die Anfang der neunziger Jahre gegründete NETA GmbH, ein Zusammenschluss von Tartler und Neptunus, setzte unter Führung von Klaus Tartler viele richtungsweisende Akzente in der Vermietung exklusiv ausgestatteter Zeltanlagen.

## Geiz kostet nicht wenig:

- Zeit für Nachbesserung
- Häufigere Neu-Anschaffung
- Schlimmstenfalls sogar Ihren guten Ruf!

**Gehen Sie lieber auf Nummer sicher mit Qualitäts-Zeltböden von Aufderheide:**

solide verarbeitet, extrem stabil, lange Haltbarkeit, preiswert.

**Eine Investition, die sich lohnt!**

**Aufderheide**  
**Zeltverleih**  
Einfach meisterhaft!

Aufderheide Zeltverleih GmbH  
Am Fleigendahl 4a  
59320 Ennigerloh  
Fon: 02524/58-12, Fax: -10  
info@aufderheide-zelte.de  
www.aufderheide-zelte.de

und Ausstellungen aber auch bei einfachen Veranstaltungen für eine effektive Grundbeleuchtung sorgt, ohne dass hierfür ein weiterer großer Aufwand zur Installation einer Beleuchtungsanlage nötig wäre. Außerdem haben wir uns für hochwertigste Eck- und Firstverbindungen aus Aluminium-Gussteilen statt Stahleinschüben entschieden, was eine deutlich leichtere Montage und Demontage der Systeme ermöglichte. Es gibt nicht wenige Montagefirmen, die sich freuen, wenn sie mit der Montage einer Zeltanlage „made by Tartler“ beauftragt werden.

*Das Image von Tartler ist auch nach Jahrzehnten makellos. Wie ist es Ihnen gelungen, am Markt mithalten zu können und trotzdem die Qualität nicht zu vernachlässigen?*

Das stimmt! Wir verfügen bei unseren Kunden noch immer über eine sehr hohe Reputation, aber auch unter den Herstellern haben wir uns ein sehr gutes Ansehen erarbeitet. In aller erster Linie sind es natürlich das Produkt und der Service, die dafür verantwortlich zeichnen. Sechs Tartler's, ein sehr guter, qualifizierter und motivierter Mitarbeiterstamm aus dem ich besonders Dietmar Freudenberger als Entwickler und Konstrukteur unserer gemeinsamen Ideen hervorheben möchte, haben immer flexibel und stets termingerecht auf die Wünsche unserer Kunden reagiert. Wir hätten immer eher auf einen Auftrag verzichtet wenn dies zur Überlastung und zu Lasten der Qualität unserer Zeltsysteme und Dienstleistungen gegangen wäre.

*Ein Markenzeichen von Tartler sind die maßgeschneiderten Zelte für große Unternehmen. Ist das der Schlüssel für Ihren Erfolg?*

Das können wir eindeutig so bestätigen. Von uns hergestellte Temporärbauten, von der „Opel-Röhre“ mit eingearbeitetem Opel- Logo über den „Dunlop- Pavillon“, das „Maserati-Zelt“, das „BMW-Pent“ bis hin zum „Motorhome für Force India“ und andere, haben alle diese Konstruktionen nicht nur eine hohe Zufriedenheit unserer Kunden, sondern stets auch Er-

staunen und ehrliche Bewunderung durch unsere Wettbewerber ausgelöst.

*Jetzt übergeben Sie den Vorstandsvorsitz an Ihren Sohn. Welche Erwartungen haben Sie an Ihn?*

Mein Sohn Sven wurde bereits im letzten Jahr in den Vorstand berufen und hat jetzt nach meinem Ausscheiden auch die Funktion als Vorstandsvorsitzender übernommen. Die beiden anderen Junioren Steffen und Jochen werden in den nächsten Jahren, wenn meine Brüder ebenfalls in den Ruhestand treten, ebenso in die Führung aufrücken. Sie sind alle hervorragend qualifiziert und ausgebildet und sie haben neue Ideen, die sie verwirklichen wollen und nach meiner Meinung auch sollen. Da sie alle schon als Kinder mit dem Unternehmen aufgewachsen sind und jetzt auch schon einige Jahre aktiv im Unternehmen mitarbeiten, kennen sie Tartler ganz genau. Ich erwarte, dass sie unsere Firmenphilosophie, die sie schon verinnerlicht haben, konsequent weiter verfolgen und die Basis für eine erfolgreiche Zukunft und eine mögliche 5. Generation schaffen. Schließlich habe ich inzwischen auch schon fünf Enkel!

*Was erwarten Sie sich für die Zukunft des Unternehmens?*

Sicherlich wird es mittelfristig kein utopisches Wachstum geben. Das muss aber auch nicht das Ziel sein. Ich wünsche mir und erwarte eine stetige, moderate kontrollierte Weiterentwicklung mit guten betriebswirtschaftlichen Resultaten, die Festigung der Marktposition und Sicherung des Qualitätsstandards, sodass das Familienunternehmen auch weiterhin sichere Arbeitsplätze zur Verfügung stellen kann und seiner sozialen Verantwortung damit gerecht werden kann.

*Und worauf freuen Sie sich in Ihrer neuen Funktion am meisten?*

Als Aufsichtsrat freue ich mich darauf, dass ich die Weiterentwicklung des Unternehmens mit etwas mehr Abstand verfolgen und kontrollieren kann und dass ich die Junioren bei Bedarf weiter beraten kann, ohne weiter selbst in der Verantwortung zu stehen.

**HELOT**

Alles zum Thema  
Kühlen, Heizen, Klima  
und Strom.



www.eventklima.de  
0221.95 44 59-0

www.comitex.com.de

Wir kühlen, wo es zu warm ist. Wir trocknen, wo es zu feucht ist. Wir heizen, wo es zu kalt ist. Wir erzeugen Strom, wo er benötigt wird.