



Der Verschwiegene

Bei **Christoph Hartmann** sind Gegenstände, die Ihnen wichtig sind, **sicher aufbewahrt**. Der 46-Jährige hat die einstige **Schmiede und Stellmacherei** seines Urgroßvaters **Josef Hartmann** zum **deutschen Marktführer** und führenden Anbieter von **Tresoren** in Europa weiterentwickelt.

Wer die Wahl hat, hat die Qual: Ob schlicht in schwarz, knallblau, ganz exklusiv von Künstlerhand gestaltet oder gar mit Airbrush-Technik verziert – die Palette der verschiedenen Tresore und Waffenschränke der Firma Hartmann Tresore AG aus Paderborn ist breit gefächert. Einige Anschauungsobjekte stehen im Büro von Christoph Hartmann, der gemeinsam mit seiner Frau Elvira Weidemann jeweils 50 Prozent des Familienunternehmens hält. „Durch Zufall“ sei er vor Jahren „auf den Tresor gekommen“. Auf einer Messe in Norwegen ist der 46-Jährige auf eine Firma aufmerksam geworden, die Tresore herstellte und verkaufte. Hartmann gründete gemeinsam mit seinem Vater Heinrich 1983 dann das heutige Unternehmen.

Der gelernte Bürokaufmann, der seine Ausbildung seinerzeit im elterlichen Betrieb absolvierte, beschreibt seine Karriere als „learnig by doing“. „Für mich stand schon früh fest, dass ich irgendwann mal selbstständig sein wollte, genau wie meine Eltern. Da mein Urgroßvater vor 200 Jahren eine Schmiede und Stellmacherei betrieb, passte das Produkt Tresore ganz gut in unsere Familienhistorie. Gestartet sind wir aber eher langsam und unprofessionell“, blickt Hartmann zu den Anfängen zurück.

Dennoch gab der Erfolg ihm Recht. Schon früh setzte er auf den Bereich Waffenschränke, wofür ihn viele Mitbewerber anfangs belächelten. „Durch das Waffengesetz sind die Schränke jedoch ein Selbstläufer geworden“, freut sich Hartmann. Der Individualität sind auch hier keine Grenzen gesetzt. Viele Jäger lassen sich beispielsweise auf ihren Waffenschrank ihren „Lebenshirsch“ lackieren, so dass jeder Schrank zum Unikat werden kann.

Auch Tresore bieten zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten und besitzen durchaus Designqualitäten – vom Luxustresor für Uhren bis hin zum Acryltresor für exklusive Produkte. Gab es anfangs fünf Modelle bei Hartmann zur Auswahl, sind heute bis zu 1.500 Varianten im Angebot.

Zu den Hauptkunden der Firma Hartmann zählen neben bekannten Luxushotels weltweit oder Autovermietungen auch zahlreiche Promis. Namen nennt Hartmann jedoch keine, Verschwiegenheit gehört zum Geschäft: „Viele Prominente melden sich zunächst ‚incognito‘ bei uns. So auch ein bekannter Moderator, der das Porträt seiner Frau auf einen Schmucktresor malen ließ und der nun in deren Schlafzimmer steht“, verrät er dennoch. Kostenpunkt: rund 70.000 Euro.

Trotz dieser Größendimension ist Hartmann auf dem Teppich geblieben. Ein typischer Ostwestfale würden manche sagen: bodenständig und bescheiden. Man nimmt ihm – der über sich selber sagt, dass er kein „Anzugtyp“ sei – ab, wenn er sagt: „Diese Spezialanfertigungen sind ein Glücksfall. Wir hätten nie gedacht, dass sich der Markt so entwickelt. Und wir legen Wert darauf, aus eigenen Mitteln zu wachsen, aber nicht um jeden Preis.“

Seine Mitarbeiter liegen ihm besonders am Herzen. Sein Credo: „Wer bei uns arbeitet, soll auch Spaß haben.“ So lädt er – selbst begeisterter Skifahrer – jedes Jahr diejenigen, die Lust haben, zu einer Skitour ein. „Ich lege viel Wert auf ein gutes Betriebsklima und wer hart arbeitet, soll auch belohnt werden.“ Aber auch die Nicht-Skifahrer gehen nicht leer aus, sie sind im Herbst zum Okto-

berfest nach München eingeladen. Es freut Hartmann, dass es im Unternehmen kaum Fluktuation gibt.

Ansonsten ist Hartmann viel unterwegs, vor allem in Europa, wo das Unternehmen sieben Niederlassungen besitzt. In Metropolen wie Zürich, Mailand, Paris oder Warschau. Vor fünf Jahren hat der Unternehmer einen Pilotenschein gemacht, verbindet so Hobby und Job. Wenn es beispielsweise nach Warschau gehen soll, chartert er sich eine Maschine. „Nur privat zu fliegen, würde sich nicht lohnen. Mittlerweile komme ich auf bis zu 150 Flugstunden pro Jahr“, erzählt er. Für ihn, der gerne reist, sei die Fliegerei Entspannung: kein Verkehr über den Wolken, keine Ampeln, kein Handy, kein Radio. „Nur beim Start und der Landung herrscht eine gewisse Anspannung“, gesteht Hartmann, der es schätzt, auf diese Weise rasch ans Ziel zu kommen und es genießt, während des Fluges „einfach mal nichts zu machen.“

> **Silke Goller**

i DAS UNTERNEHMEN

HARTMANN TRESORE AG

Mitarbeiter: 43 in Deutschland, europaweit rund 100 Beschäftigte, 2 Azubis

Umsatz: 23 Millionen Euro (2008)

1983: Gründung durch Christoph und Heinrich Hartmann

Sitz: Paderborn, im Spätherbst 2010 Umzug in einen neuen Firmensitz (Investition: rund 5,3 Millionen Euro).

g WEB-LINK

www.hartmann-tresore.de