



**Lageranbau:** Hartmann Tresore investiert auf seinem Gelände im Industriegebiet Mönkeloh.

FOTOS: HARTMANN TRESORE AG

## Hartmann auf Expansionskurs

**Tresore:** Das Geschäft boomt. Vorstand neu strukturiert und das Lager erweitert. Sieben neue Mitarbeiter eingestellt

■ **Paderborn.** Der Markt für Tresore erlebt einen regelrechten Boom. Davon profitiert auch die Hartmann Tresore AG, nach eigenen Angaben einer der führenden Anbieter von Tresoren in Europa.

Das Unternehmen mit Stammsitz im Paderborner Gewerbegebiet Mönkeloh nutzt die gute Lage und investiert in die Zukunft. Sichtbarstes Zeichen – von der Borchener Straße aus bestens zu erkennen – ist die Vergrößerung des Lagers. Die Fläche wird von derzeit 2.500 Quadratmeter auf 4.400 Quadratmeter aufgestockt. Damit ist das Unternehmen künftig in der Lage, noch mehr Tresore kurzfristig zu liefern.

Auch die Führungsstruktur wird den gestiegenen Anforderungen angepasst. Dafür wurden die Vorstandsbereiche mit Wirkung vom 1. Juli an neu aufgeteilt. Der Vorstandsvorsitzende Christoph Hartmann und Elvira Weidemann, stellvertretende Vorstandsvorsitzende, ziehen sich aus dem Deutschlandgeschäft zurück und zeichnen künftig für die Gesamt-Unternehmensentwicklung verantwortlich.

Stefan Fortmeier, seit 1997 im Unternehmen, leitet den Vorstandsbereich Betrieb. Neu in den Vorstand rückt Markus Hartmann. Der Betriebswirt hatte zuletzt die Geschäftsführung des Gruppenunternehmens, HJP Consulting GmbH, inne. Seit einem Jahr hat er bei der Hartmann Tresore die neuen Bereiche Produktmanagement und E-Commerce aufgebaut. Er wird für Einkauf, Marketing und Vertrieb zuständig sein.

Auf diesem Gebiet das Unternehmen künftig neue Vertriebswege nutzen – Stichwort Digitalisierung. Ein neues, übersichtliches Sortiment wird künftig über einen Online-Shop vertrieben, der Mitte Juni gestartet ist. „Mit unserer neuen Marke ‚deinTresor.de‘ sprechen wir hauptsächlich private Kunden an, genauer gesagt eine jüngere, urbanere Käuferschicht, die direkt online kaufen möchte“, erläutert Markus Hartmann. „Dieses Kundensegment konnten wir bisher nicht erreichen.“ Der Shop ergänzt damit das Angebot, das über die Webseite – die ebenfalls vor einigen Monaten neu gestaltet wurde – sowie über die Filialen angeboten wird. „Wir haben unter-



**Markus Hartmann:** Vorstand Vertrieb.

schiedliche Kunden, die unterschiedliche Bedürfnisse haben und daher unterschiedliche Kontaktmöglichkeiten bevorzugen“, so Markus Hartmann. „Die einen möchten online kaufen und haben diese Möglichkeit jetzt über unseren Shop. Andere Kunden möchten sich persönlich beraten lassen. Ihnen steht die Webseite zur Verfügung, sie können in unsere Filialen kommen oder einfach anrufen. Dies wird vor allem von Kunden genutzt, die höhere Anforderungen an den Einbruch- bzw. den Versicherungsschutz ihres Tresors haben, oder von gewerblichen

Käufern, die spezielle Branchenlösungen wie z. B. Hotelsafes benötigen“, so Markus Hartmann. „Und nach wie vor möchten viele Kunden, die uns z. B. hier in Paderborn besuchen, so einen Tresor vor dem Kauf einfach einmal persönlich in Augenschein nehmen.“

Dass alle Vertriebswege eine unverändert wichtige Rolle im Vertriebskonzept spielen, belegt die Tatsache, dass nicht nur der Bereich E-Commerce, sondern auch die Filialen sowie andere Unternehmensabteilungen personell aufgestockt wurden. Im ersten Halbjahr 2017 wurden allein sieben neue Mitarbeiter eingestellt und zwei Auszubildende übernommen.

Das Unternehmen wurde vor mehr als 150 Jahren in Paderborn-Wewer ursprünglich als Schmiede und Stellmacherei gegründet. 1983 erfolgte die Spezialisierung auf den Bereich Tresore. Heute gehört das Unternehmen zu den „Großen“ der Branche mit mehreren Standorten in Deutschland, dem europäischen Ausland und dem Mittleren Osten. Das Unternehmen befindet sich noch immer in Familienbesitz.