

„Der Unternehmer“:

Es gibt Leute, die halten den Unternehmer für einen räudigen Hund, den man totschiessen müsste. Andere meinen, der Unternehmer sei eine Kuh, die man ununterbrochen melken könne. Nur wenige sehen in ihm das Pferd, das den Karren zieht. Winston Churchill
Ja, es ist soweit! Wir haben einen Käufer für unsere Immobilie gefunden. Was uns unmöglich schien ist Wahrheit geworden. Und das zu einer Zeit, die wir nicht besser hätten terminieren können. Denn mit dem Bau eines Baumarktes in Oppenheim wird die Luft immer dünner, sodass die logische Konsequenz nur sein kann: Aufhören, wenn du es noch in den eigenen Händen hast.

Wir sind selbst überrascht, wie schnell dies jetzt alles ging. Aber wir sehen keinen anderen Weg.

Natürlich geht damit eine sehr lange Tradition zu Ende. Seit 1850 aus einer Schreinerei entwickelt, haben die Firma Schuhmacher und wir, Fa. Trapp als Nachfolger in der 5. Generation, uns bemüht, die Regionen um Saulheim, Wörrstadt, Nieder-Olm und Nierstein mit den erforderlichen Produkten zu versorgen. Wir waren an den jeweiligen Plätzen der Nahversorger dieser Kommunen. Aber unsere Betriebsgröße und das breite Angebot zu erhalten wurde zunehmend schwieriger.

Nicht nur der Konkurrenzdruck der „Großen“, auch das Kaufverhalten hat sich in den letzten Jahren gewandelt. Oft sind unsere Dörfer und Kleinstädte nur „Schlafstädt(t)te.“ Denn die wenigsten Menschen arbeiten noch vor Ort. Sie pendeln morgens raus und abends wieder rein. Natürlich wird dann der Bedarf auf dem Weg gedeckt und das ist nicht immer im eigenen Wohnort. Mal eben an der Autobahnabfahrt rausfahren und beim Baumarkt oder Möbelhaus reinspringen.

Das können wir verstehen. Denn diese Betriebstypen haben ja grundsätzlich länger auf, als wir kleinen Unternehmen. Wir können arbeitstechnisch nicht das stemmen, was ein Großunternehmen kann. Öffnungszeiten von 40 Stunden pro Woche, zuzüglich Vor- und Nacharbeiten, Bürojob, Abendberatungen, Dazu fehlt die Manpower und der Umsatz um mehr Manpower und damit andere Öffnungszeiten anbieten zu können.

Da wir immer ein Verfechter von Geschäften im Ortskern waren, werden wir auch nicht an die Peripherie der Städte oder Kommunen gehen. Denn dort herrscht reiner Verdrängungswettbewerb. Und die Menschen in den Innenstädten verlieren ihre gewohnten Einkaufsstätten, die oft viel mehr als nur reines Geschäft waren. Sind es doch die persönlichen Kontakte, der Austausch, das Sich-Treffen im Geschäft, das miteinander Plaudern und Mitteilen, was weiter in den Hintergrund gerückt wird.

Ja, es ist schade, wenn immer mehr Betriebstypen unserer Größe und Sparte ihre Türen für immer schließen. Dieser Trend geht ununterbrochen und stetig weiter. Aber die Gründe dafür sind vielfältig.

Es sind nicht nur die Unternehmer, die den Karren nicht mehr ziehen wollen oder können. Vielmehr sind es oft politische Entscheidungen um Ausweisung von Gewerbeflächen, das veränderte Einkaufsverhalten, die Digitalisierung, aber auch ein Stück die Globalisierung unserer Welt. Dazu kommt in Deutschland die „Geiz ist geil“-Mentalität. Denn wir wollen ja alles haben und das sofort. Warten oder auf etwas hinarbeiten kennen mittlerweile die Wenigsten. Warum auch? Im Internet ist alles zu erhalten. Die Paketdienste bringen es nach Hause. Viel bequemer geht es nicht. Und wenn es mir nicht gefällt, schicke ich es eben zurück. Auswahl vor Ort, Zeit zum Schlendern haben wir nur noch zu Hause vor dem PC. Dies ist eine Entwicklung, die wir seit Jahren haben kommen sehen; versucht haben uns dagegen zu stemmen mit den Mitteln, die uns zur Verfügung standen. Aber es ist ein Kampf gegen Windmühlen.

Und irgendwann hat man keine Energie mehr, keine neuen Ideen mehr um immer wieder aufzustehen und weiterzumachen.

Leider hören auch zunehmend unsere eigenen Großhändler auf, sodass es schwieriger wird unsere Produkte in für uns sinnvollen Verpackungseinheiten zu ordern. Die Industrie bevorzugt natürlich die „Großmenge“.

Wir haben seit 35 Jahren diesen Karren gezogen. Es war nicht immer leicht. Es gab Höhen und Tiefen. Dankbar sind wir unseren Kindern, die diese Zeit mit uns gemeinsam getragen haben und uns oft wegen des Geschäftes entbehren mussten.

Dankbar sind wir unseren treuen Mitarbeitern, die ebenfalls den bisher größten Teil ihres Lebens (über 25 bis zu 35 Jahre) gemeinsam mit uns den Karren gezogen haben. Danke für alles Engagement und tatkräftige Hilfe in dieser Zeit. Ohne Euch wäre Vieles nicht gegangen.

Dankbar sind wir auch unseren Kunden gegenüber. Wir haben viele unterschiedliche und interessante Menschen kennengelernt und sie haben uns auf ihre Weise bereichert mit Fach-Gesprächen bis hin zu Freundschaften, die daraus entstanden sind.

Was nun? Wir werden bis Ende dieses Jahres den gewohnten Service anbieten. Im Februar 2019 werden wir uns dann von Ihnen verabschieden mit einem weinenden und einem lachenden Auge. Wie unser persönlicher Weg weitergeht haben wir noch nicht entschieden.

Wir sind gespannt, was das Leben noch an neuen Herausforderungen für uns bereithält.
Ihre Kerstin & Frithjof Trapp