



Advertorial

Paul-Hermann und Rita Grobbel machen RABATZ

Im Umkreis von 40 Kilometern gibt es nichts Vergleichbares

Kerstin Thielemeier Klaus-Peter Kappest

Mit viel kaufmännischem Geschick und einem Gespür für die Zeit haben es die Grobbels geschafft, ihr Geschäft fast 150 Jahre lang durch Kriege und Krisen zu führen. So sind die Geschichte und die innovativen Erweiterungen des Bad Fredeburger Unternehmens besonders beeindruckend.

Seit 1996 leistet das Unternehmen zum Branchenmix in der Schmallenberger Kultur- und Einkaufsstadt einen enormen Beitrag. Paul-Hermann Grobbel und seine Frau Rita führen das Geschäft mit ihren insgesamt zehn Mitarbeitern. Die beiden Inhaber konnten im Laufe der Jahrzehnte mit ihrem Team einen Erlebnisfachmarkt für Spielwaren, Schreibwaren und Babyartikel aufbauen, der weit über Schmallenbergs Grenzen hinaus bei den Kunden gefragt ist.

Angefangen aber hat alles in Bad Fredeburg. Josef Grobbel, der Urgroßvater des heutigen Chefs gründete 1872 ein Fotogeschäft. Schnell wurden Schreib- und Spielwaren ins Sortiment aufgenommen. Generationswechsel im Hause Grobbel sorgten für Kontinuität und gleichzeitig für zeitgemäßes Arbeiten. Muss Tradition dann heißen immer dasselbe zu machen? In den sechziger Jahren siedelte Paul-Hermann Grobbels Vater Her-

mann die Druckerei aus, der Einzelhandel wurde ausgebaut. Seine Mutter Florentine war ständig im Geschäft präsent. Sie kannte jeden Kunden und jeder kannte sie.

„Ich habe das Verkäufer-Gen im Blut. Schon damals stand ich an der Seite meiner Mutter und hatte großen Spaß an der Aufgabe“, erinnert sich Paul-Hermann Grobbel. Schließlich machte er in Velbert eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann und arbeitete danach in Nürnberg und Stuttgart in den größten Spielwarengeschäften Deutschlands. „Ich habe viel gelernt in der Zeit. Aber mir war immer klar, dass ich das Geschäft meiner Eltern übernehme“, erzählt der heutige Rabattz Geschäftsführer. Seine Weiterbildung, damals in der Abendschule zum Handelsfachwirt, hat nichts an seiner Einstellung geändert: „Ich bin ein Spielwarenmensch. Das war schon immer so und wird sich auch nicht mehr ändern“, schmunzelt Grobbel.

In den 1990er Jahren erwies sich die Verkaufsfläche im verwinkelten Fachwerkhaus als zu klein und unwirtschaftlich. Nach intensiver Suche nach einem neuen Ladenlokal eröffneten Paul-Hermann und Rita Grobbel 1996 den heutigen Rabattz-Fachmarkt in der Bahnhofstraße 7A in Schmallenberg.



Unter dem Titel „Das kommt aus Schmallenberg“ präsentiert das WOLL-Magazin auf Initiative von Schmallenberg Unternehmen Zukunft e.V. Unternehmen aus Industrie, Handwerk, Handel und dem Dienstleistungsgewerbe in der Stadt Schmallenberg. In dieser Ausgabe wird das Einzelhandelsgeschäft Rabattz vorgestellt.

Hier gibt es für Groß und Klein auf über 700 Quadratmetern „alles“: Spiel- und Schreibwaren, Schulbedarf und Babyartikel. 10.000 unterschiedliche Artikel umfasst heute das Sortiment. Und jedes Jahr fährt das Ehepaar Grobbel unter anderem auf die Spielwarenmesse nach Nürnberg, um neue Produkte mitzubringen. „Das ist heute noch wichtiger als früher, weil es zum Beispiel jedes Jahr neue Trends gibt, die auf Fernsehserien oder Filmen basieren“, sagt Paul-Hermann Grobbel. „Wenn wir die nicht haben, enttäuschen wir unsere Kunden.“

Jeder hat sein Spezialgebiet

„Es ist viel Arbeit, auch nach Ladenschluss. Man muss schon richtig dafür begeistert sein, sonst ginge das gar nicht. Und: ohne meine Frau erst recht nicht“, berichtet er. Stolz sind die beiden auf ihr Team: langjährige Mitarbeiter, die ebenfalls mit Herzblut im Laden stehen oder hinter den Kulissen einen tollen Job machen. „Sie sind verlässliche Partner. Jeder hat sein Spezialgebiet. So garantieren wir Kundenzufriedenheit, indem wir beratungsintensive Sortimente im wahrsten Sinne des Wortes bedienen können“, lobt Paul-Hermann Grobbel sein Team.

„Der Rabattz-Fachmarkt ist eine Besonderheit für Schmallenberg, da es im Umkreis von 40 Kilometern nichts Vergleichbares gibt. Viele Kunden kommen von weit her in unser Geschäft. Von dieser Art gibt es viele Einzelhändler in der historischen Altstadt. Das Einkaufserlebnis befruchtet sich dadurch gegenseitig. Die Stadt brilliert, neben einer hervorragenden Kultur- und Einkaufspräsenz, einem starken Tourismus sowie einem naturgegebenen attraktiven Umfeld, darüber hinaus mit einem Wirtschaftsstandort, der seinesgleichen sucht“, freut sich auch Geschäftsführerin Annabel Hansen von SUZ. Dass der Erlebnisfachmarkt für Spielwaren, Schreibwaren und Babyartikel einen Lieferservice

bietet insbesondere bei größeren Dingen, ist spätestens seit Corona bekannt. „Kleine Artikel waren im Abholerservice erhältlich. Unser Geschäft hat immer durchgehend geöffnet. Für Einheimische und besonders für Gäste unserer Stadt hat sich das als richtige Entscheidung herausgestellt. Während der Corona-Schlie-

ßung musste der komplette Einzelhandel fast fünf Wochen lang die Geschäfte geschlossen halten. Das war nicht witzig. Das war knüppelhart“, berichten die Eheleute Grobbel.

Geschenkgutscheine sind nach wie vor der Renner

Das die Grobbel-Dynastie eventuell nicht weiterlebt wird, ist dem Ehepaar klar: „Unsere Kinder haben andere berufliche Wege eingeschlagen. Für meinen Mann und mich ist das in Ordnung. Wie es irgendwann mal weitergeht? Vielleicht findet sich ja ein Interessent von außerhalb“, sagt Rita Grobbel.



Das Ehepaar Grobbel hatte darüber nachgedacht, einen Online-Shop einzurichten. Aber: Auch der muss gepflegt werden. Das ist extrem zeitintensiv. Stattdessen planen sie ein virtuelles Schaufenster auf ihrer Internetseite, in dem der Kunde die Warenverfügbarkeit einsehen kann. Erfahrungsgemäß aber bekommt der Kunde den besten Überblick vor Ort, im Geschäft. Nicht umsonst ist der Rabattz ein Erlebnisfachmarkt. Hier ist die Qual der Wahl mit der Freude am umfangreichen Sortiment verbunden. Abschließend ergänzt Paul-Hermann Grobbel: „Geschenkgutscheine sind nach wie vor der Renner. Kleine und große Kunden freuen sich riesig, wenn sie ihn einlösen dürfen. Und schließlich wollen alle sehen, was es gibt, raussuchen und anfassen, und nicht im Computer stöbern.“ Seine Gutscheine verfallen übrigens nicht. Der Beweis: Vor einigen Monaten hat er noch einen DM-Gutschein eingelöst. Sind seine Kunden zufrieden, ist er es auch. ■