Rolf „Tullum“ Trauernicht
Der große Ostfriese

Text: Imme Frahm-Harms (Textur) Fotos: Trauernicht Privat, SKN Druck und Verlag

Es ist neblig auf dem Weg nach Ostgroßefehn. Doch je näher ich meinem Ziel komme, desto mehr lichtet sich der Tag. Spätestens im Wohnzimmer vom Kirchweg 10 geht dann die Sonne auf. Und zwar in dem Moment, als Rolf „Tullum" Trauernicht den Raum betritt. Man sieht ihm seine 86 Lebensjahre nicht an: wacher Blick, elastischer Gang, kräftiger Händedruck.

Dieser große alte Mann, mit dessen Geschichte sich Bücher füllen ließen, erzählt zunächst von früher. Wie es war damals, als er – zurück aus der Kriegsgefangenschaft – ins Speditionsgeschäft einstieg. Mangels Straßen war an Transport per LKW gar nicht zu denken. Also pachtet er ein Motor-Binnenschiff. „Wie mein Vater wurde auch ich Fehn-Spediteur."

1946 lernt er Betty kennen. Sie kommt aus dem Nachbarort und es ist Liebe auf den ersten Blick. Diese Liebe ist auch heute noch – 64 Jahre später – zu spüren. „Ohne meine Betty wäre mein Leben ganz anders verlaufen." Das will ich wohl glauben, denn sie ist es, die ihm in jeder Phase seines Lebens den Rücken frei hält. Insofern ist sein Erfolg auch ihr Erfolg und ein Portrait von ihm ist ebenso eines von ihr.

Speck gegen Tee

Erfolgreich ist er, dieser Tullum. Nach der Heirat im Juli 1947 legt er erst so richtig los. Die einwöchige „Hochzeitsreise" führt die beiden auf ihrem gepachteten „Traumschiff" nach Saerbeck, wohin es gerade eine lohnende Ladung gibt. Sie transportieren Stalldünger, der in Emden erst einmal gegen Torf, dieser eine halbe Woche später am Zielort gegen Löschkalk getauscht wird. Solche Baustoffe werden in der Heimat dringend für den Hausbau benötigt. Überhaupt sind es vor der Währungsreform im Juni 1948 hauptsächlich Tauschgeschäfte, die getätigt werden: Baustoffe und Stalldünger gegen Torf, Speck gegen schwarzen Tee.

Kurz nach der „Währung" beschließt Trauernicht, die 70 Tonnen schwere Tjalk „M.S. Berta" zu kaufen. Doch woher 20.000 DM nehmen? Da das junge Ehepaar bei Bettys Eltern eine Bleibe findet, werden erst einmal alle vorhandenen Möbel verkauft. 8.000 DM gibt es dafür, eine Stange Geld, doch es reicht noch nicht. Ein Kredit muss her, der allerdings mit einem 20-prozentigen Wucherzins teuer bezahlt wird. Doch jetzt sind die beiden in der Lage, in die Zukunft zu investieren.

Zwei Jahre später ist alles bezahlt. Trauernicht hat den richtigen Riecher für gute Geschäfte und so gründet er am 1. Mai 1949 mit seinem Kompagnon Rademacher die Trauernicht & Co. GmbH, kurz TRAUCO. Der Kompagnon steigt 1953 aus, der Name aber bleibt und die Firma wird in eine oHG umgewandelt.

Um die Kunden bei Bedarf auch kurzfristig beliefern zu können, schafft sich Trauernicht zudem ein Motorrad an. Damit transportiert er auch schon mal einen Sack Zement direkt zur Baustelle. Diese Einsatzbereitschaft spricht sich schnell herum, sodass das Geschäft immer besser läuft. Parallel bereitet er sich in seiner „freien Zeit" während der Fahrten auf dem Ems-Jade-Kanal nach Leer auf die Sachkundeprüfung bei der IHK vor. Mit Erfolg! Nach bestandener Prüfung darf er sich Baustoff-Kaufmann nennen.

Weil schon in den ersten Jahren absehbar ist, dass Betty ihren Mann nur dann zu sehen bekommt, wenn sie und die mittlerweile zwei (später vier) Kinder ganz in der Nähe der Firma wohnen, wird ein Bauplatz gesucht. Glück gehabt, genau gegenüber vom Firmensitz können sie ein Grundstück erwerben. Am 11. November 1954 wird Einzug gehalten in das kleine, geduckte, für Ostfriesland so typische Klinkerhaus. Nun wohnen sie wenigstens mitten im Geschehen.

Das – und der Mangel an Restaurationen vor Ort – hat allerdings zur Folge, dass Betty ab jetzt Rolfs Geschäftspartner bewirten muss. Und da er immer sehr spontan und im Wortsinn äußerst einladend ist, hat Betty nicht selten ihre liebe Not, pünktlich und in ausreichender Menge etwas auf den Tisch zu bekommen.

Du musst 1. fleißig, 2. fleißig und 3. fleißig sein

„Es hat sich alles gut entwickelt." Das kann man wohl sagen. Expansion heißt die Devise von Anfang an, denn der fleißige Unternehmer verfügt nicht nur über gesunden Ehrgeiz, sondern auch über das Gespür für die richtigen Partner. Ein Schiff, ein Motorrad, die ersten Mitarbeiter, eine erste Lagerhalle mit zwei kleinen Büroräumen, der erste LKW, die Zusammenarbeit mit ETERNIT ... TRAUCO ist immer ein bisschen schneller, immer ein bisschen zuverlässiger und immer ein bisschen besser als der Wettbewerb. Doch das ist kein Zufall und so ist ein 18-Stunden-Tag eher die Regel als die Ausnahme.

Das Gute ist, dass ihm die Ideen nie ausgehen. Schon gar nicht, als er Anfang der 60er-Jahre von einer Reise aus Amerika zurückkommt. Jetzt werden erst einmal Gabelstapler angeschafft – gegen den Willen seiner Mitarbeiter. Dabei ist es doch Tullums Intention, deren Rücken zu schonen. Doch die Jungs haben Angst, ihren Arbeitsplatz zu verlieren. Das Gegenteil ist der Fall. Durch die rationelle Arbeitsweise können weitere Mitarbeiter eingestellt werden. TRAUCO zieht in Ostfriesland größere Kreise.

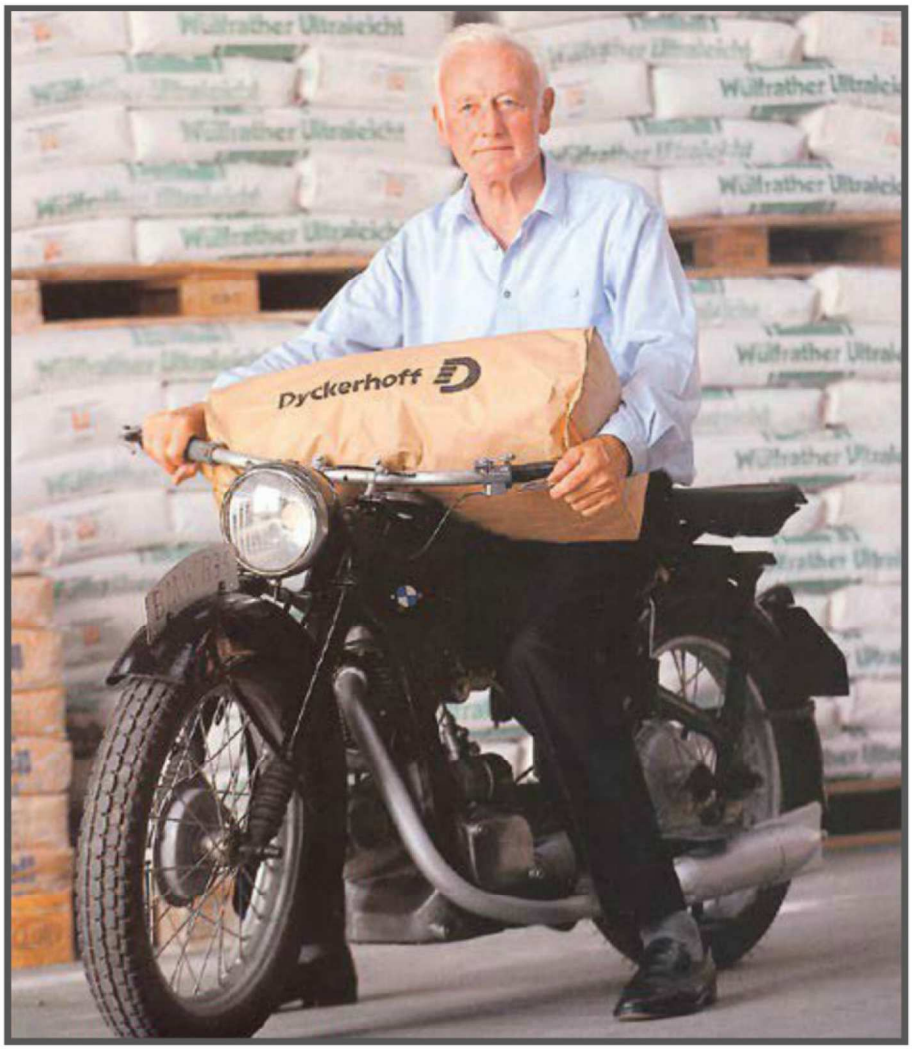
PORTRAIT

Anfang der 60er-Jahre gründet Trauernicht mit einigen Partnerfirmen das Transportbeton-Unternehmen Vetra. Auch eine Anregung aus Amerika. Natürlich ist es eine geniale Idee und entsprechend voll sind die Auftragsbücher. Da hatte Tullum mal wieder das richtige Händchen. Zur richtigen Zeit am richtigen Ort!

Überhaupt macht es den Eindruck, dass alles was er anfasst zu Gold wird. 1966 ist das Gründungsjahr der Nocado GmbH & Co. KG. Dabei handelt es sich um eine Fabrik, die hochwertige Armaturen herstellt. Und so geht es immer weiter. Trotz dieses Höhenflugs hat er jedoch den Sinn für die Realität nie verloren. „Man darf den Stock nie weiter stecken, als man springen kann." Trauernicht hat zeitlebens Ziele vor Augen. Er macht Pläne, schaut über den Tellerrand und ist sich darüber im Klaren, dass der Wettbewerb Motor des Fortschritts ist. „Man muss die Menschen mitnehmen. Auch in schlechten Zeiten." Das ist sein Rezept, ein Rezept, das auch bei seinen Betriebsangehörigen gut ankommt. Zugleich aber weiß er, dass er auch Vorbild sein muss. „Anders funktioniert das nicht."

Wir haben unser Lebens-Abitur gemacht

Heute gehören insgesamt 25 Firmen zur TRAUCO-Gruppe. „Aber ich musste auch Rückschläge hinnehmen", wirft er ein. „Insgesamt 23 Unternehmen musste ich schließen. Da hatte ich im guten Glauben etwas angefangen, was sich jedoch als Trugschluss erwies." Das macht noch einmal deutlich, dass er sich all die Jahre nicht einschüchtern ließ, wenn die Geschäfte mal nicht so liefen wie erwartet. Diese



„Ohne meine Betty wäre mein Leben ganz anders verlaufen."

Rolf Trauernicht

Eigenschaft in Verbindung mit etwas Glück und Gottvertrauen braucht es wohl, wenn man einer der Großen werden will. Und wenn das einer verinnerlicht hat, dann ist es Rolf „Tullum" Trauernicht aus Ostgroßefehn.

Nowebau, der Fels in der Brandung

1974 gründet er die Kooperation „Nowebau", in der sich zahlreiche Baustoffhändler aus dem Norden Deutschlands zusammenschließen. Der Gedanke dahinter ist, dass nur eine Kooperation gegen die Konzerne wettbewerbsfähig ist. Auch dieses Konzept geht auf – bis heute. Im Grunde ist es eine Win-win-Situation, wie man neudeutsch sagt. Denn auch die Lieferanten profitieren von Großbestellungen und nicht zuletzt die Endverbraucher, an die der Preisnachlass weitergegeben werden kann. Zur Zeit sind 71 Gesellschafter mit 92 Handelsstandorten dieser Kooperation angeschlossen, 24 davon gehören zur TRAUCO-Gruppe.

An dieser Stelle kommt der Skipper in ihm wieder zu Wort: „Wir von TRAUCO sind die Reeder, die selbstständigen Tochterfirmen sind unsere Schiffe und jeder einzelne Geschäftsführer ein Kapitän."

Was zu Beginn der 50er-Jahre noch nicht abzusehen war, zeigt sich jetzt ganz deutlich: Die Ansiedlung am Kirchweg war ein einzigartiger Glücksfall. „So konnten wir uns auf beiden Seiten der Straße über die Wiesen ausbreiten." Heute umfasst das Firmengelände über 100.000 Quadratmeter. „Zuerst hat der Quadratmeter nur eine D-Mark gekostet, später zwei, dann sechs und zum Schluss 30 Euro."

Meine Kraft für die Region

Mit 62 Jahren hat er das Steuer seinem ältesten Sohn Focko in die Hand gegeben. „Ich wusste ja, dass er es kann und außerdem muss man auch loslassen können." Seitdem widmet er sich anderen Dingen. „Ich habe angefangen, meine ganze Kraft für die Region einzusetzen." Was für den Unternehmer Trauernicht galt, gilt erst recht für den „Ruheständler": Es ist wie immer: Was er anpackt, macht er richtig, Stichwort „Lückenschluss A 31". Dabei geht es um ein noch offenes Teilstück zwischen Wietmarschen und Ochtrup von insgesamt 42 Kilometern Länge, das – laut Plan – erst 2016 geschlossen werden soll. Doch „ohne Straßen läuft hier nichts".

Eine Erkenntnis, die noch aus seinen Gründertagen stammen könnte, als es kaum Straßen, sondern fast nur Kanäle gab. Jedenfalls ist allein die Aussicht auf eine schnelle Verbindung zwischen dem Ruhrgebiet und dem Nordwesten Grund genug für ihn, sich ab 1998 vehement für den zügigen Ausbau der Emsland-Autobahn einzusetzen.

Was folgt ist ein enthusiastischer Werbefeldzug für die Verbindung der Autobahn-Teilstrecken, der ebenso einmalig wie ertragreich ist. Noch nie zuvor haben sich Wirtschaftsunternehmen – sogar grenzübergreifend – für ein solches Projekt engagiert. Trauernicht macht's möglich! Er zieht von Tür zu Tür, von Unternehmen zu Unternehmen, um Spenden einzusammeln. Unermüdlich reist er durchs Land, ist Dauergast beim damaligen Niedersächsischen Ministerpräsidenten Christian Wulff und auch in Berlin steht er den verantwortlichen Politikern regelmäßig auf den Füßen. Fünf Jahre Frist gibt er ihnen, schließlich will es der 74-jährige noch erleben, wenn die ersten Fahrzeugen dort rollen.
„Wenn die öffentlichen Kassen leer sind, muss man eben ungewöhnliche Wege gehen. Wir können nicht immer nur jammern und alles Mögliche vom Staat fordern. Jeder muss seinen Beitrag leisten [...] Das Geld ist gut angelegt." O-Ton Rolf Trauernicht.

Zunächst wird sein Vorschlag in Berlin abgelehnt. Doch Gutachten unterstützen seine ungewöhnliche Forderung. Der Lückenschluss sei durchaus sinnvoll. Er würde Transportkosten reduzieren, Zeit einsparen, ja Investoren für neue Industrieansiedlungen anlocken, die dann für weitere Arbeitsplätze in Nord-West-Region sorgen würden. Sogar die Natur würde profitieren, denn die Auspuffgase, die durch Stop-and-go auf der Umgehungsstrecke vermehrt auftreten, würden erheblich reduziert.

Das Ergebnis seines unermüdlichen Einsatzes schlägt alle Erwartungen und ermöglicht tatsächlich die verfrühte Fertigstellung der Bundesautobahn 31. Knapp zwei Millionen DM sammelt bzw. „erbettelt" er, wobei er sich selbst mit 250.000 DM beteiligt, die er aus seiner Privat-Schatulle bezahlt.

Im Kampf gegen Windmühlenflügel?

Seit dem Jahr 2000 hat er ein neues Projekt, das er mit Vehemenz vertritt: den Transrapid. Auf die Idee kam er, als er eines Tages angeschnallt im Airbus sitzt, um nach Berlin zu fliegen. Plötzlich kommt eine Durchsage: „Noch 40 Minuten bis zum Start, der Luftraum in zehn Kilometer Höhe ist übervoll."

So kann das nicht weitergehen, muss es durch Tullums Kopf geschossen sein, der Luftraum muss dringend entlastet werden. „Wir brauchen ein anderes Verkehrsmittel, wenn es um die Überbrückung von Entfernungen unter 1.000 Kilometern geht." Gemeint ist die Magnetschwebebahn Transrapid, die seit dem Jahr 2004 bereits erfolgreich in Shanghai unterwegs ist.

Die Technik, das Know-how, alles ist vorhanden. Ähnlich wie beim Lückenschluss sollen Unternehmer und Privatleute spenden, damit die Infrastruktur verbessert werden kann. Doch diesmal geht seine Idee noch weiter: Er plädiert für eine europäische Verbindung über fünf Staaten von Belgien über die Niederlande nach Norddeutschland, dann weiter bis Dänemark und nach Schweden. Wieder will er viel privates Geld investieren (125.000 €), wenn der erste Spatenstich zum Bau der Bahn bis 2011 erfolgt.

Noch ist es nicht so weit. Doch Tullum kämpft weiter. „Ich möchte, dass auch unsere Enkel noch Arbeitsplätze haben. Und solche Arbeitsplätze finden sich am ehesten im High-Tech-Sektor." Außerdem: „Es ist noch nie aus Vernunft etwas entstanden, sondern immer nur aus der Not heraus."

Das Leben ist ein Geschenk

Mit Zufriedenheit blicken Betty und Rolf Trauernicht auf ihr Lebenswerk zurück. „Wir haben das längste Stück Brot aufgegessen", sagen beide.

Dass ihr Leben hauptsächlich aus Arbeit bestand, ist für sie in Ordnung. „Arbeit ist unser Lebenselixier. Außerdem haben wir immer zusammengehalten." Dankbarkeit ist es, was sie heute erfüllt, dankbar für die gemeinsame Zeit, für die Gesundheit, vor allem aber für das Vorhandensein einer harmonischen Familie. Heute ist schon die dritte Generation in der Firma tätig. Was will man mehr als erfolgreicher Unternehmer, der noch heute mitten im Leben steht?!

Und was ist es, was er an seine acht Enkel und den einen Urenkel weitergeben möchte? „Wer auch im Alter noch bereit ist, jeden Tag etwas dazu zu lernen, der wird jung bleiben." Oder, um es mit markigeren Worten eines Mannes zu sagen, der wie kaum ein anderer mit seiner Heimat Ostfriesland eng verbunden ist: „Wenn der Spaten nicht gräbt, dann rostet er."

Kontakt

Rolf Trauernicht
Kirchweg 10
26629 Großefehn

(04943) 209-226

tullum@trauco.de