

Kekse für den Bundespräsidenten

Der Hamburger Gregor Rosenbauer setzt mit seinem Unternehmen **feinundfein** auf hochwertiges Gebäck für Konferenzen

DANIELA STÜRMLINGER

HAMBURG :: Er war erfolgreicher Werber, hatte viele Kundenbesuche und Präsentationen. „Bei jedem Treffen standen Kekse auf dem Tisch“, erzählt Gregor Rosenbauer. „Geschmeckt haben sie meist nicht, da sie industriell gefertigt wurden.“ 2008 verkaufte der finanziell unabhängige Unternehmer seine Werbeagentur. Doch er merkte schnell, dass Nichtstun nicht sein Ding ist. „Da erinnerte ich mich wieder an die Konferenzkekse“, sagt Rosenbauer und fasste den Entschluss, die Republik mit gut schmeckendem Gebäck und Pralinen zu versorgen. Seine Kekse sollten möglichst quadratisch sein. „Das ist mein Markenzeichen.“

Konkurrent Jürgen Tandetzki beliefert fast alle guten Hotels in der Stadt

Rosenbauer gründete feinundfein in Hamburg. Er besuchte Messen, reiste durch Deutschland und testete zahlreiche Keksbackereien. Lange wälzte er selbst Backbücher, entwickelte zusammen mit Konditoren Rezepte weiter und verwarf sie wieder. „Nicht alle Kekse sind für unsere Zwecke geeignet“, sagt Rosenbauer. Schließlich sollten seine Konferenzkekse nicht nur gut schmecken, sondern auch gut aussehen. Im Münsterland wurde er schließlich fündig. Eine Confiserie, die sich auf Pralinen spezialisiert hat, backt seitdem nach seinen Vorgaben Kekse.

Der Anfang des kleinen Unternehmens war nicht einfach, da es zahlreiche Konkurrenten auf dem Markt gibt. Doch Rosenbauer setzte sich mit seiner Philosophie durch. „Kekse bei Konferenzen bedeuten auch eine Wertschätzung für die Teilnehmer“, sagt er. „Je schlechter es für ein Unternehmen läuft, umso weniger Kekse werden dort den Besuchern angeboten“, ist seine Erfahrung. Konferenzkekse seien der erste Streichposten für Firmen, wenn Kosten runtermüssten. Damit werden



Damit jede Konferenz und Sitzung zu einem Genuss wird: Gregor Rosenbauer mit einer Auswahl an Keksen

Marcelo Hernandez

gleich drei Effekte erzielt: nicht nur, dass der Posten Kekse eingespart wird. Diese Maßnahme demonstriert zudem den Sparwillen der Firma besonders gut gegenüber Belegschaft und Besuchern. Damit ähneln laut Rosenbauer Konferenzkekse sogar einem Konjunkturbarometer.

Rosenbauers Produkte kommen gut an. Auch Pralinen der Confiserie, deren Namen er aus Wettbewerbsgründen nicht nennen will, hat feinundfein im Angebot. Rund 1000 Kunden, wie zum Beispiel Jungheinrich in Hamburg, die Landesvertretung der Hanse-

stadt in Berlin, das Bundespräsidialamt, Banken oder DAX-Konzerne stehen auf seiner Kundenliste. „Unsere 800-Gramm-Dose mit Keksen wird 1000- bis 1500-mal im Monat von uns an Unternehmen verschickt“, sagt er. Auch die Pralinen werden oft bestellt. Qualität hat seinen Preis. Die Kekse in der großen Dose kosten rund 28 Euro.

Die ausschließliche Belieferung der Kunden über das Internet sei ein Alleinmerkmal in der Branche wie auch die dezentrale Arbeitsweise, sagt Rosenbauer. Der Umsatz liegt inzwischen im mittleren sechsstelligen Bereich.

Auch wenn feinundfein mit seiner Firmenphilosophie der Wertschätzung erfolgreich ist, gibt es in direkter Nähe in Hamburg einen großen Konkurrenten. Keksbacker Jürgen Tandetzki beliefert mit seinen 40 Beschäftigten fast alle guten Hotels in der Stadt und Firmen wie Beiersdorf, Shell und den Finanzdienstleister Euler Hermes. Gut eine Million Euro setzt Tandetzki um.

Rosenbauer arbeitet derweil schon einen Nachfolger ein. „Drei bis fünf Jahre möchte ich mein Unternehmen aber noch begleiten“, sagt der jung gebliebene 68-Jährige und lacht.