

In 15 Standorten bietet Gerhard Bosselmann innovative Backwaren an.



Der Ideenbäcker

Unternehmergeist aus Langenhagen: Gerhard Bosselmann macht aus Brot ein Erlebnis. NOBILIS-Autorin Anneke Bosse unterhielt sich mit dem Landbäcker, der in schwierigen Zeiten einen erfolgreichen Weg geht.



Brötchen mit Pfiff – vier Neuheiten pro Monat machen den Einkauf bei Bosselmann stets zum Erlebnis.

Andere lamentieren über schlechte Rahmenbedingungen. Gerhard Bosselmann, diplomierter Landwirt, promovierter Betriebswirt und leidenschaftlicher Bäckereibesitzer, krepelt die Ärmel auf. „In einer Zeit, wo alle die Kosten herunterfahren, an Rohstoffen sparen und industriell denken, genau das Gegenteil zu tun – darin liegt der Reiz!“, sagt Bosselmann und versprüht dabei eine solche Begeisterung, dass man am liebsten sofort in der Langenhagener Backstube mit anpacken möchte.

Jahreszeitlich streng getrennte Kollektionen, vier Neuheiten pro Monat, individuelle Artikel – das alles klingt mehr nach Seidenblusen und Sandalen denn nach Sesambrot und Streuselkuchen. „Bei uns ist es immer spannend zu schauen,

was es Neues gibt“, sagt Bosselmann. „Die Kunst besteht für mich gerade nicht darin, mit niedrigen Preisen, niedrigem Geschmack und niedrigem Wareneinsatz Umsätze zu erwirtschaften.“ Sätze, die Mut machen, während anderenorts ohne Schlagworte wie „Dauertiefpreis“, „Geiz“ oder „Superschnäppchen“ scheinbar kaum noch etwas geht. Immerhin: Aus den fünf Filialen der Bäckerei Lucht, vor vier Jahren gekauft, sind inzwischen 15 Bosselmann-Standorte geworden.

„Wir sind qualitätsbesessen“, sagt Bosselmann, und er schafft es als einer der wenigen, Marketingsprache nicht nach leeren Phrasen klingen zu lassen. Bosselmann hat sein Konzept vor Augen, und das setzt er um –

leidenschaftlich. Handwerkliche Fertigkeiten und hochwertige Rohstoffe sind sein Kapital. „Wir sind keine Bio-Bäckerei, aber eine Bäckerei, die sich auf den Weg gemacht hat, altes Wissen wiederzufinden. Vor hundert Jahren wurde schließlich auch leckeres Brot gebacken.“ Deshalb bleiben die Brote ein paar Minuten länger im Holz- oder Steinbackofen

„In einer Zeit, wo alle die Kosten herunterfahren, genau das Gegenteil zu tun – darin liegt der Reiz!“

(„Eine gute Kruste ist das beste Konservierungsmittel“), und deshalb kommt zum Beispiel das Ciabatta-Mehl direkt aus Italien.

„Wenn man ohne Chemie backt, muss man verdammt aufpassen, dass man es gut

tut“, sagt Bosselmann. Das italienische Getreide hat eine spezielle Eiweißstruktur, die den Teig lockermacht. „Nur muss ich dann auch ein paar Cent mehr haben, als wenn ich auf dem Weltmarkt irgendetwas kaufe und in eine Maschine knalle.“ Dem kühlen Rechner sträuben sich da manchmal die Nackenhaare. „Es gehört verdammt viel Mut dazu, nicht die Billigrosinen vom Großhandel zu nehmen, sondern eine ganz fette türkische Sultana, die wir direkt vom Hamburger Freihafen abholen.“ Das Leuchten in seinen Augen verrät, dass Bosselmann diesen Weg weitergehen wird.

unbedingte Kunden- und Qualitätsorientierung, die ihm später als Geschäftsführer einer Großbäckerei und jetzt im eigenen Unternehmen zum Leitmotiv wurde.

Das beliebte Kaltblüterege-spann, das die Transportautos bei der Auslieferung unterstützt; die Scheibe Brot extra, die der Kunde zum Probieren mitbekommt; die fahrbaren Holzbacköfen, mit denen auf Golfturnieren frische Lachsbrezeln gebacken werden – solcherlei Marketingideen sind es, die Bosselmann Spaß machen und für die er mit Branchenpreisen belohnt wird. Sein Konzept

dem weiteren Wachstum werden Grenzen gesetzt: „Ich möchte ein überschaubarer Handwerksbetrieb bleiben, persönlich für die Qualität garantieren und den Kontakt zu meinen Mitarbeitern nicht verlieren. An dieser Stelle ist Schluss mit der Erweiterung“, stellt Bosselmann klar. Auf seine rund 100-köpfige „Mannschaft“ ist der Chef stolz: „Als One Man Show schaffen Sie das nicht“, sagt er. Die Pflege des Betriebsklimas und die Förderung der Teambildung sind tägliche Herausforderungen: „Man muss delegieren können und auch wollen.“ Nicht immer fällt ihm das leicht. „Den Chef kontrolliert keiner. Es lädt aber auch keiner dessen Akkus auf“, sagt der 47-Jährige, der sich „manchmal wie 29 und manchmal wie 89“ fühlt und für einen Moment beinahe nachdenkliche Töne anstimmt. Die rosa-roten Farben reichen nicht, um die Lage zu beschreiben. „Die Bäckerbranche ist in ihrer schwierigsten Zeit seit dem Zweiten Weltkrieg. Die industrielle Schiene wird immer größer. Wir selbst sind zwar ein solides Unternehmen, aber die Unruhe bleibt.“ Von Selbstmitleid ist trotzdem keine Spur. Stattdessen ist der Blick nach vorn gerichtet – optimistisch, neugierig und auch ein wenig trotzig: „Wenn einer ein Brot haben will, nur um satt zu werden, kann er ja zu einem Discounter gehen. Bei mir wird er satt, hat aber zugleich Spaß und ein Erlebnis. Das ist mein Weg.“

Für diesen tritt er ein – am liebsten als „Front-Worker“. Kürzlich brachte er zehn Tage lang auf der weltgrößten Pferdesportmesse „Equitana“ persönlich seine Produkte an die Kunden – diesmal keine Brötchen, sondern Pferdeleckerlies. Der passionierte Reiter, Gespannfahrer und Vater einer vom „Pferdebazillus“ befallenen Tochter stellt die Nascherei für Pferde in seiner Bäckerei selbst her. Kein Zweifel: Die Ideen gehen Gerhard Bosselmann so schnell nicht aus...

trägt er in die halbe Welt: als Berater von Bäckereien, von deren Herstellungstricks und Verkaufsschlagnern er zugleich profitiert: „Dass ich Double-Choc-Muffins anbiete, die Sie sonst nur in Boston kaufen können, das ist doch logisch!“, sagt Bosselmann, und vielleicht liegt es gerade an seiner überschäumenden, mitreißenen Art, dass er selbst die Hannoveraner als „ganz gediegenen, ein wenig britischen, grundsoliden Menschenschlag“ so sehr schätzt.

„Man muss delegieren können und auch wollen.“

Mit Pestoweißbrot, Mangoldbaguette oder Ciabatta mit Rucola ist die Bäckerei in immer mehr hannoverschen Brotkörben und zudem in jeder Luft-hansa-Maschine, die von Hannover aus abhebt, präsent. Doch

Noch ein Beispiel: die Caipirinha-Berliner zu Silvester. „Ich könnte ja auch ein Cachaca-Aroma oder so was da reinton, aber nein, stattdessen stehen meine Leute da und schrauben die Pitú-Flaschen reihenweise auf.“

Geradlinig hinter den Dingen stehen, Pläne durchdenken und dann konsequent umsetzen: Die Werte seines „sehr preußischen“ Elternhauses in Hessen haben Bosselmann geprägt. So stand außer Frage, dass der Sohn nach der Schule in einer Landwirtschaftslehre erst einmal lernte, richtig anzupacken. Anschließend ging es an die Uni und danach für vier Jahre zu Optiker Fielmann nach Hamburg. Für den Brillen-Mogul baute Bosselmann Gutsbetriebe auf und kümmerte sich um die landwirtschaftliche Vermarktung. Hier erlebte er die

Gemälde
Ikonen
Grafik
Skulptur
Möbel
Glas
Porzellan
Silber
Schmuck
Alte Waffen
Asiatika

Kunst und Antiquitäten
HERRENHAUSEN

7. bis 11. Mai 2003
Öffnungszeiten:
11.00 bis 19.00 Uhr
Sa. bis 21.00 Uhr
So. bis 18.00 Uhr
Hannover-Herrenhausen
Galeriegebäude
und Orangerie

Sonderpräsentation
„Das Jahr des ...“
Tiersymbole des Fernen Ostens

schöner fahren

EXKLUSIVE MARKEN:

Die beste Adresse für schöne Reifen und Felgen

AUDI
BMW
FERRARI
MERCEDES
u.v.a.

REIFEN SPORT CLUB
Made by Reifen Hämmerring

Walsroder Straße 13
30900 Wedemark
Telefon: 05130 - 58 04 - 0
Fax: 05130 - 58 04 - 61
email: Haemmerling@web.de
Internet: www.reifen-haemmerling.de