

## Familienunternehmen des Tages

Thomas und Philipp Greulich

# Kaffee trinken und Gutes tun

Die Zwillinge finanzieren mit ihrem Start-up Bean United Schülermahlzeiten in Burundi. Das kommt bei Firmenkunden gut an.

**K**affee ist nicht einfach ein Heißgetränk. Für viele Menschen ist er das Lebenselixier im Büro. Immer mehr Angestellte in Deutschland tun inzwischen gleichzeitig ein gutes Werk, wenn sie zur Tasse greifen - indem ihr Arbeitgeber die Bohnen bei Bean United einkauft.

Denn das Start-up von Thomas und Philipp Greulich finanziert das Essen von Schülern in Burundi. Für jedes Kilogramm Kaffee, das die Zwillinge absetzen, bezahlen sie zehn Mahlzeiten in dem afrikanischen Land. Das kommt in Unternehmen gut an. Vor genau zwei Jahren sind die 40-jährigen Zwillinge gestartet. Inzwischen beliefern sie bereits 75 Betriebe, von kleinen Werbeagenturen bis hin zu den Versicherungskonzernen Allianz und Munich Re.

Die erste Kontaktaufnahme sei oft mühsam, meinen die Geschwister. „Viele Firmen kaufen Kaffee sehr billig ein, wir müssen daher viel erklären“, sagt Co-Gründer Philipp Greulich. So seien die Einkäufer meist darauf aus, die Ware möglichst günstig zu beschaffen. Genau das aber steht bei Bean United nicht im Vordergrund.

Vielmehr gehe es um einen fairen Preis, erläutern die Brüder. Das geht schon beim Einkauf los. So besorgen sie sich ihren Kaffee bei drei Bauern in Brasilien, Guatemala und Indien, alles Partner, die sie persönlich kennen und schätzen. Im Schnitt würden sie die Hälfte mehr zahlen als bei Fairtrade, einem weitverbreiteten Siegel für fairen Handel, üblich.

„Friendly Trade“ nennen die Geschwister Greulich dagegen ihr System. Die durch den Transport des Rohkaffees verursachten Abgase kompensieren sie mit dem Pflanzen von Bäumen. Geröstet wird bei ei-

nem Mittelständler in Oberbayern. Knapp 20 Euro müssen Käufer für ein Kilogramm hinlegen, 2,50 Euro davon fließen für die Essensversorgung der Schüler.

Die Kunden schätzen die Initiative der Brüder. „Viele unserer Mitarbeiter beginnen ihren Tag mit einer guten Tasse Kaffee - damit gleichzeitig einen humanitären Beitrag zu leisten, ist ein einfacher, willkommener Brückenschlag“, sagt Christoph Kull, Zentraleuropachef des US-Softwareherstellers Adobe. Wie Bean United sei es auch Adobe wichtig, sich der eigenen Verantwortung bewusst zu sein. Daher sei die Kooperation für den Konzern so interessant.

### Harte Konkurrenz

Größter Kunde aus der Gastronomie ist die Restaurantkette Dean & David. „Wir sind bei der Auswahl unserer Partner äußerst sorgfältig und legen großen Wert darauf, dass diese unsere Werte und Qualitätsansprüche teilen“, sagt Gründer und CEO David Baumgartner. Mehr als 200.000 Schulmahlzeiten hätten die Gäste von Dean & David bereits finanziert, rechnet der Unternehmer vor. Einen großen Teil der 120 Filialen, die den Kaffee von Bean United ausschenken, hätten sie besucht, um das Personal zu schulen, betonen die Zwillinge.

Es tobt allerdings ein harter Konkurrenzkampf auf dem Kaffeemarkt. Bean United tritt gegen Konzerne wie Tchibo, Darboven oder Nestlé an und gleichzeitig gegen viele junge, dynamische und häufig lokale Röster.

Trotzdem haben sich die zwei Gründer auch bei der Versicherung Allianz durchgesetzt. Und das aus mehreren Gründen, erklärt Egmont Merté, Leiter Gastronomie der Allianz Deutschland. So setze der Konzern in der Münchener Zentrale zu 100 Prozent auf Nachhaltigkeit. Das fange bei der Einrichtung an und gelte natürlich auch für das gastronomische Angebot. „Mit Bean United haben wir einen Partner an unserer Seite, der unser Verständnis von

**Gründer Thomas (l.) und Philipp Greulich:** Die Zwillinge haben das Getränkegeschäft bei Red Bull erlernt.



„Wir legen Wert darauf, dass unsere Partner unsere Werte und Qualitätsansprüche teilen.“

David Baumgartner  
CEO Dean & David

exzellenter Qualität, Umweltschutz und sozialem Engagement teilt“, sagte Merté. „Unsere Allianz-Kollegen sind begeistert, dass sie mit jeder Tasse Kaffee auch etwas Gutes tun.“

So wächst Bean United denn auch rasant. Der Umsatz liege inzwischen im mittleren sechsstelligen Bereich. Dass ihre Idee vom korrekten Büro-Kaffee so schnell zu verstehen sei, sehen die Münchener als wesentlichen Vorteil. „Es lässt sich sehr einfach messen, was wir tun“, sagt Philipp Greulich. Wie sein Bruder begann er seine Karriere beim Getränkehersteller Red Bull. Die beiden scheinen sich gut zu ergänzen. Thomas ist der geborene Verkäufer und übernimmt den Vertrieb. Der ruhigere Philipp kümmert sich um die Zahlen. Am

wichtigsten sei ihnen, dass es dank ihrer Arbeit in Burundi aufwärtsgehe. „Es kommen jetzt deutlich mehr Kinder als zuvor in die Schule, weil sie Essen bekommen“, sagt Thomas Greulich.

Ziel sei es, das Geschäft jedes Jahr zu verdoppeln. Investoren brauchen sie nicht, praktisch ab Beginn finanzierte sich ihre Firma aus den laufenden Einnahmen. Sie wollen spätestens 2021 auf eine Million Mahlzeiten im Jahr kommen. Eine gute Sache für Unternehmenskunden sei das, findet Professor Matthias Fikfa von der Universität Erlangen-Nürnberg: „Eine Kooperation mit Bean United ermöglicht es, einen Beitrag zu einer sozialen und ökologischen Transformation zu leisten.“ Joachim Hofer

Markus Trojansky

## Windeln, Müsli und Paketservice

Der dm-Geschäftsführer will bei Deutschlands größter Drogeriekette mit dem neuen Angebot Pluspunkte im engen Wettbewerb sammeln.

**Z**u gern verbreitet dm das Bild vom nahbaren Drogeriemarkt um die Ecke, im dem es zuvor erst um die Bedürfnisse der Menschen geht. Das darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Wettbewerb immens ist. Nun hat Markus Trojansky, dm-Geschäftsführer und zuständig für das Thema Expansion, eine wirklich kundennahe Idee vorangetrieben: Zunächst 150 Filialen in

Berlin, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern fungieren jetzt auch als Paketstationen.

Kunden können sich Sendungen der Dienstleister DHL, DPD, Hermes oder UPS dorthin liefern lassen und auch Retouren abgeben. dm-Chef Christoph Werner, Sohn des Gründers Götz Werner, spricht von einem „exklusiven Service“ - schließlich ist sonst in der Regel für jeden Versender ein eigener Standort anzusteuern.

Trojansky ist seit 1987 bei dm und seit 2001 als Geschäftsführer für die Expansion und die Filialen in Deutschland verantwortlich sowie für die Region Mecklenburg-Vorpom-



dm-Manager Markus Trojansky: Dinge zügig erledigen.

mern, Brandenburg, Berlin und Sachsen. Der Manager betont, man suche stets „nach Innovationen, um unseren Kunden das Leben leichter zu machen“.

Der Paketservice mag auf den ersten Blick nichts mit dem Drogeriegeschäft zu tun haben - ist aber mit Blick auf eine Klientel, die Dinge zügig erledigen möchte, ein Vorteil im Wettbewerb mit Konkurrenten wie Rossmann oder Müller. Und es liegt ja nahe: Denn bei der Drogeriekette mit insgesamt mehr als elf Milliarden Euro Jahresumsatz wird ohnehin fortlaufend Ware angeliefert. Zudem baut dm das Onlinegeschäft aus. Dabei wird zum Beispiel das sogenannte

„Click and Collect“ angeboten, also die Möglichkeit, zu Hause im Internet zu bestellen und die Ware in einer Filiale abzuholen. Dafür fährt etwa DHL fast jedes Geschäft täglich an.

Um die Lieferungen der unterschiedlichen Dienstleister annehmen und bearbeiten zu können, habe dm für seine Mitarbeiter eigens eine Smartphone-App entwickelt, erklärt Trojansky. Konkrete Summen für die Investition etwa in digitale Infrastruktur oder Lagerhaltung macht der Manager nicht, aber er sagt: „Wir sind zuversichtlich, dass unsere Kunden den neuen Service nutzen, insofern hat sich dann auch die Investition gerechnet.“ Corinna Nohn

# Handelsblatt

DEUTSCHLANDS WIRTSCHAFTS- UND FINANZZEITUNG

## Neue Flüchtlingswelle

Griechenland wird des Ansturms nicht Herr. **S. 10**

## Frauenquote im Vorstand?

Pro & Contra zum umstrittenen Vorstoß von Familienministerin Giffey. **S. 28**

## Grüner Weg

Wie sich Jack Wolfskin neu profilieren möchte. **S. 26**

G 02531 NR. 40

MITTWOCH, 26. FEBRUAR 2020

PREIS 3,10 €



**Kontrahenten Laschet (l.), Merz:** Richtungsentscheidung für die CDU.

dpas, DAVIDS/Sven Damer, Stefan Bönnes/foom (M)

## Laschet gegen Merz

Der Machtkampf in der CDU tritt in die entscheidende Phase. Erste prominente Unternehmer sprechen sich für den früheren Unionsfraktionschef aus.

**D**ie CDU bereitet sich auf eine Kampfabstimmung über den Parteivorsitz vor. Nach Norbert Röttgen erklärten am Montag der nordrhein-westfälische Ministerpräsident Armin Laschet und der ehemalige Unionsfraktionschef Friedrich Merz in Berlin nach einander offiziell ihre Kandidatur. Er vertrete eine andere Politik als Laschet, deshalb sei diese Entscheidung auch „eine Richtungsentscheidung für die CDU“, sagte Merz. Er selbst stehe für „Aufbruch und Erneuerung“, sein Gegner für „Kontinuität“.

Laschet bot sich dagegen als Versöhner für die Partei und für die Gesellschaft an. Er habe versucht, mehrere der Bewerber für den Chefposten einzubinden: „Ich bedaure, dass nicht alle Kandidaten sich diesem Team-Gedanken anschließen konnten“, sagte er - offensichtlich ein Seitenhieb gegen Merz. Laschet wird von Gesundheitsminister Jens Spahn unterstützt, der auf eine eigene Kandidatur verzichte-

**Bewerber Röttgen:** Der Rheinländer gilt im Rennen um den Parteivorsitz als Außenseiter.



te. Dem früheren Umweltminister Röttgen werden zwar bislang keine Chancen in der CDU eingeräumt, für die Wirtschaft aber sind alle drei „respektable Kandidaten“, wie es der Familienunternehmer Jürgen Heraeus ausdrückt. Genau wie CSU-Chef Markus Söder, der ebenfalls noch als Kanzlerkandidat der Union infrage käme, so Heraeus.

Doch wie schon 2018 gibt es für viele Unternehmer nun einen Favoriten - und der heißt einmal mehr Friedrich Merz. So setzt Martin Herrenknecht, Chef des gleichnamigen Tunnelbauunternehmens, voll und ganz auf den Sauerländer - sowohl für den CDU-Parteivorsitz als auch als Kanzlerkandidat. Grundsätzlicher wurde der Familienunternehmer Reinhold von Eben-Worlée. In der Klimapolitik dürfe sich die CDU nicht in ein „Wolkenkuckuckshaus flüchten. Das frisst an der Glaubwürdigkeit.“ M. Greive, J. Hofer, A. Müller, D. Neuerer, T. Sigmund  
**> Schwerpunkt, Kommentar** Seiten 4 - 5, 14

Image: Imagoe/Charles Yurck

## Kurz notiert

Dax	12 852,14	-1,40 %	E-Stoxx 50	3 587,44	-1,66 %
Dow Jones	27 730,08	-0,83 %	S&P 500	3 208,64	-0,53 %
Gold	1 655,42 \$	-0,24 %	Euro/Dollar	1,0862 \$	+0,07 %

Stand: 17:00 Uhr

**EU und Großbritannien verhandeln künftige Beziehungen:** Nach dem Brexit ist vor dem Verhandlungsmarathon. Schon jetzt ist klar: Eine Einigung wird alles andere als einfach. Die Europäische Union und die britische Regierung gehen mit teils gegensätzlichen Ausgangspunkten in die Gespräche über ihre künftigen Wirtschafts- und Sicherheitsbeziehungen, die kommende Woche in Brüssel beginnen. **Seite 8**

**Irland wegen Facebook in der Kritik:** Irische Datenschützer ermitteln inzwischen seit 2018 in mehreren Fällen gegen das soziale Netzwerk. Dass bisher keine Entscheidung gefallen ist, sorgt für Unmut. Die Vizepräsidentin des EU-Parlaments, Katarina Barley (SPD), stellt nun die Zuständigkeit Irlands für Facebook infrage. **Seite 9**

**KfW Capital will massiv in die Zukunft investieren:** Der KfW-Capital-Geschäftsführer Jörg Goschin erklärt im Interview mit dem Handelsblatt, wie er Wagniskapital in Deutschland aus der Nische holen will. Der Nachholbedarf ist enorm. Doch der 55-jährige Manager bringt dafür eine Menge Erfahrung mit und kann zwei Milliarden Euro in zehn Jahren einsetzen. Erste Erfolge stellen sich bereits ein, obwohl KfW Capital erst seit einem Jahr am Markt tätig ist. **Seite 34**

## Frankreich schafft neuen Staatsfonds

„Silbersee“ soll durch staatliche Anteile aktivistische Investoren abschrecken.

Frankreichs Wirtschafts- und Finanzminister ist seinem deutschen Kollegen Peter Altmaier einen Schritt voraus: Er hat schon einen Fuß im „Silbersee“, so der Name eines neuen staatlichen Fonds. Der wird ab April Beteiligungen an bis zu 15 der größten börsennotierten Gesellschaften zeichnen, „um auf Dauer ihre Stabilität zu garantieren“, so der Minister. „Lac d'argent“ (Silbersee) heißt das Vehikel, an dem auch der Staatsfonds von Abu Dhabi partizipiert.

Er soll aktivistische Investoren abwehren.

Altmaier dagegen steht noch am Ufer, ist noch im Planungsstadium. Aber auch er wünscht sich die Möglichkeit, als Ultima Ratio „und nur dann, wenn alle anderen Instrumente nicht greifen“, Beteiligungen an Unternehmen kaufen zu können, die an sensiblen oder sicherheitsrelevanten Technologien arbeiten. Er will vor allem chinesische Angriffe abwehren. Ökonomen kritisieren ihn für seine Beteiligungspläne.

Auch die französischen Privatunternehmen halten teils wenig vom „Lac d'argent“. Der Chef ihrer Vereinigung Afep, François Soulmagnon, erteilt dem Vorhaben eine Absage: „Wir nehmen daran nicht teil.“ Es gebe auch nicht die Bitte „an den Staat, sich zu beteiligen“. Le Maire muss sich nun überlegen, ob er die Mittel aus dem Silbersee auch gegen den Wunsch der Betroffenen einsetzen wird. T. Hanke, K. Stratmann  
**> Bericht, Kommentar** Seiten 29, 32

## Die Coronakrise

**Das Virus in Europa:** So tritt die Krankheit die italienische Wirtschaft. **Seite 6**

**Neuer Sparkurs:** Lufthansa ergreift Gegenmaßnahmen, um die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie einzudämmen. **Seite 16**

**Lieferketten in Gefahr:** Das Coronavirus legt viele Fabriken lahm. **Seite 18**

**Risikante Hilfe:** Die chinesische Regierung will die Wirtschaft mit geldpolitischen Instrumenten stützen. **Seite 30**

Börsen: Luxemburg, Niederlande u. Großbritannien  
Handelsblatt: 7,25 € (Gründungspreis)  
3,70 € (Erlös) / 3,80 € (Erlös) / 3,90 € (Erlös)  
P. 01/2019 / 1.800.000 Stk. / 1.800.000 Stk. / 1.800.000 Stk.  
P. 01/2019 / 1.800.000 Stk. / 1.800.000 Stk. / 1.800.000 Stk.

Montagsausgabe: 3,70 €  
Handelsblatt: 7,25 € (Gründungspreis)  
3,70 € (Erlös) / 3,80 € (Erlös) / 3,90 € (Erlös)  
P. 01/2019 / 1.800.000 Stk. / 1.800.000 Stk. / 1.800.000 Stk.

Handelsblatt GmbH Kundendienst  
Kundendienst: 0180 100 100 100  
Kundenservice@handelsblatt.com  
3 0 0 9

Handelsblatt 4 1190253-1031011  
3 0 0 9