

# Hans Martin Rüter

Süddeutsche Zeitung, (B) vom 02.11.2009, Seite 18

Tageszeitung / täglich, München

**Rubrik** Hans Martin Rüter  
**Autor** Steffen Uhlmann  
**Ressort** Wirtschaft  
**Auflage** 444.754  
**Reichweite** 1.120.780

**Süddeutsche Zeitung**  
MÜNCHNER NEUESTE NACHRICHTEN AUS POLITIK, KULTUR, WIRTSCHAFT UND SPORT

## Feinkost frei Haus - auf Wunsch mit Zahnbürste

Die junge Firma Bloomsburys liefert Gourmetspeisen und Extras für anspruchsvolle Berliner Kunden. Die Expansion in andere Großstädte ist vorbereitet

Von Steffen Uhlmann

**Berlin** - Es war an einem kalten Januarabend im Jahr 1929, als die englische Schriftstellerin Virginia Woolf im Restaurant auf dem Berliner Funkturm zu Abend speiste. Überliefert ist, dass die Woolf Ente als Hauptgericht wählte, nicht aber, ob sie ihr auch mundete. "Unsere Landente mit Blaukraut und Knödeln von Lutter & Wegner hätte der Woolf auf alle Fälle geschmeckt", ist sich Sabine Huber sicher. "Und sie hätte dafür nicht mal in die Kälte gemusst, wir liefern direkt ins Haus." Hubers Affinität und die ihres Geschäftspartners Dominik Pantelides zu Virginia Woolf ist weniger im literarischen Werk der berühmten Schriftstellerin begründet.

Die ungewöhnliche Frau war zu jener Zeit Mitglied eines Intellektuellenzirkels namens Bloomsbury - abgeleitet von dem gleichnamigen Londoner Stadtteil, schon damals ein Viertel mit viel Kunst, Kultur, Bars und Restaurants. Dem illustren Zirkel wiederum gehörten Schriftsteller, Maler, Kritiker an, aber auch der Ökonom John Maynard Keynes. Sie alle waren Persönlichkeiten mit exzentrischen Lebensentwürfen und genossen ihren Alltag in vollen Zügen.

"Genau der 'Spirit' für das, was wir machen wollten", sagt Pantelides. "Wir haben uns 2004 im Londoner Bloomsbury Hotel eingemietet und zu unserer Geschäftsidee recherchiert." Jeden Tag ließen sie sich ihr Essen per Lieferservice ins Hotel bringen und werteten die Qualität der Dienstleistung aus. Aus gutem Grund: Huber saß zu jener Zeit über ihrer Diplomarbeit im Fach Betriebswirtschaft und entwickelte darin ein Businesskonzept für einen Luxuslieferservice. Warum, so fragten sich die beiden, sollte diese Arbeit eigentlich nur Theorie bleiben? Sie taugte, davon waren sie nach ihrem London-Trip überzeugt, auch zum Sprung in die Selbständigkeit.

Papier aber ist geduldig. In ihrer Businessplanung hatten die Jungunternehmer in spe für die Anschubfinanzierung mit üppigen Fremdkapitalzuschüssen kalkuliert. Doch weder eine Bank noch ein privater Mäzen wollte in ihre Geschäftsidee investieren. So kratzten Hu-

ber und Pantelides ihre Ersparnisse zusammen und gründeten noch 2004 den Lieferservice Bloomsburys in Berlin. "25 000 Euro hatten wir, mehr nicht", erinnert sich Partner Pantelides, der für die Verwirklichung ihrer Geschäftsidee seinen sicheren Job bei einer Fluggesellschaft aufgegeben hatte.

Speisen nach Hause zu liefern ist heutzutage nicht unbedingt eine zündende Idee. Unzählige Lieferservices machen das. Huber und Pantelides aber wollten sich von diesen Angeboten unterscheiden. Fertigprodukte oder aufgewärmte Tiefkühlkost schlossen sich damit aus. Bloomsburys sollte nur frisch gegarte Menüs liefern. Partner dafür wurden unter angesagten Restaurants der Hauptstadt gesucht. "Sie kochen für uns, wir nehmen die Bestellungen an, liefern aus und erhalten dafür Gebühren und Provisionen", erklärt Huber das Geschäftsprinzip von Bloomsburys.

Eine Handvoll guter Lokale der Hauptstadt zeigten sich schnell offen für diese Idee. Ob italienische oder asiatische Küche, amerikanische Spareribs oder französische Filets - schon die erste Speisekarte konnte sich sehen lassen. Aber es fehlte an Kunden. "Tagelang hat niemand angerufen und ich saß am Telefon wie auf Kohlen" erinnert sich Huber an die schwierige Anfangszeit ihres Zweimann-Betriebes. Gab es doch mal eine Bestellung schlüpfte Pantelides ins weiße Hemd, band sich eine Krawatte um und zog sich weiße Handschuhe an. Als "Driving Butler" belieferte er die Kunden und verteilte zugleich die Menü-Kataloge. Ihr Angebot aber umfasste schon damals mehr. Das "gewisse Etwas". Eine "Romance in the Box" wird auf Wunsch angeliefert. Rosenblätter sind darin, Servietten, eine Tischdecke, Kerzen, Champagner. Fürs nächtliche Abenteuer gibt es die Box "Sex in the Sheets" mit Zahnbürste, Massageöl, Champagner und bei Bedarf auch mit Kondomen. Die "Bar in the Box" enthält hochprozentige Spirituosen, Eis, Cocktailgläser, Limetten und Stöbel.

Der außergewöhnliche Service habe sich dann doch herumgesprochen, sagt Pantelides. "Inzwischen haben wir einen festen Stamm von bis zu 4000 Kunden."

Zweimal jährlich kommt ein neuer Katalog mit den aktuellen Lokalen und Speisekarten heraus, der mittlerweile auch in Designhotels ausliegt und dort den Zimmerservice ersetzt. Die Restaurantpartner, derzeit knapp 30, profitieren doppelt davon: "Wer mit Bloomsburys zusammenarbeitet setzt nicht nur mehr Speisen ab, sondern verzeichnet inzwischen auch höhere Gästezahlen".

Bloomsburys, das nach ihren Angaben seit 2008 schwarze Zahlen schreibt, beschäftigt gegenwärtig 35 vornehmlich freiberufliche Mitarbeiter. Doch die beiden Firmenchefs sind sich sicher, dass sie demnächst noch mehr fahrende Butler benötigen. Denn seit Rütinvest, die Beteiligungsgesellschaft des Ex-Conergy-Vorstandes Hans-Martin Rüter, ins Unternehmen eingestiegen ist, stehen die Zeichen auf Expansion. Weitere Serviceleistungen sind geplant, etwa ein Reinigungsdienst. Mit dem Autohändler Mini Berlin wurde eine Kooperation vereinbart. Auch sollen die Dienste in anderen Städten angeboten werden. "München, Hamburg, Stuttgart und Frankfurt am Main sind dafür feste Größen", sagt Huber, die gerade mit Pantelides aus Dubai zurückgekehrt ist. Sie haben dort Lieferdienste getestet. "Die Stadt ist aufregend, der Service allerdings nicht", sagt Huber. "Auch dort könnten wir beweisen, dass Bloomsburys besser ist."

### -MENSCHEN -MARKEN-MÄRKTE

#### Sabine Huber, 31

Bloomsburys, Berlin Gegründet: 2004

Mitarbeiter:

**3 sowie 35 Freiberufler Umsatz: 500 000 Euro**

Welche Charaktereigenschaften schätzen Sie am meisten?

Lockerheit, Humor, Eleganz.

Welches Talent hätten Sie gern?

In hektischen Situationen Ruhe zu bewahren.

Wen fragen Sie bei Ärger um Rat?

Meinen Partner.

Jemand schenkt Ihnen 1000 Euro. In die Firma dürfen Sie das Geld nicht investieren. Was tun Sie damit?

Essen bei der Konkurrenz bestellen und für den Rest Klamotten kaufen.

In welcher anderen Firma wären

Sie gerne mal einen Monat Chef?

Bei Apple. Steve Jobs ist mein Vorbild.

**Welches Buch lesen Sie gerade?**

Abbildung:

Luxus in der Box: Bloomsburys liefert frisch Gegartes nach Hause. Partner dafür sind führende Berliner Restaurants. Der Service soll aber ausgeweitet werden.

Goethes "Leiden des jungen Werthers", ich habe das Buch in der Schulzeit nicht verstanden.

Was darf man Ihnen auf keinen Fall zum Geburtstag schenken?

Eine Briefmarkensammlung. F.: oh