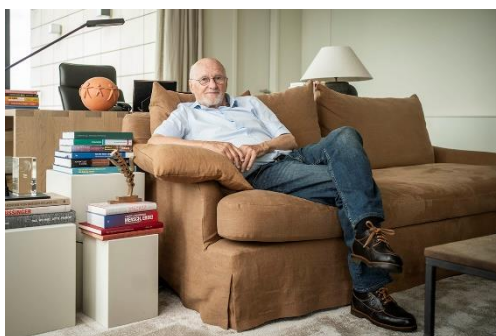


Pressemitteilung

Mit „Learning by Doing“ zum Milliarden-Unternehmen: Deutscher Gründerpreis „Lebenswerk“ für Dirk Roßmann

- Erfinder des Selbstbedienungs-Drogeriemarkts wird für sein Lebenswerk ausgezeichnet
- Söhne führen Unternehmen: Multi-Talent Dirk Roßmann ist heute auch Stifter und Bestseller-Autor
- Gründerpreis-Jury von Sparkassen, ZDF, Porsche und FAZ: „Ein Lebenswerk das Zukunft hat“

Dirk Roßmann (80) schuf in fünf Jahrzehnten eines der bedeutendsten Drogerieunternehmen Europas. Aus dem 1972 in Hannover eröffneten ersten Selbstbedienungs-Drogeriemarkt Deutschlands entstand ein internationales Familienunternehmen mit tausenden Filialen, zehntausenden Beschäftigten und einem Jahresumsatz in zweistelliger Milliardenhöhe. Heute [08.09.2026] wurde der Unternehmer in Berlin mit dem Deutschen Gründerpreis für sein Lebenswerk ausgezeichnet. Dirk Roßmann selbst versteht dieses Lebenswerk auch als persönliche Entwicklung: vom jungen Mann mit Volksschulabschluss zum erfolgreichen Autodidakten, Bestsellerautor und Stifter. Für gesellschaftliches Engagement sieht ROSSMANN jährlich zweistellige Millionenbeträge vor. Ein Lebenswerk zeige sich nicht allein in dem, was jemand schuf, sondern auch darin, dass es eine Zukunft habe, so die Gründerpreis-Jury.



Dirk Roßmann wurde heute [08.09.2026] in Berlin mit dem Deutschen Gründerpreis für sein Lebenswerk ausgezeichnet.

Foto: Daniel Pilar für Deutscher Gründerpreis

Foto-Download: tmdl.de/DGPfoto

Aktuelle Fotos der Preisverleihung stehen ab 09.09.2026, 09.00 Uhr unter tmdl.de/dgp26_eventfoto zur Verfügung.

Als Roßmann mit 25 Jahren seinen ersten Drogeriemarkt eröffnete, konnte er sich von dessen Zukunft „nichts, wirklich nichts“ vorstellen. Er hatte die Volksschule besucht, eine Drogistenlehre absolviert und war im kleinen Geschäft seiner Eltern groß geworden. In der Schule hatte man ihm eher das Gefühl gegeben, nicht

08.09.2026 | Seite 1

Pressekontakt: Nina Schmied | tower media GmbH | 06202 – 7601074 | dgp@tower-media.de

PM_LEBENSWERK_DGP26_A26951738-1TM.DOCX

Der Deutsche Gründerpreis
wird unterstützt durch

besonders viel zu können. Der junge Mann wollte umso mehr und begann einen Weg, auf dem mit wirtschaftlichem Erfolg auch sein Selbstbewusstsein wuchs.

1971: In der Bundesrepublik wird über die Aufhebung der Preisbindung für Drogeriewaren diskutiert. Die Schlussfolgerung des jungen Roßmann: Wer größere Mengen einkauft, kann bessere Konditionen erzielen und die Ware günstiger anbieten. „Ich konnte eins und eins zusammenzählen“, sagt er. „Da war ich schneller als andere.“

März 1972: In Hannover eröffnet er einen Drogeriemarkt, der mit dem bis dahin üblichen Verkauf über die Ladentheke bricht. Die Kunden bedienen sich selbst, wie sie es aus dem Lebensmittelhandel bereits kennen. Das spart ihm Kosten und schafft Raum für niedrige Preise. Am ersten Verkaufstag setzt Roßmann 20.000 D-Mark um! Das neue Verkaufsmodell hat einen Nerv getroffen. Aus dem ersten Markt wurden weitere Filialen; mit der Größe wuchsen Wettbewerb, Kapitalbedarf und Risiko. „Learning by Doing“, so Roßmann. Möglichkeiten erkennen, ausprobieren, aus Ergebnissen lernen und improvisieren.

Nach dem Fall der Mauer sieht Roßmann die nächste historische Gelegenheit, expandiert nach Osten. Allein bewältigt er dieses Wachstum nicht. Freunde und Mitarbeiter steigen früh ein, übernehmen Aufgaben und bringen Fähigkeiten mit, die ihm selbst fehlen. „95 Prozent meines Erfolgs verdanke ich Menschen, die etwas besser konnten als ich.“

Der Expansionskurs brachte ROSSMANN neue Märkte – und das Unternehmen an seine Grenzen. In den 1990er-Jahren wuchs die Kette unter hohem Wettbewerbsdruck und erheblichen Bankschulden. Die Eigenkapitalquote lag zeitweise bei nur acht Prozent. „Das war ein Ritt auf der Rasierklinge.“ 1996 dann Verluste in Millionenhöhe; Roßmann erleidet einen Herzinfarkt. Hätten die Banken ihre Kredite gekündigt – es wäre das Ende von ROSSMANN gewesen.

Der Unternehmer reagiert mit einem ungewöhnlichen Brief an die Banker, legt nüchtern und selbstkritisch dar, was er falsch gemacht hatte. Und beschreibt, was er ändern möchte. Eine Heldengeschichte? „Keineswegs“, sagt Roßmann: „Es war die allerletzte Möglichkeit.“

Die Banken verlängern die Kredite um ein Jahr. Schon 1997 kehrt ROSSMANN in die Gewinnzone zurück. Das Unternehmen verändert sein Sortiment, modernisiert seine Märkte und entwickelt ein tragfähigeres Geschäftsmodell. Zugleich bleibt die Korrektur nicht auf Zahlen und Verkaufsflächen beschränkt. „Von meinen Mitarbeitern habe ich in jener Zeit sehr viel verlangt.“

Die wirtschaftliche Wende war nicht allein Roßmanns Werk. Einen entscheidenden Impuls gab seine Frau Alice. Sie hielt das bestehende Konzept für unzureichend und führte ihn immer wieder in Tchibo-Filialen, um ihm zu zeigen, wie wechselnde Angebote zusätzliche Gründe für einen Ladenbesuch schaffen konnten. Aus ihrer Initiative entstand die „Ideenwelt“. Parallel baute ROSSMANN sein Eigenmarkengeschäft aus. Produkte wie babydream, facelle, sunozon und Winston entwickelten sich zu Verkaufsschlägern, die es zudem nur in den eigenen Filialen gab.

Mit dem Unternehmen veränderte sich auch die Aufgabe seines Gründers. Roßmann beschäftigte sich intensiv mit Psychologie und der Frage, wie aus zehntausenden Beschäftigten eine funktionierende Gemeinschaft werden kann. „Wirtschaftlicher Erfolg“, sagt er, „beruht ganz stark auf dem menschlichen Miteinander.“ Dazu gehört für ihn inzwischen auch, die Mitarbeiter daran zu beteiligen: Allein in den vergangenen drei Jahren habe ROSSMANN mit verschiedenen Maßnahmen zusätzlich mehr als 100 Millionen Euro an die Beschäftigten in Deutschland ausgezahlt.

Wie wenig ROSSMANNs internationale Expansion einem festen Masterplan folgte, zeigt der Weg nach Albanien. Mit Unternehmer Martin Kind, langjähriger Präsident von Hannover 96, überlegte Roßmann, welche berufliche Perspektive der frühere albanische Nationalspieler Altin Lala nach seiner Fußballkarriere habe. Es entstand eine ungewöhnliche Geschäftsidee. „Altin Lala ist der Beckenbauer Albaniens, jeder kennt ihn“, sagt Roßmann. Eine Lizenz für Drogeriemärkte zu erhalten, war zunächst schwierig; Lalas Bekanntheit öffnete schließlich die Tür.

Heute ist ROSSMANN in neun europäischen Ländern vertreten, mit einem Jahresumsatz von 16,6 Milliarden Euro. Das weitere Wachstum gestaltet längst die nächste Generation: seine beiden Söhne. Daniel trägt vor allem für die Immobilien-Sparte Verantwortung; Sprecher der Geschäftsführung von

ROSSMANN ist Raoul. Unter der Führung der beiden Söhne expandierte das Unternehmen auch in die Schweiz und nach Spanien.

Für Dirk Roßmann ist dieser Generationenwechsel vor allem Freude über „Klugheit, Initiative und menschliches Verständnis“ seiner Söhne. Das Unternehmen sei heute stärker aufgestellt als je zuvor. Gerade darin zeige sich die Dauerhaftigkeit des Lebenswerks: ROSSMANN wachse weiter, obwohl sein Gründer nicht mehr jede Entwicklung selbst bestimme.

Das verschafft Roßmann etwas mehr Zeit, auch um auf seinen eigenen Weg zurückzublicken. Roßmanns formale Schulbildung endete mit der Volksschule. Dennoch – oder vielleicht gerade deshalb – wurde Bildung für Dirk Roßmann zu einem Lebensthema. Mit 14 Jahren nahm er Schopenhauers „Die Welt als Wille und Vorstellung“ aus dem Bücherschrank der Familie – und verstand zunächst kaum ein Wort. Zudem hatten ihm Lehrer das Gefühl vermittelt, „ein bisschen doof“ zu sein. Das konnte und wollte er nicht auf sich sitzen lassen, mit Schopenhauers Hilfe. Vier Jahre lang las er das Werk des bedeutenden Philosophen, Abend für Abend. Später kamen neben deutscher auch russische und französische Literatur hinzu. Steuerrecht, Bilanzen und etwas Englisch eignete er sich an, weil er dieses Wissen einfach brauchte.

So spricht er konsequenterweise von Kampfgeist, wenn er nach seinem unternehmerischen Erfolg gefragt wird, auch von Können, von Fehlern und Frustrationen, aber ebenso von Glück. Als besonderes Glück bezeichnet er die Menschen in seinem Leben: seine Frau, seine Söhne, Mitarbeiter, Freunde und Wegbegleiter.

Zu den Menschen, von denen Dirk Roßmann als Unternehmer besonders viel lernte, gehörte ausgerechnet einer seiner schärfsten Wettbewerber: der dm-Gründer Götz Werner, ebenfalls mit dem Deutschen Gründerpreis für sein Lebenswerk ausgezeichnet. Über viele Jahre waren beide eng befreundet, obwohl ihre Unternehmen um dieselben Kunden konkurrierten und sie keineswegs immer einer Meinung waren. „Ich habe mich oft über ihn geärgert, aber ich habe auch viel von ihm gelernt“, sagt Roßmann. Werner sei sein „wichtigster Sparringspartner“ gewesen. Das Lernen verlief dabei nicht in eine Richtung: „Er hat auch von mir gelernt – wir haben wechselseitig voneinander gelernt.“

Die Verbindung zwischen ROSSMANN und dm reicht inzwischen in die nächste Unternehmergeneration. Als Dirk Roßmann im vergangenen Jahr vom Handelsverband Deutschland (HDE) der Lifetime Award des Deutschen Handelspreises verliehen wurde, hielt Christoph Werner, Sohn seines langjährigen Weggefährten, die Laudatio. Für Roßmann war das mehr als eine freundliche Geste unter Konkurrenten. „Wir sind Wettbewerber, aber zugleich menschlich und freundschaftlich miteinander verbunden“, sagt er. Christoph Werner würdigt er seinerseits als klugen Unternehmer mit einer „wirklich guten Art“. Roßmann ist überzeugt: „Sein Vater hätte sich sehr über das Wirken seines Sohnes gefreut.“

„Höchstes Glück der Erdenkinder sei nur die Persönlichkeit.“ Dieser Vers aus Goethes Gedichtsammlung „West-östlicher Divan“ habe ihn sein ganzes Leben lang begleitet, erzählt Roßmann. „Persönlichkeiten macht doch aus, dass sie immer wieder versuchen, etwas Gutes in der Welt zu tun. Darum geht es doch.“ Gesellschaftliches Handeln ist für ihn deshalb nicht nachträglicher Schmuck des unternehmerischen Erfolgs, sondern ein Teil dessen, was Roßmann ausdrücklich zu seinem Lebenswerk zählt.

1991 gründete er gemeinsam mit Erhard Schreiber die Deutsche Stiftung Weltbevölkerung. Sie setzt sich in Ostafrika für sexuelle und reproduktive Gesundheit und Rechte ein, etwa für Aufklärung, sowie die Stärkung junger Frauen und Mädchen. Für dieses Engagement erhielten beide 1998 das Bundesverdienstkreuz am Bande. Auch in Deutschland verband Roßmann persönliche Initiative mit langfristigen Strukturen. Seit den Anfängen 2003 unterstützt er LESEMENTOR. Dort begleiten Ehrenamtliche Kinder beim Lesen und Spracherwerb. Hinzu kommen weltweit kulturelle und klimapolitische Impulse. „Bei unserem sozialen Engagement geht es immer um die Frage: Was kann ich tun, wo kann ich helfen?“, sagt er. 2024 verankerte die Familie dieses Selbstverständnis dauerhaft in der Unternehmensstruktur, spendete jeweils ein Prozent von Gewinn und Eigenkapital. Bei Einführung entsprach das rund 20 Millionen Euro jährlich – eine Verpflichtung, die über seine eigene Unternehmergeneration hinausreichen soll.

Ein weiteres Kapitel schlug Roßmann erst spät auf: das als Bestsellerautor. Er veröffentlichte eine Autobiografie, Klimathriller, ein Kinderbuch und ein Sachbuch über Lösungen für Klima-, Umwelt- und Zukunftsprobleme. „Mein Leben ist ein

bunter Farbkasten“, sagt er. „Ich bin nicht nur ein Money-Maker.“ Drei seiner Bücher landeten auf Platz 1 der SPIEGEL-Bestsellerliste.

In seiner Laudatio würdigte Dr. Patrick Bernau, Leiter der Ressorts Wirtschaft und Wert der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung, den Preisträger: „Gute Ideen haben viele. Aber man muss sie auch umsetzen. Aus Mut wird Beharrlichkeit. Aus einer Filiale werden hundert, aus hundert werden tausende. Dirk Roßmann hat das getan. Er hat nicht ein Unternehmen aufgebaut, das zufällig einer Familie gehört. Er hat ein Familienunternehmen geschaffen – auch als Haltung.“

[26951738]

Über den Deutschen Gründerpreis und den Deutschen Gründerpreis für Schüler:innen

Der Deutsche Gründerpreis gilt als die bedeutendste Auszeichnung für herausragende Unternehmerpersönlichkeiten in Deutschland und zählt zu den renommiertesten Wirtschaftspreisen des Landes. Seit 1997 wird der Preis an erfolgreiche Gründerinnen und Gründer sowie ihre Unternehmen verliehen, um ihre Leistungen sichtbar zu machen und sie durch vielfältige Unterstützung weiter zu fördern. Der Preis wird jährlich in den Kategorien Schüler:innen, StartUp, Aufsteiger und Lebenswerk verliehen. Außergewöhnliche unternehmerische Leistungen können zudem mit einem Sonderpreis gewürdigt werden.

Ausgelobt wird der Deutsche Gründerpreis von den Partnern Sparkassen, ZDF, Porsche und Frankfurter Allgemeine Zeitung. Unterstützt wird der Preis von einem hochkarätig besetzten Kuratorium, das Mentorenschaften für die Finalist:innen und Preisträger:innen übernimmt. Zusätzliche Förderer des Deutschen Gründerpreises sind die Süddeutsche Zeitung und die Versicherungen der Sparkassen. Als Kooperationspartner wirkt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie mit.

Der Deutsche Gründerpreis für Schüler:innen (DGPS) ist das größte Planspiel zur Existenzgründung in Deutschland und eine Kategorie des Deutschen Gründerpreises. Ziel der Partner ist es, das Gründungsklima im Land zu stärken und junge Menschen zur Selbstständigkeit zu ermutigen. Der DGPS richtet sich gezielt an den Nachwuchs und vermittelt Schüler:innen frühzeitig unternehmerische Handlungskompetenzen. Dieses Anliegen wird auch vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und der Fazit

08.09.2026 | Seite 6

Pressekontakt: Nina Schmied | tower media GmbH | 06202 – 7601074 | dgp@tower-media.de

PM_LEBENSWERK_DGP26_A26951738-1TM.DOCX

Der Deutsche Gründerpreis
wird unterstützt durch



**Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie**

Stiftung unterstützt. Seit 1999 haben bereits über 100.000 Schüler:innen am DGPS teilgenommen.

Internet & Social Media:

deutscher-gruenderpreis.de

instagram.com/deutscher_gruenderpreis

linkedin.com/company/deutscher-gruenderpreis

facebook.com/DGP.DeutscherGruenderpreis

Foto-Download: tmdl.de/DGPfoto

Veröffentlichung honorarfrei (Fotos mit Vermerk). – Bitte senden Sie ein Beleg-Exemplar an tower media GmbH, Ketscher Landstraße 2, 68723 Schwetzingen, ma21@tower-media.de.