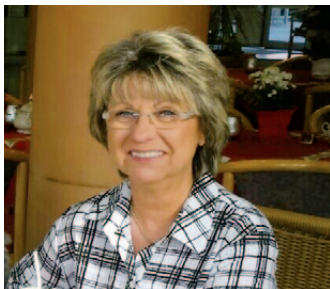
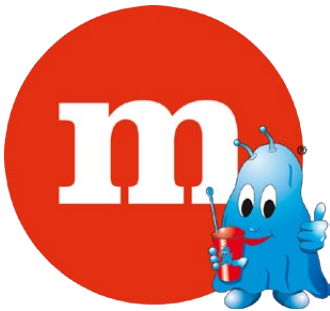


Interview zur Geschäftsübergabe mit Halina und Marian Wessolowski (MonsterSlush) und Harun Karabaş (Marzoll GmbH)

Halina und Marian Wessolowski vertreiben seit 22 Jahren MonsterSlush-Produkte. Zu ihrem Sortiment gehören die Grundstoffe des Slushs (Sirup), Becher, Strohhalme und die Slush-Maschinen. Reparatur und Wartung gehörten seit Anbeginn zu ihren Serviceleistungen. Zu ihren Kunden zählen Schaustellerbetriebe, Eisdielen und Kioske. Jetzt geben sie die Geschicke ihres erfolgreich geführten Unternehmens an Harun Karabaş, Geschäftsführer der Marzoll GmbH.



Halina Wessolowski



Marian Wessolowski und Harun Karabaş

! Wie kamen Sie auf den Gedanken, ausgerechnet Slush als Hauptprodukt zu vertreiben?

! Halina Wessolowski: Auf Umwegen! Ich war seinerzeit gelernte Maschinenbautechnikerin und auf der Suche nach einer neuen Herausforderung mit dem Ziel auf eigenen Beinen zu stehen. Wie es der Zufall wollte, stießen wir auf eine Anzeige von Hubertus Didam, dem Gründer von MonsterSlush, der zu dieser Zeit Handelspartner suchte und so ging alles seinen Weg. Eine Entscheidung, die wir niemals bereut haben.

! Können Sie uns schildern, wie die ersten Versuche mit Ihrer Kundschaft im Schaustellerbereich zustande kamen?

! Marian Wessolowski: Zunächst klapperten wir wortwörtlich jede „Bude“, wie man bei uns im Ruhrgebiet sagt, ab. Damals war Slush bei Weitem nicht so bekannt und beliebt und ehrlicherweise auch nicht so hochwertig wie heute. Erst das Produkt MonsterSlush brachte die Wahrnehmung durch den völlig neuen Qualitätsanspruch auf eine andere Ebene, so dass Anfragen von Schaustellern von ganz allein hereinkamen. Gleich zu Anfang war schon deutlich, dass es sich bei den Schaustellern um eine „eingeschworene Gemeinde“ handelt, wie man so schön sagt. Aber wenn man zuverlässig, pünktlich und fair ist, hat man einen treuen und sympathischen Kundenstamm, auf den man zählen kann.

! Das Geschäft mit den Schaustellern nahm also in dieser Zeit deutlich zu?

! Marian Wessolowski: Ja, in großem Umfang sogar. Ab dieser Zeit generierten wir den Hauptumsatz tatsächlich durch den Verkauf an Schausteller, die in großem Maße an unseren Produkten interessiert waren. Auch weil wir uns immer Zeit für kleinere Reparaturen genommen haben. Manchmal holten wir abends auf der vollen Kirmes eine Maschine ab, reparierten über Nacht um am nächsten Morgen, pünktlich vor Beginn der Kirmes, wieder abliefern zu können. Durch das überwiegend äußerst begabte handwerkliche Geschick der Schausteller, kam dies jedoch nicht oft vor. Nichtsdestotrotz stand bei uns der Kundenservice an allererster Stelle.

! Wie kamen Sie ins Geschäft mit dem Schaustellergewerbe Herr Karabaş?

! Harun Karabaş: Wir haben damals mehr zufällig ein paar lokale Schaustellerbetriebe, bei uns am alten

Standort in Recklinghausen, beliefert. Irgendwann baten uns dieselben Kunden, die Ware direkt auf die Palmkirmes zu liefern, die wiederum nur wenige Kilometer von unserem Firmensitz entfernt war. Der Lieferservice sprach sich bei den Schaustellern schnell herum, schnell kamen weitere Plätze dazu. Es entwickelte sich schnell eine Eigendynamik, so dass sich mit den Geschäftsbeziehungen zu den Schaustellern auch unser Radius vergrößerte. Positiv war dabei auch, dass die Schausteller untereinander sehr gut vernetzt waren, was natürlich auch schnell ins Negative hätte ausschlagen können, aber wir haben unsere Sache anscheinend ganz gut gemacht [lacht].

! Würden Sie also behaupten, dass diese Flexibilität ein Erfolgsgeheimnis ist, wenn man in dieser Branche Fuß fassen möchte?

! Harun Karabaş: Ganz sicher. Wir brauchen keine aufgeblasene Disposition, Bestellhotlines oder Ähnliches. Die Schausteller wollen einfach wissen, dass auf uns Verlass ist und sie schätzen unsere Erreichbarkeit bei Tag und Nacht, wie auch unsere Flexibilität. Wir beraten, zeigen neue Produkte und nehmen direkt am Geschäft auch Aufträge an.

Halina Wessolowski: Auch bei uns hatte die prompte und zuverlässige Lieferung Priorität. Fast immer lieferten wir am Tag der Bestellung. Die Kombination aus einem guten Produkt und einem guten Service lässt uns schließlich stolz auf diese Zeit zurückblicken.

! Zu Ihrem Produkt: Trinken Sie selbst gerne Slush und welche Sorte am liebsten?

! Marian Wessolowski: Ja, aber nur MonsterSlush [lacht]. Manchmal sogar zuhause, aber gerne an heißen Sommertagen. Wir wissen sehr wohl, dass wir ein geschmacklich tolles Produkt haben. Wir hätten auch kein Produkt verkaufen können, mit dem wir uns nicht hätten identifizieren können. Unsere Favoriten sind dabei „Amarena“, „Blaubeere“ und „Cola“, die nicht durch Zufall zusammen mit Waldmeister auch zu den beliebtesten Sorten im Verkauf gehören.

! Wie kam es bei dieser Leidenschaft zu dem Entschluss, nun den Betrieb an Herrn Karabaş abzugeben?

! Halina Wessolowski: Der Grund ist denkbar simpel: Das Alter [lacht]! Wir sind gesundheitlich Gottseidank bestens aufgestellt und wollen unseren Ruhestand nun ein Stück weit genießen. In der der heutigen Zeit ist es schwierig einen geeigneten Nachfolger zu finden, der den Betrieb in unserem Sinne weiterführt. Der

Abschied fällt natürlich schwer und wir hätten uns gerne persönlich von unseren Kunden verabschiedet, aber wegen Corona mussten wir es bei einem Abschiedsschreiben belassen. Wir holen dies aber aus dem Ruhestand heraus auf den Kirmessen nach. Aus vielen Kundenkontakten wurden echte Freundschaften, das bewiesen die unglaublich vielen positiven Rückmeldungen und Glückwünsche.

? Und was motiviert Sie, Herr Karabaş, in diesen schwierigen Zeiten ein zusätzliches Produkt zu vertreiben?

! Harun Karabaş: In der Vergangenheit wurde uns, als reinem Verpackungshandel, oft nahegelegt andere Bereiche wie Lebensmittel ebenfalls zu berücksichtigen. Wir beliefern die Schausteller bereits mit Bechern oder Strohhalmen, sodass es einfach auf der Hand lag, diese Chance zu nutzen. Von den Schaustellern haben wir uns ein Stück weit abgeschaut, immer positiv in die Zukunft zu sehen und daher rechnen wir spätestens im Herbst wieder damit, in einen normalen Betrieb übergehen zu können. Außerdem ist die Übernahme keine kurzfristige, sondern eine perspektivische Entscheidung.

? Wie kam der Kontakt zwischen Ihnen zu Stände?

! Marian Wessolowski: Der Kontakt entstand durch einen guten Freund von uns, der gleichzeitig Kunde bei der Marzoll GmbH ist. Im Gespräch kam diesem dann direkt Herr Karabaş, bzw. die Marzoll GmbH, als Nachfolger in den Sinn. Herr Karabaş hat sehr viele Kontakte in der Branche, pflegt einen ausgezeichneten Umgang zu den Schaustellern und genießt einen ausgezeichneten Ruf. Fast wäre er zu unserem Konkurrenten geworden [lacht], denn sein Interesse am Thema Slush hatte er schon länger bekundet. So sind wir uns schnell nach ein paar persönlichen Treffen einig geworden.

? Was geben Sie Herrn Karabaş mit auf den Weg, um erfolgreich das Geschäft weiterzuführen?

! Halina Wessolowski: Ich würde Herrn Karabaş raten so weiterzuarbeiten, wie er es gewohnt ist. Freundlich und serviceorientiert. So wird er auch den neuen Bereich in unserem Geiste weiterführen. Da wir wissen, dass die Firma Marzoll seit Jahren ähnlich flexibel arbeitet, machen wir uns dahingehend keine Sorgen.

? Wie sieht Ihr Ruhestand aus und was werden Sie am meisten vermissen?

! Halina Wessolowski: Vermissen werden wir ohne Zweifel den Kontakt zu unseren Kunden, neben der eigentlichen Arbeit an sich. Aber es beginnt ein neuer Lebensabschnitt und es ist ein gutes Gefühl das Geschäft in guten Händen zu wissen. Wir können somit sicher sein, dass das, was wir aufgebaut haben, auch in Zukunft Bestand hat und wächst. Was wir als erstes machen? Urlaub! Wir konnten die letzten 22 Jahre niemals im Sommer Urlaub machen, es war schlichtweg nicht möglich, da der Sommer unsere Hauptsaison darstellte. Wir haben uns vorgenommen, den Sommer ab jetzt richtig zu nutzen!

Wir bedanken uns für das Interview und wünschen Ihnen, liebe Familie Wessolowski, alles Gute für den neuen Lebensabschnitt und Ihnen, Herr Karabaş, viel Erfolg mit den neuen Produkten!



MARZOLL GMBH

Partner der Gastronomiebetriebe
seit 1958

Ob Tragetaschen, Polybeutel oder Müllsäcke – Besteck, Schalen, Trinkbecher oder Hygieneartikel – unser Sortiment umfasst **mehr als 1000 verschiedene Artikel**.



Seit 20 Jahren beliefern wir zahlreiche Schaustellerunternehmen weit über NRW hinaus.

Wir legen großen Wert auf Qualitätsprodukte und Zuverlässigkeit.

Neu im Sortiment ab 2021 – Trinkbecher, Strohhalme, Maschinen, Zubehör und Sirup von „MonsterSlush“.



Marzoll – Alles aus einer Hand

Wir freuen uns auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit in 2021 und wünschen allen unseren Kunden einen guten und gesunden Start ins neue Jahr!

Ihr Marzoll-Team

MARZOLL GMBH

Auf dem Hochstück 1a · 45701 Herten

Fon: 02366 / 940 69 69 · Fax: 02366 / 940 69 70

Mobil: 0171 / 276 28 99 · Mail: info@marzoll-verpackungen.de

www.marzoll-verpackungen.de