

# Manke & Coldewey: 90 Jahre ‚Eis wie Sahne‘

1922 machten sich die Brüder Albert und Heinrich Manke auf, mit einem Handkarren voller Eis die Jahrmärkte zu erobern. Und es gelang. Heute betreibt bereits die dritte Generation die Eiskonditorei Manke & Coldewey. Geschäftsführerin Britta Coldewey verriet der Wirtschaftszeitung das Geheimnis des eiskalten Erfolgs.

**WZ:** Seit fast 90 Jahren ist das Familienunternehmen Manke & Coldewey im Speiseeisgeschäft. Was ist das Rezept für Ihren langanhaltenden Erfolg?

**Britta Coldewey:** Wir haben uns dafür entschieden, die Tradition unseres Unternehmens zu bewahren, uns dabei aber auch den notwendigen Modernisierungen nicht verschlossen. Ein Beispiel: Das Familienrezept für unser ‚Eis wie Sahne‘ hat sich über die Jahrzehnte kaum verändert. Die Kunden mögen das und bringen den besonderen Geschmack ihres Lieblings-eises mit uns Verbindung. Verändert haben wir dagegen die Rezepturen des hausgemachten Speiseeises. Was wir aber immer wieder erneuert haben, ist das Design unserer Eiswagen. Das passen wir regelmäßig an die aktuellen Trends an. Dabei achten wir aber darauf, moderne und traditionelle Elemente beizubehalten, um so die bei den Kunden bekannte Optik zu erhalten.

**WZ:** Mit ihrer Eiskonditorei betreiben Sie ein fahrendes Geschäft, stehen auf Jahrmärkten, Stadtfesten und

Düsseldorf, die Leute kennen uns und kommen sehr gezielt zu unserem Eiswagen. Ein großes Plus unseres Angebotes ist es, dass wir das Eis direkt in den Wagen frisch herstellen und zwar mit frischen Zutaten. Der Milchlieferant bringt frische Milch. Dazu kommen frische Früchte oder Nüsse. Das wissen die Kunden zu schätzen. Natürlich müssen wir auch ein Gespür für die Kundenwünsche haben und



uns diesen anpassen.

**WZ:** Wie haben sich die Bedürfnisse der Eisfans denn in den letzten Jahren geändert und wie haben Sie darauf reagiert?

**BC:** Die Kunden von heu-

immer das beliebte Zimteis.

**WZ:** Die Eiskonditorei wurde mit einem Siegel für den besonderen Service ausgezeichnet.

**BC:** Ja, seit 2006 sind wir zertifiziert mit dem Siegel Service Qualität Deutschland. Das heißt, wir betreiben ständig und systematisch Qualitätsmanagement. Unsere Mitarbeiter werden regelmäßig geschult und wir achten genau auf die Einhal-

tung der hohen Qualitätsstandards in allen Bereichen unseres Betriebes.

Jedes Jahr wird kontrolliert, ob wir die Vorgaben des Qualitätssiegelprogramms einhalten und entschieden, ob wir das Siegel weiterhin

kunft investieren. So haben wir zum Beispiel schon 1990 einen unserer Wagen mit einem Karussellbackofen ausgerüstet. Damit sind wir jetzt in ganz Deutschland die einzigen, die ihre Waffeln vor Ort herstellen können. Mein Mann wartet die Fahrzeuge und Wohnwagen mit einem Mitarbeiter. Das passiert in aller Regel in der Winterpause, wenn wir keine Veranstaltungen anfahren. Zur Modernisierung gehören aber auch kleine Dinge wie attraktive Geschäftsbeleidung oder Fortbildungen wie der Besuch einer Eisfachschule nach über 30 Jahren Berufserfahrung oder Schulungen im Bereich Marketing, Erstellung von Angebotsschildern und modernen Schriftverkehr.

**WZ:** Im Winter tüftelt Ihr Mann also an den Autos, überholt Verkaufswagen und kontrolliert die Eismaschinen - und was machen Sie?

**BC:** Auf jeden Fall keine Pause. Mein Mann und ich besuchen im Winter gerne Messen, um uns über neue Trends im Markt zu informieren



**Britta Coldewey: Hier steht die Chefin noch persönlich hinterm Tresen**

Frisches Eis mit einem Handwagen unter die Leute bringen. Mit dem Siegel Service Qualität Deutschland

Was sind die besonderen Herausforderungen eines solchen Unternehmens?

BC: Wir fahren im Jahr circa 40 Veranstaltungen an. Wir haben drei feste Mitarbeiter, was für einen Betrieb wie unseren schon recht viel ist. Darüber hinaus beschäftigen wir Aushilfen. Mit denen können wir flexibel auf den unterschiedlichen Personalbedarf reagieren. Der ist davon abhängig wie viele Wagen im Einsatz sind und davon wie das Wetter vor Ort ist. Denn unser Geschäft ist natürlich sehr wetterabhängig. Wir müssen immer zur richtigen Zeit am richtigen Ort und beim richtigen Wetter stehen. Das verlangt von uns gute Vorbereitung aber auch ein hohes Maß an Spontanität und Flexibilität.

WZ: Wie gelingt es, die Menschen immer wieder neu als Kunden zu gewinnen.

BC: Obwohl wir ein fahrendes Geschäft sind, haben wir durchaus eine große Zahl an Stammkunden. Egal ob auf dem Freimarkt in Bremen oder auf der Kirmes in

auf das, was wir essen. Da hilft es uns natürlich, dass unsere Produktion in gewisser Weise transparent ist. Während sie vor unserem Wagen anstehen, können die Menschen sehen, wie das Eis ganz frisch aus den Maschinen kommt und in einem Wagen sogar wie die Waffeln direkt am Waffelkarussell gebacken werden. Auf der letzten Breminale in Bremen haben wir erstmals Eis aus Biomilch und Waffeln aus Biomehl angeboten. Das ist bei den Kunden auch sehr gut angekommen.

WZ: Gibt es denn auch regionale Trends?

BC: Ja, durchaus. Zum Beispiel essen die Bremer ihr ‚Eis wie Sahne‘ lieber mit Streuseln, während die Düsseldorfer ihr Eis lieber mit Schokoladenüberzug mögen. In Düsseldorf heißt ‚Eis wie Sahne‘ übrigens Kirmes-eis. Dementsprechende haben wir dann auch andere Schilder am Wagen.

Es gibt auch Jahreszeitentrends. So bieten wir zum Beispiel ein ‚Eis des Sommers‘ an. Im Herbst gibt es

2006 wurde es uns immer wieder zugesprochen.

WZ: Eingangs habe Sie schon gesagt, dass es auch im Schaustellergewerbe notwendig ist, sich an die modernen Gegebenheiten anzupassen. Wie passiert das in Ihrem Betrieb?

BC: Wie schon gesagt ändern wir hin und wieder das Sortiment. Zudem müssen wir aber auch in unsere Zu-

führbranche zu informieren. Es geht also darum die neue Saison zu planen. Wir müssen uns für jede Veranstaltung immer wieder neu bewerben und schauen, welche Termine für uns noch interessant seien könnten. In der Winterpause habe ich auch endlich Zeit ein wenig kreativ zu werden und neue Ideen für das nächste Jahr zu entwickeln. Das ist auch immer besonders spannend.

wey heiratete vor 25 Jahren in das erfolgreiche Familienunternehmen ein und packt seitdem begeistert mit an. Gemeinsam mit ihrem Mann Albert leitet sie heute die Firma. „Unsere Aufgabenbereiche sind dabei gut verteilt und das macht sicher in erster Linie den Erfolg unseres Unternehmens aus“, sagt Britta Coldewey. „Außerdem wäre ohne die Hilfe unserer Familie vieles für uns geschäftlich nicht durchzuführen.“

Kontakt

Manke & Coldewey OHG

Kornstraße 252 - 28201 Bremen

[www.eis-wie-sahne.de](http://www.eis-wie-sahne.de)



Die Wirtschaftszeitung kommt auch per Post:

Nur 19,90 pro Jahr - Jetzt online Buchen:

[www.wirtschaftszeitung.info/abo](http://www.wirtschaftszeitung.info/abo)