

# Wie ein zweites Auge

Die Geschäfte von Ascobloc und Alexandersolia liegen schon seit zehn Jahren in gleicher Hand. Das gilt seit Kurzem auch für den Vertrieb und birgt große Synergien, um die Marken und deren Qualitätsversprechen bekannter zu machen.



**Führungsduo:** Dirk Gassen (l.) und Johannes Wilhelm

Das Alexandersolia und Ascobloc allein aufgrund ihrer Historie als zwei deutsche, inhabergeführte Unternehmen mit jeweils über 100-jähriger Erfahrung im Profiküchenbereich gut zusammenpassen, steht außer Frage. Dass die Unternehmen zudem ein gemeinsames Qualitätsverständnis eint, war ein wesentlicher Grund, warum sie im Jahr 2008 in Sachen Produktion und 2011 komplett zueinander fanden. Entsprechend liegen die Geschicke beider Marken seit zehn Jahren gemeinsam in der Hand von Geschäftsführer Johannes Wilhelm. Ein weiteres Stück zusammengewachsen ist man vor einem Jahr, als Dirk Gassen, langjähriger Geschäftsführer von Alexandersolia, zusätzlich Vertriebsleitung und Prokura von Ascobloc übernommen hat. Was bedeutet das für die Kunden? Das haben uns die beiden exklusiv verraten.

**Außer durch den gemeinsamen Messestand seit 2011 wurde die Zusammengehörigkeit von Alexandersolia und Ascobloc bisher kaum thematisiert. Warum und wie soll sich das ändern?**

**Dirk Gassen:** Indem ich vor einem Jahr zusätzlich die Vertriebsleitung von Ascobloc übernommen habe, sind wir ein weiteres Stück zusammengewachsen. Ein Team von 14 Außendienstlern agiert fortan unter einem Dach, wenn auch weiterhin getrennt für seine Marke. Sieht ein

Kollege, dass die Küche vielleicht etwas aus dem Portfolio des Schwesterunternehmens gebrauchen könnte, weist er darauf hin und schickt bei Interesse den spezialisierten Kollegen vorbei. Somit hat sowohl Alexandersolia als auch Ascobloc vor Ort beim Kunden sozusagen ein zweites Auge bekommen. Das hat mir persönlich im vergangenen Jahr bereits einen großen Aha-Effekt beschert.

**Wovon waren Sie denn so überrascht?**

**Gassen:** Dass wiederum viele Köche und GV-Verantwortliche so überrascht sind, wenn sie die Marke Ascobloc kennenlernen. Während Alexandersolia dank 17 Jahren Marktpräsenz und der starken Urmarke Alexanderwerk in der Branche gut bekannt ist, kennen Ascobloc bisher primär die Händler. Dabei sind wir ein deutsches Unternehmen mit Inhaberfamilie und machen eine wirklich gute Qualität verteilt auf eine schöne breite Produktionspalette – das wollen wir bekannter machen!

**Welche Aktivitäten sind geplant?**

**Gassen:** Neben der engeren Verknüpfung des Außendienstes bekommen die Schwesterunternehmen auch in den Showrooms in Remscheid und Dresden eine größere Präsenz. Mangels Präsenzmessen bekommen wir verstärkt Anfragen potenzieller Kunden, ob sie mal bei uns direkt vorbeischauchen können. Und wer sich in Remscheid eine Großmaschine im Exklusivtermin anschaut, der wird hier zwangsläufig auch über Produkte von Ascobloc stolpern.

Darüber hinaus forcieren wir die Produktion von Anwendervideos. Im vergangenen Corona-Jahr hat Ralf Jakumeit hier für Alexandersolia richtig Gas gegeben, um die fehlenden Messevorführungen und Vor-Ort-Einweisungen zumindest ein wenig zu kompensieren. Analog starten wir für Ascobloc mit Köchin Pia-Engel Nixon eine Videoreihe, die kreative Impulse verspricht und auf die ich mich sehr freue.

**Stichwort breite Palette: Was können Sie aus einer Hand für die Profiküche bieten?**

**Johannes Wilhelm:** Schneller geht's, wenn wir anführen, was wir nicht haben, also Kombidämpfer und Spülmaschinen. Aber Spaß beiseite: Wir sind gut aufgestellt, was die Bereiche Kühlen, Verarbeiten, Vorbereiten, Thermik und Speisenausgabe angeht. Eine besondere Stärke von Ascobloc liegt in Edelstahlmöbeln, Cafeteria- und Free Flow-Anlagen, die sich modular, sehr individuell und bei gutem Preis-Leistungs-Verhältnis im Sonderbau ausführen lassen.

Foto: Alexandersolia/Ascobloc

**Gehört auch die Küchenplanung zum Portfolio?**

**Wilhelm:** Gerade bei kleineren Projekten ist entsprechendes Know-how wichtig, über der Ascobloc-Außendienst auch verfügt. Da es oft um den Millimeter genau geht, haben wir zudem eine Auftragskonstruktion und zwei Techniker im Unternehmen.

Keinesfalls sehen wir uns aber als Mitbewerber zu Küchenfachplanern, mit denen wir z. B. bei komplexen Projekten kooperieren und selbstverständlich auch die detaillierten Maße und Daten unserer Produkte an die Hand geben. Sehr wohl bieten wir aber unseren Partnern, den Planern und Händlern, ingenieurtechnische Unterstützungsleistungen bei der Planung und Ausführungsspezifikation an.

**Wie lief denn das (Projekt-)Geschäft seit Start des ersten Lockdowns?**

**Wilhelm:** Was Ascobloc angeht, so blieben viele Projekte im Frühjahr 2020 weiter im Fluss. Im Sommer gab es einen stärkeren Einbruch, aber zum Herbst hin ist das Projektgeschäft wieder angelaufen.

**Gassen:** Bei Alexandersolia dagegen haben wir den Lockdown der Gastronomie stark zu spüren bekommen, konnten zum Glück aber einiges durch die starke Nachfrage aus der Lebensmittelindustrie ausgleichen. Seit Frühjahr 2021 läuft es auch im AHM wieder besser.

**Profitiert Alexandersolia aktuell vom Trend hin zu regionalen, selbst verarbeiteten Produkten?**

**Gassen:** Diese Bewegung hat schon vor der Pandemie begonnen, aber nochmal Auftrieb bekommen. Ich bin zuversichtlich, dass das Stiefkind „Gurkenscheider“ dank des zunehmenden Gesundheitsbewusstseins

und dem großen Interesse gerade der jungen Generation an Food und Ernährung endlich aus dem Schatten der Großgeräte heraustritt.

Gerade die größere Individualität ist ein Entscheidungskriterium für z. B. unsere Gemüseschneider. Hinzu kommt: Die Köche sind dadurch unabhängiger, können ihre Zutaten just in time und je nach Angebot und Bedarf verarbeiten – und haben somit auch weniger Foodwaste. Nichtsdestotrotz besteht noch viel Aufklärungs- und Schulungsbedarf, was unsere Maschinen alles können. Und gerade hier hat uns die Pandemie stark ausgebremst, denn digital lässt sich das nur schwer vermitteln. Am besten geht das vor Ort mit Blick auf Speisenangebot und Prozesse.

**Haben Sie in Sachen Schulungsbedarf zur Anwendung des „Gurkenschneiders“ ein paar Beispiele?**

**Gassen:** Ich denke da z. B. an die langweilige Gurkenscheibe auf dem Salat. Warum nicht mal die Gurke würfeln, wie es die slawischen Völker machen, oder mit Julienne das Auge überraschen? Variantenreich maschinell statt klassisch von Hand geschnitten macht Gemüse doch viel mehr her! Hat man einmal die – wirklich überschaubare – Investition getätigt, stehen einem so viele Möglichkeiten offen: ob frisch selbstgemachter Krautsalat, dank des ziehenden Schnitts sauber geschnittene Tomaten oder täglich frische Quarkspeisen. Man könnte das Gerät sogar im Frontbereich platzieren und damit den Frischecharakter der Küche demonstrieren. Die Anschaffung eines solchen Geräts ist ein Multiplikator für viele kreative Ideen – und die wird man künftig mehr denn je brauchen.

**Herzlichen Dank für das Gespräch!**

**Claudia Kirchner**

ANZEIGE

## Systematisch sicher



**Die Gestaltung von Boden und Wand bestimmt das Ambiente, spielt aber – gerade im Kochbereich – auch für die Hygiene und die Sicherheit des Personals eine große Rolle.**

Mit speziellen Bodenbelägen trägt Altro dazu bei, Unfälle am Arbeitsplatz zu minimieren, die durch mangelnde Rutschfestigkeit und Stürze vorkommen können. Die rutschfesten Bodenbeläge, wie Altro Stronghold (F.), sorgen bei Verschmutzungen, beispielsweise durch Wasser, Öle oder Fette, für sicheren Halt. So wurde der rutschfeste Bodenbelag Altro Stronghold 30 mit seiner Rutschfestigkeitsstufe R12 speziell entwickelt, um das Rutschrisiko in nassen oder ölligen Umgebungen zu minimieren. Unter Verwendung der empfohlenen Reinigungsmittel lässt sich der Boden leicht reinigen; er behält seinen Glanz und sieht lange sauber und wie neu aus. Darüber hinaus umfasst das Produktportfolio auch ästhetische, funktionale und hochwertige Premium-Vinylböden für z. B. angrenzende Gastbereiche.

**Boden-Wand-Einheit**

Die Bodenbeläge von Altro lassen sich mit dem Altro Whiterock Wandsystem zu einem geschlossenen System verbinden, das schnell und einfach zu installieren ist. Das fugenlose hochqualitative hygienische Wandsystem erfüllt alle aktuellen EU-Richtlinien und hält Temperaturen von bis zu 60°C stand. Zudem ist es extrem robust und pflegeleicht – eine moderne Lösung für bessere Hygiene und Langlebigkeit.

**Debolon Dessauer Bodenbeläge GmbH & Co.KG**  
www.altro.de | anfrage@altro.de