



Fahrende Wundertüte

Mein Frankfurter Alltag:

Mariusz Beres
betreibt als „Eis Mario“
einen mobilen
Speiseeisverkauf.

Der Eisbus war eine spontane Idee von mir. Vor sechs Jahren fand ich einen VW-Bus, baute ihn um und habe es einfach mal versucht. Ich selbst bin polnischer Herkunft, werde immer „Mario“ gerufen und dachte mir: Okay, „Eis Mario“ klingt gut. Mein Schwager ist Italiener, der kannte ein Eis-Labor in Raunheim, das über 80 Kunden im Rhein-Main-Gebiet beliefert. Von dort bezog ich meine Produkte und stieg auch selbst als Mitarbeiter in die Eisproduktion mit ein. Die ersten zwei Jahre waren schwierig. Das Ganze lief eher langsam an, und die Konkurrenz ist groß. Doch mit der Zeit wurde es mehr, was auch damit zu tun hatte, dass ich meine eigene Webseite im Internet habe, www.eis-mario.de, und meine Kollegen nicht. Wenn man im Netz nach einem mobilen Eishändler hier in der Gegend sucht oder einen für eine Veranstaltung buchen möchte, landet man bei mir. Das bringt natürlich Vorteile: Die Leute werden aufmerksam. Was aber nichts nutzt, wenn das Eis selbst nichts taugt. Wenn das Eis nicht schmeckt, dann kauft das der Kunde einmal, aber nie wieder. Ich bin von der Qualität meiner Ware überzeugt, und mittlerweile habe ich eine treue Stammkundschaft. Vormittags stelle ich in der Firma Eis her, ab mittags bin ich dann in meinem Bus von Raunheim aus über Rüsselsheim bis nach Frankfurt un-

terwegs, wo ich verschiedene Stellen habe, die ich regelmäßig anfare: Firmen, Banken, Schulen – da ich jeden Tag dieselbe Route nehme, wissen die Leute schon, wann ich komme, und warten auf mich.

Seit diesem Jahr habe ich mir einen neuen Bus zugelegt, der ist moderner und sieht besser aus. Ich transportiere 13 Sorten. Die Kugel kostet bei mir 90 Cent, es gibt auch Spezialangebote wie Spaghetti-Eis, diverse Becher, Banana Split oder die Wundertüte. Am beliebtesten bei den Kunden ist nach wie vor Schoko-Vanille – der Klassiker. Aber auch neue Sorten werden gerne genommen: Gerade habe ich Bianco Pistazie, das esse ich momentan selbst am liebsten. Der Absatz steht und fällt natürlich mit dem Wetter. Im März/April geht es los, in den ersten Sonnenperioden. Der Sommer ist natürlich auch optimal, aber es darf nicht zu heiß sein – und kein Ferienmonat, denn dann sind die Familien im Urlaub. Den Winter überbrücke ich als Kurierfahrer für eine Spedition. Und im Frühjahr, wenn es wärmer wird, weiß ich: Die Leute freuen sich schon wieder auf ihr Eis.

Aufgezeichnet von Andreas Dosch

