

Aus einem Urlaub in der Türkei wurde eine Geschäftsidee

Cetin Ünsal ist mit Granar seit Juli 2022 in Remscheid ansässig. Seit mehr als zehn Jahren vertreibt er Säfte, Trockenobst und mehr übers Internet.

Von Katharina Birkenbeul

Remscheid. Aus einem Urlaub in der Türkei wurde ein ganzes Unternehmen. Der Remscheider Cetin Ünsal vertreibt seit mehr als zehn Jahren Granatapfelsäfte, Trockenfrüchte, Nüsse und mehr über das Internet. Seit anderthalb Jahren ist er mit seinem Unternehmen Granar in der Werkzeugsstadt ansässig.

Als Cetin Ünsal und seine Frau 2011 einen Urlaub in Antalya machten, waren sie begeistert von den frisch gepressten Granatapfelsäften, die an jeder Straßenecke angeboten wurden. „Ich habe schon immer gerne Granatapfel gegessen, die sind aber immer so nervig in der Vorbereitung. Den Saft habe ich aber damals zum ersten Mal getrunken“, sagt der Remscheider mit türkischen Wurzeln. „Als wir zurück waren, haben wir dann nach etwas Vergleichbares gesucht.“ Fundig wurde der gelernte Wirtschaftswissenschaftler mit Schwerpunkt Marketing nicht. „Die Säfte, die wir in Düsseldorf, wo wir zu dem Zeitpunkt wohnten, bekommen haben, hatten nichts mit dem frischen Saften in der Türkei zu tun gehabt“, waren die beiden enttäuscht.

Und so begann der Weg in die Selbstständigkeit: Ünsal,

GRANAR Selection
 GRANATAPFEL-DIREKTSÄFT
Granatapfel-Direktsaft aus reiner Kernpressung



Cetin Ünsal hat 2012 die Firma Granar ins Leben gerufen. Seit einem halben Jahr ist er zurück in Remscheid.

der zu diesem Zeitpunkt bei einem Markttag war, recherchierte, schrieb türkische Firmen an und fand schnell ein Unternehmen, von dem er die Säfte beziehen konnte, und die stellte die erste Palette Granatapfelsaft. Probiererte sich durch, um die beste Qualität zu finden“, erklärt der 44-Jährige. Im Mai 2012, rund sieben Monate nach der ersten Recherche, startete er mit dem Verkauf der ersten Produkte, die er in einer Mietgarage lagerte. Granar war geboren.

Bald wurden die Bestellungen von Kunden mehr, ein größ-

eres Lager und Hilfe musste her. 2014 wagte er dann den riskanten Schritt und kündigte seinen Job, um sich ganz auf sein Unternehmen konzentrieren zu können. Nur wenige Artikel gab es damals. Das Geschäft lief aber super. „Scheinbar gab es zu dieser Zeit einen Online-Markt für Granatapfelsäfte.“

Ünsal setzt auf hohe Qualität

Ünsal setzt auf hohe Qualität in seinen Säften. Trockenfrüchten und Ölen. Trobriert auch weiterhin selbst, be-

achtet fast jedes Jahr die produzierenden Firmen in der Türkei. „Es ist mir wichtig, dass die Sachen wirklich gut schmecken, dass ich die Lieferanten persönlich kenne.“ sagt er. Zudem sei er biozertifiziert. Das würden auch die Kunden zu schätzen wissen. „Unsere Kunden wollen Qualität, sie setzen auf ihre Gesundheit.“

Doch der Unternehmer würde sich wünschen, dass sich mehr Leute bewusst werden, wie wertvoll vernünftige Lebensmittel sind. „Beim Auto sind die Menschen bereit, viel zu investieren, bei Lebensmittel, die für die Gesundheit eine wichtige Rolle spielen, nicht“, sagt der Remscheider.

Ihm sei bewusst, dass es für manche schwierig ist, mehr Geld für Lebensmittel auszugeben, „aber es sollte eben nicht der Punkt sein, an dem gespart wird.“

Da Ünsal nur ein kleines Team hat (seine Schwester hilft beim Abpacken, ein Auszubildender, zwei studentische Aushilfen und eine externe Grafiklerin) gibt es nicht genügend Kapazitäten, auch in einem eigenen Laden online bestelle, könne aber auch an der Lindenthaler 25a abholen mit Rabatt. Der Familienvater ist zwar auf der Suche nach neuen Mitarbeitern. „Die zu finden, ist allerdings schwer.“

Granar könnte bald in Firmen zu finden sein

In Zukunft möchte Ünsal auch Firmen mit seinen über 180 Artikeln beliefern, sodass die Mitarbeiter dann gesunde Snacks zur Verfügung haben. „Das sind wir gerade dran, das auszubauen.“ Ein Wunsch von ihm wäre, auch in Supermärkten mit der Marke aufzutreten. Da gebe es aber noch zu viele Hürden und Schwierigkeiten. „Wir wollen dort präsent sein, aber nicht um jeden Preis“, sagt er. Mit einigen lokalen Firmen kooperiert Ünsal bereits, beispielsweise mit Mocambo aus Radevormwald oder auch Klavamo aus Wuppertal. Auch da

möchte er gerne noch mehr machen, vor allem in Remscheid, hat dafür Bäckereien angeschrieben, Unverpacktläden und mehr. Leider kam nur selten etwas zurück. „In Remscheid sind die Menschen schwieriger, nicht so offen“, ist er enttäuscht. „In Düsseldorf war es einfacher, lokale Kooperationen zu bekommen.“ Zusätzlich lastet der Druck auf ihm, sich gegen die großen etablierten Firmen und die Metall- und Werkzeugindustrie zu behaupten.

Mit Herzblut und Leidenschaft dabei

Angesehen wird er deshalb aber nicht. Denn er ist mit viel Freude und Herzblut bei seinem Unternehmen. „Ich komme mit anderen Dingen viel mehr Geld verdienen, aber ich finde, es muss auch immer Emotion mitspielen. Deshalb bin ich beim Verkauf von Granatapfelsaft und Co. genau richtig.“ Besonders freut er sich, über die vielen positiven Bewertungen, die die Kunden ihm hinterlassen – sogar als handgeschriebenen Brief. „Hier bekommt man so viel zurück, für das, was man leistet. Das hat man als Angestellter nicht.“

granar.de

► **Zur Person:** Cetin Ünsal ist 1979 in Remscheid-Lennegebornen, Erwuchs in Klausen auf und besuchte die Grundschule Eisenstein bevor er ans Leibniz-Gymnasium wechselte. An der Uni Wuppertal studierte er Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Marketing, bevor er ins Berlin einzugewandert. Nach einigen Jahren in Düsseldorf heiratete er mit seiner Frau, einer Ärztin, und seinen Kindern wieder in Remscheid.