

Eiswürfel in Tüten als Geschäftsidee

Baden-württembergisches Familienunternehmen stößt in Marktlücke - Firma will expandieren

VON CARSTEN DIERIG

Birkenfeld – In den USA sind sie üblich. In Spanien auch. Dort überall gibt es in Supermärkten und Tankstellen Eiswürfel und zerstoßenes Eis in Tüten. Jetzt hat sich das Geschäftsmodell auch in Deutschland etabliert. Eineinhalb Jahre nach seiner Gründung ist der nach eigenen Angaben führende Anbieter Crio Ice auf Expansionskurs.

Bis Ende 2006 soll sich die Produktionsmenge des baden-württembergischen Unternehmens mehr als verdoppeln, die Zahl der Vertriebspartner verdreifachen und die Nachfrage gar verzehnfachen. Darüber hinaus ist der Gang ins benachbarte Ausland geplant.

Am Anfang haben alle über die Idee gelacht. Eiswürfel könne jeder selbst machen, bekamen die Firmengründer Reinhard und Carsten Schweitzer von allen Seiten zu hören. Heute verstummen die Zweifler. Denn Vater und Sohn sind mit ihrem Produkt „Icefrocks“ hierzulande offenbar in eine Marktlücke gestoßen. Immerhin gehen an guten Wochenenden bis zu 15 Tonnen gefrorenes Wasser über die Ladentheke – in Zwei-

kilo-Beuteln zu je drei Euro. Die verkaufte Menge ist abhängig von der Witterung. „Das ist zur Zeit noch unser Problem“, sagt Carsten Schweitzer. Drei Viertel des Umsatzes – Crio Ice rechnet für das Jahr 2005 mit Einnahmen von rund zwei Mio. Euro – erwirtschaftet der Eisspezialist im Sommer. Langfristig soll sich das Verhältnis aber angleichen.

Crio Ice will dazu auf Supermärkte und Restaurants, auf Bars,

Discos und Eventgastronomie setzen. Die bislang gut 1000 Vertriebspartner in Deutschland sind ausschließlich Tankstellen und Getränkemärkte. Sein Unternehmen sei aber in Verhandlungen, sagt Schweitzer junior – zum Beispiel mit der Handelskette Rewe und dem Gastronomen Nordsee.

Die entsprechenden Kapazitäten für das geplante Mehrgeschäft werden aktuell aufgebaut: Für einen siebenstelligen Betrag verdop-

pelt sich bis Ende des Monats die automatisierte Produktion am Firmensitz in Birkenfeld im Schwarzwald von 30 auf 60 Tonnen Nutzzeis pro Tag. Am Jahresende sollen die Maschinen gar täglich 100 Tonnen der 25 bis 40 Gramm schweren Würfel herstellen.

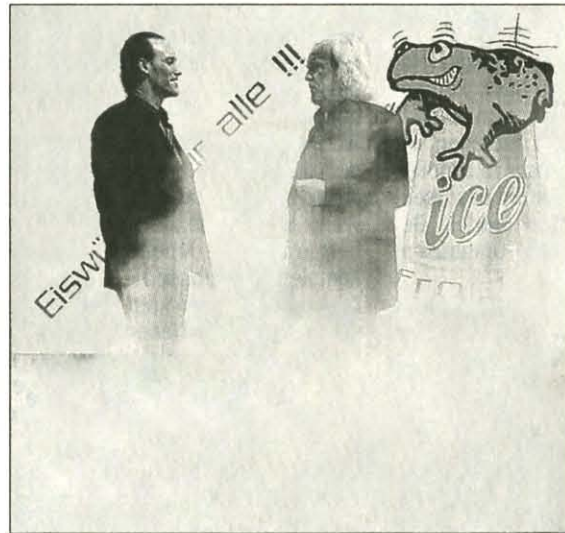
Der nächste Schritt sind dann zusätzliche Produktionsstätten an den bisherigen Lagerstandorten. Binnen drei Jahren soll der Umsatz so auf 15 Mio. Euro anwachsen. „Wir wollen kleine Versorgungsradien schaffen“, sagt Carsten Schweitzer. Derzeit touren 30 Icefrocks-Lastwagen von Birkenfeld aus durch Deutschland.

Das Wissen über Kälte und Logistik haben die Schweitzers aus der medizinischen Kältetechnik. Reinhard Schweitzer hatte das Unternehmen Crio Med binnen 20 Jahren zu einem der erfolgreichsten der Medizintechnik-Branche gemacht. Crio Med, ein Betrieb mit 85 Mitarbeitern und 15 Mio. Euro Jahresumsatz, baut Kältekammern und vertreibt Sauerstoffflaschen. Trotz des Erfolges verkaufte Schweitzer im Sommer 2004 an Konkurrent Linde. „Sicherung des Erreichten“ nennt er das. „Alle Ideen waren verwirklicht. Da kam

ich mir zuletzt eher als Verwalter denn als Unternehmer vor. Und das wollte ich nicht“, sagt der Senior.

Schon vor dem Verkauf hatten Vater und Sohn nach einer neuen Geschäftsidee gesucht. Der zündende Gedanke kam ihnen 2002 in Spanien. Dort hingen sie in engen Gassen hinter einem Lieferwagen fest, der Kneipen und Haushalte mit Eiswürfeln versorgt hat. Ihr Verkaufserlös diente den Schweitzers als Startkapital für Crio Ice. „Von den Banken hätten wir nichts bekommen“, sagt Reinhard Schweitzer. Denen sei die Idee zu abstrus gewesen. „Die wollten uns nicht mal anhören“, sagt der 59jährige. Mittlerweile sind bei Crio Ice 30 Mitarbeiter beschäftigt. Die brüten nun über neuen Geschäftsmodellen. Jüngstes Ergebnis sind Eiswürfel mit Bier- oder Weingeschmack.

Konkurrenz für Icefrocks gibt es, von einem englischen Angriff abgesehen, nur auf regionaler Ebene. Drei bis vier größere Anbieter könne der deutsche Markt aber tragen, meint Carsten Schweitzer. Welches Potential das Geschäft mit gefrorenem Wasser haben kann, das zeigen die USA, wo der Markt auf 2,5 Mrd. Dollar geschätzt wird.



Die Firmengründer Reinhard und Carsten Schweitzer machen mit Gefrorenem Geschäfte. Ihr Unternehmen im Schwarzwald beschäftigt inzwischen 30 Mitarbeiter

FOTO: MICHAEL HUDLER