

Eiskalte Geschäfte

Reinhold und Carsten Schweitzer verkaufen Eiswürfel – und verdienen prächtig daran. Im dritten Jahr seines Bestehens will „Crio Ice“ 2,5 Millionen Euro umsetzen

Für zwei Kilo Eis braucht man gut zwei Liter Wasser. Zwei Liter Wasser kosten rund 0,5 Cent. Zwei Kilo Eis kosten 2,99 Euro.

2,99 Euro für gut zwei Liter gefrorenes Wasser ist also ganz schön teuer – sollte man meinen. Doch den Deutschen ist das egal. Sie kaufen neuerdings Eiswürfel. Nicht nur kiloweise. Sondern tonnenweise.

Die Idee, den Deutschen Eiswürfel zu verkaufen, stammt von Reinhard Schweitzer, 60, und seinem Sohn Carsten, 33. Vor vier Jahren machten die beiden Urlaub auf Mallorca, „und da sind uns überall diese Truhen mit den Eiswürfeln aufgefallen“, erzählt Carsten Schweitzer. Bei einem eisfreien Glas Rotwein reifte der Gedanke, die Geschäftsidee nach

Deutschland zu importieren. Und als der Urlaub vorbei war, fingen die Schweitzers an Eis zu produzieren.

Den ersten Verkaufs-Test machten die beiden im Sommer 2003 beim Formel-1-Rennen in Hockenheim. Auf sämtlichen Campingplätzen rund um den Kurs bauten die Schwaben ihre provisorischen Verkaufsstände auf. „Anfangs haben uns die Leute noch ausgelacht“, berichtet Carsten Schweitzer, doch dann wurde es wärmer und wärmer – und am Ende des Wochenendes waren 15 Tonnen Eis an die durstigen Fans gebracht. Umsatz: rund 15.000 Euro. „Da war uns klar, dass das klappen kann“, sagt Carsten Schweitzer.

Der Aufbau eines Vertriebsnetzes war der nächste Schritt. Als Inhaber einer Firma für Medizintechnik hat-



Eis ist nicht gleich Eis. Die Schweitzers halten das Wasser während des Einfrierens in Bewegung. Nur so werden die Würfel schön klar

te Reinhold Schweitzer damit Erfahrung, in Hamburg, Köln München und Berlin eröffnete die „Crio Ice“ getaufte Firma eigene Niederlassungen. Als Vertriebspartner boten sich vor allem Tankstellen an, denn dort stieß „Crio Ice“ auf sein typisches Kundenklientel: Junge Leute, die sich kurz vor Partybeginn an der Tanke noch flott Eis für Caipirinhas und Whiskey-Cola besorgen. „Da ge-

hen manchmal zehn Beutel auf einmal weg“, erzählt ein Pächter.

Inzwischen hat sich die Idee, den Deutschen Eiswürfel zu verkaufen, zum Millionengeschäft entwickelt. In jeder neunten deutschen Tankstelle steht eine Schweitzer-Truhe, insgesamt gibt es 2500 Handelspartner, auch das Geschäft mit Caterern läuft bestens. Das Umsatzziel für dieses Jahr: 2,5 Millionen Euro. HRD