

Frosch im Glas

Auch mit Eiswürfeln lässt sich ein Geschäft machen: Die kalten Klötze der Familienfirma Crio Ice gehen weg wie warme Semmeln

Von Dagmar Deckstein

Am Anfang hielten die Leute es für eine ausgemachte Schnapsidee. Sie hörte sich ein bisschen so an wie der Jokus vom Kühlschranksverkäufer in Alaska. Da wollten diese beiden Männer doch tatsächlich massenhaft und flächendeckend gefrorenes Wasser in Deutschland verkaufen. Wir sind hier doch nicht die Wüste Gobi, und überhaupt: Eiswürfel kann sich doch jeder ruck, zuck und nach Bedarf im eigenen

- DYNASTIEN
- AUSSENSEITER
- NEWCOMER

Tiefkühlfach herstellen. Ha, von wegen! Aus Reinhard und Carsten Schweitzer purzeln die Sätze abwechselnd nur so heraus wie die Würfel aus den Eismaschinen auf amerikanischen Hotelfluren. Erstens dauere es stundenlang, bis das Eis gefroren sei, zweitens könne man es selbst gar nicht in den Mengen herstellen, die man etwa für eine Party mit gepflegten Drinks und all den zu kühlenden Flaschen benötigt – und drittens, wie schauen denn diese selbstgemachten Eiswürfel überhaupt aus? Milchig trübe, voller Luftbläschen und Kalkablagerungen. Das ist doch keine Eiskultur!

Eiskultur? Der missionarische Feldzug durch die Republik scheint für Vater und Sohn Schweitzer nach fast fünf Jahren gewinnträchtige Früchte zu tragen. Ihre glasklaren, kegelförmigen „Icefrocks“ verkaufen sich inzwischen, im



Drei Euro für zwei Kilo glasklare, luftblasenfreie Ware – das nennen die Hersteller „Eiskultur“.

fünften Jahr seit Gründung der Firma Crio Ice, fast schon wie warme Semmeln. Mittlerweile stehen die Kühltruhen mit dem „Icefrocks“-Frosch in oder vor bundesweit 6000 Depots – zu zwei Dritteln Tankstellen, der Rest Getränke- und Supermärkte. Diese Kühltruhen bekommen die Händler kostenlos vor die Tür gestellt und, je nach Größe, mit 80 oder 200 Eisbeuteln befüllt, wahlweise als Würfel oder gestoßenes Eis. Für den Zwei-Kilo-

Beutel zahlt der Kunde 2,99 Euro. Einen Euro davon behalte der Händler, so Reinhard Schweitzer, bis zu 15 000 Euro Umsatz im Jahr könne so ein Weiterverkäufer allein mit Eiswürfeln erzielen.

Die beiden Unternehmer rechnen in diesem Jahr mit knapp fünf Millionen Euro Erlös, dazu erstmals nach Firmen-gründung mit schwarzen Zahlen. Bisher

haben sie immerhin 13 Millionen Euro in Produktion und Logistik investiert, in zentrale Kühllhäuser in Hamburg, Berlin, München und Köln sowie in eine Flotte von 35 Lastwagen, um die Einzelhändler zu beliefern. Und natürlich in die zentrale Produktionsanlage in Birkenfeld bei Pforzheim, wo der Großteil der inzwischen 60 Mitarbeiter beschäftigt ist.

„Jetzt spinnt er aber“

Eine ganze Weile haben die Schweitzer mit einem Eismaschinenhersteller herumgetüftelt, bis die Eiswürfelproduktions- mit Zentralkälteanlage für die Massenherstellung stand. Wieso eine solche Produktionsanlage nicht im Eiswürfelfeld USA kaufen, wo täglich mehr Eis konsumiert wird als Brot? „Ach, die“, winkt Carsten Schweitzer ab, „die sind doch in der Technologie stehen geblieben.“ Das Ziel der Schweitzers, Deutschlands größter Produzent von Eiswürfeln zu werden, sei mit amerikanischer Technik jedenfalls nicht zu erreichen. Jetzt sorgt der „Frostatunnel“, ein Kälteschlauch, unter höchsten hygienischen Standards dafür, dass das Schwarzwaldwasser in den Kupferförmchen mit tiefkalten Temperaturen beblasen werden und sich glasklare Eiskegel bilden können. Anschließend wird heiße Luft darüber geleitet, damit sie sich herauslösen und aufs blaue Förderband fallen – 20 000 Tonnen pro Jahr.

Von ihrer langjährigen Hausbank, der Pforzheimer Sparkasse, hätten sie das Geld für diese Investitionen schon mal nicht bekommen. Obwohl der Filialleiter ein Schulkamerad von Reinhard Schweitzer ist, hatte er für die Eis-Idee

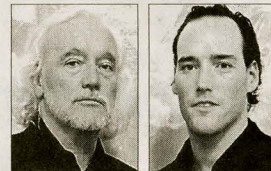
des Freundes damals nur den Kommentar „Jetzt spinnt er aber“ parat. Doch Reinhard Schweitzer, 62, und sein Sohn Carsten, 35, sind Männer, die aus der Kälte kommen: Vater Schweitzer hatte schon die Crio Medizintechnik aufgebaut, ein erfolgreiches Unternehmen, das Kältekammern für Rheumapatienten oder häusliche Sauerstoffanwendungstechnik für Menschen mit Atemwegserkrankungen herstellte und damit zwischen 15 und 20 Millionen Euro Umsatz erzielte. Auch Sohn Carsten war nach seinem BWL-Studium ins Unternehmen eingestiegen. Doch 2004 verkauften sie es an den Konkurrenten Linde – warum das? Einmal, um das Erreichte zu sichern, zum anderen auch aus Langeweile: „Ich kam mir zunehmend mehr als Verwalter denn als Unternehmer vor“, sagt Reinhard Schweitzer. Etwas Neues musste her.

Das Neue drängte sich Vater und Sohn Schweitzer ausgerechnet während eines Spanienurlaubs 2003 auf, als sie hinter dem Laster eines Eisproduzenten herfuhrten. Warum gibt es so etwas eigentlich nicht schon längst in Deutschland, fragten sich die beiden. Auf 50 bis 100 Millionen Euro schätzen die Schweitzers das Potential des deutschen Marktes, wo derzeit nur 20 Millionen Euro mit gefrorenem Wasser erzielt werden. Den Kuchen teilen sich allerdings vor allem regional vermarktende Hersteller, umso ambitionierter ist das Konzept der massenindustriellen Herstellung von Eiswürfeln la Schweitzer. Nichts Geringeres schwebt Vater und Sohn vor, als die Marke „Icefrocks“ zum Synonym für Eiswürfel schlechthin zu installieren, so wie „Tem-

po“ als Gattungsname für Papiertaschentücher in den Sprachgebrauch eingegangen ist. Wobei „Icefrocks“ für „ice frozen rocks“ steht, und weil es wie „... frogs“ (englisch: Frösche) klingt, thront der blaue Frosch auf dem Firmenlogo.

Keine Frage, dass ein heißer Sommer fürs Eiswürfel-Geschäft förderlich ist. Insofern entfaltete die Fußball-WM vor zwei Jahren in Deutschland zusätzliche Schubkraft auch fürs Geschäft der beiden Pforzheimer. Kioske und Caterer setzten an allen zwölf Stadien und den Fanmeilen „Icefrocks“ ein – ein Auftrag von insgesamt 250 Tonnen. Und seit die englische Nationalelf Schweizer-Eis zum Abkühlen der Spieler orderte, hat sich auch im Hochleistungssport ein neues Geschäftsfeld eröffnet. Sportmediziner haben nämlich herausgefunden, dass die Abkühlung des Körpers Ausdauer- und Leistungsvermögen steigert. Womit sich der Kreis zur Herkunft des Schweizer-Unternehmens aus der medizinischen Kältetechnik wieder schloss.

Profil



Reinhard (l.) und Carsten Schweitzer, Gründer

Name: Crio Ice GmbH & Co. KG
Sitz: Birkenfeld bei Pforzheim
Gegründet: 2003
Umsatz: fünf Millionen Euro
Beschäftigte: 60 Fotos: Hudler, oh