

FRIGOBLOCK Grosskopf GmbH, Essen

www.frigoblock.de

Kennzahlen	2005
Umsatz	23 Mio. Euro
Mitarbeiter	100
Beteiligung seit 21. Dezember 1998	
HANNOVER Finanz Gruppe	49,0 %

Eiskalt auf Erfolgskurs

Die Transportkälteanlagen der FRIGOBLOCK Grosskopf GmbH bieten 50 Prozent höhere Kälte-, Heiz- und Abtauleistungen als die Konkurrenz. Der Nischenmarktführer behauptet seinen Platz am europäischen Markt mit immer neuen technologischen Entwicklungen. Das Beteiligungskapital gibt dem Unternehmen die nötige Rückendeckung für die Erschließung neuer Märkte.

Morgens um fünf, wenn der normale europäische Verbraucher noch schläft, gehören die Straßen ihnen: Die Kühl-Brummis der Lebensmitteleinzelhändler und Discounter bringen frische Ware in die Filialen. Mag der Wettbewerb im Handel noch so heiß sein – wenn es um Kälte geht, sind sich viele einig. Sie kaufen ihre Transportkälteanlagen bei FRIGOBLOCK, dem führenden Hersteller von rein elektrisch betriebenen Transportkältemaschinen.

Besonders im Bereich der mittleren Distanzen, wie sie in Europa eher üblich sind, haben sich die elektrisch angetriebenen Kühlaggregate, die den Kern des Produktsortiments bilden, bewährt. Die Kälte-, Heiz- und Abtauleistungen liegen 50 Prozent höher als bei der amerikanischen meist dieselgetriebenen Konkurrenz. Auch für Lastwagen mit mehreren Kühlkammern, die verschiedene Lebensmittel bei unterschiedlichen Temperaturen frisch halten müssen und kleinere



Geschäftsführender Gesellschafter Peter Großkopf

Supermärkte bedienen, ist die elektrisch betriebene Kühlmaschine besser geeignet. Dieselgetriebene Anlagen sind bei der Anlieferung viel zu laut und deshalb eher für weite Distanzen, wie sie in Amerika üblich sind, geeignet.

Erfindungsreich und mit Lösungen, die sich nah an den europäischen Bedürfnissen orientieren und Rücksicht auf Umweltbelange und -gesetze nehmen, hat FRIGOBLOCK inzwischen im Bereich der middle-

ren Distanzen, die im Durchschnitt bei 200 Kilometern pro Fahrt liegen, einen Marktanteil von bis zu 50 Prozent. Für die amerikanischen Konkurrenten Carrier und Thermo King ist es nicht lukrativ, sich auf die europäischen Vorschriften und kleine Stückzahlen einzulassen, so dass FRIGOBLOCK mit einer Gesamtproduktion von 2.000 Kältemaschinen pro Jahr der drittgrößte Anbieter in Europa ist.



Hinter jeder Neuentwicklung steckt der geschäftsführende Gesellschafter und Gründer des Unternehmens Peter Großkopf. Ganz gleich, ob es der schockgefrorene Grünkohl, Brokkoli, Spinat oder ob es Fleisch, Salat oder Blumen sind, die Essener Kühltalisten haben für alles eine Lösung und sorgen für wohltemperierte Lastwagenkammern von gletscherkalt bis frühlingfrisch.

Schon als Zehnjähriger interessiert sich Peter Großkopf für Kältetechnik. Der elterliche Betrieb, 1955 als Tiefkühl-Distributionsunternehmen gegründet, bietet den besten Anschauungsunterricht. Vor- und Nachteile unterschiedlicher Transportkühlsysteme sind ihm bereits gut bekannt, als er noch das Maschinenbaustudium mit der Fachrichtung Kältetechnik und eine Universitätslaufbahn draufsetzt und 1978 abschließt. Peter Großkopf steigt anschließend in das elterliche Unternehmen ein. Er gründet 1979 die FRIGOBLOCK Grosskopf GmbH. Er schafft es, das

Unternehmen nicht nur beim Generatorantriebssystem, sondern auch beim dieselektrischen Antriebssystem sowie beim Kältespeichersystem zum Technologieführer zu entwickeln.

Die enge Zusammenarbeit mit der Forschung ermöglicht ihm die Anwendung immer neuer Technologien und den Einsatz neuer umweltschonender Kältemittel, die die Kälteleistungen um 100 Prozent steigern. Aktuell ist die Entwicklung einer vom LKW-Motor unabhängigen Dieselmältemaschine. Damit wagt sich FRIGOBLOCK in das Marktsegment der Konkurrenz. Im Vergleich zu den herkömmlichen dieselbetriebenen Aufliegerkältemaschinen bringt das neue Gerät 50 Prozent mehr Kälteleistung bei einem bis zu 500 Kilogramm verringerten Eigengewicht.

Zusätzlich zur Erweiterung des Produktprogramms steht die Expansion in Europa auf dem Plan. In Großbritannien, Österreich, den

Benelux-Ländern und der Schweiz ist FRIGOBLOCK bereits aktiv. Jetzt erobert das Unternehmen den skandinavischen Markt.

Gleich bei der Gründung ist Peter Großkopf klar, dass er einen Eigenkapitalgeber braucht. Nach fast 20 Jahren der Zusammenarbeit mit einem industriellen Investor entscheidet er sich 1998 für die HANNOVER Finanz Gruppe.

„Die HANNOVER Finanz war bereit, sich über einen Zeitraum von mindestens acht Jahren als Minderheitsgesellschafter zu engagieren. In meiner Branche brauchen die Neuentwicklungen viel Zeit. Dafür wächst das Unternehmen stetig und solide. In den über 25 Jahren haben wir immer schwarze Zahlen geschrieben. Außerdem schätze ich die professionelle Beratungskompetenz bei der Strategieentwicklung und der Nachfolgeplanung. Für das geplante Wachstum haben wir mit der HANNOVER Finanz den idealen Partner gefunden.“