

## Eismann macht Tempo

Direktvermarkter von Tiefkühlkost wächst um 8 Prozent

**Mettmann.** Der Tiefkühllieferdienst Eismann ist im vergangenen Jahr deutlich schneller gewachsen als der Branchendurchschnitt. Außerdem brachte die Übernahme von Mitbewerber Family Frost einen kräftigen Umsatz-Schub.

Es verfügt über Dependancen in Tschechien, Rumänien, Polen, Slowakei, Ungarn, Kroatien, Slowenien aber auch in Portugal und Spanien. „Damit,“ so Eismann-CEO Frank Hoefler, „stellt Family Frost die ideale territoriale Ergänzung zu Eismann dar.“

Der Tiefkühlkost Direktvermarkter Eismann mit Sitz in Mettmann bei Düsseldorf, konnte im vergangenen Jahr wieder auf eine positiven Umsatzentwicklung verweisen. Der Umsatz stieg um 8 Prozent auf 530 Mio. Euro. Damit lag war der Branchenweite nach Bofrost gut im Rennen. Für 2007 errechnete das Deutsche



**Expansionshunger:** Eismann-Vorstand Frank Hoefler setzt auch in den kommenden Jahren auf Wachstum.

Tiefkühlinstitut ein Wachstum von 4,5 Prozent. Allerdings erwirtschaftet Eismann nur einen Teil seines Umsatzes im Heimatland. 140 der insgesamt 220 Vertriebsstationen befinden sich im Ausland. Vertreten ist Eismann in Belgien, Frankreich, Spanien, Italien, den Niederlanden, Luxemburg, der Schweiz und Österreich. Dort werden eine Mio. Haushalte versorgt, eine weitere Mio. in Deutschland. Dabei sind vorwiegend selbstständige Vertriebspartner auf Franchise-Basis im In- und Ausland aktiv.

In diesem Jahr bekommt der Umsatz der Direktvermarkter allerdings noch mal einen kräftigen Schub. Seit 31. Dezember vergangenen Jahres gehört das Unternehmen Family Frost, gleichfalls ein Direktvermarkter, wieder zur Eismann-Familie. Die Neuerwerbung, die bis dato unter dem Dach von Nestlé platziert war, kam 2007 auf einen Erlös von 117 Mio. Euro und verfügt über 130 Depots und 2.000 Mitarbeiter. Allerdings ist das Unternehmen mit seinen 1.600 Fahrzeugen vorwiegend in osteuropäischen Län-

Um die Expansion zügig voran zu treiben will Eismann noch rund 500 Handelsvertreter für das Unternehmen gewinnen. „Für uns liegt die große Herausforderung der kommenden Jahre weniger in der Suche neuer Kunden, als im Ausbau unserer Vertriebsstruktur“, erläutert der Eismann-Chef die Stoßrichtung.

Zuvor hatte der kleinere Mitbewerber TTS Tiefkühl-Top-Service über 150 selbständige Vertriebspartner von Eismann abgeworben. Eine Schadensersatz-Klage gegen den Mitbewerber wurde allerdings vom Landgericht Osnabrück abschlägig beschieden. Der Tiefkühlkost-Vermarkter aus Mettmann hatte 20 Mio. Euro Entschädigung von TTS gefordert.

Auf alle Fälle stünden die Zeichen für Tiefkühlkost weiterhin auf Zuwachs. Das Deutsche Tiefkühlinstitut prognostiziert für das laufende Jahr in Deutschland ein Wachstum um 1,6 Prozent. Die Heimdienste, so Hoefler, hätten sich an dieser Entwicklung einen stabilen Anteil gesichert und könnten auch in den kommenden Jahren mit einer kontinuierlichen Entwicklung rechnen.

Der Gesamtumsatz der Tiefkühlheimdienste liegt in Deutschland bei gut 1 Mrd. Euro. Die Nummer eins der Branche mit einem Marktanteil von 70 Prozent ist Bofrost. Gerüchte, wonach sich Bofrost Eismann einverleiben wollte, hätten sich im vergangenen Jahr nicht bestätigt. *ff/lz 39-08*

**„Family Frost ist die ideale Ergänzung für uns“**