

**Hinweis:** Anonymisierte deichbot Kundenanalyse in Variante L (Gold Standard). Alle Angaben fiktiv und per Websuche gegengeprüft. Es besteht keine Verbindung zu real existierenden Unternehmen oder Personen. Simulierte Eingaben sind im Text als (simuliert) gekennzeichnet. Variante L = maximale Tiefe; weitere Varianten (S, M) auf Wunsch separat verfügbar.

**Anbieter:** Dachkraft Solar GmbH

Kundenanalyse als Gesprächsgrundlage für den Erstkontakt mit Frostlog Tiefkühllogistik GmbH, Uelzen

Erstellt am 29.05.2026 von deichbot

## Eckdaten & Kontakt

### Firmendaten

Feld	Wert
Vollständiger Name	Frostlog Tiefkühllogistik GmbH
Kurzname	Frostlog
Rechtsform	GmbH, HRB 2XXXX Lüneburg (anonymisiert)
Adresse	Industriestraße 9, 29525 Uelzen (anonymisiert)
Website	<a href="https://frostlog.de">frostlog.de</a> (anonymisiert)
Mitarbeiter	ca. 120 (simuliert, typischer Branchenwert)
Standorte	Hauptstandort Uelzen, kleines Umschlaglager Salzwedel (simuliert)
Branche	Tiefkühl- und Kühllogistik, Kontraktlogistik Lebensmittel
Gründung	1998 (simuliert)
Eigentümer	Inhabergeführt, 2. Generation seit 2016

**Kurz-Charakterisierung:** Mittelständischer Tiefkühl-Logistikdienstleister mit eigenem Kühlhaus (-25 °C, ca. 14.000 Palettenstellplätze, simuliert) und angeschlossener TK-Transportflotte. Hauptkunden: regionale Lebensmittelhersteller und der Lebensmittelhandel. Die Kälteanlagen laufen rund um die Uhr und sind der mit Abstand größte Stromverbraucher des Betriebs. Die Logistikhalle hat ein großes, weitgehend ungenutztes Flachdach (ca. 12.000 m², simuliert).

### Ansprechpartner

Name	Rolle	E-Mail	Status	Telefon
Carsten Tietjen	Geschäftsführer, Inhaber	<a href="mailto:c.tietjen@frostlog.de">c.tietjen@frostlog.de</a> (anonymisiert)	✓ persönlich_verifiziert (simuliert)	+49 581 97XX-0 (anonymisiert)
Markus Helm	Leiter Technik / Kältetechnik	<a href="mailto:m.helm@frostlog.de">m.helm@frostlog.de</a> (anonymisiert)	✓ persönlich_verifiziert (simuliert)	+49 581 97XX-30 (anonymisiert)
Nadine Surborg	Assistenz der Geschäftsführung	<a href="mailto:n.surborg@frostlog.de">n.surborg@frostlog.de</a> (anonymisiert)	✉ generisch (simuliert)	–

### Telefon

Typ	Nummer
Zentrale	+49 581 97XX-0 (anonymisiert)
Carsten Tietjen Durchwahl	+49 581 97XX-10 (anonymisiert)
Markus Helm Durchwahl	+49 581 97XX-30 (anonymisiert)

### Pressestelle / Sekundäre Gesprächsbrücken

Frostlog hat keine eigene Pressestelle. Nadine Surborg (Assistenz GF) ist die erste Anlaufstelle, wenn Carsten Tietjen nicht direkt erreichbar ist. Markus Helm (Kältetechnik) ist der technische Co-Entscheider für jede energiebezogene Investition und sollte früh eingebunden werden. Er kennt die exakten Verbrauchszahlen und ist der natürliche Verbündete für ein PV-Projekt, weil er für die Energiekosten verantwortlich gemacht wird.

## Mail #1

### Betreffzeilen-Vorschläge

1. Ihr Kühlhaus läuft tagsüber auf Volllast, Herr Tietjen ← beste Variante (im Frontmatter hinterlegt)
2. 12.000 m<sup>2</sup> Dach, die gerade nichts tun
3. Was Ihre Kälteanlage und Ihr Dach gemeinsam haben

## Konzept

- **Architektur-Typ:** Eigenverbrauchs-Anker — Anknüpfen an die simple physikalische Logik: TK-Lager verbraucht den meisten Strom tagsüber, genau dann produziert PV. Recherchebeweis ist die offensichtliche, aber ungenutzte Dachfläche. These: Bei kaum einem Betriebstyp passt Erzeugung und Verbrauch so gut zusammen wie bei einem Kühlhaus.
- **Entscheidungs-DNA:** Inhaber 2. Generation, hat seit 2016 in Lagererweiterung und Flotte investiert. Kostenbewusst, weil Energie der größte variable Kostenblock ist. Entscheidet schnell, wenn ROI klar ist.
- **Fähigkeits-DNA:** Ca. 14.000 Palettenstellplätze, -25 °C, 24/7-Kältebetrieb. Großes Flachdach. Hoher, gleichmäßiger Grundlastverbrauch tagsüber = idealer Eigenverbrauchskandidat.
- **Biografie-DNA:** Tietjen ist im regionalen Logistik-Netzwerk aktiv, Frostlog wirbt auf der Website mit "Verantwortung für die Region" (simuliert). Nachhaltigkeit ist Teil des Selbstbilds.
- **Exklusivitäts-DNA:** Der Lebensmittelhandel verlangt zunehmend CO<sub>2</sub>-Bilanzen von seinen Logistikpartnern (CSRD-Kaskade). Ein Logistiker, der grünen Eigenstrom nachweist, hat ein Vertriebsargument gegenüber seinen eigenen Kunden, nicht nur eine Kostenersparnis.

## Mail #1 Header

FROM: Stefan Reinhardt <s.reinhardt@dachkraft-solar.de>  
TO: Carsten Tietjen <c.tietjen@frostlog.de>  
SUBJECT: Ihr Kühlhaus läuft tagsüber auf Volllast, Herr Tietjen

## Mail #1 Text

Guten Tag Herr Tietjen,

ein Tiefkühlager ist energetisch ein Sonderfall. Die Kälteanlagen ziehen rund um die Uhr Strom, und die höchste Last fällt genau in die Tagesstunden, in denen eine Photovoltaikanlage am meisten produziert. Erzeugung und Verbrauch passen bei kaum einem Betriebstyp so gut zusammen wie bei Ihnen.

Gleichzeitig hat Ihre Logistikhalle ein großes Flachdach, das aktuell nichts tut außer Wetter abhalten. Bei einer Fläche in dieser Größenordnung sprechen wir über eine Anlage, die einen erheblichen Teil Ihres Tagesstrombedarfs direkt vom eigenen Dach deckt. Das senkt nicht den letzten Cent, sondern den größten variablen Kostenblock, den Sie haben.

Dachkraft Solar baut Photovoltaik ausschließlich auf Gewerbe- und Industriedächern, inklusive Statikprüfung, Lastmanagement und Auslegung auf maximalen Eigenverbrauch. Wir verkaufen keine Module von der Stange, wir rechnen die Anlage auf Ihr Lastprofil.

Wäre es einen 15-minütigen Blick wert, was Ihr Dach für Frostlog leisten könnte? Ich schicke Ihnen vorab gerne eine grobe Überschlagsrechnung.

Mit freundlichen Grüßen  
Stefan Reinhardt  
Dachkraft Solar GmbH  
Kassel

---

## Mail #2 (Tag 7)

### Konzept

- **Neuer DNA-Winkel:** Kunden-Anforderungs-Anker — die CO<sub>2</sub>-Bilanz, die der Lebensmittelhandel zunehmend von seinen Logistikpartnern verlangt. Neuer Nutzen: PV ist nicht nur Kostenersparnis, sondern ein Vertriebsargument gegenüber Frostlogs eigenen Auftraggebern. Referenz aus vergleichbarem TK-Betrieb. CTA-Variante: Überschlagsrechnung + Gesprächsangebot.

## Mail #2 Header

FROM: Stefan Reinhardt <s.reinhardt@dachkraft-solar.de>  
TO: Carsten Tietjen <c.tietjen@frostlog.de>  
SUBJECT: Re: Ihr Kühlhaus läuft tagsüber auf Volllast, Herr Tietjen

## Mail #2 Text

Guten Tag Herr Tietjen,

ich hatte Ihnen letzte Woche geschrieben und möchte einen Punkt ergänzen, der über die reine Kostenersparnis hinausgeht.

Der Lebensmittelhandel fragt von seinen Logistikpartnern immer öfter konkrete CO<sub>2</sub>-Zahlen ab. Wer grünen Eigenstrom vom eigenen Dach nachweisen kann, hat im Gespräch mit seinen Auftraggebern ein Argument, das andere Logistiker nicht haben. Aus einer Investition in die eigene Stromversorgung wird so auch ein Vertriebsargument für Ihre Ausschreibungen.

Wir haben einen Tiefkühl-Logistiker vergleichbarer Größe begleitet, der heute einen großen Teil seines Tagesstroms selbst erzeugt und die CO<sub>2</sub>-Bilanz aktiv in seinen Angeboten an den Handel einsetzt. Die Anlage hat sich schneller gerechnet als zu Projektbeginn angenommen.

Falls Sie die Eckzahlen aus diesem Beispiel interessieren oder wir kurz sprechen sollten: Ich bin diese und nächste Woche gut erreichbar.

Mit freundlichen Grüßen  
Stefan Reinhardt  
Dachkraft Solar GmbH  
Kassel

## Gesprächsleitfaden (Tag 7–14)

**Lead:** Frostlog, Uelzen

**Entscheiderkontakt:** Carsten Tietjen – +49 581 97XX-0 (anonymisiert)

**Wenn Lead erreicht wird:** Keine Mail #3 rausschicken.

### Gesprächseinstieg

OPENER + GRUND (DNA) + NUTZEN (These) + KONTROLLE (offene Frage)

#### OPENER

Herr Tietjen, mein Name ist Stefan Reinhardt von Dachkraft Solar aus Kassel.

#### GRUND

Ich beschäftige mich mit Photovoltaik auf Industriedächern und bin auf Frostlog gestoßen. Ein Tiefkühlager mit Ihrer Hallenfläche ist energetisch ein fast idealer Solar-Standort, weil Ihre Kälteanlagen tagsüber genau dann am meisten ziehen, wenn das Dach am meisten produzieren würde.

#### NUTZEN

Meine These ist, dass Sie einen erheblichen Teil Ihres größten Kostenblocks vom eigenen Dach decken könnten, ohne dass sich am Betrieb etwas ändert.

#### KONTROLLE

Wie sehr beschäftigt Sie das Thema Stromkosten aktuell?

### Einstiegs-Hooks

#### Hook 1 – Lastprofil:

Ihr Kühlhaus läuft 24/7. Wissen Sie ungefähr, wie hoch Ihr Anteil am Tagesstromverbrauch im Verhältnis zur Nacht ist? Genau das entscheidet, wie viel eine PV-Anlage bei Ihnen bringt.

#### Hook 2 – Dachfläche:

Sie haben mit der Logistikhalle eine große Dachfläche. Ist die statisch schon mal auf eine PV-Belegung geprüft worden, oder ist das Thema bisher nie konkret geworden?

#### Hook 3 – Kundenanforderungen:

Fragt Ihr Auftraggeber aus dem Handel schon CO<sub>2</sub>-Kennzahlen von Ihnen ab? Das wird gerade bei vielen Logistikern zum Thema, und Eigenstrom ist da ein konkreter Hebel.

### Anknüpfungs-Sätze

#### Nach "Stromkosten sind unser größtes Thema":

Das ist bei TK-Logistikern fast immer so, und genau deshalb ist Ihr Betriebstyp einer der wenigen, bei denen sich PV richtig schnell rechnet. Der Strom wird dort verbraucht, wo er erzeugt wird, ohne Umweg über das Netz.

#### Nach "wir haben darüber schon mal nachgedacht":

Dann lohnt sich der nächste Schritt. Die meisten unserer Kunden hatten den Gedanken auch, es scheiterte aber an einer belastbaren Zahl. Wäre eine konkrete Überschlagsrechnung auf Ihr Dach und Ihr Lastprofil ein guter Startpunkt?

#### Nach "das ist gerade nicht prioritär":

Verstehe ich. Darf ich fragen, was bei Ihnen aktuell vorgeht, bevor das Thema Energie drankommt? Manchmal hängt das eine am anderen, manchmal überhaupt nicht.

## Typische Einwände

### Einwand 1: "Wir mieten die Halle, das Dach gehört uns gar nicht."

Typ: EINWAND EIGENTUM → Pattern: Spiegel-Lob + Lösungsweg + Kontrollfrage

Guter und wichtiger Punkt, den klären viele zu spät.

Das ist häufiger der Fall und selten ein echtes Hindernis. Es gibt eingespielte Modelle mit dem Eigentümer, von der Dachpacht bis zur Beteiligung. Oft ist der Vermieter sogar froh, weil sein Gebäude dadurch aufgewertet wird. Wir haben mit solchen Konstellationen Erfahrung und können den Eigentümer früh einbinden.

Wie ist denn Ihr Verhältnis zum Eigentümer, eher partnerschaftlich oder rein vertraglich?

### Einwand 2: "Die Investition ist uns zu hoch."

Typ: EINWAND BUDGET → Pattern: Spiegel-Lob + Finanzierungs-/Eigenverbrauchsargument + Nutzen-Kontrollfrage

Das ist eine berechtigte Sorge, eine Dachanlage in dieser Größe ist keine kleine Zahl.

Deshalb ist die entscheidende Größe nicht der Kaufpreis, sondern die Stromkostensparnis pro Jahr. Bei einem Eigenverbrauch wie Ihrem refinanziert sich die Anlage aus genau den Kosten, die Sie ohnehin jeden Monat zahlen. Dazu kommen Finanzierungs- und Pachtmodelle, bei denen Sie nicht selbst investieren müssen.

Was würde es für Frostlog bedeuten, wenn ein großer Teil Ihrer Stromrechnung planbar und unabhängig vom Strompreis wäre?

### Einwand 3: "Wir haben keine Zeit, uns um ein Bauprojekt auf dem Dach zu kümmern."

Typ: EINWAND AUFWAND → Pattern: Spiegel-Lob + Entlastungsargument + Implikations-Kontrollfrage

Absolut nachvollziehbar, der Betrieb läuft, und ein Kühlhaus duldet keine Experimente.

Genau dafür gibt es uns als Generalverantwortlichen. Statik, Genehmigung, Lastmanagement, Montage ohne Eingriff in den Kältebetrieb, das läuft über uns, nicht über Ihr Team. Ihr einziger Aufwand ist die Entscheidung und ein Ansprechpartner auf Ihrer Seite.

Wer wäre bei Ihnen der richtige Ansprechpartner für die technische Seite, damit der Aufwand für Sie minimal bleibt?

## Typische Vorwände

### Vorwand 1: "Kein Interesse."

Typ: VORWAND ABWEHR → Pattern: Spiegel-Lob + Unterscheidungsfrage + offene Kontrollfrage

Danke für die klare Ansage.

Eine kurze Rückfrage erlauben Sie mir: Ist es kein Thema, weil Sie das Dach schon anders verplant haben, oder weil PV bei Ihnen bisher schlicht nie auf den Tisch kam?

Je nachdem lohnt sich ein Gespräch oder eben nicht.

### Vorwand 2: "Schicken Sie Infos per Mail."

Typ: VORWAND AUFSCHUB → Pattern: Spiegel-Lob + Qualifizierungsfrage + Gesprächsangebot

Mache ich gerne, und ich schicke Ihnen etwas, das wirklich auf Frostlog passt statt eines Standard-Prospekts.

Damit die Überslagsrechnung stimmt, bräuchte ich zwei Anhaltspunkte: Wie groß ist die Hallendachfläche ungefähr, und wissen Sie Ihren jährlichen Stromverbrauch grob?

Mit diesen zwei Zahlen wird aus der Mail eine echte Rechnung, und oft merkt man dabei, dass ein kurzes Telefonat schneller ist.

### Vorwand 3: "Wir warten erst mal ab, wie sich die Strompreise entwickeln."

Typ: VORWAND TIMING → Pattern: Spiegel-Lob + Reframing + Kontrollfrage

Das ist ein verständlicher Reflex, niemand will zum falschen Zeitpunkt investieren.

Der Punkt ist nur: Eigenstrom vom Dach macht Sie genau von dieser Unsicherheit unabhängig. Egal ob der Strompreis steigt oder fällt, der Strom, den Sie selbst erzeugen, kostet Sie immer dasselbe. Abwarten heißt also, weiter den vollen Marktpreis zu zahlen, während die Anlage genau das absichern würde.

Wäre Planbarkeit beim Strompreis für Sie eher ein Vorteil oder spielt das in Ihrer Kalkulation keine große Rolle?

## No-Go-Themen

- Subventions- und Förderversprechen: Keine konkreten Förderzusagen machen. Förderlandschaft ändert sich, falsche Versprechen zerstören Vertrauen. Nur allgemein erwähnen, dass Förderung geprüft wird.
- Amortisationsgarantien: Nie eine feste Amortisationszeit garantieren. Immer als Beispielrechnung kennzeichnen, abhängig von Verbrauch und Strompreis.
- Eigentümer-/Vermieterkonflikte: Nicht spekulieren oder Partei ergreifen, falls das Mietverhältnis angespannt ist. Neutral als lösbare Konstellation behandeln.

## Mail #3 (Tag 14)

Nur versenden, wenn bisher kein persönlicher Kontakt mit dem Lead hergestellt werden konnte.

### Mail #3 Header

```
FROM: Stefan Reinhardt <s.reinhardt@dachkraft-solar.de>  
TO: Carsten Tietjen <c.tietjen@frostlog.de>  
SUBJECT: Re: Re: Ihr Kühlhaus läuft tagsüber auf Volllast, Herr Tietjen
```

### Mail #3 Text

Guten Tag Herr Tietjen,

ich lege das Thema vorerst zur Seite. Sollte Photovoltaik auf dem Hallendach bei Frostlog irgendwann konkret werden, finden Sie mich jederzeit. Die Überschlagsrechnung halte ich bereit.

Mit freundlichen Grüßen  
Stefan Reinhardt  
Dachkraft Solar GmbH  
Kassel

## Unternehmens-DNA

### Strategische Entscheidungen

Entscheidung	Relevanz für Anbieter	Quelle
2016: Übernahme 2. Generation, seitdem Lagererweiterung	Investitionsbereiter Inhaber mit Wachstumsantrieb. Dach der neuen Halle ist PV-tauglich.	<a href="https://www.frostlog.de/unternehmen">frostlog.de/unternehmen</a> (anonymisiert, simuliert)
Eigener TK-Fuhrpark + Kühlhaus 24/7	Hoher, gleichmäßiger Tagesstromverbrauch = idealer Eigenverbrauch. Kernargument.	<a href="https://www.frostlog.de/leistungen">frostlog.de/leistungen</a> (anonymisiert, simuliert)
Positionierung als regionaler Lebensmittel-Logistikpartner	CO2-Bilanz wird vom Handel zunehmend abgefragt. PV als Vertriebsargument.	<a href="https://www.frostlog.de">frostlog.de</a> (anonymisiert, simuliert)
Ca. 12.000 m <sup>2</sup> Hallendach, ungenutzt	Direkte, sichtbare Potenzialfläche. Belegbarer Recherche-Anker für die Mail.	Satelliten-/Kartenansicht (simuliert)

### Ego-Anker / Biografische Hooks

Anker	Gesprächswert	Quelle
"Verantwortung für die Region" als Website-Claim	Nachhaltigkeit ist Teil des Selbstbilds. PV zahlt auf dieses Bild ein, nicht nur auf die Kosten.	<a href="https://www.frostlog.de">frostlog.de</a> (anonymisiert, simuliert)
Tietjen aktiv im regionalen Logistik-/Wirtschaftsnetzwerk	Sichtbarkeit und Vorbildfunktion. Ein sichtbares PV-Projekt hat Außenwirkung.	regionales Wirtschaftsnetzwerk (simuliert)
2. Generation, Betrieb seit Übernahme gewachsen	Unternehmerischer Stolz auf eigene Entwicklung. Als Feststellung einsetzen.	<a href="https://www.frostlog.de/unternehmen">frostlog.de/unternehmen</a> (anonymisiert, simuliert)

### Pressepräsenz-Beobachtung

Geringe überregionale Pressepräsenz, lokale Sichtbarkeit über regionale Wirtschaftsmeldungen (simuliert). Kein aktives LinkedIn-Profil von Carsten Tietjen auffindbar (simuliert). Markus Helm (Technik) auf einer Fachtagung zu Kältetechnik-Effizienz als Teilnehmer gelistet (simuliert), was das technische Interesse an Energiethemen bestätigt.

## Timing-Signale

Signal	Bewertung	Quelle
Anhaltend hohes Industrie-Strompreisniveau	Hoch. Direkter Treiber für Eigenstrom-Interesse. Größter variabler Kostenblock.	Marktdaten (real, allgemein)
CSRD-Berichtspflicht-Kaskade auf Lieferanten des Handels	Hoch. Handel fragt CO2-Kennzahlen von Logistikpartnern ab. Konkreter Außendruck.	EU-CSRD (real, öffentlich)
Hallendach ungenutzt, statisch potenziell tragfähig	Mittel-hoch. Sichtbare, sofort adressierbare Potenzialfläche.	Kartenansicht (simuliert)
Lagererweiterung seit Übernahme 2016	Mittel. Investitionszyklus aktiv, Offenheit für Infrastrukturprojekte.	frostlog.de (simuliert)

## Pain-Point-Analyse

### Primärer Pain

#### Hohe, schwer planbare Stromkosten als größter variabler Kostenblock

Ein Tiefkühlager bei -25 °C mit 24/7-Kältebetrieb hat einen außergewöhnlich hohen und konstanten Stromverbrauch (simuliert: ca. 3,5 GWh/Jahr, typischer Branchenwert für ein Kühlhaus dieser Größe). Strom ist damit der mit Abstand größte beeinflussbare Kostenblock. Bei volatilen Industrie-Strompreisen bedeutet das fehlende Planbarkeit und direkten Margendruck, der nicht ohne Weiteres an die Auftraggeber weitergegeben werden kann.

Recherche-Beweis: Geschäftsmodell (TK-Lager + Fuhrpark) und Hallengröße belegen den hohen Verbrauch strukturell. Konkrete Verbrauchszahlen nicht öffentlich, daher als typischer Branchenwert gekennzeichnet.

### Sekundäre Pains

#### Wachsender CO2-Nachweisdruck durch den Lebensmittelhandel

Große Handelsketten geben ihre CSRD-Berichtspflichten an Lieferanten und Logistikpartner weiter. Frostlog wird perspektivisch CO2-Kennzahlen liefern müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Eigenstrom vom Dach ist dafür ein direkt einsetzbarer Hebel (simuliert, strukturell belegt durch Geschäftsmodell).

#### Ungenutztes Anlagevermögen Dachfläche

Ca. 12.000 m<sup>2</sup> Dach erzeugen aktuell keinen Wert. Für einen kostenbewussten Inhaber ist eine brachliegende, nutzbare Fläche ein latenter Reiz (simuliert).

### Annahmen

*(Nicht durch Recherche belegt, strukturell wahrscheinlich)*

- Die Kälteanlagen haben eine gewisse Flexibilität in der Lastverschiebung (Vorkühlen), was den Eigenverbrauchsanteil von PV weiter erhöhen würde.
- Das Hallendach ist statisch für eine PV-Belegung geeignet oder mit überschaubarem Aufwand ertüchtigbar (Standard bei modernen Logistikhallen).

### Ausgeschlossen

Pain	Begründung
Netzausfall-/Versorgungssicherheit als primärer Pain	Ohne Speicher löst PV keine Versorgungssicherheit. Nicht als Hauptargument verwenden, nur als möglicher Zusatzbaustein.
Imageproblem / Reputationsdruck	Frostlog hat kein erkennbares Reputationsproblem. CO2 ist Vertriebsargument, kein Schadensbegrenzungsthema. Entsprechend positiv framen.

## Wertversprechen für diesen Lead

- Größten Kostenblock direkt senken:** Ein erheblicher Teil des Tagesstrombedarfs der Kälteanlagen kommt vom eigenen Dach, ohne Eingriff in den laufenden Betrieb.
- Strompreis-Unabhängigkeit:** Selbst erzeugter Strom kostet immer dasselbe. Frostlog wird unabhängiger von der Strompreisvolatilität, die seine Marge bedroht.
- CO2-Bilanz als Vertriebsargument:** Nachweisbarer grüner Eigenstrom wird zum Wettbewerbsvorteil in Ausschreibungen des Lebensmittelhandels.
- Schlüsselfertig ohne internen Aufwand:** Statik, Genehmigung, Lastmanagement, Montage ohne Unterbrechung des Kältebetriebs, alles aus einer Hand.
- Ungenutzte Dachfläche wird zum Asset:** 12.000 m<sup>2</sup> Wetterschutz werden zur ertragsbringenden Anlage, optional über Pacht-/Finanzierungsmodelle ohne Eigeninvestition.

## Aktuelle Neuigkeiten vom Lead

Ereignis	Datum	Anknüpfungswert	Quelle
Lagererweiterung / neue Hallenkapazität	seit 2016 laufend	Mittel-hoch – neue Halle = neues, PV-taugliches Dach, frischer Investitionskontext	frostlog.de (simuliert)
Allgemeiner CO2-Nachweisdruck im Lebensmittelhandel	laufend 2025/2026	Hoch – branchenweiter Trend, der Frostlog direkt betrifft, idealer Gesprächsaufhänger	EU-CSR (real)

## Filter-Audit

### Bewertung

GEEIGNET (Demo)

Kriterium	Ergebnis	Beleg
Hoher, tagaktiver Stromverbrauch	PRO	24/7-Kältebetrieb, größter Kostenblock (simuliert, strukturell belegt)
Große ungenutzte Dachfläche	PRO	ca. 12.000 m <sup>2</sup> Hallendach (simuliert)
Inhabergeführt / klarer Entscheider	PRO	GF = Inhaber, technischer Co-Entscheider Markus Helm identifiziert
Konkreter Außendruck (CO2)	PRO	CSR-Kaskade vom Handel (real)
Strompreis als Margenrisiko	PRO	Branchenstruktur TK-Logistik
Eigenverbrauchsquote ideal	PRO	Tageslastprofil deckt sich mit PV-Erzeugung
Eigentumsverhältnis Halle unklar	CONTRA	Miete vs. Eigentum muss im Gespräch geklärt werden (simuliert)
Statik-Eignung des Dachs nicht verifiziert	CONTRA	Nur Annahme, Prüfung im Projekt nötig

## Recherche-Basis

Quelle	Ausgewertet	Link
Unternehmenswebsite frostlog.de	Startseite, Unternehmen, Leistungen	<a href="https://frostlog.de">frostlog.de</a> (anonymisiert, simuliert)
Karten-/Satellitenansicht	Dachfläche, Hallengröße	Kartenansicht (simuliert)
Branchendaten TK-Logistik	Verbrauchsschätzung, Lastprofil	Branchenkennwerte (typischer Branchenwert)
EU-CSR / Berichtspflichten	CO2-Anforderungskaskade Handel	CSR (real, öffentlich)
Datenbank-Suche	E-Mail Carsten Tietjen <a href="mailto:c.tietjen@frostlog.de">c.tietjen@frostlog.de</a>	E-Mail-Datenbank (simuliert)
E-Mail-Check	<a href="mailto:c.tietjen@frostlog.de">c.tietjen@frostlog.de</a>	Verifikations-Check Score >85 (simuliert)

## Offene Recherche-Punkte

- Eigentumsverhältnis der Logistikhalle (Miete/Eigentum) nicht öffentlich klärbar – entscheidend für das Investitionsmodell.
- Exakter Jahresstromverbrauch nicht veröffentlicht – Schätzung auf Basis Branchenkennwerte für Kühlhäuser dieser Größe.
- Statische Tragreserve des Dachs nicht verifizierbar – Standardprüfung im Projektstart.

Credits verbraucht: ~103 (Demo-Recherche, Variante L)

Erstellt von [deichbot](#).