

DAS ERSTE FRIMO PATENT

„Form zur Herstellung von Schaumformteilen“, P 22 05 306.7. Die von Siegfried Fritsche am 31. Januar 1972 zum Patent angemeldete Konstruktion erlaubte es, eine nach dem Aushärten des PUR-Schaums unter Druck stehende Form wesentlich kontrollierter zu öffnen. Damit wurden die sonst häufig auftretenden Risse im Formteil vermieden und die Gefahr von Unfällen deutlich vermindert – ein erster Schritt in einer langen Reihe von Innovationen bei FRIMO.

THE FIRST FRIMO PATENT

“Mold for manufacturing molded foam components,” patent number P 22 05 306.7. This design, for which Siegfried Fritsche applied for a patent on January 31, 1972, allowed molds that were under a great deal of pressure to be opened in a much more controlled way after the PU foam had hardened. This prevented the otherwise frequent cracks in the molded component and significantly reduced the risk of accidents – the first in a long series of innovations at FRIMO.

NEUSTART VON NULL

„Wir hatten alle Hände voll zu tun. Und dann plötzlich die Nachricht, dass unser praktisch einziger Kunde, das Kunststoffbüro Osnabrück, alle Aufträge stornieren würde. Innerhalb einer Stunde waren wir arbeitslos. Wir konnten nichts weiter tun, als die leere Halle auszufegen.“ Für Heinrich Koch, seit 1971 bei FRIMO und ab Mitte der 1970er-Jahre Gesellschafter, ist die Erinnerung an den wohl schwärzesten Tag in der Geschichte von FRIMO noch immer lebendig.

Ursache hierfür war eine Kräfteverschiebung innerhalb der Kunststoffbranche: Das Kunststoffbüro Osnabrück (KBO) gehörte zur Elastogran-Gruppe. Diese, 1962 gegründet, bestand aus beinahe 50 Unternehmen, die in elf Ländern aktiv waren. Als sich der Inhaber Dr. Gottfried Reuter Ende 1971 zum Verkauf an die BASF AG aus Ludwigshafen entschloss, ging das KBO mit seinen 214 Mitarbeitern im Geschäftsbereich „Elastogran Polyurethan-Maschinen“ auf. Der Chemie-Konzern BASF wollte über Elastogran neben der Rohstoffproduktion nun auch



STARTING OVER FROM SCRATCH

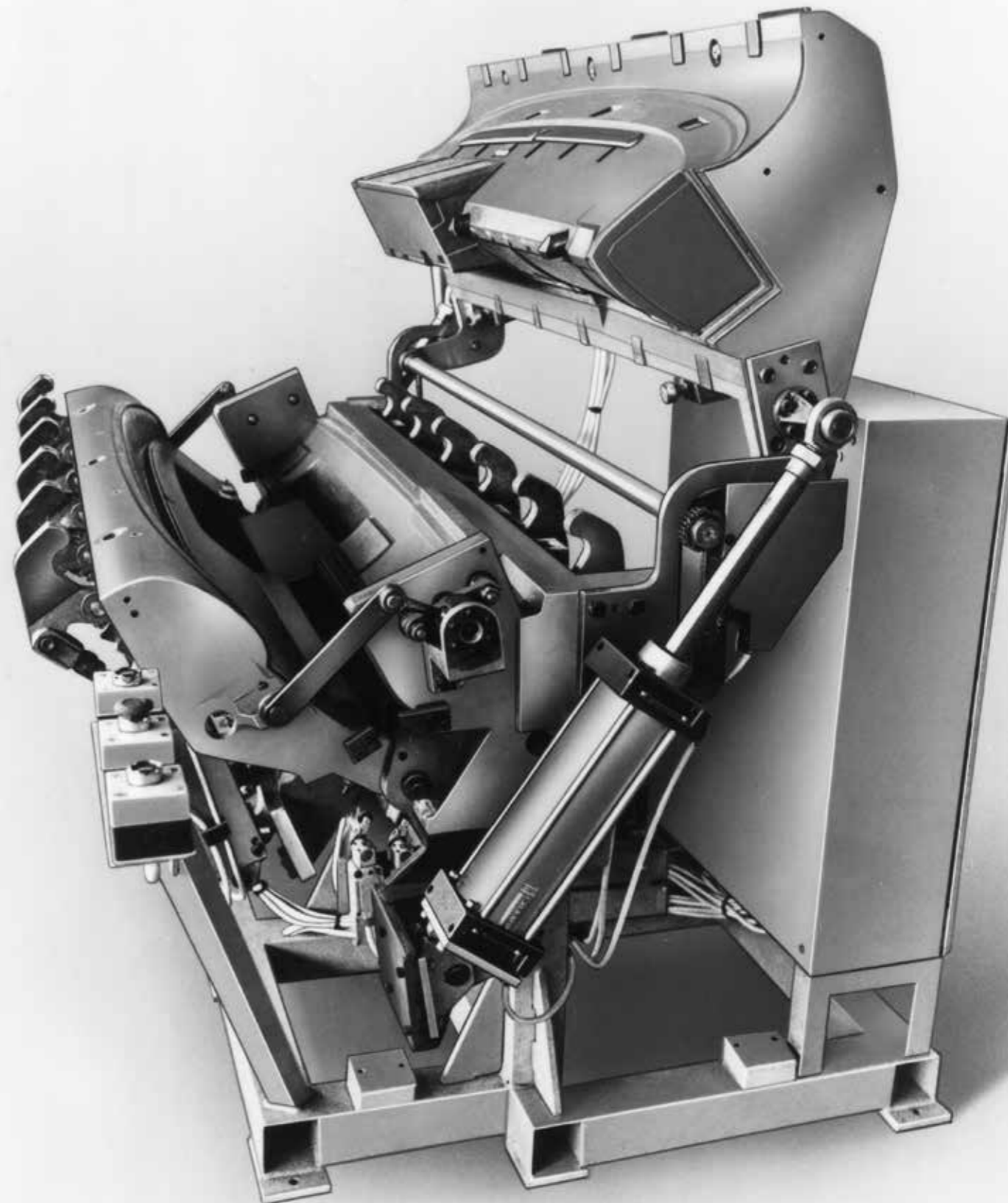
“We were all up to our ears in work. And then suddenly, we got the message that the Osnabrück Plastics Office – which was essentially our only client – was canceling all its orders. Within an hour, we were all out of work. The only thing we could do was sweep the empty shop floor.” Heinrich Koch – who started at Fritsche & Möllmann in 1971 and was made partner in the mid-1970s – remembers the darkest hour in FRIMO’s history as though it were just yesterday.

The fact that FRIMO was teetering on the brink of ruin was due to a shift in power within the plastics industry. The Osnabrück Plastics Office (KBO) was part of the Elastogran Group. This corporation, which was founded in 1962, consisted of nearly 50 companies operating in eleven countries. When Elastogran’s owner, Dr. Gottfried Reuter, decided to sell the company to Ludwigshafen-based BASF AG at the end of 1971, KBO and its 214 employees became “Elastogran-Polyurethan-Maschinen.” Chemical company BASF wanted to use Elastogran to control



Links: Auch zur Produktion von Bierfässern und Schuhsohlen aus Kunststoff stellte FRIMO Werkzeuge her
Rechts: Werkzeug zur Fertigung einer Instrumententafel für den VW Scirocco, 1978

Left: FRIMO also produced tools for manufacturing plastic beer kegs and soles for shoes
Right: Tool for manufacturing an instrument panel for the VW Scirocco, 1978





GEWINNUNG VON SPITZENKRÄFTEN

Die Gründer Fritsche (r.) und Möllmann (M.) hatten gute Kontakte zu den besten Fachleuten in der Region. So konnte bereits 1971 Heinrich Koch, der vom Modellbauer Schäfer kam, als technischer Experte gewonnen werden. 1974 wechselte der Kaufmann Gerhard Strunk (l.) zu FRIMO und brachte gute Kontakte zur Automobilbranche mit. Sowohl Koch als auch Strunk wurden später Gesellschafter von FRIMO.

–

ACQUIRING TOP TALENT

Company founders Fritsche (R) and Möllmann (center) had an excellent network of contacts; they were connected with some of the top industry specialists in the region, and even managed to lure some of them to FRIMO. For instance, in 1971, Heinrich Koch left prototyping company Schäfer to join FRIMO as a technical expert. In 1974, sales agent Gerhard Strunk (L) transferred to FRIMO, bringing along a strong network of contacts in the automotive industry. Both Koch and Strunk later became partners in the company.

den kunststoffverarbeitenden Sektor kontrollieren. Folgerichtig sollten alle Werkzeuge und Anlagen zukünftig unter dem eigenen Dach hergestellt werden.

Dies waren schlechte Nachrichten für FRIMO, doch den Modellbauern aus Lotte kamen die hervorragenden Branchenkontakte von Günter Möllmann zugute. Ihm gelang es, das Überleben von FRIMO zunächst durch kleinere Aufträge von befreundeten Unternehmen aus der Region zu sichern.

Nach und nach gewann FRIMO zahlreiche neue Kunden und war nach einem Jahr bereits wieder so gut aufgestellt, dass sich das Unternehmen zum Aufbau einer Werkzeugbauabteilung entschloss. Der Grundstein für den Einstieg in den Werkzeugbau wurde durch die Anschaffung einer ersten Messmaschine und einer Fräsmaschine gelegt – dringend notwendige Investitionen, um die hohen Anforderungen der Kunden zu erfüllen.

Die ausgezeichnete Qualität und die Ausweitung des Portfolios zeigten Wirkung: 1974 gelang es FRIMO aus eigener Kraft, die Ford-Werke in Köln als

the plastics processing sector in addition to raw materials production, and consequently, it decided to produce all of its own tools and systems itself.

This was bad news for FRIMO, but Günter Möllmann's contacts in the industry were what eventually saved the model builders in their time of need. He managed to secure FRIMO's survival through small orders from local companies that happened to be run by friends of his."

Over time, FRIMO slowly began to acquire a healthy portfolio of new customers. After a year, the company was on such solid footing that the decision was made to add a toolmaking department. The company's entry into the toolmaking field was made possible by its acquisition of its first measuring machine and milling machine – these investments were absolutely vital for meeting the high demands presented by the industry.

The outstanding quality of the company's products and the expansion of its portfolio had an impact: In 1974, FRIMO managed to independently acquire the



Horst Hartwig und Gernot Waschischek (v.l.n.r.) bei der Modellformung von Armlehnen

–
Horst Hartwig and Gernot Waschischek (L to R) shaping models for armrests

Kunden zu gewinnen. Zunächst entstanden Modelle und Werkzeuge für Armlehnen, im Rahmen eines Folgeauftrags später auch für Armaturenbretter. Ein entsprechender Auftrag für den Ford Escort mit dem Code-Namen „Brenda“ verhalf FRIMO endgültig zum Durchbruch.

Damit war der Neustart gelungen. Trotz der Öl- und Automobilkrise 1973 behauptete sich FRIMO sehr gut, so dass die Mitarbeiterzahl sogar stieg: bis 1982 auf über 100 Beschäftigte. In den bunten und experimentierfreudigen 1970er-Jahren nutzten viele Designer das vielseitig einsetzbare Material PUR, insbesondere für die Gestaltung des Fahrzeuginnenraums. Die Modellvielfalt wuchs – FRIMO profitierte davon.

Ford plant in Cologne as a customer. FRIMO first developed models and tools for armrests, then for instrument panels. The instrument panel for the Ford Escort – code named "Brenda" – helped FRIMO finally get its big break.

In the end, FRIMO's relaunch was a success. Despite the automotive and oil crises of 1973, FRIMO did so well that its hiring figures actually increased during that period: by 1982, the company employed over 100 people. In the colorful, experimental 1970s, many designers opted to use versatile PU, particularly for vehicle design and interiors. The range of models grew, and FRIMO reaped the rewards.



Modellbauabteilung mit Leuchttischen

–
Prototyping division with light tables

2012

2002

1992

1982

1972

1962



VERHÄNGNISVOLLE GESCHÄFTSREISE

Gerhard Strunk, Mitarbeiter bei Fritsche und Möllmann, wurden die Geschäftskontakte mit der DDR zum Verhängnis. Wegen des Verdachts auf Spionage und Sabotage wurde er 1977 in Ostberlin festgenommen und für zwei Jahre in Bautzen inhaftiert - obwohl er unschuldig war. „Fritsche und Möllmann haben während der gesamten Zeit mein Gehalt weiterbezahlt. Das rechne ich den beiden hoch an“, so Strunk.

AN ILL-FATED BUSINESS TRIP

Fritsche & Möllmann's business ties to the GDR were the undoing of Gerhard Strunk, one of the company's employees. He was arrested in East Berlin in 1977 on charges of espionage and sabotage and imprisoned for two years in Bautzen, despite the fact that he was innocent. "Fritsche & Möllmann continued to pay my salary the entire time. I give them a lot of credit for that," says Strunk.

ALLE HÄNDE VOLL ZU TUN

Langsam wurden auch die anderen „Großen“ der Automobilindustrie auf FRIMO aufmerksam: BMW und Daimler gehörten bald zu den Kunden; 1975 stieß VW dazu. Als 1978 auch Audi als Kunde gewonnen wurde, kam FRIMO zeitweise auf eine Auslastung von 150 Prozent. Zusätzlich arbeitete FRIMO für internationale Kunden aus der Sowjetunion und aus Schweden. Die Hallen am Hansaring stießen nun endgültig an ihre Kapazitätsgrenze.

Ausschlaggebend für die hervorragende Nachfrage war die steigende Fahrzeugvielfalt nach dem Ölpreisschock 1973. Die Modelle differenzierten sich immer stärker aus, die Formen der eingesetzten Kunststoffteile wurden komplexer. Dies erforderte neue Verarbeitungstechnologien und ein Mehr an Präzision. Die Lotteraner hatten hier durch die Verbindung von Werkzeug- und Modellbau unter einem Dach einen klaren Vorsprung.

Seit Ende der 1970er-Jahre unterhielt FRIMO auch wirtschaftliche Beziehungen zur DDR – allerdings



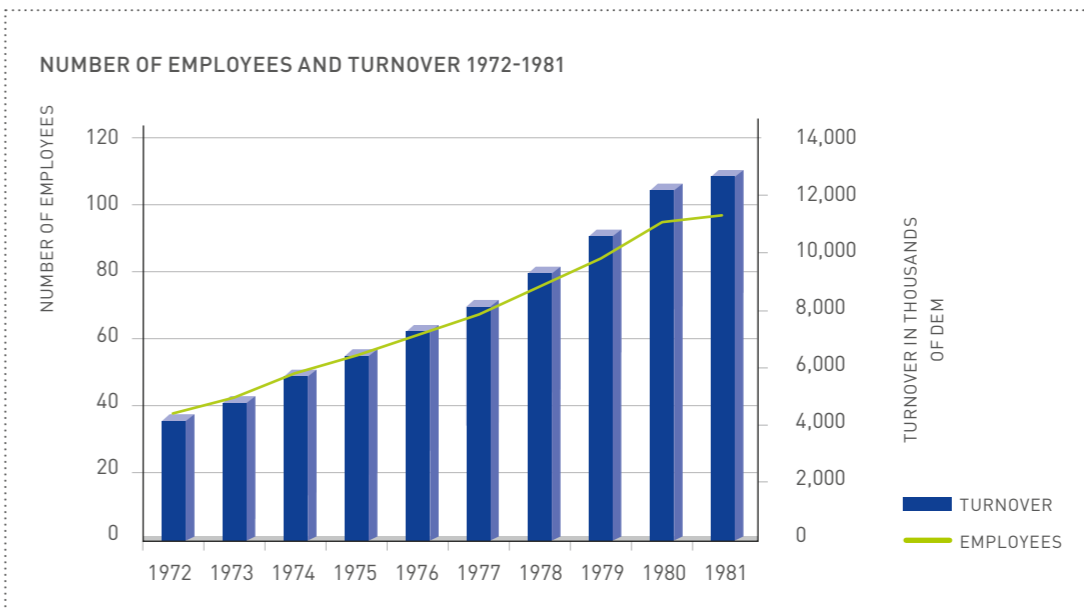
Links: Mitarbeiterinnen in den 1970er-Jahren
 Rechts: Einsatz von PUR in Polstermöbeln
 -
 Left: Female employees in the 1970s
 Right: PU used in upholstered furniture

ORDER BOOKS FULL TO BURSTING

The other big names in the automotive industry slowly started to take notice of FRIMO: BMW and Daimler soon joined the company's portfolio of clients, and VW joined their ranks in 1975. By the time Audi became FRIMO's client in 1978, the company was occasionally operating at 150 percent capacity. At that time, FRIMO was also working for international customers in the Soviet Union and Sweden, and its premises near the Hansaring were rapidly reaching the limits of their capacity.

The decisive factor behind this impressive demand was the growing inventory of cars after the spike in oil prices in 1973. Models became more and more diverse, and the shapes of the plastics implemented grew increasingly complex, which required new processing technologies and greater precision. And with its combined expertise in toolmaking and model building, this was an area where FRIMO had a clear advantage.

From the late 1970s onward, FRIMO also had economic ties to the GDR – but not to the East German



nicht mit der ostdeutschen Automobilbranche, die der Entwicklung im Westen um Jahre hinterherhinkte. In der DDR gab es jedoch großes Interesse an Werkzeugen für die PUR-Verarbeitung im Bereich der Möbelindustrie. Auch in andere Fertigungsbereiche unternahm FRIMO seit Mitte der 1970er-Jahre Ausflüge. So wurden in Lotte beispielsweise spezialisierte Werkzeuge zur Herstellung von Fahrradsätteln, Bierfässern oder Schuhsohlen konstruiert.

Trotz der hier geleisteten Aufbauhilfe blieb das Engagement abseits der klassischen Hochtechnologiebranchen jedoch weitgehend eine Episode. Der Umsatz mit Werkzeugen für die Möbelindustrie erreichte, bezogen auf den Gesamtumsatz, nie mehr als etwa zwei Prozent. Aufträge aus der Automobilbranche erwiesen sich für FRIMO als weitaus lukrativer.

automotive industry, which lagged far behind the West. The East German furniture industry, however, demonstrated strong interest in tools for PU processing, and FRIMO also cooperated with other manufacturing sectors starting in the mid-1970s. In Lotte, for example, the company produced specialized tools for manufacturing bicycle seats, beer kegs, and the soles of shoes.

However, despite the assistance that FRIMO provided to the GDR during these years, all business outside of the traditional high-tech sectors remained a side project for the company. The turnover generated by tools for the furniture industry never exceeded more than two percent of FRIMO's overall volume. Contracts from the automotive industry proved to be much more lucrative for the company.



Kopierfräse mit Modellabtastung
 -
 Profile milling machine with model scanner

1972-1981

- breitere Kundenbasis
- Ausflüge in neue Anwendungsgebiete
- Durchbruch in der Automobilindustrie