

## Edgar Kirschniok – Erinnerungen

Es gibt, vor allem in den USA, heroische verbrämte Geschichten von Gründern, die zielgerichtet und unbeirrt von Erfolg zu Erfolg stürmten und so ihr Unternehmen aufbauten. Selten liest man in diesen Historien aber von den Schwierigkeiten und Risiken, die mit dem Aufbau dieser Karrieren verbunden waren.

Ganz anders die Geschichte von Edgar Kirschniok. Er berichtet, im Gespräch mit dem KK Herausgeber Peter Weissenborn, sehr offen über die Probleme und Risiken seines Weges von der SK-Kälte, über die Prestcold GmbH bis zur TEKO. Diese Geschichte, „Edgar Kirschniok – aus meinem Leben“, wurde von der Zeitschrift „Die Kälte & Klimatechnik“ in den Ausgaben 10/2005 und 11/2005 veröffentlicht. Damit sie nun nicht als Historie in Vergessenheit gerät, haben wir die KK gebeten, dass wir dieses interessante Zeitzeugnis der Kältetechnik mit in unsere Website aufnehmen dürfen. Die KK und der Gentrnerverlag haben zugestimmt.



**Bitte lesen Sie hierzu den nachfolgenden Hinweis auf das Urheberrecht des Alfons W. Gentner Verlag GmbH & Co. KG, Forststr. 131, 70193 Stuttgart:**

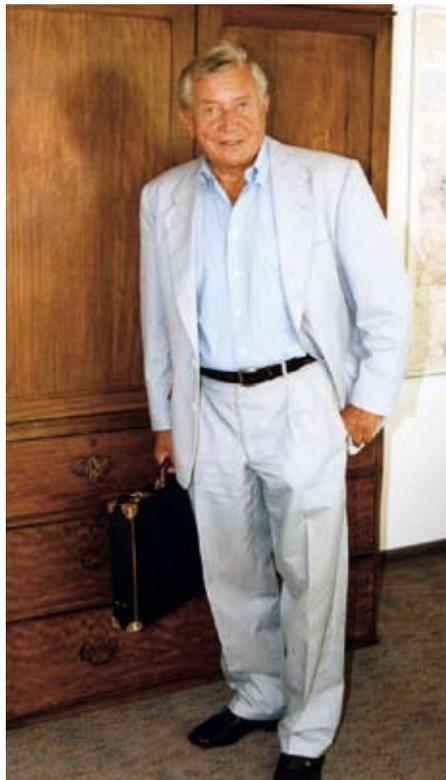
*Der Ihnen zur Verfügung gestellte Beitrag ist ausschließlich zu Ihrer persönlichen Verwendung bestimmt und darf weder vervielfältigt noch elektronisch gespeichert werden. Bitte beachten Sie, dass die unmittelbare oder mittelbare, vorübergehende oder dauerhafte Vervielfältigung auf jede Art und Weise und in jeder Form ganz oder teilweise dem Urheber und den Inhabern der verwandten Leistungsschutzrechte vorbehalten ist. Eine Verletzung der urheberrechtlichen Bestimmungen ist mit Strafe bedroht. Wir behalten uns vor, Verstöße gegen das Urheberrecht mit rechtlichen Mitteln zu verfolgen.*

Von SK-Kälte über Prestcold zu TEKO

# Edgar Kirschniok – Aus meinem Leben

Erinnerungen in Gesprächen mit der KK (Teil 1)

„Wir handelten damals nicht nur mit „Kälte“, sondern auch mit Schallplattenwechslern und hatten die Schallplattenwechsler-Vertretung des Herstellers in England. Wir haben damals die Plattenwechsler-Chassis an Grundig und Nordmende verkauft.“ So erinnert sich Edgar Kirschniok, bis zu seinem kürzlichen Ausscheiden als Hauptgesellschafter der TEKO, an seinen Einstieg in die „Kälte“. Sein damaliger Geschäftspartner war nämlich George Smith, die gemeinsame Firma hieß SK-Kälte, wobei das Buchstabenkürzel zunächst für „Schweden-Kälte“, intern aber auch für „Smith/Kirschniok“ stand. Das war 1955.



Edgar Kirschniok hat von 1955–2005 in der Gewerbekälte manche Akzente gesetzt; hierzu hat er in einem zeitlich gerafften Rückblick einiges zu erzählen

## Import von Levin-Tiefkühlmöbeln aus Schweden

Der Start in die Kälte – Edgar Kirschniok hatte sich zuvor mit unterschiedlichen Handelsgeschäften befasst – gelang mit dem Import von verglasten Tiefkühltruhen des Fabrikates Levin aus Schweden. Die Firma Levin war gleichzeitig auch Vertretung des englischen Kompressoren-Herstellers Prestcold für ganz Skandinavien. Das aus damaliger Sicht große Wagnis (P.W. kann sich recht genau an diese Zeit erinnern) verdeutlicht Edgar Kirschniok in einem persönlichen Rückblick so:

„Wir haben Tiefkühltruhen in Schweden eingekauft, die am Anfang hier in Deutschland keiner haben wollte. Um den Vertrag von Levin zu erhalten, habe ich in Geschäftsführer Levin jr. zum ersten Mal einen harten, aber auch gerechten Ge-

schaftsmann kennen gelernt. Wir mussten zwei Waggons von seinen Tiefkühltruhen abnehmen, so seine Forderung, um den Vertrag zu bekommen. Das haben wir getan. Das Geld, das wir vorher durch die Zusammenarbeit meines Vaters mit Prestcold verdient hatten, haben wir also in die zwei Eisenbahnwaggons gesteckt. Wir sind dann mit den Truhen auf Ausstellungen gegangen, und alle möglichen Interessenten haben gesagt „die sind ja wunderschön“ – auch wegen ihrer Frontverglasung, so etwas gab es in Deutschland damals noch nicht – aber keiner von ihnen wollte diese Truhen kaufen!“

Die Zeit war im Jahr 1955 dafür noch nicht reif. Stattdessen: Linde hatte damals

begonnen, Ausstellungen zu organisieren und ihre eigenen Tiefkühltruhen auszustellen. Das waren Truhen mit Deckeln: Nur Frigidaire, so erinnert sich der Gesprächspartner von Edgar Kirschniok, offerierte Tiefkühltruhen im Lebensmittelverkauf mit einem Spiegelaufsatz, das war die eigentlich auch recht erfolgreiche Type OFTK 250, später OFTK 265, wobei die Typen-Zahl den Rauminhalt widerspiegelte.

## Wichtig: Ein Vertrag mit der EDEKA

„Wir hatten nun also unsere zwei Waggons Truhen am Lager – und haben diese schließlich, weil sie ja keiner kaufen wollte, auf die regionalen Edeka-Genossenschaften kostenlos verteilt, die zu dieser Zeit damals örtliche Ausstellungen machten und hierbei mit Veranstaltungen auch für den Kauf von Tiefkühlkost warben.“

Und wie erhielten Edgar Kirschniok und die Firma SK-Kälte Georg Smith GmbH nun das Entree bei der Edeka? Der SK-Kälte-Geschäftsführer erinnert sich hieran genau so:

„Ich bin eigentlich damals (Anmerkung der Redaktion: das war 1955/1956), als wir diese Levin-Vertretung unterhielten – und diesen Lagerbestand hatten – immer wieder mit dem VW von Frankfurt/Main aus nach Hamburg gefahren, und zwar dort an die Alster zur großen Edeka, und habe immer wieder versucht, einen Kontakt mit einem Entscheidungsträger zu bekommen. Bis ich dann eines Tages den Ingenieur/Techniker Herrn Holzhäuser (Anmerkung der Redaktion: nicht verwandt mit Edgar Holzhäuser, dem Technischen Leiter von TEKO) traf; das war so einer, der hat fürchterlich langsam gesprochen, z. B. Holzhäuser! Herr Holzhäuser sagte dann „Na ja – Tiefkühltruhen aus Schweden, ich war schon in Schweden, – na, ich weiß nicht, wissen Sie, wir arbeiten aber mit der Firma Linde! Ihre Truhen sind toll, – aber wir können leider nichts miteinander machen!“



*Aller Anfang ist schwer: Noch wollte niemand in Deutschland 1955 verglaste Tiefkühltruhen mit Plattenverdampfern aus Schweden kaufen. So wurden zunächst zwei Waggons kostenlos verteilt. Im Bild rechts Produzent Levin jr., links daneben Otto Wirts, Tiefkühlkostvertrieb in Frankfurt*

Wie es dann doch weiterging? Eines Tages erhielt Kirschniok einen Anruf von der Sekretärin des Herrn Holzhäuser – Kirschniok: „Ich hatte natürlich vorher immer versucht, zu ihr recht nett zu sein“ – und sie forderte ihn auf, doch morgen einmal nach Köln zu fahren, da wäre der Herr Holzhäuser, und er könne doch mal versuchen, ihn dort bei der Genossenschaft anzutreffen. Kirschniok: „Ich bin also nach Köln gefahren zur Genossenschaft, habe mich dort in den Vorraum gesetzt und gedacht, irgendwann muss der doch mal rauskommen!“

Herr Holzhäuser kam dann auch irgendwann raus, erblickte Kirschniok und sagte „da sind Sie ja schon wieder ...“ Kirschniok hat dann seinen ganzen Mut zusammengenommen und gesagt: „Herr Holzhäuser, darf ich Sie zum Essen einladen?“ Das kam für diesen Edeka-Mann so überraschend, dass Holzhäuser „Ja“ sagte. Und das sollte das Domhotel in Köln sein und Kirschniok musste sein ganzes Geld zusammenkratzen, um das Mittagessen zu bezahlen. Zum damaligen Zeitpunkt war das schließlich noch etwas Besonderes, wenn man jemanden zum Essen einlädt. Kirschniok: „Und dann habe ich ihm viel erzählt über Schweden und von den Truhen und ich merkte, da war Bereitschaft da, den Tipp hatte ich ja von der Sekretärin erhalten. Am Tag zuvor muss es wohl Ärger bei und mit Linde gegeben haben. In solchen Situationen hat man immer die beste Möglichkeit einzusteigen. Wenn man nur lange genug bohrt – hat man irgendwann mal die Chance“, so Edgar Kirschniok in seiner Erinnerung und im Gespräch mit der KK. Schließ-

lich kam dann während des Mittagessens im Domhotel die Schlüsselfrage von Holzhäuser: „Sagen Sie mal – können Sie uns für die ganze Bundesrepublik, sowohl für Flensburg als auch für München – die Truhen zum gleichen Preis verkaufen?“ Kirschniok kühn und ohne zu zögern: „Alles, was Sie wollen – gar kein Problem!“ Damit war wohl der Bann gebrochen, man trank gemeinsam noch einen Cognac und Holzhäuser beendete das Mittagessen mit der hoffnungsvollen Aufforderung: „Ja, dann können wir wohl ins Geschäft kommen; kommen Sie doch mal nach Hamburg, dann stelle ich Sie Herrn Direktor Maier vor!“

So kam es dann auch. Edgar Kirschniok fuhr nach Hamburg, traf Edeka-Direktor Maier, man machte einen richtigen Lieferantenvertrag für ganz Deutschland. Kirschniok: „Zu diesem Zeitpunkt hatten wir als ‚Büro‘ eine 3-Zimmer-Wohnung im Westen von Frankfurt.“ Durch den Edeka-Vertrag wurden nun die regionalen Genossenschaften angeschrieben und SK-Kälte als Vertragslieferant vorgestellt. Danach kamen dann so richtig die Aufträge – 1 Waggon Tiefkühltruhen nach Wuppertal, 1 Waggon nach Köln usw. Die SK-Kälte war damit also im Geschäft! Das war im Jahr 1956.

### **Zur Entwicklung der SK-Kälte**

Bei SK-Kälte wurden dann auch Lehrlinge eingestellt. Eines Tages kam ein Herr Kohr (sen.) mit seinem Sohn in das Büro in Frankfurt, für den er eine Lehrstelle suchte. „Nun, wir haben Kurt Kohr zunächst als kaufmännischen Lehrling eingestellt, später wurde hieraus mein engster

Partner“, so Kirschniok, und weiter: „Es hat sich aber sofort herausgestellt, dass er sich weniger für das Kaufmännische interessierte – Herr Kohr jun. interessierte sich viel mehr für die Technik.“

Die Edeka teilte dann plötzlich SK-Kälte mit, dass man mit ihr nur dann weiter zusammen arbeiten würde, wenn sie auch genügend Mitarbeiter zur Verfügung hätten, die dann die regionalen Genossenschaften betreuen könnten und auch überregional tätig sein müssten. Kirschniok: „Sie wussten ursprünglich gar nicht, wie klein wir waren!“

Wie schon eingangs aus dem Gespräch mit Edeka-Cheftechniker Holzhäuser vermerkt, galt auch hier „Alles, was Sie wollen – gar kein Problem“ – und rasch wurde aus einer 5-Personen-SK-Kälte-Mannschaft ein Unternehmen mit 180 Mitarbeitern und 10 Büros, verteilt über ganz Deutschland. Späterhin wurden dann die Kühl- und Tiefkühlmöbel nicht mehr aus Schweden importiert, sondern im südlichen Deutschland gefertigt. Kirschniok: „Dabei hat Herr Kohr einen maßgeblichen Anteil an der ganzen Entwicklung gehabt. Es wurde zu seiner Hauptaufgabe, und er hat dann ständig auch die Verbindung zum Hersteller gehalten.“

Dadurch, dass SK-Kälte kein direkter Hersteller war und die Kühltruhen nur gekauft und unter dem Namen SK-Kälte vertrieben wurden, traten mit der Zeit Wettbewerbsnachteile gegenüber anderen auf, vor allem im Vergleich mit Unternehmen wie Linde und BBC. So entstanden zunehmend Schwierigkeiten am Markt, aber auch vom eigenen Programm her. SK-Kälte hat daraufhin eigene Kühlmöbel entwickelt und im Raum Mannheim herstellen lassen. Das war im Jahr 1970.

### **Das Abenteuer mit dem Drugstore**

„Wir waren dann plötzlich auch finanziell am Boden“, gesteht Kirschniok ein, „weil wir zuvor noch andere verrückte Sachen gemacht haben. Mein Partner George Smith wollte ja unbedingt einen Drugstore eröffnen. Das begann im Jahr 1966 und entwickelte sich zu einem totalen Desaster, weil wir uns in Sachen hineingewagt hatten, von denen wir geschäftlich einfach nichts verstanden. Unsere Idee: Wir wollten Kälte-technik im Einsatz demonstrieren.“

Es wurde dazu eine Art Verbundanlage im Drugstore eingebaut. Das hat sich allerdings überhaupt nicht gerechnet. Kirschniok: „Wir haben damit nur Geld verloren, weil wir versuchten, die Gastronomie allein zu betreiben. Das ging nicht – Gastro-



*Kurt Kohr (l.) wurde von Edgar Kirschniok (r.) zunächst als kaufmännischer Lehrling eingestellt, interessierte sich aber bald nur noch für die Technik. So wurde er bald ein wichtiger Partner. Das hier veröffentlichte Foto zeigt beide Herren im Jahr 1974 bei der Gründung der Prestcold GmbH*

nomie kann man entweder in einem System oder nur in einem Familienbetrieb betreiben.“

Das Ergebnis: Es wurden große finanzielle Verluste gemacht, man versuchte, den Drugstore abzustoßen, das ging nicht, auch Mövenpick winkte ab, schließlich „das hat eine Menge Geld gekostet, dass wir im Grunde fast pleite waren und eigentlich nicht mehr wussten, was wir noch machen sollten.“ Der Drugstore hing der SK-Kälte noch jahrelang wie ein Klotz am Bein.

## **Tschechien, vor und nach dem Prager Frühling**

Zu Zeiten der Drugstore-Misere hatte SK-Kälte auch eine geschäftliche Verbindung zu der Tschechischen Volksrepublik. „Mit den Tschechen hatten wir einen Vertrag“, so Kirschniok, „das war damals die Zeit von Dubcek und dem Prager Frühling.“ Also die Zeit um 1968/1969. Die tschechischen Geschäftspartner kamen nach Deutschland herüber, und die SK-Kälte hat dann tschechische Bleikristallsachen importiert und im Gegenzug einen Vertrag über die Lieferung von Kühlmöbeln der SK-Kälte mit den Tschechen gemacht.

Erster Ansprechpartner für Edgar Kirschniok war ein Herr Janovski, er wurde später ein Freund von Edgar Kirschniok, war aber damals Direktor eines großen Feinkosthauses am Prager Wenzelsplatz. Ihn kennen gelernt hatten Kirschniok und sein Partner Smith auf einer Ausstellung in Brünn. Janovski hatte auch den tschechischen Pavillon auf der Weltausstellung in Montreal geleitet.

Die SK-Kälte-Leute wurden nach Prag eingeladen, man könne sicher ins Geschäft

kommen, so die Prager Botschaft, und Edgar Kirschniok fuhr dort hin: „Es war alles mit roten Fahnen dekoriert und es wurde Champagner und Kaviar serviert, sogar der tschechische Landwirtschaftsminister war da. Er beherrschte die deutsche Sprache, so konnten wir uns gut unterhalten. Irgendwann fragte er mich, woher ich käme? Ich antwortete: aus Frankfurt. Weitere Frage „Frankfurt an der Oder“, Nein, sagte ich, „Frankfurt am Main“. „Och!“ meinte er ganz erstaunt, „das macht aber nichts.“ Der Abend mit dem Minister wurde noch recht lang und endete im Keller eines Restaurants an der Moldau, aber, damit war man plötzlich im Geschäft. Der Minister entsandte am nächsten Morgen noch eine Delegation zum Flughafen, Kirschniok wurde ausgerufen, und erhielt ein besonderes Geschenk: die Aufnahme in einen besonderen Club, es gab dort ein Sortiment von Kristallgläsern in verschiedenen Formen.

Als Nächstes traf dann eine tschechische Delegation einer Firma „Triga“ ein, diese beschäftigte damals mehrere hundert Leute in Frankfurt. „Wir haben denen unseren SK-Film gezeigt – unsere Kühlmöbel.“ Die Tschechen waren davon sehr beeindruckt und äußerten sich anerkennend zu Design und Qualität. Kirschniok in der Erinnerung sinngemäß: „... das wären wohl die besten Kühlmöbel in Europa!“

Damit war das Gegengeschäft im Prinzip vereinbart, aber es wurde noch monatelang verhandelt – der Staat, die Gewerkschaften etc. mussten die Vereinbarung noch absegnen. Schließlich wollten die Tschechen sogar den Drugstore übernehmen, um ihre Produkte über diesen in Deutschland einzuführen. Dies hätte sich alles so hervorragend entwickelt, so Kirschniok, dann wurde aber der Prager Frühling durch den Einmarsch der Russen im Jahr 1969 jäh beendet. Nach Wiedereinführung des Sozialismus russischer Prägung reiste Kirschniok wieder nach Prag, um den Vertragsabschluss neu zu beleben, musste aber nach vergeblicher Suche nach seinen früheren Vertragspartnern und obskuren Gesprächen mit einem Dr. Duda, der früher bei der tschechischen Botschaft in Washington tätig war, schließlich sogar seine Haut retten und Prag ganz schnell verlassen. Der Vorwurf: Er habe die Gesetze der Tschechischen Volksrepublik verletzt, indem er – Edgar Kirschniok – tschechische Mitarbeiter ohne Vertrag eingestellt habe; das war sogar richtig, und damals gab es noch nicht einmal eine Deutsche Botschaft in Prag, die hätte helfen/beraten können. Für die Interessenwahrnehmung (west)deutscher Staatsbür-

ger war damals die Italienische Botschaft zuständig.

Vertrag weg, Geld weg, Geld sogar noch verloren, da für die künftigen tschechischen Mitarbeiter bereits einige Wohnungen in Frankfurt angemietet waren. Der Drugstore war aber immer noch da, konnte schließlich mit größeren Schwierigkeiten an Japaner vermietet werden, die daraus ein Restaurant machten. Übernahme des Mobiliars? Keine Chance, die Herstellung des Ursprungszustands war Kaufvoraussetzung, also musste dieser mittels Hammer, das heißt kurz und klein schlagen, wieder hergestellt werden. SK-Kälte kam dadurch in schwere Bedrängnis, tatsächlich bis an den Rand des Ruins. SK-Kälte musste schleunigst verkauft werden, aber an wen?

## **Satam und Hussman**

Eine nächste Periode beginnt. Satam war damals, in den sechziger Jahren, eine große Kältetechnikfirma in Frankreich, SK-Kälte zur gleichen Zeit ein bedeutender Supermarkteinrichter in Deutschland! P. W. erinnert sich: Auf der Euroshop 1968 in Düsseldorf drehte sich alles um die SK-Kälte. Sie stellten das „Ei des Kolumbus“ aus: Auf einem automatischen Drehgestell war der Kühlwannen-Korpus eines Supermarktmöbels zu sehen, der schon zu damaliger Zeit so intelligent und technisch durchdacht gefertigt war, dass er wahlweise als Grundkorpus für ein Kühlregal, Verkaufstheke oder auch Wandtiefkühltruhe diente. Deshalb war Satam an einer Zusammenarbeit mit der SK-Kälte sehr interessiert. Satam selbst führte damals auch Verhandlungen mit dem amerikanischen Supermarktkühlmöbel-Hersteller Hussman. Hussman wiederum führte zeitgleich Verhandlungen mit der SK-Kälte. Möglicherweise trifft auch zu, dass ein dritter Verhandlungspartner im Spiel war – Sümak in Stuttgart! „Alle drei Firmen wussten nichts von einander“, so Kirschniok. „Hussman merkte aber, das wir ein wenig „marode“ waren und haben sich dann dezent zurückgezogen. Wir haben das natürlich rechtzeitig gemerkt, denn gleichzeitig hatten wir ja unsere Probleme mit unseren Krediten bei einer in Deutschland bekannten Beraterbank!“

Und es geschah ein „Wunder“: Edgar Kirschniok unternahm einen wichtigen Schritt nach vor, offenbarte sich seiner Bank (Zitat: „Es steht schlechter um uns, als Sie annehmen“), unterbreitete einen wohl überzeugenden Geschäftsplan, um aus der Misere herauszukommen, warb um zusätzliches Vertrauen (Zitat: „Wenn Sie



*Kirschniok zum Thema Drugstore: „Mein Partner George Smith wollte ja unbedingt einen Drugstore eröffnen. Das begann im Jahr 1966 und entwickelte sich zu einem totalen Desaster“*

noch 1 Million draufpacken, haben wir noch eine Chance“) und erhielt den benötigten zusätzlichen Kredit. Dadurch erhielt SK-Kälte wieder die Chance, mit Satam erneut ins Gespräch zu kommen, Satam seinerseits hätte nun die Möglichkeit, Anteile der SK-Kälte zu übernehmen.

Auch Satam hatte inzwischen festgestellt, dass Hussman mit mehreren Firmen in Verhandlung stand, „schnell wurden wir uns darauf hin in einem Telefongespräch einig, uns schnellstens miteinander abzustimmen.“ Der Präsident von Satam, Sarage Locheur, kam noch am gleichen Tag von Paris nach Frankfurt und „wir haben unsere jeweiligen Gespräche mit Hussman offen gelegt.“ Daraus entstand eine gemeinsame Verhandlungsstrategie gegenüber Hussman. Kirschniok: „Als Ergebnis: Wir machen jetzt etwas zusammen und konfrontieren Hussman mit fertigen Tatsachen.“ So wurde es gemacht und „das war unser Glück aus Sicht von SK-Kälte. Hussman wollte bei uns einsteigen und es sollte nun gesagt werden – uns gibt es nur zusammen! Dies haben wir, Monsieur Locheur und ich, dann auch per Handschlag besiegelt.“ Das war etwa Mitte des Jahres 1972.

Jetzt kam auch wieder der Drugstore ins Spiel. Kirschniok: „Die Franzosen erfuhren dann auch von unseren Problemen mit dem Drugstore; – wir mussten sehr viel erklären! Wir konnten uns nur dadurch einigen, dass wir das Gebäude in der Wächtersbacher Straße verkaufen würden, damit wieder Geld in die Kasse kam!“ Der Preis sollte damals 4 Mio. DM betragen, es wurde versucht, ein Käufer zu finden. Es gelang auch, ein Drei-Personen-Konsortium war bereit,

mit uns einen Kaufvertrag abzuschließen. Hierfür stand jedoch nicht mehr viel Zeitraum zur Verfügung, denn bis zum Jahresende 1972 musste der Vertrag mit unseren französischen Partnern abgeschlossen sein!

Einer aus dem Dreier-Konsortium sprang plötzlich am 15. Dezember 1972 ab! Kirschniok: „Damit war ich natürlich wieder auf „0“. Einer der beiden verbliebenen Kaufinteressenten riet nun dazu, selbst, das heißt als Person, in das Käufergremium einzusteigen. Ich hatte zwar kein Geld dafür, dies würde mir aber einer der Kaufinteressierten vorstrecken bzw. finanzieren.“ Das ging natürlich nicht so ohne Weiteres, denn Kirschniok konnte als SK-Kälte-Geschäftsführer nicht an sich selbst verkaufen; dem steht § 181 BGB entgegen. Es sei denn, alle SK-Kälte-GmbH-Gesellschafter wären hiermit einverstanden. Kirschniok: „Ich bin also kurz vor Weihnachten nach Paris gefahren und habe den Franzosen alles erklärt. Die wollten aber keinen Gesellschafterbeschluss fassen! Ich habe ihnen daraufhin erklärt „entweder Sie fassen jetzt den Beschluss, oder der Vertrag platzt!“

Spät abends fiel dann doch der Beschluss und Edgar Kirschniok konnte am dann am 30. Dezember 1972 mit den anderen beiden Käufern – die Namen sind der KK-Redaktion bekannt – zum Notar gehen und das Gebäude in der Wächtersbacher Straße 90 wurde von diesem neuen Dreier-Konsortium gekauft. Somit konnten 4 Mio. DM in die Kasse der SK-Kälte fließen und der Rest, der dann noch fehlte, kam von Satam aus Frankreich.

Das geschäftliche Vertragsverhältnis mit Satam entwickelte sich dann 1973 sehr gut, an allen hiermit im Zusammenhang stehenden Verhandlungen hatte der heutige TEK-Geschäftsführer Kurt Kohr einen entscheidenden Anteil. Kirschniok: „Dadurch, dass wir dann mit Satam zusammen waren, konnte die Satam die Firma Hussman in den USA überzeugen, bei ihnen selbst einzusteigen.“

Hierdurch wurde Hussman nun aber auch Gesellschafter bei der SK-Kälte. „Als dann die Hussman Leute zu uns kamen, war das natürlich die absolute Katastrophe. Das waren nämlich zwei Buchhalter aus Texas! Die haben erst einmal die gesamte Buchhaltung umgestellt, und zwar so umgestellt, dass das Finanzamt die Bücher verworfen hat! Da habe ich“, so Kirschniok, „die Amerikaner so richtig negativ kennen gelernt. Wir haben z.B. damals pro Jahr 3000 Stück weiße Tiefkühltruhen an Unilever geliefert, die Hussman-Leute meinten dann „was für Truhen

– keine Qualität!“ Ich erwiderte nur „wir machen damit aber Geschäfte!“

Die Amerikaner (Hussman) haben sich dann aber dermaßen in die Geschäftstätigkeiten der SK-Kälte eingemischt, dass Edgar Kirschniok irgendwann nicht mehr die Verantwortung mittragen wollte. Kirschniok schrieb dann seine Kündigung als Geschäftsführer der SK-Kälte eigenhändig und sandte sie nach Paris ab. Ein wenig mit Trauer, zumal er gerade zu den Franzosen (Satam) ein fast freundschaftliches Vertrauensverhältnis aufgebaut hatte. Somit ist Edgar Kirschniok 1973 als Geschäftsführer der SK-Kälte ausgeschieden, Kurt Kohr verblieb aber in diesem Unternehmen und bildete die persönliche Kontaktbrücke zu Kirschniok; zum Schluss auch als SK-Kälte-Geschäftsführer.

„Danach wollte ich erst einmal Urlaub machen“, resümiert Kirschniok sein bisheriges Leben mit der SK-Kälte. „Diese ganze Geschichte hatte mich doch sehr belastet. Das alles noch so ablaufen konnte, war wirklich eine Art Kunststück! Wir – die SK-Kälte – waren eigentlich klinisch tot; auch nach den Zahlen. Das Einzige, was da geholfen hatte, war Vertrauen gegen Vertrauen – auch mit den Banken und den Franzosen! Es ist wichtig, wenn in entscheidenden Momenten Leute an einen glauben! Ich denke, es sind aber alle noch irgendwie gut aus der Geschichte herausgekommen!“

*B. M./P. W.*

**Wird fortgesetzt.**



*Trickreich machten SK-Kälte (Deutschland) und Satam (Frankreich) ihre gemeinsame Verhandlungsstrategie mit Hussman (USA) klar. Kirschniok über das Ergebnis: „Wir machen jetzt etwas zusammen und konfrontieren Hussman mit fertigen Tatsachen. Dies haben wir, Monsieur Locheur und ich, dann auch per Handschlag besiegelt“*

Von SK-Kälte über Prestcold zu TEKO

# Edgar Kirschniok – Aus meinem Leben

Erinnerungen in Gesprächen mit der KK (Teil 2)

„Wir handelten damals nicht nur mit „Kälte“, sondern auch mit Schallplattenwechslern und hatten die Schallplattenwechsler-Vertretung des Herstellers in England. Wir haben damals die Plattenwechsler-Chassis an Grundig und Nordmende verkauft.“ So erinnert sich Edgar Kirschniok, bis zu seinem kürzlichen Ausscheiden Hauptgesellschafter der TEKO, an seinen Einstieg in die „Kälte“. Während der erste Teil der Erinnerungen Edgar Kirschnioks den Auf- und Ausbau des Unternehmens SK-Kälte während der Jahre 1955 bis 1973 behandelte, in denen dieses Unternehmen sich ein gutes Ansehen im Bereich der Einrichtung von Supermärkten erwarb, befasst sich jetzt der zweite Teil der Erinnerungen mit der Gründung der Prestcold GmbH und deren Veränderungen bis hin zur heutigen TEKO GmbH in Altenstadt.

Im 40sten Jahr des Bestehens von Prestcold (England) wurde im Januar 1974 in Frankfurt/Main, Roderbergweg 118, die deutsche Prestcold GmbH mit den Geschäftsführern Edgar Kirschniok und Kurt Kohr (links) gegründet. Hierzu eine Veröffentlichung aus der Jubiläumsschrift

## Viele Erfahrungen mit Prestcold

Späterhin ist die SK-Kälte zwar nicht pleite gegangen, wurde jedoch durch Hussman liquidiert. Kirschniok: „Doch bevor das so weit war, hatte ich einen Kontakt zu Prestcold aufgenommen, in erster Linie durch meine Verbindung zu Malcom Carr.“ Edgar Kirschniok war damals (1973) nach London eingeladen und während eines Essens wurde ihm die Prestcold-Deutschland-Vertretung angeboten. „Na ja, habe ich gedacht“, erinnert sich Kirschniok, „Prestcold, das war ja auch der Ursprung der

Firma SK-Kälte, mein Vater hatte ja schon deren Vertretung in den 50er Jahren.“ Prestcold, eine Firmtochter von British Leyland, wollte unbedingt einen deutschen Gesellschafter in ihrer Firma haben, und dafür käme besonders Edgar Kirschniok in Frage. „Ich habe dann auch Ja gesagt, gleichzeitig aber auch gewusst, – das kann ich nicht allein. Mir fehlten die technischen Voraussetzungen, speziell in der Kompressortechnik.“

Kirschniok hat dann Kurt Kohr angesprochen und ihm eröffnet, er möge doch „jetzt“ bei SK-Kälte aussteigen, das würde

ja sowieso nichts mehr werden! „Wir machen das gemeinsam neu“, so lautete die Perspektive für die Zukunft, „wir gründen mit den Engländern die Prestcold GmbH hier in Deutschland.“ Edgar Kirschniok hatte ja schon zugesagt, aber Kurt Kohr zögerte seine Entscheidung noch eine längere Zeit hinaus. Schließlich war er ja in einer Firma (SK-Kälte) tätig und Kirschniok nur ganz allein. Noch einmal bei null anfangen? Und Prestcold? Diese Marke war ja auch Anfang der 70er Jahre weitestgehend unbekannt auf dem deutschen Markt. Eine Ausnahme bildete damals der

Supermarkt-Kühlmöbelhersteller Tyler in Schwelm. Er importierte für seinen Händlerkreis die Prestcold-Kompressoren direkt aus England zur Abrundung eines Komplettprogramms.

Es gab jedoch damals in Deutschland eigentlich nur die Marke DWM! Kirschniok: „Es gab auch nicht unbedingt Vorteile mit Prestcold. Ich habe Herrn Kohr immer wieder gesagt, dass ich an die Engländer glaube!“ Es bedurfte mindestens vier oder fünf Gesprächstermine und auch ein Essen im Frankfurter Mövenpick, bis Edgar Kirschniok Kurt Kohr zum Mitmachen überzeugen konnte. Es entwickelte sich hieraus eine sehr enge und auch persönlich vertiefende dauerhafte Zusammenarbeit. Mit den Engländern als 51%-Gesellschafter gründeten Kirschniok und Kohr die Prestcold GmbH mit Sitz in Frankfurt/Main im Roderbergweg am Bahnhof Frankfurt-Ost und waren dann von Beginn an auch recht erfolgreich. Bis auf das erste Geschäft, gewissermaßen. Kirschniok: „Während unserer Prestcold-Zeit herrschte die Ölkrise, wo eigentlich gar nichts ging. Wir hatten keine Chance, Geschäfte zu machen. Dann kam ein Anruf, – es wollte jemand ein 5-PS-Aggregat haben. Wir haben natürlich sofort Ja gesagt. Kurt Kohr hat zusammen mit dem Spediteur die Kiste vom Ausstellungsraum hinuntergetragen und an den Empfänger versandt: Der „Kunde“ hat bloß leider nie gezahlt. Das war also unser erstes „Geschäft“! Daneben gab es aber auch noch andere Geschäfte, es wurden Hermetics aus Glasgow ziemlich erfolgreich verkauft.

### **Copeland kauft Prestcold**

Das stand damals im Zusammenhang mit der Regierungstätigkeit von Margret Thatcher. Sie hat vieles privatisiert. Dadurch wurde Prestcold von einem gewissen David Abel bzw. seiner Firma Suter PLC gekauft. Dieser neue Besitzer teilte seinen Prestcold-Deutschland-Mitgesellschaftern auch rechtzeitig mit, dass die Bankbürgschaft von British Leyland übernommen werden würde. Kirschniok und Kohr erhielten dann auch die Prestcold-Bilanzen aus England, diese wurden dann der Haus- bzw. Beraterbank in Frankfurt vorgelegt. Allerdings gab es ein anderes Problem: Der Kredit der Prestcold GmbH war auf den 31. März 1973 terminiert und lief damit aus. Am 28. März – einem Freitag – rief die Beraterbank bei Edgar Kirschniok an und teilte kurz und knapp mit, dass der Kredit nicht erneuert werden würde. Gründe für die Kreditabsage waren nicht zu erfahren,

nur als solche, die Gremien hätte noch nicht getagt – und überhaupt und so. Kirschniok: „Wir waren zu diesem Zeitpunkt mit DM 833000 im Soll! Ich habe daraufhin John Brooks von Prestcold in England angerufen und ihm die Sache erklärt. Er sagte „wir telefonieren am Montag“, er würde sich was überlegen. Am Montag, das war ja nun schon der 31. März, rief Brooks an, fragte nach dem Saldo und überwies den Deckungsbetrag sofort telegrafisch.“ Was Brooks auf Englisch zum Verhalten des bisherigern Kreditgebers sagte, soll hier nicht wiedergegeben werden; jedoch so viel: Bei der bisherigen Beraterbank wurden alle Konten aufgelöst und eine neue Geschäftsverbindung mit der führenden Privatbank in Frankfurt/Main aufgenommen. Kirschniok: „Es war unwahrscheinlich toll, dass uns die Engländer in dieser Situation geholfen haben!“ Als dann Abgesandte der Beraterbank zur Frankfurter Prestcold drei Tage später ins Haus kamen und meinten, es wäre ja alles so nicht gemeint gewesen, da wurden sie einfach rausgeschmissen. Damit Schluss und Ende!

### **TEKO entstand**

Brenner war bis Anfang der 80er Jahre Exklusivvertreter des italienischen Kompressorenherstellers Aspera in Turin; diese Firma ist dann insolvent geworden bzw. Brenner sen. hatte die Geschäfte seinem Sohn übertragen, aber dieser ging lieber einer anderen Berufung nach. Kirschnioks Urteil: „Dadurch ist eine gute Vertretung den Bach hinunter gegangen.“

Aspera suchte daraufhin eine neue Vertretung auf dem deutschen Markt. Kirschniok: „Dadurch, dass wir die Hermetiks aus Glasgow gekauft haben, die aber wiederum ihr Werk geschlossen hatten, meinte Kurt Kohr zu mir „fahr doch mal nach Turin – vielleicht können wir ja etwas zusammen mit Aspera machen.“ Kirschniok fuhr also hin nach Turin und musste zunächst erfahren, dass es um die Deutschland-Vertretung von Aspera doch einen erheblichen Wettbewerb gab. Er konnte bei Aspera dadurch einen guten Eindruck machen, dass die Frankfurter Firma mit Prestcold bereits Halbhermetiks im Programm hatte und damit die Marke Aspera das Lieferprogramm sehr gut ergänzen konnte. Aspera-Chef Gaidano erklärte aber, dass die Aspera-Vertretung nur dann zustande kommen könne, wenn deren Vertretung in Deutschland geteilt werden würde. So musste also die Erba als weitere Aspera-Vertretung akzeptiert werden. Eine weitere Forderung an Kirschniok: die Ver-

tretung könne nicht unter dem Namen Prestcold laufen. Kirschniok im Rückblick: „Daraufhin haben wir nach Rücksprache mit Prestcold in England 1982 eine neue Firma gegründet – die TEKO, was in der Abkürzung „Technische Komponenten“ bedeutet. Die neue Aspera-Vertretung war auch für Prestcold ein Vorteil, denn damit wurde unser Warensortiment vergrößert – und wir wurden interessanter am Markt.“

1986 kam dann der Verkauf von Prestcold an Copeland! Kirschniok: „Wir wussten davon nichts! Eines Tages haben uns ein Mr. Payton Wallace und ein weiterer Manager angerufen und ihren Besuch in Frankfurt noch für den gleichen Tag angekündigt. Sie wollten Kurt Kohr und mich noch am gleichen Abend sprechen.“ Die Frankfurter Prestcold-Leute waren darüber zwar etwa erstaunt, man traf sich aber gemeinsam am Abend im Frankfurter Hof. Dort wurde den Herren Kirschniok und Kohr von den Engländern eröffnet, dass sie an Copeland verkaufen wollen und dass diese Nachricht schon am Folgetag in der Presse bekannt gegeben würde. Sie bräuchten von Kirschniok und Kohr zuvor aber die Zustimmung für den Verkauf, weil Copeland verlange, dass alle Tochtergesellschaften dann zu 100% zu Copeland gehören müssen.

Kirschniok und Kohr fühlten sich überfahren und lehnten ab! Kirschniok: „Wir wollten nicht einfach über Nacht unsere Anteile verkaufen! Sie boten uns zwar einen fairen Preis an etc., wir sagten aber wiederum, wir müssten erst einmal alles mit unserem Anwalt besprechen und mit der Steuer klären.“ Man ging also an diesem Abend ergebnislos auseinander, vereinbarte aber ein erneutes Treffen am kommenden Tag zum Frühstück im Hotel.

„Wir trafen uns also beim Frühstück“, so Kirschniok; „die Engländer konnten nicht locker lassen, weil die ganze Pressegeschichte schon im Gang war. „Jetzt kommt aber ein echter Kohr“, erinnert sich Edgar Kirschniok sehr genau: „Ich hatte mich also gesträubt und meinte auf dem Weg zum Flughafen nochmals, dass ich mich nicht so einfach überfahren lasse! Kurt Kohr sagte aber, im Auto hinten sitzend „sei doch nicht so hart. Du siehst doch, die haben wirklich ein Problem – wir sollten ihnen doch nachgeben ...“ Beim Aussteigen am Flughafen habe ich dann Ja gesagt, – unter der Voraussetzung, dass wir die Firma TEKO weiterführen könnten in Verbindung mit Prestcold. Die haben mir dies zugesagt – es wäre kein Problem –, somit wollten wir also unsere Anteile verkaufen.“



Was wär das Leben ohne Kälte? Hierzu eine Antwort mit bildlichen Symbolen von Prestcold

Als Kirschniok und Kohr aber eine schriftliche Bestätigung haben wollten, wurde diese von den Prestcold-Leuten nicht gegeben. Die Reaktion von Kirschniok: „Dann gehen wir nicht zum Notar!“ Plötzlich war die Forderung dann doch OK und dadurch konnten Kirschniok und Kohr in einer Personalunion Prestcold und TEKO führen. Dies war für beide Frankfurter Firmen wichtig, wobei für TEKO noch wichtiger, denn durch das getroffene Agreement konnte sich TEKO erst einmal entwickeln. Kirschniok: „Dann haben wir uns gedacht, es macht keinen Sinn, nur Verdichter zu verkaufen, das ist auf die Dauer unrentabel. Wir müssen mehrere Produkte führen!“ Somit entstand also die Ausdehnung der Lieferpalette um Wärmetauscher, Kältemittelkreislauf- und Regelungskomponenten, Elektronik etc.

### Wichtige Veränderungen bei TEKO

TEKO musste sich von Anfang an gegen den etablierten Fachgroßhandel durchsetzen, wozu auch der heutige Mehrheitsgesellschafter REISS gehörte. Copeland räumte der Prestcold GmbH – nach Liquidierung der Prestcold wurden die Betriebsrechte der TEKO übertragen – ein Exklusivrecht für den Vertrieb der Prestcold-Produkte ein. Die standen im Wettbewerb zum DWM-Produkt, welches vom Großhandel geführt wurde. Da die Produkte aber identisch waren, bis auf die Farbgebung, war die Vertriebspolitik von Copeland dem Großhandel ein Dorn im Auge.

Copeland versuchte daher permanent, die Bezugskonditionen für TEKO zu verschlechtern, um dem Großhandel entgegenzukommen.

Diese Politik war existenzbedrohend für TEKO, da man weitgehend von diesem Geschäft abhängig war. Die neuen Produkte von ECO und Wurm waren zu diesem Zeitpunkt noch im Aufbau. Kirschniok: „Wir waren daher gezwungen, nach einer Alternative Ausschau zu halten.“ Der Kontakt zu Frascold wurde aufgenommen und es wurden über einen Zeitraum von einem Jahr Gespräche über eine Zusammenarbeit geführt. Kirschniok fährt fort: „Die Vorstellung von uns war, einen sukzessiven Übergang zu schaffen. Obwohl Copeland ursprünglich keine Einwände hatte, dass TEKO andere Fabrikate führt, sah die Sache anders aus, als wir Copeland mit Frascold konfrontierten.“

Anlässlich eines Gesprächs in Altenstadt kam es zur Konfrontation. TEKO wurde vor eine Alternative „Entweder-oder“ gestellt. Kirschniok: „Wir waren aber bereits bei Frascold im Wort! Daher gab es für uns kein Zurück!“ Copeland verhängte darauf hin eine Liefersperre gegenüber TEKO. „Uns



Edgar Kirschniok zur Gründung von TEKO im Zusammenhang mit Übernahme der Vertretung von Aspera: „Nach Rücksprache mit Prestcold in England haben wir 1982 eine neue Firma gegründet – die TEKO. Dies war auch für Prestcold von Vorteil“



1994: 10 Jahre TEKO in Altenstadt

blieb daher nur die Möglichkeit, das unbekanntere Produkt Frascold einzuführen, da ansonsten die Existenz der Firma TEKO auf dem Spiel gestanden hätte. Dies ist uns mit großen Anstrengungen gelungen und zeigt, dass die Identifikation zu einem Fabrikat große Energien frei setzt.“

Bedeutend für die Firma TEKO war die Zusammenarbeit mit der Firma Wurm. 1985 trat Christoph Bänfer in die Firma

TEKO ein. Er hatte gehört, dass zu dieser Zeit die Firma Wurm Steuerungen für die Firma Tyler entwickelt und meinte, auch TEKO sollte sich damit beschäftigen. Kirschniok: „So nahmen wir Kontakt mit Dr. Wurm auf und sahen eine Chance darin, diese Produkte zu vertreiben. Obwohl die Argumente im Vergleich zu den üblichen Steuerungen überzeugend waren, fanden wir bei den Kältefachbetrieben



TEKO wächst und wächst! Diese Aufnahme entstand Ende 2004 im Zusammenhang mit einer Betriebsversammlung

kein Ohr.“ Man hatte keine Zeit für Erneuerungen.

Nach zwei, drei Jahren erfolgloser Bemühungen war TEKO nahe dran, die ganze Sache aufzugeben. Aber Christoph Bänfer ließ bei TEKO nicht locker und begann langsam, die Endabnehmer doch noch zu überzeugen! Dies entwickelte sich dann zum Durchbruch für die Wurm-Erzeugnisse. Ohne Zweifel trug bis heute die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Dr. Wurm entscheidend zur Weiterentwicklung der TEKO bei.

Erwähnenswert sind auch die Aktivitäten TEKOs nach der Wende. Bei einer Reise durch Ostdeutschland lernte Edgar Kirschniok einen Günter Mittag kennen. Mittag war bereits zu Zeiten der DDR selbstständig und bot somit für TEKO eine wichtige Plattform für eine Geschäftsentwicklung gen Osten. Kirschniok: „Wir wurden uns schnell handelseinig und Herr Mittag vertritt seit dieser Zeit unsere Interessen auf Provisionsbasis. „Wir haben damals durch Darlehen auch einigen jungen Leuten bei der Existenzgründung geholfen (die Naman sind der KK-Redaktion bekannt), die sich inzwischen zu unseren wichtigsten Partner entwickelt haben.“

Der Beginn der Geschäftsbeziehungen zu Osteuropa war für die TEKO eher ein Zufall. Ein Dr. Felix Musiol aus Polen überzeugte TEKO, einen Versuch in Russland zu wagen. Er stellte den Kontakt zu verschiedenen Partnern her. Unter anderem auch zu einem gewissen Herrn Bogomolnikov in Moskau, der es verstand, das Vertrauen von TEKO zu gewinnen. Kirschniok: „Wir waren bereit, ohne Sicherheit Lieferungen in Höhe von rund 250 000 DM vorzunehmen! Dieses Ver-

trauen war entscheidend für die positive Entwicklung, die bis heute andauert.“ Dafür entscheidend war bei der TEKO das persönliche Engagement, wobei vor allem Christoph Bänfer ein besonderes Einfühlungsvermögen für die russische Seele bewies und noch heute beweist. „Mit Dr. Musiol gründeten wir in Polen auch die Firma TEKO-POLSKA, die für TEKO die geschäftliche Plattform in Polen bietet.

„Alle die hier in der KK beschriebenen Erlebnisse zeigen mir im Nachhinein“, so erinnert sich Edgar Kirschniok, „dass es sich beim Werdegang von TEKO nicht um eine „normale“ Entwicklung gehandelt hat. Wir sind immer einen eigenen Weg gegangen, der weitgehend von guter Teamarbeit geprägt war!“

Mit fortgeschrittenem Lebensalter dachte Edgar Kirschniok über eine Nachfolgeregelung nach. Es gab hierzu verschiedene Überlegungen und Gespräche, wobei die Verhandlungen mit einem US-amerikanischen Großunternehmen und Kälte-Klima-Marktführer in der Welt am aufregendsten waren. Man wollte für den Schwerpunktbereich Kälte ein Standbein in Deutschland schaffen und hatte TEKO dazu auserwählt. Kirschniok: „Nach etwa neun Monaten kam es zu einem Ergebnis, welches beide Parteien akzeptieren konnte. „Während Kurt Kohr und ich reserviert an die Sache herangegangen, waren Christoph Bänfer und TEKO Technischer Leiter Edgar Holzhäuser nicht begeistert. Sie hatten Bedenken, für einen amerikanischen Konzern tätig zu sein.“

So sind Edgar Kirschniok und Kurt Kohr mit einer gewissen Zurückhaltung zu einer Schlussbesprechung nach Paris gefahren, an der auch der Vizepräsident des amerikanischen Weltunternehmens teil-

nahm. Kirschniok: „Nachdem dieser Herr die ursprünglich vereinbarte Bewertung um 20% heruntergestuft hatte, war für uns das Signal zum Ausstieg aus den Verhandlungen gekommen, und auch die Herren Bänfer und Holzhäuser waren wieder zufrieden.“

Es war aber auch klar, dass eine Lösung gefunden werden musste. Aufgrund des Anteils, welche die Herren Bänfer und Holzhäuser an der positiven Entwicklung des Unternehmens TEKO genommen hatten, wurden diese auf Initiative von Mehrheitsgesellschafter Edgar Kirschniok in den Kreis der Gesellschafter aufgenommen.

Im Jahr 2004 ergaben sich andere Gespräche, wobei TEKO eine wichtige Rolle im Rahmen einer europäischen Lösung gespielt hätte. Kurz vor Verhandlungsende zeigten aber die Herren Millbrodt von der Firma REISS Kälte-Klima Kaufinteresse. Alle vier TEKO-Gesellschafter favorisierten eine derartige Nachfolgelösung – und so kam es im Jahr 2005 nach 50 Jahren Gesellschafterleben Edgar Kirschnioks zum Verkauf der TEKO an die Herren Millbrodt.

Kirschniok im Abschluss seiner rückerinnernden Gesprächen mit der KK: „Ich bin sicher, dass TEKO, eingebunden in die REISS-Organisation, eine große Chance zur Weiterentwicklung hat! Für mich ist es ein gutes Gefühl, TEKO in kompetente Hände abgegeben zu haben, und ich werde aus der Ferne mit großem Interesse diese Firma weiter beobachten.“ ■