

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-

schäftsmann 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 Waggon 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 zusammengekommen 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. Schließlich 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 hat-



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

ten, von denen wir geschäftlich einfach nichts verstanden. Unsere Idee: Wir wollten Kältetechnik im Einsatz demonstrieren.“

Es wurde dazu eine Art Verbundanlage im Drugstore eingebaut. Das hat sich allerdings überhaupt nicht gerechnet. Kirchniok: „Wir haben damit nur Geld verloren, weil wir versuchten, die Gastronomie allein zu betreiben. Das ging nicht – Gastronomie kann man entweder in einem System oder nur in einem Familienbetrieb betreiben.“

Das Ergebnis: Es wurden große finanzielle Verluste gemacht, man versuchte, den Drugstore abzustößen, 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



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“

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 Staatsbürger 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 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!



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“

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 in 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 TEKOGeschäftsführer Kurt Kohr einen entscheidenden Anteil. Kirschniok: „Durch, 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.