

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 Schallplattenwechslers-Vertretung des Herstellers in England. Wir haben damals die Plattenwechslers-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.

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

COLD COMMENTS
No. 15 Spring 1974

More and more in '74 **40th Anniversary Year 1974**

Braca members prepare for Hevac

WITH final preparations now in hand, HEVAC is claiming overriding attention as the premier shop window of the heating, ventilating and air conditioning industry. The previous exhibition, in 1972, was notable for the efforts of the British Refrigeration & Air Conditioning Association to impress temperature control as a cardinal facet of environmental services. That lead will be further emphasized this year when a number of BRACA members, among them Prestcold, again occupy a prime site on the ground floor of Olympia's Grand Hall to show their equipment under the Association's banner. Expected to be bigger and wider-ranging than ever before, HEVAC runs from April 22-26 and will mirror every significant development in the rapidly expanding field which it covers.

PRESTCOLD OPENS FRANKFURT OFFICE

TO FACILITATE sales in the Federal Republic of Germany, Prestcold has set up a subsidiary company in Frankfurt which will stock and distribute semi-hermetic and associated refrigeration equipment. The new office, which began operations in January, is now fully staffed under the direction of Mr. K. Kohr and Mr. E. Kirschniok, both

Framed against the background of St. Paul's Church, one of Frankfurt's most picturesque buildings, Mr. K. Kohr (left) and Mr. E. Kirschniok look to a build-up of business in the German market. Photo: German National Tourist Office.

MORE production from Prestcold's Theale and Glasgow factories; more sales outlets at home and overseas; more variety of equipment, with new and extended ranges due to be announced over the next few months . . . this is the message from Prestcold as the Company reaches its 40th Anniversary Year confident of overcoming present supply difficulties and maintaining four decades of progress in an ever-changing industry.

When, back in 1934, the first Prestcold domestic refrigerators were produced at Cowley, Oxford, few could have foreseen that these revered models would have led to the tremendous range of refrigerating machinery which today Prestcold exports to over 90 countries and is the

This policy of concentrating manufacture upon the 'heart' of mechanical refrigeration—the compressor and its ancillaries—is one which the Company has followed in recent years and has triggered much design expertise in providing better and better means of temperature control for

of other applications. As the future unfolds Prestcold's aim will remain, as always, to build products which set the highest standards of technical excellence backed by the best possible service. Only by so doing will the present be viewed in its true context as a landmark in a

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

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 Komplettoprogramms.

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 833 000 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 bisherigen 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!



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

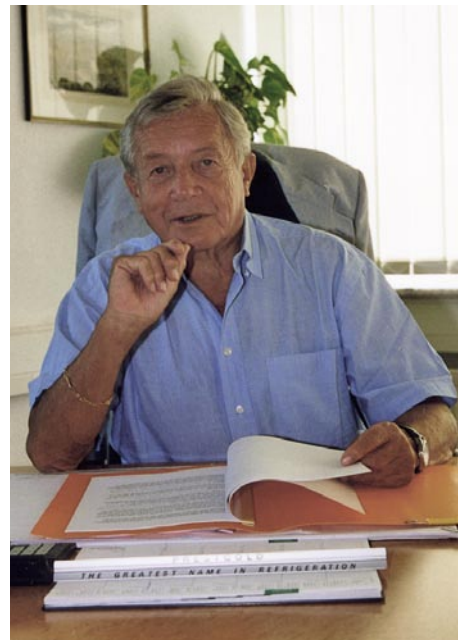
TEKO entstand

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 Vertretung könne nicht unter dem Namen Prestcold laufen. Kirschniok im Rückblick: „Daraufhin haben wir nach Rückspra-

che 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.



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

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 Tref-

fen 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.“

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 Bezugsbedingungen 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 Altstadt 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 blieb daher nur die Möglichkeit, das unbekannte 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



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

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 kein Ohr.“ Man hatte keine Zeit für Erneuerungen.

Nach zwei, drei Jahren erfolgloser Bemühungen war TEKOs nahe dran, die ganze Sache aufzugeben. Aber Christoph Bänfer ließ bei TEKOs 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 TEKOs 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 TEKOs 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 Partnern entwickelt haben.“

Der Beginn der Geschäftsbeziehungen zu Osteuropa war für die TEKOs eher ein Zufall. Ein Dr. Felix Musiol aus Polen überzeugte TEKOs, 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 TEKOs zu gewinnen.

Kirschniok: „Wir waren bereit, ohne Sicherheit Lieferungen in Höhe von rund 250 000 DM vorzunehmen! Dieses Vertrauen war entscheidend für die positive Entwicklung, die bis heute andauert.“ Dafür entscheidend war bei der TEKOs 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 TEKOs-POLSKA, die für TEKOs 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 TEKOs 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-Klimamarktführer in der Welt am aufregendsten waren. Man wollte für den Schwerpunktbereich Kälte ein Standbein in Deutschland schaffen und hatte TEKOs 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 herangingen, waren Christoph Bänfer und TEKOs 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 amerika-

nischen Weltunternehmens teilnahm. 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 TEKOs genommen hatten, wurden diese auf Initiative von Mehrheitsgesellschafter Edgar Kirschniok in den Kreis der Gesellschafter aufgenommen.

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

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

Die Gespräche mit Edgar Kirschniok führte für die KK deren Herausgeber Peter Weissenborn mit Unterstützung durch Frau Birgit Minnemann-Zobel