

# Möbelwerker erzählen: Das Treuhand-Schicksal des Möbelwerks Eisenberg



**Möbelwerker erzählen:**  
Das Treuhand-Schicksal des  
Möbelwerks Eisenberg



**Möbelwerker erzählen:**  
**Das Treuhand-Schicksal des**  
**Möbelwerks Eisenberg**

**Rosa-Luxemburg-Stiftung Thüringen**



# Inhalt

- 7 Vorwort von Markus Gleichmann,  
Landtagsabgeordneter der LINKEN
- 9 Prolog von Katrin Rohnstock,  
Herausgeberin
  
- 13 Die Geschichte des Möbelwerks – erzählt von den Möbelwerkern:**
- 13 Roland Steudel, Geschäftsführer bis 2005
- 22 Petra Schreiber, Montagearbeiterin bis 1991
- 23 Bernward Müller, Leiter des Betriebsferienlagers
- 24 Roland Steudel, Geschäftsführer bis 2005
- 30 Irmgard Fritzsche, Möbelkonstrukteurin bis 2007
- 36 Bernd Hansen, Vertriebsleiter bis 2005
- 46 Werner Puhlfürst, Lehrausbilder und Kundendienstmitarbeiter  
bis 2005
- 49 Wolfgang Bräutigam, Leiter der Klavierfabrik bis 1999
- 70 Bernd Hansen, Vertriebsleiter bis 2005
- 71 Jörg Hilpert, Produktionsleiter bis 2007
- 73 Steffen Much, PA-Schüler im Möbelwerk
  
- 75 Wie die Chronik über die Möbelwerke Eisenberg entstand**  
erzählt von Rosemarie Tröber, Leiterin der Material- und  
Betriebsabrechnung bis 1991
  
- 77 Aus der Chronik der Möbelwerke erstellt 1996/97 von  
einem Kollektiv von entlassenen Möbelwerkern**



# Vorwort

Als Kindergarten- und Grundschulkind habe ich oftmals die Worte Abwicklung, Schließung und natürlich auch Arbeitslosigkeit gehört. Die »Treuhand« war dabei nur ein merkwürdiger Begriff, den ich nicht wirklich zuordnen konnte. Eine »treue Hand« klingt ja erst mal positiv und sicher. Die Situation Anfang der 1990er Jahre war jedoch alles andere als sicher für viele Menschen, die ihre Ausbildung und ihr Berufsleben in Betrieben lebten und für die sich nun alles änderte. Dabei entschieden Menschen, die gar keine Beziehung zu den Betrieben und den Arbeiter\*innen hatten, ob und in welcher Form die Arbeit weiterging.

Mit heutigem Wissen wurden auch falsche Entscheidungen getroffen, die teilweise grotesk anmuten und deren Grundlage keiner nachhaltigen Analyse standgehalten hätte. Man muss konstatieren, dass einige eventuell zu rettende Werksanlagen aus Gründen der Konkurrenzbeseitigung zerstört wurden.

Investoren kamen und wurden von Amtsträgern, Verwaltungen und Industriekammern begrüßt. Manches Filetstück der DDR-Industrie wurde verschenkt und übrig blieben zumeist die maroden Teile der Wirtschaft.

Für die Menschen, die lohnabhängig beschäftigt waren, sind alle diese Hintergründe unerheblich gewesen. Sie mussten sich um den Alltag kümmern, Umschulungen, Unternehmensgründungen, Kinder, Familie und Pflege organisieren. Der Umbruch betraf alle Bereiche des täglichen Lebens und führte in der Konsequenz zu einer auch in sozialwissenschaftlichen Studien nachweisbaren, ostdeutschen Identität.

Diese Geschichte und die Lebensgeschichten von Menschen werden in dieser Publikation am konkreten Ort beschrieben. Die individuelle Erinnerung bildet in ihrer Gesamtheit ein kollektives Gedächtnis. Wie genau dieses ausgeprägt ist, wie die subjektive und objektive Essenz zu gewinnen ist, werden Wissenschaftler sicher noch viele Jahrzehnte analysieren müssen. Das die Erinnerung an diese Zeit immer noch für gesellschaftlichen Sprengstoff sorgt, zeigt sich bei Gesprächsrunden und vor allem bei der individuellen Diskussion in den Familien. Gerade bei Menschen, bei denen die Biographie die stärksten Brüche erlitten hat, ist es schwierig, überhaupt Antworten auf Fragen zu bekommen. Auch 30 Jahre nach der Zeit, über die diese Broschüre berichtet, waren für einige nicht ausreichend, um die Wunden zu heilen.

Für meine Generation wird die unheilvolle Stimmung, die wir auch als Kinder in der Gesellschaft merkten, wohl die einzige konkrete Erinnerung an die Zeit der Treuhand bleiben. Umso wichtiger ist es, dass wir uns noch

intensiver mit dieser Zeit beschäftigen. Zumal sie bis heute ihre Schatten wirft. Unmittelbar kann man ausgehend von der Hoffnungslosigkeit einiger den Bogen spannen zum Erstarken der extremen Rechten bis hin zum Rechtsterrorismus des NSU, der Abgrenzung und den dramatischen Wahlergebnissen der AfD in den ostdeutschen Bundesländern heute.

Die Zeit der Pandemie und der Krieg Russlands in der Ukraine mit den Folgen für unsere Wirtschaft und unser Leben zeigen, dass es immer wieder Phasen gibt in der Unsicherheit dominiert. Der Blick in die Vergangenheit und die Erfahrungen der Menschen, die den radikalen Umbruch der 1990er Jahre erlebten, sollte für uns als Anhaltspunkte heutiger Krisen selbstverständlich sein.

Vielen Dank an die Rosa-Luxemburg-Stiftung Thüringen, an Rohnstock-Biografien und an die Zeitzeug\*innen, welche diese Publikation für unsere Region möglich gemacht haben.

Markus Gleichmann im Mai 2022

# Prolog

Liebe Leserinnen und Leser,

am 30. Juni 2021 fand im Hof der Stadtbibliothek in Eisenberg der erste Erzählalon zu den Eisenberger Möbelwerken statt. Ehemalige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Betriebes und Interessierte kamen, um von Roland Steudel - bis 2005 Geschäftsführer der Möbelwerke - zu erfahren, wie die Entwicklung des Möbelwerks über die Wende verlief, wie die Treuhandanstalt auf das Schicksal des Unternehmens eingewirkt hat. Seit der Massenentlassung zum Ende des Jahres 1991 waren die Geschehnisse nicht öffentlich besprochen wurden. Es gab keinen Raum, sie zu thematisieren. Diese Brüche liegen immer noch wie Blei auf den Gemütern vieler ehemaliger Möbelwerker. Es ist Roland Steudel zu danken, dass er diese schwierige Geschichte öffentlich vorgetragen hat. Es ist Ines Stummhöfer zu verdanken, dass sie die Initiative ergriff und Roland Steudel für die Veranstaltung gewann.

Um fast 90 Prozent geschrumpft, startete der Betrieb mit einer leistungsstarken Führungscrew in die Marktwirtschaft und schaffte es, sich mit neuen Angeboten erfolgreich am Markt zu etablieren.

Am 26. Oktober 2021 fand in der Eisenberger Stadthalle ein zweiter Erzählalon statt. Nun erzählten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, wie sie die Wende im Möbelwerk erlebt hatten. Sie beleuchteten die Geschehnisse vielseitig aus ihrer Erfahrungsperspektive. Doch nach ihren Berichten blieb eine Frage offen: Welche Ereignisse und Zusammenhänge führten dazu, dass der Betrieb 2007 in die Insolvenz ging? Der einzige, der dieses Geheimnis lüften konnte, war der ehemalige Betriebsleiter Jörg Hilpert. Er erklärte sich zu einem weiteren Gespräch im kleinen Rahmen bereit. Gemeinsam mit dem Absatzdirektor Bernd Hansen trafen wir uns am 9. Februar 2022 in Eisenberg. Nun wurde das Rätsel gelüftet. Sie finden die Antwort Jörg Hilperths in dieser Broschüre. Sie schließt inhaltlich nahtlos an den zweiten Erzählalon an.

Ich bin Katrin Rohnstock, gebürtige Jenenserin, Publizistin, Germanistin, Unternehmerin. Mein Thema ist das Erzählen von Erfahrungen, von Lebensgeschichten. Es ist wichtig, dass die Geschichte(n) aus verschiedenen Perspektiven erzählt wird. Solange die Geschichte nur aus einer Perspektive erzählt wird, bleibt sie unvollständig.

Viele Ostdeutsche fühlen sich in den offiziellen Darstellungen über die Wendezeit nicht repräsentiert. Ihre Erfahrungen kommen oft zu kurz. Sie fühlen sich nicht gehört. Als wären sie nicht existent. Das macht sie wütend

und misstrauisch. Das ist eine Gefahr für die Demokratie, für den sozialen Frieden.

Bei der Vorbereitung des zweiten Erzählsalons in Eisenberg haben wir zahlreiche Möbelwerker eingeladen, ihre Geschichte zu erzählen. Doch viele sind verärgert. Die Erinnerung an diese Zeit regt sie immer noch auf. Deshalb möchten sie nicht über diese Zeit sprechen. Doch die eigenen Erfahrungen einzubringen, befreit. Es ermöglicht, Geschehenes zu verarbeiten und seelische Verletzungen zu heilen. Umso erfreulicher ist, dass sich die hier veröffentlichten Möbelwerker bereit erklärten, ihre Erfahrungen zu teilen.

Im Folgenden kommen zu Wort:

**Roland Steudel** – er studierte Sozialpsychologie an der Friedrich-Schiller-Universität in Jena und kam zunächst als Ausbildungsleiter ins Möbelwerk Eisenberg. Bis 1990 war er Mitarbeiter beim Betriebsleiter. Als Personalleiter sah er bis 1995 verschiedene sogenannte »Investoren« kommen und gehen. Von 1995 bis 2005 war er Geschäftsführer des Betriebes, der 1991 in eine GmbH umgewandelt worden war.

**Irmgard Fritzsche** – 1974 kam sie als Technische Zeichnerin zum damaligen Möbelkombinat Eisenberg. 1977 wechselte sie in die Möbelkonstruktion, parallel dazu absolvierte sie ein Fernstudium der Holztechnik an der FH Dresden. Sie arbeitete 30 Jahre lang als Möbelkonstrukteurin in den Möbelwerken.

**Bernd Hansen** – er studierte Ingenieurwesen für Feinwerktechnik in Jena und war von 1977 bis 2005 für die Möbelwerke Eisenberg tätig. 1978 wurde er zum Absatzdirektor berufen. Nach der Wende erwirtschaftete er große Umsätze für die Firma, insbesondere mit der Produktionslinie »Rustica«.

**Werner Puhlfürst** – war 1972 an zwölf Jahre Lehrausbilder in den Möbelwerken, die eine große Lehrlingsausbildungsstätte besaßen. Nach der Wende wurde die Berufsausbildung einer Stiftung übergeben. Von 2000 bis 2005 war er im Kundendienst erneut in den Möbelwerken tätig.

**Wolfgang Bräutigam** – ging 1958 als gelernter Möbeltischler zu den Möbelwerken Eisenberg. Berufsbegleitend qualifizierte er sich an der FH Dresden im Fach Holztechnik weiter und wurde 1972 Produktionsbereichsleiter. Von 1977 bis 1998/99 leitete er die Klavierfabrik Eisenberg.

**Jörg Hilpert** – 1975 kam er als gelernter Feinmechaniker zu den Möbelwerken. Nach einer Weiterbildung zum Ingenieur für Holztechnik leitete er zunächst die Stuhlproduktion. Später war er Werkleiter, Produktionsdirektor und ab 2003 Gesamtbetriebsleiter – bis zur Insolvenz 2007. Unter der Insolvenzverwaltung führte er den Betrieb noch bis 2009 weiter.

**Rosemarie Tröber** – als gelernte Bankkauffrau stieg sie 1967 bei den Möbelwerken Eisenberg als Buchhalterin ein. Mit 25 Jahren übernahm sie den Bereich Material- und Betriebsabrechnung. Im Zuge der Massenentlassung von 1354 Möbelwerkern, wurde ihr zum 31. Dezember 1991 gekündigt. Nach mehreren Jahren Arbeitslosigkeit wurde sie Teil des siebenköpfigen ABM-Autorenteams, das 1996/97 die Chronik über die Möbelwerke Eisenberg verfasste. Diese Chronik wurde nie veröffentlicht. Nur die Autoren und das Stadtarchiv erhielten jeweils ein Exemplar. Einen Auszug aus der Chronik drucken wir hier ab.

Die engagierten Beiträge der Erzählerinnen und Erzähler machten es möglich, dass wir die Wendegeschichte des Möbelwerkes in der hier vorliegenden Form zusammentragen konnten.

Ich danke allen Erzählern für den Mut und ihr Vertrauen, Ihre Geschichte zur Verschriftlichung und Veröffentlichung frei zugeben. Ich danke Ines Stummhöfer und Volker Hinck von der Rosa-Luxemburg-Stiftung für die Möglichkeit, die Erzählsalons auszurichten und für die stets konstruktive Zusammenarbeit bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung der Veranstaltungen.

Katrin Rohnstock, im März 2022

Die Erzählsalons zur Geschichte des Möbelwerks Eisenberg moderierte Katrin Rohnstock. Die Redebeiträge wurden anschließend von Katrin Rohnstock und Sulamith Weber verschriftlicht.

Alle Beiträge wurden von den genannten Erzählerinnen und Erzählern korrigiert und für die Veröffentlichung autorisiert. Für die Inhalte zeichnen die Erzählerinnen und Erzähler verantwortlich.

# Der Erzählalon zur Geschichte des Möbelwerks Eisenberg

**Roland Steudel** Können Sie sich noch an Rudi Oertel, den Kombinatdirektor, erinnern? Sein Wirken bestimmte in den 1970er Jahren die Entwicklung des Werkes und auch die Entwicklung in Eisenberg.

Vorn am Einfahrtstor zur Bibliothek an der Giebelwand ist noch die verblässende Werbung für das 1969 gegründete Möbelkombinat Eisenberg zu sehen. Nachdem das Kombinat aus 13 überwiegend kleinen privaten oder sogenannten halbstaatlichen Betrieben – zuzüglich 23 weiteren Betrieben aus der näheren und weiteren Umgebung – gebildet wurde und unser Möbelwerk zum Stammbetrieb auserkoren worden war, begann eine Zeit des Aufschwungs. In der Bahnhofstraße Eisenberg entstand 1972 eine neue Werkhalle für die »Vorstufe« und eine weitere für die »Oberfläche«. Zeitnah wurde eine neue Montagehalle in Betrieb genommen sowie neue Lager Räume gebaut. Dazu wurden neue Maschinen und Anlagen gekauft. Bald konnten wir Massentmöbel in Größenordnungen produzieren, die zuvor undenkbar gewesen wären. Ab 1972 wurden an einem Tag 100 000 Möbelteile bearbeitet beziehungsweise mit Folie beklebt. Die DDR investierte enorm in die Möbelproduktion. Auch aus dem NSW, dem Nichtsozialistischen Wirtschaftsgebiet, wurden Maschinen angeschafft, so zum Beispiel aus Italien, Maschinen für die Oberflächenbeschichtung der Möbel. Denn damals war es modern, dass die Möbelfronten glänzten. Die Hausfrauen hatten ihre helle Freude daran: Kaum, dass einer mal an die Tür gefasst hatte, sah man sofort alle Finger.

Das Möbelkombinat entwickelte sich rasant. Von allen im Kombinat produzierten Möbeln verblieben nur zehn Prozent in der DDR, der Rest wurde ins sozialistische und nichtsozialistische Ausland verkauft. Die zehn im Land verbleibenden Prozent standen allerdings nicht für alle DDR-Bürger zur Verfügung. Bevorzugt wurde die Hauptstadt der DDR mit Möbeln beliefert – die Möbel sollten der repräsentativen Ausstattung der Berliner Neubauwohnungen dienen. Dafür wurde eigens ein Industrieladen eingerichtet, in dem man die Berliner Möbel aus Eisenberg kaufen konnte. Für Leute aus der Provinz, wie Raum Eisenberg oder Gera, war es hingegen schwierig, eine Schrankwand zu ergattern. Man musste lange warten oder Beziehungen haben, damit eine Schrankwand ihren Weg von Berlin nach Eisenberg, Gera oder Jena fand.

Ein Großteil der Möbel wurde in die Sowjetunion geliefert. Im Schnitt fuhren von Eisenberg aus zwei, mit den beginnenden 80er Jahren vier bis

fünf, Waggons täglich mit Möbeln in die Sowjetunion. Wer dort mitgearbeitet hat, weiß, was das hieß: Nur Heiligabend und Silvester war Ruhe, an jedem anderen Tag des Jahres wurden Möbel verladen. Der »Hauptling« dieses Zweigs war Kurt Meister, ein kleiner untersetzter Mann, der immer Druck zu machen pflegte. Auf seinen Befehl hin fuhren wir die großen Couchen durch die Gegend – manchmal wussten wir gar nicht, wohin eigentlich. Günter Peuckert im Absatzbereich war dafür zuständig, die Waggons zu besorgen. Manchmal kriegten wir drei Tage lang keinen einzigen Waggon, ein andermal bekamen wir einen ganzen Zug. In diesen mussten wir unsere Möbel verladen. Dann ging es los mit der Fahrt in die Sowjetunion. Ungefähr achtzig Prozent unserer Lieferungen an die Sowjetunion gingen nach Moskau. Dort saß ein Beauftragter von uns, der die Verteilung der Möbel in die Hand nahm.

In meiner neuen Funktion als Geschäftsführer war ich 1995 das erste Mal in Russland und sah mit eigenen Augen, wie die Verteilung der Möbel erfolgte. Ich hatte keine Ahnung davon, denn ich kam ja aus der Personalabteilung und nicht aus der Möbelproduktion. Ich ging zu einem Magazin, es war Nummer 13 oder 14 – in Moskau waren die Magazine nummeriert – und dort zeigte man mir die Warteliste für Eisenberger Möbel. Die war in diesem Magazin mit 14 Jahren ausgewiesen. In der Sowjetunion musste man also, wenn man DDR-Möbel kaufen wollte, ähnlich lang warten wie bei uns auf einen Trabant. Eine russische Möbelindustrie gab es quasi nicht, beziehungsweise sie produzierte in einer Qualität, die man mit der der russischen Autos vergleichen kann.

Die Kombinatzeit endete jäh im Jahr 1980 – unter merkwürdigen Umständen. Es fand die »Aktion Rote Pfütze« statt; alle, die zu dieser Zeit im Werk arbeiteten, wissen, was ich meine. Unser Kombinatdirektor, der mit Leidenschaft Bauprojekte wie die Betriebsberufsschule, Betriebswohnungen, Ferienobjekte, eine Kaufhalle, diverse Erweiterungsbauten von Produktionsstätten, ein Bettenhaus für ausländische Vertragsarbeiter und vieles mehr auf den Weg gebracht hatte, wurde 1979 gegangen.

Im Rahmen einer Umstrukturierung hin zu Großkombinaten verlor das Werk seinen Status als Stammbetrieb. Als einige Jahre später die sozialistische Reformbewegung laut wurde – nachdem das kleine Sputnik-Heft verboten worden war – begann auch im Werk ein Aufbruch. Die progressiven Leute wollten nicht alles verändern, aber Mangelzustände wie die unregelmäßigen Lieferungen von Material, Waggons und Möbeln sollten behoben werden. Ein Hauptargument war: Das Arbeiten macht so mehr Spaß.

Befördert durch diese Aufbruchsstimmung wurde 1988 ein junger Mann, Klaus Schreyer, Betriebsdirektor. Er war ein Hoffnungsträger. Zeitgleich stieß ein Herr aus Gera zu uns, der aus dem Maschinenbau kam und einige

Kenntnisse über Auslandsgeschäfte mitbrachte. Wie wichtig das für unsere Zukunft sein würde, ahnten wir da noch nicht.

Es bildeten sich die Runden Tische. Mit dem Mauerfall am 9. November 1989 stellten wir uns alle die Frage: Werden wir vereinigt? Danach überstürzten sich die Ereignisse: Kohls Zehn-Punkte-Programm, das er im Dezember 1989 in Dresden verkündete. Bald hielten die ersten Demonstranten die Schilder hoch, »Deutschland einig Vaterland«. Bei der Wahl am 18. März siegte die »Allianz für Deutschland« und de Maizière wurde letzter Ministerpräsident der DDR. Wir alle steckten in Unwägbarkeiten fest. In der Belegschaft breitete sich Unruhe aus, die Leute wollten von uns wissen, was geschehen würde. Doch wir in der Leitung – ich war Mitarbeiter beim Betriebsdirektor Herrn Schreyer und dem Ökonomischen Direktor Herrn Zänker – wir wussten ja ebenfalls nicht, was wir tun sollten! Im November 1989, unmittelbar nach dem Mauerfall, erhielt ich zusammen mit zwei anderen Verantwortlichen des Werkes vom Ökonomischen Direktor den Auftrag, loszufahren und uns mit dem GmbH-Gesetz des Westens vertraut zu machen. Ich vergesse diesen Tag nie: Wir, das waren die Justiziarin Frau Portius, der Hauptbuchhalter Herr Prüfer und ich, setzten uns in die Deutsche Nationalbibliothek in Leipzig und bekamen für einen Tag das GmbH-Gesetz, die Becksche Ausgabe mitsamt Kommentar von 4500 Seiten, ausgehändigt. Möglich wurde dies durch meine Beziehungen zur Bücherei, weil dort eine gute Bekannte von mir arbeitete. Da saßen wir nun zu dritt vor den beiden dicken Wälzern und sammelten so unsere ersten Erkenntnisse in der Materie. Wir erkannten die Zeichen der Zeit und verstanden, dass wir darauf hinarbeiten mussten, eine Kapitalgesellschaft nach bürgerlichem Recht zu bilden.

Der Betriebsdirektor fragte mich um Rat, was er tun solle. Ich sagte: »Vor allem müssen wir mit den Leuten im Gespräch bleiben.« Und wir blieben im Gespräch. Es gab allerdings auch Auseinandersetzungen mit der Belegschaft über den weiteren Weg des Betriebes, denn nach dem Mauerfall herrschte neben der Freude auch eine zunehmende Verunsicherung unter den Leuten, was die Zukunft des Betriebes anging. Wie wir alle wissen, überschlugen sich die medialen Informationen förmlich. Irritation, Unwissenheit und der Wunsch, alles anders zu machen, taten das Übrige.

Ich erinnere mich an eine Situation im Frühjahr 1990 – ich selbst war nicht Zeuge, sondern weiß davon aus Gesprächen mit Kollegen – als es zu einer spontanen Kundgebung auf dem Betriebsgelände in der Bahnhofstraße kam. Verschiedenste Redner legten ihre Standpunkte dar. Einige plädierten sogar dafür, Herrn Rudi Oertel – er war bereits auf Rente – zu bitten, wieder in den Betrieb einzutreten und selbigen auf diesem Weg zu retten. Einige wollten, dass die fachlich geeignetsten Direktoren den Betrieb

kaufen. Danach formierte sich ein Demonstrationzug, der durch die Stadt zum Sitz des Betriebsdirektors beziehungsweise zur Verwaltung in der Klosterlausnitzer Straße wanderte, wo die Menge skandierte: »Schreyer weg – hat kein' Zweck!«

Vom Stammbetrieb Zeulenroda kamen keine Anweisungen, also versuchten wir auf eigene Faust, uns zurechtzufinden. Das führte dazu, dass wir relativ zeitig, im Frühjahr 1990, in der Lage waren, einen Gesellschaftervertrag für die Firma zu erarbeiten und uns entsprechend der Verordnung zur Umwandlung der Volkseigenen Betriebe der Modrow-Regierung in eine GmbH zu verwandeln.

Die Eröffnungsbilanz für die Firmengründung »Eisenberger Wohnraummöbel GmbH« zum 1. Mai 1990 erfolgte noch in DDR-Mark. Ich habe sie noch bei mir zu Hause liegen – die Disketten passen heute in kein Laufwerk mehr! Als die Währungsunion am 1. Juli 1990 vor der Tür stand, befand sich noch ein »i. G.« hinter unserem Namen.

Nun mussten wir lernen, wie Rechnungslegung und das marktwirtschaftliche System funktionieren, wie in der Marktwirtschaft die Buchhaltung aufgebaut ist. Natürlich hatten wir zu DDR-Zeiten auch Aktiva und Passiva und eine Materialbuchhaltung gehabt – aber die Strukturen und die Formen waren anders. Wir hatten einen unheimlichen Nachholbedarf, vor allem in der Verwaltung.

Die Nachfrage für unsere Produkte, die man uns bis zur Währungsunion aus den Händen gerissen hatte, sank. Viele kennen die Geschichten über den Lastkraftwagen, der im Rahmen des sogenannten innerdeutschen Handels die Pianos nach Lichtenfels transportierte – die Piano Forte-Fabrik war ein Betriebsteil der Möbelwerke und ab dem 1. Mai 1990 eine hundertprozentige Tochter der Eisenberger Wohnraummöbel GmbH. Und viele kennen auch die DEUTRANS-Spedition, die zweimal pro Woche kam und Möbel holte. Nach der Währungsunion freuten wir uns im ersten Moment, dass wir von nun an D-Mark einnehmen würden. Doch wir sahen nicht eine einzige Deutsche Mark auf dem Konto. Es wurde alles über den Außenhandel umgerechnet, sodass wir für Möbel im Schnitt für eine aufgewendete Ost-Mark zwischen 14 und 18 West-Pfennige bekamen. Bei den Pianos war der Umrechnungssatz im Vergleich dazu noch großzügig, da gab es für eine aufgewendete Ost-Mark 95 West-Pfennige. Das entsprach dem sogenannten Valuta-Verrechnungskoeffizient – eine D-Mark gleich 4,40 Ost-Mark –, der im Staatshaushalt und nicht in unserer Kasse landete. Wir bekamen nur den Gegenwert gutgeschrieben.

Im Sommer 1990 veranstalteten wir die erste Hausmesse – noch in der Kaufhalle, um neue Handelspartner zu gewinnen und den alten unsere neuen Preise vorzustellen. Aufgrund der neuen Kalkulationsbedingungen,

die mit der Währungsumstellung einhergingen, konnten wir nicht mehr zu den früheren Preisen verkaufen. Unsere westdeutschen Handelspartner waren große Handelsgesellschaften wie Neckermann und Quelle, die unsere berühmte Schrankwand »Juwel« bis zur Währungsunion in großer Zahl für circa 700 D-Mark Betriebsabgabepreis das Stück abgenommen und für 1999 D-Mark im Neckermann-Katalog angeboten hatten. Diese Handelspartner luden wir zur Messe ein und legten ihnen die neuen Preise vor: Sie alle lehnten dankend ab. Anders die russischen Kunden, die zum Teil 14 Jahre auf die Ware gewartet hatten: Auch denen konnten wir nichts mehr zu DDR-Preisen anbieten, denn wir mussten wenigstens kostendeckend verkaufen, im Idealfall ein bisschen Gewinn erzielen. Die Russen hörten unsere Preise und sagten: »Wir würden gern kaufen, aber wir haben das Geld nicht.« Dank einer Hermesbürgschaft<sup>1</sup> des Staates erfüllten wir unsere vertraglichen Verpflichtungen gegenüber unseren russischen Handelspartnern noch bis Ende 1991.

Das Kernstück eines wirtschaftlichen Unternehmens ist, dass man eine Ware produziert, die man verkaufen kann. Wenn man eine Ware herstellt, die niemand mehr kaufen will oder kann, muss man reagieren. In unserem Fall trat die Treuhand auf den Plan und nahm sich der Sache an.

Die Treuhand beschaffte uns keine Aufträge, doch sie sondierte: Wie sehen unsere Bilanzen aus, wie unser Konzept? Wir schrieben uns die Finger wund und mussten regelmäßig nach Gera fahren, zu einem Herrn Jessen, dem Leiter der für uns zuständigen Treuhand-Niederlassung. Dem hatten wir unsere Probleme darzustellen. Es ging unter anderem darum, dass am Ende des Monats zweitausend Leute bei uns auf der Matte standen, die ihr Geld haben wollten. Dieses Geld mussten wir herbeischaffen – oder andernfalls die Leute in Kurzarbeit schicken. Da wir das Geld nicht erwirtschafteten, weil man so gut wie nichts verkaufen konnte, wollten wir uns das Geld leihen. Doch um sich Geld zu borgen, braucht man Sicherheiten. Diese Sicherheiten konnte unsere kleine GmbH mit 39 000 Ost-Mark-Einlage nicht geben. Die Treuhand bürgte für uns, wir erhielten diverse Überbrückungsmittelkredite und konnten unsere Verbindlichkeiten decken, Material einkaufen und unsere Leute bezahlen.

So wirtschafteten wir eine Weile vor uns hin, bis eines Tages der Geschäftsführer an meiner Tür stand und sagte: »Roland, die Russen kaufen keine Möbel mehr. Bereite Massenentlassungen vor.« Tür zu. Das war im zweiten Halbjahr des Jahres 1990. Ich hatte einen Schnellbesohlungslehrgang

1 Eine Hermesdeckung, früher Hermesbürgschaft, ist eine Exportkreditgarantie, die der Staat Unternehmen gewähren kann. Die Unternehmen können auf diese Weise ihre Exporte gegen Risiken absichern.

als Personalleiter in Heidelberg absolviert und wusste, was man in so einer Situation beachten muss. Mit viel Mühe erstellte ich einen Sozialplan, der darlegte, dass wir, wenn wir unsere Ware nicht verkaufen und keine Einnahmen machen, Personal abbauen müssen. Annähernd zweitausend Menschen arbeiteten noch im Möbelwerk. Nun musste ich mich damit beschäftigen, wer bleibt und wer gehen muss – nach sozialen Kriterien. Das war keine dankbare Aufgabe. In Familien einzugreifen und Betriebszugehörigkeit, Lebensalter, soziale Situation zu prüfen, war ein schmerzhafter Prozess.

Hätte es eine Alternative gegeben? Nun, wir hätten sagen können, wir wollen alle gemeinsam untergehen. Dann wäre die Firma zergliedert und kaputtgemacht worden. Stattdessen entschieden wir uns, zu kämpfen: Wir wollten diesen Standort, das Know-how, die noch junge Tradition und damit auch Arbeitsplätze erhalten. Doch allen Bemühungen zum Trotz kam es zu Beginn des Jahres 1992 zu einer Massenentlassung, bei der die Belegschaft bis Ende 1993 auf 165 Mitarbeiter reduziert wurde. Mit anderen Worten: Wir mussten 1354 Möbelwerker entlassen. Die verbleibende Differenz verloren wir durch Betriebsübergänge, Ausgliederungen von Betriebsteilen – zum Beispiel des Industrieheizwerkes und der Berufsausbildung – und Reprivatisierungen. Manche der Leute suchten sich auch selbst einen neuen Arbeitsplatz.

Eine der ersten Maßnahmen war, uns von allem zu trennen, was nicht zur Produktion notwendig war. Was meine ich damit? DDR-Betriebe, wie das Möbelkombinat oder die Möbelwerke Eisenberg, betrieben außer den Produktions- und Verwaltungsstätten auch zahlreiche soziale Einrichtungen: eine Kinderkrippe und einen Kindergarten, eine Betriebsbibliothek, eine Berufsschule und eine Berufsausbildung, ein Heizwerk, Ferieneinrichtungen – lauter Zeug, das nicht notwendig ist, um Möbel zu produzieren. Zunächst gründeten wir die Berufsausbildung als Stiftung aus. Kindergarten und Kinderkrippe sollten der Kommune übergeben werden. Hierzu könnte ich tausend Geschichten erzählen, ich beschränke mich aber auf eine: Der Geschäftsführer sagte einmal zu mir: »Geh doch bitte zum Rat der Stadt« – das war der Bürgermeister – »und frag, ob sie für kleines Geld die Schwimmhalle übernehmen würden.« Ich antwortete: »Ja, ich kann es versuchen.« Der Geschäftsführer fügte hinzu: »Richte einen schönen Gruß aus und sag ihnen, dass wir, wenn sie die Halle nicht nehmen, das Wasser ablassen, Balken reinschlagen und ein Möbelkaufhaus daraus machen.« Mit dem Auftrag trabte ich ins Rathaus. Nach langen, zähen Verhandlungen übernahm die Stadt Eisenberg das Hallenbad. Schwimmunterricht und Freizeitsport waren damit wieder gesichert.

Ab November 1989 erreichten uns Berge von Werbematerial von Leuten und Unternehmen, die uns etwas verkaufen wollten. Wir freuten uns, was alles angeboten wurde: neue Maschinen und gutes Material! Doch wir konnten nichts kaufen, unsere Liquiditätssituation ließ es nicht zu.

Von der Treuhand wurden uns Unternehmensberater zugewiesen, gegen die wir uns nicht wehren konnten. Die brachten ihre Computer mit, stellten Bedingungen und erzählten uns lang und breit, wie es gehen könne. Das mussten wir uns anhören – anderthalb Jahre lang. Und wir mussten dafür auch noch bezahlen. Unser Defizit an Wissen versuchten wir mit Fortbildungsmaßnahmen aufzuholen. Im Mittelpunkt standen Kurse rund um Personalcomputer, elektronische Datenverarbeitung und den Einsatz einer speziellen Software. Weiterhin gab es Kurse zu kaufmännischen Themen, Wissen über gesetzliche Regelungen und Bestimmungen in allen Arbeitsbereichen, Verkaufs- und Einkaufsstrategien, zum Arbeitsschutz.

Schließlich kam unser Konzept bei der Treuhand in Gera gut an. Im Frühjahr 1992 schlugen sie uns vor, das Kerngeschäft – die Möbelproduktion – aus der Firma auszugründen. Wir folgten dem Vorschlag.

Unsere erste große Anschaffung erfolgte im Jahr 1995: Wir kauften eine Bauteilkaschieranlage. An einem Arbeitstag schaffte die 10 000 Bauteile. Zum Vergleich: Unter Rudi Oertel waren täglich dreischichtig circa 100 000 Bauteile be- und verarbeitet worden. Die neue Anlage basierte auf einer anderen, zeitgemäßen Technologie und hatte eine deutlich höhere Qualität.

Die Treuhand begleitete und finanzierte die erste Investition. Wenn die Bilanz auf Verlust steht, fehlt das Geld hinten und vorn – sowohl in der Produktentwicklung als auch für die Markterschließung. Auch um in neuen Märkten Fuß zu fassen, braucht man Geld. Wir standen in einem Wettbewerb mit Unternehmen aus den alten Bundesländern, die auch keine schlechten Möbel herstellten. Die hatten genügend Kapazitäten, um das gesamte DDR-Gebiet damit abzudecken. Es war über alle Maßen schwer, das Möbelwerk Eisenberg zu erhalten. Alles in allem sehe ich unsere Entwicklung relativ positiv. Es war ein schwerer und einsamer Weg, der kluge Entscheidungen und Kreativität verlangte. Es gab niemanden, der uns aufrichtig an die Hand nahm. Fünf Finger reichen aus, um diejenigen aus den alten Bundesländern aufzuzählen, die das Unternehmen nach vorn brachten, beziehungsweise uns dabei unterstützten.

1995 war ich noch immer in der Funktion des Personalleiters. Es fanden dauernd Wechsel in der Geschäftsführung statt. Nachdem der erste ostdeutsche Geschäftsführer 1991 und der zweite ostdeutsche Geschäftsführer im März 1993 durch die Treuhand rausgeschmissen worden waren, übernahmen nacheinander einige merkwürdige Menschen die Geschäftsführung. Da die Treuhand hundertprozentiger Gesellschafter der GmbH war,

entschied ausschließlich sie über neue Geschäftsführer. Im September 1993 wurde ein kaufmännischer Geschäftsführer aus den »ABL«, den alten Bundesländern, berufen, der sogleich seine Arbeit aufnahm. Wir mochten diese von der Treuhand geschickten Leute nicht, und sie gingen nicht gut auf uns ein. Einen – er hieß Klaus Hartmann – nannten wir den »Frischen Wind«. Er wurde von irgendwo aus der Welt eingeflogen und zog sein Ding durch. Herr Hartmann wurde Ende Juni 1995 durch die Nachfolgeorganisation der Treuhand, der Management KG, von seinen Aufgaben entbunden. Ein anderer – Michael K. – kam aus den ABL, logierte im Dorint Hotel in Gera und erschien jeden Tag im Büro mit einer Tüte, in der er sein »Breakfast« transportierte. Er nahm Platz und arbeitete vor sich hin. Außer Anwesenheit und Gehaltszahlung kam dabei nicht viel raus. Die Kollegen sagten zu mir: »Studel, was machen die hier – das kann doch nicht wahr sein.« Ich musste antworten: »Ich bin der Personaler, das geht mich nichts an.« Die Belegschaft blieb unruhig. Irgendwann sah der Gesellschafter, die besagte Management KG, ein, dass es so nicht weitergehen konnte. Ein Mitglied der KG kam zu mir und fragte, ob ich die Funktion eines Geschäftsführers übernehmen würde. Ich antwortete: »Das kann ich doch gar nicht.« Doch er beharrte: »Nur Übergangsweise, als Interimsgeschäftsführer können Sie das wohl machen, mal ein halbes, ein Dreivierteljahr, während wir mit Hochdruck weitersuchen...« Ich fragte zwei Vertrauenspersonen, ob sie mir das zutrauten. Der eine sagte: »Roland, das machst du, das kannst du.« Die andere: »Na klar, Sie können das schon.« Also dachte ich schließlich: Ich mache das um des Betriebsfriedens und um der Leute willen. Damit endlich Ruhe einkehrt und wir uns darauf konzentrieren können, Märkte und Kunden zu finden und das Unternehmen voranzubringen. Ich sagte zu. Daraus wurden zehn Jahre.

Nun war ich der Geschäftsführer, zusammen mit einem Menschen namens Constantin Ogrzey aus den ABL. Anfangs verstand ich mich nicht besonders gut mit dem Kollegen, der zuvor mein Vorgesetzter gewesen war. Doch es klappte zunehmend besser, denn ich merkte, wie kompetent er war. Davor hatte ich Respekt. Neben vielen anderen Dingen führte er ein Zahlen-Controllingsystem ein, bei dem man durch Kennzahlen ablesen konnte, wie sich verschiedene Faktoren wechselseitig bedingen und was mit einem Produkt erwirtschaftet werden kann. Dieses System versetzte uns in die Lage, das Unternehmen faktenbasiert zu leiten. Für mich lag darin ein großer Erkenntnisgewinn, nachdem wir zu DDR-Zeiten nach den »drei Buchstaben«, IWP,<sup>2</sup> produziert hatten. Von der IWP wurde verlangt:

2 IWP steht für »Industrielle Warenproduktion« und bezeichnete die Summe des produzierten Warenwerts auf der Grundlage von Industrieabgabepreisen der DDR.

immer mehr, immer höher, immer weiter. IWP war auch die Zahl, die an die Kreisparteiorganisation, die Kombinarsleitung sowie an das zuständige Ministerium weitergemeldet wurde. Nie fragte einer: Was ist das überhaupt? Lohnt sich das?

Natürlich machte das Unternehmen bei vielen Erzeugnissen auch Gewinne, doch die wurden an den Staatshaushalt überwiesen. Die dafür notwendigen finanziellen Mittel kamen von der Staatsbank, waren Kredite und damit letztlich Schulden.

Wir in Eisenberg hatten zu DDR-Zeiten zwischen 35 bis 37 Millionen DDR-Mark Schulden angehäuft. Nach der Währungsumstellung verbuchte die Deutsche Bank diese Summe als Forderung in ihren Bilanzen: Diesem Ost-Unternehmen hast du 37 Millionen gegeben. Wir konnten die Zinsen gerade noch bezahlen, aber keine Tilgungen. Die Bank glich einem Geldinstitut, das unendlich Geld geben konnte, weil der Staat bürgte. Der Filialleiter der Staatsbank in Eisenberg, Herr Dietrich, sorgte in Zusammenarbeit mit den dafür zuständigen Abteilungen des Möbelwerkes dafür, dass das Geld kam. So konnte es im Möbelwerk weitergehen. Doch eine Ertragsrechnung oder eine Deckungsbeitragsrechnung, wie sie heute jeder Kaufmann macht, gab es in dieser Form nicht.

Nachdem wir bis 1997 der Treuhand-Verwaltung unterstanden hatten, sollten wir im Februar 1997 endlich privatisiert werden. Einmal, gegen Ende des Jahres 1994, saß ich mit einem Herrn aus der Riege der sogenannten Treuhand-Investoren am Tisch. Er saß dort, wo sonst die Chefsekretärin Frau Müller saß, ich ihm gegenüber auf der anderen Seite des Tisches. Ich schlug vor: »Das Fairste und moralisch Sinnvollste wäre, wenn wir 25,1 Prozent der Firma der Belegschaft anbieten könnten. Damit machen wir sie zu echten Teilhabern. Es gibt meines Wissens in den ABL verschiedene Mitarbeiterbeteiligungsmodelle, die die Leute an ihrem Unternehmen teilhaben lassen. Sie können dann bestimmte Entscheidungen mittragen – nicht alle, freilich, deshalb nur 25,1 Prozent.« Er antwortete klar: »Herr Steudel, das kann ich mir nicht vorstellen.« Gut, dachte ich, dann müssen wir das hinnehmen, man kann ja nichts erzwingen. Etwa drei Jahre später schlug er vor, dass mein Kollege und ich geringe Anteile der Firma kaufen und auf die Belegschaft umlegen könnten.

Anders lief das bei einer der Firmen, die gemeinsam mit uns verkauft wurde, einer Jacquardweberei aus Rodewisch in Sachsen mit 71 Mitarbeitern. Der dortige Geschäftsführer reichte bei der Treuhand ein Angebot ein. Nicht lange danach – er war kompetent und brachte die Finanzierung mit – hörten wir, er sei abberufen worden. Klar: Er war ein Konkurrent zu den anderen potenziellen Käufern, und so schaffte die Treuhand diesen unliebsamen Bewerber aus dem Weg. Solche Spielchen wurden in dieser Zeit

häufig gespielt. Sie waren ungerecht. Kurz und gut, den Zuschlag bekam die Gesellschaft, die fünf Firmen im Paket zu kaufen, angeboten und hatte damit ihre Chancen enorm gesteigert. Damit endete die Treuhand-Zeit im Möbelwerk: Im Februar 1995 wurde das Unternehmen an eine Investorengruppe namens Schröder & Partner verkauft und somit privatisiert.

**Frage aus dem Publikum** 1997 kam ich in die Firma, ich arbeitete im Vertrieb. Ich frage mich, welche anderen vier Firmen mit uns verkauft wurden. Auch würde mich interessieren, wie es mit Schröder & Partner weiterging – gibt es die heute noch? Herrn Engelhardt beispielsweise?

**Roland Steudel** Die anderen Firmen waren die Zwickauer Kammgarnspinnerei, die Thüringer Teppichwerke, die Colortex und die Ertext. Die erste hat sich mit Zwirn beschäftigt, die zweite mit Teppichen, die dritte mit Bettwäsche und die vierte mit Tischdecken. Wir waren die fünfte und größte. Uns fünf kaufte man im Verbund. Insgesamt waren in diesem Firmenverbund circa 1630 Mitarbeiter beschäftigt und wir hatten einen Gesamtumsatz von rund 360 Millionen D-Mark.

Zur zweiten Frage: Aus verständlichen Gründen verfolge ich die Entwicklung von Schröder & Partner – inzwischen heißen die auch anders – nicht mehr. Sie wissen, dass ich in einigen Fragen eine ganz andere Meinung hatte als die. Das Unternehmen gibt es noch, und Herr Engelhardt ist dort weiter tätig. Das Arbeitsfeld ist geblieben: Firmenbeteiligungen, Unternehmensberatungen und Begleitung von Startups. Zur Person Engelhardt will ich nur sagen: Ich hatte großen Respekt vor ihm als Theoretiker. Er besaß exzellente theoretische Kenntnisse in Unternehmensanalyse, Unternehmenskonzeptionierung und Steueroptimierung. Den anderen Teil kennen Sie selbst.

**Beitrag aus dem Publikum** Mein Name ist Petra Schreiber. Unter denen, die viele Jahre in dem Betrieb des Möbelwerks Eisenberg arbeiteten, war auch ich. Es ist ein Trauerspiel, dass es das Werk nicht mehr gibt. Es gibt so viele, die ihr Leben lang dort gearbeitet haben. Wir lernten dort gemeinsam, nicht wahr? Es waren viele Familien in dem Betrieb beschäftigt, richtige Familienclans! Wir arbeiteten, lernten, lebten in der Firma. Und plötzlich – ist die Firma weg. Eisenberg verlor einen Betrieb. Und viele Arbeitsplätze. Das war das Schlimme.

Zum 31.12.1991 wurde mir gekündigt, weil ich nicht mehr ganztags arbeiten konnte. Schluss. Da stehst du da. Was machst du in einer solchen Situation? Ein Dreivierteljahr blieb ich zu Hause. Das war nötig und gut, aufgrund von privaten Umständen. Anschließend setzte ich mich auf die Schulbank und lernte einen neuen Beruf. So ging es

vielen hier. Sie landeten in Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen, Auffang- und Beschäftigungsgesellschaften, nahmen Ein-Euro-Jobs auf.

Eigentlich sollte man dem Vergangenen nicht nachtrauern. Aber unser Betrieb war etwas Besonderes. Wie gern ich dort gearbeitet habe! Auch wenn es manchmal eine elende Plackerei war. Zuerst war ich im Drei-Schicht-System unten in der Vorstufe tätig, später wechselte ich hoch in die Montage. Wir als Frauen arbeiteten dort unter Bedingungen, unter denen heute keiner mehr arbeiten würde. Und trotzdem machte ich die Arbeit gern.

Wenn wir uns nach der Wende trafen, trauerten alle dieser Zeit nach. Es mag oft schwierig gewesen sein, aber wir haben die Schwierigkeiten gemeinsam gemeistert: Wir kamen untereinander gut aus. Mochten wir uns auch mal streiten – es war doch unsere Arbeit! Der eine hatte eine eher gleichgültige Haltung, der andere hat für die Arbeit geglüht. Immerhin: Es kamen ordentliche Möbel dabei heraus. Ich kann von meinem Mann berichten: Er ist heute noch tieftraurig. Fast sein gesamtes Arbeitsleben hat er im Werk verbracht, hatte sich mit anderen gemeinsam angestrengt – und plötzlich war alles weg. Ja, wir hatten im Februar 1990 protestiert, wir organisierten einen Streik, hielten Plakate hoch. Aber wir wollten doch nicht unseren Betrieb verlieren!

**Beitrag aus dem Publikum** Guten Tag, ich heiße Bernward Müller. Ich bin kein Möbelwerker, sondern war Lehrer hier in Eisenberg. Dennoch stehe ich mit dem Möbelwerk in Verbindung, weil die Schulen engen Kontakt zu den Betrieben hatten durch die Patenbrigaden<sup>3</sup> oder durch die Eltern der Kinder, die im Möbelwerk arbeiteten. Meine persönliche Beziehung zum Betrieb war der: Über viele Jahre arbeitete ich in den Ferien im Betriebsferienlager in Thale. Manchen werden jetzt die Augen glänzen, weil sie das Ferienlager kennen. Ich war Betreuer der großen Jungs, und in den letzten Jahren bis 1989 war ich Leiter dieses Betriebsferienlagers, in dem wir nicht nur die Kinder vom Möbelwerk betreuten, sondern auch Kinder aus Frankreich und Polen.

Man muss einen Volkseigenen Betrieb der DDR völlig anders betrachten als ein Unternehmen heute im vereinigten Deutschland. Herr Steudel, vielen Dank, dass Sie uns einen Blick hinter die Kulissen werfen ließen und gezeigt haben, welchen Zwängen der Betrieb nach der Wende unterlag. Nochmal: Ein Betrieb in der DDR war Arbeitsstelle, soziale

3 Patenbrigaden waren betriebliche Arbeitsgruppen, die eine Patenschaft für Schulklassen übernahmen, durch die sie den Kindern frühzeitig Einblicke in das Berufsleben und die Arbeit im Betrieb geben konnten.

Versorgung – Beispiel Kindergärten –, er war Gesundheitsfürsorge – Beispiel Betriebsärzte. Letztlich war der Betrieb auch Berufsschule, er war die Betreuung der Kinder in den Ferieneinrichtungen. Das muss man im Hinterkopf haben, damit man versteht, was für ein Schlag ins Kontor des deutschen Ostens die Einführung der Deutschen Mark war. Denn plötzlich mussten die Betriebe nach völlig anderen Mechanismen funktionieren. Wenn man sich heute vor Augen führt, was damals passierte, fragt man sich, wie das geschehen konnte.

Ich las heute in der Zeitung: Zweitausend Beschäftigte hatte das Möbelwerk Eisenberg vor der Währungsunion. Am 1. Juli verdiente ein Angestellter 700 Mark – 700 Mark, die von einem Tag auf den nächsten 700 D-Mark wurden. Bei zweitausend Beschäftigten können Sie sich ausrechnen, wie viel Geld Herr Steudel jeden Monat brauchte, um die Löhne zu bezahlen. Und zeitgleich fiel mit der Einführung der Deutschen Mark der Absatz der Produkte weg. Wie viele Schrankwände hätten Sie verkaufen müssen, Herr Steudel, um die Monatsgehälter für zweitausend Mitarbeiter zahlen zu können?

Nun kann man fragen: War die Einführung der D-Mark ein Fehler? So wurde die Umstellung auf die D-Mark zum Riesenproblem für die DDR-Betriebe. Herr Steudel hat dargestellt, in welchen Zwängen er sich damals befand. Und Sie haben gut beschrieben, Herr Steudel, wie es zu DDR-Zeiten war: Dieser Gedanke ›höher, weiter, schneller‹. Aber niemand fragte nach der Wirtschaftlichkeit. Ich will das belegen mit dem Beitrag der Eltern für das Kinderferienlager: Die Eltern bezahlten zehn Mark! Zehn Mark für zwei Wochen Essen, Trinken, Unterhaltung, Bezahlung der Gruppenhelfer – Studenten aus Crossen. Das alles wurde aus den Fonds des Betriebes bezahlt. Und noch etwas, Herr Steudel: Sie hatten ja darauf hingewiesen, dass das Unternehmen Verbindlichkeiten – man kann auch sagen – Schulden in Millionenhöhe hatte. Für die wurden Kredite gegeben, ebenfalls in Millionenhöhe.

Nun frage ich: Woher kamen diese Kredite? Die Deutsche Bank wird Ihnen keinen gegeben haben. Sie sprachen davon, dass Sie neue Maschinen kauften. Aber wie ging es aus mit diesen Verbindlichkeiten, Schulden, Krediten in der weiteren Unternehmensentwicklung? Musste die jemand übernehmen? Sind die in irgendeinem großen deutschen Fonds verschwunden?

**Roland Steudel** Ich danke Ihnen für diese Frage. Es gibt eine Menge, was ich jetzt erklären müsste. Vielleicht zunächst einmal zum Lohn. Der Lohn lag 1990 in unserem Unternehmen im Durchschnitt bei 3,89 Mark pro Stunde. Ich habe nur die Zahlen bis 2002, also nehmen wir die: 2002 war der Lohn im Durchschnitt bei 9,84 Euro. Heute wird um einen Mindestlohn von 9,50 Euro gekämpft – den hatten wir bereits im Jahr 2002 erreicht. Das

zeigt, dass von der positiven wirtschaftlichen Entwicklung der Firma auch die Belegschaft profitierte. Wir waren von Beginn an tarifgebundenes Mitglied in einem Arbeitgeberverband, der damals mit Bayern und Thüringen fusionierte. Als Mitglied der Tariffkommission wirkte ich an dieser Lohnentwicklung mit. Fast jedes Jahr haben wir der Belegschaft zwanzig Prozent mehr Lohn bezahlt. 1990 hatten wir ein Durchschnittsgehalt bei Angestellten von 707 Mark, 2002 waren es 1935 Euro. Mit anderen Worten: Wir trugen dafür Sorge, dass sich mit der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens auch die Löhne der Angestellten entwickelten. Als Personalleiter war mir nur begrenzt Einfluss möglich, aber als Geschäftsführer konnte ich darauf hinwirken. Das tat ich nach Kräften, weil mir die Interessen unserer Kollegen am Herzen lagen und weil ich wusste, dass die Menschen das Kapital eines jeden Unternehmens sind. Ich bin eben ostdeutsch sozialisiert. Auch ich trug ein tiefes Zusammengehörigkeitsgefühl in mir, genau wie es Petra Schreiber beschrieben hat. Aber ich musste die Dinge zugleich auch von einer anderen Seite sehen.

Wo es ging, zahlten wir Prämienlöhne, damit die Leute bei steigender Produktivität mehr in die Taschen bekamen. Wir entwickelten sogar Mitarbeiter-Erfolgsbeteiligungs-Modelle. Sie können mir glauben, es war nicht einfach, dem Gesellschafter zu sagen: »Pass auf, wir müssen auch würdigen, was die Kollegen hier leisten! Das ist unser aller Umsatzentwicklung. In guten Zeiten musst du mir bitte die 250 000 Euro aus dem Gewinnmöppel zum Verteilen geben.«

Dass wir die Gewinnbeteiligung umsetzten, ist – neben vielen anderen Dinge, über die ich nicht gesprochen habe – mein Verdienst. Bei uns verdienten alle gut.

Nun zur Frage von Herrn Müller: Ich bin in der glücklichen Lage, dass ich ein kleines Handarchiv habe, in dem ich noch ein Originaldokument aus dem Direktionsbereich Sozialwesen von 1989 fand: »Zuarbeit – Schwerpunkte der Arbeits- und Lebensbedingungen im VEB Möbelwerke Eisenberg«. Darin sind in der Abteilung »Ferienwesen Kinderferienlager« drei »betriebseigene Objekte« aufgeführt, die die meisten hier kennen. Da haben wir aus dem Jahr 1954 Sellin verzeichnet, mit 14 Bungalows und einer jährlich durchschnittlichen Belegung von 462 Betten. Dann haben wir Melensee: Da standen sieben Bungalows mit einer jährlichen Belegung von 231 Betten. Und schließlich gab es das Ferienobjekt Thale mit Gaststätte – nicht wahr, Herr Müller? –, meines Wissens hieß die Gaststätte »Brauner Hirsch«. In Thale fanden die Sommerferienlager statt, von denen Sie sprachen. Dort belegten wir neunzig Betten in drei Durchgängen. Später wurde dort sogar ein Winterferienlager durchgeführt, das waren nochmal dreißig Betten in zwei Durchgängen.

Thale wurde 1958 erworben. Wir bauten es zu einem Ferienlager aus. 1953 hatten wir die Kinderkrippe mit fünfzig Plätzen eröffnet, 1969 kam der Kindergarten mit 140 Plätzen dazu. Für die Angestellten folgte 1973 das Hallenbad und 1978 die Kegelbahn mit den Betriebsgaststätten. Auch die Gesundheitseinrichtung sollten wir nicht vergessen. Sie wurde 1967 eröffnet, 1980 wurde eine Erweiterung in der Mozartstraße gebaut. Drei Betriebsärzte waren vor Ort, die Namen kennen wir alle noch: Sanitätsrat Herr Dr. Wiesenhüter, Frau Dr. Kutzner und die Zahnärztin Frau Dr. Bernd.

Die Frauen wurden zudem von einem Arzt gynäkologisch betreut, der gelegentlich kam. 1977 richteten wir zur Versorgung der Bevölkerung mit Waren des täglichen Bedarfs in der Jenaer Straße die berühmte Kaufhalle ein, die auch der Stadt Eisenberg zugute kam. Wir boten eine Lehrausbildung mit einer polytechnischen Ausrichtung an. 1972 riefen wir die zentrale Ausbildungsstätte mit Lehrlingswohnheim ins Leben: Hier in Eisenberg wurden die Klavierfacharbeiter für die ganze DDR ausgebildet, die Holzfacharbeiter in entsprechenden Betriebsberufsschulen. Einen Speisesaal bauten wir. Was steht hier noch? ... »Versorgung von Betrieben und fünfhundert Wohnungseinheiten mit Ferndampf« - all das, wovon ich jetzt sprach, gehört nicht zur Produktion.

Noch ein Beispiel: Von zweitausend Mitarbeitern haben wir 93 Prozent eine warme Mahlzeit gereicht. Einer der Köche sitzt hier. Der Preis dafür lag in der ersten Stufe bei 80 Pfennigen pro Portion. In der zweiten Stufe bei 1,20 bis 2,50 Mark. Das Essen stützte der Betrieb. Diese Stützungen kamen aus Liquiditätsmitteln des Betriebes und belasteten das Unternehmen zum Beispiel im Jahr 1989 mit 2,7 Millionen DDR-Mark. Wenn man so will, kann man sagen, dass die dafür erforderlichen Finanzmittel von der Staatsbank der DDR kamen. Hierbei lasse ich es beruhen. Ihre Frage war ja, wo die Schulden geblieben sind.

1989 kostete den Betrieb die Werksküche 336 000 DDR-Mark, die Ambulanz 76 000, die Kinderkrippe 109 000, der Kindergarten 125 000, das Kinderferienlager 133 000. Die Werkswohnungen 240 000, das Ferienwesen Sellin-Mellensee 265 000. Das Arbeiterwohnheim - das hatten wir auch, es lag in der Mozartstraße - kostete 76 000 DDR-Mark. Die Gaststätte der Kegelbahn beanspruchte 44 000. Dazu kamen noch diverse Sportanlagen wie Hallenbad und Kegelbahn. Auch die Fußballmannschaft mit zugehörigem Bus kostete Geld. Aus 79 Ortschaften um Eisenberg herum wurden die Leute hergebracht, 64 Orte wurden jeden Tag zu allen drei Schichten mit einer Flotte von Kleinbussen vom Typ »Barkas« angefahren. Zählen wir das zusammen, sind wir bei den eben genannten 2,7 Millionen, die der Spaß kostete. Das Geld kam aus dem sogenannten K&S-Fonds. Das war praktizierte Wirtschafts- und Sozialpolitik der DDR.

Der grundlegende Unterschied zu heutigen Firmen ist der, dass der Betrieb nicht nur eine wirtschaftliche Einrichtung war. Er war ein soziales System, in dem alle miteinander etwas bewirken wollten. Rudi Oertel beflügelte alle, wenn er sagte: »Guckt mal, was wir schaffen.« Und wir sahen: Es ging aufwärts. Deshalb hängen wir emotional so an dem Betrieb. Das Ganze war ein Potemkinsches Dorf,<sup>4</sup> aber das ändert nichts an unseren Emotionen: Wir waren eine große Gemeinschaft von Möbelwerkern. Wir waren Möbelwerker mit Herzblut.

Ich versuche, das sachlich mit Zahlen darzustellen, damit man mit heutigem Erfahrungshorizont die Situation von damals versteht – der Betrieb war ein Kosmos, der mit heutigen Betrieben nicht vergleichbar ist. Würde heute jemand ein solches Unternehmen gründen, wäre er nach wenigen Wochen pleite. Heute wissen wir das alles besser. Doch damals war es nicht so einfach. Als mich nach der Wende junge Leute aus dem Betrieb fragten: »Was sollen wir jetzt machen?«, sagte ich: »Ab. Geht in die alten Bundesländer! Ihr seid noch ungebunden, geht dorthin. Lernt dort, was ihr braucht, danach könnt ihr entscheiden, zurückzukommen.« Ein paar sind zurückgekommen, aber viele sind im Westen geblieben. Das ist schmerzhaft.

Zurück zur Frage nach dem Geld. Das Geld wurde zunächst von der Treuhand verbürgt, sonst hätten wir kein neues Geld bekommen. Diese Bürgschaften wurden teilweise abgeschrieben. Aber ein ganzer Teil wurde auch als Verlust übernommen, buchhalterisch nennt man das einen Verlustvortrag. Erst relativ spät habe ich verstanden – ich bin kein Buchhalter –, dass ein Verlustvortrag bares Geld ist. Die Damen und Herren aus den alten Bundesländern achteten darauf, dass diese Verlustvorträge immer in den Bilanzen mitgeführt wurden, auch in der Privatisierung. Der Verlustvortrag, der aus 1993 und 1997 bilanziell hinübertransportiert wurde, konnte dergestalt eingelöst werden, sodass man ihn im nächsten Jahr gegen den Gewinn verrechnete und so keine Steuern zahlte. Da war Brutto wie Netto. Die Herrschaften müssen vor Lachen nicht in den Schlaf gekommen sein, um es deutlich zu sagen.

Doch die Treuhand finanzierte im Fall des Möbelwerks eine Menge ohne Rückzahlung. Unsere Mitgift bestand aus 65 000 Quadratmetern Grund und Boden und 28 000 Quadratmetern Immobilien: den vier Hallen, einem Verwaltungsgebäude und einem Lagerraum. Als wir die ersten beiden Hallen abreißen ließen, bezahlte die Treuhand den Abriss.

4 Der Ausdruck »Potemkinsches Dorf« bezeichnet etwas, was nach außen als richtig oder funktionierend dargestellt wird, tatsächlich aber unwahr oder mangelhaft ist.

Wenn mich heute einer fragen würde, wie man es hätte besser machen können, weiß ich keine einfache, verbindliche Antwort. In jeder Phase gab es Zweifel an dem eingeschlagenen Weg, vor allem zwischen dem 18. März und der Währungsunion, aber die Zweifel wollte niemand hören.

**Katrin Rohnstock** Vielen Dank, Herr Steudel, für Ihre interessanten Ausführungen über die Sozialeinrichtungen, die der Betrieb finanzierte. Dabei handelte es sich um eine Art zweite Lohntüte. Aus diesem Grund waren die Löhne in der DDR relativ niedrig – die Angestellten im Westen bekamen alles ausgezahlt. Dort floss kein Geld in Ferienlager. Aber könnten Sie diese Ausgaben einmal ins Verhältnis zum Betriebsergebnis setzen? Könnte man vermuten, dass die Gelder, die in den K&S-Fonds flossen, im Westen als Gewinne privatisiert wurden? Kann man davon ausgehen, dass ein DDR-Betrieb nicht viel mehr in diese »zweite Lohntüte« steckte als das, was ein Unternehmer heute als privaten Gewinn abschöpft?

Meine zweite Anmerkung: Gesellschaften können unterschiedliche Auffassungen darüber haben, wie sie wirtschaften möchten und welcher Struktur sie dabei folgen wollen. Wir sind heute im Besitz der Erfahrungen aus zwei Wirtschaftssystemen, wobei meines Erachtens noch nicht ausgemacht ist, welches der beiden Systeme das Bessere ist. Vor allem im Hinblick auf Umwelt und soziale Gerechtigkeit. Die Frage ist: Will man die Gewinne für ein Ferienlager ausgeben oder will man sie privatisieren?

**Roland Steudel** Wie man mich kennt, würde ich das nüchtern betrachten. Die Zahlen der Bilanz, nach der Sie fragen, habe ich zwar, aber ich kann sie nicht lesen, weil sie auf den alten Ost-Disketten gespeichert sind. Ohne diese Zahlen ist es mir leider unmöglich, den Vergleich zu den 2,7 Millionen Ausgaben für Soziales anzustellen, da bitte ich um Verständnis.

Aber ich nehme an, dass wir, wenn wir von den Verlusten zu DDR-Zeiten sprechen, davon ausgehen müssen, dass überhaupt keine Gewinne verzeichnet wurden. Wir bekamen die Liquidität zur Aufrechterhaltung unseres Betriebes von einer Bank. Wir hatten zwar Einnahmen, aber noch mehr Ausgaben. Es war gewollt, dass der Betrieb das soziale System unterstützte, dass wir unsere Einnahmen zum Wohl der Beschäftigten ausgaben. Die Menschen haben diese Leistungen genossen. Ich will hinzufügen: Kaum hatten sie das Werk verlassen, wurde die dritte Lohntüte ausgeschüttet! Die Leute zogen nach Neulobeda, mieteten eine Drei-Raum-Wohnung warm für 78 Ost-Mark. Eine Straßenecke weiter konnten sie ein Brötchen für fünf Pfennige kaufen. All das war subventioniert.

Ich möchte mich der Sache psychologisch nähern. Das Ziel war, politisch-ideologische Arbeit zu leisten, damit das Bewusstsein steigt, die Leute

eine höhere Arbeitsproduktivität entfalten und somit die Wirtschaftsleistung steigt. Um mich vorsichtig auszudrücken: Dieser Versuch ist – auch noch aus weiteren Gründen – gründlich danebengegangen.

Natürlich gab es unter den Werk tätigen unheimlich fleißige Leute. Viele wurden mit Orden und Ehrenzeichen ausgezeichnet als Anerkennung für ihre harte Arbeit. Frau Schreiber sagte es: Heute würde kein Mensch mehr so arbeiten. Aber ich meine, das Bewusstsein stieg nicht so, wie es nötig gewesen wäre, um den Kapitalismus einzuholen. Stattdessen haben wir ihn überholt – oder er uns, je nachdem, wie man es sehen will.

Jetzt bin ich thematisch mitten in der Politik, obwohl ich mich da tunlichst raushalten sollte. Während meines Studiums an der Uni in Jena saß ich zwei Semester lang in einem Seminar über den wissenschaftlichen Kommunismus. Dort lernte ich: Das Kapital ist ein scheues Reh; Wenn es bedroht wird, verschwindet es. Man muss kein Marxist oder Kommunist sein, um den Gedanken nachzuvollziehen, den Marx im *Kapital* zitiert, dass »das Kapital einen Horror vor Abwesenheit von Profit oder sehr kleinem Profit [hat], wie die Natur vor der Leere«. <sup>5</sup> Auch dass »[m]it entsprechendem Profit [...] [das] Kapital kühn wird« und »für 100 Prozent [...] alle menschlichen Gesetze unter seinen Fuß [stampft]; 300 Prozent, und es existiert kein Verbrechen, das es nicht riskiert, selbst auf die Gefahr des Galgens« <sup>6</sup> – auch dies kann man unschwer an vielen Beispielen erkennen und nachweisen. Profit kann aber als Ansporn für gesellschaftliche Entwicklungen zum Wohle der Menschheit dienen und damit für eine gerechte Verteilung ein nicht unerheblicher sozialer Faktor sein.

Wenn ich heute auf unsere Unternehmensentwicklung nach der Wende zurückblicke, muss ich gestehen, dass sie verhältnismäßig gut gelaufen ist. Wir hatten im Jahr 1999 eine Eigenkapitalquote, von der andere träumten – sie lag bei mehr als vierzig Prozent. Wir hatten frühzeitig auf die vielfältigen Umbrüche reagiert und nicht gewartet, das war klug. Auch haben wir viel und schnell gelernt, ehrlicherweise auch mit Unterstützung von Menschen aus den alten Bundesländern, die die Vereinigung von zwei unterschiedlichen Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen als gemeinschaftliche, historische Aufgabe begriffen und nicht der Gier nach Profit, Eigennutz und Egoismus verfallen waren. Dadurch konnten wir ganz gut in die Marktwirtschaft starten und lernten dabei eine Menge, Gutes wie Schlechtes. Nur sozial wurde es schmerzlich. Diesen Schmerz empfinden heute noch viele Menschen sehr stark. Desgleichen auch den Schmerz über die vielen untergegangenen Traditionsunternehmen der DDR.

5 Marx, Karl: *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*, Anaconda, Köln, 2009, S. 704 (Fußnote 64)

6 ebd.

**Irmgard Fritzsche** Ich möchte die Geschichte aus der Sicht der Möbelentwicklung erzählen. Im Oktober 1974 begann ich in der Haupttechnologie als Technische Zeichnerin zu arbeiten. Ich hatte keine Ahnung von Möbeln und den Betriebsabläufen und arbeitete fast nur mit Männern zusammen. Mein Chef, Gerhard Gomolka, war Möbeldesigner und -konstrukteur – er brachte mir die Grundbegriffe der Möbelkonstruktion bei. Neben der Arbeit als Technische Zeichnerin wurde ich zunehmend mit Bürotätigkeiten betraut. Dazu absolvierte ich einen Steno- und Schreibmaschinenkurs an der Volkshochschule. Da Gerhard Gomolka häufig unterwegs war, bekam ich technologische Aufgaben von Rolf Heinecke, dem Haupttechnologen, zugeteilt. Das beinhaltete zum Beispiel: Materiallisten erstellen, Materialbedarf errechnen, Unterlagen vervielfältigen, Post erledigen, Briefe schreiben und noch vieles mehr.

In der Haupttechnologie waren wir zu viert: Rolf Heinecke, den viele noch kennen, Ferdinand Kopp, Gerhard Gomolka und ich. Eines Tages saßen wir in unserem Büro, als Rudi Oertel hereingestürmt kam und uns eröffnete: »Ihr dort« – er meinte Gerhard Gomolka und mich – »ihr seid ab jetzt die »Erzeugnisentwicklung«, und ihr« – damit meinte er die beiden anderen Kollegen – »seid die Technologie.« Er hatte nämlich bei der Kombinatdirektorensitzung mitbekommen, dass die anderen Kombinate eine Erzeugnisentwicklung (EE) besaßen, nur unser Kombinat Eisenberg nicht. Also waren wir ab sofort die Erzeugnisentwicklung.

Rudi Oertel war unser Kombinatdirektor. Er suchte uns jeden Tag auf und gab uns neue Aufgaben. Ein solches Vorgehen war mir, die ich frisch von der Schule kam, völlig neu. Ich fand es etwas gewöhnungsbedürftig. Er war ein großer, kräftiger Mann mit einer lauten Stimme. Er war mir nie vorgestellt worden, das heißt, ich kannte ihn gar nicht, als plötzlich »Rudi«, wie er im Allgemeinen genannt wurde, im Büro stand.

Die Hallen in der Bahnhofstraße waren bereits gebaut, als ich 1974 im Möbelkombinat anfang. Nur die Montage befand sich noch in der Goethestraße und zog erst Ende des Jahres in die neue Halle in der Bahnhofstraße um. Weitere Betriebsstätten hatten wir in Camburg, Torgau, Schkeuditz, Eilenburg, Pößneck, Gera und in Rudolstadt-Schwarza. Produziert wurde zunächst das »Leipzig 4/1«. Dabei handelte es sich um ein An- und Aufbauprogramm: Unterteile, Mittelteile und Oberteile wurden aufeinandergesetzt. Es war eine ganz andere Art von Möbeln, nicht so schwer und wuchtig – übrigens ein Design von Professor Rudolf Horn, einem sehr erfolgreichen Designer der DDR, Jahrgang 1929, der heute noch lebt. Hier in der Bahnhofstraße fertigten wir »Leipzig 4/1« in Teak, zum Schluss in Kaukasisch Nussbaum. In Eiche hell wurde das Möbel in der Greinerstraße gebaut, beim ehemaligen Zeiske & Drasdo, während es im Betrieb Pößneck

in Mahagoni und in Sapelli hergestellt wurde, mit Butzenglas und allem, was dazugehört. Herr Steudel hat die riesigen Stückzahlen genannt, die wir in die Sowjetunion versandten – in Güterwaggons, die wir abends beluden. Das kann man sich heute nicht mehr vorstellen. Es war schlichtweg eine Erfolgsgeschichte.

Inzwischen hatte fast jeder Haushalt der DDR »Leipzig 4/1« im Wohnzimmer. Heute sieht man ab und zu ein Teil für den Sperrmüll auf der Straße stehen.

Die Abteilung Erzeugnisentwicklung unter Gerhard Gomolka war auch für unseren Stand auf der Leipziger Herbstmesse verantwortlich. Der Kombinarsleitung wurde klar, dass wir auf der Messe nicht jedes Jahr »Leipzig 4/1« ausstellen konnten. So wurde Gerhard Gomolka 1975 der Auftrag erteilt, ein neues Möbelprogramm zu entwickeln. Es sollte RGW-Programm heißen, angelehnt an den Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe, und sollte eine Kombination zwischen einem Schlafraum- und einem Wohnmöbel darstellen, tendierte dabei aber eher in Richtung Schlafraummöbel. Es wurde mit Folie beschichtet, also kein Furnier, in Kaukasisch Nussbaum – das war eine neue Folienentwicklung des Möbelkombinates Eisenberg. Für dieses Programm bekamen wir eine Goldmedaille (Messegold). Während diese Art Möbel in der Sowjetunion sehr gefragt war, konnten sich die DDR-Bürger kaum mit der dunklen Folie und den hochglanzpolierten Beschlägen anfreunden.

Bei der jährlichen Herbstmesse wurden am Freitag vor der eigentlichen Messeeröffnung – Sonntag war Eröffnung – alle Stände in der Halle durch den Minister der Leicht- und Lebensmittelindustrie abgenommen. Dazu waren die entsprechenden Kombinars- und Fachdirektoren anwesend. Erst wenn ihm alles gefallen hatte, durften alle außer dem Standpersonal nach Hause fahren. Im Jahr 1979 geriet bei einer solchen Abnahme unser Kombinarsdirektor Rudi Oertel mit dem Minister in Streit. Worum es ging, kann ich nicht sagen. Wir hörten nur den lautstarken Disput. Renate Schmutzler, die damalige Absatzdirektorin, kam zu uns in die »Koj« – die Aufenthalts- und Lagerräume – gelaufen und berichtete: »Jetzt hat der Alte sich mit dem Minister angelegt!« Wir waren geschockt. Rudi Oertel sollte sich beim Minister entschuldigen, aber er weigerte sich. Das brachte unser Möbelkombinat in eine prekäre Situation. Rudi Oertel wurde seines Amtes enthoben und degradiert. Ihm wurden alle Orden und Ehrenzeichen aberkannt, er wurde aus der Partei ausgeschlossen, man unterstellte ihm Investitionsbetrug. Kurz nach der Wende traf ich ihn in Eisenberg, wo er mir erzählte, dass sämtliche Vorwürfe widerlegt worden waren. Er wurde rehabilitiert und erhielt seine Orden und seinen Status wieder.

**Bernd Hansen** Es wurde nach einem ökonomischen Motiv gesucht, unser Kombinat zu zerschlagen. Weil der größte Teil der Arbeiter aus Zeulenroda kam, hieß es, wurden aus den acht Kombinaten, in denen die DDR-Möbelindustrie organisiert war, sechs Kombinate mit einem Zuliefererkombinat gemacht. Wir wurden als Kombinat wegrationalisiert, man integrierte uns in das Möbelkombinat Zeulenroda. Dort waren wir der Stammbetrieb mit zweitausend Werkträgigen, über den Roland Steudel gesprochen hat. Vorher, als Kombinat mit den Betriebsstätten, waren wir mit 27 000 Werkträgigen ein eigenständiger Großbetrieb gewesen.

**Irmgard Fritzsche** Infolge dieses Streits wurde das Möbelkombinat Eisenberg, wie Herr Hansen es eben schilderte, aufgelöst. Die Teilbetriebe in Torgau, Eilenburg und Schkeuditz gingen nicht wie wir an Zeulenroda, sondern wurden einem anderen Möbelkombinat angegliedert. Von da an hießen wir »VEB Möbelwerke Eisenberg«. Rudi Oertels Nachfolge trat Günther Zillich an, der bis dahin Ökonomischer Direktor gewesen war. Wir entwickelten weiterhin Möbel: das Modell »Topaz«, die »Eisenberg«-Modellreihe und das Juwel-Programm. Für das Werk in Crossen entwickelten wir »Roger«, in Rustikaler Eiche P43 und in schwarz. Die Oberflächenbeschichtung war Furnier, mit runder Vitrine – etwas ganz Neues. Das Vitrintenteil war rund und nicht eckig wie alle sonstigen Kastenmöbel.

Für die Messeauftritte waren nun nicht mehr wir selbst, sondern Zeulenroda zuständig. Es wurde nur noch von der Betriebsleitung festgelegt, welche Möbel aus den Möbelwerken Eisenberg ausgestellt werden sollten. Alle Pläne, Elektroplan, Wasserplan und die einzelnen Schrankwandgrundrisse sowie alle Listen über die einzelnen Dekoartikel – Gardinen, Gläser, Vasen, Blumen usw. – wurden nun von der Erzeugnisentwicklung in Zeulenroda erstellt. In unserer Eisenberger Produktionsstätte wurden »Topaz« und »Kristall« gefertigt – natürlich Folienmöbel, kein Furnier.

1987 nahm Wilfried Zänker seine Arbeit als Ökonomischer Direktor auf. Betriebsdirektor wurde 1988 Klaus Schreyer.

Das Wendejahr 1989 hätte sich niemand von uns vorstellen können. Bereits als im Sommer Ungarn seine Grenzen öffnete, verließen viele, vor allem junge Leute die DDR. Am Morgen nach dem 9. November, dem Tag der innerdeutschen Grenzöffnung, erschienen viele unserer Kollegen nicht auf Arbeit. Nach zwei, drei Tagen kamen sie wieder, sagten, sie hatten sich den Westen anschauen wollen.

Mit einem Mal war alles anders. Neuer Betriebsdirektor wurde Wilfried Zänker. Der Volkseigene Betrieb wurde in eine GmbH umgewandelt, aus dem Betriebsdirektor wurde ein Geschäftsführer. Ab dem 1. Mai 1990 war der frühere VEB Eisenberger Möbelwerke die »Eisenberger Holding GmbH«.

Dadurch wurde es für uns möglich, Treuhand-Kredite zu erhalten. Unser größtes Problem entstand nach der Währungsunion am 1. Juli 1990. Mit der Einführung der D-Mark brach der Absatzmarkt für unsere Möbel weg. Anderen Betrieben ging es genauso. Gleichzeitig wollten wir alle unseren Lohn.

Schon bald erschienen die ersten Berater der Treuhand. Die kannten Frauen in technischen Berufen nicht. Ein Berater äußerte nach einer Technologensitzung, Frauen würden nur als »Putze« oder »Tippse« akzeptiert. Ein Berater fragte mich, in welche Abteilung ich wolle: »Zur Technologie« – denn die Abteilung Erzeugnisentwicklung gab es nicht mehr – »oder lieber in die Fertigung? Oder möchten Sie zu Forschung und Entwicklung?« Ich antwortete: »Das müssen Sie mir doch sagen, wo ich mit meinem Status als Möbelkonstrukteurin hingehöre.« Er wusste es nicht. Betriebsteile wurden geschlossen, Mitarbeiter entlassen – für uns gänzlich unbekannte Ereignisse. Am Anfang brachten die Kollegen noch Kuchen zum Abschied mit. Aber das ließen wir bald sein, so viel Kuchen konnten wir nicht essen. Die Kündigungswelle rollte. Kollegen, mit denen wir viele Jahre zusammengearbeitet hatten, verstanden nicht, warum gerade sie gehen mussten. Es war traurig. Eine schreckliche Erfahrung. Ein Schock.

Die Geschäftsleitung bemühte sich um neue Produkte und die Erschließung neuer Absatzmärkte. Unsere Möbel wollte niemand mehr haben, und so wurden Küchenmöbel, Vollholzmöbel und auch Büromöbel im Rahmen des Programms »Stolzenberg« produziert. Fertig hergestellte Büromöbel wurden teilweise nicht abgeholt, wir mussten sie einlagern. Mit diesen Möbeln statteten wir später unsere Büroräume aus. Viele von uns wurden zeitiger in den Ruhestand geschickt; Wer konnte, ging in Rente. Eine Weile war Kurzarbeit angesagt. Es war eine orientierungslose Zeit – bis eines Tages jemand Wilfried Zänker eine rustikale Tür auf den Schreibtisch legte. Das war der Startschuss für die Entwicklung des Modells »Rustica«. Ich erinnere mich, wie wir von Herrn Zänker einbestellt wurden – wir, das waren Bernd Hansen als Vertriebsleiter, Jörg Hilpert als Fertigungsleiter, Hartwig Feldmann als Einkaufschef und ich. Herr Zänker verkündete, dass wir am nächsten Tag zu einer Firma in die alten Bundesländer fahren und uns deren Produktion angucken sollten. Über diese Firma staunte ich: Man empfing uns mit offenen Armen und zeigte uns die gesamte Fertigung, das heißt, beide Fertigungslinien: die Linie mit den rustikalen Kompaktwänden und die Linie mit den Schrankwänden im modernen Design. Ich durfte sogar einen Blick in die Zeichnungsunterlagen werfen. Es war hochinteressant. Alle Zeichnungen waren mit einem CAD-Programm<sup>7</sup> gefertigt.

7 CAD steht für »Computer-Aided Design« und bezeichnet eine Software, die als Unterstützung im Design eingesetzt wird.

Aus dem Möbelprogramm »Rustica« entwickelten wir mehrere Ableger: »Continua«, »Romantica«, »Amica«, »Cora«, »Nora« – ich weiß nicht, wie sie noch alle hießen. Es gab auch Varianten, die weniger rustikal waren und eher eine klare Linienführung aufwiesen. Der Designer Dietmar Hentscher, der zwischenzeitlich eingestellt worden war, entwickelte das Modell »again«, ein wunderschönes, helles Furniermöbel, aber seiner Zeit weit voraus. Es war durchaus gefragt auf dem Möbelmarkt, aber »Rustica« war so präsent, dass »again« kaum gekauft wurde.

Als wir 1995 an die Firma Schröder & Partner GmbH unter Herrn Dr. Tobias Engelhardt verkauft wurden, durfte ich als Möbelkonstrukteurin bleiben. In dieser Zeit ging es für uns als Firma aufwärts, wir steigerten unsere Umsätze permanent. Bei einem Sommerfest in Dessau wurde ein Auto, ein kleiner Smart, verlost. Vermögenswirksame Leistungen wurden gezahlt, es gab Prämien – Jahresendprämie und Urlaubsgeld. Neue Mitarbeiter wurden eingestellt – es ging der Firma gut. Die Produktpalette wurde ständig erweitert, sodass ich als Konstrukteurin mehr als genug zu tun hatte. Da es fast nur noch CNC-Anlagen<sup>8</sup> gab, mussten die entsprechenden Zeichnungsunterlagen erstellt werden. Die Zahl der Fertigungsmitarbeiter wuchs und so auch die Anzahl der Fertigungsunterlagen. In meiner Tätigkeit war ich auch für alle Montageanleitungen und Dokumentationen für die Fertigung und den Verkauf verantwortlich.

Anfangs erschien Doktor Engelhardt nur einmal im Monat bei uns, bis er ab 2004 ständig in der Firma war. Im selben Jahr wurden wir aufgefordert, auf zehn Prozent unseres Lohnes zu verzichten. Damals war Roland Steudel noch Geschäftsführer. Der Betriebsrat wendete die Lohnkürzung ab – es wurden »nur« fünf Prozent, befristet auf ein Jahr, gekürzt. Drucker und Kopierer wurden nicht mehr regelmäßig gewartet und nur im Notfall repariert. Es ging abwärts.

2006 entwickelte meine Abteilung – ich gehörte inzwischen zu »Forschung und Entwicklung« – das Modell »Carl Spahn«, benannt in Anlehnung an die Historie der Möbelproduktion in Eisenberg. Dieses Modell schaffte es in einige Möbelhäuser, doch der Abwärtstrend ging weiter. Kein Vergleich mit dem »Rustica«, das 15 Jahre lang produziert worden war und uns 350 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftete.

Es wurden Werbefilme gedreht und ein neues Logo kreiert: »Stil ist, was bleibt«. Im Oktober 2006 wurden Mitarbeiter aus jedem Bereich in »Workshops« – jeweils ein Wochenende mit circa zwölf bis 14 Teilnehmern – nach Ebersdorf auf einen Landgasthof geschickt. Die Teilnahme war Pflicht,

8 CNC steht für »Computerized Numerical Control«. Dabei handelt es sich um ein computerbasiertes Verfahren zur Kontrolle und Steuerung von Maschinen.

EWM Eisenberger Wohnmöbel GmbH & Co. KG, Rammstraße 31, 07607 Eisenberg

EWM Eisenberger Wohnmöbel  
GmbH & Co. KG  
Rammstraße 31  
07607 Eisenberg

Persönliche Einladung  
an alle Bürgerinnen und Bürger  
der Stadt Eisenberg

Anlage/CH/Gea / HRB 2482  
Geschäftszimmer: 102/14.4/06/4

Telefon: 0366 (0) 3 82 81 / 79-0  
Telefax: 0366 (0) 3 82 91 / 79200  
Internet: [www.eisenberger.com](http://www.eisenberger.com)  
e-mail: [info@eisenberger.com](mailto:info@eisenberger.com)

Geschäftsführer  
Dr. Tobias Engelhardt  
Ralf Hentschel  
Anlage/CH/Gea / HRB 3505

24. November 2006

Eisenberger Wohnmöbel präsentiert ein ganz neues Möbelkonzept:  
„Carl Spahn Nr. 1“  
Herzliche Einladung zum „Family & Friends - Tag“ am Samstag, 02.12.2006,  
10 - 16 Uhr, bei uns im Werk

Liebe Eisenberger Bürgerin,  
lieber Eisenberger Bürger,

Eisenberger Wohnmöbel ist unter dem Motto „Stil ist, was bleibt.“ inzwischen  
Marktführer für traditionelle bis klassisch-moderne Möbel in Deutschland.

Nun hat Eisenberger ein völlig **neues Möbelkonzept** ins Leben gerufen: eines, das die  
**Brücke schlägt zwischen Tradition und Moderne**. Diesem Möbelkonzept gab  
Eisenberger einen besonderen Namen mit auf den Weg: **Carl Spahn Nr. 1**.

Bereits 1853 gründete Carl Spahn eines der Vorläuferunternehmen von Eisenberger  
Wohnmöbel, seinerzeit übrigens als Manufaktur für hochwertige Etuis. Auch diese  
**Tradition** greift Eisenberger in seinem neuen Programm auf, transportiert sie aber ins  
Hier und Jetzt.

Am „Family & Friends - Tag“ bei Eisenberger Wohnmöbel am **Samstag, 2. Dezember  
2006, von 10 bis 16 Uhr**, können Sie „**Carl Spahn Nr. 1**“ **kennen lernen**.

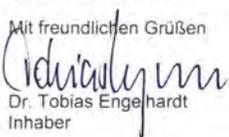
Für **kostenlose Bewirtung** durch die Freiwillige Feuerwehr Eisenberg und  
**Unterhaltung von Kindern** ist gesorgt. In Zusammenarbeit mit dem Werksverkauf  
von HKF Friedrich in Hainspitz gibt es auch einen **interessanten Sonderverkauf**.

Nutzen Sie die Gelegenheit „Carl Spahn Nr. 1“ kennen zu lernen und sich über das  
gesamte Programm von Eisenberger Wohnmöbel zu informieren.

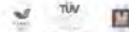
Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

**Stil ist, was bleibt.**

Mit freundlichen Grüßen

  
Dr. Tobias Engelhardt  
Inhaber

  
Ralf Hentschel  
Geschäftsführer



Einladungsschreiben der Eisenberger Wohnmöbel  
GmbH zur Präsentation des Möbelkonzepts Carl Spahn  
Nr. 1 (2006)

Entschuldigungen wurden nicht akzeptiert. Bei diesen Veranstaltungen gab es einen Moderator, der uns Spielchen machen ließ. Wozu das gut sein sollte, ist mir bis heute rätselhaft.

Im Januar 2007 besuchte der Landrat des Saale-Holzland-Kreises Andreas Heller die Möbelwerke. Der Inhaber, Dr. Engelhardt, äußerte ihm gegenüber den Spruch: »Landesliga reicht uns nicht, wir müssen Bundesliga-Niveau erreichen!«

Mein Chef drängte mich seit Ende 2006, ich solle das Möbelprogramm »Carl Spahn« endlich zu Ende konstruieren und die Anleitungen für die Möbelmontage fertigstellen. Es sickerte die Information durch, dass aus unserer Abteilung jemand entlassen werden sollte. Eine Kollegin hatte schon gehen müssen. Als ich einen jung-dynamischen Absolventen der Holztechnikscheule an die Seite gestellt bekam, der sich äußerst interessiert und neugierig gab, war mir klar, dass ich als nächste gehen muss. Und tatsächlich kam noch im Januar 2007 für mich das Aus. Herr Dr. Engelhardt bestellte mich zu sich. Der Geschäftsführer Herr Piper war dabei. Herr Engelhardt grinste mich an und sprach mir meine Kündigung aus. Er rechnete wahrscheinlich damit, dass ich in Tränen ausbreche. Ich erwiderte nur: »Na, wenn es so ist, dann ist es so.« Das muss ihn maßlos geärgert haben. Ich bekam ein Arbeitszeugnis, eine halbe Seite lang, wovon ein Viertel meine Personalien waren – eigentlich eine Frechheit, nach 33 Jahren. Binnen einer Stunde musste ich die Firma verlassen. Doch vor mir war es schon vielen Kollegen und vor allem Kolleginnen so ergangen. Das war so seine Art, sich von Frauen zu verabschieden.

Ein Vierteljahr später, im April folgte die Insolvenz. Anfang Juli 2007 wurde allen Mitarbeitern gekündigt. Damit waren die Möbelwerke in der Art, wie wir sie kannten, Geschichte.

**Bernd Hansen** Gestern Abend hatte ich ein Gespräch mit Herrn Hilpert. Wir haben uns eine Stunde unterhalten. Er war schlicht nicht in der Lage, heute hierher zu kommen. Kürzlich wurde er am Herzen operiert – nach einem solchen Eingriff soll man Dinge meiden, die einen aufregen.

Zunächst darf ich Frau Rohnstock danken, die das Buch »Schicksal Treuhand – Treuhand-Schicksale« erstellte. Darin kann jeder nachlesen, wie die Treuhand durch ihre Tätigkeit zur traurigen Schicksalsmacht für Millionen ehemaliger DDR-Bürger wurde: Bundesbürger, die zweite Garnitur waren und im Westen keinen festen Stand fanden, strömten nach der Wiedervereinigung nach Ostdeutschland – mit dem Ziel, hier Fuß zu fassen. Sie wollten uns »unterstützen« auf dem Weg von der sozialistischen Planwirtschaft in die kapitalistische Marktwirtschaft. Es kamen auch Glücksritter, die das schnelle Geld machen wollten. Herr Zänker wäre 1991 der richtige Mann

gewesen, den Betrieb zu übernehmen – zusammen mit einem Team. Wir hätten das gekonnt.

Doch nun zu meiner Geschichte. Meine berufliche Tätigkeit begann eigentlich erst richtig mit einem Direktstudium an der Ingenieurschule für Feinwerktechnik in Jena von 1960 bis 1963. Danach begann ich im VEB Carl Zeiss Jena, wo ich vom Technologen zum Planungsleiter bis zum Ökonomischen Leiter im Gerätebetrieb, einem Teilbetrieb des VEB Carl Zeiss, aufstieg.

Zwischenzeitlich absolvierte ich ein fünfjähriges Fern- und Abendstudium an der Friedrich-Schiller-Universität, Sektion Wirtschaftswissenschaften, das ich als Diplom-Ingenieurökonom abschloss. Veränderungen im persönlichen Leben führten dazu, dass ich mich im Oktober 1977 für eine neue Tätigkeit im VEB Möbelkombinat Eisenberg bewarb.

Nach einem Einstellungsgespräch, in dem man mich auf Herz und Nieren prüfte, wurde ich, ohne ein Holzfachmann zu sein, sofort als stellvertretender Direktor im Absatz und als Beauftragter für den Aufbau eines Industrieladens in Berlin eingestellt. Nachdem der Laden in der Berliner Schönhauser Allee erfolgreich und mit viel Lob eröffnet worden war, wurde ich im Januar 1978 vom Kombinatdirektor Rudi Oertel zum Direktor für Absatz berufen.

Von diesem Moment an fühlte ich mich in Eisenberg angekommen und gleichzeitig verpflichtet, die ständig wachsenden Aufgaben – nicht zuletzt die Koordinierung mit den anderen Fachbereichen – in hoher Qualität und termingerecht mit allen Mitarbeitern zu organisieren.

Da wir mit den Händlern in engem Kontakt standen, wussten wir, was die Kunden im In- und Ausland wünschten. Diese Erkenntnisse gaben wir in die Abteilung Entwicklung. Während der laufenden Möbelproduktion schufen wir ständig neue Gebrauchswerteigenschaften: Wir entwickelten neue Dekore, Farbe und Lack und Holzstrukturen. Vor allen Dingen erweiterten wir die Modellpalette, um die unterschiedlichen Kaufwünsche unserer Bürger zu treffen und den Umsatz zu steigern.

Die Leipziger Frühjahrsmesse war die Drehscheibe des innerdeutschen Handels, der in seinem Umfang der Öffentlichkeit kaum bekannt war. Auf diesen Messen präsentierten wir unseren Exportkunden aus dem Ausland einschließlich der BRD und den Einkäufern des Binnenhandels im Design des häuslichen Wohnens unsere aktuellen und neuen Sortimente. Die Messe war die Grundlage für einen möglichst hohen Umsatz im Folgejahr. Die Verträge für den Export unserer Möbel wurden durch unseren Außenhandelsbetrieb in Berlin abgeschlossen. Die Verträge für den Binnenhandel schloss das Zentrale Warenkontor in Berlin mit den Großhandelsbetrieben in den damaligen Bezirken ab.

Unser Hauptpartner für Möbel war in den Jahren von 1978 bis zur politischen Wende die Sowjetunion, wohin wir – die Zahl stieg von Jahr zu Jahr – bis zu 25 000 Wohnzimmer, bestehend aus einer Wohnwand mit 4,5 Metern Länge, einer Polstergarnitur, bestehend aus einer Doppelliege und 2 Sesseln, einem Couchtisch und einem Esstisch mit sechs Stühlen in Kartonagen verpackt lieferten.

Aber auch unser NSW-Export erreichte in diesem Zeitraum eine bedeutende Größe. So lieferten wir jährlich über 6000 Pianos mit Schwerpunkt nach Frankreich, Italien, England und BRD, aber auch nach Australien, und bis zu 6000 Kompaktwände »Juwel« und 6000 Stapel- beziehungsweise Stollenwände in die BRD und Österreich.

Auch der Binnenmarkt wurde von Eisenberg und weiteren Kombinatbetrieben mit Wohnwänden, Tischen, Polstermöbeln und Stühlen dem Bedarf entsprechend beliefert.

Über 6000 westdeutsche Firmen tätigten Geschäfte mit uns – dem »Klassenfeind«. Sie ließen in den Volkseigenen Betrieben der DDR produzieren und machten mit den DDR-Produkten satte Gewinne.

Die großen Versandhauskataloge waren voll Waren »Made in GDR« – was allerdings nicht an den Waren vermerkt wurde. Die DDR war die verlängerte Werkbank des Westens, die Arbeitskräfte waren billig, die Qualität sehr gut. Dazu gehörten leider auch die Kompakt-, Stapel- und Stollenwände sowie die Pianos aus Eisenberg. Die DDR brauchte Devisen, mit den Jahren immer mehr.

Was an Ostwaren im Westregal landete, ging unserer Bevölkerung verloren. Unsere Bürger spürten den Mangel in den Läden. Die meisten der begehrten Exportgüter waren für DDR-Bürger nur zu horrenden Preisen in Spezialläden zu erwerben oder kamen überhaupt nicht in die Geschäfte.

So erhielten wir zum Beispiel für eine nach der BRD gelieferte dreieinhalbezeilige Juwel-Kompaktwand 650 D-Mark. Die gleiche Wand kostete in der DDR 10 500 Mark. Ähnlich war die Situation auch bei den Pianos.

Ohne Konzept und ohne durchdachte Regelungen wurde die wirtschaftliche Vereinigung übers Knie gebrochen. So begann eine Welle der Ausbeutung. Erstens wurden wir mit Möbeln aus dem Westen überflutet – eigene Produkte waren 1991 nicht mehr gefragt –, und zweitens übernahm die Treuhand die Kontrolle über unsere Betriebe. Sie entschied, oftmals ohne fundierte Analyse, über das Sein oder Nichtsein der Betriebe.

Die Ablösung von Rudi Oertel 1979 war für uns im Betrieb sehr traurig, denn unser Rudi war nicht nur ein Kombinatdirektor mit wirtschaftlicher Kompetenz, sondern ein von allen Mitarbeitern geschätzter Leiter, der besonders im sozialen Bereich – beispielsweise durch die Schaffung von Betriebswohnungen, Kindergärten, Urlaubsheimen, mit dem Bau einer

Schwimmhalle und einer Bowlingbahn – dafür sorgte, dass sich die Mitarbeiter anerkannt und geborgen fühlten, wie in einer großen Gemeinschaft. Auch für die Familien der Mitarbeiter wurde so ein erholsames Umfeld geschaffen. Dafür erhält Rudi Oertel bis heute größte Wertschätzung. Durch ihn und seine Führungscrew entwickelte sich dieser Betrieb prächtig und erreichte einen Produktionsumfang von 380 Millionen DDR Mark im Jahr 1989. Das erwirtschafteten wir mit etwas mehr als zweitausend Werkträgigen, wenn man die Betriebe in Crossen, Camburg, Hummelshain und Kraftsdorf einrechnet.

Mit der Ablösung von Rudi Oertel wurde das Eisenberger Möbelkombinat aufgelöst. Aus den bis dato acht Möbelkombinaten (MK) wurden sieben gebildet, ergänzt um ein Zulieferkombinat. Einige Betriebe des bisherigen MK Eisenberg wurden dem MK Berlin zugeordnet und die verbleibenden Betriebe dem MK Zeulenroda – so auch wir aus Eisenberg.

Da Eisenberg ein stabiler Betrieb war, konnten wir unsere Entwicklung erfolgreich fortsetzen. Im MK Eisenberg war ich verantwortlich für den Export in die Sowjetunion gewesen. Diesen Aufgabenbereich behielt ich auch im neuen MK Zeulenroda bei.

Mit sehr erfolgreichen Messen in der Sowjetunion, zum Beispiel in Taschkent, Jerewan, Kiew, Novosibirsk und Moskau konnte ich mit dem Außenhandel sehr gute Vertragsabschlüsse für das MK Zeulenroda erzielen. Ein entscheidender Grund dafür war die ausgezeichnete Qualität unserer Produkte und die gute Zusammenarbeit mit den sowjetischen Einkäufern. Unsere Möbel waren beliebt, wir hatten Vorbestellungen für viele Jahre.

1989 kam – für mich und die meisten Werkträgigen völlig überraschend – die Wende. Wir bejubelten sie einerseits, und andererseits nahmen wir mit Erschrecken wahr, dass unsere Entwicklung und unsere Kompetenz entwertet wurde. Mit der Unterschrift unter die Währungsunion war das Todesurteil für die DDR-Wirtschaft besiegelt: Weder sollte es Reformen für das DDR-System geben, noch sollten durchdachte gesetzliche Regelungen zur wirtschaftlichen Angliederung an die alten Bundesländer geschaffen werden.

Damit wurden den westdeutschen Händlern Tür und Tor für den Absatz ihrer im Überfluss auf Lager befindlichen Waren geöffnet. Doch nicht nur das. Sie konnten auch ihre nicht ausgelasteten Produktionskapazitäten nutzen, um die Ostdeutschen mit Westprodukten zu überschütten. Das hieß für unsere Möbel: Da wir unsere Werkträgigen ab dem 1. Juli 1990, dem Tag der Währungsunion, von einem Tag auf den anderen in Westmark bezahlen mussten, mussten wir die Preise völlig neu kalkulieren und enorm erhöhen. Diese Preise waren für die West-Händler nicht mehr attraktiv und sie schlossen keine Verträge mehr mit uns ab. Zugleich kauften unsere

DDR-Bürger jetzt die vermeintlich »besseren Produkte aus dem Westen«, anstatt die Produkte zu kaufen, die in guter Qualität bei uns hergestellt und bis zur Wiedervereinigung nicht in der DDR zu kaufen gewesen waren.

Damit waren wir unserem Schicksal überlassen. Alle Volkseigenen Betriebe mussten bis zur Währungsunion in GmbHs oder Aktiengesellschaften umgewandelt werden und kamen zwangsläufig unter den Schirm der Treuhand. Mit der Neugründung der Eisenberger Wohnraummöbel GmbH 1990 begann für uns ein Neuanfang. Der bis dahin amtierende Ökonomische Direktor Willi Zänker wurde als Geschäftsführer eingesetzt, da der bisherige Betriebsdirektor, Klaus Schreyer, diesen politischen Umbruch psychisch nicht verkraftet hatte.

Von der Treuhand wurde unserem Geschäftsführer ein »Beigeordneter« zur Seite gestellt, und bis zur ihrer Auflösung 1995 schickte die Treuhand Scharen von sogenannten »Beratern«, die uns bei dem Einstieg in die Marktwirtschaft »helfen sollten«. Die Berater mussten die Betriebe selbst bezahlen.

Auch mir wurde ein sogenannter Berater vorgesetzt. Er wollte mich belehren über die angeblich nun so neue eigenständige Verkaufstätigkeit. Das konnte ich mir nur einen Tag anhören. Als ich im Gespräch auch noch erfuhr, welches Beraterhonorar er pro Tag er erhielt – 1500 D-Mark, das war fast mein Monatsgehalt – war ich nicht länger bereit, mich beraten zu lassen. Ich schaffte es bis 1992 selbstständig, meine Verkaufstätigkeit erfolgreich zu gestalten.

Zur dringend notwendigen Suche nach neuen Produkten und Kunden kam noch zwangsläufig die Neuordnung unserer Firma hinzu: Wir mussten Betriebsstätten auflösen oder ausgliedern. Die Piano- und die Stuhlproduktion wurde ausgegliedert und privatisiert. Nicht am Standort befindliche kleinere Wohnmöbelproduktionen wurden ebenfalls ausgegliedert und privatisiert oder am Standort eingegliedert. Kleinere im Umkreis ansässige Firmen, wie unser Sägewerk und das Furnierwerk, wurden geschlossen oder versuchten selbstständig ihren Weg in die Privatwirtschaft zu finden. Das führte leider zur schmerzlichen Entlassungswelle Ende des Jahres 1992.

Als Wohnraummöbel GmbH konnten wir uns auf unser Kerngeschäft, den Möbelbau konzentrieren. Das Produktproblem versuchten wir von mehreren Seiten anzugehen: Märkte, Partner und mögliche Produkte wurden ausgelotet. Die gesammelten Erkenntnisse flossen in die Entwicklung neuer Produkte. So stellten wir zunächst für eine Händlergesellschaft Küchenmöbel her. Dazu kam die Produktion von Büromöbeln für einen Hersteller aus Nordrhein-Westfalen, der auf einen Absatz in großen Stückzahlen im Osten setzte. Das half uns dabei, dass wir uns gegenüber der Treuhand als sich stabilisierende Firma darstellen konnten.

---

# EISENBERGER WOHNRAUMMÖBEL GmbH

---

Couchtisch  
JUWEL

Tisch mit umlaufendem  
Stollenprofil und rustikalem Gestell  
aus Echtholz-Buche



Der Couchtisch Juwel (aus dem Prospekt der  
Eisenberger Wohnraummöbel GmbH)

JUWEL 4

Kanzelwand, Eiche P 43  
Fronten und Seiten Echtholz-Furnier,  
Stollenbauweise

B 285 / H 217 / T 41 cm - 3 Segmente  
Barklappfach mit Spiegel und  
Beleuchtung,  
Vitrinentfach mit Beleuchtung,  
Beleuchtungsblende



Die Kanzelwand Juwel 4 (aus dem Prospekt der  
Eisenberger Wohnraummöbel GmbH)

JUWEL 2

Schrankwand, Mahagoni P 36  
Front und Seiten Echtholz-Furnier,  
Stollenbauweise

B 334 / H 217 / T 41 cm - 4 Segmente  
Barklappfach mit Spiegel  
und Beleuchtung,  
Vitrinenschrank mit Beleuchtung,  
2 Sprossenwerk-Glastüren,  
Beleuchtungsblenden



Die Schrankwand Juwel 2 (aus dem Prospekt der Eisenberger Wohnraummöbel GmbH)

JUWEL mit  
Kleiderschrank

Schrankwand, Eiche P 43  
auch möglich in Mahagoni, P 36  
gebeizt  
Front und Seiten Echtholz-Furnier,  
Stollenbauweise

B 334 / H 217 / T 41 cm - 4 Segmente  
Barklappfach mit Spiegel und  
Beleuchtung,  
Vitrinenfach mit Beleuchtung,  
2 Sprossenwerk-Glastüren,  
Beleuchtungsblende



Die Schrankwand Juwel mit Kleiderschrank (aus dem  
Prospekt der Eisenberger Wohnraummöbel GmbH)

---

# EISENBERGER WOHNRAUMMÖBEL GmbH

---

RAGALL Anbauwand, Echtholz-Furnier, 11-tlg.  
alle sichtbaren Teile Echtholz

Eiche P 43  
Eiche maron

B 310/H 201/T 58-39-29 cm  
Beleuchtung im Rundbogensegment  
Unterteil 3 Teleskopschubkästen



Die Anbauwand Ragall (aus dem Prospekt der Eisenberger Wohnraummöbel GmbH)

Leider ging dieser Boom schnell zu Ende und uns wurde klar, dass die Treuhand kein wirkliches Übernahmeinteresse an uns hatte, wir vielmehr bloß als »verlängerte Werkbank« angesehen wurden.

Trotzdem hielten wir in der Eisenberger Firmenleitung an dem Ziel fest, wieder zu einer marktgerechten Wohnmöbelproduktion zu kommen. 1992/93 rissen wir zwei Hallen der Vorstufenproduktion ab und konzentrierten die Produktion in den drei verbleibenden Hallen. Zudem wurde die Produktion neu konzipiert. So können wir heute mit Stolz sagen, das Eisenberger Erfolgsmodell »Rustica« entwickelt zu haben, zunächst als geschlossene Wohnkompaktwand und ab 1993 als großes Wohnsystem. Dieses wurde den Kunden in den Handelseinrichtungen im wohnlichen Ambiente geschmackvoll zum Kauf präsentiert. Damit begann die Erfolgsgeschichte von »Eisenberger«.

Mit dem Einstieg beim ersten Großhändler, der Handelseinrichtung Höffner Berlin, begann bei uns der erforderliche Umsatzverlauf. Der Höffner kam auf der Kölner Messe zu mir und sagte: »Was habt ihr denn da für einen Karnickelstall stehen?« Doch dann besuchte er uns in Eisenberg. Ihm war klar, dass sie mit »Rustica« Umsatz machen können. Und wir durften in einige seiner Häuser ein paar Möbelwände stellen.

Mit dem Erfolg bei Höffner bekamen wir auch Zugang zu anderen Großkunden und konnten unseren Umsatz deutlich steigern. Im Jahr 1996 hatten wir den größten Umsatzzuwachs: 19 Millionen D-Mark. 2002 machten wir mit Höffner über 13 Millionen D-Mark Umsatz bei einem Gesamtumsatz von 45 Millionen D-Mark. Auch konnten wir wieder kleinere Umsätze auf dem russischen Markt generieren und unser Wohnmöbelprogramm mit neuen Modellen zielstrebig erweitern.

Schwerpunkt für unseren Absatz war der Osten. Wir verkauften achtzig Prozent unserer Waren im Osten, zwanzig Prozent im Westen. Der geringere Umsatz im Westen hatte auch damit zu tun, dass die West-Vertreter sich mit dem Ost-Produkt nicht identifizierten. Unsere Produkte waren beratungsintensiv, weil es Wohnsysteme waren, und die Möbelhäuser im Westen schon ziemlich satt waren, die brauchten das Geld nicht.

Als ich 2005 nach 15 Jahren als Vertriebsleiter für »Eisenberger« in die wohlverdiente Rente ging, hatten wir für den Verkauf seit der Wende 874 Kunden gewonnen, und unsere Wohnmöbel wurden in 1015 Handelseinrichtungen zum Verkauf präsentiert.

**Werner Puhlfürst** Ich kam 1972 zum Möbelkombinat Eisenberg, um dort Lehrlinge aus der gesamten DDR auszubilden. Meiner Schätzung nach durchliefen pro Jahr über hundert Lehrlinge unsere Lehrausbildung. Wir betrieben ein Lehrlingswohnheim der Bahnhofstraße, das zuvor das

»Ungarn-Heim« gewesen war – wir hatten Leute aus Ungarn im Betrieb gehabt, die bei uns ausgebildet wurden und dann zurückgingen. Einige fanden während der Ausbildungszeit eine Freundin und blieben hier. Dieses Heim wurde dann für die Lehrlinge eingesetzt. Meine Frau arbeitete dort drei oder vier Jahre. Die jungen Leute kamen von weit her, aus dem Erzgebirge oder von der Ostsee, und konnten nicht jedes Wochenende nach Hause fahren. So mancher hatte Heimweh oder andere Sorgen. Da setzte sie sich bei ihm aufs Bett, ließ sich die Sorgen erzählen und streichelte auch mal ein bisschen. Wenn man selbst vier Kinder hat, weiß man, was den Kindern guttut. Nach ein paar Jahren übernahm sie die Betriebsküche. Die Lehrlinge wurden ja auch samstags und sonntags versorgt. Manchmal mussten wir Lehrausbilder in den Wohnheimen als Betreuer einspringen, damit die Erzieher frei bekamen. Ja, das waren viele Aufgaben, die wir zu bewältigen hatten. Ich war der Vorsitzende für die Lehrlinge in der Gewerkschaft – meine Verantwortung war es, die Lehrlinge innerhalb der Gewerkschaft zu betreuen. Wir veranstalteten regelmäßig Diskussionen, in denen wir über die Probleme sprachen, die sich uns stellten. Einmal waren wir sogar mit drei, vier Lehrlingen beim FDJ-Zentralrat eingeladen, weil wir einen Plan für den Ablauf der Gewerkschaftspolitischen Arbeit entwickelt hatten.

Wir haben die Arbeit gerne gemacht. Es war eine wunderschöne Zeit. Aber nun der Reihe nach. Zum 1. August 1972 wurde mein Arbeitsvertrag mit der Firma Gebrüder Buchmann in Eisenberg aufgelöst, weil die Firma verstaatlicht wurde. Wenig später wurde sie geschlossen, der Firmenchef ging zu einer anderen Firma und ich wurde vom VEB Möbelwerke Eisenberg von Herrn Karl Stein, der Mitarbeiter in der Betriebsleitung war, angeworben. Im Möbelwerk wurde besser bezahlt – ungefähr 500 Mark mehr. Natürlich musste ich mich vorher qualifizieren. Doch bei Möbels zu arbeiten hatte noch mehr Vorteile: Es gab ein warmes Mittagessen von der eigenen Betriebsküche und Betriebsferienheime. Mit vier Kindern war es allerdings schwierig, einen Ferienplatz für die ganze Familie zu bekommen. Doch ins Ferienlager konnten die Kinder immer fahren.

Als ich ins Werk kam, standen große Veränderungen an: Es sollte eine Lehrlingsausbildung für Facharbeiter für Holztechnik ins Leben gerufen werden. Hierzu wurden Lehrausbilder gesucht. Mit elf weiteren Kollegen stellte ich mich den neuen Anforderungen. Wir absolvierten einen vierwöchigen Kurzlehrgang, der uns mit unseren bevorstehenden Aufgaben vertraut machte. Jeder von uns wurde einzeln in seinen jeweiligen Ausbildungsbereich eingeführt und bekam die Verantwortung für einen speziellen Ausbildungsplan übertragen. Ich erhielt die Ausbildungsbereiche »Holzordnung« und »Maschinelle Holzbearbeitung« in Werk 1. Laut

praktischem Lehrplan durchliefen die Lehrlinge turnusmäßig vier Wochen die Ausbildungsstätte. Die Ausbildung dauerte zweieinhalb Jahre, am Ende stand eine schriftliche Abschlussprüfung. In der maschinellen Holzbearbeitung mussten die Lehrlinge ab dem zweiten Lehrjahr die verschiedenen Produktionsbereiche durchlaufen: Die Oberfläche – Bekleben von Teilen mit Folie –, den Maschinensaal – da wurden die Teile bearbeitet und zugeschnitten – und schließlich die Montage und das Einpacken der Möbel. Zur Seite standen uns Werkfacharbeiter. Wir besaßen eine eigene Lehrwerkstatt, in der die Werkfacharbeiter mit den Lehrlingen jeweils vier Wochen jeden der Bereiche durchnahmen. Sie stellten mit den Lehrlingen gemeinsam Kleinmöbel und Stühle her.

Für die Jahre 1980 bis 1984 entband mich der Werkleiter Günther Zillich von meinen Aufgaben in der Lehrausbildung und übertrug mir als Holzplatzmeister die Aufgabe, im Bereich Holzordnung die Lehrlinge mit den verschiedenen Holzstärken und -arten vertraut zu machen: Buche, Esche, Kiefer, Eiche ... Auch bei mir kamen die Lehrlinge in der Stuhlproduktion zum Einsatz.

Das war eine abwechslungsreiche, gute Arbeit für mich. Nebenbei hatte ich Jugendliche im Jugendwerkhof im Werk Bad Köstritz auf dem Holzplatz und an der Presse zu betreuen. Die Jungs hingen an mir. Die taten mir leid. Wenn sie im Heim nicht pariert hatten, bekamen sie kein Frühstück, und klauten im Konsum etwas zu essen. Ich ging zum Direktor und sagte: »So geht das nicht, die Jungen arbeiten bei uns wie die Ochsen an der schweren Presse. Die müssen ordentlich essen!« Wenn man selbst vier Kinder hat, tut einem so etwas in der Seele weh. Die waren fleißig beim Arbeiten. Ich habe sie oft gelobt. Damit hatte ich die Jungs geschlossen hinter mir.

Am 31. März 1984 musste ich mein Arbeitsverhältnis bei den Möbelwerken Eisenberg beenden: Ich war an Schuppenflechte erkrankt und der Hausarzt verbot mir, weiter im Werk zu arbeiten. Das war bitter für mich, aber ich musste es akzeptieren und ging als Hausmeister in einen Kindergarten. Diese Tätigkeit hat mich aber nicht befriedigt, weil ich ja Tischler von Beruf war. 1997 konnte ich nach fünfzig Arbeitsjahren in die normale Rente gehen.

Ein letzter Abschnitt meines Berufslebens begann, als mich der Betriebsleiter Roland Steudel im Januar 2000 zurück ins Möbelwerk holte, in den Bereich Kundendienst. Dort arbeitete ich die Möbelrückläufer, die reklamiert wurden, auf – zur Auslieferung an Vereine, Schulen und Kindergärten. Ich bin Herrn Steudel bis heute dankbar für sein großes Vertrauen in mich. Zwar hatte ich schon das sechzigste Lebensjahr erreicht, doch dessen ungeachtet, sprach er mich eines Tages einfach an, ob ich nicht zurückkommen wolle.

So begann ich im Frühjahr 2000 meine neue Tätigkeit. Der Arbeitsvertrag sah eine reduzierte Arbeitszeit von sieben Uhr dreißig bis mittags um zwölf vor, auf 500-D-Mark-Basis. Meine Aufgaben bestanden vor allem darin, zurückkommende Möbelteile aufzubereiten und sie für die Auslieferung versandfertig zu machen. Es war eine vielfältige Arbeit, außerdem hatte ich gute Beziehungen zu meinem Kollegen im Kundendienst, Herrn Löffler.

Am 31.12.2005 beendete ich mein zweites Arbeitsverhältnis mit den Möbelwerken Eisenberg. Ich danke allen Kolleginnen und Kollegen und Herrn Steudel für die schöne, harmonische Zusammenarbeit – vielen Dank.

Darüber hinaus möchte ich Frau Rohnstock dafür danken, dass sie sich die Mühe gibt, unsere Erzählungen aufzuschreiben. Ich freue mich sehr, dass nach so vielen Jahren eine solche Broschüre entsteht. Damit bleiben unsere Arbeit und das, was wir geleistet haben, in Erinnerung. Auch meine vier Kinder freuen sich darüber. Mit den Kollegen von der Berufsausbildung treffen wir uns heute noch – sie freuen sich ebenfalls auf die Broschüre.

**Wolfgang Bräutigam** Guten Abend an die Zuhörerschaft. Wie weit ich mit meiner Geschichte über die Möbelwerke Eisenberg und den Klavierbau kommen werde, weiß ich nicht. Das ist ein riesiges Feld.

Ich beginne damit, wie ich überhaupt zu den Klavieren gelangte.

Geboren wurde ich 1938 in Serba, Kreis Stadtroda. Von 1952 bis 1955 lernte ich in Hainspitz, Kreis Eisenberg, den Beruf Möbeltischler – in einem Handwerksbetriebsbetrieb mit vier Mitarbeitern. Diese drei Jahre Ausbildung sollten die Basis für mein ganzes Berufsleben bilden. Anschließend arbeitete ich drei Jahre als Geselle im selben Betrieb weiter. Wir fertigten auf Bestellung von Kunden zum Beispiel Fenster, Türen, Wohnzimmer, Schlafzimmer, Küchen und vieles mehr an. Ich machte große Fortschritte in dieser Zeit und konnte dabei helfen, die nächsten Lehrlinge anzulernen. Jährlich durfte der Meister nur einen einstellen. Der Bedarf an Lehrstellen war sehr hoch – ein Großteil der Ausbildungsplätze wurde von den Volkseigenen Betrieben zur Verfügung gestellt.

Der Anlass dafür, dass ich 1958 zu den Möbelwerken ging, war mein Schwager. Er arbeitete dort, und sagte zu mir: »Du bist schön dumm – bei uns würdest du das Doppelte verdienen. Warum kommst du nicht?« Damals war der Samstag noch ein halber Arbeitstag. Wenn der Meister samstags von der Mittagspause kam, legte er mir jedes Mal 50 Mark auf die Hobelbank mit dem Hinweis: »Sag das niemandem; Ich darf dir nicht so viel bezahlen.« Aus der Anzahl der Sonnabende ergab sich der Monatslohn.

In der Produktion der VEB Möbelwerke Eisenberg wurde im Akkord gearbeitet. Der VEB suchte dringend Mitarbeiter, eine Bewerbung war nicht

nötig. Mein Schwager sagte: »Melde dich einfach beim Kaderleiter, das reicht.«

Ich traute mich kaum, meinem Meister zu sagen, dass ich weg wollte. Es war eine Riesengeschichte: Der Meister wollte mich gern behalten und zahlte mir deshalb die letzten Wochen 70 anstelle von 50 Mark. Doch ich ging trotzdem. Nach Vorlage meiner Zeugnisse wurde ich sofort von den Möbelwerken eingestellt. In der Produktion, und nach kurzer Einarbeitungszeit hatte ich bereits einen Bruttolohn von 600 Mark erreicht.

Ich war noch keine drei Monate beschäftigt, da wurde ich zum Werkdirektor Rudi Oertel bestellt. Dort wurde mir mitgeteilt: »Wir hatten Gelegenheit zu sehen, was du alles kannst.« Ich konnte bereits dem Abteilungschef zur Hand gehen. Mir wurden in der Produktion meistens komplizierte Arbeiten zugewiesen. Im Grunde war ich mit der Arbeit unterfordert. »Wir brauchen dich woanders«, fuhr der Chef fort. »Du kannst bei uns im Vorrichtungs- und Modellbau arbeiten.« Und so wechselte ich nach wenigen Monaten zu dieser Abteilung, in der ich fast zehn Jahre lang blieb. Die Aufgabe der Abteilung war es, für die ständige Erweiterung des Betriebes, die Steigerung der Produktion und der Erhöhung der Arbeitsproduktivität Rationalisierungsmittel zu entwickeln und herzustellen.

Ich lernte in dieser Zeit unheimlich viel dazu – jeder Auftrag war neu für mich. Es war eine zehnjährige berufliche Weiterentwicklung.

Im Modell- und Vorrichtungsbau wurde ich das erste Mal mit dem Klavier konfrontiert – damals konnte ich noch nicht ahnen, dass ich einmal im Klavierbau landen würde. In der Abteilung arbeiteten viele alte Tischler, die sehr gut ausgebildet waren. Schon in meiner Anfangszeit durfte ich, angeleitet durch meinen Kollegen Arno Treffer aus Hainspitz, der aus russischer Kriegsgefangenschaft zurückgekehrt war, im Klavierbau mitarbeiten. Es sollte ein neuer Flügel konstruiert werden. Dazu besuchte uns ein Konstrukteur – damals jemand aus der DDR, unser späterer Konstrukteur sollte aus Westdeutschland kommen. Mit diesem westdeutschen Konstrukteur, Herrn Fenner, verbindet mich folgende Geschichte: Er kam aus Kirchheim, ich hatte ihn in Frankfurt am Main auf der Musikmesse kennengelernt. Zur Unterstützung für unseren Neustart nach 1990 schenkte er mir die Konstruktion einer Akustischen Anlage. Er hatte als Selbstständiger viel Geld in China verdient, wie er mir berichtete. Leider ist er inzwischen verstorben.

Doch zurück zum Flügelbau. Zuerst brauchten wir ein Modell für die Gussplatten. Es gab in Eisenberg eine Graugussgießerei, die unserer Ansicht nach für Klavier und Flügel die beste Graugussqualität von ganz Deutschland aufbrachte. Ich weiß, wovon ich spreche, denn wir bekamen aus Ost- wie Westdeutschland Graugussplatten geliefert und beobachteten

die Prozesse genau: Wir waren dabei, wenn angegossen wurde, und die spätere Produktion wurde von uns in den Gießereien durch eine Qualitätsabnahme begleitet. Schon zu DDR-Zeiten bekamen wir die Freigabe, bei der Firma Baumgarte in Bielefeld Gussplatten einzukaufen. Die Konstruktionsunterlagen und ein Gussmodell aus Holz musste man der Gießerei bereitstellen. Als sogenannter Reiskader übernahm ich die Einführung in Bielefeld. Weitere Gießereien, mit denen wir unseren Bedarf von insgesamt circa 6000 Gussplatten pro Jahr abdeckten, waren der Webstuhlbau in Karl-Marx-Stadt, die Eisengießerei Brandenburg und der Grauguss in der ČSSR im Adlergebirge.

Die älteren Mitarbeiter in der Abteilung – wir waren 18 Tischler – redeten auf mich ein: »Mensch, Wolfgang, bei allem, was du kannst – willst du dich nicht weiterqualifizieren? Es gibt doch die Betriebsakademie.« Ich ging also zum Kaderleiter – heute sagt man dazu »Personalchef« – und fragte, ob das möglich sei. Die Kaderleitung erlaubte mir, im Fernstudium eine Ausbildung zum Industriemeister zu absolvieren. Solche Studien waren im VEB Holzindustrie nicht unüblich, viele Kollegen qualifizierten sich auf diese Weise weiter. Ich schloss mich ihnen an. Jede Woche fand ein Studientag statt, der bis abends um neun ging. Das Monatsgehalt wurde in derselben Höhe weitergezahlt, darauf hatten die Abwesenheiten zwecks Weiterbildung keine Auswirkungen.

Die Meisterprüfung bestand ich mit »sehr gut«. Andere bekamen nur eine Zwei oder Drei. Ein Freund, den ich in diesem Meisterstudium gewonnen hatte, fragte mich: »Wollen wir weitermachen? Einige haben sich bereits fürs Ingenieurstudium angemeldet. Und die sind bei Weitem nicht mit der Note Eins aus der Prüfung rausgegangen!«

Da fasste ich mir ein Herz und ging wieder zum Kaderleiter. »Na gut, Wolfgang«, sagte er. »Aber du hast nur die achte Klasse abgeschlossen, damit nimmt man dich an der Ingenieurschule in Dresden nicht an.« Was tat ich nun? Ich besuchte zwei Jahre lang jeden Donnerstag von vier Uhr bis abends um neun die Schillerschule in Eisenberg, in der ich einen Spezialkurs besuchte. Auf diesem Weg holte ich die zehnte Klasse nach. An diesen Donnerstagen durfte ich um kurz vor vier die Firma verlassen. Schichtarbeit, die dem im Weg gestanden hätte, gab es in unserer Abteilung nicht. Es wurden aber viele Überstunden gemacht – besonders im Winter, wenn es zuhause nicht so viel zu tun gab.

Ich bestand »gut« und wurde in Dresden an der Ingenieurschule im Fach Holztechnik angenommen. Es war ein berufsbegleitendes Fernstudium, nur vereinzelte Seminare fanden in Dresden statt. Die Organisation für die Studenten aus der Möbelindustrie des gesamten Kombinates ging über die Betriebsakademie der Möbelwerke Eisenberg.

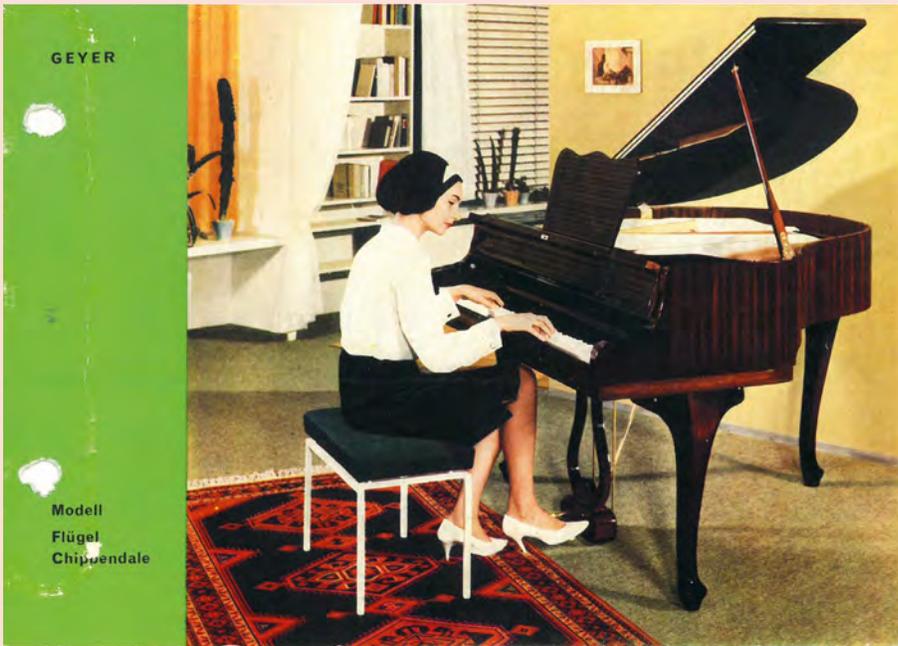
Diese Studienzeit war sehr hart. Man war so gut wie nie zuhause, und ich hatte doch Frau und Kinder. Früh um zwei brannte bei mir noch Licht, da studierte ich, saß an den vielen Fachzeichnungen für die Abschlussarbeit in »Zeichnen«. Gerhard Gomolka, der bereits erwähnt wurde, war ein hervorragender Ausbilder auf diesem Gebiet. In unserem Studienfach gab es Delegierte aus allen Klavierbetrieben der DDR. Einige davon hatten wie ich an der Betriebsakademie in Eisenberg angefangen. Von Zeit zu Zeit fuhr man zu einem Seminar nach Dresden, ansonsten blieben wir in Eisenberg und gingen an der Betriebsakademie die Inhalte der Seminare noch einmal durch.

Jede Woche war ein halber Arbeitstag frei zur Teilnahme am Seminar in der Betriebsakademie. Der Unterricht wurde von Fachleuten mit entsprechender Ausbildung aus dem Betrieb, aber auch durch Gastdozenten gegeben, in Naturwissenschaft zum Beispiel von einem Oberschullehrer aus Eisenberg, oder von Diplomingenieuren von Carl Zeiss Jena. Diese Leute konnten uns Wissen in sehr hoher Qualität vermitteln.

Für das Studium waren, Vorbereitungslehrgang und Hauptstudium zusammengefasst, fünfeinhalb Jahre angesetzt. Ich hatte das Studium 1968 begonnen und es war geplant, dass ich den Vorrichtungsbau als Meister übernehmen sollte, sobald unser damaliger Meister in Rente gegangen wäre. 1972, ich hatte das Studium noch nicht abgeschlossen, entschied die Politik, dass kleine und mittlere Betriebe von den Großbetrieben übernommen werden. In und um Eisenberg gab es zuhauf kleine Möbelbetriebe. Angesichts dieses Beschlusses kam der Betriebs- und Kombinatdirektor Rudi Oertel zu mir und sagte: »Weißt du was, Wolfgang, wir brauchen junge Ingenieure für die vielen kleinen Betriebe, die uns zugeordnet werden. Den Vorrichtungsbau kann ein anderer machen.«

Und so wurde ich als Produktionsbereichsleiter für die Bereiche Stuhl- und Polstermöbel-Gestellbau eingesetzt – das war bereits in der Bahnhofstraße.

Der Export kompletter Wohneinrichtungen in die Sowjetunion sollte extrem gesteigert werden: täglich 25 Waggons mit Stühlen, Polstermöbeln sowie Wohnzimmern waren vorgesehen. Hierzu mussten neue Polstermöbelgestelle entworfen und produziert werden, außerdem für den Hollandexport neue Stühle. Zusätzlich hatte ich die Aufgabe, die Belegschaften der privaten Betriebe, die 1972 verstaatlicht wurden, einzugliedern. Ob es sich bei einem Betrieb um eine Stuhlfabrik, eine Gestell- oder Stofffabrik handelte, spielte keine Rolle. Der Auftrag von oben war klar: Rationalisierung und Konzentration der Produktion. So waren zwanzig der über hundert Leute, die in meinem neuen Verantwortungsbereich arbeiteten, aus Bürgel neu dazugekommen. Sämtliche Maschinen und Mitarbeiter aus den



## GEYER - Piano

## Modell FLÜGEL CHIPPENDALE

Höhe	Länge	Breite	Gewicht netto
height	length	width	net weight
korkeus	pituus	leveys	nettopiano
höjd	längd	bredd	nettovikt
højde	længde	bredd	nettovekt
hoogte	lengte	breedte	nettogewicht
hauteur	longueur	largeur	poids net
altura	largo	anchura	peso neto
altezza	lunghezza	larghezza	peso netto
97 cm	138 cm	148 cm	240 kg
38,2 in.	54,3 in.	58,3 in.	529,1 lbs.

**Das Flügelmodell »Chippendale« der Marke Geyer (aus dem Prospekt des Außenhandelsbetriebes der DDR)**

## GEYER



FORTISSIMO

## GEYER PIANO

Das Modell Fortissimo ist aufgebaut auf den spieltechnischen Einrichtungen der bekannten Geyer – Serie 110 cm.

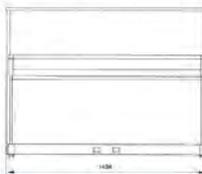
In seiner äußeren Form entspricht es dem Stil moderner Wohnraumgestaltung.

Lieferbar ist es in den Holzarten Nußbaum und Mahagoni. Oberfläche mattiert oder hochglanz poliert.

Der Tonumfang beträgt 7 ½ Oktaven, auf Wunsch Ausstattung mit 3. Pedal oder Handmoderator.

Nettogewicht: 170 kg

### Modell Fortissimo



Exporteur DEMUSA  
Vollständiger Außenhandelsbetrieb  
der Deutschen Demokratischen Republik  
DDR 98022 Abgerathen

Das Pianomodell »Fortissimo« der Marke Geyer (aus dem Prospekt des Außenhandelsbetriebes der DDR)

dortigen Produktionsstätten waren von uns übernommen und der Betrieb in der Stadt Bürgel wurde geschlossen. So wurde es auch mit einem Teil der kleineren Betriebe aus Eisenberg gemacht – ein anderer Teil wurde zu Zuliefererbetrieben für das große Exportprogramm umgestaltet.

Die Mitarbeiter der Betriebe waren mit der Umstrukturierung einverstanden. In den privaten Betrieben hatten einfache Verhältnisse geherrscht, es gab keine Kantine, keine Essensversorgung, wie sie für uns Möbelwerker üblich war. Nun hatten sie alle Vorteile, die bei uns in Eisenberg bereits erreicht worden waren: bessere Verhältnisse hinsichtlich des Lohns, Urlaubs und der Nutzung von Ferienobjekten, Kindereinrichtungen und Sportstätten.

Die Leute freuten sich und bedankten sich bei mir, als sie nun jeden Tag mit Autos in Bürgel und umliegenden Orten abgeholt und nach Eisenberg gefahren wurden. »Endlich haben wir ein anständiges Arbeitsverhältnis mit respektablen Bedingungen«, sagten viele. Es war also keine erzwungene Umsiedlung, niemand der Betroffenen bereute den Umzug. Mit den politischen Hintergründen für die Entscheidung hatten wir nichts zu tun.

Bald danach, am 1. Oktober 1977, geschah es ein zweites Mal, dass mir von einem Tag auf den nächsten eine neue Aufgabe zugeteilt wurde. Jeden Montag fand die Sitzung aller Produktionsstättenleiter statt. Vor 1972 hatte man sie »Werkleiter« genannt, doch im Zuge der Umstrukturierung zum Kombinat wechselte die Bezeichnung, man sprach nun von Produktionsstättenleitern. Aber das nur am Rande. Monatelang wurde in diesen Sitzungen über die Klavierfabrik diskutiert, weil es dort nicht gut lief. Es zeichnete sich ab, dass jemand damit beauftragt werden würde, in diesem Betrieb die Verhältnisse zu ordnen – so, wie es mir mit der Stuhlfabrik gelungen war. An einem Montag – ich zitterte, ich ahnte es schon – hieß es: »Wolfgang übernimmt die Klavierfabrik.«

Das Schwierigste und Anspruchsvollste, was es in den Möbelwerken gab, war die Produktion von Klavieren. Um diese Zeit hatte die Klavierproduktion in Eisenberg zwischen 180 und 250 Mitarbeitern. Da geht es um mehrere Tausend Bauteile pro Klavier und dazu das immense Gewicht des Instruments. Es war körperlich eine enorm schwere Arbeit. Die Gussplatten, von denen ich sprach, wogen zwischen zwei und drei Zentnern, die Flügel-Gussplatten sogar noch mehr. Diese Platten wurden bearbeitet – über fünfhundert Löcher mussten gebohrt werden, damit die Anhangstifte und Wirbel zur Befestigung der Klangsaiten eingeschlagen werden konnten. In der Hochphase stellten wir 25 bis 27 Klaviere an einem Tag her. Wir hatten vier bis fünf Plattenbohrer im Einsatz. Beim Bohren kam es auf die Qualität, den Härtegrad, der Gussplatten an. Die Eisenberger Gussplatten konnte man sehr gut bohren. Manchmal aber bekamen wir jedoch aus anderen

Betrieben Platten, deren Härtegrad zu hoch war, da sprang der Bohrer weg, kaum dass man ihn aufgesetzt hatte. Trotz ihrer Qualität bekamen auch die Eisenberger Platten manchmal Risse.

Wenn alle Klangsaiten vom Bass bis zum Diskant mit voller Spannung aufgezogen sind, liegen an einer Akustischen Anlage im Durchschnitt 18 Tonnen Zugkraft an. Da reichen oft große Kälte oder Erschütterungen während des Auf- oder Abladens der Instrumente aus, dass Risse entstehen. Die meisten Fälle von Gussplattenrissen hatten wir daher im Winter und bei Transporten. Das war manchmal schlimm – dies hatte riesige Reklamationen zur Folge, wenn ein über den Außenhandel vertriebenes Klavier irgendwo im Ausland riss. Dann musste das Instrument zurück in den Betrieb gebracht werden, wo es komplett zerlegt und neu aufgebaut wurde.

Niemand machte diese schwere Arbeit an den Gussplatten gern. Oftmals wurden Mitarbeiter eingesetzt, die nicht die größte Lust zum Arbeiten hatten, weil schlicht keine anderen Arbeitskräfte zu bekommen waren. Wenn in der Abteilung nicht genug Leute zur Verfügung standen, um die 25 Klaviere pro Tag fertigzustellen, sprang ich selbst ein und bohrte mit, manchmal wochen- und monatelang. Ich schätze, dass ich über die ganze Zeit mindestens fünfhundert Gussplatten gebohrt habe. Ich hatte einen sehr guten Stellvertreter in der Produktionsleitung, Joachim Jäger, der mich sehr unterstützte und manchen Ärger in der Abteilung abfing, sodass ein Problem oft gar nicht erst bis zu mir drang. Vor Kollege Jäger hatte mich mit demselben Maß an Engagement Kollege Silz vertreten, bis er in Rente ging. Doch bei den Gussplatten konnte nur ich selbst helfen. Nach ein paar Jahren schaffte ich es auf fünf Platten pro Tag. Wenn ich nicht mit angepackt hätte, hätten wir den Plan nicht erfüllt. Und Planerfüllung war das oberste Gebot.

Wegen der verflixten Planerfüllung bekamen wir Produktionsstättenleiter die meisten »Prügel« – unsere Mundart für psychischen Druck. Nach der Wende war es eine Erlösung, als sich die Frage, wie das Vorhaben umsetzbar sei, nicht mehr stellte. Stattdessen war es Aufgabe des Chefverkäufers beziehungsweise des Investors – auch darum musste ich mich kümmern, dass wir einen Investor fanden, um die Ware auf dem Markt unterzubringen. Wir mussten nur produzieren. Als ich mich nur noch auf mein fachliches Können, meine Kenntnisse zu Konstruktion und Organisation konzentrieren musste, lief es mit einem Mal. Die konnten gar nicht alles verkaufen, was wir fertigstellten!

Aber zurück in die DDR-Zeit. Wir produzierten wahnsinnige Stückzahlen: Während ich für den Klavierbetrieb verantwortlich war – von 1977 bis 1998/99 – wurden über 100 000 Klaviere, Flügel und historische Tasteninstrumente in die ganze Welt transportiert, vorwiegend ins NSW. Unser Absatz lief über den Außenhandel, der in Klingenthal, dem Erzgebirgischen

Musikdreieck, saß. Dazu kann ich eine Anekdote erzählen: Ein zuständiger Kollege aus dem Möbelwerk nahm mich oft mit nach Klingenthal, damit ich die Klaviere vertrat – ich musste die Produktion und Qualität erklären... Einmal passierte uns ein Unfall und ich hatte als Fahrer für das Auto unterschrieben. Aber der Kollege wollte schnell heim, da er noch auf einen Geburtstag wollte. Deshalb setzte er sich ans Steuer. Es gab Glatteis, wir fuhren aus dem Gebirge ins Tal: Von Schöneck steil bergab nach Tirschendorf, wo wir mit Treppenstufen kollidierten. Das Auto, ein Wartburg, hatte einen Totalschaden, wir saßen die ganze Nacht in einer Gastwirtschaft am Telefon und ließen uns am nächsten Tag abholen. Ich bekam einen Verweis, weil ich den Wartburg im Fuhrpark in Empfang genommen und dann aus der Hand gegeben hatte.

In den 80er Jahren kam eine Ärztekommision in unseren Betrieb. Sie bliesen uns den Marsch wegen der schlechten Arbeitsbedingungen. Ich stimmte in der Leitungssitzung in diese Kritik ein: Es war unmöglich, die Stückzahlen zu liefern. Uns fehlten Leute, wir hatten Schwierigkeiten mit dem Transport und zwischen den einzelnen Fertigungsstufen. Nun wurde endlich richtig rationalisiert. Die Taktstraße wurde erweitert, es wurden zusätzliche Anlagen gebaut und vor allen Dingen: Es wurden Fördermittel zur Beseitigung körperlich schwerer Arbeit bewilligt. So bekamen wir 1986 eine CNC-gesteuerte, vollautomatische Guss-Bohrmaschine. Die war ein Traum: Nun konnten wir ohne Schwierigkeiten 25 Gussplatten pro Tag bohren. In der Plattenbohrerei musste weiterhin in Schichten gearbeitet werden (in allen anderen Abteilungen des Klavierbaus waren wir einschichtig), aber es war ein modernes, sauberes, körperlich leichtes Arbeiten.

Weil wir zu 99,8 Prozent ins NSW exportierten, standen wir unter starker Beobachtung, wie man sich leicht denken kann. Jede Woche schickte eine Spedition aus Westdeutschland mehrere Fahrzeuge, die die Klaviere abholte und nach Lichtenfels brachte. Dort war das Hauptlager, von da aus wurden die Klaviere in die westeuropäischen Länder – Frankreich, Italien, England und Holland – verteilt. Unsere Leute kamen beim Verladen mit den Fahrern dieser Spedition in Kontakt. Daher wurde uns ein Offizier aus der Hohen Straße, wo die Stasi saß, zugeteilt, der mich öfters aufsuchte und unter vier Augen befragte.

Wie eben erläutert, waren wir 1989 hoch rationalisiert und technisiert. Nach dem Mauerfall besuchten uns nahezu alle Inhaber westdeutscher Klavierbetriebe. Darunter waren auch die ganz Großen, wie Firma Schimmel aus Braunschweig, die den berühmten Glasflügel von Udo Jürgens produziert hatte, Firma Seiler und Firma Pfeiffer. Sie alle staunten über unsere hochmoderne Fließbandproduktion. So etwas hatten die im Westen nicht – deshalb konnten wir unsere Ausstattung auf großen Messen präsentieren.

Modell Allegro

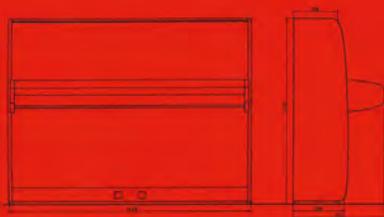
FUCHS & MÖHR



Das Pianomodell »Allegro« der Marke Fuchs & Möhr (aus dem Prospekt des Außenhandelsbetriebes der DDR)

# FUCHS & MOHR

## Pianos



### Modell Allegro

Das Modell Allegro entspricht den Wünschen nach einer betont gefälligen Linienführung, die zum heutigen Wohnstil paßt. Die vorzüglichen Klangeigenschaften, die gute Stimmhaltung und die leichte Spielbarkeit genügen allen zeitgemäßen Anforderungen.

Lieferbar vorwiegend in den Holzarten Mahagoni und Nußbaum, Oberfläche mattiert oder poliert. Die Ausführung in Eiche oder Teak ist möglich. Der Tonumfang beträgt 7 Oktaven. Auf Wunsch Ausstattung mit 7 $\frac{1}{4}$  Oktaven sowie mit 3. Pedal oder Handmoderator.

Bruttogewicht: 260 kg · Nettogewicht: 170 kg

### Model Allegro

This model meets the demands for a piano which is extremely pleasant to look at and which suits modern decor. At the same time, it has exceptional tonal qualities, good retention of pitch and a light action.

Supplied in mahogany or walnut with either matt or polished surface, also available in oak or teak. Range 7 or 7 $\frac{1}{4}$  octaves. Also available with third pedal or Bowden Cable.

Gross Weight: 260 kg · Net Weight: 170 kg

### Modèle Allegro

Allegro, c'est la synthèse réussie entre une ligne élégante, s'adaptant aux intérieurs de notre temps, et des caractéristiques musicales répondant quant à elles aux exigences qui de tous temps furent et restent celles des amateurs passionnés de piano.

Adopterez-vous l'acajou ou le noyer? Une finition matte ou polie? Nous vous le proposons même en chêne ou en teak. Normalement conçu avec 7 octaves, il pourra si vous le désirez être équipé de 7 $\frac{1}{4}$  octaves, d'une 3<sup>e</sup> pédale ou d'une sourdine à main.

Poids brut: 260 kg · Poids net: 170 kg

Manufacturer:  
Constructeur:  
Produttore:  
Изготовитель:

Hersteller:  
VEB Möbelkombinat Eisenberg  
DDR — 652 Eisenberg

Ag 88-003-76

### Modello Allegro

Il modello Allegro corrisponde alla richiesta di uno strumento dal piacevole disegno che si adatti allo stile d'abitazione moderna. Le eccellenti caratteristiche sonore e l'ottima stabilità di accordatura, nonché la facilità dell'uso soddisfano tutti i requisiti attuali.

Disponibile soprattutto in mogano e noce con superficie opaca o lucida. Esiste anche nella versione quercia teak. Tastiera di 7 ottave. A richiesta dotazione di 7 $\frac{1}{4}$  ottave, nonché del terzo pedale o di sordina manuale.

Peso lordo 260 Kg · Peso netto 170 Kg

### Модель Аллегро

Модель Аллегро своей подчеркнута плавной линией отвечает пожеланием тех, кто понимает современный стиль квартиры. Отличное качество звучания, хорошая настройка и лёгкость игры отвечают всем современным требованиям.

Поставляется преимущественно с использованием следующего рода дерева — красное дерево и орех. Поверхность маттированная или полированная. Возможно иное исполнение — дуб или тик. Диапазон — 7 октав. По желанию возможно оснастить 7 $\frac{1}{4}$  октавы а также 3-й педалью или ручным модератором.

Вес брутто: 260 кг · Вес нетто: 170 кг

Exportateur:  
Esportato da:  
Экспортёр:



Experteur:  
Volkseigener Außenhandelsbetrieb  
der Deutschen Demokratischen Republik  
für Musikinstrumente und Spielwaren  
DDR — 108 Berlin, Chariottestraße 46

Vor der Wende waren jährlich in West- und Ostdeutschland zusammen circa 49 000 Klaviere hergestellt worden. Die DDR produzierte ein gutes Viertel mehr als der Westen. Wir nahmen damit viele Devisen ein, es war ein Riesengeschäft – nicht nur für uns allerdings, wie man heute weiß, sondern auch für Andere, die ihr Geld in die Schweiz schafften. Wenn man das heutzutage hört, klingt das wie der reine Wahnsinn, wofür wir uns so abgequält haben! Die größten Betriebe waren die Piano-Union in Leipzig, Seifhennersdorf, Firma Blüthner in Leipzig, Firma Förster in Löbau, die Klavierfabrik Sangerhausen und wir in Eisenberg.

Mit der Wende veränderte sich auch im Klavierbereich alles. Unsere moderne Produktionsanlage konnte uns nicht helfen, denn die hohen Stückzahlen, die damit erzeugt werden konnten, wurden wir nicht mehr los.

Unsere Klavierproduktion hatte ab 1972 die kleinen und mittleren Betriebe aus Eisenberg in den Neubau in der Mozartstraße, sodass es von da an nur noch einen Standort für den industriellen Klavierbau in Eisenberg gegeben hatte. Die historischen Betriebe brachten Markennamen mit wie Adolf Geyer oder Fuchs & Möhr. Jetzt muss man sich vorstellen, dass ein Deutscher nach Frankreich geht und versucht, ein Klavier zu verkaufen, das den Namen Adolf Geyer trägt. Der fliegt rückwärts wieder raus – einen »Adolf« kann niemand in Frankreich gebrauchen. In den anderen Ländern, England, Italien oder Westdeutschland, war es nicht so schlimm. Bei Fuchs & Möhr hieß es immer, der Name erinnere an einen obszönen Inhalt. Ich begriff das nicht, weil ich kein Englisch gelernt hatte. Wie dem auch sei, es waren keine schönen Namen. Wir brauchten dringend neue Marken und Modelle.

Glücklicherweise hatte ich sehr guten Kontakt zum Außenhandel. Per Dekret waren alle Außenhandelsbetriebe 1990 geschlossen worden, ich hatte mich aber beeilt, kurz nach der Wende wieder Kontakt aufzunehmen. Das zahlte sich aus: Es gelang uns, für den Außenhandel eine besondere Marke zu produzieren, unter dem Namen Wilhelm Steinberg. In der Klavierindustrie erzählte man sich, die reichsten Marken, die sich am besten verkaufen ließen, seien Namen, die etwas mit Steinen zu tun haben. Wilhelm Steinberg war eine Berliner Firma gewesen, die zur Zeit des Nationalsozialismus hatte schließen müssen. Der Markenname blieb erhalten, wurde aber nicht genutzt. Unser Außenhandel erwarb von den Angehörigen den Markennamen und stellte ihn mir unentgeltlich zur Verfügung. Das war von einem derart großen Wert für unsere Firma und unseren Neustart am Markt, dass es sich kaum ausdrücken lässt. Der Name der Klaviere hatte einen guten Ruf, und wir konnten erstmals kostendeckende Preise für unsere Neuentwicklungen nehmen.

Mit der Wende wurde real, was ich vorher schon hatte kommen sehen: Wir mussten nach westdeutschem oder internationalem Prinzip handeln,

arbeiten und verkaufen. Nach der Wende wurde ich Personalchef von ungefähr 250 Mitarbeitern, Geschäftsführer und Betriebsleiter. Ich war für die Geräte und für den Materialeinkauf verantwortlich – all das gehörte zu meinem Job. Aber der hohe Druck, der zu DDR-Zeiten auf mir gelastet hatte, immer höhere Stückzahlen mit immer weniger Arbeitskräften zu schaffen, hatte nachgelassen.

Der Herstellungspreis für ein Klavier lag nach der Wende bei über 2000 D-Mark – und zwar deshalb, weil wir alles bei den Wessis einkaufen mussten. Unsere Zuliefererbetriebe in Leipzig und Eisenberg waren kurz nach der Wende geschlossen worden, alles war weg, sodass uns nur der Westen zum Einkaufen blieb. Dort meinten sie, uns zeigen zu müssen, wo der Hammer hängen würde, und machten hohe Preise: mehr als 2000 D-Mark Materialkosten für ein Endprodukt, das dem Außenhandelsbetrieb 1800 D-Mark einbrachte. So haben die uns ausgebeutet. Als Treuhand-Geschäftsführer konnte ich einen Liquiditätsplan aufstellen und den Fehlbetrag jeden Monat neu beantragen. In der Regel wurde der Fehlbetrag überwiesen – so war der Betrieb in der Lage, die Löhne zu bezahlen.

Zu mir braucht kein Wessi mehr kommen, da kann man von mir halten, was man will. Bereits vor der Wende hatten unsere Geschäftspartner aus dem Westen uns ausgenommen. Ich hatte zu DDR-Zeiten das große Glück, reisen zu dürfen, weil die Großhändler das wollten und weil ich keine Verwandtschaft ersten Grades im Westen hatte. Meines Wissens war ich der Einzige von über 2500 Mitarbeitern aus den Möbelwerken Eisenberg, der in den Westen reisen durfte. Ich war in ganz Westeuropa unterwegs. Auf diesen Reisen bekam ich mit, wie die westdeutschen Händler unsere Außenhandelsverkäufer erpressten. Die wussten genau, dass unsere Leute, wegen der verflixten Valuta-Mark, mit Verträgen nach Hause kommen mussten, und das nutzten sie aus, indem sie uns herunterhandelten bis zum Gehtnichtmehr. Ich saß als Techniker bei jeder Verhandlung dabei: Die Franzosen, Engländer und Italiener waren bei Weitem nicht so hartnäckig und bockig wie die Westdeutschen.

Nach der Wende ging es genauso weiter: Die Wessis hielten uns für dumm. Ich kann dazu eine Geschichte erzählen: Als wir kurz nach Maueröffnung den Messestand auf der Frankfurter Messe aufbauten, wohnten wir in Bad Soden, einem Vorort von Frankfurt, nahe des Bahnhofs im Hotel, um am Morgen mit der S-Bahn in die Stadt zu fahren. Da hatten die doch auf dem Hotelvorplatz Schrottautos ohne Ende zum Verkauf aufgestellt. Die dachten offenbar: »Jetzt kommen die dummen Osis, die werden alle Autos kaufen, egal, zu welchem Preis.« Selbstverständlich kauften wir keine dieser Schrottkisten. Aber so wurden wir eingeschätzt, so gingen die mit uns um.

Die widerlichste Geschichte, die ich nach der Wende erlebte, war folgende: Da kamen, ob ihr es glaubt oder nicht, westdeutsche Vertriebsleiter aus dem Lebensmittelhandel zu mir ins Büro und sagten: »Herr Bräutigam, wir wissen, dass Sie noch unzählige Klaviere auf Lager haben. Wir geben Ihnen für jedes Klavier 100 D-Mark bar auf die Hand und dafür verkaufen Sie uns die Klaviere für einen geringen Preis.« Den Preis, den sie vorschlugen, weiß ich nicht mehr, es könnten um die 1000 D-Mark gewesen sein. Normalerweise hätten sie 1800 bezahlt. »Denn«, so ging es weiter, »bei uns in der Nähe ist eine amerikanische Garnison, die nehmen jedes Klavier. Da geht alles ungesehen nach Amerika, taucht nie wieder auf und niemand erfährt etwas davon.« Diese Leute gingen auch in andere Betriebe. Das kam nach zwei, drei Jahren heraus, als der ganze Schwindel aufflog und ein Verfahren wegen Steuerhinterziehung eingeleitet wurde. Ein anderer ostdeutscher Betrieb hatte sich von denen über den Tisch ziehen lassen. Der Verantwortliche wurde festgenommen und ging wegen Steuerhinterziehung in den Knast. Mir wäre das nicht passiert, meine persönliche Einstellung hätte es mir gar nicht erlaubt, mit solchen Leuten gemeinsame Sache zu machen.

Nun komme ich noch einmal auf die Produktionsmengen zu sprechen. Über die Zeit bis zur Wende kann das Buch »170 Jahre Klavierbau Eisenberg«<sup>9</sup> genauer Aufschluss geben. Von 1877 an, dem Jahr, in dem die erste Klavierfabrik gegründet wurde, bis 1970 wurden in Eisenberg 100 000 Klaviere produziert. 35 oder 36 Eisenberger Betriebe arbeiteten am Klavier. Und wie viele Villen in Eisenberg durch den Klavierbau entstanden! Die Musikschule ist eine davon, die Poliklinik eine andere. Diese Klinik sollte übrigens nach der Wende noch eine große Rolle spielen – nicht für uns, sondern für die, die sie später übernommen haben.

Durch unsere großen Stückzahlen verkauften wir zu der Zeit, als ich die Klavierproduktion leitete, anderthalbmal so viele Klaviere wie in den knapp hundert Jahren von 1877 bis 1970. Unser Markenname ging von Eisenberg aus in die ganze Welt. Ein Klavier ist ein extrem langlebiges Produkt. Sämtliche Klaviere und Flügel, die wir produzierten, auch die historischen Tasteninstrumente – die Spinetts, Cembali in verschiedenen Modellen und Baugrößen – stehen bis heute irgendwo in der Welt und tragen unseren Namen.

Mit der Wende waren bei uns, nicht anders als bei »Möbels«, Markt und Handel erst einmal platt. Neue Modelle mussten entwickelt, vorgestellt und produziert werden. Wir wurden als Treuhand-Betrieb auf dem Markt gehandelt. Das Produkt »Klavier« blieb aber interessant. Während die für uns zuständige Treuhand-Niederlassung für Liquiditätsfragen in Gera saß,

9 Ahrens/Böcher/Eul/Goede: *170 Jahre Klavierbau Eisenberg/Thüringen*, Erwin Bochinsky / PPMEDIEN, Bergkirchen, 1993

war die für existenzielle Fragen für alle ehemaligen DDR-Klavierbetriebe verantwortliche Stelle in Berlin, und zwar in dem Gebäude des heutigen Finanzministeriums. Ich sehe noch vor mir, wie ich in diesem Riesengebäude ein- und ausging, um Verträge zu schließen und Geld zu bekommen. Wir hatten nach 1990 bis 1998 circa 12 bis 13 Millionen Investitionsmittel zur Verfügung. Ungefähr zwei Jahre lang stand ich in dieser Weise mit der Treuhand in Verbindung, es ging alles soweit gut, bis sie um das Jahr 1992 zu mir sagten: »Herr Bräutigam, nun müssen Sie sich langsam um die Privatisierung kümmern, sonst müssen wir Ihren Betrieb schließen.«

Im Grunde hatte ich mich bereits zuvor darum bemüht, aber nun begann ich, konkrete Schritte zur Privatisierung zu unternehmen und suchte nach Investoren. Ein Kandidat kam aus Hof, er war bekannt wie ein bunter Hund und man warnte mich: »Den nicht – der hat seine Klaviere bis heute nicht bezahlt.« Auf der Frankfurter Messe 1991 hörte ich mich um, dort gab man mir Tipps: »Geh doch mal zu diesem oder jenem.« Einer von den Empfohlenen wurde es: Helmut Altmeyer, ein Investor aus Westdeutschland. Mit ihm lief es recht gut.

1993 wurden wir zur GmbH »Wilhelm Steinberg Pianofabrik« umgewandelt. Der Kaufpreis betrug 500 000 D-Mark. Der Investor nahm Kredite auf zum Umbau, zum Aufbau einer neuen Halle, für neue CNC-Maschinen, Formpressen und einiges mehr, für neue Klaviermodelle und einen neuen Flügel bis zur Markteinführung. Die Kreditverhandlungen und Verträge wurden mit großen deutschen Banken und der Thüringer Aufbaubank geführt, beziehungsweise abgeschlossen. Das alles war notwendig, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erreichen und um die hochwertigen Produkte am Markt platzieren zu können.

Ich hatte unter besagtem Investor in Eisenberg die gesamte Produktion zu verantworten. Er kam gelegentlich vorbei, um die großen Schecks abzuholen, ansonsten war ich in Eisenberg mein eigener Herr. Mein Bereich war fachlich so abgegrenzt, dass mir schon zu DDR-Zeiten niemand reinreden konnte, auch aus den Möbelwerken nicht. Der Außenhandelschef unseres großen Außenhandelsbetriebes für Musikinstrumente in Klingenthal sagte einmal: »Wie macht das nur euer Herr Bräutigam mit den Wünschen der Großhändler? Was immer er in der Produktion ansagt, das wird erledigt. Bei den anderen großen Betrieben gelingt uns das nicht!« Nun, das war nicht mein Verdienst, das lag an meiner Alleinstellung im Möbelkombinat. Die Techniker von anderen Betrieben, die ebenfalls ins westliche Ausland reisen durften, hatten weniger hohe Positionen in ihren Betrieben. Sie konnten noch so gute Techniker sein, sich in ihren Betrieben noch so genau auskennen, sie wurden weniger gehört, weil sie untergeordnete Stellungen innehatten. Was sie anzumerken hatten, interessierte die Chefs wenig.



Modell Bach

AMMER

Das Cembalomodell »Bach« der Marke Ammer (aus dem Prospekt des Außenhandelsbetriebes der DDR)

# AMMER



## Zweimanualiges Cembalo Modell Bach

Das Cembalo Modell Bach ist ein 4stimmiges Konzertcembalo, bestimmt für Räume, die eine große Tragfähigkeit des Tones erfordern. Für dieses Cembalo wurden die wesentlichsten klangformenden Elemente von dem bekannten Berliner Bachflügel übernommen. Jedes Register hat seine individuelle Farbe. Im Zusammenspiel der einzelnen Register erscheinen neue Klangfarben, die wieder eine neue musikalische Einheit bilden. Die Lautenzüge vermitteln einen räumlich ähnlichen Lautenklang.

Die Disposition des Cembalo Modell Bach entspricht dem Berliner Bachflügel, und zwar:

1. Manual 8', 3' Laute, 16', 16' Theorbe
2. Manual 8', 3' Laute 4'

Manualkoppel

Einschaltung der Register und Koppel durch 5 Pedale und 2 Handzüge für die Lauten.

Klavatur: 5 Oktaven

Tonumfang: 7 Oktaven

Länge: 2,60 m

Breite: 1,08 m

Gewicht: netto ca. 175 kg, brutto ca. 350 kg

Stimmenschlüssel und Kleinstschraubenzieher werden mitgeliefert.



## Two-manual harpsichord "Bach" model

The Bach model harpsichord is a four-rank concert harpsichord, designed for places where large tonal carrying-power is needed. The main tonal features of the well-known "Berliner Bachflügel" form the basis of this harpsichord. Each stop has its own individual tone-colour. When individual stops are combined, further colours are created which give a new musical unity. The late stops produce a remarkably authentic lute tone.

The specification of the Bach model harpsichord is the same as that of the "Berliner Bachflügel", viz:

Manual I: 8 ft; Lute 3 ft; 16 ft; Theorbe 16 ft

Manual II: 3 ft; Lute 3 ft; 4 ft

Intermanual coupler

Stops, coupler operated by means of 5 pedals;

lutes by 2 drawstops.

Keyboard: 5 octaves

Range: 7 octaves

Length: 2,60 m

Width: 1,08 m

Weight: net 175 kg approx; gross 350 kg approx

Tuning-key and small screw-driver

Hersteller:  
VEB Möbelkombinat Eisenberg  
DDR - 652 Eisenberg

## Clavecin à double clavier modèle Bach

Le clavecin modèle Bach est un clavecin de concert à 4 jeux destiné aux pièces exigeant une grande sonorité. Ce clavecin reproduit les conditions essentielles de résonance existant sur le piano à queue berlinois de Bach, bien connu. Chaque registre a son timbre particulier. La combinaison des différents registres permet d'obtenir des tonalités nouvelles qui forment à leur tour un ensemble musical. Les registres de luth permettent d'obtenir un timbre de luth parfaitement imité.

Le clavecin modèle Bach est conçu d'une façon identique au Berliner Bachflügel, c'est-à-dire:

1. clavier 8 pieds, luth 3 pieds, 16 pieds, théorbe 16 pieds
2. clavier 3 pieds, luth 3 pieds, 4 pieds

accouplement manuel

Mise en action des registres et accouplements par 5 pédales et deux tirettes pour les luths.

Clavier: 5 octaves

Étendue: 7 octaves

Longueur: 2,60 m

Largeur: 1,08 m

Poids: net environ 175 kg, brut environ 350 kg

Cle d'accordage et petit tournevis.



## Двухмануальное чембало модель Бах

Чембало модель Бах, 4-ре регистровое концертное чембало, предназначено для помещений, которые требуют большую выносимость звука. Для этого чембало значительные звукоформовальные части приняты от известного Берлинского Бах роля. Каждый регистр имеет свой индивидуальный звуковой тон. В гармоничной игре одиночных регистров являются новые звуковые оттенки, которые опять же составляют новое музыкальное единство. Система, которая повышает тон посредством поразительно похожий звук лютни.

Система, которая повышает тон посредством поразительно похожий звук лютни.

Disposition чембало модель Бах соответствует Берлинскому Бах ролю:

1. мануаль 8', 3', лютня, 16', 16', теорба

2. мануаль 3', 3', 4'

Мануаль связка

Клаватура: 5 октав

Мера звука: 7 октав

длина: 2,60 м

ширина: 1,08 м

вес: нетто 175 кг брутто 350 кг

Чембало модель Бах строится в одном исполнении:

Включение регистров и связки посредством 5 педалей

и 2 ручных рычагов для лютни.

Ключ для настройки и маленькая отвертка поставляется.

Инструмент доставляется с роликами.



Experteur:  
Volkseigener Außenhandelsbetrieb  
der Deutschen Demokratischen Republik  
für Musikinstrumente und Spielwaren  
DDR - 108 Berlin, Charlottenstraße 46

Modell Dresden

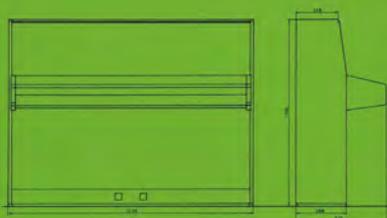
**GEYER**



Das Pianomodell »Dresden« der Marke Geyer  
(aus dem Prospekt des Außenhandelsbetriebes  
der DDR)

# GEYER

## Pianos



### Modell Dresden

Das beliebte Modell Dresden kommt in seiner Formgebung dem modernen Zeitgeschmack entgegen. Es wird von anspruchsvollen Musikliebhabern ebenso wie von Berufsmusikern wegen seiner zahlreichen Qualitäten bevorzugt. Lieferbar vorwiegend in den Holzarten Nußbaum und Mahagoni, Oberfläche mattiert oder hochglanzpoliert. Ausführung in Eiche oder Teak möglich. Der Tonumfang beträgt 7 Oktaven. Auf Wunsch mit  $7\frac{1}{4}$  Oktaven sowie mit 3. Pedal oder Handmoderator.  
Nettogewicht: 170 kg

### Model Dresden

The popular Dresden Model's outline makes it especially appealing to modern taste, and its numerous fine qualities make it not only highly acclaimed by amateur musicians, but also in more professional circles. Supplied in walnut or mahogany with either matt or high-gloss finish, also available in oak or teak. Range 7 or  $7\frac{1}{4}$  octaves. Also available with third pedal or Bowden Cable.  
Net Weight: 170 kg

### Modèle Dresden

Le modèle Dresden peut, à juste titre, s'enorgueillir de la sympathie générale. Sa ligne répond admirablement au goût actuel, ses qualités sonores lui assurent l'estime des amateurs et professionnels les plus exigeants. Dresden vous sera fourni, selon vos préférences, en noyer ou acajou, en finition satinée ou polie, voire même en teak ou chêne. Normalement équipé de 7 octaves, nous vous le fournirons volontiers avec  $7\frac{1}{4}$  octaves, avec une 3<sup>e</sup> pédale ou une sourdine à main.  
Poids net: 170 kg

Manufacturer:  
Constructeur:  
Fabbricante:  
Изготовитель:

Hersteller:  
VEB Möbelkombinat Eisenberg  
DDR — 652 Eisenberg

Ag. 98/002/76

### Modello Dresden

La linea dell'indovinato modello «Dresden» risponde ai criteri del gusto moderno. E' un modello preferito sia dai più esigenti amatori, sia dai musicisti professionisti per i molli pregi che lo caratterizzano. Viene fornito comunemente in noce o mogano, con finitura opaca o lucida, ma può esser realizzato anche in quercia o teak. L'estensione comprende 7 ottave e, a richiesta, 7 ottave e  $\frac{1}{4}$ . I modelli possono venir forniti anche con il terzo pedale o con sordina a mano.  
Peso netto: 170 Kg.

### Модель Дрезден

Излюбленная модель Дрезден по своей форме отвечает современному вкусу. Ее предпочитают как взыскательные любители музыки, так и музыканты-профессионалы за ее многочисленные качественные показатели. Поставляется преимущественно с использованием следующих древесных пород — орех и красное дерево. Поверхность матированная или гладко полированная. Возможно исполнение с использованием древесины дуба или тика. Диапазон составляет 7 октав. По желанию возможно иметь диапазон с  $7\frac{1}{4}$  октавы, а также с 3-й педалью или ручным модератором.  
Вес нетто: 170 кг

Exportateur:  
Esportatore:  
Экспортёр:

Exporteur:  
Volkseigener Außenhandelsbetrieb  
der Deutschen Demokratischen Republik  
für Musikinstrumente und Spielwaren  
DDR — 108 Berlin, Charlottenstraße 46



Modell Weimar

**GEYER**



Das Pianomodell »Weimar« der Marke Geyer (aus dem Prospekt des Außenhandelsbetriebes der DDR)

# GEYER

## Pianos

### Modell Weimar

Das Klein-Piano Modell Weimar wurde geschaffen, damit auch Musikfreunde mit kleineren Wohnungen nicht auf ihr Instrument zu verzichten brauchen. Großer Wert wurde darauf gelegt, daß trotz der geringen Abmessungen die guten Klangeigenschaften erhalten bleiben. Lieferbar vorwiegend in den Holzarten Nußbaum und Mahagoni, Oberfläche mattiert oder hochglanzpoliert. Ausführung auch in Rüster, Eiche und Teak möglich. Der Tonumfang beträgt 7 Oktaven. Auf Wunsch Ausstattung mit 3. Pedal oder Handmoderator. Nettogewicht: 150 kg

### Model Weimar

This smaller model was created specially for the modern home. Great care has been taken to ensure that the smaller size does not in any way lessen the fine tonal qualities of this instrument. Supplied in walnut or mahogany with either matt or high-gloss finish, also available in elm, oak or teak. Range 7 octaves. Also available with third pedal or Bowden Cable. Net Weight: 150 kg

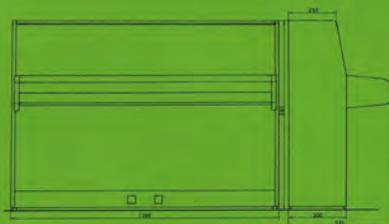
### Modèle Weimar

Votre appartement n'est pas très grand! Ne renoncez pas pour cela aux joies que procure la possession d'un piano; Weimar a été conçu pour vous. Petit par ses dimensions, ses qualités sonores vous étonneront. Le préférez-vous en noyer, en acajou, en finition matte ou polie? Nous vous le proposons même en chêne, en orme, voire en teak et, si vous le souhaitez, équipé d'une 3<sup>e</sup> pédale ou d'une sourdine à main. Etendue 7 octaves. Poids net: 150 kg

Manufacturer:  
Constructeur:  
Fabbricante:  
Изготовитель:

Hersteller:  
VEB Möbelkombinat Eisenberg  
DDR — 652 Eisenberg

Ag. 98/002/76



### Modello Weimar

Il modello di pianoforte formato piccolo «Weimar» è stato realizzato affinché gli amatori di musica non debbano rinunciare, per ragioni di spazio, al loro strumento. Nonostante le dimensioni ridotte, questo modello è stato studiato in modo da conservare inalterata la qualità del suono. Il mobile viene fornito comunemente in legno di noce o mogano con finitura opaca o lucida. Si possono fornire però anche modelli in olmo, quercia o teak. La estensione è di 7 ottave. A richiesta si può dotare l'istrumento di un terzo pedale o sordina a mano. Peso netto: 150 Kg.

### Модель Ваймар

Малогобаритное пианино модели Ваймар было создано с такой целью, чтобы и любители музыки, имеющие маленькие квартиры, не были вынуждены отказываться от инструмента. Большое значение придавалось тому обстоятельству, чтобы несмотря на малые размеры инструмента он сохранил хорошие качества звучания. Поставляется преимущественно с использованием следующих древесных пород — орех и красное дерево. Поверхность маттированная или с гладкой полировкой. Возможно также исполнение с использованием древесины вяза, дуба и тика. Диапазон составляет 7 октав. По желанию можно оборудовать инструмент 3-й педалью или ручным модератором. Вес нетто: 150 кг

Exportateur:  
Esportatore:  
Экспортёр:



Exporteur:  
Volkseigener Außenhandelsbetrieb  
der Deutschen Demokratischen Republik  
für Musikinstrumente und Spielwaren  
DDR — 108 Berlin, Charlottenstraße 46

Über den heutigen Stand der Firma weiß ich leider wenig. Es wurde viel investiert. Im Jahr 2000 gab es einen Besitzerwechsel und Japaner übernahmen den Bereich der Klaviere. Ich selbst verließ 2000 den Betrieb. Da ich das Glück hatte, 1938 geboren worden zu sein, stand ich unter dem sogenannten Vertrauensschutz, ich musste eine gewisse kurze Arbeitslosigkeit nachweisen und konnte dann in Rente gehen.

**Katrin Rohnstock** Vielen herzlichen Dank Ihnen allen, die gesprochen haben! Es wurden verschiedene Perspektiven dargestellt, was eine differenzierte Sicht auf die Entwicklung der Eisenberger Möbelwerke ermöglicht. Aber einen wichtigen Punkt haben wir noch nicht geklärt. Wir sollten heute Abend unbedingt noch über den Grund für die Insolvenz der Firma sprechen. Können Sie dazu etwas sagen, Herr Hansen?

**Bernd Hansen** 1993 wurde die »Eisenberger Wohnraummöbel GmbH« in die »Eisenberger Wohnmöbel GmbH« umfirmiert. Als 1995 die Treuhandanstalt Gera aufgelöst wurde, stellte unser Geschäftsführer Willi Zänker mit einem Partner aus den alten Bundesländern einen Antrag zum Kauf der Firma. Der Vertrag zum Kauf lag unterschriftsreif vor, um notariell beglaubigt zu werden. Am Tag der Unterzeichnung, wir waren bereits im Auto zum Vertragsort unterwegs, wurde unter dem Vorwand noch zu klärender Fragen die Unterzeichnung durch die Treuhand verhindert. Wir vermuten, die Management KG hatte zu diesem Zeitpunkt bereits ihrerseits ein Kaufinteresse bekundet.

1996 wurde uns mitgeteilt, dass Eisenberger mit fünf sogenannten überlebenschäftigen Firmen von der Schröder Management KG übernommen wird. Darauf reagierte unser Geschäftsführer Willi Zänker äußerst wütend. Die Management KG bemühte sich, Gründe zu finden, um ihn abzulösen. Wir – Zänker, der Produktionsleiter Hilpert und ich – sollten zu dritt entlassen werden. Gehen musste jedoch nur Willi Zänker, die Management KG installierte einen Ökonomischen Geschäftsführer aus dem Westen.

Um intern Ruhe in die mittlerweile profitable Firma zu bekommen, wurde 1995/96 der bisherige Personalleiter Roland Steudel in die Funktion als zweiter Geschäftsführer berufen. Es wurden weitere Möbelmodelle entwickelt, die erfolgreich vermarktet werden konnten, sodass Eisenberger ein ernstzunehmender Konkurrent auf dem deutschen Möbelmarkt wurde.

1997 wurde unsere Firma mit anderen Firmen, die alle keine Möbelproduzenten waren, durch zwei Gesellschafter der Schröder Management KG für einen unbekanntem Betrag von der Treuhand-Nachfolgegesellschaft erworben. Nach der Trennung der beiden Gesellschafter übernahm die EKK-Holding (Engelhardt, Kiefer, Kaup) unter Führung von Herrn Tobias

Engelhardt die Eisenberger Wohnmöbel GmbH als Alleingesellschafter. Sie wurde 2002 in eine Co. KG umgewandelt.

Durch Investitionen sowie dank der effizienteren Gestaltung der Fertigung und anderer Bereiche entwickelten wir uns stetig weiter. Im Jahr 2000 wurden mit dem Bau einer neuen Vorstufenhalle die Produktionsabläufe verbessert und der Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft wurde gelegt.

2003/04 kam eine Wirtschaftskrise, die sich auch auf den Möbelkonsum auswirkte. Der Umsatz brach um ein Drittel empfindlich ein. Auch durch den Gewinnabtretungsvertrag an die Holding wurden Gewinne aus der Firma abgezogen. Wir waren der einzige profitable Betrieb in der Firmengruppe. Durch uns wurden vor allem die unprofitablen Firmen innerhalb des Verbundes gestützt. In der Folge der Wirtschaftskrise wurde Roland Steudel entlassen und Tobias Engelhardt übernahm selbst die Geschäftsführung.

Nicht nachvollziehbare Entscheidungen im Verkauf, beim Personal und in anderen Bereichen – namentlich Entlassungen beim Marketing, im Einkauf, in der Entwicklung – bremsen und verhinderten in den folgenden Jahren die erfolgreiche Weiterentwicklung der Firma. Dies führte letztlich 2007 zur Insolvenz. Mit unserer Insolvenz war auch das Schicksal von drei zuverlässigen langjährigen Zulieferbetrieben und deren Belegschaft besiegelt. Ein Insolvenzverwalter übernahm die Geschäfte. Bis 2009 wurde noch profitabel gearbeitet.

Um ein Fazit zu ziehen: Ich kann mit Fug und Recht behaupten, dass wir mit dem von Zänker und Misselbeck entwickelten Privatisierungskonzept, ohne das Zutun der Treuhänder, ein erfolgreiches Unternehmen geworden wären. Eine Insolvenz hätte mit dieser Leitung unter normalen wirtschaftlichen Umständen niemals stattgefunden.

**Jörg Hilpert** Wir haben es eben gehört: Nach 2007 lief der Betrieb noch weiter. Anfang 2009 entwickelten wir ein neues Konzept, ohne dass die Insolvenzverwaltung davon etwas wusste. Das Konzept gründete sich darauf, dass es noch für 3 000 000 Euro Aufträge gab und das dazugehörige Material dalag – bezahlt. Auf dem Fertiglager befanden sich zudem für 184 000 Euro fertige Möbel, Kundenaufträge, die zum Teil schon angezahlt waren.

2009 legten wir unser Konzept dem Insolvenzverwalter vor. Daraufhin zahlte die Insolvenzverwaltung nur einen halben Monatslohn aus, Ende Juni wurde die Belegschaft zusammengerufen und man teilte ihr mit, dass die Firma umgehend zu verlassen sei. Noch während der Versammlung wurden alle Schlösser ausgewechselt, die Eingänge besetzt und kontrolliert, dass keiner Sachen mit rausnahm. Wir waren perplex. Das war eine Überumpelungstaktik, bei der keiner auf die Idee kam zu protestieren. Alle waren geschockt. Selbst im »Insider« – der Zeitung für die Möbelindustrie,

die noch jede Firma zerrissen hatte – stand: »Skandalöse Schließung von Eisenberger«. Die großen Kaufhäuser, wie zum Beispiel die Firma Rieger, wandten sich an Hansen: »Was ist denn bei euch los? Wir konnten ja nicht einmal mehr unsere Bestellungen abholen ...« Nun – es war nicht gewollt.

Unsere beiden Mitbewerber – einer davon im Osten, unter westdeutscher Führung – schrieben kleinere Umsatzzahlen als wir. Denen war die Schließung von Eisenberger sicher willkommen, oder anders gesagt: Die nutzten die Gunst der Stunde.

**Katrin Rohnstock** Vielen Dank, Herr Hansen und Herr Hilpert, für die Ergänzungen. Aber wir können den Abend nicht beschließen, bevor wir nicht wissen, warum der Betrieb, bei hervorragenden Umsätzen und ebenso hervorragenden Angeboten, insolvent ging. Denn das ist die Frage: *Wieso* geriet Eisenberger in die Insolvenz?

**Jörg Hilpert** Die Antwort ist einfach. Es war das Missmanagement eines Geschäftsführers. Die besten Vertriebler, wie Herr Hansen, wurden entlassen und an ihrer Stelle Westvertreter eingesetzt, die nicht für unsere Möbel brannten. »Wir machen Zentralregulierung«, hieß es. Dann gliederte der Geschäftsführer die Vertreter und den Transport aus – was im Endeffekt viel teurer war als das alte Modell.

Es ging so weit, dass der Geschäftsführer sogar die Handwerker ausgliedern wollte – zwei Elektriker und zwei Schlosser. Da ging ich an die Decke. Ich erklärte ihm rundheraus: »Hören Sie – die Leute kennen die Maschine. Was werden Sie machen, wenn Sie einen Handwerker brauchen? Angenommen, Sie rufen im Schwarzwald an. Der Handwerker braucht schon fünf Stunden, bis er überhaupt in Eisenberg ist. Dann guckt der sich die Sache erst einmal an. Dann bestellt er das Ersatzteil für 2,50 Euro. Das wird allerdings erst am nächsten Tag eintreffen, also braucht er eine Übernachtung, damit er das Ding am anderen Morgen einbauen kann. Zum Schluss kostet der Einbau eines Relais Sie insgesamt 1200 Euro.« Und ich fügte noch hinzu: »Wenn Sie die Handwerker rausschmeißen, können Sie meine Kündigung gleich mitschreiben.« Die Handwerker blieben. Das ist eine von vielen Geschichten. Mit solchem Verhalten hat Engelhardt Stück für Stück zur Gewinnschmälerung für das Unternehmen beigetragen. Das waren die Mosaiksteinchen, die Eisenberger 2009 in die Insolvenz führten.

**Katrin Rohnstock** Ich danke Ihnen. Möchte noch jemand aus dem Publikum etwas hinzufügen?

**Beitrag aus dem Publikum** Ohne je ein Möbelwerker gewesen zu sein, hatte ich ständig mit den Eisenberger Möbelwerken zu tun. Ich arbeitete im Kreisbetrieb für Landtechnik in Hainstipz und kam manchmal ins Möbelwerk, um die Maschinen instand zu setzen.

Ich möchte noch etwas zu den Klavier- und Flügelbauten sagen. Ich habe zwei Schwager, die beide Möbelwerker waren: Der eine arbeitete im Vorrichtungsbau, der andere im Flügelbau. Wenn ich die beiden im Betrieb besuchte, zeigten sie mir, was sie produzierten. Ich kann nur sagen: Alle Achtung! Im Flügelbau bauten sie von Grund auf einen Flügel zusammen – das war enorm. Zum Schluss produzierten sie auch noch Cembali. Wer gesehen hat, wie da gearbeitet wurde, muss zugeben: Spitzenklasse.

**Beitrag aus dem Publikum** Guten Abend. Mein Name ist Steffen Much, einige von Ihnen werden mich kennen. Auch ich möchte etwas beitragen zu den Erinnerungen an die Möbelwerke Eisenberg. Die Veranstaltung heute Abend heißt ja nicht zufällig »Erzählalon«, sodass ich nun einmal aus Perspektive meiner Generation von den Möbelwerken erzählen möchte.

Meine Generation – ich bin 57 Jahre alt – ist deutlich jünger als die meisten ehemaligen Mitarbeiter hier. Dennoch sind diejenigen von uns, die in Eisenberg zur Schule gingen, den Möbelwerken verbunden, weil wir im Möbelwerk »PA«<sup>10</sup> hatten. Das werde ich nie vergessen. Wir haben heute viel über den Pianobau gehört. In der PA im Pianowerk lernten wir die Grundlagen der Arbeit. Wie man feilt – fragen Sie mich nicht, wie wir das millimetergenaue Feilen seinerzeit hassten! Die Pianorollen sägten, feilten und bohrten wir mit der Hand. Man kann sagen: Wir Schüler der Schillerschule oder der Lilo-Hermannschule in Eisenberg hinterließen an den Pianos – im wörtlichen Sinn – unsere Spuren.

Das ist es, was unseren Jugendlichen, meiner Ansicht nach, heute fehlt. Ich bin Abgeordneter für die LINKE im Kreistag, ich war im Beirat vom Jobcenter – ich weiß, wie die Arbeits- und die Lehrlingssituation heute ist: Den Jugendlichen fehlt die Erfahrung, und sie werden in der Schule nicht mehr an die praktische Arbeit herangeführt. Unsere Generation kann stolz sein, dass wir das gelernt haben, und wir Schüler aus Eisenberg können froh sein, dass wir die Möbelwerke hatten.

10 PA – die Abkürzung steht für »Produktive Arbeit« – war ein Schulfach in der DDR, durch das Schülerinnen und Schüler ab der 7. Klasse durch praktische Einsätze in Betrieben mit den Grundlagen der Produktion vertraut gemacht werden sollten.



# Wie die Chronik über die Möbelwerke Eisenberg entstand

**Rosemarie Tröber** Ich war eine von sieben Personen, die von 1996 bis 1997 an einer Chronik über die Eisenberger Holzindustrie arbeiteten. Wir bildeten eine Projektgruppe, deren Ziel es war, die Geschichte der Eisenberger Holzindustrie im Zeitraum von 1850 bis 1997 komplett darzustellen. In der daraus entstandenen Chronik nehmen die Möbelwerke Eisenberg den wichtigsten Platz ein. Geleitet wurde die Gruppe von Herrn Eberhard Pfeiffer.

Die Geschichte, wie ich zur Projektgruppe kam, beginnt in den Möbelwerken. Ich hatte dort 1967 zu arbeiten begonnen und am 31. Dezember 1992 musste mich Herr Steudel entlassen. Ihm blieb keine Wahl. Er war immer nett zu mir. Herr Steudel ist ein gradliniger Mensch; Ich habe bis heute einen guten Kontakt zu ihm. Nach der Entlassung fiel ich in ein tiefes Loch. Man geht ja nicht nur arbeiten, um Geld zu verdienen. Ich habe gern im Möbelwerk gearbeitet.

Ab dem 1. Januar 1993 stand ich also arbeitslos da. Es war furchtbar, allein zu Hause zu sitzen. Am 7. November 1993 wäre mein 25-jähriges Firmenjubiläum gewesen. Den Tag habe ich ganz für mich allein begangen, ich erzählte niemandem davon. Das Schlimme war die Einsamkeit. Keiner, der es nicht selbst erlebt hat, kann sich vorstellen, wie das ist. Ich konnte nicht in die Firma gehen, mich zu niemandem an den Schreibtisch setzen und mal quatschen. Das fehlte mir.

Der Verlust von Beziehungen und von der Gemeinschaft, die wir waren – das war es, was mich so fertig machte. Anfangs kümmerte ich mich viel um meinen Enkel, doch der wollte das irgendwann nicht mehr. Mein Mann sagte zu mir: »Dann geh doch in den Garten arbeiten.« Aber da war ja auch niemand.

Ich machte unzählige Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen (ABMs) mit, versuchte, mich irgendwie über Wasser zu halten. Mein Mann und ich hatten ein Haus gebaut, für das wir die Kredite abbezahlen mussten. Viele, die in einer solchen Situation waren, gingen seelisch kaputt.

Dass ich so gern ins Werk gegangen war, hängt auch mit meiner Biografie zusammen. Ich komme aus einer Familie mit sieben Kindern, von denen ich die Zweitälteste bin. Früher war ich immer sauer auf meine Eltern, dass wir so viele Kinder waren. Aber heute finde ich es sehr schön, wir haben einen tollen Zusammenhalt. Ich bin 1948 geboren. Meine Familie war 1945 aus dem Sudetenland vertrieben worden und war zuerst in Rauda, dann in

Eisenberg gelandet. Ich mochte Mathematik und lernte nach der Schule in der Bauern-Bank Bankkaufmann. Nach der Lehre sollte ich für das Studium an der Finanzschule nach Gotha umziehen. Doch genau zu diesem Zeitpunkt lernte ich meinen Mann kennen. Ich wollte nicht räumlich getrennt von ihm leben, deshalb sagte ich das Studium ab. Meine Mutter arbeitete bereits seit 1959 im Möbelwerk – sie fuhr zehn Jahre lang jeden Tag mit dem Fahrrad ins Werk. So ging ich auch zu »Möbels«, wie wir sagten. Am 7. November 1967 wurde ich in der Abteilung Buchhaltung eingestellt.

1973 – da war ich 25 Jahre alt – musste ich den Bereich Material- und Betriebsabrechnung übernehmen. Fünf Frauen arbeiteten dort, davon zwei Vollbeschäftigte. Es wurde von sechs Uhr dreißig bis 16 Uhr gearbeitet. 1972 waren die Privatbetriebe ins Möbelwerk integriert worden, das damals noch Möbelkombinat war. Im selben Jahr erhielt ich die genannte leitende Stellung, konnte aber nicht entsprechend bezahlt werden, weil ich nicht studiert hatte. Mein Mann hingegen hatte studiert. Er wurde der Chef der Berufsausbildung im Armaturenwerk, weil er sich so gut mit Computern auskannte. Mit der Wende wäre er sofort arbeitslos geworden, hätte er nicht diese Spezialkenntnisse gehabt.

Während meiner Arbeitslosigkeit traf ich 1996 Herrn Pfeiffer in der Stadt. Er fragte mich, wie es mir gehe. Ich sagte ihm geradeheraus, dass es mir beschissen ging – allein zu Hause sitzen zu müssen. Da schlug er vor: »Komm doch zu uns!« Er leitete eine ABM, die eine Chronik über die Eisenberger Holzindustrie erstellen sollte. Eine Gruppe von sechs Menschen recherchierte im Stadtarchiv und trug alles zusammen, was über die Entwicklung der Holzindustrie im Raum Eisenberg zu finden war. Sie brauchten jemanden, der die Ergebnisse am Computer erfassen konnte. Mit dem Computer kannte ich mich aus, und so wurde ich die siebte Person in der Projektgruppe »Chronik der Holzindustrie«. Die anderen »Chronisten« waren alle Jahrgang 1939 bis 1940. Sie waren 1994 entlassen worden. Ihnen wurde die ABM ermöglicht, damit sie anschließend in den Ruhestand gehen konnten.

In der Chronik geht es um die gesamte Holzbranche in Eisenberg, um alle Betriebe, die Holz verarbeitet haben. Zu siebt sichteten wir das ganze Archiv und kümmerten uns um die Sortierung und Aufbereitung des Materials. Das war ein riesiger Aufwand. Wir hatten ja alle keine Ahnung von Archivarbeit! Doch die Arbeit gefiel uns sehr. Wir arbeiteten voller Leidenschaft, es floss wirklich unser Herzblut in die Chronik. Ende 1997 mussten die Anderen aufhören. Ich durfte zusammen mit Herrn Pfeiffer bis zum 28. Februar 1998 weiterarbeiten, weil er noch zwei Monate brauchte.

Nach Beendigung der ABM trafen wir sieben »Chronisten« uns weiterhin jeden Monat. Mit den drei Frauen der Gruppe treffe ich mich bis heute – so gut verstehen wir uns.

Nach ihrer Fertigstellung wurde die Chronik farbig im A4-Format kopiert. Es gibt nur zehn Exemplare: Jeder Mitarbeiter der Projektgruppe bekam eine Chronik ausgehändigt und jeweils ein Exemplar ging ans Stadtarchiv, an die Gesellschaft für Arbeit und Wirtschaftsförderung (GfAW) Erfurt und an die Möbelwerke. Für eine höhere Auflage fehlte das Geld.

Die Chronik ist mein Schatz. Ich hüte sie wie meinen Augapfel und verleihe sie eigentlich niemandem. Frau Rohnstock habe ich sie dennoch zur Verfügung gestellt. Denn ich finde es gut, dass nun Auszüge aus der Chronik in dieser Broschüre über die Möbelwerke veröffentlicht werden. Dann hat die viele Arbeit, die wir uns gemacht haben, doch noch Sinn gehabt.

Und ich finde es auch gut, dass über die Zeit der Entlassungen nun endlich einmal gesprochen wird – obwohl es schon fast zu spät ist. Ein solcher Erzählalon hätte schon vor zehn Jahren stattfinden müssen, als die meisten Leute noch lebten und ihre Geschichten hätten erzählen können.

**Auf den folgenden Seiten:  
Auszug aus der Chronik der Möbelwerke, erstellt  
1996/97 von einem siebenköpfigen Kollektiv von  
entlassenen Möbelwerkern**



Am 01.07.1953 erhielt der Betrieb für die Schlafzimmerproduktion das erste Gütezeichen.

Mit Wirkung vom 28.06.1956 wurde der Betrieb per Ministerratsbeschuß der HV Möbel, Ministerium für Leichtindustrie zugeordnet.

Bis 1958 verdreifachte sich die Belegschaft gegenüber 1948. Die Produktion stieg auf mehr als das Vierfache an.

Die Räume der Lehrwerkstatt wurden ab 1958 als Fertigungsstätte für Fernsehgehäuse, Tonbandgerätekoffer und für die Etuisproduktion eingerichtet.

1959 wurden die Betriebe *VEB Pianofortefabrik Eisenberg* und durch Kauf die *Pianofortefabrik „Fuchs & Möhr“* übernommen. Es entstand ab 01.01.1959 die größere Wirtschaftseinheit



**01. 01. 1959 – 31.12.1968**

Das übergeordnete Organ war zu dieser Zeit die VVB (B) Möbel Zeulenroda beim Wirtschaftsrat des Bezirkes Gera.

Während der Jahre 1956 – 1960 erstarkte der Betrieb als führender Produzent von Rundfunk- und Fernsehgehäusen.

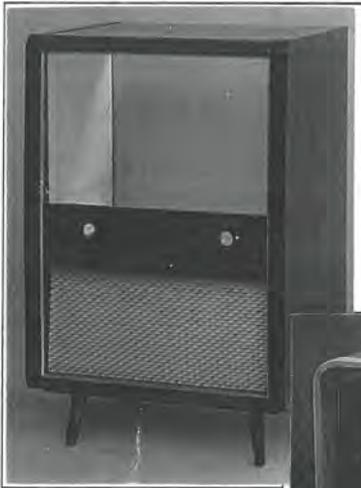
Am 01.01.1960 erfolgte die Angliederung des durch Kauf erworbenen *VEB Möbelfabrik Krossen* und des in Volkseigentum überführten *Furnier- und Sägewerkes Wilhelm Manig*. Damit zeichneten sich die ersten Konturen einer Konzentration ab. In diesen Jahren, d.h. in der ersten Hälfte der 60er Jahre, nahm die Möbelproduktion einen immer größeren Raum ein.

Die Produktionsstruktur ist aus folgender Gliederung ersichtlich:

**Produktionsbereiche im Jahr 1960 nach Produkt und Werkteilen**

Werk I	Schneitholz
Werk II	Furnierwerk
Werk III	Gehäuse
Werk IV	Gehäuse Etais
Werk V	Pianos
Werk VI	Koffer und Gehäuse

Die Technologie erfuhr einen grundlegenden Wandel durch die Einführung der Spanplatte und dem Wegfall der aufwendigen Stäbchentechnologie. Erste Schritte zur maschinellen Bearbeitung polierter Oberflächen wurden durchgesetzt beim Fernsehgehäuse „Forum“ und die verformten Gehäusetypen wie „Atelier“, „Alex“ und „Weißensee“ produziert.



Fernsehgehäuse „Forum“



Fernsehgehäuse „Atelier“



Fernsehgehäuse „Weißensee“

Der Bedarf an Wohnraummöbel wuchs ständig. Man nahm diese in das Fertigungsprogramm auf und faßte den Entschluß, die Entwicklung und Produktion der Wohnraummöbel schneller voranzutreiben. Das Modell „151“ wird auf der 1. Montagestraße gefertigt.

Zwei Faktoren prägen das Sortiment der Möbelproduktion bis in die 90-er Jahre.

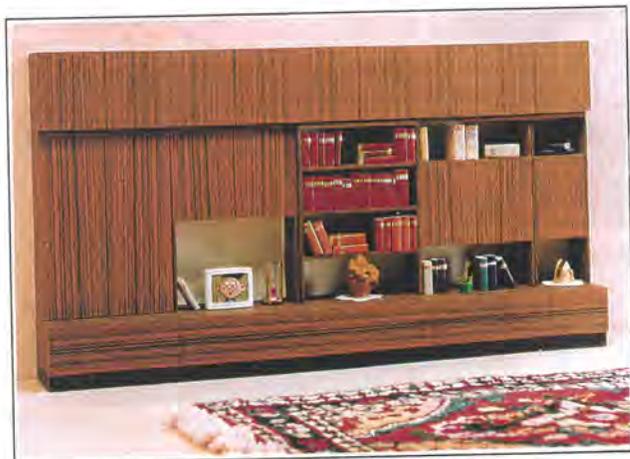
1. Der sich immer stärker entwickelnde Export an Wohnraummöbel und Komplettiermöbel, wie Tische, Stühle und Couchgarnituren in die UdSSR.
2. Der Einsatz neuer Materialien, wie Spanplatten als Trägermaterial und die ersten bedruckten Möbelfolien, welche mit Melaminharz getränkt neue Oberflächen bei Möbeln ermöglichte, bestimmte die notwendige Technologie und Technik. Die Produktion konnte danach wesentlich schneller gesteigert werden.

### Im Jahre 1962 erfolgte die Neugliederung der Produktionsbereiche

Werk I	Schneittholz
Werk II	Furniere
Werk III	Wohnraummöbel (Maschinensaal und Vorarbeiten zur Montage)
Werk IV	Wohnraummöbel (Oberfläche und Montage)
	Etuis
Werk V	Pianos
Werk VI	Flügel
Werk VII	Koffer und Etuis
Werk VIII	Wohnraummöbel

1963/64 ging das Wohnzimmermodell „Leipzig 4“ in die Produktion. Es sollte zum absoluten Spitzenmodell für die DDR werden. 16 Jahre lang wurde es für den Binnenmarkt und die

Sowjetunion produziert. Das Modell war auf Grund seiner Eigenschaft, viel Stauraum auf geringer Wohnfläche zu haben, ein echter Exportschlag.



Insgesamt wurden bis zur Einstellung dieser Produktion über 360 000 Stück produziert.

Die ökonomischen Bedingungen verlangten einen höheren Leistungszuwachs, um den ständig wachsenden Bedarf zu decken. Der Weg zur Konzentration und Spezialisierung mußte dazu frei gemacht werden.

Die Produktionssteigerung erforderte, daß stärker rationalisiert, effektiver produziert und kooperiert wird. Es galt deshalb den Vorlauf für die Bildung leistungsstarker größerer Wirtschaftseinheiten zu schaffen. Im Bezirk Gera geschah dies Ende 1968 mit der Bildung der Kooperationsgemeinschaft der Möbel- und Holzverarbeitenden Industrie, in Eisenberg mit dem VEB Holzindustrie Eisenberg als Leitbetrieb.

Betriebe aller Eigentumsformen, unabhängig von ihrer Zuordnung zu verschiedenen Wirtschaftsorganen, schlossen sich zur Kooperationsgemeinschaft Eisenberg zusammen. Grundlage war eine einheitliche Konzeption, die für den Zeitraum bis 1975 ausgearbeitet wurde. Inhalt dieser Konzeption war, die Festlegung zur Spezialisierung der Produktion der einzelnen Betriebe, unter Wahrung der juristischen Selbständigkeit und zum gegenseitigen Vorteil, darzustellen. Die positiven Erfahrungen der Betriebe mit staatlicher Beteiligung, die mit dem *VEB Holzindustrie Eisenberg* als staatlicher Gesellschafter oder Komplementär seit mehreren Jahren erfolgreich zusammengearbeitet haben, gaben den Ausschlag für diese neue Produktionsstruktur. Mit den privaten Gesellschaftern und Komplementären wurde der Entwicklungsprozeß zur immer stärkeren Einbeziehung in die sozialistische Planwirtschaft vorbereitet. Unterstützt wurde dieser Prozeß entscheidend mit der Bildung der Kombinate.



1969 – 1979

Die Vereinigung Volkseigener Betriebe (VVB Möbel Dresden) ist übergeordnetes Organ.

Das Möbelkombinat Eisenberg besteht aus dem

Stammbetrieb Eisenberg mit seinen Werkteilen I, II, III, IV, VI, VII,

und den Betrieben

VEB Holzverarbeitung Camburg  
VEB Holzindustrie Gera  
VEB Möbelwerke Pößneck  
VEB Möbelwerke Rudolstadt/Schwarza.

In diesen Werkteilen und Betrieben wurden produziert:

Beginnend mit den Programmen „Leipzig 4“ über „Leipzig 4-1“, „Eisenberg“, „Eisenberg 2“, „Eisenberg 3, 4“ und „Juwel“ wurde eine dynamische Entwicklung auf dem Gebiet der Erzeugnisentwicklung in Eisenberg erreicht.

Die Grundlage, die begonnene Konzentration der Produktion zwischen Bahnhof und Jenaer Straße fortzusetzen, war vom VEB Möbelkombinat Eisenberg geschaffen worden. Ziel war, die zersplitterten Produktionseinheiten der Möbelproduktion aus der Stadt zu nehmen und hier zu konzentrieren. Großzügige Produktionshallen ausgestattet mit modernen Maschinen, einschließlich verbesserten Arbeits- und Lebensbedingungen für die Beschäftigten und umfangreiche Sozialeinrichtungen wurden geschaffen.

Durch Strukturmaßnahmen der Möbelindustrie der DDR wurde der Betrieb VEB Vereinigte Möbelwerke „Südharz“ Eisleben ab 01.01.1975 ausgegliedert. Der VEB Möbelwerke Torgau wurde am 01.01.1976 dem VEB Möbelkombinat Eisenberg angegliedert.

In den Jahren von 1971 – 1975 stieg die

Industrielle Warenproduktion auf 188,4 %

das Warenvolumen stieg auf 229,5 %

das Warenvolumen Sowjetunion stieg auf 420,8 %.

Die Ergebnisse des Kombinates und die Leistungen wurden durch die staatlichen Stellen gewürdigt.

So wurde der Stammbetrieb

1969 mit dem Orden „Banner der Arbeit“

1970 Titel „Betrieb der sozialistischen Arbeit“

1974 mit dem „Karl Marx Orden“

1977 Titel „Betrieb der Ausgezeichneten Qualitätsarbeit“

ausgezeichnet.

Am 01.01.1979 kamen als Kombinatbetriebe dazu:

VEB Mibella Böhlitz - Ehrenberg

VEB Möbelwerke Stadroda und

VEB Kisten- und Leiternbau Waldeck

Der Ministerrat beschloß Großkombinate zu bilden (Verfügung 1979).

So entstand am 01.10.1979 das Großkombinat

### „VEB Möbelkombinat Zeulenroda“

Alle im Kombinat Eisenberg vereinigten Betriebe wurden als juristisch selbständige Betriebe ausgegliedert. Der Stammbetrieb Eisenberg firmiert mit



Am 01.01.1981 erfolgte die Zusammenlegung der Betriebe

VEB Spanplattenwerk Hummelshain  
VEB Kisten- und Leiternbau Waldeck  
VEB Sitzmöbel Camburg  
VEB Holzverarbeitung Camburg

als Produktionsstätten bzw. Werke.

### VEB Möbelwerke Eisenberg im VEB Möbelkombinat Zeulenroda

1979 – 1990

Das Produktionsprofil verschob sich nach 1979 immer mehr in Richtung Möbelproduktion. Der Export gewann zunehmend an Bedeutung.

Der Rationalisierungsmittelbau wurde erweitert und ausgebaut. Es galt mit Hilfe der Rationalisierung Reserven zu erschließen, um besser und billiger produzieren zu können. Die zum Teil immer noch schwere körperliche Arbeit wurde weiter erleichtert. Die Inbetriebnahme der Leistenummantelungsmaschine, Dreh- und Wendevorrichtungen in der Montage und dem Versand waren wichtige Objekte während dieser Etappe.

1980 wurde die bis zu diesem Zeitpunkt höchste Zuwachsrates in der Konsumgüterproduktion erreicht. Bauvorhaben wurden zielstrebig fortgesetzt.

In der Möbelproduktion erfolgte die Weiterentwicklung des Spitzenmodells „Juwel“.

Weiterhin wurden das Wohnraumprogramm „Eisenberg 4“ und das Pianomodell „Sinfonie 123“ entwickelt.

Im Wirtschaftsverband fertigte der VEB Möbelwerke Eisenberg

- Wohnraummöbel
- Pianos, Flügel und historische Tasteninstrumente
- Sitzmöbel
- Furniere
- Laub- und Nadelschnittholz
- Etais
- Spanplatten

sowie sonstige Holzzeugnisse. Eine Vielzahl von Möbelbetrieben wurde mit vorgefertigten Möbelteilen versorgt.

Später gliederte man den VEB Kisten- und Leiterbau Waldeck wieder aus und schloß ihn der Sägewerkindustrie an, dem Kombinat Holzwaren Kahla.

Im Betrieb Krossen (Produktionsstätte VII) entstand eine neue Montagehalle. Am 09.07.1982 wurde der erste Teilabschnitt zur Nutzung übergeben. Für das Jahr 1983 plante man eine Produktionssteigerung bei Schrankwänden von 6200 auf 8500 Stück. Um das internationale Niveau mitbestimmen zu können, wurde das An- und Aufbauprogramm „Roger“ entwickelt, welches in der Produktionsstätte Krossen gefertigt wurde und damit das Stollenwandprogramm in dieser PS ablöste.

Im Oktober 1983 wurde in der Produktionsstätte V (Pianobau) eine neue Taktstraße mit mikroelektronischer Steuerung übergeben.

Mit der Entwicklung der Modelle „Dresden S“ und „Andante“ wurde eine neue Generation von Pianos geschaffen.



Aber auch in der traditionellen Etuisherstellung wurden Voraussetzungen für eine neue Technologie geschaffen, um das aufwendige garnieren der Einlagen durch Tiefziehverfahren zu ersetzen. Das Tiefziehverfahren ermöglichte hohe Zeitsenkungen und Materialeinsparungen.

Später folgte die Anwendung der Heißklebetechnik.

Zur Senkung von Verlusten bei der Holzlagerung und Trocknung entstand ein zentraler Holzplatz mit Großraumtrockner.

Zur weiteren Rationalisierung und Produktionssteuerung wurden CAD-CAM Systeme eingeführt.

Vieles änderte sich während dieses Zeitabschnittes.

Neue Verarbeitungstechnologien entstanden im Rahmen des Investitionsplanes „Möbelprojekt I“ in der PS 4.10 (ehemals Zeiske & Drasdo). In diesem Betrieb wurde eine komplette Anlage zum Bearbeiten der Frontaufdoppelungen, vom Zuschnitt bis zur fertigen Oberfläche, aufgebaut. Die Furnierzusammensetzmaschinen in der PS 4.20 und die Werkzeugschleifautomaten für die Hartmetallschleiferei gehörten zu diesem Projekt.

Der Betrieb verfügte über ein leistungsfähiges Industrieheizhaus und versorgte neben seinen Bereichen gleichzeitig andere Industriebetriebe und viele Wohnungen der Stadt mit Wärmeenergie. Eine Modernisierung der Energieanlage wurde erforderlich. Dazu gehörte die Rekonstruktion des Kohlelagerplatzes und die Erneuerung der Wasseraufbereitungsanlage zur Erhöhung der Kesselwasserqualität. Die Beschäftigten des Industrieheizhauses erhielten ein Sozialgebäude.

Ab 01.05.1988 konnte die Produktionsstätte 1.20 (ehemals *Patzschke & Schwärzel* und Holzbearbeitung) einen Großtrockner nutzen. Mit diesem Objekt wurde die Voraussetzung für eine stabile Versorgung der Stuhlproduktion mit technisch getrocknetem Schnittholz geschaffen.

Umfangreiche Investitionen folgten mit der Schaffung flexibler Fertigungsabschnitte in der Vorstufe:

CNC- Plattenaufteilautomat, Bauteilkaschieranlage, die Einführung des Wohnraummodells „Topas“ und damit verbesserte Rekonstruktion der PS 3.30 einschließlich des Verpackungsbereiches sowie die Fortführung der Konzentration des Folie- und Furnierzuschnittes und weiterer Maßnahmen wie die Bodenmachertaktstraße im Musikinstrumentenbau.

In seiner über 40jährigen Entwicklung war der *VEB Möbelwerk Eisenberg* ein wichtiger Großbetrieb der Möbelindustrie für das Territorium geworden.

Für rund 2000 Beschäftigte bot der Betrieb Arbeitsplätze und soziale Existenz.

In der Zeit der Wende 1990 galt es, die Wirtschaftsbedingungen von der Planwirtschaft in die Marktwirtschaft zu ändern.

In dieser Phase bestand die Aufgabe, die VEB Betriebe in GmbH's umzuwandeln und unter Treuhandverwaltung zu stellen.

Am 05.02.1990 erfolgte der Antrag an das Ministerium für Leicht- und Lebensmittelindustrie die Eisenberger Möbelwerke aus dem Kombinatverband Zeulenroda herauszulösen.

So wurde zum 01.06.1990 die  
*Eisenberger Wohnraummöbel GmbH*  
und die Tochtergesellschaft  
*Eisenberger Pianofortefabrik GmbH*  
gegründet.

Mit der Einführung der DM und den auslaufenden Verträgen mit den GUS - Staaten ist der Exportmarkt trotz Hermes Bürgschaften auf ein Minimum geschrumpft. Durch fehlende Aufträge im Export, zögernde Kunden in den neuen Bundesländern, durch Einführung der Marktwirtschaft, aber auch der Stagnation der Lieferung in die alten Bundesländer, kam der Betrieb in arge Bedrängnis. Möbel, die zu Dumpingpreisen durch Preisstützung noch bis 1989 von dem Außenhandelsmonopol der DDR in die Bundesrepublik verkauft wurden, lagen vergleichbar zum Herstellerpreis um ca. 40 % niedriger.

Aus dieser Entwicklung heraus war es zwingend notwendig, den Betrieb Eisenberg neu zu ordnen.

Rückübertragungsansprüche sowie Privatisierungen einzelner Betriebsteile wurden vorbereitet. Ehemals „Zeiske & Drasdo“, „Gebrüder Buchmann“, „Walter Ammer“, die Holzbearbeitung und Stuhlproduktion („Patzschke & Schwärzel“), die Etuisabteilung sowie der Pianobau wurden aus dem Betrieb ausgegliedert.

Alles was nicht mit der unmittelbaren Möbelproduktion zu tun hatte, mußte ausgegliedert werden.

Zum 01.09.1992 wurde dieser Prozeß abgeschlossen und der Betrieb gegründet.



Alle Bereiche, die für die Möbelproduktion nicht benötigt wurden, bleiben in der Eisenberger *Wohnraummöbel – Immobilie*. Dieser Betrieb hatte die Aufgabe alle Rückübertragungen und den Verkauf der nicht benötigten Immobilien zu organisieren.

Mit der Verkleinerung des Betriebes mußte auch das Personal abgebaut werden. Es wurde auf 180 - 200 Personen reduziert.

Der Betrieb selbst versuchte, auf allen Ebenen sein Profil zu finden. Zur Sicherung von Arbeitsplätzen wurden Lohnaufträge von anderen Firmen übernommen, z.B.:

Büromöbel für die Firma Kerkhoff  
Objekte der Hotelausstattung,

aber auch eigene Entwicklungen im Büromöbelbereich sowie Sonderaufträge für Einbauküchen dienten dem Ziel, unter den neuen Bedingungen zu überleben.

Die Wohnmöbel der eigenen Produktentwicklung waren wichtig für die Steigerung der Umsatzgrößen. Eine Vielfalt von Modellen wurde dem Möbelmarkt angeboten, so z.B. Modelle „Dresden“, „Lausanne“, „Opal“, „Medea“ und „Linz“.

Aus diesen Wohnwandsystemen wurde eine eigene Linie gefunden und die Modelle „Münster“, „Mainz“ und „München“ lösten die vorherigen Modelle ab.

In den letzten 4 – 5 Jahren entstanden aus dieser Modellreihe Möbelsysteme für die individuelle Gestaltung der Wohnräume.

Das Programm umfaßt heute Möbel im rustikalen und modernen Stil.

Die Systemmöbel ermöglichen dem Käufer eine individuelle Gestaltung.

Durch hohe Innovation am Produkt, eine zielgerichtete Rationalisierung der Fertigungsprozesse und Zuverlässigkeit, hat sich „Eisenberger“ einen guten Ruf erworben. Die Anstrengungen den Betrieb zu erhalten und zu privatisieren, wurden belohnt.

Mit Wirkung vom 01.01.1997 ist der Betrieb

E W M  
Eisenberger  
Wohnmöbel

privates Unternehmen. Eigentümer ist die Schröder + Partner Holding GmbH mit Sitz in Berlin.



Eisenberger Wohnmöbel GmbH Luftaufnahme

In der Presseerklärung zur Privatisierung heißt es:

Eine Investorengemeinschaft, bestehend aus Management der ehemaligen Schröder + Partner MKG und einer Beteiligungsgesellschaft der Dresdner Bank Gruppe hat fünf Unternehmern der ehemaligen MKG übernommen.

In einer von der KPMG - Deutsche Treuhand Gesellschaft durchgeführten weltweiten Ausschreibung wurden 721 mögliche Interessenten angesprochen, ca. 80 Informationsmemoranden verschickt und mit interessierten Investoren in den letzten sechs Monaten zahlreiche Gespräche geführt. Die Investorengemeinschaft hat ein Portfolioangebot für fünf Unternehmen vorgelegt und übernimmt somit die langfristige unternehmerische Verantwortung. Die Unternehmen bilden die Basis einer Beteiligungsgesellschaft mit dem Ziel, die Betriebe langfristig zu halten und zu entwickeln.

Mit Übernahme der *Eisenberger Wohnmöbel GmbH* im Jahre 1993 durch die Schröder + Partner MKG wurde das Unternehmen erfolgreich saniert. Die positive Umsatz- und Geschäftsentwicklung war Folge eines ausgewogenen Preis - Leistungsverhältnisses, des guten Qualitätsstandards der Produkte, der guten Zusammenarbeit mit dem Handel sowie einer motivierten, qualifizierten Belegschaft.

Mit dem Eigentumswechsel zum 01.01.1997 zur Schröder + Partner Holding GmbH mit Sitz in Berlin ist die Sicherung von Arbeitsplätzen und Investitions Garantien für die nächsten Jahre als auch die konsequente Weiterführung des seit Jahren bewährten Unternehmenskonzeptes gewährleistet.

Die Belegschaft, der Betriebsrat und das Management begrüßen die Privatisierung in der erfolgten Weise. Die Privatisierung ist ein konsequenter Schritt zur Erhaltung des Standortes und wird durch das Vertrauen und die Motivation der Mitarbeiter getragen.

Die Entwicklung des Unternehmens ist in wenigen Zahlen dargestellt.

Im Juli 1992 wurde ein Umsatz von ca. 20 Millionen erreicht. Bis 1997 konnte der Umsatz auf ca. 70 Millionen erhöht werden. Mit dieser Entwicklung und Auftragslage konnte die Mitarbeiterzahl von ca. 180 auf 230 Personen erhöht werden.

Wie sich die Modellentwicklung seit 1990 in diesem Unternehmen gestaltet zeigt eine kleine Auswahl.



Modell „Opal“ (1990)



Modell „Basel“



Modell „Linz“



Modell „Medea“



Modell „Genf“



Modell „Mainz“



Modell „Classica“



Rustica Stellvariante  
nußbaumfarbig



Rustica Stellvariante  
mit Hochverbau u. Türüberbau



Rustica Stellvariante  
mit Hochverbau



Rustica Stellvariante  
mit Seitenregalen



Beimöbel „Continua“



Wohnwand „Continua“



Vitrinen „Continua“



Flachstrecke „Continua“



Ecke Einzelmöbel



Wohnwandsystem  
Eckvariante „Continua“



Übersicht über Gründer, Inhaber, Treuhänder, Werkleiter, Betriebsleiter, Direktoren und Geschäftsführer in der Zeit von der Firmengründung 1869 bis zum Jahr 1997

Albin Spahn:	Gründer der Etuisfabrik	1869
Heinrich Tittelbach:	Mitinhhaber der Etuisfabrik	1870
Heinrich Tittelbach:	Inhaber der Etuisfabrik	1871
Max Retsch:	Teilhaber der Etuisfabrik	1871

**„Eisenberger Etuisfabrik Heinrich Tittelbach“**

Heinrich Tittelbach: Max Retsch:	Gemeinsame Inhaber der Etuisfabrik	1878
-------------------------------------	------------------------------------	------

**„Eisenberger Etuisfabrik Max Retsch“**

Max Retsch:	Alleiniger Inhaber, führt den Betrieb unter seinem Namen weiter	1893
-------------	---	------

**„Eisenberger Etuisfabrik Max Retsch Nachf.“**

Wilhelm Schneider:	Inhaber durch Kauf	1893 - 1934
Dr. Gerhard Schneider: Dr. Alexander Schneider: Dipl. Ing. H. Schneider:	Geschäftsübernahme nach Ableben des Herrn Wilh. Schneider	1934 - 1948

Enteignung laut Urkunde vom 1. Juni 1948 und Überführung in Volkseigentum.

**MÖBEL- UND ETUISFABRIK EISENBERG VEB**

Herr Prüfer:	Als Treuhänder beauftragt	1948
Arthur Titze:	Betriebsleiter	1950
Herr Prüfer:	Betriebsleiter	1950
Willy Göbel:	Betriebsleiter	1951
Rudolf Oertel:	Werkleiter	1953
Artur Hammer:	Werkleiter	1954
Rudolf Oertel:	Werkleiter	1956

Auf Grund von Angliederungen anderer Betriebe im Territorium firmiert der Betrieb ab 1.1.1959 mit:

# VEB *Holzindustrie* EISENBERG

Rudolf Oertel: Betriebsdirektor 1959 - 1969

Aus den Volkseigenen Betrieben wurden Kombinate gebildet. Die Betriebe wurden zu größeren Wirtschaftseinheiten zusammen geschlossen. Ab 1.1.1969 firmiert der Betrieb mit:



## VEB MÖBELKOMBINAT EISENBERG

Rudolf Oertel: Kombinatdirektor 1969 - 1979

Das Möbelkombinat Eisenberg wurde in das Möbelkombinat Zeulenroda eingegliedert und als VEB Möbelwerke fortgeführt.



## VEB MÖBELWERKE EISENBERG

Betrieb im VEB Möbelkombinat Zeulenroda

Günter Zillich: Betriebsdirektor 1980 - 1988

Klaus Schreyer: Betriebsdirektor 1988 - 1990

Wilfried Zänker: Betriebsdirektor 1990 -

## **EWM** EISENBERGER WOHNRAUMMÖBEL GmbH

Wilfried Zänker: } Geschäftsführer 1990

Constantin Ogrzey: } Geschäftsführer 1993

## **EWM** EISENBERGER WOHNMÖBEL GmbH

Wilfried Zänker: } Geschäftsführer - 1994

Constantin Ogrzey: } Geschäftsführer 1993

Roland Steudel: } Geschäftsführer 1995

## Berufsausbildung

Der Krieg war zu Ende und die letzten Nachwehen noch nicht ganz beseitigt. Nun galt es, für Facharbeiternachwuchs zu sorgen. Bereits 1949 hatte man mit der verstärkten Einstellung von Lehrlingen begonnen. Entsprechende Räumlichkeiten hierfür waren nicht vorhanden. Eine Lehrwerkstatt befand sich zu dieser Zeit in Kellerräumen des Werkes I in der Carl v. Ossietzky Straße.

Zwei volkseigene Betriebe der Stadt Eisenberg haben sich zusammengefunden, um die Ausbildung ihres Facharbeiternachwuchses selbst in die Hand zu nehmen.

Diese Betriebe sind der *VEB Möbel- und Etuisfabrik* und der *VEB Holz- und Möbelbau Eisenberg*.

Mehrere Jahre schon stehen die Räume der ehemaligen Firma *Albertus + Stegmüller* in Eisenberg in der jetzigen Rudolf – Breitscheid - Straße leer.

Die *Firma Albertus + Stegmüller* fiel unter die Beschlüsse des Potsdamer Abkommens und wurde daraufhin demontiert. Zeitweilig wurden die vorhandenen Räume zu Lagerzwecken benutzt.



In den letzten Monaten des Jahres 1950 regten sich nun in diesen Räumen fleißige Hände mit Schaufel und Maurerkelle, um Wände und Fußböden auszubessern. Die Zielstellung war, bis zum 31.12.1950 die Renovierungsarbeiten abzuschließen, um im neuen Jahr mit der Ausbildung der Möbeltischler beginnen zu können. 80 junge Menschen fanden hier ab 1951 die Möglichkeit, in 3jähriger Ausbildung diesen Beruf zu erlernen. In den kommenden Jahren begannen jährlich etwa 25-30 Jugendliche ihre Tischlerlehre.

Im Jahre 1958 erwarben die letzten in Eisenberg ausgebildeten Möbeltischler ihren Gesellenbrief.

Bis zum Jahre 1971 gab es dann in Eisenberg keine Lehrausbildung für die Möbelbranche.

Die Entwicklung der Möbelindustrie durch die Erweiterung des Betriebes ab 1972 erforderte ein anderes Berufsbild, da die Möbelindustrie mit neuer Technik, wie zum Beispiel durch Fließstraßen, Lackieranlagen usw. mechanisiert und zentralisiert wurde. Betriebe wurden zum Kombinat zusammengeschlossen.

Im September 1972 wurde im *VEB Möbelkombinat Eisenberg* wieder mit der Ausbildung von Lehrlingen zum Facharbeiter für Holztechnik begonnen. Das hatte sich

als notwendig erwiesen, da der Betrieb guten Facharbeiternachwuchs dringend brauchte, um die ständig wachsenden Aufgaben zu meistern.  
81 junge Leute waren es, die im September 1972 ihren neuen Lebensabschnitt im VEB Möbelkombinat Eisenberg begannen.

Seit dem Wiederbeginn der Ausbildung im Jahre 1972 wurden hier jährlich ca. 120 junge Menschen in 2- bzw. 3-jähriger Ausbildung zu tüchtigen Facharbeitern ausgebildet.

Ausgebildet wurde in drei Berufen, zum Facharbeiter für Holztechnik gesellte sich im Jahr 1973 der Klavierbauer hinzu und seit dem Jahre 1977 wurden auch wieder Tischler ausgebildet. Klavierbauer wurden für alle DDR Betriebe ausgebildet (Lehrzeit 3 Jahre).

Angefangen hat es mit der praktischen Lehre in den Produktionsbereichen, doch das hielt einer anspruchsvollen Ausbildung nicht lange stand.  
So wurde 1975 das Werk 3 als Lehrwerkstatt umgerüstet. Hier erhalten die Lehrlinge die Grundlagenausbildung. Dazu nahmen sie an einem Lehrgangssystem teil, wo sie die Stationen

- manuelle Fertigung
- Bekleben von Flächen
- maschinelle Bearbeitung
- Oberflächenbearbeitung und Montage

durchlaufen.

22 Ausbilder betreuen ca. 300 Lehrlinge. Danach eignen sie sich Kenntnisse in der Produktion an.

Zu einer soliden Berufsausbildung gehört natürlich auch ein guter theoretischer Unterricht, erteilt wird dieser in elf modern eingerichteten Fachkabinetten. Schritt für Schritt verbesserten sich die Lehr- und Lernbedingungen an der Betriebsschule. Im Jahre 1977 ergriffen die Lehrlinge Besitz von den neuen Räumen der Schule.  
Hier werden sie von 13 Pädagogen in berufsspezifischen Fächern unterrichtet.



Genutzt wird die Betriebsschule nicht nur von den Lehrlingen der Möbelwerke, sondern auch durch junge Leute, die den Beruf des Töpfers oder des Bautischlers erlernen.  
Darüber hinaus drücken Werk tätige in der Erwachsenenqualifizierung die Schulbank.

Viele Schulabgänger haben sich seit 1972 für einen holztechnischen Beruf entschieden. Also mußte auch Wohnraum für sie geschaffen werden. In den Jahren 1972 - 1975 erfolgte der Bau des Lehrlingswohnheimes in der Jenaer Straße, sowie das Lehrlingswohnheim in der Bahnhofstraße PS 1.20. Ein Jahr später eröffnete das Internat in der Jenaer Straße seine Türen. In den beiden Häusern Jenaer Straße und PS 1.20 haben ca. 220 Lehrlinge ein zweites zu Hause gefunden. Die Lehrlinge kamen aus der gesamten Republik.

Aufgrund von Regierungsabkommen mit einigen Ländern wurde Entwicklungshilfe geleistet. In den Jahren 1981 - 1989 wurden auch ausländische Bürger in der Bildungseinrichtung zu Facharbeitern für Holztechnik ausgebildet bzw. erhielten eine Teilausbildung.

1981 befanden sich 40 jungen Menschen aus VR Mocambique im VEB Möbelwerk Eisenberg zur Ausbildung.

5 junge Menschen aus der VR Kambodscha wurden 1982 - 1985 zum Facharbeiter für Holztechnik ausgebildet.



Aus der VR Kuba erhielten 42 Personen im Rahmen der Erwachsenenqualifizierung eine Ausbildung.

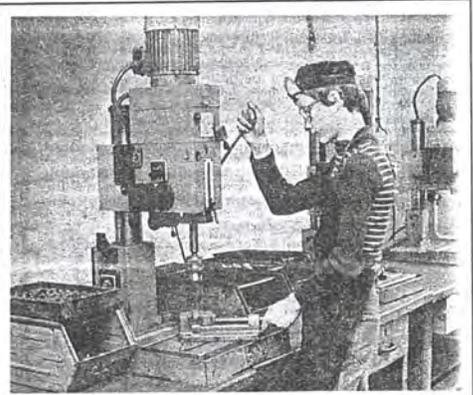
### **Polytechnisches Zentrum**

Im Jahre 1958 stellte der Betrieb einen Raum zur Durchführung des Polytechnischen Unterrichtes zur Verfügung. 1962 wurde ein Kabinett geschaffen, erste Maschinen wurden angeschafft.

1980 wurde der Beschluß gefaßt, die ehemalige Möbelfabrik *Oertel & Co* zu einem Polytechnischen Zentrum auszubauen.

Im 30. August 1982, mit Beginn des Schuljahres 1982/83 wurde das Polytechnische Zentrum des *VEB Möbelkombinates Eisenberg* feierlich übergeben.

In jedem Schuljahr erhielten in diesem Polytechnischen Zentrum ca. 650 Schüler der Klassen 7 - 10 des Einzugsgebietes ihre Ausbildung im Fach Produktive Arbeit. Die Schüler lernten sowohl die Grundlagen der Holzbearbeitung als auch die der Metallbearbeitung kennen. So fertigten sie Blumenbänke, Hocker und andere Kleinmöbel. Sie lernten das Fertigen von Pianorollen, vom Feilen über Bohren bis zur Montage sowie alle dafür notwendigen Tätigkeiten.



Bohren der Gabeln für Pianorollen durch einen Schüler der 7. Klasse.

Mit dem Umbruch der gesellschaftlichen Verhältnisse in der ehemaligen DDR gab es auch Veränderungen in der Lehrausbildung. Sie wurde ausgegliedert und erfolgt in wesentlich geänderter Form im Bildungs- und Technologiezentrum in Eisenberg (BuTz).

Die Eisenberger Wohnmöbel GmbH bildet heute pro Jahr 1 - 2 Tischler und 1 - 2 kaufmännische Lehrlinge aus.



## Das soziale Umfeld der volkseigenen Betriebe

Betriebe hatten nicht nur die Aufgabe Waren zu produzieren und zu verkaufen, sie hatten auch das gesamte Spektrum des Umfeldes der Mitarbeiter, sozial zu betreuen. Das waren, Betriebskindergarten und Einrichtungen zu schaffen.

Der Betrieb baute dazu die ehemalige Villa des Fabrikbesitzers Herrn Schneider zu einer Kindergruppe mit einer Kapazität von 15 Krippen-, 35 Kindergarten- und 15 Hortplätze aus.



Dies war notwendig, um Frauen mit Kindern im Betrieb beschäftigen zu können. In den Jahren 1967 – 1969 wurde ein weiterer Kindergarten mit einer Kapazität von 120 Plätzen gebaut.



Die Schulkinder von 6 - 14 Jahren und später bis 16 Jahren hatten die Möglichkeit, an den Kinderferienlagern des Betriebes teilzunehmen.

Das erste Ferienlager fand 1951 statt.

Organisierte Ferienlager für die Kinder:

1951 Ferienlager in Stadtroda

1952 Ferienlager in der Nähe der Bleilochtalsperre (Pößneck)

1953 Ferienlager Dübener Heide

1954 Ferienlager Thale in der Geschwister Scholl Schule

1955 / 56 Böhlen Thüringer Wald

1956 Ferienlager Ketzin bei Nauen.

Ab 1958 wurde das Kinderferienlager im betriebseigenen Ferienobjekt in Thale durchgeführt.

Die Gaststätte „Brauner Hirsch“ in Thale wurde vom Betrieb gekauft und als Ferienobjekt für die Belegschaftsmitglieder ausgebaut. Hier konnten sich die Mitarbeiter 14 Tage im Harz erholen.



Das zweite Ferienobjekt wurde in Sellin an der Ostsee geschaffen. 1964 entstanden die ersten 4 Bungalows. In den weiteren Jahren wurden noch 11 weitere Reihenbungalows geschaffen.



Als drittes Objekt für die Feriengestaltung konnte ein Gelände in Mellensee erworben werden. Dieses Gelände wurde mit 12 Bungalows bebaut und 1973 seiner Bestimmung übergeben.

In den 80er Jahren wurden diese Ferienobjekte in einzelnen Durchgängen mit Ferienobjekten ausländischer Betriebe getauscht, um den Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, zum Beispiel die Länder Polen oder Bulgarien kennenzulernen.

Eine weitere Aufgabe war der betriebliche Wohnungsbau. Bereits 1954 wurden die ersten 18 Wohnungen in der Klosterlausnitzer Straße gebaut.

Der zweite umfangreiche Wohnungsbau folgte mit dem Wohnungsbauprogramm in der Richard Wagner Straße. In diesem Bereich entstanden Gebäude mit je 8 – 12 Wohnungseinheiten.



In der Jenaer Straße wurden Wohnungen für Mitarbeiter und als Internat für die Lehrlinge der Berufsausbildung gebaut. Weitere Standorte im Wohnungsbau erfolgten in der Ludwig Jahn Straße durch Errichtung mehrerer Plattenbauten.

Zur ärztlichen Versorgung der Mitarbeiter des Betriebes und darüber hinaus der Bewohner des Territoriums wurde eine Betriebsambulanz geschaffen.

Begonnen mit einem Betriebsarzt in den 50iger Jahren wuchs diese Einrichtung bis 1980.

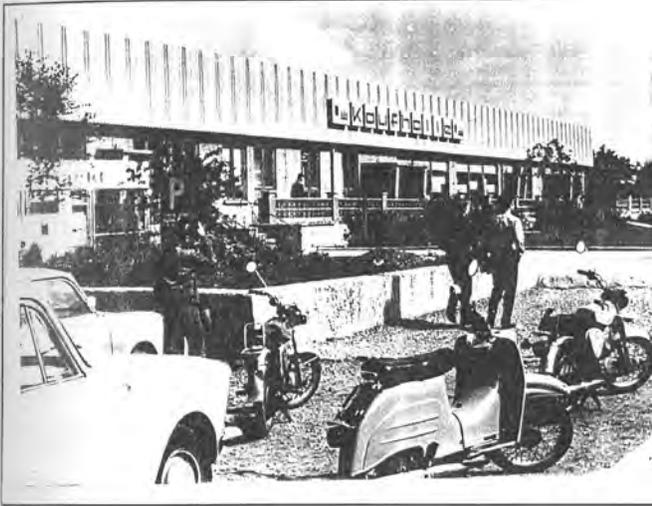
In der Betriebsambulanz waren tätig:

- 1 Arzt für Gynäkologie
- 1 Arzt für Zahnmedizin
- 1 Arzt für Arbeitsmedizin
- 1 Arzt für Allgemeinmedizin.

Weiterhin waren zwei Physiotherapeutinnen beschäftigt.



Der Vollständigkeit halber ist zu erwähnen, daß der Betrieb zur Versorgung seiner Mitarbeiter eine Verkaufseinrichtung für den täglichen Bedarf geschaffen hatte. In den Kellerräumen dieser Verkaufsstelle befand sich die zentrale Küche für die Versorgung der Werkstätigen mit warmen und kalten Mahlzeiten.



Zum Betriebsvermögen gehörte aber auch eine Schwimmhalle, die 1990 an die Stadt Eisenberg übergeben wurde, da diese schon in der vergangenen Zeit kommunal für den Schulsport genutzt wurde.



1. Auflage, Juni 2022: 750 Exemplare

© Rohnstock Biografien  
Breite Straße 2a  
13187 Berlin  
Telefon 030 40 50 43 30  
[www.rohnstock-biografien.de](http://www.rohnstock-biografien.de)

© Rosa-Luxemburg-Stiftung Thüringen e. V.  
Futterstraße 20  
99084 Erfurt  
[www.th.rosalux.de](http://www.th.rosalux.de)

V.i.S.d.P.: Volker Hinck  
Futterstraße 20  
99084 Erfurt

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise,  
nur mit Genehmigung der Herausgeber.

Konzept: Katrin Rohnstock, Rohnstock Biografien  
Lektorat: Sulamith Weber, Rohnstock Biografien  
Layout und Satz: Lena Haubner, Weimar  
Druck: Druckerei Schöpfel, Weimar

Bildnachweis:

Umschlag: Aus den Prospekten der Eisenberger  
Wohnraummöbel GmbH, ohne Jahresangabe  
S. 41–45: Aus den Prospekten der Eisenberger  
Wohnraummöbel GmbH, ohne Jahresangabe  
S. 53, 54, 58, 59, 64–69: Aus den Prospekten des Außen-  
handelsbetriebes der DDR, ohne Jahresangabe  
S. 78–103: Auszug aus der Chronik der Möbelwerke,  
1996/97

Das Treuhandschicksal des Möbelwerks Eisenberg, mit der Pianofabrik Eisenberg, Stammbetrieb eines der sechs DDR-Möbelkombinate, fand im öffentlichen Bewusstsein lange Zeit kaum statt. Und das, obwohl die Eisenberger Möbelwerker bis heute emotional mit ihrem einstigen Betrieb verbunden sind. Am 30. Juni und 26. Oktober 2021 fanden in Eisenberg unter Leitung von Katrin Rohnstock in Kooperation mit der Rosa-Luxemburg-Stiftung Thüringen zwei Erzählsalons zur Geschichte des Möbelwerks Eisenberg statt. Dort berichtete zuerst Roland Steudel, einst Mitarbeiter des Betriebsleiters, nach 1990 Personalchef und von 1995 bis 2005 Geschäftsführer im bereits geschrumpften Betrieb, und dann beim zweiten Erzählalon erzählten zahlreiche Mitarbeiter über Arbeit und Leben als Möbelwerker. In der vorliegenden Broschüre dokumentiert Katrin Rohnstock diese Berichte und ergänzt sie mit Recherchen und Gesprächen, die beim Erzählalon ihren Ausgang nahmen. Auch Auszüge aus der 1996/97 von einem siebenköpfigen Kollektiv entlassener Möbelwerker erstellten Chronik des Möbelwerks werden dokumentiert.

Die Jenenserin **Katrin Rohnstock**, Jg. 1960, hat Literatur- und Sprachwissenschaft studiert und schreibt seit 1998 mit den Autoren ihrer Firma Rohnstock Biografien Lebens-, Familien- und Firmengeschichten. Inzwischen sind über vierhundert Bücher entstanden. U. a. die Autobiografien von Edgar Most, 50 Jahre im Auftrag des Kapitals (2007); Karl Döring, EKO Stahl für die DDR – Stahl für die Welt (2014) und Karl Nendel, General der Mikroelektronik (2017). Die Anthologie: Der letzte Arbeitstag – abgewickelt nach 89/90. Ostdeutsche Lebensläufe (2014) thematisiert das kollektive Trauma der Wendezeit, in der sieben Millionen Ostdeutsche ihren Arbeitsplatz verloren. Seit 2012 lädt Rohnstock die DDR-Wirtschaftselite in ihren Salon ein. 2019 kuratierte sie im Auftrag der Rosa-Luxemburg-Stiftung die Wander-Ausstellung »Schicksal Treuhand – Treuhandschicksale«. Sie gilt inzwischen als Expertin der Wendezeitgeschichte. In zahlreichen Erzählsalons hat sie Menschen aus allen Milieus eingeladen, ihre Geschichte(n) zu erzählen. Der Erzählalon ist ein von ihr entwickeltes urdemokratisches Veranstaltungsformat, das vor allem den Menschen einen Raum zum Erzählen gibt, deren Erfahrungen in unserer Gesellschaft zu wenig gehört werden. Zu Beginn der Corona-Pandemie digitalisierte Rohnstock Biografien den Erzählalon und konzipierte das Erzählprojekt »30 Jahre Deutsche Einheit: Deine Geschichte – Unsere Zukunft«, in dem in 40 Online-Erzählsalons insgesamt 240 Menschen aus Ostdeutschland ihre Vereinigungsgeschichte erzählten. Abrufbar auf YouTube; erreichbar über die Projekt-Website: [www.deine-geschichte-unsere-zukunft.de](http://www.deine-geschichte-unsere-zukunft.de).