



Friedrich Kenter

„Man muss Prioritäten setzen“

Einen Schreibtisch oder gar ein Büro hat Frieder Kenter in „seinem“ Betrieb nicht. Er ist ein Gast, allerdings ein gerngesehener. Vor 19 Jahren hat der Firmengründer die Geschäfte an seinen Sohn Rainer übergeben. Die Entscheidung haben sie gemeinsam – und doch jeder für sich – getroffen, berichtet Frieder Kenter im Gespräch mit Reinigungs Markt Chefredakteur und Herausgeber Reinhard Knittler sowie Reinigungs Markt-Korrespondent Patrick Merck. Das Treffen findet daher im großzügigen Besucherraum der Kenter Bodenreinigungsmaschinen Vertriebs- und Service GmbH in Leipheim statt.

„Anderthalb Jahre haben wir uns gemeinsam auf diesen Tag vorbereitet.“ So lange arbeiteten Vater und Sohn unter einem Dach. Dann ging es um Antworten: Kann der Ältere loslassen, und hat er Vertrauen in das Geschick des Jüngeren. Ist der Jüngere bereit, die Herausforderungen an- und Verantwortung zu übernehmen. Beide antworten mit Ja, erinnert sich Frieder Kenter. „Am nächsten Tag habe ich meinen Schreibtisch geräumt und bin gegangen.“ Das war 1998.

Frieder Kenter kann diesen Schritt machen, weil er sein Ziel erreicht hat. Ein Ziel, das sich in seiner Jugend manifestiert hat. Es hat viel mit wirtschaftlicher Sicherheit zu tun. Geboren in Augsburg am 15. Juni 1938, gut ein Jahr vor dem Beginn des Zweiten Weltkriegs, wächst er als zweitjüngstes Kind mit vier Geschwistern auf. Sein Vater, ein Bankangestellter, wird schon bald eingezogen und sitzt nach Kriegsende in Gefangenschaft. Die wirtschaftliche Lage ist angespannt. Große Sprünge sind nicht drin. Mehr noch. Der junge Frieder lernt, dass Flexibilität und Leistungsbereitschaft wichtige Pfeiler für ein Auskommen

sind: Denn als der Vater 1946 zurückkehrt, dauert es nicht nur seine Zeit, bis der wieder eine Anstellung erhält, sondern es ist auch ein Ortswechsel nötig. Im 90 Kilometer entfernten Wassertrüdingen übernimmt der Vater den Aufbau einer Filiale.

Auf die Volksschule folgt ein Jahr auf der Mittelschule als Frieder Kenter beschließt, eine Landwirtschaftslehre zu beginnen. In den Ferien hat er dort bereits ausgeholfen – vor allem gegen Lebensmittel. Mit 14 Jahren beginnt er die, stellt aber schnell fest, dass die Landwirtschaft auf lange Sicht nicht seins ist. „Frieder, das mit dem Bauernhof, ist doch nicht das Wahre“, zitiert er sich und lächelt. Nach dem Abschluss der Lehre versucht er sein Glück ein weiteres Mal: Mit 18 Jahren beginnt er eine Ausbildung zum Bauschlosser, an deren Ende 1960 der Wehrdienst wartet.

Die Zeit in der Kaserne nutzt Friedrich Kenter, um seine berufliche Zukunft zu planen. Da er ein Faible für Autos hat, versucht er eine Anstellung als Autoverkäufer zu bekommen – und es



Friedrich Kenter (links) und Reinhard Knittler im Gespräch – auch sie kennen sich seit vielen Jahren.

gelingt. Beim heimischen Opel-Händler steigt er als Juniorverkäufer ein. Seine Aufgabe besteht darin, durch Recherche in den umliegenden Orten nach potenziellen Kunden zu suchen, die der Seniorverkäufer dann gezielt anspricht. Als der Seniorverkäufer aufgrund einer Krankheit ausfällt, darf Kenter selber aktiv werden. Mit Erfolg. Doch mit dessen Rückkehr steigt er wieder zum Juniorverkäufer ab. Er kündigt und wechselt zu Konkurrenz.

„An meinem ersten Arbeitstag bei VW habe ich drei Autos verkauft.“ Mit einem Strahlen im Gesicht erzählt er den dahinterliegenden Plan. „Vorher bin ich zur örtlichen Bankfiliale gegangen und habe dem Filialleiter gesagt, dass wir, sofern er einverstanden ist, gute Geschäftsbeziehungen aufbauen können.“ Kenter lässt sich dann Kreditrahmen und -berechnungen erklären, verhandelt Konditionen. „Damals gab es das nicht, dass man ein Auto finanziert.“ Der Rest war im Prinzip einfach. Er suchte nach den Häusern und Wohnungen höherer Angestellter, klingelte und spielte ein bisschen mit deren Eitelkeit. „Sie fahren noch mit dem Fahrrad zu Arbeit? Dabei könnten sie sich ein Auto leisten!“ Bei Einwänden nutzte er sein Wissen um sichere Bankkredite und überzeugte so den ein oder anderen. Um nach Abschluss der Formalitäten zu fragen: „Haben Sie einen Kollegen, der auch Interesse an einem Auto hätte?“ Im ersten Monat verkauft er so 24 Neuwagen.

1965 hält zum beruflichen Glück auch das private Glück Einzug in Frieder Kenters Leben. Auf dem Tütenball, einer Faschingsveranstaltung in Augsburg, lernt er Genovefa kennen. Noch im gleichen Jahr heiraten die beiden und beziehen in der Fuggerstadt eine Wohnung. Anfangs führt Genovefa – mit Unterstützung ihrer Eltern – einen Lebensmittelladen in Wattenweiler. Das Wochenende verbringen sie in der Stadt, unter der Woche besucht er sie. „Wir waren selten länger als eine Nacht getrennt“, schaut er zurück und nimmt einen Schluck Kaffee.

Sein Erfolg als Verkäufer eilt ihm voraus. Vier Jahre nach dem Einstieg bei VW wird er abgeworben, verkauft dann Jaguar, Leyland und Alfa Romeo. Später sind es BMW und Ford. Sein Einkommen ist sicher und steigt stetig – reicht irgendwann an die 4000-DM-Grenze. Auch die Familie ist größer. Im Frühjahr 1966 kommt Sohn Rainer zur Welt, gut zwei Jahre später Carolin.



Erinnerungen werden beim Betrachten der Fotos wach. Rainer Kenter (links) und sein Vater haben anderthalb Jahre zusammengearbeitet, bevor der Generationswechsel 1998 vollzogen wurde.

„Meine Frau war und ist bodenständig“, sagt Frieder Kenter und setzt seine Kaffeetasse ab. Sie sorgt dafür, dass das Einkommen sinnvoll angelegt wird. „Ich hätte mir schon gern einen Porsche gekauft“, gibt er zu. Das dürfe er auch, allerdings erst, wenn Haus und Hof bestellt seien, macht ihm seine Frau unmissverständlich klar. „Und das habe ich gebraucht“, sagt er mit Dankbarkeit in der Stimme.

Doch trotz allem Erfolg macht sich Unzufriedenheit breit. Als Verkäufer empfindet er seinen Gestaltungsspielraum zu klein. 1973 liest er eine Annonce in der ein „Verkäufer, der auch überzeugend beraten kann,“ für Reinigungsmaschinen gesucht wird. Seine Bewerbung geht am 10. April 1973 raus, wenig später sitzt er auf Einladung der Novimex, die unter anderem Wetrok vertritt, in Düsseldorf – und übernimmt den Job.

Bereits im ersten Kalenderjahr gehört Friedrich Kenter zu den besten Außendienstmitarbeitern und wird belobigt. „Den silbernen Parker-Kugelschreiber, den ich als Auszeichnung erhalten habe, besitze ich sogar noch“, sagt, um dann mit leicht mit den Schultern zu zucken. Denn was so gut begann, endet nach nicht einmal drei Jahren mit einem Zerwürfnis. „Der mangelhafte Service war der Knackpunkt“, gibt Kenter an. Der nächste Techniker war in München und brauchte bei Reparaturen eine Vorlaufzeit von einer Woche. „Das funktioniert aber nicht, wenn Gebäudereiniger zu den Kunden zählen.“ Kenter ärgert sich massiv, hat aber eine Idee: „Ich mache mich selbstständig, vertreibe die Maschinen der Novimex exklusiv und übernehme Wartungs- und Reparaturaufträge.“ Düsseldorf lehnt ab, Friedrich Kenter kündigt im Oktober 1975.

Nur einen Monat später wird seine Idee Realität, nicht mit Wetrok, sondern mit Advance. Die suchen einen Importeur, und Frieder Kenter macht's, obwohl seine Sprachkenntnisse lausig sind und die Korrespondenz komplett auf Englisch abläuft. Damit die Maschinen in Deutschland überhaupt funktionieren, stellt er einen Rentner ein, dessen Job es ist, die

Stecker auszutauschen. Frieder Kenter übernimmt den Vertrieb und macht das, was er am besten kann: Potenzielle Kunden finden. Seine Frau wird die rechte Hand und übernimmt Buchhaltung sowie das Telefon.

„Damals haben wir in Günzburg gewohnt, und alles hat in der großen Garage seinen Anfang genommen“, lehnt sich Frieder Kenter kurz im Stuhl zurück. Dann beugt er sich wieder vor: „Nach einem Jahr haben wir dann einen Laden gemietet, und nach gut anderthalb Jahren eine ehemalige Wagnerei.“ Weitere drei Jahre später muss er das erste Mal bauen, weil der Platz nicht ausreicht. Der Erfolg hängt mit einer strategischen Partnerschaft zusammen, die auch heute noch besteht: 1979 wird das Unternehmen Generalimporteur von Comac. Außerdem hilft ihm sein Ideenreichtum. „Wir waren eins der ersten Unternehmen der Branche, die ein Fax-Gerät hatten, und wir waren mit Sicherheit das erste, das seine Techniker mit Funktelefonen ausgerüstet hat.“ Die schnellere Kommunikation hat oft für einen Vorteil gesorgt. „Innovationstaktgeber ist nicht umsonst Teil unserer Philosophie“, sagt Rainer Kenter, der mittlerweile zur Gesprächsrunde hinzugestoßen ist.

Trotz des Wachstums und der großen Leistungsbereitschaft geht die Familie für Frieder Kenter vor. Gemeinsame Reisen sind ihm wichtig. Dazu baut er einen Mitarbeiter gezielt auf und lässt diesen in seiner Abwesenheit auch Entscheidungen fällen. Das Vertrauen in Joachim Jaitner sorgt dafür, dass die Familie auch mal drei Wochen Urlaub macht. Selbst während der Woche schafft sich Frieder Kenter hier und da mal Freiräume, um mit den Kindern etwas zu unternehmen. Seine Maxime: Hart Arbeiten, aber es auch mal gutseinlassen. Dabei hat die Zufriedenheit der Kunden oberste Priorität. Wenn es sein muss, fährt Frieder Kenter ein Ersatzteil auch mit dem Motorrad von Schwaben quer über den Schwarzwald, um ein Ersatzteil pünktlich auszuliefern. Das kommt an. Viele Kunden sind treu – und das seit Jahrzehnten. Die Fahrt hat zudem für



Der Umzug in das Firmengebäude 1995 war der Regionalzeitung einen großen Bericht wert.



Mit dieser Anzeige 1973 begann Friedrich - genannt Frieder - Kenter seine Karriere in der Reinigungsbranche.

ein Novum gesorgt: Die Kenter GmbH ist wahrscheinlich das einzige Handelsunternehmen in der Reinigungsbranche, das ein Motorrad als Dienstfahrzeug anerkannt bekommen hat. 20 Jahre nach der Gründung, das Unternehmen zählt knapp 30 Mitarbeiter und hat erneut ein größeres Gebäude bezogen, vollzieht sich der Generationswechsel. Rainer Kenter, 31 Jahre alter Wirtschaftsingenieur mit Auslands Erfahrung, hat zwei Optionen. „Ich hatte die Idee, mit einem Freund zusammen einen Kinderbuchverlag zu gründen. Oder eben die Firma meines Vaters zu übernehmen.“ Und dann kommt es zur 18-monatigen Zusammenarbeit, an deren Ende Frieder Kenter zum Privatier wird. Heute hat die Firmengruppe, zu der mehrere Unternehmen gehören, mehr als 110 Mitarbeiter.

Für die Zeit danach stehen Pläne mit seiner Genovefa an. Doch weder in Florida noch in Spanien wollen sie ihren Lebensabend verbringen, stellen sie gemeinsam fest. Das gute Wetter und Ausflüge mit dem Motorrad machen nicht glücklich. Sie haben Heimweh. Und so ziehen die beiden endgültig wieder nach Leipheim, wo ein großer Teil der Familie lebt und Freundschaften existieren. Dreimal in der Woche steht Frieder Kenter in der Küche und kocht. Seine Frau arbeitet ehrenamtlich in einem Flohmarktladen des SKM Günzburg - Katholischer Verband für soziale Dienste. Und dann sind da ja noch die drei Enkel...

Text & Fotos: Patrick Merck