



make me better days in Leipheim

# Kenter feiert 40. Jubiläum

Das vierzigste Firmenjubiläum beging Kenter mit einer erstmalig durchgeführten Veranstaltung, den „make me better days“. Bei der zweitägigen Veranstaltung am Stammsitz in Leipheim konnten Kunden und Zulieferer sich mit Kenter-Produktmanagern, -Ingenieuren, Führungskräften und Mitarbeitern aus Service, Verwaltung und Vertrieb über ihre Erfahrungen austauschen, Lob oder Kritik äußern. Und so gemeinsam noch besser zu werden. Ganz nach der Kenter-DNA, die das Streben, sich stets zu verbessern, seit 40 Jahren verinnerlicht hat.

Diese Kenter-DNA, die Motivation und der Wille, sich jeden Tag ein wenig zu verbessern, die war bereits vor der Gründung der Kenter GmbH vorhanden. Denn angefangen hat alles mit einer Stellenanzeige. In dieser wurden 1973 Verkäufer für Reinigungsmaschinen gesucht. Friedrich Kenter fühlte sich an-

gesprochen, wusste, da geht was. Wurde direkt eingestellt. Und schon in seinem ersten Jahr konnte er sich durchsetzen, wurde drittbester von 50 Verkäufern. Mit einem Umsatz von einer halben Million DM. Im zweiten Jahr ging es auf Platz zwei. Am Ende stand die Spitze und, so berichtet es Rainer Kenter, ein silberner

Parker als Prämie und Auszeichnung. „Doch das reichte meinem Vater nicht, er wollte sich immer selbstständig machen, sein eigener Chef sein“, berichtet Rainer Kenter im Beisein zahlreicher Gäste, darunter seine Eltern Genoveva und Friedrich Kenter. „Er hätte gerne mit seinem ehemaligen



Bei Vorführungen und Seminaren im Rahmen der make me better days konnten sich Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten und Zulieferer über die Innovationen und Produkte informieren.



Die 14- bis 17-jährigen Schülerinnen und Schüler des Dossenberger Gymnasiums überwandern als Dolmetscher jede Sprachbarriere. Ihr Dienste wurden gerne in Anspruch genommen.



Für das leibliche Wohl sorgten Signore Muscatello und sein Team, die die Besucher mit leckerer, handgemachter Pizza und italienischen Kaffeespezialitäten verwöhnten.



Comac-Gründer Giancarlo Ruffo dankte der Familie Kenter nicht nur für die 35-jährige Zusammenarbeit, sondern auch für ihr Engagement in seinem Hilfsprojekt für brasilianische Kinder.

Arbeitgeber zusammengearbeitet, den Vertrieb als Selbstständiger betreut, aber die Umstände waren so, dass er sich entschlossen hat, es lieber komplett selbst zu versuchen“. 1975 erfolgte der Start als Importeur und Vertrieb der Marke Advance. „Damals noch ohne GmbH und nur mit einem Lieferwagen“, erinnert sich Rainer Kenter.

Fünf Jahre später kam ein Meilenstein. In der Zwischenzeit wurde das Büro erst im Hobbyraum eingerichtet, dann in der Garage expandiert. „Auf der Messe in

Amsterdam trafen sich mein Vater, der bekanntlich perfektes Italienisch spricht und Giancarlo Ruffo, dessen Deutsch super ist“, schmunzelt Rainer Kenter, „aber sie haben sich trotz der Sprachbarrieren auf Anhieb sehr gut verstanden.“ Die Partnerschaft mit Comac hält noch heute.

1984 wurde dann der erste eigene Bau bezogen, eine Erfolgsgeschichte, die laut Rainer Kenter nicht nur seinem Vater zu verdanken ist. „Meine Mutter war die gute Seele der Firma, sie hat den Laden zusammengehalten.“

Das Geschäft wächst, 1995 konnte der heute Firmensitz bezogen werden. „Ich finde, das Gebäude ist nach wie vor modern, es weht hier ein frischer, innovativer Wind“, so Rainer Kenter. 1996 kam er aus Italien zurück, wo er für Henkel-Ecolab tätig war. Rainer Kenter stand damals neben einer Karriere im Familienunternehmen auch eine Karriere im Konzern zur Auswahl. Gemeinsam mit seinem Vater einigte er sich jedoch, der Firma für eineinhalb Jahre eine Chance zu geben, zu sehen, ob die Tätigkeit als Unternehmer ihm liegt. 1997 gründete Rainer Kenter das Prime Partner-Netzwerk. „Mit dem Netzwerk brachten wir



Giampaolo Ruffo bezeichnete Rainer Kenter als festen Bezugspunkt, der ihn von Kindesbeinen an durch das ganze Leben begleitet, da sie sich in jungen Jahren kennenlernten.

unglaublichen Spirit, Teamgeist und Kraft in den Markt und konnten uns bundesweit aufstellen. Davor waren wir regional tätig. Wobei mein Vater schon immer in ganz Deutschland verkauft hat, keine Ahnung, wie ihm das gelungen ist“, berichtet Rainer Kenter den eingeladenen Gästen des Gala-Abends im Leipheimer Zehntstadel.

Nach Ablauf der achtzehn Monate erfolgte zum vorab vereinbarten Stichtag die Übergabe der Firma an Rainer Kenter, das Unternehmen war weiterhin erfolg-

**LANDWEHR**   
Software für Ihren Erfolg

Besuchen Sie uns!

CMS Berlin  
22. - 25. September 2015  
Halle 1.2 | Stand 100

## Erfolgreiche Gebäudedienstleister setzen auf professionelle Software: LANDWEHR L2



Besuchen Sie unsere Softwareexperten auf der CMS 2015 und seien Sie gespannt auf das brandneue **LANDWEHR L2 Design**, welches wir erstmalig auf der Messe enthüllen!

[www.L2-LANDWEHR.de](http://www.L2-LANDWEHR.de)



Die Versteigerung von gebrauchten Maschinen, die einen mittleren fünfstelligen Betrag einbrachte, wurde von Maik Bosch durchgeführt.



Robert Hirschmann, Verkaufsleiter der Kenter GmbH überreichte eine Torte zum Firmenjubiläum.



Der österreichische Dirigent, Musikproduzent und vierfacher Klassik-Grammy-Gewinner Christian Gansch ging der Frage nach, was Unternehmen von Orchestern lernen können.

reich, die Marktanteile stiegen. 1999 wurde eine enge Kooperation mit Ecolab vereinbart, Kenter übernimmt die bundesweite Abwicklung des Maschinengeschäfts und des Service.

2008 wurde das Großmaschinengeschäft der igefa übernommen. Zur gegenseitigen Absicherung wurde die igefa Minderheitsgesellschafter an der Kenter GmbH. Auch dies, so Rainer Kenter, ein Zeichen der Innovationskraft des Unternehmens. „Innovation, das ist und bleibt unser Motto. Das zeigt sich zum Beispiel am i-Mop oder an Move – bis heute ein Meilenstein.“ Mit der Software können seit 2005 die Folgekosten nach einer Anschaffung und die Kostenkontrolle des Reinigungsfuhrparks jederzeit transparent nachverfolgt werden.

„Wir sind ein schwäbisches Familienunternehmen“, nimmt Rainer Kenter Bezug auf das Vorurteil der sehr sparsamen Schwaben, „aber es gibt einen Bereich, bei dem wir sehr verschwenderisch sind: Spaß und Freude bei der

Arbeit.“ Das belegt auch die Treue der Mitarbeiter, die zum Teil seit Jahrzehnten in der Firma sind. Zwei von ihnen, Josef Weishaupt und Anton Haltmayer wurden während des Gala-Abends für ihre 25-jährige Firmenzugehörigkeit ausgezeichnet. „Wenn Mitarbeiter ihre Freunde, Verwandte oder die eigenen Kinder ansprechen und für uns als Arbeitgeber werben: ‚mach das doch auch‘, hier herrscht ein tolles Klima“, dann ist das ein tolles Kompliment“, freut sich Rainer Kenter.

Neben der Geschichte ging es auch um die Zukunft des Unternehmens aus Leipzig. „Jetzt, heute, 2015, wie stehen wir da? Wir hatten ein gutes Jahr 2014 mit zweistelligen Wachstumsraten, wir haben 28 Vertriebs- und Servicepunkte, im Netzwerk arbeiten ca. 200 Mitarbeiter, davon 87 im Service und 37 im Außendienst. Aus dem Handel gibt es wohl niemand, der mit dieser Struktur eine so große Kompetenz in Beratung und Service anbieten kann“, ist Rainer Kenter überzeugt. „Für 2015 erwarten wir in der

Firmengruppe einen Umsatz um die 17 Millionen, wir sind sicher, dass wir in 2016 die 20-Millionen-Grenze knacken werden.“ Ermöglichen soll dies auch eine behutsame Expansion in die Schweiz und nach Österreich.

Innovativ zeigte sich das Unternehmen auch dabei, wenn es um die Verständigung mit Gästen aus dem In- und Ausland ging. Rainer Kenter wandte sich an seine ehemalige Schule, das Dossenberger Gymnasium in Günzburg, und startete ein völlig neues Projekt. Schülerinnen und Schüler, die in ihrer Freizeit einen Business-Englisch-Kurs absolvieren oder Italienisch als Fremdsprache lernen, übersetzen auf der Messe und am Galaabend. „Die 14- bis 17-Jährigen haben ohne Barrieren mit professionellen Ausstellern gesprochen“, berichtet Rainer Kenter, „und waren so begeistert, dass sie nicht zu zügeln waren und aktiv auf Aussteller zugegangen sind. Das kam bei allen sehr gut an. Vielen Dank.“

*Text: Volker Beck*



Frank Petzold, PrimePartner der ersten Stunde sprach in seiner Laudatio zusammen mit Marko Hache von der besonders menschlichen Zusammenarbeit mit Kenter



Christian Konrad, Bürgermeister von Leipzig, ist stolz, das Unternehmen in seiner Stadt zu haben, auch weil es zu den Gründern der interkommunalen Kids&Company-Kindertagesstätte gehört.



„Mit einander arbeiten, aufeinander hören, das ist es, was Kenter seit über 40 Jahren auszeichnet“, stellt Thomas Conrady fest. Der Präsident der IHK Bodensee-Hochrhein war einer der ersten Kunden von Kenter.



Rainer Kenter führt das Unternehmen in zweiter Generation und freut sich, dass die Innovationen der Kenter GmbH und die make-me-better days so gut ankamen.

### Interview mit Rainer Kenter

Reinigungs Markt-Redakteur Volker Beck traf zum Abschluss der „Make me better days“ Firmenchef Rainer Kenter zum Interview.

**Reinigungs Markt:** *Das 40. Jubiläum von Kenter stand ganz unter dem Motto „make me better“, also wörtlich „mach mich besser“. Was darf man sich darunter vorstellen?*

**Rainer Kenter:** Wir wollten was neues machen, etwas was so in der Form noch niemand gemacht hat. Daraus wurden die make me better days. Mit der Veranstaltung wollten wir unseren Kunden ermöglichen, sich mit unseren Produktmanagern, Ingenieuren, Verkäufern und Servicetechnikern sowie unseren Zulieferern über Erfahrungen auszutauschen, Lob und Kritik zu äußern. Alles mit dem Ziel besser zu werden. Wir, unsere Lieferanten, unsere Kunden.

**Reinigungs Markt:** *Wie lautet Ihr Fazit über die beiden vergangenen Tage hier am Firmensitz in Leipzig?*

**Rainer Kenter:** Ich glaube, dass unser neues Konzept beim Kunden sehr gut ankam und den Kunden richtig viel Spaß gemacht hat. Make me better war nicht allein auf Maschinen bezogen. Auch unsere Abteilungen (Service, Vertriebsinnendienst, Außendienst, Seminare) hatten eigene Stände, wir wollten herausfinden, was den Kunden an uns gefällt und wo wir uns aus der Sicht unserer Kunden verbessern können. Das hat, glaube ich, auch in meiner Mannschaft noch einmal Kräfte freigesetzt. Weil sie das ständige Lernen und Verbessern als etwas sehr positives mitgenommen haben. Wirklich alle waren bereit, Lob und Kritik anzunehmen. Und das alles auf einer extrem schönen sachlichen und professionellen Ebene.

**Reinigungs Markt:** *Verraten Sie uns, welche Anregungen Sie und Ihr Team erhalten haben?*

**Rainer Kenter:** Aus der Praxis zu erzählen und diese kleinen und großen Ideen für Verbesserungen an den richtigen Stellen anbringen zu können, bei den Leuten, die die Maschinen auch konstruieren, das kam bei unseren Kunden sehr gut an. Diese Rückmeldungen, das waren Kleinigkeiten, wie etwa eine um ein paar Zentimeter noch optimaler angebrachte Schraube oder eine Idee für eine noch bessere Wasserverteilung, sind extrem wertvoll, da sie direkt aus der Praxis kommen. Ein Kunde hatte sogar eine Idee für eine neuartige Maschine, die man eventuell entwickeln könnte. Spannend.

## Kenner kaufen Originale Japanisch. Kraftvoll. Zuverlässig.

Besuchen Sie uns auf der  
demopark in Eisenach  
21. – 23. Juni 2015!

**Z.B. 11.500 €**  
(zzgl. MwSt.)  
für Modell G23-II LD



Starke Dieselmotoren mit 23 oder 26 PS.  
Höchste Schnittleistung mit 1,22 m oder 1,37 m.  
Wahlweise Boden- oder Hochentleerung.

**Jetzt testen bei Ihrem KUBOTA  
Vertriebspartner!**

**For Earth, For Life**  
**Kubota**

[www.kubota.de](http://www.kubota.de)