

# Knievel geht den Kunden mit Service an die Wäsche

Die Söhne übernehmen: Generationswechsel und große Pläne beim Kieler Textilgroßhändler

**Kiel – Arbeit kann einen umbringen. Untätigkeit ebenso. Grund genug für Jörg-Uwe Kibbel, Inhaber des Kieler Textilgroßhandels Heinrich Knievel, nach 44-jähriger Pionierarbeit seinen bevorstehenden Ruhestand einzuleiten. Allerdings ohne Eile.**

Von Frank Molter

Es wird ein Abschied auf Raten. So zumindest plant es der heute 60-Jährige, der dem Traditionsunternehmen 1962 beitrug, es 1975 von seinem Onkel Walter Reichert übernahm und nun in die Hände seiner Söhne Rainer (36) und Thorsten (34) legen wird. „Auch wenn's schwer fallen wird“, sagt der passionierte Radfahrer, „ich möchte nicht wie viele andere mit 75 immer noch im Büro sitzen und die Jüngeren von der Arbeit abhalten.“

1933 von Heinrich Knievel gegründet, machte sich die Kieler Firma zunächst einen Namen als Textilausstatter für Krankenhäuser, Arztpraxen und Wäschereien. Um nur einige zu nennen: Die 4000 Daten große Kundendatei umfasst mit Berufsverbänden, Seniorenresidenzen, Werften, Hotels und Industriebetrieben heute ein Vielfaches mehr. Ob Frottiertwaren, Einziehdecken oder Matratzen – in der Produktpalette des Mittelständlers findet sich nicht nur „alles rund ums Bett“ und Berufsbekleidung. Ein Stickerei- und Beflockungsservice mit zugehöriger Kleidung von Kopf bis Fuß gehört ebenso zum Angebot.

„Wir wollen zukünftig über den deutschen Tellerrand hinausschauen“, sagen Rainer und Thorsten Kibbel, die das



Nach 44 Jahren Pionierarbeit für den Textilgroßhändler Heinrich Knievel legt Inhaber Jörg-Uwe Kibbel (links) das Geschäft demnächst in die Hände seiner Söhne Rainer (Mitte) und Thorsten. Foto Molter

Einmaleins der Textilbranche im Kieler Modehaus Meislahn erlernten. Während Rainer Kibbel 1992 direkt in die Firma des Vaters wechselte, zog es seinen jüngeren Bruder nach der Ausbildung zum Betriebswirt (WAK) zunächst in den Vertrieb bei Lego und Teletlas. 2005 entschied auch er sich für eine Laufbahn im väterlichen Betrieb. Potenzial am hart umkämpften Markt sieht das Duo vor allem im Ausbau des „Corporate Design“ seiner Kunden. „Wir ermöglichen unseren Partnern, sich mit einem einheitlichen Erscheinungs-

bild von den Mitbewerbern vorteilhaft abzusetzen.“

Vater Jörg-Uwe Kibbel wird sich in den kommenden Monaten verstärkt der Stammkundschaft widmen und sich überdies während einer kleinen Tournee durchs Land bei dieser verabschieden. Dann wird ihm wieder einfallen, wie er einst frühmorgens mit zwei verschiedenen Schuhen vor einer Abteilungsleiterin stand oder wie beim Umzug in die Töpfergrube ein Schauschrank aus dem 1. Stock abstürzte. Vieles hat sich in den letzten 44 Jahren verändert, doch das Er-

folgsgeheimnis im Handel ist und bleibt für ihn unverändert: „Der uneingeschränkte Service am Kunden“.

Sukzessive wird sich Kibbel aus dem Geschäft zurückziehen und nur noch eine beratende Funktion innehaben. „Ich freue mich darauf, die Verantwortung abgeben zu können“, verrät der Mann auf der anderen Seite des Tisches. „Meine beiden Söhne verfolgen ehrgeizige Ziele. Deshalb ist die Firma bei ihnen in sehr guten Händen.“ Und Jörg-Uwe Kibbel demnächst wieder vermehrt in denen seiner Frau.