



Kenny Eichenberger

Der etwas andere Autohändler

Seit vierzig Jahren ist Kenny Eichenberger ein Vollblutunternehmer, der mit Vergnügen Emotionen verkauft – am längsten in Form von Autos. An die Mercedes-Benz- und Smart-Ausstellungen in den Kenny's Auto-Centern in Wettingen und Dällikon pilgern jedes Jahr rund 5000 Personen. Kenny's ist nicht nur in der Region Zürich top platziert. Die Qualitätsmarke im Autohandel gewann schon einige Wettbewerbe.

Interview: **Matthias Ackeret** Bilder: **Daniel Bélet**

Kenny Eichenberger

Kenny Eichenberger sorgt seit 40 Jahren für Überraschungen im Autohandel. Im September 2016 schlossen sich die sechs Standorte der KETO Autocenter AG und der Kenny's Auto-Center AG zur Kenny's-Gruppe zusammen.

Damit entstand im Autohandel ein neuer Deutschschweizer Player mit 200 Mitarbeitenden und einem Umsatz von über 100 Millionen Franken. Die Geschäftsführung liegt in den Händen von Marc Eichenberger, dem Sohn von Kenny Eichenberger. Dieser ist Verwaltungsratspräsident. Kenny's Auto-Center ist heute einer der führenden Mercedes-Benz Händler in der Schweiz und seit Beginn die Nr. 1 bei smart.

Herr Eichenberger, Sie sind seit 40 Jahren im Geschäft. Wie würden Sie den Autohandel 2017 einschätzen?

Momentan herrschen harte, aber gute Zeiten. Vor allem auch wegen der Wahl in Frankreich. Dies ist für die Wirtschaft und auch für unser Business positiv.

Im Moment dominiert im Autobusiness die Glaubensfrage: Elektrofahrzeug oder herkömmliche Technologie? Wie sieht Ihr Standpunkt aus?

Wir bieten mittlerweile auch Elektrofahrzeu-

ge von Mercedes-Benz und Smart an. Für mich als Autohändler spielt das aber keine Rolle. Wir verkaufen diejenigen Produkte, die der Kunde will. Ich war kürzlich an einem Anlass mit Bundespräsidentin Leuthard eingeladen. Sie meinte, mir sei es egal, ob ich batteriebetriebene Autos oder andere verkaufte. Damit hatte sie nicht unrecht. Ich halte es wie der frühere chinesische Generalsekretär Deng Xiaoping, der immer predigte, eigentlich sei es egal, ob die Mäuse schwarz oder weiss seien. Hauptsache, sie fingen Mäuse.

Glauben Sie an den Durchbruch der Elektrofahrzeuge?

Ich bin der Ansicht, dass die Veränderung nicht so schnell kommen wird, wie man überall prophezeit. Wer von A nach B kommen will, benötigt auch in naher Zukunft ein normal betriebenes Fahrzeug, da man damit überall problemlos tanken kann. In zehn Jahren sieht die Situation aber möglicherweise ganz anders aus.

Was heisst das?

Die Anzahl Elektrofahrzeuge wird zunehmen. Trotzdem ist die Frage, wie man die Elektrobatterien entsorgt, noch nicht gelöst. Da man ja weiss, dass ein Elektrofahrzeug Strom für drei Haushalte braucht, ist dies eine grosse Herausforderung.

Aber stellen Sie eine erhöhte Nachfrage



Auto-Spezial

persönlich
8003 Zürich
043/ 960 79 00
www.persoendlich.com

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 5'272
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 54
Fläche: 274'934 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 65974735
Ausschnitt Seite: 2/6

nach Elektroautos fest?

Eigentlich nicht. Dies ist auch für mich ein bisschen überraschend, da in den Medien ja permanent das Gegenteil verkündet wird. Auto Schweiz hat unter seinen Lesern vor einiger Zeit eine Umfrage durchgeführt. Da-

«1998 eröffneten wir das grösste Smart-Center der Schweiz.»

nach wünschen sich die meisten Teilnehmer ein Elektrofahrzeug. Doch unsere Erfahrungen sind gegenteilig. Wir haben noch nie so viele SUV verkauft, die trotz ihres Benzin- oder Dieselmotors auch sehr umweltfreundlich sind.

Wie erleben Sie den ganzen Frankenschock?

Momentan spüren wir überhaupt nichts. Auch die Schweizer Industrie hat sich ganz gut erholt. Das war vor zwei Jahren, als die Nationalbank völlig überraschend den Frankenkurs freigab, noch undenkbar. Doch wir müssen nun aufpassen, dass die Währungs-

schwankungen im Hinblick auf Europa nicht noch grösser werden. Diese Gefahr besteht, da die Schweiz international – im Gegensatz zu vielen anderen Ländern – einen hervorragenden Ruf geniesst.

Sie sind vor 40 Jahren in den Autohandel eingestiegen. Konnten Sie sich damals vorstellen, dass Sie einmal sieben Garagen betreiben würden?

Nicht in meinen wildesten Träumen. Ich han-



deltete aber bereits als Kind sehr gerne mit Velos und Motorrädern. Später habe ich alte Autos wieder aufgefrischt, poliert, auf den Kiesplatz gebracht und weiterverkauft. Es war immer mein Traum, eine eigene, frei stehende Garage zu besitzen. Begonnen habe ich aber als «wilder Händler» mit Neuwagendirektimport. Eigentlich hätte ich gerne Automechaniker gelernt, doch mein Vater winkte ab: «Das ist nichts», sagte er, «lerne



Auto-Spezial

persönlich
8003 Zürich
043/ 960 79 00
www.persoendlich.com

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 5'272
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 54
Fläche: 274'934 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 65974735
Ausschnitt Seite: 3/6

Maschinenmechaniker.» Früher hat man sich noch den Anweisungen seines Vaters gefügt, und so wurde ich Maschinenmechaniker. Nach meiner Lehre und der militärischen Weiterbildung zum Wachtmeister habe ich bei Refonda in Niederglatt gearbeitet. Das war ein toller Job, doch ich wollte eigentlich immer nur eines, nämlich «händele», weil ich den Kontakt zu den Leuten schätze. 1976 habe ich für 170 Franken im Monat in Buchs beim Bahnübergang einen Kiesplatz gemietet und mit dem Verkauf von Autos begonnen. Fünf Jahre später konnten wir uns bereits bei der Stossdämpferfirma B. Folié zwischen Dällikon und Buchs einmieten. Damals habe ich mit drei Mechanikern die Simca-, Talbot- und Peugeot-Vertretung übernommen. 1984 eröffneten wir unser Autocenter in Dällikon im Furttal und übernahmen zusätzlich die Subaru-Vertretung.

Aber hatten Sie Geld dafür?

Ich hatte mit 21 Jahren etwa 30 000 Franken zusammengespart. Doch dies reichte nicht für eine eigene Garage. Auch mein Vater, der eine äusserst liebenswürdige Persönlichkeit war, hatte kein Geld, das er mir hätte leihen können. Doch ich hatte Glück, und Werner Utzinger, damals Direktor der UBS Regensdorf, gewährte mir einen Kredit von 50 000 Franken. Das gibt es heute leider nicht mehr.

Wieso haben Sie später die Mercedes-Benz-Vertretung übernommen?

Für mich stand Mercedes-Benz immer für Zuverlässigkeit und Eleganz. Oder um es auf den Punkt zu bringen: Mein Traum war der Stern. Da ich den Direktor von Mercedes

Benz (Schweiz), André Dubs, kannte, bekam ich die Möglichkeit, mich für eine Mercedes-Vertretung zu bewerben. Zwölf Monate prüfte man uns auf Herz und Nieren, um zu erfahren, ob wir den Mercedes-Anforderungen entsprächen. Zuerst kam die technische Abteilung, später hat uns die Finanz- und Verkaufsabteilung getestet. Nach einem Jahr kam der Mercedes-Schweiz-Chef in unsere Garage und gratulierte mir zum Zuschlag. So wurden wir 1986 zum autorisierten Partner von Mercedes-Benz-Personenwagen. Für mich war dies ein wichtiger beruflicher Schritt, und ich hatte eine Riesenfreude. In den folgenden Jahren sind wir zusammen

«Der Mauerfall wurde zum besten Geschäft meines Lebens.»

mit Mercedes-Benz stark gewachsen. Als mir alles zu viel wurde, mussten wir leider die Subaru- und die Peugeot-Vertretung abgeben, um uns vollständig auf Mercedes-Benz zu konzentrieren.

Bekannt geworden sind Sie vor allem als einer der ersten Smart-Händler der Schweiz.

Als ich Mitte der Neunzigerjahre hörte, dass sich Mercedes-Benz mit 51 Prozent an Smart beteiligen würde, wusste ich sofort, dass dies eine gute Sache würde. Ich bewarb mich sogleich um deren Vertretung. Anfänglich haben sich auch Migros, Coop sowie grosse Autogruppen für Smart interessiert. 1996 bekamen wir den Zuschlag und eröffneten zwei Jahre später in Wallisellen das grösste



Auto-Spezial

persönlich
8003 Zürich
043/ 960 79 00
www.persoendlich.com

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 5'272
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 54
Fläche: 274'934 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 65974735
Ausschnitt Seite: 4/6

Smart-Center der Schweiz mit seinem markanten Tower. Als ich Nicolas Hayek später einmal fragte, warum er ausgerechnet uns ausgewählt hatte, antwortete er: «Herr Eichenberger, ich brauche nicht Leute, die mir erzählen, warum es nicht geht. Wir brauchen solche, die optimistisch sind und selber verkaufen. Wir brauchen Macher wie Sie.» In den folgenden Jahren haben wir zudem die Smart-Vertretungen in Luzern und Mettmenstetten aufgebaut und vor zehn Jahren das Smart-Center in Bern eröffnet, obwohl

wir dies ursprünglich gar nicht wollten. Mittlerweile sind wir der grösste Smart-Händler des Landes. Bis heute haben wir ein ausgezeichnetes Verhältnis zur Familie Hayek und dürfen ihre Fahrzeuge betreuen.

Wie ist der Stellenwert von Smart heute?

Smart hat vor Kurzem den neuen Forfour auf den Markt gebracht. Dies ist ein Quantensprung. Dieser entspricht einem kleinen Mercedes. Privat fahre ich auch einen Smart.

Ihre Vermarktungsstrategie ist bekannt.

Sie sind nicht irgendeine Mercedes-Benz-Garage, sondern Kenny's. Wann haben Sie gemerkt, dass Sie selbst die Marke sind?

Ganz am Anfang wollte ich meine Garage «Autocenter Dällikon» nennen. Doch mein Nachbar Christian Weber, der in der Werbung arbeitete, intervenierte und meinte, dass dies nicht gehe. «Wie nennst du deine Firma, wenn du nach Buchs oder Wettingen wechselst?», fragte er mich. Dann machte er den Vorschlag, die Firma «Kenny's» zu taufen. «Du bist die Marke», sagte er. Damit überzeugte er mich. Seither heissen wir

Kenny's. Dieser Claim hat sich in den letzten 40 Jahren bewährt. Es ist unser Erfolgsgeheimnis, dass wir immer authentisch sind und kundenorientiert arbeiten. Ich kann mit gutem Gewissen in den Spiegel schauen und von uns behaupten, dass wir immer kundenorientiert gearbeitet haben.

Ihr Slogan lautet: Kommen Sie zu einem feinen Käfeli vorbei. Wie ist diese Idee entstanden?

Die Idee stammt von meiner Frau Monika. Als sie mit unseren Kindern Marc und Carla in unserer ersten Garage vorbeischaute, fragte ich sie immer, ob sie noch ein «Käfeli» wünsche. Das ging so weit, dass meine Tochter in der Schule erzählte, ihr Vater sei «Käfelimacher». Plötzlich realisierten wir, dass sich dies auch als Geschäftsidee eignen würde. Der Zürcher Werbefilmer Cello Schnyder, den ich schon sehr lange kenne, schlug mir vor einigen Jahren vor, den Kaffee aus Costa Rica zu importieren. In einem Werbefilm wollte er zeigen, wie ich Plantagenbesitzer aufsuche, den Kaffee teste und deren Felder besuche. Zuerst war ich skeptisch, habe dann aber eingewilligt und bin mit der Familie nach Costa Rica gegangen.

Warum ausgerechnet Kaffee aus Costa Rica?

Dieser ist zwar ein bisschen teurer als unser Kaffee, gleichzeitig schmeckt er besser und ist auch magenverträglicher.

Aber wurden Ihre Mitbewerber nicht eifersüchtig auf Ihr Selbstmarketing?

Selbstverständlich haben wir nicht überall Freunde. Als wir vor sechzehn Jahren unseren Neubau in Wettingen eröffneten, kam sogar eigens der Mercedes-Vorstandschef



Auto-Spezial

persönlich
8003 Zürich
043/ 960 79 00
www.persoendlich.com

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 5'272
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 54
Fläche: 274'934 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 65974735
Ausschnitt Seite: 5/6

Jürgen Hubbert aus Stuttgart angereist. Das hatte im Vorfeld niemand für möglich gehalten. Hubbert sagte, dass er hier drei Marken sehe: Mercedes-Benz, Smart und Kenny's! Letzterer stehe jeden Morgen mit Freude auf, um Autos zu verkaufen. Daraufhin verstummten alle Kritiker. Aber es ist mir klar: Am liebsten hätten es viele, wenn wir uns noch mehr anpassen würden.

Warum sind Sie in den Kanton Aargau ausgewichen?

Unsere Garage in Dällikon wurde zu klein. In Wettingen gab es sogar eine Abstimmung darüber, ob man das Land an uns abtreten solle. Doch es hat alles bestens geklappt. Dieses Gebäude ist unser Stolz, es verfügt sogar über eine eigene Quelle und ist nach den Richtlinien von Feng-Shui eingerichtet. Vor drei Jahren haben wir die sauberste Waschstrasse der Schweiz – mit einer Ultraschall-Vorreinigung – in Betrieb genommen. Dies ist europaweit einzigartig.

1989, kurz nach dem Fall der Mauer, haben Sie sogar nach Deutschland expandiert.

Ich kann mich noch erinnern, als ich um 22 Uhr einen Anruf bekam und gefragt wurde, ob es keine mutigen Schweizer gebe, die in Ostdeutschland investieren möchten. Meine Frau sagte, wenn jemand so spät am Abend anruft, könne es nicht seriös sein. Es wurde das beste Geschäft meines Lebens. Dank guter Kontakte gelang es meinem Freund Alfred Weber und mir, den ehemaligen Parkplatz bei der Stasizentrale in Berlin-Lichtenberg zu erwerben. Dies geschah nach endlosen Verhandlungen in den Wirren der Übergangszeit. Alle wollten Westautos. In

der Nähe des Alexanderplatzes verkauften wir innert kurzer Zeit über 3000 aus der Schweiz exportierte Occasionsfahrzeuge. Doch irgendwann ging dieser Boom zu Ende. Auch damals hatten wir Glück und konnten für McDonald's einen McDrive bauen und diesen verpachten. Er besteht heute noch. Im oberen Stock befindet sich nun ein McCafé. Auch mit Tamoil konnten wir einen langjährigen Pachtvertrag abschliessen. Sie betreiben auf dem Gelände eine sehr grosse Tankstelle.

Wie waren Ihre Erfahrungen aus dieser Zeit?

Nur grossartig. Wir hatten unsere Büros im Grandhotel unter den Linden in Berlin-Mitte. Ein toller Platz. Erich Honecker hatte das Hotel so ausgebaut, dass es mit den führenden Westhotels konkurrieren konnte. Regelmässig schaute auch Bundeskanzler Kohl vorbei. Die Wendezeit war für mich eine sehr wichtige und positive Lebenserfahrung.

Zurück in die Schweiz. Wollen Sie weiter ausbauen?

Wir haben momentan 7 Garagen und beschäftigen über 200 Mitarbeiter. Seit September des vergangenen Jahres ist mein Sohn Marc Geschäftsführer, und ich agiere als Verwaltungsratspräsident. Dies hat sich sehr gut bewährt, da Marc in den vergangenen Jahren als Geschäftsführer in Wallisellen seine Sporen abverdient hat. Als ersten Schritt haben wir auf seine Initiative meine Firmen Keto und Kenny's zusammengeführt. Es war absolut richtig: Keto war nicht so bekannt, Kenny's ist zu einem Brand geworden (lacht).



Auto-Spezial

persönlich
8003 Zürich
043/ 960 79 00
www.persoendlich.com

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 5'272
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 54
Fläche: 274'934 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 65974735
Ausschnitt Seite: 6/6



Kenny's Auto-Center in Wettingen.