

# Zürich

## Grüner und woker: Der Sohn

**Umbruch im Auto-Center** Kenny's heisst die Zürcher Garage mit dem Käfeli. Kenny ist der joviale Patron, Kenny ist der Vater – hat es Marc Eichenberger geschafft, sich von ihm zu emanzipieren?

Tim Wirth

«Tim, du edle Ritter, zahl emol en Liter», sagt Kenny Eichenberger zum Journalisten, und seinem Sohn Marc ist das ein bisschen unangenehm.

Wir sitzen im Autocenter in Wettingen, wo Kenny Eichenberger sein Büro hat. Der 69-Jährige blickt durch seine dicke Brille auf die Mercedes-Autos hinab, die seine Mitarbeiter verkaufen. Im Showroom plätschert ein Feng-Shui-Brunnen. Die Kaffeemaschine zischt.

«S Käfeli» – mit diesem Marketing-Gag wurde Kenny Eichenberger bekannt. Vor knapp 50 Jahren verkaufte er auf einem Kiesplatz in Buchs seine ersten Autos. Dann: immer mehr Autos, immer mehr Angestellte, immer mehr Garagen. Mercedes, Smart – aber eigentlich nur ein Käfeli trinken, ja, ja.

Kenny, der Zürcher, der auch denen ein Auto verkauft, die gar keines brauchen. Sein früherer Telefonbeantworter: «Ich wünsche Ihnen einen aufgestellten, schönen, wunderbaren, super-smarten Kenny's-Tag, tschüs, tschüs.» Dieser Kenny sitzt in seinem Büro während des Gesprächs breitbeinig da, klopft oft auf die Schulter des Journalisten.

In der Firma hat er nur noch wenig zu sagen. Der neue Mann: Sohn Marc Eichenberger. 80 Prozent der Aktien besitzt der 37-Jährige seit letztem Sommer. Er hat sie zum Marktpreis abgekauft, das ist ihm sehr wichtig.

Marc ist kein Kenny. Er klopft weder Sprüche noch fremde Schultern. Linker ist er. Urbaner. Zurückhaltend sitzt er da, sagt auch mal «Klimaerwärmung» und «moderne Führung».

### Neue Megagarage

Früher am Nachmittag in Dietlikon: Marc Eichenberger erzählt über die Pflanzen, die in den Büros die Luftqualität verbessern. Neu eingestellte Lackierer und Verkaufsberater hören zu. Es ist Welcome-Day.

Wenn Wettingen und das Patronbüro Kennys Welt sind, ist das hier Marcs. Im Januar eröffnete er die neue Megagarage unweit der Ikea in Dietlikon. Regierungsrat Ernst Stocker (SVP) hielt eine Ansprache über «Unternehmer, die nicht nur schnurren». Eine Kamera erkennt hier die Nummernschilder der Kunden. Sofort eilt ein sogenannter Star-Assist herbei und offeriert ein Käfeli. Luxusautos und Pain au Chocolat vom Zürcher Hipster-Start-up. Kein Feng-Shui-Brunnen.

Marc Eichenberger zeigt den neuen Mitarbeitenden am Welcome-Day Autovideos, die an das Game «Need for Speed» erinnern. Dann stellt er den Ethikkodex vor. In einem anderen Raum – ein Separee wie bei der Bank – versucht Berater Kastriot Kallaba derweil, einen Mercedes-SUV zu verkaufen. Die Kunden: ein Paar mit Kleinkind in den Dreissigern, das in Schwamendingen wohnt. Er ist Koch. Sie arbeitet als Kundenberaterin bei der Post.

Auf einem Bildschirm stellt Verkäufer Kallaba mit ihnen das Traumauto zusammen. Er erzählt von seinem eigenen Kind, das



Marc Eichenberger sagt auch mal «Klimaerwärmung» und «moderne Führung». Hier steht er im neu eröffneten Autocenter in Dietlikon. Foto: Sabina Bobst

durch das Panoramadach jeweils die Flieger beobachtet. Das Paar ist überzeugt davon. 3-D-Sound-system? Auch. Und die eleganten Felgen? Sicher. Am Schluss hat Kallaba den unterschriebenen Vertrag in der Hand. Eine Anzahlung zwischen 15 und 20 Prozent und um die 600 Franken Leasinggebühr pro Monat. Etwa 60 Prozent der Kunden kaufen ihr Auto hier nicht. Sie leasen es.

«Es gibt Menschen, die lieber in einer günstigen Wohnung leben und dafür einen Mercedes fahren», sagt Marc Eichenberger. «Zum Glück!»

### Er kann keine Autos flicken

Den Welcome-Day hat er erledigt. Er läuft an der Kaffeemaschine vorbei, erkundigt sich, weshalb ein Mitarbeiter heiser ist. Dann zeigt er den Raum, in dem die Kundinnen die neuen Autos erhalten. Er drückt einen Knopf, den «Magic Button». Ein roter Vorhang öffnet sich. Hip-Hop. Lichtspots auf der Kühlerhaube. Rauch. Die Übergabe, sagt Marc Eichenberger, sei ein Moment voller Emotionen. «Ein bisschen wie die Geburt eines Babys.»

Hinter der Werkstatt rauchen Mechaniker. Autos flicken kann Marc Eichenberger nicht. Er machte eine Lehre als Informatiker, studierte, gründete ein Start-up für digitale Videoüberwachung. 2012 startete er dann als Autoverkäufer bei der Keto-Gruppe, einem Autocenter, an dem sein Vater beteiligt war, stieg immer weiter auf und führte die Firmen schliesslich zum Kenny's Autocenter zusammen.

Ein guter Freund, der mit ihm schon als jugendlicher Töffli fri-

sierte, sagt: «Marc ist sehr ehrgeizig.» In den Ferien hätten sie mal einen Ausgang verpasst, weil sie sich nicht vom Pingpongspiel lösen konnten. Ein anderer Freund sagt, Marc arbeite sehr viel und wolle es allen recht machen. «Damit setzt er sich selbst unter Druck.» Im Vergleich zu Kenny sei er überlegter und weniger extrovertiert.

### Die Radiowerbung stört ihn

«Hallo Marc», sagt sein Kombi, AMG, die sportliche Luxusreihe von Mercedes. Er lenkt ihn an der Garage in Dietlikon vorbei auf die Autobahn und fährt dann in Richtung Wettingen, zu seinem Vater. «Bei mir muss es immer ein AMG sein», sagt Marc Eichenberger. Schnell rechtfertigt er sich. «Die neuen Mercedes-AMG gibt es auch als rein elektrische



Foto: Sabina Bobst

«Am Schluss war ich etwas altersmilde und habe auch Sachen schleifen lassen.»

Kenny Eichenberger

Fahrzeuge.» Vater Kenny würde sich dafür nie verteidigen. Der «Handelszeitung» erzählte er kürzlich von seinem «Chistli», das innerorts 14 Liter Benzin auf 100 Kilometer braucht. «Eine Riesenfreude.»

Marc Eichenberger redet lieber über die Solaranlage auf dem Dach des neuen Autocenters und über die Erdwärmesonde. Von den Klimaprojekten, die er unterstützt, um die Emissionen der Firmenautos in Dietlikon zu kompensieren. Und davon, dass Mercedes bis ins Jahr 2030 nur noch elektrische Fahrzeuge verkaufen will.

Kritiker der Branche finden, das reiche nicht. Markus Knauss, Co-Geschäftsführer des VCS Zürich und grüner Gemeinderat, sagt, es sei «schön und gut», dass Kenny's Autocenter sich um die Nachhaltigkeit des Firmengebäudes kümmere. Die ganze Autoherstellung und was die verkauften Autos später ausstossen, sei von der Klimakompensation aber ausgenommen. «Das Leasing-system befeuert zudem, dass auch Menschen mit wenig Geld einen überschweren Strassenpanzer kaufen», sagt Knauss. Früher ein leichter Golf, heute ein Mercedes-SUV. Auch E-Motoren würden das Platz-, Lärm- und Klimaproblem nicht lösen, sagt Knauss. «Ausser für Transporte braucht man in der Stadt Zürich doch kein Auto.»

Marc Eichenberger sieht das anders. Auf der Autobahn tippt er nur manchmal das Steuerrad an, den Rest erledigt der Autopilot. Bis vor kurzem wohnte Eichenberger in Wipkingen und ärgerte sich über die fehlenden Parkplätze. Aus Steuergründen

zog er nach Baden. Dort zahlt er weniger.

Eine ungelöste Frage zwischen ihm und seinem Vater sei die Radiowerbung mit dem Käfeli. Immer noch ist dort sein Vater zu hören, der zum Käfeli einlädt und sagt: «Ich bin de Kenny vom Kenny's Autocenter.» Dabei führt nicht mehr der Kenny das Geschäft. Sondern Marc.

«Ich gönne meinem Vater die Anerkennung und bin stolz auf ihn», sagt Marc Eichenberger auf der Autobahn. Aber es gehe halt stark unter, was er in den vergangenen zehn Jahren für die Firma geleistet habe.

### Anfangs belächelt

In Wettingen stellt Marc Eichenberger sein Auto auf den Parkplatz. Es ist ihm wichtig, dass er beim Gespräch im Büro seines Vaters zuerst nicht dabei ist. Kenny Eichenberger erzählt, wie er seine freie Zeit geniesst, seit Marc übernommen hat. Golfen. Velo fahren. Und natürlich die «Enkeli» hüten, die Kinder von Marcs Schwester. «Es ist das Schönste! Wenn du das auch mal erlebst, wirst du vielleicht an meine Worte denken», sagt Kenny Eichenberger. Er wird diesen Zusatz noch oft wiederholen.

Dann spricht er über seinen Führungsstil. Früher sei alles viel einfacher gewesen. Keine Sitzungen für die Sitzung für die Sitzung. Einfach machen, Risiko nehmen, wagen. Wenn ihn etwas gestört habe, habe er das Telefon in die Hand genommen, bei Mercedes angerufen und das Problem geregelt. «Ich war ein Patron», sagt er. Mit diesem Führungsstil sei es heute schwierig.

Marc höre stärker auf sein Team, frage nach, sei feinfühlicher. «Da ist er mir überlegen.» Das Führen sei heute ausserdem schwieriger, weil die jungen Leute nicht mehr so belastbar seien. Heute wolle jeder nur drei Tage arbeiten, «chli studiere, chli Ishockeyspiele». «Alle haben mit sich selbst viel mehr Probleme», sagt Kenny Eichenberger. «Also so lueg ich das a.»

Später wird er selbstkritisch. «Am Schluss war ich etwas altersmilde und habe auch Sachen schleifen lassen», sagt er. Auch Marc habe er anfangs noch zu stark reingeredet. «Stimmt», sagt dieser und setzt sich für den Schluss des Gesprächs neben Kenny. Er habe sich das Vertrauen seines Vaters erkämpfen müssen. Auch einige Mitarbeitende hätten ihn anfangs belächelt.

Dann beklagen sich beide Eichenbergers über den Autohass der Linken in der Stadt Zürich – da sind sie einer Meinung. Autofahren bedeute «Unabhängigkeit», sagt Marc Eichenberger, der am ehesten die FDP wählt. Kenny, der SVP nahe, spricht über die Freiheit und seinen Venedig-Roadtrip nach der Stifft. Am Schluss müsse er sein Auto noch in die Stadt stossen.

bleibt noch das mit der Radiowerbung und dem Käfeli. «Die Leute denken: Kenny, der Patron. Und was macht der Sohn?», sagt Marc zu Kenny. Das enttäusche ihn manchmal. Er habe sich nicht ins gemachte Nest gesetzt. Die perfekte Lösung für eine neue Radiowerbung habe er auch noch nicht, aber ...

«Ja, ja», sagt Kenny Eichenberger und unterbricht ihn.