

# DAS GESPRÄCH



KENNY UND MARC EICHENBERGER

## «Wir können das Käfeli toppen»

Die bekanntesten Autoverkäufer der Schweiz über ihren Kaffee-Claim, coole Karossen, neue Besitzverhältnisse und darüber, was sie von ihrem Promi-Verwaltungsrat lernen.

INTERVIEW: ANDREAS GÜNTERT  
FOTOS: SALVATORE VINCI

**Meine Herren, Sie enttäuschen mich ein wenig.** Kenny Eichenberger (KE) und Marc Eichenberger (ME): Warum denn?

**Wir treffen uns in Ihrem neuesten Mercedes- und Smart-Autocenter in Dietlikon ZH. Aber niemand serviert «ein feines Käfeli». Dabei ist das doch Ihr epochaler Werbeslogan.**

ME: Das tut uns wirklich sehr leid. Wir sind hier noch mitten im Bau, die Kaffeemaschinen wurden noch nicht geliefert. Was wir versprechen können: Wenn wir im Januar 2023 eröffnen, leben wir das Thema Käfeli noch stärker.

**Was wird da aufgebracht?**

ME: Für das neue Gebäude mit Showroom und Garage, das wir uns rund 25 Millionen Franken kosten lassen, arbeiten wir mit den Gastronomen der Raum Zuerich GmbH zusammen, die unter anderem das Café La Stanza betreiben und uns bezüglich Look und Feeling unserer Käfeli-Zone beraten haben.

**Vom Caffè zur Macchina: Wer fährt was im Hause Eichenberger?**

KE: Ich bin mit einem Mercedes G 63 unterwegs – Farbe: grün.

**Wie durstig ist dieser Geländewagen?**

KE: Kommt drauf an. Auf der Autobahn genügen meinem «Chischli» 10 Liter auf 100 Kilometer, innerorts sind es eher 14. Der Wagen macht mir eine Riesenfreude.

**Ist das schon der ganze Fuhrpark?**

KE: Dazu kommt ein Dutzend Oldtimer. Darunter ein Mercedes-Benz 300 SL mit Jahrgang 1960, eine Ikone, wie sie einst der Schah von Persien fuhr. ME: Ich habe kein eigenes Auto, sondern fahre einen Geschäftswagen, ein Mercedes-Elektroauto, Modell EQE.

**Sieht man die Eichenbergers auch mal im Tram oder in der S-Bahn – oder wäre das rufschädigend für die bekanntesten Autoverkäufer der Nation?**

KE: Überhaupt nicht. Ich habe das Halbtaxi und fahre gerne hin und wieder mal S-Bahn. ME: In der Stadt bin ich meist per ÖV unterwegs.

**Das coolste Fortbewegungsmittel überhaupt ist aber nicht die S-Bahn, nicht das Tram und nicht der Mercedes. Sondern der Tesla. Einverstanden?**

ME: Was Elon Musk geleistet hat, verdient allen Respekt. Klar haben mein Vater und ich auch schon Tesla-Probefahrten gemacht. Wenn es um die Details und die Leidenschaft beim Fahren geht, ist der Tesla nicht meine erste Wahl. Da ist Mercedes-Benz eine Klasse für sich.

**Das muss der Mercedes-Verkäufer ja sagen ...**

KE: Wer nur schon einmal Fahrwerke, Bremsen und Verarbeitung vergleicht, dem tun sich ganz neue Welten auf. Das sage nicht nur ich, das lässt sich in Autotests überall nachlesen.

**Apropos Coolness: Früher war das Auto ein Statussymbol, für heutige Generationen ist es bestenfalls noch ein fahrbarer Untersatz, der von A nach B führt, ohne jedes Prestige. Einverstanden?**

KE: Die Zahlen sagen etwas anderes. Wenn nicht gerade Covid-19 alles durcheinanderbringt. ME: Mit der immer cooleren Technik, die in den Wagen verbaut wird, bleibt das Prestige. Kommt hin-

zu, dass Covid-19 dazu führte, dass Menschen zunehmend die Privatsphäre der eigenen Fahrgastzelle schätzen. Diesen Trend werden autonom fahrende Fahrzeuge noch beflügeln.

**Werden wir in naher Zukunft selbstfahrende Fahrzeuge im grossen Stil in der Schweiz sehen?**

ME: Auf Schweizer Autobahnen könnte ich mir das in den nächsten fünf bis zehn Jahren gut vorstellen. Bis das aber in der Stadt kommt und legal wird, dauert es wohl noch sehr lange.

**Kaufen wir dann überhaupt noch Autos? Oder werden wir bis in ein paar Jahren Automobilität nur noch per Auto-Abo abrufen?**

KE: Glaube ich nicht. Autoabos haben einen grossen Nachteil für die Kundschaft: Sie sind viel zu teuer.

**Auto-Abos – ein Marketingfurz?**

KE: Das nicht. Aber eine grosse Sache wird das nicht werden.

ME: Das sehe ich anders. Auto-Abos werden zwar das ganze Kauf- und Leasinggeschäft in naher Zu-

Fortsetzung auf Seite 23



Marc (links) und Kenny Eichenberger: Vater und Sohn machen gemeinsame Auto-Sache. Was nicht heisst, dass sie die Dinge immer genau gleich sehen.

Fortsetzung von Seite 21

kunft nicht ausbremsen, aber sie dürften künftig einen relevanten Teil ausmachen. Es gibt Kunden und Kundinnen, die eine gewisse Flexibilität wünschen. Und diese Nachfrage dürfte steigen.

#### Ist das auch ein Thema für Kenny's?

ME: Ja, Auto-Abos werden auch bei uns zum Thema. Nur schon deshalb, weil Smart mit den neuen Modellen Auto-Abos anbieten wird. Ab Juni 2023 führen wir Auto-Abos für Smart in der Schweiz ein.

#### Obwohl das gemäss Eichenberger senior eine zu kostspielige Sache ist?

KE: Aktuell ist es einfach so, dass das Wort Auto-Abo cooler klingt als das Wort Leasing. Schauen wir mal, wie sich das entwickeln wird.

#### Die EU will ab 2035 Verbrennermodelle bei Neuwagen verbieten. Die richtige Entscheidung?

KE: Das wird so nicht kommen. Grosse Länder wie Italien, Spanien und Deutschland werden sich bestimmt noch stark dagegen wehren. Das System des Aufkrotziers war noch nie eine gute Idee.

#### Wenn der Gesetzgeber das vorschreibt, ist es auch ein Signal dafür, dass die Industrie andere Technologien verfolgen soll.

KE: Ich habe nichts gegen neue Technologien, ganz im Gegenteil. Schliesslich bin ich einer der Investoren des ETH-Spin-offs Synhelion, welches der Airline Swiss synthetisches Kerosin, sogenannten Solartreibstoff, liefern wird. Wer weiss, vielleicht werden dereinst auch meine Oldtimer per Solartreibstoff fahren. Aber ich bleibe dabei: Verbote sind nie das richtige Signal.

ME: Auch wenn ich gerne mal mit einem Mercedes-AMG unterwegs bin ... Mir scheint, dass der Weg stimmt; das Verbot ist nicht nur falsch. Nur schon deshalb, weil der Wirkungsgrad batteriebetriebener Fahrzeuge deutlich höher ist als jener der konventionellen Verbrenner. Daneben gibt es noch weitere Alternativen wie Wasserstoff und synthetische Treibstoffe von Synhelion, die ebenfalls stetig weiterentwickelt werden. So könnte man auch in Zukunft noch den alten AMG ausfahren.

«Online wird als Kanal immer wichtiger.»

Marc Eichenberger

#### Bis das kommt, tanken wir weiter Benzin und Diesel. Sie forderten in der «Weltwoche» Tankrabatte in der Schweiz. Bleiben Sie dabei?

KE: Auf jeden Fall. Es ist einfach nicht richtig, dass einfache Buezer und der Mittelstand plötzlich so viel höhere Spritpreise bezahlen müssen. Dazu habe ich mit verschiedenen Anbietern gesprochen und das Signal erhalten, dass es ein Kinderspiel wäre, Treibstoff günstiger anzubieten. Wenn der Bund auf einen Teil seiner Abgaben verzichten würde.

#### Wie sieht das beim Junior aus? Als Elektromobilist sind Sie ja nicht davon betroffen.

ME: Aus Kundensicht ist das sicher eine wichtige Sache – ob dies jedoch eine nachhaltige Lösung wäre, kann ich nicht beurteilen.

#### Wer sich einen Mercedes leisten kann, den killen ein paar Rappen Tankkosten mehr sicher nicht.

KE: Auch der Schweizer Mittelstand fährt Mercedes.

#### Zu Ihrem mittelständischen Unternehmen: Wem gehört die Kenny's Gruppe heute eigentlich?

## Helvetische Auto-Promis

### Der Vater

Kenny Eichenberger, 68  
VR-Präsident Kenny's Auto-Center.  
Kenneth «Kenny» Eichenberger gründete 1976 beim Bahnübergang in Buchs ZH seinen ersten Standort für den Verkauf von Occasionen und importierte Neuwagen der Marken Peugeot, Citroën und Renault.

### Der Sohn

Marc Eichenberger, 37  
CEO Kenny's Auto-Center  
Nach einer Informatiklehre Co-Gründer eines Cloud-Video-Startups, ab 2012 im Smart Center Zürich tätig, seit der Fusion mit Kenny's Auto-Center 2016 als operativer Chef und Verwaltungsrat der ganzen Gruppe.

Das «Käfel» Prominente Autoverkäufer gibt es in der Schweiz nur wenige. Zwei aber sind in weiten Bevölkerungskreisen durch ihre personalisierte TV- und Radiowerbung bekannt: Kenny Eichenberger und sein Sohn Marc. Mit folgendem Slogan erschuf sich das Unternehmen quasi ein eigenes legendäres verbales Markenzeichen: Wer sich in Showroom oder Garage umschaue, könne jederzeit mit einem «feinen Käfel» rechnen.

Mercedes-Benz und Smart Kenny's Auto-Center betreibt drei Auto-Center in Wallisellen ZH, Wettingen AG und Dällikon ZH sowie zwei Occasions-Center in Dietlikon ZH und Wettingen AG; ab Januar 2023 kommt ein neuer Betrieb in Dietlikon ZH hinzu. Im Grossraum Zürich ist Kenny's einer der führenden Händler von Mercedes-Benz- und Smart-Autos.

Der Umsatz Das Unternehmen mit rund 200 Mitarbeitenden erzielt aus dem Verkauf von neuen und gebrauchten Autos sowie Service- und Werkstattleistungen einen Jahresumsatz von 150 Millionen Franken.

3000 Autos In Vor-Corona-Zeiten verkaufte Kenny's Auto-Center jährlich über 3000 Autos; aktuell sind es aufgrund der weiterhin bestehenden Lieferschwierigkeiten rund 2500 Wagen.



Smarter Turm vor den Toren der Stadt Zürich: Kenny's Auto-Center in Wallisellen ZH.

KE: Wir haben da im Sommer 2022 etwas geändert. Per Juli hat mein Sohn Marc 80 Prozent der Aktien an der ganzen Kenny's-Gruppe übernommen; ich selber halte aktuell noch 20 Prozent. Zuvor hat Marc 49 Prozent gehalten. Jetzt hat er den Rucksack übernommen.

#### Das Resultat einer jahrelangen Vorbereitung, mit Einbezug einer Berater-Armada?

ME: Nicht jahrelang, aber wir haben uns dazu von unserer Hausbank beraten lassen.

#### Ein Familiengeschenk?

ME: Überhaupt nicht. Wir haben den Wert von zwei externen Firmen schätzen lassen, da ich auch die Aktien der beiden Investoren der Keto Autocenter AG erwerben konnte. Diese Bewertung diente dann auch zur Bewertung der Anteile meines Vaters. Ich wollte mir nichts schenken lassen. Also wurde ein Betrag ermittelt. Und diesen Betrag habe ich bezahlt.

#### Welchen Betrag?

KE und ME: Das sagen wir nicht.

#### Was macht Marc anders als Kenny?

ME: Alles um das «Käfel» herum. Seit 2016 lege ich sehr viel mehr Wert auf Strategie, Effizienzsteigerung, Online-Marketing, Zufriedenheit der Mitarbeitenden und Kundenerlebnis.

#### Stimmt es, dass Autokäufer im neuen Kenny's Auto-Center in Dietlikon ihren Wagen mit Lightshow ausgeliefert erhalten?

ME: Und mit Musik.

#### Vielleicht «Money» von Pink Floyd?

ME: Könnte passen. Aber grundsätzlich dürfen sich die Kundinnen und Kunden ihre Musik selber wünschen, in Absprache mit unserem Concierge, dem sogenannten Star Assist. Es gibt eine Palette an Liedern, die auf die Lightshow abgestimmt sind.

#### Warum Lightshow und Musik bei der Autoauslieferung?

ME: Weil der Kauf eines Autos ein einzigartiges Erlebnis ist. Beim Auto-Abo gibts einen Schlüssel in die Hand, plus eine kurze Erklärung. Aber wenn man sich ein Auto kauft, ist das eine sehr emotionale Sache.

#### Welche Rolle bleibt denn jetzt dem Gründer und Minderheitsaktionär Kenny noch?

KE: Die gleiche wie immer: Ich mache den Pausenclown.  
ME: Mein Vater ist nach wie vor VR-Präsident. Und als Gründer wird er weiterhin überall reinschauen.

#### Der Übervater, der überall überaus genau reinschaut? Mit Freude am Dreinfahren?

KE: Das war vielleicht zu Beginn noch so. Aber ich kann heute besser loslassen.

#### Konsequentes Loslassen würde heissen: 100 Prozent für den Junior.

KE: Ein wenig dabei bleiben möchte ich natürlich schon noch.

#### Seit zwei Jahren hat Ihre Firma mit Hansueli Loosli einen prominenten Verwaltungsrat. Was kann der Ex-Coop- und Ex-Swisscom-Präsident den Eichenbergers noch über das Autoverkaufen beibringen?

KE: Wir kennen uns seit vierzig Jahren. Sein Bruder ist unser Hausarzt. Und von Hansueli Loosli konnten und können wir jede Menge lernen, nur schon in den Bereichen Strategie und Kennzahlenkontrolle.  
ME: Wir profitieren sehr von seiner Erfahrung.

#### Aber Loosli fährt das falsche Auto. Audi. Autsch!

ME: Jeder Mensch hat eine zweite Chance verdient. Hansueli fährt nun einen Mercedes GLC – in der AMG-Ausführung, um korrekt zu sein.

#### Einen spendierten Firmenwagen?

ME: Nein. Selber bezahlt.

#### Wen sehen Sie als grössten Konkurrenten? Die SBB? Teure Fernreisen? Junge Automarken, die zunehmend direkt an die Kundschaft verkaufen?

KE: Zu Letzteren: Sie fangen mindestens so an und setzen anfangs stark darauf. Danach merken sie, wie etwa Tesla, dass das doch nicht der einzige Weg ist. Eine grosse Gefahr ist das sicher nicht.

ME: Klar ist: Online wird als Kanal immer wichtiger. Das Internet ist sicher der schärfere Konkurrent als der Händler nebenan. Wenn wir das grosse Bild anschauen, würde ich BMW und Audi als grössere Konkurrenz sehen als die SBB.

«Auch der Schweizer Mittelstand fährt Mercedes.»

Kenny Eichenberger

#### Standorte von Kenny's stehen im Raum Zürich und im Aargau. Hat Sie die Westschweiz – «un petit café pour les romands» – nie gereizt?

KE: Nein. Man muss wissen, wo man stark sein kann und will. Auch aus kulturellen Gründen. Die Romanie ist eine andere Welt. Schon als wir in Bern aktiv waren ...

#### Sie hatten dort in den Jahren 2007 bis 2018 den Smart-Vertrieb von Loeb übernommen ...

KE: Richtig, schon in Bern merkten wir, dass unser «Käfel» in dieser Landesgegend nicht mehr funktionierte. Weil man in Bern vom «Gaffee» spricht – und nicht vom Käfel.

#### Apropos: Seit über 35 Jahren treten Sie nun schon mit dem legendären «Käfel»-Slogan auf. Kann man das überhaupt noch übertreffen?

KE: Zuerst dies: Das Käfel ist immer noch eine Wucht. Wenn ich mit der Swiss auf eine Flugreise gehe, sagen die Flight Attendants oft: «Jetzt bin ich froh, dass ich Ihnen mal «ein Käfel» servieren kann.»

#### Kann man das noch übertreffen?

KE: Aber sicher. Wir können das Käfel toppen.

#### Wie denn?

ME: Das ist jetzt aber sehr schwierig. Die Konkurrenz liest mit.

#### Vielleicht ja nicht ganz alle.

ME: Im neuen Center in Dietlikon werden nicht nur «ein feines Käfel», sondern auch Cappuccino und Flat White direkt vom Barista serviert. Da wir ja auch Maybach verkaufen, wollen wir auch unseren Kaffee auf diese Stufe bringen. Das beinhaltet eine hochwertige Siebträgermaschine, die qualitativ hochwertige Kaffeebohnen verarbeitet und somit ein Kaffeeerlebnis auf einem noch höheren Level sein wird.

KE: Also gut. Was mir persönlich sehr gut gefallen würde: Wenn es zusätzlich zum Käfel eine Fussmassage geben würde. Das habe ich im Hotel Mandarin Oriental in Bangkok selber erfahren. Eine Wohltat, die ich auch unserer Kundschaft gönnen würde.

#### Was sagt der Neo-Hauptaktionär?

ME: Eine weitere gute Idee von Kenny. Eine Idee, die wir zuerst noch besprechen müssen.