

Der Garagist, der aufs Velo kam

Frenkendorf | Unternehmer Christoph Keigel kennt keine Berührungsängste

Als CEO der Keigel-Gruppe ist Christoph Keigel verantwortlich für ein Auto-Unternehmen mit 140 Mitarbeitenden. Das hält ihn nicht davon ab, auch im Velohandel seine Spuren zu hinterlassen.

Christian Horisberger

Christoph Keigel leitet die gleichnamige Garagen-Gruppe mit sechs Stützpunkten in den beiden Basel. Zählte man das Liestaler Velogeschäft Cycling Emotion an der Rheinstrasse hinzu, wären es sieben. Ausserdem ist der Unternehmer Gründer und Aktionär von velocorner.ch, dem grössten Online-Marktplatz für Velos in der Schweiz.

Die «Volksstimme» wollte mehr über den Garagisten wissen, der aufs Velo gekommen zu sein scheint. «Wieder aufs Velo gekommen», präzisiert Keigel. Als sein Grossvater Jakob im Jahr 1928 das Familienunternehmen gründete, waren im ländlichen Baselbiet noch kaum Autos unterwegs. Er verkaufte und reparierte Velos und Töffs. Dabei schuf er sogar seine eigene Velomarkte: «Farnsburg». Eine dieser historischen Kostbarkeiten befindet sich im Ausstellungsraum der Garage Keigel in Frenkendorf.

Mitte des vergangenen Jahrhunderts sattelte der Firmengründer von zwei auf vier Räder um. Dabei sollte es bleiben, bis der Enkel das Velo rund 90 Jahre später wiederentdeckte.

Wir treffen Christoph Keigel aus aktuellem Anlass im E-Bike-Ausstellungsraum seines Velogeschäfts: Während des Corona-Lockdowns sind die Aufrufe auf velocorner.ch in die Höhe geschossen – von gut 200 000 im Januar und im Februar dieses Jahres auf mehr als 1 Million im April und im Mai. Das Velo ist das Fortbewegungsmittel der Stunde.

Als Erstes wollen wir von Christoph Keigel wissen, wovon er nun mehr im Blut habe: Benzin oder Kettenöl? «Ich bin weder ein Auto- noch ein Velofreak», antwortet er. Vielmehr sei er ein Mensch, der Wissen in sich aufsaugt. Seine Frau, die in der Keigel-Geschäftsleitung mitwirkt, bezeichne ihn oft als Informationsjunkie. Neuem sei er zugewandt. Er habe Spass daran, Dinge zu entwickeln, auszuprobieren und zu schauen, was daraus wird.

Als Schüler an der Zapfsäule

Geboren wurde Christoph Keigel 1958 als ältestes von fünf Kindern – «in der Garage», wie er sagt. Er deutet in Richtung Frenkendorf, wo das Familienunternehmen noch heute seinen Hauptsitz hat. Sein Vater und Grossvater führten an der damals viel befahrenen Rheinstrasse die vom Grossvater gegründete Autogarage mit einer Tankstelle. Um etwas dazuzuverdienen, bediente der Älteste während der Schullerferien und abends oft die Zapfsäule – für 2.50 Franken in der Stunde, plus Trinkgeld. Damit dieses möglichst üppig ausfiel, hatte der Teenager seine Tricks: «Ich füllte den Tank nicht auf einen runden Zehnerbetrag, sondern immer ein bisschen darunter. So durfte ich, wenn ich noch die Scheiben putzte und den



Der Frenkendorfer Garagist Christoph Keigel im E-Bike-Ausstellungsraum seines Veloladens Cycling Emotion in Liestal. Bild Christian Horisberger

Ölstand kontrollierte, das Retourgeld behalten.» Die gute Nase fürs Geschäft sollte ihn ein ganzes Berufsleben lang begleiten.

Das Swatch-Wunder miterlebt

Nach der Matur studierte Keigel an der Hochschule St. Gallen Betriebswirtschaft und hielt sich so den Weg ins elterliche Geschäft offen. Nach dem Studium heuerte er aber in einer ganz anderen Branche an: In Biel, als Marketingassistent bei einer Firma, die soeben eine neuartige Uhr auf den Markt gebracht hatte. Es handelte sich um die SMH, die spätere Swatch Group.

In Biel erlebte der Garagistensohn aus dem Baselbiet hautnah, wie Swatch geboren wurde und die Schweizer Uhrenindustrie aus grösster Not rettete. Keigel war unter Nicolas Hayek an der Gründung von Swatch Deutschland beteiligt und stieg bis zum Verkaufs- und Marketingleiter für Swatch in den USA auf. Er war damals noch keine 30 Jahre alt. «Es herrschte Aufbruchstimmung; es war eine spannende Zeit», blickt der Unternehmer zurück.

Als der als Sanierer bekannte Ernst Thomke von Swatch zu Bally ins Modegeschäft wechselte, folgte ihm Keigel und wurde mit der Führung des Deutschland- und Österreich-Geschäfts betraut.

Zurück in der Schweiz, setzte Keigel seinen beruflichen Werdegang konsequent fort: zunächst in der Führung der Edelmetallschmelze einer Schweizer Bank, dann bei seinen Wurzeln, dem Autogeschäft. «2002 stand die Renault-Konzession für Basel zur Disposition, die konnten wir kaufen.» Christoph Keigel finanzierte die Übernahme mehrheitlich selber und übernahm die Leitung.

Vor zehn Jahren wurde mit der Fusion der Keigel Basel AG und der Keigel AG in Frenkendorf der Grundstein für die heutige Firmengruppe gelegt, der Christoph Keigel als CEO vorsteht. Christoph ist Mehrheitsaktionär, sein Bruder Urs bedeutendster Minderheitsaktionär. Das Unternehmen mit rund 140 Mitarbeitenden an sechs Standorten arbeitet erfolgreich: Der Verkauf von Neuwagen der Marken Renault, Dacia, Nissan und Jeep konnte mit verstärkten Marketing-Massnahmen rasch um 50 Prozent gesteigert werden, sagt der Chef. Von 2012 bis 2016 wurde das Unternehmen von Renault Schweiz dreimal als Händler des Jahres ausgezeichnet.

Aufs Velo kam Keigel vor vier Jahren. Der deutsche E-Bike-Hersteller «E-Bike – das Original» hatte Autohäuser als Vertriebskanal entdeckt – und das Interesse des Managers geweckt. E-Bikes boomten und Berührungsängste mit Velos, geschweige denn gegenüber solchen mit Elektroantrieb, kannte er keine. Keigel wollte jedoch nicht bloss Vertriebspartner sein, sondern Importeur für die Schweiz.

Auf der Suche nach einem geeigneten Ausstellungsraum für die E-Bikes nahm er Kontakt mit Benjamin Müller, dem Inhaber des Liestaler Veloladens Cycling Emotion (früher Radag) auf. Dessen Türen standen weit offen und anstatt sich nur einzumieten, übernahm Keigel den Betrieb und beschäftigte den früheren Inhaber als Geschäftsführer weiter. Auch dieser Betrieb habe dank gegenseitiger Befruchtung den Umsatz massiv steigern können, merkt der Manager an.

Was nicht bedeutet, dass es nichts zu verbessern gab. Als Mangel ortete Keigel den Verkaufszyklus: Mitte Jahr müssen die Velohändler

sämtliche Fahrräder bestellen, die sie in der Folgesaison verkaufen wollen. Das Problem: Wenn während der Saison ein Modell gewünscht wird, das nicht an Lager ist, muss der Händler das Geschäft einem Konkurrenten überlassen, der das Velo an Lager hat. Im Autohandel existieren längst digitale Plattformen, auf denen jederzeit ersichtlich ist, welcher Händler welche Neuwagen an Lager hat, und jeder Händler hat über diese «Börse» Zugriff auf eine grosse Palette von Fahrzeugen.

Schub durch Corona

Als eines Tages eine Aussendienstmitarbeiterin des Online-Velomarktplatzes velocorner.ch im Liestaler Veloladen anklopfte, wurde Keigel hellhörig. Er wollte den Dienst nicht nur nutzen, sondern mitmischen. Er traf die Gründer, die bei scout24.ch ihre Spuren abverdient hatten. Man kam ins Geschäft. Mit dem neuen Partner, Geldgeber und Verwaltungsratspräsidenten Christoph Keigel wurde das Start-up für Fachhändler, Privatverkäufer und Käufer innert weniger Monate zur meistgenutzten Plattform für neue und gebrauchte Velos.

Für den entscheidenden Schub habe die enorme Nachfrage während des Corona-Lockdowns gesorgt, sagt Keigel. Heute präsentieren 170 Händler und Hunderte Private ihre Velos auf dem Online-Marktplatz. Insgesamt sind mehr als 10 000 Inserate online. Bis in drei Jahren sollen 500 Händler auf velocorner.ch vertreten sein.

Keigel und seine Partner wollen die Plattform dafür weiterentwickeln, Werbeflächen verkaufen, Datenblätter für E-Bikes und «satt ausgestattete» Rennräder und Mountainbikes etablieren, Mechanismen vom Auto-Onlinehandel übernehmen und sie ausbauen. Er ist davon überzeugt, dass auch die Velohändler während Corona den Wert digitaler Plattformen entdeckt haben und daran festhalten werden.

Spass an Experimenten

Für Experimente wie dieses kann sich Keigel begeistern – selbst wenn sie wie im Fall von velocorner.ch seinem Kerngeschäft, dem Autohandel, kaum etwas bringen: «Ich finde es spannend, wie man ein Thema von einer Branche auf die andere transformieren kann, ebenso die Digitalisierung und die Zusammenarbeit mit «Digital Natives». Velocorner macht mir Spass.»

Mehr als nur Spass ist eine Kooperation für ein Verleih-System von Elektrofahrzeugen, über das Keigel gegenwärtig mit dem Kantonsspital Baselland verhandelt. Ziel ist ein flexibles Miet-System für E-Bikes und Elektroautos, das Mitarbeitende bei Bedarf via App benutzen können. «Da sind wir in unserem Business: Mobilität – mit Autos, E-Bikes, und Dienstleistung.» Zu den Meetings mit dem KSBL oder zu seinen Firmenstandorten fährt Keigel entweder mit dem E-Bike oder mit einem Elektroauto.

Merke: Christoph Keigel braucht kein Benzin im Blut zu haben, um auf neue Ideen zu kommen und sie in die Tat umzusetzen. Der Mann steht auch so ständig unter Strom.

WASHINGTON POST



Neues aus der Besatzungszone

Es gibt jetzt bei uns nur noch ein Thema, Sie haben es mitbekommen: die Proteste gegen Polizeigewalt, die nach dem Tod des Afroamerikaners George Floyd in Minneapolis überall in den USA ausgebrochen sind. Die vergangenen Tage waren die vielleicht intensivsten, seit ich hier als Korrespondent arbeite, und ich habe mir überlegt, warum das so ist. Es ist ja nicht so, dass es vorher keine Spannungen im Land gegeben hätte, es ist auch nicht so, dass es nicht ständig zu tödlichen Polizeieinsätzen gegen Afroamerikaner kommt. Aber diesmal fühlt sich alles anders an. Vielleicht war es das Video von der Tat, das so furchtbar ist, vielleicht war es die Pandemie, welche die Menschen während Monaten in die Häuser zwang und teils immer noch zwingt, während so viele von ihnen ihre Verwandten und Freunde und auch ihre Jobs verloren. Es ist viel Schmerz und Wut, die sich gerade Bahn gebrochen haben.

Als es in Minneapolis mit den Protesten losging, war mir klar: Da musste ich hin. Es war mein erster Flug seit Beginn der Pandemie und es war kein besonders angenehmer. Der Flughafen in Washington war zwar leer, aber das Flugzeug voll – bis auf die Mittelsitze, die von der Fluggesellschaft leer gelassen wurden. Trotzdem: Auf diese dreieinhalb Stunden in einer Viren-Röhre mit anderen Passagieren, die ihre Sitznachbarn verstoßen bis panisch auf vermeintliche Symptome absuchen, hätte ich verzichten können.

Kurz nachdem ich in Minneapolis eintraf, verhängten die Behörden erstmals eine Ausgangssperre. Ich erlebte dort zwei Städte: eine sehr friedliche tagsüber, wo Tausende Menschen zu Demonstrationen zusammenfanden, um ihrem Schmerz über die Polizeibrutalität Ausdruck zu geben. Und eine sehr angespannte abends und nachts. Randalierer zündeten Polizeigebäude und Tankstellen an, Polizisten setzten Tränengas und Gummigeschosse ein. Auch ich geriet einmal zwischen die Fronten zwischen Sicherheitskräften und – friedlichen – Demonstranten, es war eher Zufall, dass mich kein Gummigeschoss traf.

Ich blieb drei Tage in Minneapolis, danach kehrte ich nach Washington zurück – in die nächste Ausgangssperre, in eine Stadt, die daherkam wie eine Besatzungszone, mit Soldaten und gepanzerten Fahrzeugen in der Innenstadt. Auch in Washington gab es Ausschreitungen, der Lärm der Militärhelikopter über unserem Quartier und die Böller in der Ferne hielten uns lange wach. All dies ist jetzt vorbei. Nach einem heftigen Beginn waren die Demonstrationen ausnahmslos friedlich, manchmal sogar sehr ausgelassen, oft aber traurig.

Am Wochenende erzählte uns die schwarze Nachbarin bei einem Glas Wein, wie sie mit ihren Kindern über die Polizei spricht, wie sie besonders ihren schwarzen Sohn zu erziehen versucht – im Bewusstsein, dass die Polizisten ihm immer anders begegnen werden als einem Weissen. Wir hatten nachher das Gefühl, wenigstens ein bisschen erahnen zu können, wie anders das Leben der Afroamerikaner in so vielen Fragen ist. Aber wirklich wissen werden wir es nie.

Alan Cassidy

Der Sissacher Alan Cassidy ist USA-Korrespondent für den «Tages-Anzeiger» und die «Süddeutsche Zeitung». Von 2006 bis 2008 schrieb er für die «Volksstimme».