|  |
| --- |
| Portrait forellensee-garage zweisimmen |
| **«Uns war schnell klar: Da helfen wir mit!»** |
| ***Zweisimmen, 19. März 2015 –* Am 19. März wurde in der Forellensee-Garage in Zweisimmen die Einsparung der 10 000. Tonne CO2 dank dem AutoEnergieCheck gefeiert.** **Der dafür geehrte AEC-Garagenbetrieb ist stark in der Region verwurzelt, das hilft beim Verkauf – und in der Beratung. Auch und gerade, wenn es darum geht, die Natur so wenig wie möglich zu belasten. Der ganze Betrieb ist auf Nachhaltigkeit ausgerichtet.**«Wenn es ein Geheimnis gäbe, würden wir es nicht verraten.» Beat Salzmann (58) lächelt verschmitzt, die Augen leuchten, er knufft seinen Sohn Dominic in die Seite, beide lachen. Sie haben in den letzten Monaten über 200 AutoEnergieChecks durchgeführt. Im Schnitt drei am Tag, wie Beat Salzmann selber ausgerechnet hat. «Dahinter steckt nichts anderes als Arbeit», sagt Salzmann. «Arbeit und Interesse.» Und das sei kein Geheimnis. Ebenfalls kein Geheimnis sei, dass ehrliches Interesse an einer nachhaltigen Beratung noch immer die beste Überzeugungskraft sei. Jetzt lachen beide wieder.Die natürliche Einfachheit in der Argumentation ist ein Spiegel der Umgebung. Wir befinden uns in Zweisimmen im Simmental, praktisch in der Mitte zwischen Spiez und Aigle, in einem Tal, an einigen Stellen so eng wie eine Klamm, Hügel, die harmonisch ineinander fliessen, Berge, die über der Simme erhaben thronen wie Könige. Hier ist die Natur, die der deutsche Komponist Felix Mendelssohn einst als«das grünste Tal Europas» beschrieb. Salzmanns Betrieb liegt von Spiez her kommend am Dorfeingang, am Rande eines Naturschutzgebiets, direkt am Forellensee. «Von da her der Name», sagt der Patron und öffnet das Fenster hin zum See. «Das ist wohl einer der Aufenthaltsräume mit der schönsten Aussicht der Welt.» Stolz schwingt leise mit. Ihm ist wichtig, dass sich seine 15 Angestellten, darunter vier Lernende, wohl fühlen. Stolz darf Salzmann sein. Sein vor acht Jahren ausgebauter Betrieb ist ein Musterbeispiel: Minergie-Standard, von der Heizung bis zu den Arbeitsplätzen und dem Umgang mit Stoffen wie Lacken in der brandneuen Carrosserie-Abteilung ist alles auf maximale Nachhaltigkeit ausgerichtet. Und auch Salzmanns Söhne arbeiten im Betrieb – zwei in der Garage, einer in der Carrosserie-Abteilung. Die beiden Ältesten, Zwillinge, bereiten sich Schritt für Schritt auf die Übernahme vor. «In fünf Jahren dann mal», sagt Salzmann, «auch wenn ich den Jungen nicht mehr überall etwas vormachen kann.» Und wieder lachen sie beide. Übernommen hat der Patron den Betrieb vor 20 Jahren, die Garage gibt es bereits seit 1957. «Entsprechend stark ist unsere Verankerung in der Region», sagt Sohn Dominic, der die Werkstatt leitet. Die von der Einwohnerzahl und damit vom Potenzial her überblickbare Grösse der Region hat für den Unternehmer mehr Vor- als Nachteile. «Man kennt sich hier», sagt der Senior. «Und man vertraut sich. Das vereinfacht vieles, nicht nur das Verkaufen – aber natürlich auch das.»Die Forellensee-Garage vertritt die Marke Skoda und repariert VW-Personenwagen und Nutzfahrzeuge. Das passe in die Gegend, sagt Salzmann, der im Schnitt 40 Skodas pro Jahr verkauft, immerhin. Er bezieht sie von der AMAG, die ihm auch die Ziele vorgibt. Man hört Salzmann nie klagen, trotzdem ist klar: Garagist sein ist manchmal hartes Brot und verlangt mitunter viel ab, auf allen Ebenen. Gerade ab Mitte Januar waren es strube Tage. Da sei es von unschätzbarem Wert, dass er mit dem Importeur eine gute Erfahrung gemacht habe. «Es gab sofort klare Richtlinien», sagt Salzmann. Der Importeur wusste, worum es ging, und der Währungsvorteil sei unverzüglich weitergegeben worden. Das habe dann umgehend dazu geführt, «dass das Geschäft schon lange nicht mehr so einfach war». Salzmann ist optimistisch, dass das Garagengewerbe diese Herausforderung meistert. Und auch das ist einer der Eindrücke, die rasch entstehen, wenn man bei Beat Salzmann im Betrieb steht: Dieser überhaupt nicht aufgesetzte, weil natürliche Optimismus.**Am Anfang noch skeptisch**Wie er über den AutoEnergieCheck denkt? Damals, als das Projekt im Vorstand des Auto Gewerbe Verband Berner Oberland diskutiert wurde, sei er noch skeptisch gewesen, sagt Salzmann, «skeptisch gegenüber Neuerungen, wie wir im Garagengewerbe ab und zu halt noch sind.» Doch er sah die Chance, dass ein Projekt des Autogewerbes vom Bund unterstützt werde. «Das ist ja nicht so oft der Fall», sagt er und lacht. Für ihn war deshalb schnell klar: «Da helfen wir mit!» Und weil man im Simmental weniger redet und stattdessen Hand anlegt, steht er heute da, wo er ist – und erhielt am 19. März von AEC-Botschafter Dario Cologna eine Auszeichnung für seine Bemühungen für Nachhaltigkeit überreicht. Der AEC sei aus vielen Aspekten eine sinnvolle Sache: Die Garagisten würden ihre Kunden in ihrem Umweltverhalten sensibilisieren, was in der Regel sehr gut ankomme und mit Sicherheit nicht nur im Simmental. «In dieser Gegend aber möglicherweise besonders, weil wir hier eine der saubersten Luft in der ganzen Schweiz haben», setzt Salzmann bei dieser Gelegenheit einen Werbespot für seine Region ab. Das kommt nicht von ungefähr, denn Salzmann lebt zum Teil vom Tourismus – er unterhält einen 24-Stunden-Pannendienst, der ihn regelmässig mit Touristen in Kontakt bringt. Auch sie klärt er über einzelne Aspekte des AEC auf – besonders beim Reifendruck: «Gerade Fahrzeuge aus Deutschland und Holland fahren mit deutlich zu tiefem Reifendruck», sagt Salzmann. «Da helfen wir jeweils etwas nach.» Nur selten komme es vor, dass sich diese Kunden wehren würden. «Bei uns machen wir das so», sage er jeweils. Spätestens wenn er ihnen anschliessend demonstriere, dass es beim Stossen plötzlich eine Person weniger brauche, «staunen die nur noch».**Instrument zur Kundenbindung**Der AEC ist für Salzmann ein Instrument, das seine Beziehung mit dem Kunden zusätzlich vertieft und über das der Garagist eine zusätzliche Kompetenz demonstrieren und sich positionieren kann. Sein Betrieb führt den AEC primär im Rahmen von normalen Services durch. Einen AEC macht er mit demselben Kunden alle zwei Jahre. Die Schulung durch den AGVS bezeichnet Salzmann als gut. Den anderen Teil müsse der Garagist selber übernehmen und meint damit die Motivation der Mitarbeitenden. Sie weist er auf Feinheiten hin, den AEC in die Diskussion einzubringen, wenn sich der Kunde grundsätzlich über die Energieeffizienz eines Neuwagens erkundige. «Die Affinität zum Thema ist dann offensichtlich», sagt Salzmann. Er freut sich besonders darüber, dass der Hinweis auf den AEC jetzt sogar auf den Frühlingscheck-Flyern, die der Importeur verschicke, aufgedruckt sei. Potenzial sieht Salzmann in der Ergänzung des AEC durch das Fahrcoaching Drive Plus, aber dazu fehlen ihm schlicht die Zeit und die Möglichkeit bzw. die Logistik, weshalb er interessierte Kunden gerne an die entsprechenden Angebote der Quality Alliance Eco-Drive verweist.«Eine goldene Nase verdienen wir damit nicht», sagt Salzmann. Der AEC sei kein eigentliches Geschäft. Das macht er in erster Linie mit dem Verkauf, der Werkstatt, der neuen Carrosserie-Abteilung und dem Pannendienst. «Auch wenn wir nichts daran verdienen, so machen wir doch etwas für die Umwelt», sagt Salzmann. Diese Bodenständigkeit und diese Rücksicht auf die Natur haben einen natürlichen Ursprung. Salzmann ist auf einem Landwirtschaftsbetrieb aufgewachsen. Landschaftsschutz sei für ihn schon immer etwas Natürliches gewesen. «Wir haben eigentlich nie gross darüber gesprochen, wir haben es halt einfach getan.» Typisch Simmental eben. *Die gesamte Mediendokumentation finden Sie unter* [*www.agvs-upsa*](http://www.agvs-upsa)*.ch im Footer «Medieninformationen». Informationen zum AutoEnergieCheck finden Sie auch unter autoenergiecheck.ch!***Weitere Informationen** erhalten Sie von Markus Peter, Leiter Automobiltechnik und Umwelt beim Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS), Telefon 031 307 15 15, E-Mail markus.peter@agvs-upsa.ch |