

Auto Welt von Rotz setzt auf Quality1

# «Eine Partnerschaft auf Augenhöhe»

Hier gibt es nichts, was es nicht gibt: Die Auto Welt von Rotz im thurgauischen Münchwilen ist tatsächlich eine ganze Welt rund ums Auto. Seit 2009 setzt das innovative Schweizer Unternehmen auf ein anderes innovatives Schweizer Unternehmen, die Quality1 AG. **Timothy Pfankuchen**



Handsclag auf gute Partnerschaft: Seit 2009 vertraut die Auto Welt von Rotz auf die Quality1 AG. Von links Karin von Rotz (Vorsitzende der Geschäftsleitung, Auto Welt von Rotz), Generoso Braem (Leitung Vertrieb, Quality1 AG) und Swen Hengeveld (Field Manager, Quality1 AG). Fotos: AGVS-Medien

**K**ein Zweifel: Das mit der «Welt» ist hier mal mehr als hübsche Werbeprosa. Wer sich der Auto Welt von Rotz nähert, ahnt angesichts des gewaltigen Gebäudeensembles in Münchwilen TG ausgangs Wil SG bereits: Das ist eine ganze Autowelt für sich. Der AGVS-Mitgliedsbetrieb ist so facettenreich, dass hier eine Aufzählung reichen muss: offizielle Markenvertretung mit Verkauf und Service von Citroën, Mazda, Suzuki und Toyota, Service und Import von Drittmarken, eigene Carrosserie und Lackiererei, Pneuhaus, Zubehörabteilung mit Webshop, Wohnmo-

bilvermietung und eine Tankstelle mit Bistro – und dies alles an diesem einen Standort versammelt.

Noch nicht beeindruckt? Na dann: Da wäre noch das Clever Stay Hotel von Rotz, ein Self-Check-in-Hotel mit 53 Zimmern samt fünf Themenzimmern wie «Werkstatt» mit Oldtimern als Betten. Und das nächste Gebäude ist nebenan gerade im Bau und wird noch diesen November eröffnet: Im West One von Rotz gibt es dann unten die jungen Occasionen und zwei Tiefgaragen, oben Event-

und Banketträume, ein Erlebnis-Restaurant, «Auto-Lofts» (Einstellboxen), zwei Private Spa sowie weitere 33 Zimmer – darunter die 007-Suite, in die man per Auto-Lift mit dem Wagen fährt. Oder lieber per Heli? Auf dem Dach ist ein Heli-Pad. Wow! Der richtige Moment, um mal mit Karin von Rotz zu sprechen. Von Rotz ist hier die Chefin von 178, demnächst 210 Mitarbeitenden und einem Umschlag von jährlich 5000 Neuwagen und Occasionen. Und bei Occasionen setzt das innovative Schweizer KMU auf ein innovatives Schweizer KMU: die Quality1 AG.

## Trotz Wachstum nahbar geblieben

«Grüezi, ich bin die Karin», begrüßt uns von Rotz. An ihrer Seite kein Assistent, sondern nur eine Mappe mit Unterlagen. Verbindlicher Händedruck; so nahbar kann Erfolg sein. Karin von Rotz ist Vorsitzende der Geschäftsleitung, die noch aus ihrem Ehemann Andrej Rüegg, ihrem Bruder Daniel von Rotz und dem langjährigen Mitarbeitenden und Elektroauto-Experten Marius Huber besteht. «Wir sind wohl schon nicht mehr ganz das klassische Autohaus», sagt von Rotz schmunzelnd, spricht man sie auf die Vielfalt an. «Wir wollen als Familienbetrieb die Mobilität und die Gastfreundschaft zur Erlebniswelt verbinden. Mein Vater Hanspeter von Rotz hat 1978 als Ein-Mann-Garagist angefangen.» Karin von Rotz überlegt kurz und fügt lachend an: «Inzwischen ist es halt ein klein wenig gewachsen.» Sie sei quasi im Betrieb aufgewachsen, berichtet die 39-Jährige. Nach externen Berufserfahrungen lernte Karin von Rotz hier alle Abteilungen von innen kennen und machte die Betriebswirtin KFZ-Gewerbe. Seniorchef Hanspeter von Rotz zog sich schrittweise und 2016 dann ganz in den Verwaltungsrat zurück. Heute führt Karin Rotz den Betrieb.

in den Mittelpunkt», sagt Braem, «denn für uns zählt bei aller Digitalisierung der persönliche Kontakt.» Swen Hengeveld, der für die Auto Welt von Rotz zuständige Field Manager im Aussendienst von Quality1, ergänzt: «Wir legen Wert auf das Persönliche, was im Laufe der Jahre zum Vertrauensverhältnis und mitunter sogar Freundschaft wird. Wir haben bewusst 18 Mitarbeitende im Kunden- und Schadendienst und kurze Wege. «Schadenfreigabe in 15 Minuten» lautet unser Motto – und wenn es ein Problem gibt und ich gebraucht werde, bin ich da. Von unseren 3500 Partnern bleibt niemand in einer Warteschleife hängen.»



Swen Hengeveld erläutert Karin von Rotz den Flyer der «AGVS Garantie in Kooperation mit Quality1».

## Partnerschaft als ein Miteinander

Eine Umsatzsäule im B2C- wie auch B2B-Geschäft sind die Occasionen – und der Partner für den Bereich Garantieversicherungen ist bereits seit 2009 Quality1. Warum? «Früher haben wir mit mehreren Garantieanbietern gearbeitet und dabei herausgefunden, was es für eine langfristig funktionierende Partnerschaft braucht», erläutert Karin von Rotz. «Es muss eine Partnerschaft auf Augenhöhe sein, unser Partner muss die gleichen Wertvorstellungen leben und denselben hohen Anspruch ans Kundenerlebnis stellen. Bei Quality1 stimmt das alles.»



Karin von Rotz ist die Vorsitzende der Geschäftsleitung der Auto Welt von Rotz.

## Stark aufgestellter Aussendienst

«Wir stehen für dieselben Werte», bestätigt auch Generoso Braem, Leiter Vertrieb der Quality1 AG und gerade zu einer Stippvisite im Showroom mit den jungen Occasionen (maximal zwei Jahre und 20 000 Kilometer alt). Wir spüren: Der Handschlag und der Smalltalk sind hier keine Show. «Beide Unternehmen sind innovativ, setzen auf möglichst effiziente Arbeit am Point of Sales und stellen die Menschen

Bei der Auto Welt von Rotz ist eine Basisgarantie für Occasionen, die keine Werksgarantie mehr haben, obligatorisch dabei. Jedoch werden die Kundinnen und Kunden noch intensiv beraten, und es wird ihnen je nach Fahrzeug empfohlen, optional allenfalls eine Premium-Variante mit höherer Deckung zu wählen. «Das kommt gut an, weil Schweizer Kunden diese Sicherheit schätzen», sagt Karin von Rotz. Besonders gerne genommen werden übrigens dann, merkt Hengeveld an, die «AGVS Garantie in Kooperation mit Quality1».

**Fortsetzung Seite 22**

Ich bin dein Schweizer Öl.

Midland – Swiss Quality Oil





### Portal myQuality1 kommt top an

Wie kommt eigentlich das neue Tool myQuality1 bei der Auto Welt von Rotz an? «Das Portal ist sehr gelungen und zeigt, wie stark Quality1 in die digitale Transformation investiert. Die modulare Struktur der Produkte und die daraus resultierenden Automatisierungen von myQuality1 vereinfachen unseren Alltag» betont Karin von Rotz und deutet auf eine myQuality1-Fahrzeugübersicht auf dem Monitor an der Wand. Weil die Auto Welt



intern eine selbst entwickelte Software zum Beispiel für die Verkäuferarbeitsplätze nutzt, sind die IT-Abteilungen beider Unternehmen übrigens gerade daran, Schnittstellen zu entwickeln – damit myQuality1 wie ein Widget innerhalb des Von-Rotz-Systems läuft. «Aber das ist ein Spezialfall», sagt Karin von Rotz, «was zählt, ist: myQuality1 beschleunigt alle Prozesse.» Field Manager Swen Hengeveld ergänzt: «Das Tool integriert noch mehr Funktionalitäten, ist aber noch übersichtlicher und effizienter.»

Apropos Effizienz: Wie kommt die Auto Welt von Rotz eigentlich mit den aktuellen Herausforderungen vom Preisdruck bis zum Fachkräftemangel zurecht? «Genau deshalb stellen wir uns breit auf», sagt von Rotz, «Diversifikation gibt uns Stabilität und erlaubt uns, Neues auszuprobieren. Ein Beispiel ist unsere Abteilung für Elektromobilität: Der

Beratungsaufwand ist grösser und muss ganzheitlich sein – zum Beispiel wegen Ladelösungen. Deshalb sind wir da vorgegangen und können uns differenzieren und positionieren.» Eine zukunftsweisende Positionierung sei heute auch wegen des Fachkräftemangels gefragt. «Derzeit haben wir neun Lernende, in Zukunft dürften es mehr werden. Bislang konnten wir alle Plätze besetzen. Aber wir spüren schon, dass wir nicht mehr von Bewerbungen geflutet werden. Wir laden deshalb Schulklassen ein, stellen ihnen die Berufe live vor und lassen sie mit Lernenden sprechen. Das hat uns einige gute Lernende beschert.» Was einmal mehr zeigt: Wer im Autogewerbe innovativ voranfährt, hat auch immer eine Zukunft. ●

Weitere Infos unter:  
[vonrotz.ch](http://vonrotz.ch)  
[quality1.ch](http://quality1.ch)