

Auto Welt von Rotz AG, Geschäftsführer und Inhaber Hanspeter von Rotz, Wil

EIN AUTOIMPERIUM AUF VIELEN BEINEN

Bei der Auto Welt von Rotz stehen normalerweise über 500 Wagen – bis zu zehn Autos werden täglich verkauft. Die treibende Kraft hinter diesem Autoriesen ist der Gründer Hanspeter von Rotz. Er hat seit der Ausbildung zum Automechaniker auf eine eigene Garage hingearbeitet. In einem so hart umkämpften Geschäft wie dem Autohandel ist sein Rezept die Konsequenz.

Text: Timo Züst / Bilder: tiz/z.N.g.

Hanspeter Von Rotz wächst an Widerständen: Für sein neuestes Projekt «Swiss-Import von Rotz» rang er sieben Jahre mit den Behörden. Ihnen war der grosse Neubau in Wils Westen ein Dorn im Auge – vor allem der Thurgauer Seite. Denn das Grundstück der «Auto Welt von Rotz» endet nur wenige Meter vor dem Gebiet des angedachten Entwicklungsschwerpunkts (ESP) Wil West. Schliesslich setzte sich Hanspeter von Rotz durch, wie er es meistens tut. Dafür waren aber einige Kompromisse nötig. Der wichtigste für die Behörden betrifft die Zufahrtsstrasse: Sie muss im Falle einer Realisation des ESP Wil West auf Kosten des Besitzers wieder entfernt werden. Ihre Nähe zu den geplanten Industriekomplexen schätzen die Verantwortlichen als störend ein. von Rotz stimmte bereitwillig zu: «Ach von diesem Autobahnzubringer reden sie schon seit ich hier bin. Falls er wirklich irgendwann kommen sollte – was ich bezweifle –, hat sich meine Strasse bis dahin sicher gelohnt.»

Natürlich ist das nur eine Annahme, eine begründete Vermutung. Aber wenn Hanspeter von Rotz sie äussert, klingt es wie eine Tatsache. Denn er vertraut seiner Einschätzung. Zu

100 Prozent. Wenn er sich etwas in den Kopf gesetzt hat, realisiert er es. Ohne Kompromisse. «Die werten nur die Idee ab.» Mit dieser konsequenten Haltung hat er sein Autoimperium aufgebaut. Auf dem Gelände stehen rund 500 Modelle, an die zehn verkauft die Garage pro Tag. Vor kurzem ist von Rotz nun auch in das Importgeschäft eingestiegen. Damit baut er sich neben seinen fünf Hausmarken, der Spenglerei, der Lackiererei und der Waschanlage ein weiteres Standbein auf. «In dieser Branche verdient man nur Geld, wenn man mehrgleisig fährt.»

Sich abheben

In der Eingangshalle der Auto Welt von Rotz steht ein Segway mit eigenartigen Reifen: Sie wirken viel zu gross für das kleine Gefährt, haben ein raues Profil und sind vom Dreck braun verfärbt. Ein Motocross-Segway. Er gehört Hanspeter von Rotz. Früher war er ein aktiver Motocross-Fahrer. Deshalb zog er nach seiner Lehre als Automechaniker in Sarnen (OW) auch in die Ostschweiz: «Hier war damals die Motocross-Hochburg.» Seine erste Stelle trat er in Bettwiesen an. Dort arbeitete er knapp zwei Jahre.

Dann folgten die Wanderjahre. Der junge Mechaniker arbeitete in verschiedenen Garagen im Kanton Zürich und legte in dieser Zeit das Fundament für seine Selbstständigkeit: «Ich besuchte diverse Weiterbildungen – sowohl im technischen als auch im kaufmännischen Bereich. Dass es beides braucht, war klar.» Im Jahr 1978 kam er zurück in die Region Wil. An der Toggenburgerstrasse mietete er das ehemalige Restaurant Frohsinn. Am heutigen Standort der Peter Rapp AG. Damit tat er der Stadt einen Gefallen, denn man war froh, die zwiespältige Bar loszuwerden. Am Abend verkaufte er dort seine ersten Autos, tagsüber arbeitete er in einer gemieteten, kleinen Garage in Eggëtsbühl

«FALLS DER AUTOBAHNZUBRINGER
KOMMT, HAT SICH MEINE STRASSE
SICHER SCHON GELOHNT.»



Hanspeter von Rotz setzt in seiner «Autowelt» auf ein möglichst breites Angebot.

bei Wängi. «Damals verkaufte ich im Jahr, was wir heute am Tag verkaufen.» Die Doppelbelastung war intensiv, trug aber schnell Früchte. Bereits 1980 konnte er sich ein Grundstück in Bronschhofen an der Zürcherstrasse kaufen, darauf wurde die erste Werkstatt gebaut. Aber schon damals war der Markt dicht besiedelt, an jeder Ecke wurden Autos gekauft, verkauft oder repariert. «Mir war klar, dass ich mich abheben muss. Nur wer besser ist als die Konkurrenz, überlebt.» Von Anfang an verfolgte er deshalb die Idee einer Auto Welt, die dem Besucher nicht nur die ganze Palette an Serviceangeboten, sondern auch ein Erlebnis bietet: «Das Auto ist für viele mehr als ein Nutzgegenstand. Genau dieses Bedürfnis will ich befriedigen.»

Bei Schlamm und Wasser

Das grosse Geschäft macht man mit dem Autoverkauf schon lange nicht mehr: Während die Produktionsfabriken noch eine Umsatz-

rendite von 19 Prozent einfahren, können Garagisten nur mit rund einem Prozent Gewinn vom Umsatz rechnen. Hat man die Autos zu teuer eingekauft, kann das schnell gefährlich werden. Deshalb traf der Frankenschock anfangs Jahr viele Autohändler schwer. Hanspeter von Rotz hat auch hier einen konsequenten Ansatz gewählt: «Am zweiten Tag nach dem Entscheid der SNB haben wir alle Autos um 10 bis 20 Prozent heruntergeschrieben.» Kurz und schmerzvoll war die Devise. Natürlich musste sich die Auto Welt von Rotz so einiges an Gewinnen ans Bein streichen, dafür waren die Wagen mit Eurobelastung schnell weg. «So kamen wir rasch wieder in den schwarzen Bereich.» Ein gutes Beispiel für die Art, wie Hanspeter von Rotz Probleme angeht: Kopf voran. Während er in seinem Büro von den Herausforderungen des starken Frankens erzählt, klingelt sein Telefon. Im neuen Gebäude steht die erste Hochzeit an. Das erste

Fahrzeug wurde soeben im neuen Spritzwerk lackiert. Im millionenteuren Neubau werden nämlich nicht nur die selbst importierten Autos verkauft, sondern es sind auch Büroräume, eine moderne Spengler- und Lackiererei sowie ein grosser Event-Raum mit Küche für bis zu 250 Personen untergebracht.

«Den kann ich dann vielleicht auch an Vereine oder Firmen vermieten. Das Angebot fehlt ja jetzt in Wil», sagt von Rotz eher beiläufig. Mit dem Einstieg in das Importgeschäft hat er viele Konkurrenten nervös gemacht. Denn es ist ein gewagter Schritt. In der Schweiz wird das Geschäft mit dem Einführen von Autos von wenigen Grossanbietern beherrscht. Dass Hanspeter von Rotz für seine «Swiss-Import» überhaupt genug Anbieter, sprich Automobilwerke, gefunden hat, liegt an seinen langjährigen Beziehungen: «Nach all der Zeit kenne ich natürlich viele Händler und Werke in ganz Europa. Als kleiner Importeur fokussieren wir uns aber sowieso eher auf die neusten Modelle.» Allzu fest ins Detail will er dann aber doch nicht gehen: Berufsgeheimnis. Klar ist, dass mit der grossen Investition auch der Umsatz der Auto Welt steigen muss. Gibt der gesättigte Markt dieses Volumen überhaupt her? «Kein Problem. Solange es Menschen gibt, braucht es Fahrzeuge. Unser grosser Vorteil: Wir können sofort liefern. Ein wichtiges Standbein sind unsere Dienstleistungen. Rund ums Auto bieten wir für alle Marken alles an.» Der 63-jährige ist von seinen Ideen noch immer überzeugt. Bisher hat sich das für ihn ja auch gelohnt. Aber der Erfolg bringt auch Neider mit sich – vor allem in einer so hart umkämpften Branche. Aber die machen den Altmeister nicht nervös: «Als ich noch Motocross fuhr, war ich immer dann am besten, wenn die Verhältnisse richtig schlecht

«AM ZWEITEN TAG NACH DEM ENTSCHEID DER SNB HABEN WIR ALLE AUTOS UM 10 BIS 20 PROZENT HERUNTERGESCHRIEBEN.»

waren. Bei Schlamm und Wasser.» Er wirkt, als freue er sich schon auf das Erklimmen der nächsten Barrikade. Es erstaunt deshalb, ihn über seine Pension reden zu hören. Die will er nämlich pünktlich antreten. Für die Nachfolge ist bereits gesorgt: Über 80 Prozent des operativen Geschäfts habe er schon abgegeben. Trotzdem: Zur Ruhe setzen will er sich nicht. «Einiges werde ich sicher noch in Angriff nehmen. Das macht mir einfach Spass.» Hoffentlich trifft er dann auch auf den nötigen Widerstand.

Die Auto Welt von Rotz wurde mittlerweile um die Swiss-Im von Rotz ergängt.

