

# WOLGENSINGER AG

75  
JAHRE



RENAULT

## Die Geschichte der WOLGENSINGER AG

Das Familienunternehmen hat sich von der Herstellung gummbereifter Strassenfahrzeuge zu einem der stärksten Renault-Konzessionäre in der Schweiz entwickelt.

- 1936** Paul Wolgensinger eröffnet am 1. Mai seine «Garage Wolgensinger» in Wil an der unteren Bahnhofstrasse. Verkauf und Reparatur von «gummbereiften Strassenfahrzeugen» (Fahr- und Motorräder, Autos und Traktoren).
- 1939** Auto- und Traktorverkauf nehmen ab. Paul Wolgensinger baut Holzgas-Traktoren.
- 1947** Beginn mit dem Handel von Renault-Neuwagen. Immer noch wichtig der Handel mit Motorrädern und Motorrollern.
- 1972** Mit Marcel Wolgensinger übernimmt die zweite Generation die Leitung des Unternehmens.
- 1989** Die Unternehmung bezieht die neuen, eigenen Räumlichkeiten an der Sirnacherstrasse 3 in Wil.
- 1998** Aus der bisherigen Einzelfirma wird die Autoparadies WOLGENSINGER AG. Gleichzeitig tritt mit Daniel und Ivo Wolgensinger die dritte Generation in die Unternehmung ein.
- 2002** Eröffnung der ersten Filiale in Herisau.
- 2006** Die Namensänderung führt zur WOLGENSINGER AG.
- 2007** Die Filiale St. Gallen wird eröffnet und die WOLGENSINGER AG übernimmt die Renault-Konzession in St. Gallen und Balgach.
- 2009** Eröffnung des Occasionsplatzes Autoparadies by WOLGENSINGER an der Fürstenlandstrasse in St. Gallen
- 2009** Übergabe der Geschäftsleitung von Marcel Wolgensinger an seinen Sohn Daniel.



WOLGENSINGER AG, Wil



WOLGENSINGER AG, St. Gallen



WOLGENSINGER AG, Herisau



Autoparadies by WOLGENSINGER AG, St. Gallen

Bilder: rro.

## Jubiläums-Aktivitäten

- Juli/August 2011: 10% auf Navi und Freisprechanlagen
- 27.9.2011: VAV-Ausstellung, Obere Bahnhofstrasse
- 22.10.2011: Räder-/Reifen-Tag
- 18. bis 20.11.2011: AutoMobil St. Gallen

## Jubiläums-Bon

### Mai/Juni: 10% auf Trägersysteme



**Dachbox**  
Touring Line Dachbox  
in diversen Grössen  
Preis ab Fr. 499.–



**Dachträger**  
Grundträger für Dachmontage  
Preis ab Fr. 199.–



**Heckveloträger**  
Heckveloträger (in Verbindung  
mit Anhängerkupplung)  
Preis ab Fr. 169.–



**Dachveloträger:**  
Veloträger für Dachmontage  
(in Verbindung mit Grundträger)  
Preis ab Fr. 69.–

## Interview mit dem Unternehmensleiter Daniel Wolgensinger.

**1.) Die WOLGENSINGER AG wird dieses Jahr 75-jährig. Dies ist ein grosses Jubiläum in der Autobranche. Was haben Ihre Vorgänger und Sie gemacht, dass der Betrieb so gut dasteht?**

Meine zwei Vorgänger waren mein Vater und mein Grossvater. Soweit ich das rückblickend einschätzen kann, darf ich sicher sagen, dass beide mit einer unermüdbaren Leidenschaft für das Autogewerbe gearbeitet haben. Sie waren immer offen für Veränderungen und Neuerungen. Die Mitarbeiter standen immer im Mittelpunkt ihres Handelns. Unsere Unternehmung hat sich dadurch kontinuierlich und stetig entwickelt und vergrössert.

**2.) Die WOLGENSINGER AG ist ein reiner Familienbetrieb. Wie setzt sich der Verwaltungsrat zusammen?**

Marcel Wolgensinger ist Verwaltungsratspräsident, mein Bruder Ivo und ich sind Verwaltungsräte.

**3.) Wie feiern Sie das 75-Jahr-Jubiläum? Was können die Kunden erwarten?**

Wir haben uns entschieden, nicht an einem fixen Datum das Fest zu feiern, sondern das ganze Jubiläumsjahr mit diversen Verkaufsaaktionen, Ausstellungen und Events zu belegen. Das ermöglicht einem grösseren Kundenkreis, zusammen mit uns durch das Jubiläum in irgendeiner Form zu profitieren.

**4.) Sie arbeiten seit 1947 mit Renault zusammen. Wie gross ist Ihr heutiges Konzessionsgebiet?**

Unser heutiges Verantwortungsgebiet für Renault und DACIA beginnt nördlich in Kreuzlingen und erstreckt sich in südlicher Richtung über Märstetten, Aadorf weiter über das ganze Toggenburg bis nach Wildhaus. Weiter geht es über das Rheintal bis nach Altenrhein dem Bodensee entlang bis nach Kreuzlingen.

**5.) Welche eigenen Standorte haben Sie? Wie viele Mitarbeitende sind bei Ihnen beschäftigt? Wie viele Lernende und in welchen Berufen?**

Wir haben drei Standorte mit Verkauf, Werkstatt und allem, was von einer Markenvertretung erwartet wird. Dies in Wil, St. Gallen und Herisau. In St. Gallen haben wir zudem noch einen separaten Occasionsverkaufsplatz. Insgesamt sind in allen Betrieben 44 Mitarbeitende und davon neun Lernende. Wir bilden sie in den Berufen Mechatroniker, Automobilfachmann, Automobilassistent und Carrossierspengler aus.

**6.) Wo positioniert sich die Marke Renault und ihre Tochter DACIA im Vergleich zu den andern Marken und insbesondere in ihrem Konzessionsgebiet?**

Renault ist eine Volumenmarke und konnte sich letztes Jahr erstmals auf dem 2. Platz behaupten. In unserem Gebiet sind wir leicht hinter dem Schweizer Durchschnitt. Dies ist damit begründet, weil wir einen hohen 4x4-Anteil von fast 30 Prozent haben. In diesem Segment haben wir lediglich ein Modell im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern. Die Marke DACIA unterscheidet sich sehr stark von Renault und ergänzt die Palette nach unten. DACIA ist emotionslos, einfach und günstig. Anfänglich von der Branche belächelt, hat sie sich gegen bekannte Marken behauptet und wächst mit 2- und teilweise im 3-stelligen Prozentsatz. Die Marke hat ihr Potenzial noch nicht ausgeschöpft und das Wachstum wird weitergehen.

**7.) Zwei Marken unter einem Dach. Weshalb diese Doppelstrategie?**

Eigentlich bin ich ein Befürworter einer Einmarkenstrategie. DACIA ist bekanntlich die Tochterfirma von Renault und gegen aussen wird sie in erster Linie als Brand getrennt. Technik, Ersatzteile und Logistik laufen mit Renault intern mit. Somit ist DACIA im Alltag wie Renault zu handhaben, respektive wie eine Marke.

Renault ist eine sportliche, emotionale Marke, die mit modernster Technik trumpft. DACIA ist bewährt, einfach und günstig. Das ergänzt sich sehr gut. DACIA gilt im Volksmund als «Billigmarke». Das Einstiegsmodell: DACIA Sanderio ist mit 9900 Franken Verkaufspreis extrem günstig. Solche tiefen Preise können nur durch sehr schlanke und einfache Vertriebskanäle erreicht werden. Das Erfolgskonzept haben auch andere grosse Autokonzerne gesehen. Ich bin sicher, dass man in Zukunft ähnliche Konzepte von anderen Herstellern erwarten kann.



Bild: PD

**8.) Was bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden? Welche Dienstleistungen sind das? Wo unterscheiden Sie sich von anderen Anbietern?**

Unsere Dienstleistungen teilen sich in die beiden Hauptzweige Verkauf und Kundendienst. Im Verkauf bieten wir dem Privatkunden Neu- und Occasionsfahrzeuge mit entsprechenden Finanzierungen sowie Serviceverträge, Zubehör und Tuning an. Zudem kaufen wir Fahrzeuge an oder tauschen Fahrzeuge ein. Für Firmen oder Flottenkunden erarbeiten wir wirtschaftlich interessante Lösungen für Personenwagen und leichte Nutzfahrzeuge, welche auf den Kunden individuell zugeschnitten sind. Im Kundendienst sind wir spezialisiert auf Wartung, Unterhalt und Reparaturen der Marken Renault und DACIA und dank unserer eigenen Spenglereiabteilung ebenfalls auf anspruchsvolle Carrossierarbeiten. Da wir als Renault-Regionalhändler gegenüber unseren Händlern und dem Importeur die Pflicht als Ersatzteillieferant haben, verfügen wir über ein sehr grosses und effizientes Ersatzteillager. Der grosse Unterschied gegenüber anderen Anbietern liegt klar in der hohen Kompetenz der Marken Renault und DACIA. Unser hoher Ausbildungsstand, speziell der technischen Mitarbeiter, ist höher als die Vorgaben des Importeurs. Die soliden Erfahrungen unserer langjährigen Mitarbeiter ergeben damit zusammen den idealen Qualitätsmix.

**9.) Wir sind vor einer Energiewende. Welche Antwort hat Renault dazu?**

Zwei Schienen sind die Antwort. Zum einen wird Renault im Dezember dieses Jahres das erste von vier Elektrofahrzeugen in der Schweiz auf den Markt bringen. Das Spezielle ist, dass Renault dem Elektrofahrzeugkunden sämtliche Dienstleistungen mit ausgewiesenen Spezialisten als Partner anbietet. Das heisst den ganzen Stromkreislauf, von der Stromgewinnung über Solarzellen zur Ladestation bis zu Elektrofahrzeug und Tankkarte für unterwegs. Somit verschmelzt das Ganze zu einem sinnvollen Konzept und besteht nicht nur aus dem Elektrofahrzeug. Zum anderen hat sich Renault zum Ziel gesetzt, den CO<sub>2</sub> Ausstoss im Schnitt auf unter 120 CO<sub>2</sub> (g/km) zu bringen. Dies wird durch kleinere, leistungsfähigere Benzin- und Dieselmotoren erreicht. Das zusammen ergibt für uns eine Angebotspalette, mit welcher wir in naher Zukunft sehr gut aufgestellt sind.

Roland Rotach