



Junge Sterne

Junge Sterne
Transporter

AMG

BRABUS

SUZUKI



jung@smart

Vergilnst
RECHNEN + KONTAKTIEREN



jcw
Autovermietung

AUTOERLEBNIS

Das automobiler Servicemagazin der Weitkamp-Gruppe | Nr. 26 | Februar 2021

Weitkamp



GUT AUSGEBILDET: Unsere Auszubildende zur Kfz-Mechatronikerin Inken Meier mit ihrem Ausbildungsverantwortlichen für die technischen Berufsbilder Kfz-Techniker Meister Jochen Hegerfeld.

Einen Blick wagen.

Werfen Sie einen Blick in den Arbeitsalltag unseres Ausbildungsmeisters Jochen Hegerfeld, lernen Sie unseren Kunden, die Wortmann AG aus Hüllhorst, näher kennen und erfahren Sie in einem Gespräch mit Jan Christoph Weitkamp, wie die Corona-Krise ihn gefordert hat.

W Kunden im Fokus: Die Wortmann AG. Computerbauer aus Leidenschaft.

Die Wortmann AG aus Hüllhorst mit ihrer Eigenmarke TERRA ist eines der führenden deutschen Unternehmen aus dem IT-Bereich. Seit über 30 Jahren steht der Name Wortmann für hochwertige Produkte und erstklassigen Service »Made in Germany«.

Erfolgsstory seit 1986.

1986 gründete Siegbert Wortmann gemeinsam mit seiner Ehefrau Gabriele und Thomas Knicker die Wortmann TERRA Impex Computer- und Datenverarbeitungs GmbH. Erster Firmensitz war Wortmanns Privathaus. Hier wurde echte IT-Pionierarbeit geleistet und die Basis für eine bis heute andauernde unglaubliche Erfolgsgeschichte geschaffen.

Zwei Jahre nach der Unternehmensgründung kamen 1988 die ersten Produkte mit dem Markennamen TERRA auf den Markt, 1989 erfolgte die erste Beteiligung an der Computermesse CeBIT, 1992 der Bau des Firmengebäudes am heutigen Unternehmenssitz in Hüllhorst-Schnathorst. Bereits 1994 erzielten 100 Mitarbeiter einen Umsatz von umgerechnet 100 Millionen Euro. Ab 1998 wurde das aufstrebende junge Unternehmen in die heutige Wortmann AG umgewandelt, die nicht börsennotiert ist und sich auch heute noch in privater Hand der Firmengründer befindet.

Eine Milliarde Euro Umsatz in Sicht.

Die Wortmann AG erzielte 2019 einen Umsatz von über 890 Millionen Euro und ist damit eines der erfolgreichsten unabhängigen deutschen IT-Unternehmen. Wenn man die Umsatzsteigerungen seit 2018 zugrunde legt, wird die Schallmauer von einer Milliarde Euro Umsatz im Geschäftsjahr 2020 geknackt werden.

Kerngeschäft sind die Produktion und der Vertrieb von PCs, Notebooks, Tablets und weiterer IT-Produkte der Eigenmarke TERRA. Diese wer-



PIONIERGEIST: Das Privathaus der Familie Wortmann wurde 1986 erster Firmensitz. Hier nahm die Entwicklung der heutigen Wortmann AG ihren Anfang.

den überwiegend in den hochmodernen Fertigungsanlagen in Hüllhorst und Leipzig zusammengebaut. Die Distribution von Komponenten, Peripheriegeräten und Softwareprodukten von



namhaften Herstellern ergänzen die Vermarktung der eigenen Produkte sinnvoll. Eine auf die Bedürfnisse von Händlern und Endkunden abgestimmte Sortimentspolitik, eine hohe Verfügbarkeit sowie eine hochmoderne Logistik und Warenwirtschaft sind die Basis für das erfolgreiche Vertriebsgeschäft. Der Umsatzanteil zwischen

Produkten der Eigenmarke TERRA und den Fremdprodukten pendelte in den vergangenen Jahren immer um die 50 Prozent.

Über 15.000 Fachhändler.

Die Wortmann AG vertreibt seine Produkte ausschließlich über Systemhäuser und den Fachhandel an Unternehmen, öffentliche Einrichtungen und den privaten Endverbraucher. Über 15.000 Vertriebspartner in ganz Europa, knapp 12.000 alleine in Deutschland ermöglichen eine hohe lokale Verfügbarkeit und stellen eine erstklassige Beratungs- und Servicequalität sicher.

Den digitalen Wandel mitgestalten.

Das Kerngeschäft – die Produktion und Distribution von Computern und Notebooks – ergänzt und erweitert die Wortmann AG durch zahlreiche kundenorientierte Services. Mit Leasing- und Finanzierungslösungen, Trainings- und Schulungskonzepten, Beratungsangeboten sowie insbesondere Cloudlösungen unterstützt Wortmann seine Fachhändler zielgerichtet vor



FAMILIENUNTERNEHMEN: Firmengründer Siegbert Wortmann mit seinem Sohn Sören im Inneren des TERRA Cloud Rechenzentrums.

Ort und ermöglicht ihnen so, den digitalen Wandel aktiv mitzugestalten. Die immer bessere Verfügbarkeit des schnellen Internets und der Wunsch nach umfassender Datenverfügbarkeit und flexibler Handhabung von Diensten aller Art haben das Cloud Computing zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor in der IT-Branche werden lassen.

TERRA Cloud - mehr als ein Datenspeicher.

Die Antwort aus dem Hause Wortmann auf die technologische Herausforderung Cloud Computing heißt TERRA Cloud. Seit 2014 betreibt die Wortmann AG ein eigenes Cloud Rechenzentrum und bietet hier das komplette Leistungsportfolio vom Hosting, Housing von Kundenservern bis zur Bereitstellung von individuellen Softwarepaketen (Software as a Service | SaaS) an.

Eine aufwändige Gebäudeinfrastruktur, eine redundante Internetanbindung, eine Mehrfachabsicherung im Falle eines Stromausfalles, ein ausgefeiltes Brandschutzkonzept und deutsche DSGVO-Standards sorgen für ein Höchstmaß an Sicherheit gegen Datenverlust, unbefugten Datenzugriff und lange Ausfallzeiten.

Um der steigenden großen Nachfrage gerecht zu werden, wurde 2018 durch einen weiteren Ausbau der Infrastruktur die Anzahl der Serverplätze verdoppelt.

Engagiert für Gesellschaft und Umwelt.

Soziales Handeln ist ein wichtiger Bestandteil der Wortmann DNA. Seit jeher unterstützt die Wortmann AG großzügig eine Vielzahl an karitativen Einrichtungen, Stiftungen und Projekten wie zum Beispiel die Andreas Gärtner Stiftung, das Herz- und Diabeteszentrum in Bad Oeynhausen oder die Aktion Lichtblicke von Radio Westfalica. Auch den schonenden Umgang mit vorhandenen Ressourcen hat sich das Unternehmen auf die Fahne geschrieben. Sichtbares Zeugnis dafür sind die umfangreichen Photovoltaik-Anlagen auf den Dächern der Produktionshalle und des Rechenzentrums.

→ www.wortmann.de

Interview mit Siegbert Wortmann und Gewinnspiel - bitte umblättern.

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

IN ZAHLEN

30

Die Wortmann Gruppe ist an über 30 Unternehmen - überwiegend aus dem IT-Bereich - beteiligt.

54

Unter dem Label TERRA sports betreibt die Wortmann Gruppe 54 EMS Sportstudios in ganz Deutschland. EMS ist die Abkürzung für Elektro-Myo-Stimulation, wobei der altgriechische Begriff Myo oder Mys Muskel bedeutet.

10.000

Um die Lübbecker Privatbrauerei Barre zu unterstützen, die durch die Corona-Pandemie mit erheblichen Umsatzeinbußen zu kämpfen hat, verschenkte die Wortmann AG im August 2020 10.000 5-Liter Barre Pilsener Partyfässer an seine Handelspartner.

14

Das Areal der Wortmann AG am Stammsitz in Hüllhorst entspricht einer Fläche von circa 14 Fußballfeldern.

150

Circa 150 Neuwagen wurden seit 2009 in den monatlichen Gewinnspielen an die Handelspartner verlost.

15 Mio.

Mehr als 15 Millionen Backups wurden auf den in der TERRA Cloud gehosteten Servern seit 2015 durchgeführt.

1.900

Die Wortmann Unternehmensgruppe beschäftigte 2019 circa 1.900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erzielte dabei einen Umsatz von 1,6 Milliarden Euro.

28

Im Jahr 2019 begannen 28 Auszubildende aus verschiedenen Berufsfeldern ihre Ausbildung im Hause Wortmann. Mit einer Ausbildungsquote von 15 Prozent liegt die Wortmann AG an der Spitze bundesdeutscher Betriebe.

82.000

Die Wortmann AG spendete im Dezember 2020 82.000 Euro für wohltätige und karitative Zwecke.

2007

Seit 2007 ist Siegbert Wortmann Träger des Bundesverdienstkreuzes am Bande. Dieses wurde ihm für sein überdurchschnittliches Engagement im sozialen, kulturellen und sportlichen Umfeld verliehen.

40.000

Die gewerbliche Nutzfläche für Produktion, Lager, Büroräume sowie Rechen- und Schulungszentrum beträgt am Firmensitz in Hüllhorst 40.000 Quadratmeter.

140.000

140.000 Liter Dieselmotorkraftstoff fassen die Tanks zum Betreiben der Notstromanlage des Rechenzentrums. Bei einem kompletten Stromausfall ermöglicht diese bis zu fünf Tage lang den unabhängigen Betrieb des Rechenzentrums und kann durch Nachfüllen des Kraftstoffes beliebig verlängert werden.

HIGHTECH TRIFFT IDYLLE: Der Stammsitz der Wortmann AG in Hüllhorst-Schnathorst.





Siegbert Wortmann (rechts) und Jan Christoph Weitkamp vor der Firmenzentrale in Hüllhorst-Schnathorst.

W Heute im Interview.

Heute sprechen wir mit dem Vorstandsvorsitzenden der Wortmann AG Siegbert Wortmann.



Gründer und Vorstandsvorsitzender der Wortmann AG: Siegbert Wortmann.

Herr Wortmann, wo man auch hinschaut, die Farbe Lila ist überall präsent und gehört mittlerweile fest zum Wortmann Erscheinungsbild. Warum haben Sie sich für die Farbe Lila für Ihr Corporate Design entschieden?

Als wir 1986 zusammensaßen und uns über das Thema Logo und Farben das erste Mal Gedanken gemacht haben, habe ich festgestellt, dass viele Farben von Mitbewerbern bereits belegt waren, und auch Blau als mögliche Option – als Farbe eines damals ungeliebten Fußballvereins aus der Nachbarstadt – kam für mich nicht in Frage. Lila war noch frei und so haben wir uns dann dafür entschieden.

So ähnlich wie die Farbe Magenta für die Deutsche Telekom ein Markenzeichen geworden ist, hat sich die Farbe Lila für Produkte und Services aus dem Hause Wortmann zu einem optischen Ausrufezeichen entwickelt.

Viele deutsche IT-Hersteller wie zum Beispiel Nixdorf oder Siemens haben mittlerweile die Produktion von Computern eingestellt oder sind in ausländische Hände übergegangen. Mit Ihrer Marke »TERRA. IT. Made in Germany.« erzielen Sie jährlich beachtliche Umsatzzuwächse. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Für mich war und ist ein partnerschaftlicher und ehrlicher Umgang mit unseren Geschäftspartnern und Kunden oberste Prämisse. Das schafft Loyalität, und die zahlt sich langfristig immer aus. Wir gewinnen nicht jeden Sprint, sind aber beim Marathon meistens vorne dabei.

Eine hohe Flexibilität, flache Hierarchien und tolle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ermöglichen es uns, auch eilige Großaufträge zum Beispiel von Kliniken und Behörden in den laufenden Fertigungsprozess zu integrieren und zeitnah abzuarbeiten. Das schafft Vertrauen und spricht sich herum.

Ein weiteres Erfolgskriterium ist sicherlich die konsequente indirekte Ausrichtung unseres Vertriebes über Fachhändler und Systemhäuser, diese stellt den wichtigen lokalen Vor-Ort-Service sicher.

Wie ist der erste Kontakt zum Autohaus Weitkamp entstanden?

Ich habe Jan Weitkamp vor circa zehn Jahren bei einem Treffen des Lions-Club Lübbecke-Espelkamp, in dem wir beide Mitglied sind, das erste Mal getroffen und später auch bei Treffen des Sponsorenpools des TUS N-Lübbecke. So habe wir uns kennen und schätzen gelernt und die ersten Geschäfte gemacht.

Welche Fahrzeuge beziehen Sie über das Autohaus Weitkamp?

Wir kaufen und leasen regelmäßig Mercedes-Benz Transporter und verschiedene Pkw als Dienstwagen für unsere Mitarbeiter bei Weitkamp. Seit drei Jahren setzen wir für die monatliche Fahrzeugverlosung für unsere Fachhandelspartner den viel-

seitig verwendbaren Kleintransporter Citan von Mercedes-Benz ein.

Was schätzen Sie besonders an der Geschäftsbeziehung zum Autohaus Weitkamp?

Mir ist die persönliche Beziehung zu unseren Geschäftspartnern sehr wichtig. Jan Weitkamp kenne ich jetzt seit zehn Jahren und schätze seine pragmatische und verlässliche Art Geschäfte zu machen. Außerdem war mir wichtig, dass wir als deutscher Computerhersteller Fahrzeuge eines deutschen Herstellers fahren und auch verlosen. Auch der Service, den das Autohaus Weitkamp bei der Anschaffung neuer Fahrzeuge sowie bei der Wartung und Reparatur unseres Fuhrparks bietet, ist exzellent.

Herr Wortmann, vielen Dank, dass Sie sich Zeit für das kurze Interview genommen haben.



NUMMER 143: Seit 2009 verlost die Wortmann AG jeden Monat ein Fahrzeug unter seinen Fachhandelspartnern. Gewinner des 143. Fahrzeuges im Mai 2020 war das Informatics Systemhaus aus Weißwasser. Siegbert Wortmann (l.v.l.) und Heinrich Schmidt, Wortmann Vertrieb (3.v.l.) bei der Fahrzeugübergabe an Informatics Geschäftsführer Frank Schilling.

MACHEN SIE MIT BEIM GROSSEN AUTOERLEBNIS GEWINNSPIEL UND GEWINNEN SIE

EIN TERRA MOBILE NOTEBOOK VON WORTMANN

IM WERT VON 549 €*



TERRA MOBILE 1516 i3-1005G1 W10

- + Alleskönner-Notebook
- + Schneller Intel® Core™ i3 Prozessor
- + Optionale LTE Aufrüstung
- + Top Preis-Leistungs-Verhältnis
- + Viele Erweiterungsmöglichkeiten

UND SO GEHT'S:

1. Lösungswort vervollständigen. Ein Bild im Bericht über die Wortmann AG auf den Seiten 2 und 3 gibt einen wichtigen Hinweis.
2. Den ausgefüllten Lösungsabschnitt postalisch an das Autohaus Weitkamp in Stemwede-Levern oder per E-Mail an gewinnspiel@weitkamp.de senden. Einsendeschluss ist der 20.03.2021.

Lösungswort: Bezeichnet einen wichtigen Geschäftsbereich der Wortmann AG

R **L**

Anrede, Titel

Vorname, Name

Straße, Nr.

PLZ

Ort

Telefon

E-Mail

Weitkamp

WORTMANN AG

witte
ITK-SYSTEME

Teilnahmebedingungen Gewinnspiel

- 1) Das Gewinnspiel wird durchgeführt von der Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG, Schröttinghauser Str. 23-24, 32351 Stemwede-Levern.
- 2) Teilnahmeberechtigt sind Personen, die das 16. Lebensjahr vollendet haben. Mitarbeiter/innen und ihre Angehörigen der Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG, der Wortmann AG und der Rolf Witte Elektro GmbH & Co. KG und mit ihnen verbundene Unternehmen sind von der Teilnahme am Gewinnspiel ausgeschlossen. Mehrfachteilnahmen und mit einer von der eigenen abweichenden Identität sind ausgeschlossen.
- 3) Tragen Sie das Lösungswort in die dafür vorgesehenen Felder ein und füllen Sie die Karte vollständig aus. Senden Sie die Karte an die Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG, Schröttinghauser Str. 23-24, 32351 Stemwede-Levern oder einen Scan per E-Mail an gewinnspiel@weitkamp.de. Einsendeschluss ist der 20.03.2021.
- 4) Eine Barauszahlung des Gewinns ist ausgeschlossen. Der Gewinner des Notebooks wird per Los ermittelt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Alle Angaben ohne Gewähr. Der Gewinner wird telefonisch oder schriftlich benachrichtigt.

Datenschutzerklärung Gewinnspiel

- 1) Wir verwenden die von Ihnen angegebenen Daten zur Abwicklung des Gewinnspiels, inkl. Benachrichtigung im Gewinnfall, gem. Art. 6 Abs. 1 lit. b DSGVO. Die Daten der Gewinner werden gegebenenfalls mit Bild für eine Veröffentlichung auf unserer Webseite, in unseren Social-Media-Profilen, in unseren Kundenmagazinen und für eine redaktionelle Berichterstattung in Zeitungen verwendet und sofern erforderlich aus steuerlichen Gründen für zehn Jahre gespeichert. Die Daten der anderen Teilnehmer werden vier Wochen nach Abschluss des Gewinnspiels gelöscht. Ohne die Angabe von personenbezogenen Daten kann keine Teilnahme am Gewinnspiel erfolgen.
- 2) Der Verantwortliche im datenschutzrechtlichen Sinne ist die Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG, Geschäftsführer Jan Christoph Weitkamp, Schröttinghauser Str. 23-24, 32351 Stemwede-Levern, Tel. 05745 9211-0, E-Mail: service@weitkamp.de. Unseren Datenschutzbeauftragten erreichen Sie per E-Mail unter datenschutz@weitkamp.de. Weitere Informationen zum Datenschutz, Ihren Rechten inkl. Beschwerderecht bei der Aufsichtsbehörde und die Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten erhalten Sie unter www.weitkamp.de/datenschutz.

* UVP des Herstellers.

W Hinter den Kulissen. Heute mit Jochen Hegerfeld - Ausbildungsmeister in Stewede-Levern.

In unserer Reihe »Hinter den Kulissen«
gewähren wir Ihnen einen kleinen Ein-
blick in den Arbeitsalltag einer Mitarbei-
terin oder eines Mitarbeiters.

Anhand eines kleinen Tagesprotokolls er-
fahren Sie, wie der Tagesablauf struktu-
riert ist und welche Aufgaben zu erledigen
sind.

In unserer fünften Folge schauen wir unserem
Kfz-Mechatroniker Meister und Ausbildungsver-
antwortlichen Jochen Hegerfeld für die techni-
schen Berufe aus Stewede-Levern einen Tag
lang über die Schulter.

Jochen Hegerfeld trat 2001 als Auszubildender
zum Kfz-Mechaniker in unser Unternehmen ein.
2008 begann er seine Meisterschule, die er 2012
mit dem Kfz-Techniker Meistertitel erfolgreich
abgeschlossen hat. Seit 2013 ist Jochen Heger-
feld für die technische Ausbildung in der Werk-
statt zuständig.

HINTER DEN
KULISSEN



7.30 - 8.30 Uhr

+ Dienstbeginn + Computer starten +
E-Mail-Eingang prüfen + Berichtshefte
der Auszubildenden prüfen + Ersatzteile
buchen und bestellen +



8.16 Uhr: Berichtshefte der Auszubildenden
online prüfen.

8.30 - 9.30 Uhr

+ Absprachen mit der Berufsschule +
Terminplanungen für den Praktikanten-
einsatz + Abstimmungen über Werk-
stattaufträge mit Serviceberatern und
Werkstattleitung +



9.17 Uhr: Kurze Abstimmung mit Werkstatt-
leiter Muharrem Turan.

9.30 - 9.45 Uhr

+ Frühstückspause +

9.45 - 10.00 Uhr

+ Abholung und Prüfung der gebuchten
und bestellten Ersatzteile vom Lagertresen +



9.50 Uhr: Abholung der Teile vom Lagertresen.

10.00 - 12.00 Uhr

+ Durchführung von verschiedenen War-
tungs- und Reparaturarbeiten +



10.04 Uhr: Nachträglicher Einbau eines GPS-
Fahrtenbuches, dazu wird die Mittelkonsole
ausgebaut und mit dem Fahrzeugleitungssatz
verbunden.

12.00 - 12.45 Uhr

+ Mittagspause +

12.45 - 14.30 Uhr

+ Durchführung von verschiedenen War-
tungs- und Reparaturarbeiten + Betreu-
ung und Unterstützung der Auszubilden-
den bei der praktischen Arbeit im Werk-
stattbetrieb +



13.15 Uhr: Unterstützung der Auszubildenden
Inken Meier bei der Befüllung einer Klima-
anlage. Bildnachweis: Sonja Rohlfing.

Lernen Sie unsere Auszubildende Inken Meier
besser kennen und erfahren Sie, warum sie
Benzin im Blut hat.

www.weitkamp.de/inken



14.30 - 16.30 Uhr

+ Fahrzeugendkontrollen und Probefahr-
ten + Rücksprachen mit dem Service-
team + Besprechungen + Herunterfah-
ren Computer + Feierabend +



14.32 Uhr: Nachziehen der Radmutter mit
einem Drehmomentschlüssel nach der Probefahrt.



15.32 Uhr: Nach Fertigstellung eines Fahrzeu-
ges Besprechen des Auftrages mit Serviceas-
sistentin Silke Niemeyer.



16.09 Uhr: Austausch mit Geschäftsführer Jan
Christoph Weitkamp über die eingegangenen
Bewerbungen für das kommende Ausbildungs-
jahr, vereinbaren von Vorstellungsterminen.

Mercedes-EQ schafft neue Möglichkeiten.

#switchtoEQ - unter der neuen Submarke Mercedes-EQ vertritt Mercedes-Benz zukünftig seine elektrisch betriebene Modellpalette. Mit Mercedes-EQ unterstreicht die Mercedes-Benz AG ihren Führungsanspruch auf dem Gebiet der Elektrifizierung und Digitalisierung. Mit einer erweiterten Entwicklungsvernetzung und zukunftsweisenden Technologieprogrammen setzt Mercedes-EQ Maßstäbe auf dem Weg in ein neues Zeitalter.

Nachhaltigkeit.

Auf dem Weg zu nachhaltigen Automobilen geht es nicht nur um innovative Technologien wie Elektroantriebe, Batterietechnologien und Fahrzeug-Software, sondern um die Balance zwischen Technologie und Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Die Mercedes-Benz AG hat die Weichen in Richtung Nachhaltigkeit gestellt, von der Definition konkreter Maßnahmen mit Partnern und Lieferanten, intelligenten Materialkonzepten und Ressourceneinsatz über die nachhaltige Produktion bis hin zu den Ökostrom-Herkunftsnachweisen im Lebenszyklus der Fahrzeuge. Mercedes-Benz wird diese nicht zuletzt dank der Produktoffensive von Mercedes-EQ sowie der Elektrifizierung entlang des gesamten

Markenportfolios in Zukunft konsequent weiter ausbauen.

Green Charging.

„Green Charging“ sorgt mittels hochwertiger Herkunftsnachweise dafür, dass für Mercedes-EQ Kunden an über 175.000 europäischen Ladepunkten über Mercedes me Charge geflossene Lademengen aus erneuerbaren Energien ins Netz eingespeist werden.

Transformation zu CO₂-Neutralität.

Die eigenen Werke der Mercedes-Benz AG einschließlich des globalen Batterie-Produktionsverbunds werden bereits ab 2022 weltweit CO₂-neutral produzieren. Sie werden damit Vorbild für das gesamte Lieferantennetzwerk. In Anlehnung an die Vorgehensweise in den eigenen Werken gilt dabei auch für die Lieferanten, Emissionen zunächst grundsätzlich zu vermeiden und zu reduzieren.

Führungsrolle.

Mit den Leitmotiven „LeadInElectric“ und „LeadInCarSoftware“ strebt Mercedes-Benz in den Bereichen Elektrifizierung und Fahrzeug-Software eine Führungsrolle unter Einbeziehung externer Experten und innovativer Lösungsstrategien an.

Electric Vehicle Architecture.

Die neue Electric Vehicle Architecture (EVA), die mit der Luxuslimousine EQS ihre Premiere

feiert, wird nicht nur die technische Basis für vier weitere vollelektrische Modelle sein, sondern wird auch technische Meilensteine von Mercedes-EQ zeigen. Ein Beispiel ist die Innenraumluftfilterung. Der hocheffiziente Schwebstofffilter (HEPA) nutzt dabei einen Teil des durch den Entfall des Verbrennungsmotors unter der Fronthaube entstehenden Raums. Mit einem Volumen von fast zehn Litern und einer Fläche von gut vier DIN-A4-Blättern ermöglicht er höchste Luftgüte im Innenraum.

Progressive Luxury.

Die neue Marke Mercedes-EQ begleitet die Kunden in eine Welt der neuen Möglichkeiten. Progressive Luxury steht für eine völlig neue und faszinierende Art von Luxus und verschmelzt Technologie und Design, um ein ganzheitliches Kundenerlebnis zu schaffen.

Bilder und Texte: Mercedes-Benz AG.



Servicequalität weiter verbessern.

Im letzten Jahr hat es in unserem Unternehmen einige personelle Veränderungen gegeben, die allesamt das Ziel verfolgen, Strukturen zu optimieren und unsere Servicequalität zu verbessern. Insbesondere durch die Einstellung von Antonio Labellarte als Teamleiter für den gesamten Servicebereich sind wir zukünftig in der

Lage, unsere Serviceprozesse zu optimieren und den weiter wachsenden Anforderungen gerecht zu werden. Auch für dieses Jahr sind weitere Veränderungen geplant und zum Teil bereits in Arbeit. Da sich die Umsätze im Transporter- und Lkw-Servicebereich in den vergangenen Jahren sehr gut entwickelt haben,

haben wir bereits Ende letzten Jahres mit der Erweiterung der Nutzfahrzeugwerkstatt um zwei weitere Reparaturarbeitsplätze speziell für Transporter begonnen. Die Fertigstellung inkl. des Einbaus von zwei speziellen Hochleistungshebebühnen ist für dieses Frühjahr geplant.



Antonio Labellarte

Teamleiter Service

Mit Antonio Labellarte verstärkt seit Mitte letzten Jahres ein sehr erfahrener Mitarbeiter unsere Servicebereiche in Stemwede und Lübbecke. Als Teamleiter Service unterstützt er die Geschäftsleitung in allen Werkstatt- und Servicethemen, insbesondere in den Bereichen Servicecontrolling und Kundenbetreuung.

Carolin Rosenberg

Serviceassistentin Mercedes-Benz Pkw

Neu im Team bei uns ist Carolin Rosenberg, die ihre Ausbildung bereits in einem anderen Autohaus als Kauffrau für Bürokommunikation erfolgreich abgeschlossen hat. Als Serviceassistentin Mercedes-Benz Pkw ersetzt sie Natalie Bunte, die in den Transporter und Lkw-Servicebereich gewechselt ist.



Natalie Bunte

Serviceassistentin Mercedes-Benz Transporter und Lkw

Unsere langjährige Mitarbeiterin Natalie Bunte wechselt aus dem Pkw-Servicebereich in die Transporter und Lkw-Abteilung. Neben ihrer Funktion als erste Ansprechpartnerin für unsere Kunden ist sie für die Koordination der Werkstatttermine, die Kapazitätsplanung sowie die Fakturierung verantwortlich. Zudem bleibt sie auch weiterhin Ansprechpartnerin für die JCW Autovermietung.

Patrik Oevermann

Verkaufsberater Suzuki und smart

Nachdem wir im Frühjahr unseren langjährigen Verkaufsberater Manuel Wehmeyer in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet haben, haben wir mit Patrik Oevermann einen jungen - bereits zertifizierten Verkäufer - für unser Lübbecker Verkaufsteam gewinnen können. Gemeinsam mit Silke Schröder bildet er zukünftig unser schlagkräftiges Suzuki und smart Verkaufsteam.



Arthur Paul

Verkaufsassistent Mercedes-Benz

Seit Anfang des Jahres unterstützt Arthur Paul als Verkaufsassistent Mercedes-Benz unser Verkaufsteam in Stemwede-Levern bei allen Aufgaben der Verkaufsabwicklung, angefangen bei der Hereinnahme von angekauften Fahrzeugen bis hin zur Vorbereitung der Fahrzeugauslieferung an Kunden.



SERVICE MIT STERN®
AUSGEZEICHNET
VON UNSEREN KUNDEN

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

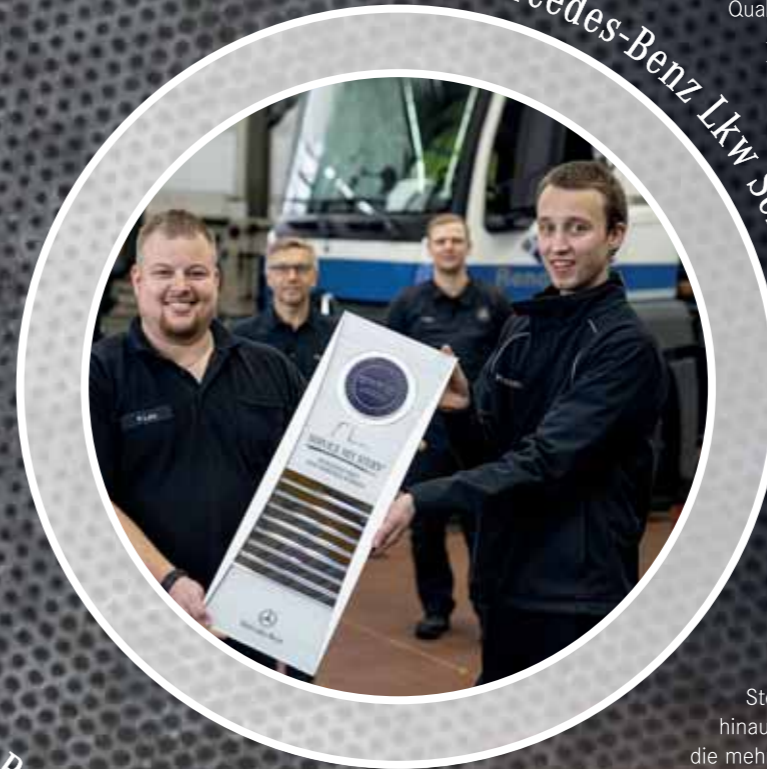


Mercedes-Benz Pkw Service



STARK IM SERVICE: Serviceberater Pkw Wolfgang Rothardt (links) und Werkstattleiter Muharrem Turan.

Mercedes-Benz Lkw Service



IMMER DIE KUNDEN IM BLICK: Unsere Nutzfahrzeug-Serviceberater Patrick Latz (links) und Simon Meyer zu Allendorf.

Mercedes-Benz Transporter Service



FREUT SICH ÜBER DIE AUSZEICHNUNG: Werkstattleiter und Serviceberater Nutzfahrzeuge Johann Schütz.

W Service mit Stern® - ein Jahrzehnt höchste Servicequalität.

Für herausragende Serviceleistungen und höchste Kundenzufriedenheit erhält das Autohaus Weitkamp bereits seit über zehn Jahren für die Bereiche Mercedes-Benz Pkw, Lkw und Transporter Service das jährliche Prädikat Service mit Stern®.

Mercedes-Benz Deutschland (MBD) vergibt das Prädikat jährlich an seine Vertriebspartner, die sich durch besonders positive Kundenzufriedenheitswerte und hohe Qualitätsstandards auszeichnen. Diese Auszeichnung steht für leidenschaftlichen Service, hervorragende Kundenbetreuung und besonderes Qualitätsniveau.

Besonderer Stellenwert.

Für Geschäftsführer Jan Christoph Weitkamp genießt die Auszeichnung Service mit Stern® einen besonderen Stellenwert. „Für mich ist es eine besondere Ehre, dass unsere drei Mercedes-Benz Serviceabteilungen dieses Qualitätsprädikat seit über zehn Jahren regelmäßig erhalten haben. Es ist für mich die Bestätigung, unserem Anspruch nach hoher Kundenzufriedenheit und einer hervorragenden Servicequalität über viele Jahre gerecht geworden zu sein. Das erfüllt mich mit Stolz, ist aber für unsere Teams und mich gleichzeitig auch Ansporn, dieses Niveau im Sinne unserer Kunden zu halten und in den nächsten Jahren stetig zu verbessern.“

Umfassende Qualitätsprüfung.

Service mit Stern® ist ein umfassendes Qualitätsprogramm und steht für professionelle Betreuung in höchster Qualität. Regelmäßige interne Kundenzufriedenheitsmessungen durch Mercedes-Benz Deutschland unterstützen die Vertriebspartner dabei, die Betreuung ihrer Kunden stetig weiterzuentwickeln. Die Messungen spiegeln die Zufriedenheit der Kunden wider und sind Basis für die Vergabe des Service mit Stern® Prädikats. Der Erfolg von Service mit Stern® wird darüber hinaus auch durch unabhängige Werkstätten- und Fachmedien oder die mehrmals erreichte Spitzenposition im deutschen Premiumsegment bei der weltweit renommierten J.D. Power Kundenzufriedenheitsstudie deutlich bestätigt.



Mit Geschäftsführer Jan Christoph Weitkamp haben wir über die Folgen der Corona-Pandemie sprechen können.

W „Große Herausforderung für uns alle.“

Die Corona-Pandemie ist wie in vielen Teilen der Gesellschaft auch am Autohaus Weitkamp nicht spurlos vorbegegangen.

Über das Arbeiten in und mit der Krise und die Folgen für das Unternehmen haben wir mit Geschäftsführer Jan Christoph Weitkamp gesprochen.

Wie ist das Autohaus Weitkamp bis jetzt durch die Corona-Krise gekommen?

Insgesamt sind wir ganz gut durch die Corona-Pandemie gekommen. Durch die beiden Lockdowns im Frühjahr und im Dezember letzten Jahres mussten wir unsere Verkaufsräume schließen. Den Absatzeinbruch durch den ersten Lockdown konnten unsere Verkaufsteams in den Folgemonaten glücklicherweise kompensieren. Die Werkstattbereiche waren zwar nicht von den Lockdowns betroffen, die aufwendigen Hygienevorschriften und die insgesamt geringeren Laufleistungen der Fahrzeugflotten haben aber in diesen Bereichen im Pandemiejahr 2020 für einen moderaten Umsatzrückgang gesorgt. Die Folgen des zweiten Lockdowns sind momentan noch nicht genau abzuschätzen. Wahrscheinlich ist aber, dass wir die Umsatzrückgänge beim Fahrzeugverkauf wegen der sehr stark eingeschränkten Beratungsmöglichkeiten nicht ein zweites Mal kompensieren werden können.

Welches waren die größten Herausforderungen, die Ihr Team und Sie in der schon fast ein Jahr lang andauernden Corona-Krise bewältigen mussten?

Das Jahr 2020 war für alle eine große Heraus-



STÄNDIGER BEGLEITER: Der Mund-Nasen-Schutz wurde 2020 fester Bestandteil der Dienstkleidung, hier bei Pkw Serviceberater Michael Schwendrowski.

forderung. Für mich als Geschäftsführer war die größte Herausforderung, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über die sich stetig verändernden Rahmenbedingungen und Hygienevorschriften auf dem Laufenden zu halten sowie Ausfälle durch Quarantäneanordnungen oder Verdachtsfälle organisatorisch abzudecken. Dabei galt es, den Spagat zu meistern, für mein Team ein hohes Maß an Sicherheit zu gewährleisten und zugleich in die eingespielten Arbeitsabläufe so wenig wie möglich einzugreifen.

Meinem Team, aber auch unseren Kunden trotz der zahlreichen Verunsicherungen und Ängste eine Atmosphäre eines routinierten Umgangs mit der Situation zu bieten und eine optimisti-

sche Grundhaltung zu bewahren, hat sich als ein weiteres Problemfeld herausgestellt. Das habe ich am Anfang gar nicht als solches wahrgenommen, dies ist erst im Laufe der Pandemie immer mehr in den Fokus gerückt.



GEFORDERT: Jan Christoph Weitkamp musste sich in der Corona-Krise Herausforderungen vielerlei Art stellen und wird es auch weiterhin tun müssen.

Wie bewerten Sie die Unterstützung durch staatliche Institutionen während der Krise?

Letztendlich kann eine staatliche Unterstützung in einer solchen Situation nur flankierend einwirken. Als Unternehmer wird einem gerade in einer solchen Krisensituation bewusst, wie hoch die Verantwortung ist, die man nicht nur für das Unternehmen, sondern vielmehr auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren Familien trägt.

Hat sich das Kaufverhalten der Kunden während der Corona-Krise geändert?

Ich bin mir sicher, dass sich das Kaufverhalten infolge der Corona-Pandemie nachhaltig verändert hat und noch weiter verändern wird. Im Gegensatz zu der Meinung vieler Experten, dass durch die Corona-Pandemie auch im Automobils Einzelhandel viel Geschäft in den Online-Bereich abwandern wird, habe ich andere Erfahrungen gemacht. Ich beobachte vielmehr, dass wir gerade in dieser Krisensituation auch vermehrten Zulauf von Neukunden und Interessenten haben, die den stationären Autohandel sehr schätzen und die die persönliche Beratung von Angesicht zu Angesicht nicht missen möchten. Eine Wahrnehmung, die mich zuversichtlich stimmt, dass uns der Online-Handel nicht die Daseinsberechtigung als Dienstleister vor Ort rauben wird.

Die Bundesregierung hat die Innovationsprämie für E-Autos und Plug-in-Hybride bis 2025 verlängert. Aus Ihrer Sicht eine richtige Entscheidung?

Grundsätzlich ist zunächst jede Entscheidung, die Klarheit bringt, positiv zu bewerten. Aus meiner Sicht wäre es sinnvoll gewesen, dass man die staatlichen Prämien auf ein gesamtes Autoleben verteilt hätte. Somit wäre es auch für den Gebrauchtfahrzeugkäufer interessant gewesen, ein elektrifiziertes bzw. teil-elektrifiziertes Fahrzeug zu erwerben, da er ebenso wie der Neuwagenkäufer in den Genuss einer stattlichen Förderung für seine Nutzungsdauer gekommen wäre. Indem die Prämien derzeit nur den Erstkäufern vorbehalten sind, wird der Gebrauchtfahrzeugmarkt von elektrisch betriebenen Fahrzeugen auf absehbare Zeit für viele Käuferschichten unattraktiv bleiben.

Wie wird sich die Welt der Autohäuser generell verändern, welche Veränderungen sind für Ihre eigenen Autohäuser geplant?

Die Automobilhersteller sehen sich infolge der Einführung neuer Antriebsmodelle und dem Trend des autonomen Fahrens in Zukunft gewaltigen Veränderungen ausgesetzt. Dies wird sich auch auf den Vertrieb der Zukunft auswirken. Trotzdem sehe ich für uns als ländlich situierten automobilen Dienstleister auch in den nächsten Jahren ein erfolgreiches Geschäftsmodell. Natürlich kann sich der

Erfolg nur dann weiterhin einstellen, wenn wir es schaffen, uns den veränderten Rahmenbedingungen stetig mit der gesamten Mannschaft anzupassen. Als Beispiel sei hier die Strategie für den Standort Lübeck genannt, wo wir uns seit Januar diesen Jahres als Vergünstigter Partnerbetrieb neben den Marken Suzuki und smart als markenunabhängiger automobiler Dienstleister engagieren, um unseren Service einer größeren Zielgruppe anbieten zu können.

Herr Weitkamp, vielen Dank, dass Sie uns diese interessanten Einblicke gewährt haben.

R.I.P. Sandro

Am 01. Oktober 2020 ist unser Auszubildender Sandro Weinaug bei einem tragischen Verkehrsunfall an den Folgen seiner schweren Verletzungen im Alter von nur 20 Jahren verstorben.

Tief erschüttert trauern wir um den Verlust eines bei Kollegen und Vorgesetzten gleichermaßen sehr beliebten Mitarbeiters, der sich durch seine freundliche Art und seine große Hilfsbereitschaft auszeichnete.

Wir werden Sandro menschlich wie auch fachlich sehr vermissen und ihn stets in unserer besten Erinnerung behalten. Unser tiefes Mitgefühl gilt Sandros Familie und seinem Freundeskreis.

Ruhe in Frieden, Sandro

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Weitkamp-Gruppe sowie die Familien Horst und Jan Christoph Weitkamp



Der neue EQA. Das ist für die neue Generation.

Mit dem neuen Mercedes-Benz EQA schlägt Mercedes-Benz ein neues Kapitel Elektromobilität auf. Als Bruder des Erfolgsmodells GLA verkörpert der EQA alle Eigenschaften eines kompakten SUV kombiniert mit einem effizienten und leistungsstarken Elektroantrieb. Die neuen markanten Designelemente des EQA wie der horizontale Lichtleiter, der die beiden Tagfahrleuchten verbindet

oder das außergewöhnliche Räderdesign stehen für den neuen elektromobilen Lifestyle.

Bereits ab 47.540,50 Euro¹ wird der EQA 250 in Deutschland erhältlich sein. Aufgrund des Nettolistenpreises von 39.950 Euro können Kunden die 6.000 Euro Umweltbonus der Bundesregierung und die 3.000 Euro von Mercedes-Benz als Hersteller in Anspruch nehmen.² Ab

Frühjahr 2021 wird der EQA bei uns verfügbar sein.



Der neue EQA von Mercedes-Benz.



[weitkamp.de/eqa](https://www.weitkamp.de/eqa)

Mercedes-Benz EQA 250: Stromverbrauch kombiniert: 15,7 kWh/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km. Der Stromverbrauch wurde auf der Grundlage der VO 692/2008/EG ermittelt. Der Stromverbrauch ist abhängig von der Fahrzeugkonfiguration.

¹ Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers inklusive 19 % Mehrwertsteuer.

² Stand: 01/2021. Angaben ohne Gewähr. Quelle: bafa.de.

³ Der Stromverbrauch wurde auf der Grundlage der VO 692/2008/EG ermittelt. Der Stromverbrauch ist abhängig von der Fahrzeugkonfiguration.

Elektrifizierend.



Optischer Leckerbissen.



Effizienter Fahrspaß.



Sicher und souverän.



So individuell wie Sie.



Jetzt informieren.



Der neue EQA ist der Einstieg in die vollelektrische Fahrzeugwelt von Mercedes-EQ. Die dynamische Gestaltung der Karosserie signalisiert reichlich Fahrspaß und Agilität. Als hervorragender Kompromiss zwischen Leistungsfähigkeit, Kosten, Alltagstauglichkeit und Fahrspaß ist der EQA das erste vollelektrische Mitglied der erfolgreichen Kompaktwagen-Familie von Mercedes-Benz.

Als enger Verwandter des GLA bringt er alle begeisternden Eigenschaften dieses Fahrzeuges mit und kombiniert sie mit einem effizienten Elektroantrieb. Die modernsten intelligenten Fahrsensoren im EQA denken immer mit, haben das Verkehrsgeschehen im Blick und können Fahrerinnen oder Fahrer in bestimmten Situationen vor Gefahren warnen.

Die Elektro-Ästhetik des Designs signalisiert den besonderen Luxus der Marke Mercedes-EQ. Der EQA besitzt den markentypischen Black-Panel-Grill mit Zentralstern. Ein horizontaler Lichtleiter verbindet die beiden Tagfahrleuchten der Voll-LED-Scheinwerfer miteinander und sorgt für eine hohe Wiedererkennbarkeit bei Tag wie Nacht. Das Innere der Scheinwerfer ist hochwertig, detailliert und präzise ausgeführt. Die blauen Farbakzente im Scheinwerfer verstärken das Mercedes-EQ typische Erscheinungsbild.

Auch am Heck finden sich die Mercedes-EQ typischen Merkmale. Die LED-Heckleuchten gehen elegant in das LED-Leuchtbild über. Das unterstreicht in der Heckansicht die horizontale Breitenwirkung des EQA. Das Kennzeichen integriert sich nahtlos in den Stoßfänger.

Der EQA startet als EQA 250 mit 140 kW und einer Reichweite nach NEFZ von 486 Kilometern.³ Weitere Varianten für spezielle Kundenwünsche werden folgen. Der Schlüssel zu großen Reichweiten liegt nicht alleine immer in größeren Batterien, sondern auch in einer konsequenten Steigerung der Effizienz aller Fahrzeugkomponenten.

Die Navigation mit Electric Intelligence kalkuliert ganz selbstverständlich die Route, die unter Einbeziehung der Ladezeiten am schnellsten ans Ziel führt. So hat der Fahrer die Routenplanung jederzeit unter Kontrolle. Auf Basis permanenter Reichweiten-Simulationen werden dabei nötige Ladestops ebenso berücksichtigt wie zahlreiche weitere Faktoren wie etwa die Topografie und das Wetter.

Die Komfortausstattungen und Sicherheitssysteme im EQA sorgen für ein exzellentes, elektrisches Fahrerlebnis. Die intelligenten Fahrsensoren im EQA denken mit, haben das Verkehrsgeschehen im Blick und können den Fahrer in bestimmten Situationen vor Gefahren warnen. Passagiere und andere Verkehrsteilnehmer werden effektiv geschützt – durch die Ausstiegswarnfunktion zum Beispiel auch dann, wenn Sie Ihr Ziel bereits erreicht haben.

MBUX steht für Mercedes-Benz User Experience und bedeutet einfach: Ihr EQA ist intelligent und intuitiv über die großen, hochauflösenden Bildschirme bedienbar, deren Inhalte Sie selbst festlegen. Schnittstellen für das Smartphone und digitale Medien sorgen zudem für einzigartiges Infotainment.

Wählen Sie aus drei verschiedenen Ausstattungspaketen und machen Sie den EQA zu Ihrem EQA. Von Advanced bis Premium: Die Ausstattungspakete bauen aufeinander auf und heben den EQA auf das nächste Level.

Bereits die erweiterte Serienausstattung bietet erhöhten Komfort mit der Ausführung Progressive inklusive Lederlenker und Komfortsitzen, Rückfahrkamera und EASY-PACK Heckklappe. Das Advanced-Paket wertet unter anderem mit zwei brillanten 10,25 Zoll-Displays in Form eines Widescreen-Cockpits den Innenraum auf. Ausstattungen auf Top-Niveau bietet das Premium-Paket. Es enthält Highlights wie beispielsweise das Burmester® Surround-Soundsystem oder das Panorama-Schiebedach. Da bleibt kein Wunsch offen.

Informieren Sie sich jetzt über den neuen EQA von Mercedes-Benz. Unser Mercedes-Benz Verkaufsteam in Stewede-Levern mit (v.l.n.r.) Teamleiter Stefan Lasmöller und den Verkaufsberatern Niels Brzezina, Roy Fiedler und Orhan Turan steht Ihnen bei allen Fragen rund um technische Features, Ausstattungsvarianten und Finanzierungs- und Leasingangeboten jederzeit mit Rat und Tat zur Seite.

Sie erreichen unser Verkaufsteam per E-Mail an verkauf@weitkamp.de oder unter Tel. 05745 9211-28. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Bilder und Texte: Mercedes-Benz AG.

Frischer Service. Alle Marken.



Täglich frische Brötchen - auch sonntags.

Tankstelle · Shop · Bistro

Montag - Freitag: 6.00 - 19.00 Uhr
Samstag: 7.00 - 16.00 Uhr
Sonntag: 8.00 - 16.00 Uhr

Waschstraße

Montag - Freitag: 6.00 - 19.00 Uhr
Samstag: 7.00 - 16.00 Uhr

Freie Werkstatt Fahrzeugaufbereitung

Montag - Freitag: 8.00 - 17.00 Uhr
Samstag: 8.00 - 10.00 Uhr

Gebrauchtwagen

Voraussichtlich ab 2. Quartal 2021

Leverner Str. 6
32351 Stemwede-Levern
Tel. 05745 2121
www.auto-service-levern.de

W Auto Service Levern | Tankstelle, Bistro und noch ganz viel mehr.

Die alte Auto Service GmbH hat im Laufe des letzten Jahres eine vollständige Wandlung vollzogen, aus der kleinen Tankstelle mit angeschlossener Kfz-Werkstatt ist Auto Service Levern geworden, eine moderne Classic Tankstelle mit großzügigem Shop und integriertem Bistro. Der bestehende Werkstattbereich wurde zudem um die Dienstleistung der Fahrzeugaufbereitung erweitert.

Starker Partner Classic Oil.

Markant in Schwarz und Gelb strahlen die Schriftzüge des neuen Kraftstoffpartners Classic Oil und das überarbeitete Auto Service Levern Logo an der vollständig erneuerten und energetisch sanierten Fassade. Mit Classic Oil konnte ein starker Partner für die Kraftstoff- und Schmierstoffversorgung gefunden werden. Eine hochmoderne - im Januar eröffnete - Portal-Wasch-Anlage rundet die Erneuerung des Tankstellenbereiches ab.

Schmuckstück Mühlen Bistro.

Das gemütliche Mühlen Bistro Levern ist ein wahres Schmuckstück geworden und lädt ein, einen Stopp einzulegen, um eine Kaffeespezialität und eine kleine Stärkung



AUCH SONNTAGS: Jeden Morgen frische Brötchen.

zu sich zu nehmen. Das Angebot umfasst täglich frische Brötchen zum Mitnehmen, eine große Auswahl an belegten Brötchen, Kaffee to go, Kaffeespezialitäten, herzhaft und süße Snacks, Pizzen und ein täglich wechselnder Mittagstisch.

„Leider haben uns die Corona-Pandemie und die damit verbundenen notwendigen Einschränkungen einen Strich durch die Rechnung gemacht. So konnten wir den tollen Bistrobereich und die Terrasse kaum nutzen, das werden wir diesen Sommer hoffentlich alles nachholen“, gibt sich Daniela van der Flier, die Bistro und Shop leitet, optimistisch.

Frischer Service. Alle Marken.

Das Leistungsportfolio der freien Werkstatt umfasst die Diagnose, Wartung und Reparatur von Transportern und Pkw aller Fabrikate, wöchentliche HU/AU-Durchführung und -Abnahme, Klimaanlage-Service, Achsvermessungen und einiges mehr.

Erweitertes Leistungsangebot.

Das bestehende Leistungsportfolio der freien Werkstatt wurde um den



HOCHWERTIGE KRAFTSTOFFE UND GUTER SERVICE: Classic Tankstelle.

Bereich Fahrzeugzeugaufbereitung erweitert. Mit Simon White und Reza Mahjoob konnten zwei Aufbereitungsprofis an Bord geholt werden. Sie bieten alle Facetten einer professionellen Fahrzeugaufbereitung an: Innen- und Außenreinigung, Nano- und Keramiklangzeitversiegelungen, Geruchsbehandlungen sowie Cabrioverdeck-Imprägnierungen.

„Im Laufe dieses Jahres werden wir das Leistungsspektrum nochmals erweitern, hinzu kommen wird der Verkauf von Gebrauchtwagen im Preissegment bis zu einem Wert von circa 20.000 Euro. Hier wollen wir uns mit einem markenübergreifenden attraktiven Angebot an Fahrzeugen im unteren und mittleren Preissegment etablieren“, gibt Geschäftsführer Muharrem Turan noch einen kleinen Ausblick auf das laufende Jahr.



WELLNESS FÜR IHR FAHRZEUG: Waschstraße und Fahrzeugaufbereitung.



Zwei Neue am Suzuki Hybrid Himmel.

Schon immer verfolgt Suzuki das Ziel, effiziente Technik allen zugänglich zu machen. Auf der Suche nach neuen Antriebslösungen rücken alternative Technologien in den Fokus. Hybrid als technologisch breit aufgestelltes Konzept bietet viele Möglichkeiten, wichtige Ziele zu erreichen.

Die Suzuki Hybrid Architektur kennt zur Zeit drei Ausprägungen: Mild-Hybrid, Plug-in Hybrid, Voll-Hybrid – was zählt ist das Hybrid-Konzept, das zu Ihren Wünschen passt und dabei den Bedürfnissen der Umwelt gerecht wird. So wird es den einen freuen, dass man damit rein elektrisch zu seinem Arbeitsplatz und zurückkommt, während es den anderen begeistert, dass der Fahrspaß bei all den anspruchsvollen Anforderungen nicht zu kurz kommt, jedenfalls nicht in einem Suzuki. Neben den bekannten Mild-Hybrid-Baureihen Swift, Ignis und Vitara stellt Suzuki nun die ersten Modelle mit den neuen Hybrid-Antrieben vor.

Plug-in Hybrid: Der neue Suzuki Across.

Der erste Plug-in Hybrid von Suzuki hat zwei starke Seiten, maximale Effizienz mit nur 22 g/km CO₂-Emissionen (kombiniert auf Basis des WLTP-Wertes), andererseits legt der Across mit einer Systemleistung von 225 kW/306 PS eine überzeugende Leistungsfreude an den Tag. Plug-in Hybrid Technologie ist anspruchsvoll. Unterschiedliche Antriebe spielen so perfekt zusammen, dass Sie an Bord nichts davon spüren. Im Across sind es sogar drei Maschinen: ein 2,5-Liter Benzinmotor und

„Die elektrische Reichweite von 75 km ist klasse und ist im Alltag völlig ausreichend. Und der Fahrspaß kommt beim Across mit insgesamt 306 PS auch nicht zu kurz.“

SUZUKI VERKAUFSBERATER PATRIK OEVERMANN

zwei Elektromotoren. Der 134 kW starke E-Motor vorne ist die primäre Antriebsquelle, während der Benzinmotor mit seinen 136 kW/184 PS Rückendeckung gibt. Er lädt die Batterie und unterstützt den E-Motor je nach Ladezustand, bei höheren Geschwindigkeiten und starkem Beschleunigen. Der E-Motor an der Hinterachse mit 40 kW greift erst ins Geschehen ein, wenn Allradantrieb gefragt ist. Bei voll geladener Batterie liegt die elektrische Reichweite bei bis zu 75 km¹.

Als größter Suzuki spricht der Across eine ganz eigene Designsprache, und trotzdem ist ihm die Familienähnlichkeit ins Gesicht geschrieben. Seine Form signalisiert Kraft und Robustheit. Eine Wirkung, die der Across mit den Modellen Vitara oder Jimny teilt, nur eben mit einer

deutlich größeren Fahrzeuglänge von 4,63 Meter.

Beim Kauf eines Suzuki Across kann eine Förderprämie von 5.625 Euro (bestehend aus dem Förderbetrag des Bundes und des Herstellers) in Anspruch genommen werden.²

Voll-Hybrid: Der neue Suzuki Swace.

Mit dem Swace baut Suzuki sein Hybrid-Portfolio weiter aus. Er ist der erste Voll-Hybrid in der Familie. Benzinmotor und Elektromotor bilden dabei ein dynamisches Duo, das in nahezu allen Fahrsituationen mit dem Ziel zusammenarbeitet, hohen Reisekomfort mit niedrigem Kraftstoffverbrauch und geringen Emissionen zu verbinden. Der Swace Hybrid ist nicht dafür gemacht, viele Kilometer rein elektrisch zu fahren – das würde eine deutlich größere und schwerere Batterie voraussetzen. Aber in entscheidenden Momenten kann er es doch, zum Beispiel, wenn Sie emissionsfrei in einem Parkhaus unterwegs sein wollen oder besonders

„Der Suzuki Swace ist ein effizienter Alltagsbegleiter, der mich mit seinem großen Kofferraumvolumen und einem tollen Antriebskonzept überzeugt hat.“

SUZUKI VERKAUFSBERATERIN SILKE SCHRÖDER

leise in Ihrem Wohngebiet. Dann aktivieren Sie einfach den Elektromodus und der Elektromotor übernimmt den Antrieb. Den neuen Suzuki Swace gibt es bei uns im Autohaus Weitkamp bereits für unter 30.000 Euro.

Für weitere Fragen und Informationen freut sich unser Suzuki Verkaufsteam auf Ihren Anruf unter Tel. 05741 2346-0.

Bilder und Texte: Suzuki Deutschland.

1) Elektrische Reichweite nach WLTP-Prüfzyklus. Batterie-ladung, individuelle Fahrweise, Geschwindigkeit, Außentemperatur, Topografie und Nutzung elektrischer Verbraucher haben Einfluss auf die tatsächliche Reichweite.

2) Stand: 01/2021. Angaben ohne Gewähr. Quelle: bafa.de.

ACROSS



Suzuki Across. Der effiziente Power-SUV.

Der Across überrascht als sportives SUV-Modell mit effizientem Plug-in Hybrid. Ein Benzinmotor, zwei Elektromotoren und Allradantrieb. Effizienz trifft Leistung und Komfort.

Kraftstoffverbrauch Suzuki Across 2.5 PLUG-IN Hybrid E-FOUR CVT: kombinierter Testzyklus 1,2 l/100 km; Stromverbrauch kombiniert: 16,6 kWh/100 km (WLTP-Wert); CO₂-Ausstoß: kombinierter Testzyklus 26 g/km (VO EG 715/2007).



www.weitkamp.de/across

SWACE



Suzuki Swace. Der dynamische Kombi.

Der Swace ist ein vielseitiger Kombi, der wirklich vieles kombiniert: Praktikabilität, Komfort und Effizienz, markantes Design und fortschrittlichen Hybridantrieb. Ungewöhnlich ist hier serienmäßig.

Kraftstoffverbrauch Suzuki Swace 1.8 HYBRID 1,8 CVT: innerorts 3,1 l/100 km, außerorts 3,7 l/100 km, kombinierter Testzyklus 3,4 l/100 km; CO₂-Ausstoß: kombinierter Testzyklus 78 g/km (VO EG 715/2007).



www.weitkamp.de/swace



UNSERE SUZUKI PROFIS: Patrik Oevermann und Silke Schröder.



Im Porträt.

Heute mit Saskia Vögeding.



Position:

Als Automobilkauffrau in der Buchhaltung bei Mercedes-Benz in Stemwede-Levern.

22 Jahre. Ledig. Im Betrieb seit 2017.

Wohnort:

Stemwede-Oppendorf.

Ich bin Fan vom ...

VfL Osnabrück.

Meine Freizeit verbringe ich am liebsten ... mit Yoga, Freunden und Familie.

Ich würde gern einmal Abendessen gehen mit ... Matthias Malmedie.

Mein Traumauto ist ein ... Mercedes-Benz E63 S AMG.

Meine Lieblingsserien sind ... Haus des Geldes und Elite.

Mein Lieblingschauspieler ist ... Elyas M'Barek.

Auf eine einsame Insel nehme ich mit ... Cocktails und ein Taschenmesser.

Weitkamp-Splitter.

Jubiläen 2020 | 115 Jahre Autohaus Weitkamp.

Der Erfolg unseres Unternehmens in seiner über siebzigjährigen Geschichte war und ist immer eng verbunden mit dem Engagement und den Leistungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. 2020 feierten fünf von ihnen ein rundes Firmenjubiläum.

Spitzenreiter mit 40 Jahren Betriebszugehörigkeit ist Teile- und Zubehörspezialist Horst Henrichs. Nach seiner Ausbildung bei einem VW-Betrieb kam er 1980 als Kfz-Mechaniker ins Autohaus Weitkamp, 1983 übernahm er das Pkw- und Nutzfahrzeugteilelager, seit 2010 verantwortet er gemeinsam mit seinem Kollegen Carsten Frye das Ersatzteillager für den Nutzfahrzeugbereich.

25 Jahre dem Autohaus Weitkamp treu geblieben sind Teamleiter Verkauf Stefan Lusmüller und Serviceberater Michael Schwendrowski. Beide begannen 1995 ihre berufliche Laufbahn bei uns als Auszubildende zum Kfz-Mechaniker. Stefan Lusmüller entdeckte 1999 seine Leidenschaft für den Fahrzeugverkauf, dessen Team er seit 2011 als Teamleiter führt.

Als Mann der ersten Stunde wechselte Michael Schwendrowski mit Eröffnung des smart Standortes 2004 als Serviceberater und Werkstattlei-



URGESTEIN SEIT 1980: Horst Henrichs im Jahr 2014.

ter nach Lübbecke. 2015 kehrte er auf seine jetzige Position als Mercedes-Benz Serviceberater nach Levern zurück.

Fünfzehn Jahre Betriebszugehörigkeit feierten zudem Marina Kehm (Serviceassistentin in Lübbecke) und zehn Jahre Carsten Frye (Spezialist Teile und Zubehör in Stemwede-Levern).

Autohaus Weitkamp startet jetzt als Vergölst Partnerbetrieb in Lübbecke.



Um unsere automobilen Serviceleistungen am Standort Lübbecke zukünftig auch Kundinnen und Kunden zur Verfügung stellen zu können, die keinen Suzuki oder smart fahren, haben wir uns entschieden, Partner einer markenunabhängigen Werkstatkette zu werden.

Hier ist unsere Wahl auf Vergölst als 100%ige Tochtergesellschaft der Continental AG und eine der profiliertesten und sehr erfolgreichen markenunabhängigen deutschen Reifen- und Autoservice-Ketten gefallen.

Vergölst bietet neben der Kompetenz als Reifen- und Räderspezialist ein weitreichendes Angebot an Autoserviceleistungen an. „Beim Vergölst Autoservice profitieren unsere Kunden vom gewohnten Weitkamp-Service, fairen Preisen und der Logistik eines starken Systempartners“, ist sich unserer Teamleiter Service Antonio Labellarte sicher, mit diesem Schritt vielen Fahrzeugbesitzern in Lübbecke und Umgebung ein sehr attraktives Angebot unterbreiten zu können. Sie erreichen unser Vergölst Serviceteam unter der Tel. 05741 2346-0 oder per E-Mail an vergoelst@weitkamp.de.

Impressum.

Herausgeber (V.i.S.d.P):
Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG
Schröttinghauser Str. 23-24 ·
32351 Stemwede-Levern
Tel. 05745 9211-0 ·
service@weitkamp.de

Sofern Sie das Weitkamp Service-Magazin Autoerlebnis und weitere werbliche Kontaktaufnahmen per Post nicht mehr wünschen, können Sie mit einer kurzen Nachricht an datenschutz@weitkamp.de oder die Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG, Schröttinghauser Str. 23-24, 32351 Stemwede-Levern der Verwendung widersprechen. Weitere Informationen zum Datenschutz, den Verantwortlichen und der Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten erhalten Sie ebenfalls unter diesen Kontaktdaten oder unter www.weitkamp.de/datenschutz.

Preise, soweit nicht anders angegeben inkl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Druckfehler, Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Alle Angaben ohne Gewähr.

Nachdruck - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung.

www.marketinghaltig.de

Willkommen bei den Unternehmen der Weitkamp-Gruppe.



Junge Sterne



Junge Sterne
Transporter



Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG
Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Schröttinghauser Straße 23-24
32351 Stemwede-Levern
Tel. 05745 9211-0
Fax 05745 9211-20
service@weitkamp.de



jung@smart



Autohaus Weitkamp GmbH
Autorisierter Suzuki und smart Partner
Vergölst Partnerbetrieb
Am Dornbusch 2
32312 Lübbecke
Tel. 05741 2346-0 · Fax 05741 2346-29
luebbecke@weitkamp.de · vergoelst@weitkamp.de





Auto Service GmbH | Auto Service Levern
Tankstelle · Shop · Bistro
Freie Werkstatt · Fahrzeugaufbereitung · Gebrauchtwagen
Leverner Str. 6
32351 Stemwede-Levern
Tel. 05745 2121 · Fax 05745 1322
info@auto-service-levern.de



JCW Autovermietung GmbH
Autovermietung
Schröttinghauser Straße 23
32351 Stemwede-Levern
Tel. 05745 9211-25
Fax 05745 9211-76
jcw-autovermietung@weitkamp.de

www.weitkamp.de

  /Autohaus.Weitkamp