



Junge Sterne  
Junge Sterne  
Transporter

AMG

BRABUS

SUZUKI

FUSO

GO

smart

jung@smart

Vergilst



CLASSIC

jcw  
Autovermietung

# AUTOERLEBNIS

Das automobiler Servicemagazin der Weitkamp-Gruppe | Nr. 29 | September 2023

# Weitkamp

**75**  
**JAHRE**  
1948-2023

**HABEN VIEL ERREICHT UND NOCH VIEL VOR:** Seniorchef Horst Weitkamp und Geschäftsführer Jan Christoph Weitkamp sehen anlässlich des 75-jährigen Firmenjubiläums optimistisch in die Zukunft.

## Spannende Einblicke.

Lernen Sie die neue E-Klasse von Mercedes-Benz kennen, schauen Sie unserem Verkaufsassistenten Arthur Paul über die Schulter und erfahren Sie in einem Interview mit Katharina und Inken, welche Erfahrungen sie als weibliche Auszubildende in der Pkw-Werkstatt gemacht haben.

# W Kunden im Fokus: Die Pflegedienste Busse aus Porta Westfalica und Helm aus Bad Essen.

Mit einem Team von qualifizierten Fachkräften, darunter Krankenschwestern, -pflegern und examinierten Altenpflegekräften, bietet der Pflegedienst Helm aus Bad Essen umfassende Hilfe bei der Pflege und Versorgung zu Hause oder im Betreuten Wohnen. Dies beinhaltet auch die Tagesbetreuung sowie die Urlaubsbetreuung im Rahmen der Kurzzeitpflege - alles aus einer Hand.

Die eigene Wohnung bleibt das Zuhause.

Die Tagespflege in Bad Essen bietet pflegebedürftigen Menschen tagsüber professionelle pflegerische Unterstützung. Mit einer Tagesstrukturierung, hellen Räumen und einer rollstuhlgerechten Wohnküche fördert sie die Eigenständigkeit und Nutzung individueller Ressourcen. Mit 20 Plätzen und der Möglichkeit, die eigene Wohnung als Zuhause zu behalten, ermöglicht sie Angehörigen Entlastung. Ein eigener Fahrdienst holt die Gäste ab und bringt sie wieder zurück. Die Tagespflege ist Vertragspartner der Pflegekassen und der Sozialbehörden und unterstützt gerne bei Fragen zur Kostenklärung und behördlichen Anträgen.

## Haus am Wiehengebirge.

Im Pflegeheim »Haus am Wiehengebirge« finden seit 1998 Gäste großzügige Einzel- und Doppelzimmer mit wohnlicher Atmosphäre, ausgestattet mit Badezimmer, Notrufanlage und Telefon. Es stehen 23 Wohnplätze zur Verfügung. Moderne Pflegebetten sind an die Bedürfnisse von leicht bis schwer pflegebedürftigen Menschen angepasst. Alle Zimmer bieten einen freien Blick in den Garten, den Wald oder auf die Umgebung von Bad Essen. Die geschützte Terrasse im herrlich angelegten Garten mit wertvollem Baumbestand und blühenden Magnolien, Rhododendren und Hortensien lädt im Frühjahr und Sommer zum Genießen ein.

Großzügige Aufenthaltsbereiche mit Panoramablick über Bad Essen bieten Raum für Freizeitgestaltung und Kommunikation. Das »Haus am Wiehengebirge« bietet den Bewohner:innen eine Vielzahl an abwechslungsreichen Freizeitbeschäftigungen im Garten und den Aufenthaltsräumen.

Seit 2021 betreibt der Pflegedienst Helm eine ambulant betreute Wohngruppe. Zwölf ältere Menschen leben hier selbstbestimmt in einer Wohngemeinschaft. Zur Unterstützung und für Notfälle ist 24 Stunden pro Tag eine Pflegekraft anwesend.



## STECKBRIEF



### Gründung

Ambulante Pflege seit 1990, Tagespflege seit 2009

### Leistungsangebot

Lang- und Kurzzeitpflege, Tagespflege, ambulante Pflege, Pflegedienst

### Zusatzleistungen

Seit 2021 ambulant betreute Wohngruppe

### Einzugsgebiet

Altkreis Wittlage und Bissendorf

### Anzahl betreute Personen

Circa 500

### Anzahl Mitarbeiter:innen

130

### Anzahl Fahrzeuge

27 Fahrzeuge, darunter 14 Suzuki Ignis und 9 smart fortwo

### Kontakt

Pflegedienst Jürgen Helm  
Bornweg 32  
49152 Bad Essen  
Tel. 05472 81580  
info@helm-pflegedienst.de

➔ [www.helm-pflegedienst.de](http://www.helm-pflegedienst.de)



MIT EMPATHIE UND LEIDENSCHAFT DABEI: Geschäftsführerin und Namensgeberin Angelika Busse (links) bei der Tagesplanung mit ihrem Team.

Am 01. Mai 2000 gründete die gelernte Krankenschwester Angelika Busse gemeinsam mit ihrem Mann Dieter Knüppel mit einem kleinen Team den Pflegedienst Angelika Busse in Porta Westfalica/Neessen.



SPART KOSTEN: Teilhaberin und Verwaltungschefin Charline Kraft beim Aufladen eines smart fortwo EQ.

Betreutes Wohnen ist auch zu Hause möglich.

Der Pflegedienst Angelika Busse verfolgt seit der Unternehmensgründung die Vision, dass betreutes Wohnen auch zu Hause möglich ist, und setzt dabei auf die hohe Pflegekompetenz seiner Mitarbeiter:innen in Kombination mit sozialer und gesellschaftlicher Verantwortung. Eine qualifizierte Beratung steht am Anfang einer jeder Zusammenarbeit, die durch eine aktive Beteiligung am Pflegeverlauf fortgesetzt wird. Das Ziel des Pflegedienstes Angelika Busse ist es, den Menschen, die sich ihm anvertrauen, professionelle Pflege und Sicherheit zu geben, und dabei beratend zur Seite zu stehen.

Umfassendes Leistungsangebot.

Neben einer zuverlässigen Grundpflege, die z. B. die Körperpflege, Betten und Lagern der erkrankten Personen umfasst, bietet der Pflegedienst Angelika Busse zusätzlich spezielle Leistungen an, um eine hohe Lebensqualität in

den eigenen vier Wänden zu ermöglichen. Dazu gehören unter anderem die Verhinderungs- und Kurzzeitpflege, wenn Angehörige zum Beispiel wegen Krankheit oder Urlaub ausfallen, die Übernahme hauswirtschaftlicher Tätigkeiten, die Tagespflege in Zusammenarbeit mit der ParSozial Minden-Lübbecke/Herford, die Palliativpflege, die Behandlungspflege, z. B. die Vergabe von Medikamenten sowie die professionelle Wundversorgung.

Pflege in guten Händen.

Der Pflegedienst Angelika Busse betreut rund 450 Personen mit Hilfe von zwei Pflegeteams und einem gut geschulten Betreuungs- und Haushaltsteam. Jedes Team wird von der Pflegedienstleitung und ihrer Stellvertreterin geführt. Die Erstpflege und das Neuaufnahmegespräch werden von der Pflegedienstleitung oder einer Fachkraft durchgeführt, gefolgt von einer Übergabe an die Pflegeteams.

Technik unterstützt den Menschen.

Der Pflegedienst Angelika Busse setzt auf Technik und Digitalisierung, die den Menschen unterstützt und Arbeitsabläufe optimiert. Mit mobilen Datengeräten und Diensthandys erleichtert er seinen Mitarbeiter:innen die Arbeit und ermöglicht eine schnelle und fehlerfreie Erfassung von Tätigkeiten und Arbeitszeiten. Dies schafft Freiräume für die Mitarbeiter:innen an anderer Stelle.

Effiziente Pflegeflotte.

Das Unternehmen geht auch bei der Mobilität neue Wege, um die Kostenstruktur zu verbessern. Nach einer vierjährigen Testphase wurde die gesamte Pflegeflotte, die im Jahr fast 400.000 km zurücklegt, auf den elektrischen smart fortwo EQ umgestellt, womit erhebliche Einsparpotenziale erzielt werden konnten (siehe auch Interview mit Dieter Knüppel auf Seite 4). Zudem wurden mit Hilfe digitaler Tourenplanung die Routenpläne optimiert und die jährliche Laufleistung der Fahrzeuge erheblich reduziert.



## STECKBRIEF



### Gründung

Im Mai 2000 mit 17 Mitarbeiter:innen

### Leistungsangebot

Ambulante Pflege, medizinische Versorgung, Pflege und Betreuung sowie hauswirtschaftliche Unterstützung der Patient:innen

### Zusatzleistungen

Pflegeberatung, Kinästhetik-Schulungen und Betreuungsleistungen nach §45b SGB

### Einzugsgebiet

Stadtgebiet Minden und Porta Westfalica

### Anzahl betreute Personen

Circa 450

### Anzahl Mitarbeiter:innen

85

### Anzahl Fahrzeuge

32 Stück, davon 29 smart fortwo EQ

### Kontakt

Busse Pflegedienst GmbH & Co. KG  
Zur Schalksmühle 17  
32457 Porta Westfalica  
Tel. 0571 9743100  
info@pab-porta.de

➔ [www.pab-porta.de](http://www.pab-porta.de)



PIONIER: Inhaber Jürgen Helm gründete 1990 den ersten privaten ambulanten Pflegedienst im Landkreis Osnabrück.

Professionelle Pflege zu Hause.

Die ambulante Pflege des Pflegedienstes Helm hilft pflegebedürftigen Menschen dabei, so lange wie möglich in ihrer vertrauten Umgebung zu bleiben. Dabei werden individuelle Bedürfnisse berücksichtigt, um gemeinsam mit den pflegebedürftigen Selbstständigkeit, Gesundheit und Wohlbefinden zu fördern. Es ist auch ein Anliegen der Einrichtung, Angehörige durch gezielte Hilfe und umfassende Beratung einzubeziehen. Durch menschliche Fürsorge und fachlich qualifizierte Pflege wird der Alltag spürbar erleichtert. Leistungen sind: Grundpflege, Behandlungspflege, hauswirtschaftliche Versorgung, Hausnotrufsystem, Pflegepflichtbesuche für Krankenkassen und die Palliativpflege.



GEBORGENHEIT: Altenpflegerin Christine Neteler kümmert sich um eine Bewohnerin der ambulant betreuten Wohngruppe in der Lindenstraße 2 in Bad Essen.



Inhaber Jürgen Helm (links) und Jan Christoph Weitkamp vor einem Querschnitt des Fuhrparkes in Bad Essen.

## W Heute im Interview.

Heute sprechen wir mit Dieter Knüppel, dem kaufmännischen Leiter des Pflegedienstes Busse aus Porta Westfalica und mit Jürgen Helm, Inhaber des gleichnamigen Pflegeunternehmens aus Bad Essen.

**Herr Knüppel, Coronakrise, Energiekrise, Fachkräftemangel. Momentan scheint eine Krise die nächste zu jagen. Welches waren für Ihr Unternehmen die vorrangigen Herausforderungen in den letzten zwei Jahren?**

Alle drei Krisen haben uns als Unternehmen stark beeinträchtigt. Wir mussten einen erheblichen Aufwand betreiben, um den strengen Hygieneanforderungen im Zusammenhang mit dem Corona-Virus gerecht zu werden. Darüber hinaus hatten wir auch in größerem Ausmaß mit pandemiebedingten Ausfällen der Mitarbeiter:innen zu kämpfen. Auch die Energiekrise hat uns in gewisser Weise betroffen, obwohl wir als Unternehmen bereits zuvor auf Energieeffizienz gesetzt hatten. Das größte Problem ist jedoch der akute Fachkräftemangel in der Branche. Es wurde jahrelang versäumt, vernünftige Konzepte zu entwickeln, um den absehbaren Folgen der demografischen Entwicklung entgegenzuwirken.

**Herr Helm, können Sie von ähnlichen Erfahrungen berichten?**

Aufgrund von krankheitsbedingten Ausfällen und fehlendem Personal sowie den Herausfor-

derungen durch die Corona-Pandemie waren unsere Pflegeteams oft gezwungen, länger zu arbeiten, um sicherzustellen, dass alle Patienten und Patientinnen bestmöglich versorgt werden. Es war für uns eine immense Herausforderung, alle logistischen Anforderungen zu erfüllen und gleichzeitig die hohen Standards unserer Pflege aufrechtzuerhalten.

**Herr Helm, welches sind die Aspekte, die Sie als ambulanter Pflegedienst am Autohaus Weitkamp als Ihrem automobilen Dienstleister vor Ort am meisten schätzen?**

Als ambulanter Pflegedienst schätzen wir am Autohaus Weitkamp vor allem die kurzen Reaktionswege und die gleichbleibenden Ansprechpartner:innen. Wir bringen unsere Fahrzeuge schnell und unkompliziert zur Wartung oder Reparatur und werden stets von den gleichen kompetenten Mitarbeiter:innen betreut. Das gibt uns als Unternehmen ein Gefühl der Sicherheit und Verlässlichkeit, da wir uns auf eine schnelle und professionelle Abwicklung verlassen können. Insgesamt ist das Autohaus Weitkamp für uns der zuverlässige automobilen Dienstleister vor Ort an unserer Seite.

**Herr Knüppel, welches sind aus Ihrer Sicht die für Sie wichtigsten Punkte?**

Bei uns sind es im Wesentlichen die gleichen Punkte. Das Team des Autohauses Weitkamp liefert hohe Kompetenz und Zuverlässigkeit gerade was den Service für die Fahrzeugflotte anbetrifft. Das ist für uns sehr wichtig, da unsere Fahrzeuge teilweise doppelschichtig eingesetzt werden und das sieben Tage in der Woche. Längere Ausfallzeiten und Verzögerungen bei geplanten Serviceterminen können von uns nur schwer aufgefangen werden.

**Herr Knüppel, Sie setzen bei der Wahl Ihrer Fahrzeugflotte auch zukünftig ausschließlich auf elektrobetriebene Fahrzeuge. Warum?**

Zum einen möchten wir als Unternehmen unseren Beitrag zur ökologischen Wende leisten, des Weiteren sind die E-Fahrzeuge nicht so wartungsintensiv und haben betriebswirtschaft-



Dieter Knüppel, kaufmännischer Leiter und Mitgründer des Pflegedienstunternehmens Busse aus Porta Westfalica.

lich große Vorteile gegenüber den herkömmlichen Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren. Alle Elektro smart zusammen verursachen heute pro Monat Kosten in Höhe von rund 1.000 Euro für Strom, vor der Umstellung haben wir monatlich etwa 4.500 Euro für Treibstoff ausgegeben. Die Investitionen für unsere

Ladesäulen haben sich auch dank der Fördermittel vom Land NRW und den günstigen Krediten der KfW-Bank nach circa 30 Monaten schon amortisiert.

**Herr Helm, als Nachfolger des smart fortwo mit Verbrennungsmotor setzen Sie nun auf den Suzuki Ignis. Warum steigen Sie nicht auf ein Modell mit Elektroantrieb um?**

Ähnlich wie der Pflegedienst Busse haben wir



Jürgen Helm, Geschäftsführer des Pflegedienstunternehmens Helm aus Bad Essen.

auch eine Pilotphase mit einem Elektro smart durchgeführt. Unser Einzugsgebiet ist sehr ländlich geprägt und erfordert, dass unsere Pflegeteams oft auch längere Strecken zurücklegen müssen. Die Planung der Touren mit dem Elektro smart war für uns eine große Herausforderung, da die Reichweite des Fahrzeuges für viele Touren nicht ausreichend oder eben sehr knapp bemessen war. Unsere Mitarbeiter:innen waren oft gestresst, da sie sich um die begrenzte Reichweite gesorgt haben. Die kalte Jahreszeit stellte uns vor zusätzliche Herausforderungen, da die Reichweite bei kalten Temperaturen noch weiter abnimmt. Wegen der begrenzten Reichweite kam der smart fortwo EQ als Flottenfahrzeug daher für uns nicht infrage. Wir sind jedoch weiter offen für die Nutzung von E-Mobi-

## info

### Pflegebranche in Deutschland: Herausforderungen und Hoffnungen.

Ein großer Teil der Bevölkerung wird in den nächsten Jahrzehnten deutlich älter und benötigt somit verstärkt Pflege und Betreuung. Laut einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) aus dem Jahr 2020 sind in Deutschland etwa 3,5 Millionen Menschen pflegebedürftig. Bis zum Jahr 2030 wird eine Steigerung auf rund 4,5 Millionen erwartet. Laut einer Studie der Bertelsmann Stiftung aus dem Jahr 2021 fehlen in Deutschland rund 130.000 Pflegekräfte. Besonders problematisch ist die Situation in der Altenpflege, hier liegt die Lücke bei rund 70.000 fehlenden Fachkräften.

Der Personalmangel hat zur Folge, dass die Pflegekräfte oft überlastet sind und hohe Arbeitsbelastungen tragen müssen. Laut einer Umfrage des Deutschen Pflegerats aus dem Jahr 2020 fühlen sich 76 Prozent der Pflegekräfte psychisch belastet. Viele klagen über hohe körperliche Belastungen und Schlafmangel.

Ein weiteres Problem ist die Finanzierung der Pflege. Die Kosten für Pflegeleistungen steigen kontinuierlich an, während die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung nicht immer ausreichen, um diese Kosten zu decken. Private Zusatzversicherun-

gen sind für viele Menschen oft zu teuer oder werden aus anderen Gründen nicht abgeschlossen. Hier besteht Handlungsbedarf seitens der Politik, um eine angemessene Finanzierung der Pflege sicherzustellen.

Neben den Problemen gibt es aber auch einige positive Entwicklungen, die der Branche Hoffnung auf eine bessere Zukunft machen. So gibt es Bestrebungen der Politik, die Pflegeberufe aufzuwerten und die Arbeitsbedingungen zu verbessern. So wurden in den letzten Jahren zahlreiche Gesetze und Initiativen zur Verbesserung der Pflegesituation auf den Weg gebracht. Auch die Digitalisierung erlangt einen immer wichtigeren Stellenwert, wie Arbeitsprozesse vereinfacht und effizienter gestaltet werden können. Auch die Integration von künstlicher Intelligenz und Robotik in der Pflege wird in Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen.

Des Weiteren gibt es auch Bestrebungen, die Pflege auf eine breitere Basis zu stellen, indem auch Angehörige und ehrenamtliche Helfer:innen stärker in die Pflege eingebunden werden. Eine solche Erweiterung der Pflegebasis könnte langfristig dazu beitragen, den Personalbedarf zu senken und die Qualität der Pflege zu verbessern.

lität, sobald Kleinwagen mit größerer Reichweite angeboten werden.

**Herr Knüppel, Herr Helm, vielen Dank, dass Sie sich Zeit für dieses kurze Interview genommen haben.**



Jan Christoph Weitkamp, Angelika Busse, Dieter Knüppel und Charline Kraft (v.l.n.r.) vor der Zentrale des Pflegedienstes Angelika Busse in Porta Westfalica/Neesen.



# Mercedes-Benz steigt um auf den Vertrieb der Zukunft.



Alle Kundinnen und Kunden können seit Juni 2023 alle Mercedes-Benz Neufahrzeuge sowohl offline als auch online zu gleichen Konditionen erwerben.

Unter dem Motto »Vertrieb der Zukunft« richtet Mercedes-Benz seine Vertriebsstruktur neu aus, mit tiefgreifenden Veränderungen für die Vertriebspartner sowie die Kundinnen und Kunden.



## Neues Vertriebsmodell seit 01.06.2023.

Am 1. Juni 2023 hat Mercedes-Benz in Deutschland das verpflichtende Agenturmodell für den Vertrieb von Neufahrzeugen eingeführt. Mit diesem neuen Vertriebsmodell gelten fortan die Preiskonditionen des Herstellers, während die Händler keine Hauspreise oder eigene Rabatte mehr anbieten können. Die Händler fungieren zukünftig lediglich als Vermittler.

Das Agenturmodell hat Mercedes-Benz bereits in mehreren Ländern eingeführt und Anfang Juni nun auch in Deutschland. Mit der Umstellung unterbindet Mercedes-Benz die individuelle Preisgestaltung der Händler, die Kundinnen und Kunden kaufen das Fahrzeug nun direkt beim Hersteller. Die Händler erhalten zukünftig eine Provision für ihre Dienstleistung und können keinen Einfluss mehr auf den Endpreis des Fahrzeuges nehmen.

Mercedes-Benz hatte sich bereits im Jahr 2021 mit den deutschen Händlervetretern auf dieses Modell geeinigt und plant, es sukzessive europaweit auszurollen.

## Verändertes Kaufverhalten durch Digitalisierung.

Als Grund für die Einführung des Agenturmodells nennt Mercedes-Benz das veränderte Kaufverhalten in einer zunehmend digitalisierten

Welt. Mit dem neuen Modell möchte man es den Kundinnen und Kunden einfacher machen, mit der Marke Mercedes-Benz zu interagieren, unabhängig davon, ob dies digital oder physisch erfolgt.

## Freie Wahl des Vertriebskanals.

Das neue Mercedes-Benz Agenturmodell legt den Fokus auf die nahtlose Vernetzung aller Vertriebsformen und Kontaktpunkte. Interessierte haben nun mehr Freiheit bei der Wahl ihres Vertriebskanals. Sie können sich entweder im Autohaus von den Verkaufsteams ihres Vertrauens beraten lassen, online Informationen einholen und den Kaufvertrag im Netz abschließen oder sowohl digital als auch physisch mit dem Handel in Kontakt treten. Die Händler spielen dabei eine zentrale Rolle für die Customer Experience und ermöglichen eine reibungslose Customer Journey von der Recherche über den Kauf bis zur Fahrzeugübergabe.

## Deutschlandweite Auswahl.

Sowohl wir vor Ort als auch der Mercedes-Benz Store greifen auf die gleiche Auswahl an verfügbaren Neufahrzeugen zu, aus dem kompletten, deutschlandweiten Angebot. So finden wir für Sie schnell und unkompliziert Ihr Wunschfahrzeug. Das neue Vertriebsmodell heißt für Sie als Kundin oder Kunde: mehr Auswahl an Fahrzeu-

gen und Ausstattungsvarianten.

## Modern Luxury.

Einhergehend mit dem Agenturmodell hat sich Mercedes-Benz auch eine Neuausrichtung des Produktportfolios verordnet, in den Medien kurz als Luxusstrategie bezeichnet. Mercedes-Benz versteht unter der Luxusstrategie die Schaffung von außergewöhnlichen Fahrzeugen und exklusiven Dienstleistungen, die höchste Ansprüche an Design, Qualität, Komfort, Technologie und Nachhaltigkeit erfüllen. Ein zentraler Bestandteil dieser Strategie ist die Elektrifizierung des Fahrzeugangebots, um umweltbewusste und zukunftsorientierte Mobilität zu ermöglichen.

Mercedes-Benz wird sich künftig auf die drei Produktkategorien Top-End, Core und Entry konzentrieren, um den unterschiedlichen Bedürfnissen und Ansprüchen der Kundinnen und Kunden gerecht zu werden. Dabei steht das Streben nach Perfektion, Innovation und individueller Gestaltung im Mittelpunkt, um so jeden Mercedes-Benz zu einem einzigartigen Erlebnis werden zu lassen.

Texte und Bilder teilweise Mercedes-Benz AG

## W Nachgefragt bei Jan Weitkamp.



Jan Christoph Weitkamp bezieht Stellung zu der neuen Ausrichtung des Vertriebs in Deutschland und der neuen Luxusstrategie von Mercedes-Benz.

## Welche Auswirkungen ergeben sich mit dem Wechsel des Mercedes-Benz Neufahrzeugvertriebs in ein Agenturmodell für die Kundinnen und Kunden des Autohauses Weitkamp?

Seit Juni diesen Jahres ist der Vertrieb von Neufahrzeugen der Marke Mercedes-Benz neu organisiert. Zielsetzung der Neustrukturierung war es, dass Kaufinteressierte ihren neuen Mercedes-Benz immer zum gleichen Preis erwerben können, unabhängig davon, ob sie den Online-Kauf oder den Kauf bei einem Händler vor Ort vorziehen. Beim Online-Kauf können sich Interessierte dann den Händler als Lieferant ihres neuen Mercedes-Benz auswählen, der sie am besten betreut hat, beziehungsweise bei dem sie sich am besten aufgehoben fühlen.

Leider bieten einige Standorte in Deutschland im Rahmen der Neuorganisation des Vertriebs zukünftig keine Neufahrzeuge mehr an. Von daher ist es mir eine besondere Freude, dass der Hersteller den ländlich geprägten Standort Weitkamp in Stewede-Levern nicht zuletzt auch aufgrund unserer erfolgreichen Verkaufsentwicklung der vergangenen Jahre weiterhin als Vertriebsstandort im Mercedes-Benz Netz behalten hat. Die Weitkamp Kundinnen und Kunden werden weiterhin von dem bekannten Verkaufsteam betreut. Auch werden wir ihnen weiterhin das gesamte

Produktangebot vom gebrauchten Jungen Stern bis hin zum Neufahrzeug anbieten können.

## Was bedeutet die angekündigte Luxusstrategie für Ihre Kundinnen und Kunden?

Aus der Historie heraus war es die Zielsetzung der Gründer Karl Benz und Gottlieb Daimler, die individuelle Mobilität der Gesellschaft durch Erfindung, Produktion und Vermarktung qualitativ hochwertiger Fortbewegungsmittel voranzutreiben. Dieses Ziel wurde bis heute von allen folgenden Unternehmenslenkern weiterverfolgt. Die Kommunikation der derzeitigen Unternehmensführung, das Bestreben nach hoher Produktqualität, hoher Sicherheit und Dienstleistungsqualität im Service als „Luxusstrategie“ zu betiteln, finde ich unglücklich und irreführend zugleich, erweckt dieser Terminus doch den Eindruck, dass sich Mercedes-Benz von Teilen seiner heutigen Kundschaft verabschieden möchte. Befeuert wurde dieser Eindruck auch von der Berichterstattung in Teilen der Medien, dass zum Beispiel für die A-Klasse kein Nachfolgemodell geplant sei. Nach meinen Informationen plant Mercedes-Benz auch nach 2024 die Produktion von verschiedenen Kompaktmodellen, die sowohl elektrisch wie auch konventionell mit Verbrennungsmotoren angetrieben werden.

Als Mercedes-Benz Junge Sterne Partner haben wir überdies die Möglichkeit, Ihnen als Alternative zum Neuwagen gebrauchte Mercedes-Benz Fahrzeuge in einem erstklassigen Preis-Leistungsverhältnis anzubieten, seit kurzem sogar mit einer Laufleistung von 150.000 Kilometern. Die Junge Sterne werden auf Herz und Nieren geprüft und anschließend zertifiziert und mit einer 24-monatigen Garantie ausgestattet, die der einer Neuwagengarantie sehr nahe kommt.

Für uns als Mercedes-Benz Vertriebspartner und Mobilitätsdienstleister vor Ort interpretiere ich die Konzernstrategie so, dass es unser Bestreben bleiben muss und auch wird, Ihnen neben den erstklassigen Fahrzeugen auch einen ebenso erstklassigen Service in familiärer Umgebung zu bieten. Die persönliche Nähe zu Ihnen und die vertrauensvolle und loyale Zusammenarbeit sind unser Antrieb, jeden Tag das Beste zu geben.



weitkamp.de/jungesterne



Zukünftig auch bis zu einer Laufleistung von 150.000 km verfügbar – die Jungen Sterne von Weitkamp.

# W Hinter den Kulissen. Heute mit Arthur Paul - Verkaufsassistent in Stemwede-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 Kurzprotokolls erfahren  
Sie, wie der Tagesablauf strukturiert ist  
und welche Aufgaben zu erledigen sind.

In unserer sechsten Folge schauen wir unserem  
Verkaufsassistenten Arthur Paul aus Stemwe-  
de-Levern einen Tag lang über die Schulter.

Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann  
ist seit Anfang 2021 in unserem Unternehmen  
als Verkaufsassistent beschäftigt. Erste Berufser-  
fahrungen in der Automobilbranche sammelte er  
als Junior-Verkäufer beim Mercedes-Benz Auto-  
haus Sieg in Minden.



## 8.00 - 9.00 Uhr

+ Arbeitsbeginn + Rechner und Pro-  
gramme starten + Bearbeitung E-Mails +  
Entgegennahme Neufahrzeuge + Zu-  
standskontrolle + Meldung und Abwick-  
lung Transportschäden +



**8.19 Uhr:** Entgegennahme und Zustandskontrolle eines Mercedes-Benz Neuwagens.

## 9.00 - 9.15 Uhr

+ Frühstückspause +

## 9.15 - 10.30 Uhr

+ Entgegennahme Jahres- und  
Gebrauchtwagen + Zustandskontrolle  
anhand der Zustandsberichte + Mel-  
dung und Abwicklung Transportschäden  
+ Anforderung Nachweise und Rech-  
nungen + Koordination von Reparatur-  
durchläufen im Haus sowie von ex-  
ternen Aufbereitungsarbeiten + Auf-  
tragserstellung +



**9:24 Uhr:** Kurze Besprechung und Koordination der Reparaturdurchläufe mit Servicekoordinator Dennis Strohmeyer.



**10.15 Uhr:** Junge Sterne Testfahrt.

## 10.30 - 12.00 Uhr

+ Entgegennahme der aufbereitenden  
Fahrzeuge + Qualitäts- und Endkontrolle  
der Aufbereitung + Erstellung Fotos +  
Vorbereitung für Onlineplattformen +  
Erstellung Preisschilder + Koordination  
Abwicklung Leasingrückläufer und In-  
zahlungnahmen in Zusammenarbeit mit  
externem Gutachter + Bestandsprüfung +



**10.47 Uhr:** Erstellung Bildmaterial für Online-Fahrzeughörsen.



**11.36 Uhr:** Preisauszeichnung eines Gebrauchtfahrzeuges.

## 12.00 - 12.45 Uhr

+ Mittagspause +

## 12.45 - 14.30 Uhr

+ Entgegennahme Aufträge Verkauf +  
Abstimmung und Terminplanung in  
Verbindung mit der Werkstatt + Vor-  
bereitung Auslieferungen + Vor- und  
Nachbearbeitung Probefahrten + Her-  
ausgabe und Dokumentation Rote  
Kennzeichen + Pflege der digitalen  
Fahrzeugakte +



**13.26 Uhr:** Kurze Besprechung mit Fahrzeugdisponentin Ulrike Geldmeier.

## 14.30 - 16.00 Uhr

+ Koordination Auslieferungen + Termin-  
absprachen mit Kunden und Kundinnen  
+ Fahrzeugübergabe + Fahrzeugpräsen-  
tation und -einweisung + Einweisung für  
Mercedes-Benz me connect +



**15.11 Uhr:** Terminabsprache einer Fahrzeugauslieferung mit Kundin.

## 16.00 - 17.00 Uhr

+ Fuhrparkpflege Bestand Hof und Inter-  
net + Vermarktung Händlerfahrzeuge +  
Vorbereitung für Onlinebörsen + Er-  
stellung Fahrzeugangebot der Woche +  
Rechner herunterfahren + Feierabend +



**16.23 Uhr:** Prüfung und Durchsicht einer Fahrzeugakte.



**17.04 Uhr:** Kurzer Feierabendplausch mit Teamleiter Stefan Luschmüller.

# Die neue E-Klasse Limousine.



Die E-Klasse ist eine Mercedes-Benz Ikone und allein seit 1947 definiert die E-Klasse und ihre direkten Vorgänger die Standards für Luxuslimousinen der Mittelklasse. Nun läutet Mercedes-Benz mit der neuen E-Klasse im Jahr 2023 ein neues Kapitel bei Business-Limousinen ein. Die Baureihe 214 setzt neue Maßstäbe in der Branche, indem sie wegweisende Elektromobilität mit einer ganzheitlichen digitalen Erfahrung verbindet. Die Elektronikaarchitektur der Limousine ermöglicht dabei ein nahtloses und intuitives Nutzererlebnis.

Die neue E-Klasse Limousine begeistert mit ihrem Design und innovativen Gestaltungselementen. Von der beleuchteten Kühlerverkleidung bis zum elegant-dynamischen Heck mit faszinierenden Leuchten-Details setzt sie auf eine progressive Ästhetik. Besonders beeindruckend ist die zweiteilige Heckleuchte mit ihrer einzigartigen Kontur und einem unverwechselbaren Innenleben in Sternoptik.

Die neue E-Klasse Limousine bietet nicht nur ein herausragendes Design, sondern auch ein MBUX Multimediastem der neuesten Generation. Mit intuitiven und nahtlosen Verknüpfungen von Komfortfunktionen, Entertainment und Features für den Business-Alltag wird ein noch persönlicheres Erlebnis an Bord ermöglicht. Von morgendlicher Wellness bis zur Feierabendplaylist in DOLBY ATMOS schafft die E-Klasse eine angenehme Wohlfühlatmosphäre.

Mercedes-Benz beweist mit der neuen E-Klasse Limousine erneut sein Handwerk in Sachen Design, Technologie und Effizienz. Besonders beeindruckend ist jedoch die Möglichkeit zur hochwertigen Individualisierung der Fahrzeuge. So können Kundinnen und Kunden aus einer Vielzahl exklusiver Lackierungen, speziellen Innenhimmeln und hochwertigen Zierelementen auswählen und sich einen individuellen Auftritt verschaffen. Genießen Sie ein faszinierendes und einmaliges Fahrerlebnis mit einer E-Klasse, die ganz auf Ihre persönlichen Vorlieben abgestimmt ist.

Texte und Bilder Mercedes-Benz AG



**Ein Antrieb aus zwei Welten** | Die E-Klasse ist darauf ausgelegt, sich perfekt an Ihre individuellen Bedürfnisse anzupassen - auch wenn es um den Antrieb geht. Der Plug-in-Hybrid bietet Ihnen eine flexible Fahrdynamik sowie den Luxus, keine Entscheidung mehr treffen zu müssen. Mit diesem Fahrzeug profitieren Sie einerseits von einem geräuschlosen und umweltfreundlichen Elektroantrieb in städtischen Gebieten und andererseits von der uneingeschränkten Unabhängigkeit, indem Sie jederzeit auf die Leistung des Verbrennungsmotors (Diesel oder Benzin) vertrauen können. E-Klasse E 300 e | WLTP : Kraftstoffverbrauch gewichtet kombiniert: 0,8 - 0,5 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen gewichtet kombiniert 18 - 12 g/km; Stromverbrauch kombiniert: 20,7 - 18,4 kWh/100 km.



Die neue E-Klasse Limousine kann voraussichtlich im Herbst 2023 bei uns in Augenschein genommen und Probe gefahren werden. Unser Mercedes-Benz Verkaufsteam in Stemwede-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 für Fragen per E-Mail an [verkauf@weitkamp.de](mailto:verkauf@weitkamp.de) oder unter Tel. 05745 9211-28. Wir freuen uns auf Ihren Anruf und Ihren Besuch bei uns im Autohaus.



[wtkmp.de/eklasse](http://wtkmp.de/eklasse)



Katharina Rohlfing (links) und Inken Meier überzeugen mit Fachkenntnis und Teamfähigkeit.

## W Inspektion statt Buchhaltung - Mädchenpower in der Kfz-Werkstatt.

In der Kfz-Branche in Deutschland sind Frauen nach wie vor unterrepräsentiert. Dennoch gibt es immer mehr Mädchen, die sich für eine Ausbildung in diesem Bereich entscheiden und damit ein klares Signal setzen. Sie beweisen, dass das Klischee, die Kfz-Branche sei eine reine Männerdomäne ist, längst überholt ist.

Laut Statistik des Bundesinstituts für Berufsbildung lag der Frauenanteil bei den Auszubildenden in den Kfz-Berufen im Jahr 2020 bei rund 14 Prozent. Dies zeigt, dass es zwar Fortschritte gibt, aber noch einiges zu tun ist.

Die Gründe für die geringe Anzahl von Frauen in der Kfz-Branche sind vielfältig. Oftmals wird das fehlende Interesse von Seiten der Mädchen und jungen Frauen als Grund angeführt. Auch Vorurteile und Klischees spielen eine Rolle. Dabei sind die Berufsaussichten in der Kfz-Branche sehr gut, und gerade in Zeiten des technologischen Wandels werden Fachkräfte mit entsprechender Ausbildung dringend benötigt.

Umso erfreulicher ist es, dass es immer mehr weibliche Auszubildende in der Kfz-Branche gibt. Sie sind ein positives Vorbild für andere junge Frauen und zeigen, dass eine Ausbildung in

diesem Bereich auch für Frauen eine attraktive Option ist. Es bleibt zu hoffen, dass sich dieser Trend in Zukunft fortsetzt und die Kfz-Branche zunehmend weiblicher wird.

Zur Zeit beschäftigt das Autohaus Weitkamp in der Pkw-Werkstatt mit Katharina Rohlfing eine weibliche Auszubildende und mit Inken Meier eine gerade ausgebildete Kfz-Mechatronikerin. „Das Geschlecht hat bei der Besetzung der Ausbildungsstellen keine Rolle gespielt, die zwei haben mich fachlich wie menschlich überzeugt“, lässt Geschäftsführer Jan Christoph Weitkamp keinen Zweifel daran, dass es bei der Einstellung keinen Mädchen-Bonus gab. „Ich bin froh, die zwei in unserem Team zu haben. Seit wir weibliche Auszubildende und Kfz-Mechatronikerinnen in der Werkstatt beschäftigen, ist der Umgang in der Werkstatt miteinander rücksichtsvoller geworden, der Umgangston ist nicht mehr so rau“, sieht er weitere positive Aspekte für das Mehr an weiblicher Präsenz in der Werkstatt. Mit Katharina und Inken haben wir über ihre Erfahrungen in der Ausbildung zur Kfz-Mechatronikerin bei uns im Autohaus gesprochen.

**Katharina, was hat dich bewogen, dich für eine technische und handwerkliche Ausbildung als Kfz-Mechatronikerin zu entscheiden?**

Ich interessiere mich schon sehr lange für Autos. Angefangen hat alles als junges Mädchen, da habe ich mich im Fernsehen immer für Serien wie »GRIP« oder die »Die PS-Profis – Mehr Power aus dem Pott« begeistert. Als es jetzt nach meinem Abitur um die konkrete Berufsplanung ging, habe ich Praktika im Büro und in der Werkstatt gemacht. Die Erfahrungen aus den Praktika haben mich dann in meiner Entscheidung bestärkt, eine Ausbil-

„Ich habe schnell gemerkt, dass mir die handwerkliche Arbeit mehr liegt als die Aufgaben im Büro.“

INKEN MEIER

dung zur Kfz-Mechatronikerin zu beginnen.

**Inken, ursprünglich hast du im Autohaus Weitkamp ja eine Ausbildung zur Automobil-**

**kauffrau begonnen. Du hast dann aber relativ schnell den Wunsch geäußert, deinen Ausbildungsberuf zu ändern und Kfz-Mechatronikerin zu werden. Was waren deine Beweggründe und wie haben deine Vorgesetzten auf deinen Wunsch reagiert?**

Da ich mich schon immer für Autos interessiert habe und etwas Kaufmännisches machen



**VOM BÜRO IN DIE WERKSTATT:** Inken Meier (22) aus Kleinendorf ist während ihrer Ausbildung vom Büro in die Werkstatt gewechselt.

wollte, habe ich mich für eine Ausbildung zur Automobilkauffrau entschieden. In den ersten Wochen meiner Ausbildung im Autohaus Weitkamp wurde ich in der Werkstatt eingesetzt und da habe ich schnell gemerkt, dass mir das Handwerkliche mehr liegt und auch mehr Spaß macht. Ich wollte etwas mit meinen Händen machen und in Bewegung sein. Meine Vorgesetzten haben meinen Wunsch nach einem Wechsel der Ausbildung positiv aufgenommen und sind diesem auch gerne nachgekommen. Unser Seniorchef Horst Weitkamp war von meiner Entscheidung nicht überrascht, er hatte es wohl schon geahnt, dass mir die Werkstatt mehr liegt und ich dort bleiben möchte und hat sich mit mir sehr darüber gefreut.

**Katharina, wie ist es dir als weibliche Auszubildende in der Ausbildung ergangen? Hattest du mit Vorurteilen zu kämpfen? Was haben deine Eltern und Freunde zu deinem Ausbildungswunsch gesagt?**

Meine Eltern und Freunde haben mich von Anfang an unterstützt, fanden das richtig cool und waren stolz, dass ich mir so sicher in der Sache war und mich nicht habe abbringen lassen. Vorurteile gab es eigentlich nicht oder nur sehr wenige. Viele, die mich gefragt haben, was ich nach dem Abitur machen will, waren allerdings von meinen Plänen doch überrascht, die meisten fanden meine Entscheidung aber richtig gut.

Bei Weitkamp bin ich super gut aufgenommen worden, ich hatte nie das Gefühl, dass ich mich erst beweisen muss, was zum Teil vielleicht auch daran gelegen hat, dass man im Autohaus Weitkamp schon Erfahrung mit weiblichen

Auszubildenden in der Werkstatt hatte.

**Inken, würdest du sagen, dass man als Mädchen in der Ausbildung mehr leisten muss als ein männlicher Auszubildender, um die gleiche Wertschätzung von Teammitgliedern und Vorgesetzten zu erfahren?**

Ich denke nicht, dass ich mehr leisten muss als meine männlichen Kollegen, wir bekommen alle die gleichen Aufgaben. Ich würde sagen, dass ich mir die Wertschätzung und Anerkennung genau so wie die männlichen Auszubildenden durch gute Leistungen und gutes Teamwork verdienen musste.

**Wo gab es in der Ausbildung aufgrund eures Geschlechtes Probleme oder besondere Herausforderungen?**

„Meine Eltern und Freunde fanden es richtig cool, dass ich mich entschlossen habe, eine Ausbildung zur Kfz-Mechatronikerin zu beginnen.“

KATHARINA ROHLFING

**Inken:** Aufgrund meines Geschlechtes gab es während meiner ganzen Ausbildung überhaupt keine Probleme. Ich bin nur 1,53 Meter groß. Bei Arbeiten, bei denen Kraft eine größere Rolle spielt, sind die Jungs natürlich etwas im Vorteil.

**Katharina:** Sehe ich ähnlich wie Inken, Probleme wegen meines Geschlechtes gab es bei mir auch nicht. Auch wenn ich größer bin als Inken benötige auch ich zum Beispiel beim Tragen von schweren Rädern schon mal Hilfe. Es gibt aber auch technische Hilfsmittel und Arbeitstechniken, die einem vieles erleichtern.

**Was müsste eurer Meinung nach im Betrieb, in der Schule oder auch an der Ausbildung an sich geändert werden, um die Ausbildung für Mädchen attraktiver zu machen?**

**Katharina:** Gute Frage - ich bin nicht der



**AUTOLIEBE AUF DEM SOFA ENTFACHT:** Katharina Rohlfing (20) aus Wehe entdeckte ihre Leidenschaft für Automobile im Fernsehen.

Ansicht, dass man die Ausbildung für Mädchen interessanter machen muss. Entweder man interessiert sich für Autos oder eben nicht. Wichtiger finde ich es, die Sicht von Mädchen auf Ausbildungsberufe, in denen sie unterrepräsentiert sind wie zum Beispiel in der Kfz-Branche, so zu verändern, dass es Mädchen als selbstverständlich ansehen, diesen Beruf zu ergreifen und ihnen so den Einstieg zu erleichtern.

**Inken:** Also meiner Meinung nach müsste sich nichts ändern. Wenn ein Mädchen sich für einen handwerklichen eher Männer dominierten Beruf interessiert, sollte sie einfach den Schritt wagen und vielleicht ein Praktikum machen, um einen genaueren Einblick in das Berufsbild zu bekommen.

**Katharina, Inken, vielen Dank, dass ihr euch die Zeit für dieses Interview genommen habt. Wir wünschen euch für eure weitere berufliche Zukunft alles Gute.**



**Podcast Azubis WANTED.**

Wer noch mehr über Katharina und die Ausbildung im Autohaus Weitkamp erfahren möchte, hat jetzt in der neuen Podcast-Folge von Azubis WANTED der Podcastfabrik aus Bielefeld Gelegenheit dazu. Kerstin Pelster spricht mit Jan Christoph Weitkamp und Katharina Rohlfing über ihre Ausbildung zur Kfz-Mechatronikerin im Autohaus Weitkamp.



Podcast anhören



wtkmp.de/  
azubipodcast

## Bäckerei Schmidt aus Hedem.

### Täglich frischer Genuss.

Die bereits im Jahr 1891 gegründete Bäckerei Schmidt in Hedem zählt zu den größten Bäckereien im Mühlenkreis und dem angrenzenden Umland. Das Unternehmen setzt bei der Verteilung der Backwaren seit Jahren auf Nutzfahrzeuge der Daimler Trucks Marke FUSO. Der FUSO Canter ist ein robuster und wendiger Kleinlastwagen, der durch seine hohe Nutzlast und ein attraktives Preis-Leistungsverhältnis besticht. Die Geschäftsführung der Bäckerei Schmidt entschloss sich im vergangenen Jahr, einen Teil des Lkw-Fuhrparks, der derzeit aus 16 Fahrzeugen besteht, werkstattseitig unserem Nutzfahrzeug-Service-Team anzuvertrauen.

Als Autorisierter FUSO Servicepartner sind wir in der Lage, alle anfallenden Garantie- und Kulanzarbeiten sowie Arbeiten, die über CharterWay Serviceverträge abgedeckt sind, durchzuführen und direkt mit dem Hersteller abzurechnen.

Das gesamte Team hat sich über die Möglichkeit der Betreuung des Fuhrparks einer so namhaften regionalen Großbäckerei sehr gefreut und nimmt die damit übertragene Teilverantwortung für die Sicherstellung der termingerechten Filialbelieferung mit frischen Backwaren sehr ernst.



Weitkamp FUSO

www.baecerei-schmidt.de

## Spedition Nolting aus Bad Essen.

### Maßgeschneiderte Möbellogistik.

Die Möbelspedition Nolting, im Jahr 1977 gegründet, hat sich in den letzten 40 Jahren als renommiertes Unternehmen im Bereich des Möbeltransports etabliert, kontinuierlich weiterentwickelt und ihre Kapazitäten ausgebaut.

Ein Schlüsselfaktor für den Erfolg der Möbelspedition Nolting ist ihr hochmoderner auf den Möbeltransport spezialisierter Fuhrpark mit unter anderem 25 eigenen Mercedes-Benz Actros Sattelzugmaschinen sowie 65 Möbelaufiegern. Neben dem hochmodernen Fuhrpark besitzt die Möbelspedition Nolting auch einen Betriebshof mit einer Fläche von 10.000 m<sup>2</sup> in Bad Essen, der als zentrale Drehscheibe für die Organisation der Transportprozesse fungiert.

Als das Unternehmen im vergangenen Jahr nach einem Partner für den Service und die Wartung der Fahrzeuge suchte, der in der Lage ist, flexibel auf die Bedürfnisse des Möbelspediteurs einzugehen, konnten wir die Geschäftsführung mit unserem erstklassigen Serviceangebot überzeugen.

Wir freuen uns, das Vertrauen der Firma Nolting gewonnen zu haben und den Fuhrpark ganzheitlich betreuen zu dürfen.



Weitkamp

www.spedition-nolting.de

## Emhage Transportgesellschaft mbH aus Lintorf.

### Cooler Service.

Das Kerngeschäft der Emhage Transportgesellschaft mbH, gegründet 1954, ist der Transport von Dressings, Saucen, Fisch- und Feinkostprodukten der Premiummarke Homann in der Unternehmensgruppe Theo Müller.

Nach 68 Jahren Firmengeschichte hat die Emhage Transportgesellschaft mbH den Firmensitz von Dissen am Teutoburger Wald nach Lintorf (Bad Essen) verlegt und an dem neuen Standort 30 moderne Mercedes-Benz Actros inkl. dazugehöriger Kühlaufleger stationiert.

Um diese Fahrzeuge flexibel und ortsnah betreuen zu lassen, wurde das Autohaus im sieben Kilometer entfernten Stewede-Levern von der Geschäftsleitung als kompetenter Mercedes-Benz Partner ausgewählt. Seither übernehmen wir die regulären Wartungs- und Reparaturarbeiten an den Sattelzugmaschinen. Unsere Nutzfahrzeugmannschaft ist aber auch für den Service der Auflieger einschließlich der dazugehörigen Kühltechnik und für den Reifenersatz zuständig.

Wir sind stolz, für einen so namhaften Konzern als automobiler Dienstleister tätig sein zu dürfen und bedanken uns für das Vertrauen.



Weitkamp

www.emhage.de

## Der Next Generation eCanter.

### Vollständig aufgeladen.

Der neue FUSO eCanter Next Generation ist einer der ersten vollelektrischen Trucks in Serienproduktion - speziell für den Verteilerverkehr auf der letzten Meile konzipiert - und bietet für nahezu jede Kundenanforderung die passende Konfiguration. Die insgesamt 42 Kombinationsvarianten setzen sich aus vier Gewichtsklassen, sechs Radständen, zwei Kabinentypen und drei Batteriepaket-Optionen zusammen. Abhängig vom Bauraum, der von Tonnage und Radstand definiert wird, stattet FUSO den Next Generation eCanter mit unterschiedlichen Batteriepaketen aus. Das S-Paket bietet dabei eine Reichweite von bis zu 70 km pro Ladung. Das M-Paket ermöglicht bis zu 140 km pro Ladung und das L-Paket bis zu 200 km.

Der Next Generation eCanter ist, im Gegensatz zu anderen Elektro-Lkw, auch mit der kostengünstigeren AC-Ladetechnik (Wechselstrom) kompatibel und benötigt nicht zwingend eine kostenintensivere DC-Ladestation. Über unser Partnerunternehmen OsnaTruck Nutzfahrzeugservice GmbH in Osnabrück haben wir die Möglichkeit, Ihnen FUSO Neufahrzeuge inkl. attraktiver Finanzierungs- und Leasingangebote zu vermitteln. Ihr Ansprechpartner in unserem Haus ist Orhan Turan unter der Tel. 05745 9211-54.



OsnaTruck FUSO

www.osnatruck.de



## Im Porträt.

Heute mit Noah Klöcker.



Position:  
Spezialist Teile und Zubehör Mercedes-Benz Pkw in Stewede-Levern.

24 Jahre alt. Ledig. Im Betrieb seit 2016.

Wohnort:  
Stewede-Levern.

Ich bin Fan von ...  
Pop-Punk, Electronic Dance Music und Musik der 1990er Jahre.

Meine Freizeit verbringe ich am liebsten ...  
mit Freunden und Fußball spielen.

Ich würde gern einmal Abendessen gehen mit ...  
Lionel Messi und Cristiano Ronaldo.

Mein Traumauto ist ein ...  
Mercedes-Benz A 45 AMG.

Mein Lieblingsfilm ist ...  
Batman The Dark Knight.

Meine Lieblingschauspieler sind ...  
Christian Bale, Tom Hardy und Robert Downey Jr.

Auf eine einsame Insel nehme ich mit ...  
eine Hängematte und einen Laptop mit Internetempfang.

## Nach 83 Jahren im Autohaus Weitkamp: Heike und Wolfgang sagen Tschüss.

Der Erfolg unseres Unternehmens in seiner 75-jährigen Geschichte war und ist immer eng verbunden mit dem Engagement und den Leistungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. 2023 traten zwei von ihnen nach insgesamt 83 Jahren in den wohlverdienten Ruhestand.

Nach 47 Jahren Betriebszugehörigkeit beendete Serviceberater Wolfgang Rothardt seine Anstellung im Autohaus Weitkamp. Am 01.08.1976 begann er seine Lehre zum Kfz-Mechaniker in unserem Hause. 1987 legte er seine Meisterprüfung an der Meisterschule für das Kraftfahrzeuggewerbe in Bielefeld ab. In den folgenden Jahren arbeitete er zunächst als Kfz-Mechaniker mit Meisterprüfung und war für die Ausbildung der Lehrlinge zuständig. Seit 1991 ist er in seiner jetzigen Funktion als Serviceberater Mercedes-Benz Pkw tätig, seit 2004 als zertifizierter Mercedes-Benz Serviceberater. Sein besonderes Feeling im Umgang mit unseren Kundinnen und Kunden machten den ausgewiesenen Reifen- und Räderspezialisten Wolfgang Rothardt zu einem unverzichtbaren Teil unserer Servicemannschaft.

Neben Wolfgang Rothardt verabschiedete sich mit Heike Niedringhaus eine weitere langjährige Mitarbeiterin nach 36 Jahren in den Ruhestand. Heike Niedringhaus trat am 09.06.1987 in unser Unternehmen ein, wo sie zunächst in der Buchhaltung arbeitete. 1993 wechselte sie in die Personalabteilung und übernahm dort den Bereich der Lohn- und Gehaltsabrechnung. Darüber hinaus war sie seit dieser Zeit als Assistentin unseres langjährigen Betriebsleiters Ulrich Schmidt tätig. Zudem war sie Ansprechpartnerin und Expertin für alle Fragen rund um das Thema Garantie- und Kulanzabwicklung. Heike Niedringhaus war in den letzten 36 Jahren ein wertvolles Mitglied in unserem Team.

Beide haben in den letzten 40 Jahren einen großen Anteil an der Entwicklung unseres Unternehmens gehabt. Die Familien Weitkamp und das ganze Team bedanken sich bei Heike Niedringhaus und Wolfgang Rothardt für ihre jahrelange Treue und die herausragenden Leistungen und wünschen beiden für die Zukunft alles Gute.



Nach insgesamt 83 Jahren im Autohaus Weitkamp treten Heike Niedringhaus und Wolfgang Rothardt (3. v. l.) ihren wohlverdienten Ruhestand an. Hier bei der Verabschiedung mit Horst (links) und Jan Christoph Weitkamp.

## Impressum.

Herausgeber (V.i.S.d.P):  
Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG  
Schröttinghauser Str. 23-24  
32351 Stewede-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](mailto:datenschutz@weitkamp.de) oder die Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG, Schröttinghauser Str. 23-24, 32351 Stewede-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](http://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](http://www.marketinghaltig.de)

## Willkommen bei den Unternehmen der Weitkamp-Gruppe.



Junge Sterne



CLASSIC



Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG  
Autorisierter Mercedes-Benz Pkw und Transporter Service  
Servicepartner der Daimler Truck AG für Mercedes-Benz  
und FUSO Trucks  
Schröttinghauser Straße 23-24 · 32351 Stewede-Levern  
Tel. 05745 9211-0 · Fax 05745 9211-20  
[service@weitkamp.de](mailto:service@weitkamp.de)

Auto Service GmbH | Auto Service Levern  
Tankstelle · Shop · Bistro · Freie Werkstatt  
Fahrzeugaufbereitung · Gebrauchtwagen  
Leverner Str. 6  
32351 Stewede-Levern  
Tel. 05745 2121 · Fax 05745 1322  
[info@auto-service-levern.de](mailto:info@auto-service-levern.de)



jung@smart



jcw  
Autovermietung

Autohaus Weitkamp GmbH  
Autorisierter Suzuki, smart und e.GO Partner  
Vergölst Partnerbetrieb  
Am Dornbusch 2  
32312 Lübbecke  
Tel. 05741 2346-0 · Fax 05741 2346-29  
[luebbecke@weitkamp.de](mailto:luebbecke@weitkamp.de)

JCW Autovermietung GmbH  
Autovermietung  
Schröttinghauser Straße 23  
32351 Stewede-Levern  
Tel. 05745 9211-25  
Fax 05745 9211-76  
[jcw-autovermietung@weitkamp.de](mailto:jcw-autovermietung@weitkamp.de)

[www.weitkamp.de](http://www.weitkamp.de) | /Autohaus.Weitkamp