



Liebe Leserinnen  
und Leser,

**#Wir werden 50.  
#Jubiläumsjahr**

Im Jahr 1970 gründete  
mein Großvater, Ewald  
Göttgens mit der Marke  
Volvo und DAF unser Fa-  
milienunternehmen.

Dieses Jahr feiern wir unser 50. jähriges Bestehen  
und damit unser Jubiläum.

Ein besonderes Jahr 2020 beginnt damit für mich,  
für unsere Mitarbeiter und sicherlich auch ein  
Stück weit für Sie.

Unser Autohaus war insbesondere in den letzten  
Jahren vom starken Wandel und Wachstum ge-  
prägt und wurde ständig weiter entwickelt.

Auch in unserem Jubiläumsjahr werden wir wieder  
spannende Angebote, Veranstaltungen und Events  
bereithalten, um mit Ihnen ein Stück weit das zu  
feiern, was wir bislang erreicht haben.

Ich wünsche Ihnen einen guten Start in das Jahr  
2020 und freue mich auf den nächsten Besuch von  
Ihnen bei uns im Autohaus.

Herzlichst Ihr · Med vänlig hälsning · Saludos cordiales  
敬意 (Keigu) · 너의 진심으로 (neoui jinsim-eulo)



Benjamin Göttgens  
Geschäftsführer



**Volvo Autohaus**  
Autohaus Klaus Göttgens GmbH  
Werler Landstraße 24 · 59494 Soest  
Tel.: 02921/67222-0

**Hyundai Autohaus**  
Autohaus Benjamin Göttgens GmbH  
Werler Landstraße 34 · 59494 Soest  
Tel.: 02921/369270-0

**Seat & Suzuki Autohaus**  
Autohaus Ewald Göttgens GmbH  
Schüttweg 1 · 59494 Soest  
Tel.: 02921/36104-0

[info@goettgens.de](mailto:info@goettgens.de) · [www.goettgens.de](http://www.goettgens.de)

**ELEKTROFAHRZEUGE FÜR  
ELEKTROFACHLEUTE -**

Soester Traditionsunternehmen  
setzen auf Hyundai Ioniq

Seite 3

## EINGESPIELTES DUO ÜBERNIMMT DIE LEITUNG DES VOLVO-AUTOHAUSES



Betriebsleiter Andreas Dringenberg sowie Geschäftsleiter Verkauf Michael Hollek sind zusammen ein eingespieltes Team.

Die große Nachfrage und die aktuellen Herausforderungen haben dafür gesorgt, dass sich das Volvo-Autohaus an der Werler Landstraße 24 zum 1. Januar 2020 umfangreicher aufstellt. Neuer Geschäftsleiter Verkauf für die Marke Volvo wird mit Michael Hollek ein alter Bekannter. Ihm zur Seite steht Andreas Dringenberg, der zum Volvo Betriebsleiter ernannt wird. Mit den beiden Mitarbeiter übernimmt ein eingespieltes Duo die Spitze des Volvo-Autohauses.

Der Kfz-Meister Andreas Dringenberg ist ein echtes Göttgens-Urgestein. Er gehört seit seiner Ausbildung im Jahr 1990 dem Betrieb an. Seit 2007 arbeitete Andreas Dringenberg in leitender Funktion am Schüttweg. „Von 2008 bis 2010 habe ich in Teilzeit in Arnberg meinen Meister gemacht“, erklärt Dringenberg, der bei Göttgens drei Generationen als Chefs erlebt hat. Darüber hinaus hat er sich immer wieder schulen lassen, bei der Performance Roadshow 2015 beispielsweise mit Michael Hollek zusammen.

Während Andreas Dringenberg bei Göttgens 2015 sein 25-jähriges Dienstjubiläum feierte, besitzt Michael Hollek eine andere Biographie. Bevor er 2011 bei Göttgens begann, war er beispielsweise als Zirkusdirektor beim Circuszentrum Balloni aktiv. Bis 2018 entwickelte Hollek als Markenverantwortlicher für die Marke Volvo eine besondere Affinität zu den Modellen der schwedischen Premium-Marke. Im Jahr 2019 folgte er dem Lockruf eines asiatischen Herstellers. Michael Hollek wechselte die Seiten und betreute die Händler. „Der Kontakt zur Familie Göttgens und den Mitarbeitern ist aber nie abgerissen. Das Motto „We are family“ wird hier gelebt. Das Team fehlte mir und jeden Morgen in strahlende Gesichter zu schauen“, betont der Familienvater. Als Geschäftsleiter Verkauf steht Michael Hollek nicht mehr im direkten Kundenkontakt. Seine Aufgaben umfassen nun unter anderem die Teambetreuung, den Fahrzeug-einkauf und das Marketing. Er freut sich genauso auf die neue Aufgabe wie seine beiden Kinder: „Endlich fahren wir wieder Volvo.“

## EIN HAUCH VON URLAUB AM SCHÜTTWEG

Die Marke Seat hat sich innerhalb eines Jahres bei Göttgens etabliert



Seat „Showroom“ in einem neuen Glanz am Schüttweg 1 in 59494 Soest.

Bereits beim Betreten des Seat-Autohauses am Schüttweg werden Urlaubsgefühle geweckt. Die um elf Grad versetzten Fliesen erinnern an die gewellten Steine der Rambla, der Flaniermeile Barcelonas. Das helle Design des renovierten Gebäudes im Stil der spanischen Marke erregt maritime Emotionen. Ähnlich emotionale Momente wie auf einer Reise bewirken die sportlichen Modelle der spanischen Automarke.

„Mit Seat haben wir eine äußerst interessante Marke hinzugewonnen, die dynamisch den Markt bearbeitet. Hier wird die junge Zielgruppe angesprochen und passt damit ideal zu unseren anderen Marken“, berichtet Zeljko Djukic. Der Geschäftsleiter Verkauf bei Göttgens erklärt: „Volvo ist eine Premiummarke, Hyundai eine Vernunftmarke, Suzuki ist etwas für Preisbewusste mit Know-How. Seat ist eine sehr emotionale Marke.“ Der langjährige Slogan „Auto Emocion“ des spanischen Herstellers ist gelebte Wirklichkeit. Als Seat-Vertrags-

händler deckt Göttgens den westlichen Kreis Soest und das nördliche Sauerland ab. Vor allem junge Leute fühlen sich von den Verkaufsschlägern wie dem Ibiza oder Leon angesprochen. „Diese werden sehr häufig in der FR-Ausführung genommen“, sagt Djukic. FR steht für Formula Racing und unterstreicht die sportliche Ausführung. Gerade bei Seat ist der Trend zum Leasing zu erkennen. Das liegt zum einen an der jungen Kundenschaft, die sich nicht mit einem Kauf festlegen möchte, andererseits ist der Gewerbekundenanteil höher als bei anderen Marken.

„Aus dem Stand etabliert“

„Seat hat sich bei uns aus dem Stand etabliert“, sagt Djukic. Auch öffentliche Institutionen haben ihre Seat-Dienstwagen von Göttgens. Neben Modellen wie dem Ibiza und Leon genießen der Ateca und der Arona als SUV hohe Popularität. „Wir dürfen aber auch

den Tarraco nicht außer acht lassen. Das ist ein Großraum-SUV mit Premiumcharakter“, schwärmt Djukic. Die Ausführung als Siebensitzer ist besonders familienfreundlich. Mit dem umweltfreundlichen TGI-Antrieb bietet Seat eine Alternative zu herkömmlichen Benzinern. TGI ist eine Motorentechnologie, die als Kraftstoffe komprimiertes Erdgas und Benzin kombiniert. Der zu hundert Prozent batteriebetriebene Seat Mii electric ist gerade im städtischen Raum beliebt. Mit Cupra erhielt auch die Tochtermarke von Seat Einzug am Schüttweg. Cupra steht für Sportlichkeit und Leidenschaft. Die Modelle haben zwar den gleichen Namen wie bei Seat, sind aber mit 290 beziehungsweise 300 PS wesentlich stärker motorisiert. „Eigentlich haben wir zwei neue Marken gewonnen“, findet Djukic, der sich über 50 Prozent höhere Absatzzahlen im Vergleich zum vorigen Vertragshändler freut. Die Gründe dafür nennt er: „Zum einen konnten wir mit den ehemaligen Mitarbeitern von Ratio Mobil für die Kunden vertraute Gesichter gewinnen, zum anderen haben wir dank starker Werbung eine höhere Präsenz.“



2.0 TSI Start&Stop DSG 213 kW (290 PS)  
(Kraftstoffverbrauch Superbenzin bleifrei, kombiniert: 6,5 l/100 km;  
CO<sub>2</sub>-Emissionen, kombiniert: 149 g/km. CO<sub>2</sub>-Effizienzklasse: D)\*

Die sportliche Marke Cupra mit bis zu 300 Pferdestärken ist ebenfalls im Seat Autohaus verfügbar.

## ENTHUSIASTEN KNÜPFTEN KONTAKTE BEI I30N-DAY

Gleichgesinnte Hyundai-Fahrer trafen sich zum Austausch an der Werler Landstraße



i30N Day mit über 50 Teilnehmern im Juli.



Professioneller Rennsimulator und Rennsportgefühle für die Gäste am i30N Day.



Luftaufnahme des Events an der Werler Landstraße 34 in Soest.

Der erste i30N-Day Anfang Juli 2019 war ein Tag wie gemalt für Autoliebhaber. Ein Rennsimulator, kühle Getränke, selbstgemachte Burger und das Hochleistungsfahrzeug i30N Option sorgten für einen gelungenen Rahmen des Treffens von PS-Enthusiasten. Gleichgesinnte trafen sich, fachsimpelten, verstanden sich auf Anhieb und blieben einige Zeit am Göttgens Hyundai-Autohaus an der Werler Landstraße.

Aus der gesamten Region strömten an dem sommerlichen Samstag i30N-Fahrer nach Soest. Bei ihren Fahrzeugen merkte man direkt die Liebe und Leidenschaft der Besitzer. Keiner der hoch motorisierten Hyundais kam mehr so daher, wie er vom Band kam. Trotz der

bereits vom Werk aus gegebenen sportlichen Ausstattung fanden sich zur Individualisierung des eigenen Modells überall ausgefeilte Tuning-Elemente. Über die jeweilige Ausstattung wurden angeregte Gespräche geführt. Dank der gemeinsamen Fachsimpelei wurden Netzwerke geknüpft.

„Ein besonderer Hingucker waren der i30N Option und das i30N Fastback Sportcoupé, das von der Werbeagentur WerbeCult für die Firma Medienflug mit einer coolen Optik gestaltet worden ist“, sagt Zeljko Djukic, Geschäftsleiter Verkauf bei Göttgens. Der i30N Option war zuvor nur auf großen Ausstellungen wie

der IAA dem Publikum gezeigt worden. Tuning Zubehörteile, unter anderem aus Carbon, Überrollkäfig, Rennreifen und Schalensitze ließen Rennatmosphäre aufkommen. Die PS-Liebhaber konnten in dem Motorsportler ausführlich Probesitzen. Insgesamt waren rund 40 i30N in verschiedenen Ausführungen vor Ort. Es hat sich eine eigene Szene entwickelt. Der i30N-Day soll keine eine einmalige Geschichte bleiben. Djukic verspricht: „Auf eins folgt 2020 zwei. Gerne werden wir nächstes Jahr wieder einen i30N-Day ausrichten, mit neuen Highlights und mehr Platz für die größer werdende i30N-Familie.“

## ELEKTROFAHRZEUGE FÜR ELEKTROFACHLEUTE

Die Soester Traditionsunternehmen Stahl und Kuss setzen auf Hyundai Ioniq



Wir wünschen allzeit gute Fahrt mit den neuen Elektrofahrzeugen.

Entdecken Sie die Hyundai Highlights bei uns im Autohaus Göttgens.

Das Autohaus Göttgens hat mit der Marke Hyundai einen Volltreffer gelandet. Der koreanische Hersteller bietet die komplette Palette an Fahrzeugen vom Kleinwagen bis zum LKW an. Kein Wunder also, dass Hyundai auch in Sachen Elektromobilität Maßstäbe setzt. Der neue Ioniq besticht beispielsweise durch eine signifikante Erhöhung der Batteriekapazität. Dank der gestiegenen Akkukapazität ist auch die Reichweite deutlich größer geworden.

Die erweiterte Zahl der Kilometer ist ein wichtiges Argument dafür, dass die zwei Soester Traditionsunternehmen aus der Elektrobranche Kuss und Stahl nun auf den Ioniq setzen. „Wir haben schon verschiedene Modelle Probe gefahren. So langsam sind die Fahrzeuge so entwickelt, so dass wir sie im Alltag einsetzen können. Der Ioniq wird bei uns als Vertriebsfahrzeug genutzt“, sagt Thomas Kuss, der dem Familienbetrieb in dritter Generation vorsteht. Die Ingenieur Kuss Ge-

samtelektrik GmbH ist ein innovatives Unternehmen aus Soest mit fast 90-jähriger Tradition und rund 75 Mitarbeitern. Mit zwei i30 und einem i40 sind bereits einige Hyundai von Göttgens im Fuhrpark von Kuss vertreten.

Der Handwerksbetrieb Hans Stahl GmbH & Co KG ist in der Region als der führende Ansprechpartner im Dienstleistungsbereich der Elektro-, Kälte- und Klimatechnik bekannt. Rund 100 Monteure arbeiten für das Unternehmen im Dienstleistungs- und Montagebereich. „Der Ioniq bietet sich an. Wir werden ihn flexibel in verschiedenen Bereichen nutzen. Er nutzt uns ja nichts, wenn er auf der Baustelle steht“, erklärt Stefan Torley, Geschäftsführer von Stahl.

Einen weiteren Vorteil des Elektrofahrzeugs nennt Nikolai Tissen: „Es gibt mittlerweile viele Elektrotankstellen. Beim schnell laden, sind die Akkus innerhalb



Der Hyundai Ioniq im neuem Facelift.

von 20 Minuten bis zu 80 Prozent aufgeladen.“ Der Verkaufsberater begleitet die Ioniq-Aktion mit den Elektrofachleuten aus Soest für das Autohaus Göttgens.

## TOMMASO IACOI

Der neue Serviceberater bei Hyundai im Kurzinterview



Tommaso Iacoi

**Autohaus Göttgens:** Herr Iacoi stellen Sie doch bitte kurz vor.

**Tommaso Iacoi:** „Ich bin 44 Jahre alt und stamme aus Sundern im Sauerland. Dort war und bin ich im Vereinsleben als Fußballer und Schützenbruder aktiv.“

**Autohaus Göttgens:** Wie sind Sie in die Automobilbranche gelangt?

**Tommaso Iacoi:** „Ich habe direkt nach der Schule 1992 bis 1995 eine Ausbildung als Kfz-Mechaniker absolviert. Danach habe ich mich in den Bereichen Service, Teile und Zubehör ständig weitergebildet. Für meinen vorherigen Arbeitgeber habe ich Sundern und später bereits in Soest gearbeitet.“

**Autohaus Göttgens:** Was zeichnet für Sie die Marke Hyundai aus?

**Tommaso Iacoi:** „Die Vielfalt der Marke mit der großen Modellpalette begeistert mich. Alle Fahrzeuge sind sehr sportlich. Hyundai hat in den vergangenen

Jahren einen großen Sprung gemacht. Die 5-Jahres-Garantie auf Neuwagen ist herausragend und das Preis-Leistungsverhältnis stimmt.“

**Autohaus Göttgens:** Wie waren die ersten Monate bei Göttgens in Soest?

**Tommaso Iacoi:** „Das junge und motivierte Team hat mich freundlich aufgenommen. Es hat sich alles gut eingespielt. Die Kommunikation ist sehr gut. Ich würde mich freuen, wenn wir noch weitere Mitarbeiter finden, die bereit sind, bei einer zukunftsorientierten Marke in einem familiären Autohaus zu arbeiten.“

**Autohaus Göttgens:** Was waren im ersten Jahr die schönsten Erlebnisse in Soest?

**Tommaso Iacoi:** „Der bestandene Werkstatttest war sehr schön und dass wir vom TÜV prämiert wurden. Es freut mich als Ansprechpartner mit persönlichen Kontakten zu arbeiten. Hier ist alles sehr familiär. Sehr schön ist auch, dass sich die Kundenzufriedenheit auf über 90 Prozent verbessert hat.“

## AZUBIS MIT BENZIN IM BLUT



Al Ibrahim Hothefa

Mert Kuzulu

Daniel Foljak

David Klin

Laura Smieja

Yannik Becker

Der Familienbetrieb Autohaus Göttgens lebt das Motto „We are Family“. Das spüren auch die Auszubildenden im Unternehmen. Geschäftsführer Benjamin Göttgens ist sich als Chef und Sponsor seiner sozialen Verantwortung bewusst. Als in der unmittelbaren Nachbarschaft an der Werler Landstraße ein Autohaus schloss, sorgte er dafür, dass beispielsweise Jan Lamek nicht arbeitslos wurde. Der 19-Jährige kann seine Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker bei Göttgens abschließen und besitzt gute Chancen auf die Übernahme. Er hat schließlich Benzin im Blut. Lamek sagt: „Die Leidenschaft für Autos liegt bei mir in der Familie. Bereits mein Großvater und Vater waren Mechaniker.“

Im ersten Lehrjahr ist der 20-jährige Al Ibrahim Hothefa. „Es macht mir richtig Spaß mit Autos zu arbeiten. In Syrien war ich als Verkäufer tätig“, erklärt der junge

Mann, der 2015 aus dem Bürgerkriegsland geflohen ist.

Aus Werl stammt Mert Kuzulu. Der 16-Jährige ist im ersten Lehrjahr und sagt: „Ich wollte zur Ausbildung in eine andere Stadt. Göttgens hat mir zugesagt. Ich wurde hier in den ersten Monaten sehr gut aufgenommen.“

Das wurde auch der gleichaltrige Daniel Foljak. Der junge Soester braucht mit dem Fahrrad nur fünf Minuten zum Betrieb. Für ihn war das gute Betriebsklima ausschlaggebend: „Bereits das Probearbeiten hat mir gut gefallen und die Aufnahme durch die Mitarbeiter.“

Bereits weitergehende Pläne hat David Klin. Der Soester ist im vierten Lehrjahr und möchte sich im Anschluss an den Abschluss weiterbilden: „Ich bin sehr an

Elektromobilität interessiert. Daher möchte ich ziemlich schnell meinen Hochvoltschein machen.“ Eine Ausbildung zum Elektriker hatte der 21-Jährige ebenfalls erwogen, sich aber dann für das Kfz-Handwerk entschieden. Das Autohaus Göttgens freut sich solch vielseitig interessierte Mitarbeiter zu haben und unterstützt diese bei ihrer Weiterbildung.

Laura Smieja hält als Auszubildende Automobilkauffrau die Fahne des weiblichen Geschlechts unter den Lehrlingen hoch.

Weitere Azubis als Mechatroniker bei Göttgens sind Florian Fischer und Yannik Becker, die am Schüttweg tätig sind. Geschäftsführer Benjamin Göttgens verspricht: „Alle vier Azubis, die jetzt ihre Prüfung vor sich haben, können nach ihrem Abschluss bei uns bleiben.“

## DER STANDORT IST PERFEKT

Ein Jahr Volvo-Autohaus an der Werler Landstraße/VPS ist wie „Chefarztbehandlung“



In Teams wird teilweise an den Fahrzeugen gearbeitet. Jeder Arbeitsschritt ist genau definiert und die Arbeitsqualität steigt spürbar.

Mit der Marke Volvo fing die Geschichte des Autohaus Göttgens an, als Ewald Göttgens den Betrieb 1970 gründete. Lange Zeit war die Niederlassung der schwedischen Marke am Schüttweg beheimatet. Seit einem Jahr gibt es die skandinavischen Fahrzeuge im Neubau an der Werler Landstraße.

Der Markenverantwortliche Benjamin Nolting und das weitere Team fühlen sich wohl. Nolting sagt: „Der Standort ist perfekt. Die Marke Volvo wächst.“ Mit dem neuen Standort wurde ein besonderer Service

etabliert. Der Volvo Personal Service (VPS) ist eine Art „Chefarztbehandlung“ für die Volvos. Bei Göttgens in Soest kümmern sich nun zertifizierte, persönliche Techniker um den Service. Volvo hat das Konzept des Werkstattbesuchs weltweit neu definiert. Mit VPS geht auch das Autohaus Göttgens aus Soest neue Wege. Im Neubau an der Werler Landstraße 34 schulte extra Thomas Schiemann, Implementation Manager der Volvo-Gruppe, die Mechatroniker. Er sagt: „Die Techniker arbeiten nun zu zweit. Damit verkürzt sich die Zeit des Wartens. Wir wünschen uns, dass dieser Service

gut angenommen wird und sich die Bedürfnisse des Kunden persönlich erfüllen, wie bei einem Arztbesuch. Es ist für Volvos wie eine Chefarztbehandlung.“ Vor Ort bei Göttgens werden die Prozesse von Andreas Dringenberg koordiniert, der als Betriebsleiter die Fäden in Sachen VPS in der Hand hat. Die Wartezeiten sind stark zurück gegangen und die Kunden genießen den Aufenthalt in der gediegenen, skandinavischen Atmosphäre. Gläserne Fenster bieten ständig einen Blick auf die Arbeiten am eigenen Auto. Andreas Dringenberg sieht deutliche Vorteile bei VPS. Er sagt: „Wir möchten hier auch zusätzliches Personal einstellen. Dann können wir die Servicetermine noch besser takten.“

Die zertifizierten Techniker arbeiten zu zweit und effektiver am Fahrzeug. „Vier Augen sehen mehr als zwei und der Kunde kann alles sehen, was an seinem Auto gearbeitet wird“, erklärt Jacqueline Wolf-Brenker, Serviceassistentin, Care by Volvo Managerin im Autohaus Göttgens. Der Personal Service Technican (PST) tritt persönlich mit dem Kunden in Kontakt und kann diesem jeden Arbeitsschritt anschaulich darlegen. „Die Mitarbeiter müssen nicht nur fachlich, sondern auch sozial kompetent sein“, erklärt Thomas Schiemann, der den zertifizierten PST-Kräften bei Göttgens in mehreren Monaten über 130 Schulungsinhalte vermittelte.

Im Dienste des Kunden werden die Termine in der Werkstatt dank der weitergebildeten Mitarbeiter also zügiger, aber auch fachlich kompetenter abgewickelt. Ein weiterer Baustein, der dazu führt ist die individuelle Versorgung mit Ersatzteilen, die Volvo durch lokale Distributionszentren gewährleistet. „Der Techniker fordert das Paket mit den Ersatzteilen passend zur Art und Kilometerstand des Fahrzeugs an und es gelangt schnell in die Werkstatt“, sagt Schiemann, der immer gerne nach Soest kommt und die familiäre Atmosphäre im Autohaus Göttgens genießt.