



DIE DRITTE GENERATION: FLUCH ODER SEGEN? – TEIL 4

Auf den Spuren des Wiedenbrücker Autopioniers Anton Lückenotto

(CL) Die Wurzeln des Autohauses A. Lückenotto reichen bis in die frühen 20er Jahre zurück. Bis heute wird das Unternehmen lückenlos als Familienbetrieb geführt. Für unsere Serie »3. Generation: Fluch oder Segen« konnten wir den jungen Geschäftsführer Hans Carree als Interviewpartner gewinnen. Tatsächlich müsste der Titel des aktuellen Interviews an dieser Stelle lauten: »4. Generation: Dankbar, Respektvoll und Zukunftsorientiert«. Wir bedanken uns bei Hans Carree für die tiefen Einblicke in die Firmenhistorie und die eigenen Perspektiven.

Kaum vorstellbar – es gab mal eine Zeit, in der gerade einmal zwei Automobile die noch sehr unwegsamen Straßen Rheda-Wiedenbrücks befuhren. Das war im Jahr 1893 – dem Geburtsjahr von Anton Lückenotto.

Während des 1. Weltkrieges musste der in Batenhorst geborene und künftige Gründer des Autohauses A. Lückenotto mit einer Dampfwalze Straßen bauen. Diese Arbeit war sehr anstrengend, doch das Interesse an Motoren wurde geweckt. So beschloss er baldmöglichst in seiner Heimatstadt Wiedenbrück eine Werkstatt für Maschinen und Automobile zu eröffnen. Den ersten

Reparaturservice gründete der Wiedenbrücker Autopionier Anfang der 20er Jahre an der Langen Straße 91 – dem heutigen Wein im Fachwerk – eine kleine Ein-Säulen-Tankstelle war auch dabei. Das Fachwerkhaus platzte schon bald aus allen Nähten und ein neuer Standort wurde im Jahr

1927 am Klingelbrink 8 – heute als Spielkistenwelt bekannt – gefunden. Dort wurden nun wunderschöne Autos, Motorräder und Schnellaster der Marke DKW verkauft und repariert. DKW steht für Dampf-Kraftwagen und fusionierte Anfang der 30er Jahre mit dem Horchwerk zur Auto Union AG. Anton Lückenotto verkaufte vielen Wiedenbrückern das erste Auto und gab ihnen auch gleich – als erster Fahrlehrer des Kreises – Fahrunterricht.

1944 heiratete seine einzige Tochter Elisabeth »Else« den Dortmunder Grafikerdesigner Albert Carree. Seit Alberts Rückkehr aus der Kriegsgefangenschaft 1948 unterstützte er als Bürokaufmann und Fahrlehrer den erfolgreichen Betrieb des Schwiegervaters. Auch privat wuchs die Familie Carree – 1952

erblickte Sohn Hans das Licht der Welt. Auch ihm wurde die Leidenschaft für schöne und sportliche Automobile in die Wiege gelegt.

Die Räumlichkeiten am Klingelbrink reichten für den 3-Generationen-Haushalt und das stetig wachsende



Autohaus nicht mehr aus. So wurden 1961 die Koffer gepackt und das neue erbaute Domizil an der Bielefelder Straße bezogen. Der großzügige und moderne Standort bot nun ausreichend Fläche für den Verkauf der neuen Wagen, die Reparatur der geliebten Fahrzeuge und das private Umfeld. Die Marke DKW entwickelte sich nicht im Sinne der hohen Ansprüche von Anton und Albert weiter. So fokussierten sich die beiden ab 1963 auf den Verkauf der Automarke Ford.

Der strategische Wechsel erwies sich als sehr erfolgversprechend, sodass der Weg für die dritte Generation geebnet war. 1977 stieg Hans Carree – Enkel des einstigen Firmengründers – in den Betrieb ein und erweiterte 1987 das Autohaus um eine



zu dürfen.

Das Stadtgespräch: Das weckt tatsächlich lang zurückliegende Sehnsüchte. Liegen diesen schönen Kindheitserinnerungen auch die Wurzeln für Ihren Einstieg in den Familienbetrieb zugrunde?

Hans Carree: Ganz bestimmt sogar. Ich bin mit dem Autohaus Ford Lückenotto aufgewachsen. Das Autohaus ist immer auch ein Teil unserer Familie gewesen und ich konnte mir von klein auf nichts anderes vorstellen, als hier zu arbeiten. Mein Elternhaus liegt direkt neben dem Betrieb und jeder Weg – egal ob nach Hause, zur Schule, zu Freunden oder zum Fußball – führte über das Betriebsgelände. Als ich älter wurde, verspürte ich das starke Bedürfnis Neues zu erleben, auf eigenen Beinen zu stehen und – wie jeder junge Kerl – wollte auch ich die große, weite Welt kennenlernen ...

(Lacht) Ich habe es dann bis Bielefeld zum Studium der Betriebswirtschaftslehre geschafft. Das Studium und meine vorangegangene Ausbildung zum Bankkaufmann erleichtern nun in vielerlei Hinsicht die Betriebsführung des Autohauses von fast 40 Beschäftigten.

Das Stadtgespräch: Haben Sie Respekt vor dem ewig währenden Bund mit dem Familienbetrieb?

Hans Carree: Selbstverständlich möchte ich meinen Vorfahren und vor allem meinem Vater gerecht werden und ihm zeigen, dass ich mit dem über 90-jährigen Lebenswerk der Familie achtsam und zukunftsorientiert umgehe. Dabei spielen unsere Mitarbeiter eine wesentliche Rolle. Viele Kollegen sind bereits seit 20, 30 und auch 40 Jahre in unserem Betrieb tätig. Ich möchte, dass sie sich hier auch weiter wohl und sicher fühlen. Auch die jungen Mitarbeiter sollen wissen, dass sie hier eine sichere Zukunft haben. So lange es die Gesundheit zulässt, möchte ich mit meinem Team zusammen

großzügige Ausstellungshalle. Hans Carree erkannte schon früh den Trend zum Verkauf von Gebrauchtwagen und versorgte Autoliebhaber aus allen Regionen Deutschlands mit den komfortablen, zuverlässigen und ästhetisch-anmutenden Autos der Marke Ford.

Seit 2017 wird das beliebte Autohaus von der vierten Generation – dem jungen Hans Carree – geführt. Mit zukunftsorientiertem Blick und einem offenen Ohr für Mitarbeiter und Kunden lenkt der Betriebswirt die Geschicke der 40-Mann starken Firma, die stetig um die 50 Neuwagen und 100 Gebrauchtwagen auf der Ausstellungsfläche präsentiert.

Das Stadtgespräch: Herr Carree, welchen Berufswunsch hatten Sie als Kind?

Hans Carree: Autoverkäufer!

Für einen kleinen Jungen ist es wohl ein riesen Glück auf bzw. neben einem Autohandel aufzuwachsen. Es war schon immer recht spannend, sich heimlich in die Werkstatt zu schleichen, die Neuwagen zu bestaunen und auch mal an der ein oder anderen Probefahrt teilnehmen



Das Stadtgespräch: Sie sprechen Ihr gut eingespieltes und langjähriges Team an.

Sie haben im letzten Jahr die Geschäftsleitung von Ihrem Vater übernommen. Und als Berater ist und bleibt er fester Teil der



Emshaus

Café & Restaurant

Jeden Mittwochabend im August

US-Beef Burger
Fleisch vom Black Angus Rind
im hausgebackenem Burgerbrötchen,
mit Bacon, Barbecue-Sauce,
Cheddar-Käse und knackigen Salaten
dazu Süßkartoffelwedges
und Beilagensalat

Zum Preis von 13,50 € p.P.



Jeden Donnerstagabend Saftige Steaks im August

Ribeye-Steak mit Rauchsaltbutter,
Bohnen im Speckmantel
und Schwenkkartoffeln

Zum Preis von 24,50 € p.P.



i-Männchen Tag im Emshaus

Am Donnerstag, 30. August 2018
servieren wir unseren Erstklässlern
von 12.00 bis 14.00 Uhr
spezielle Kindergerichte
inklusive einer kleinen Überraschung.

Unsere Öffnungszeiten:

Mittwoch bis Freitag von 18 – 22 Uhr
Samstag Café ab 15 Uhr
Küche von 18 – 22 Uhr
Sonntag Café durchgehend geöffnet
Küche von 12 – 14 Uhr & 18 – 22 Uhr
oder nach Vereinbarung
Montag & Dienstag Ruhetag

Emshaus Rheda • Gütersloher Straße 22
Tel. 40 60 400 • www.emshaus-rheda.de



Mannschaft. Welche Vorteile und Herausforderungen sehen Sie in der generationenübergreifenden Zusammenarbeit?

Hans Carree: Seit 5 Jahren arbeiten mein Vater und ich zusammen in unserem Familienbetrieb. Er ist mein wichtigster Berater und strengster Kritiker. Er vertraut mir und ich vertraue ihm. Wir denken gemeinsam über strategische Entscheidungen nach und diskutieren intensiv miteinander – und das nicht nur im Betrieb, sondern gerne auch bei einem gemeinsamen Mittagessen mit der Familie. Sicherlich wünschen sich die anderen Familienmitglieder auch mal ein anderes Gesprächsthema als Autos. Ich glaube, die Herausforderung liegt darin, berufliches und privates auch mal trennen zu können. Fußball ist ja auch ein spannendes Thema (dabei lacht Hans Carree Junior sehr herzlich).

Das Stadtgespräch: Welche Teile des Erfahrungsschatzes übernehmen Sie und welche neuen Ideen bringen Sie ein?

Hans Carree: Zwischen meinem Vater und mir liegen 30 Jahre Altersunterschied, meinen Vater zeichnet eine über 40-jährige Berufserfahrung aus. Ich denke, er hat ein

sehr gutes Gespür für den Umgang mit Kunden und Mitarbeitern. Auch an dieser Stelle kann ich von seinen Erfahrungen profitieren. Naja und ich bin ganz fasziniert von den technischen, energiesparenden und umweltfreundlichen Weiterentwicklungen der Branche. Hier treffen tiefe Erfahrung und Freude am Fortschritt aufeinander. Ich glaube, das ist eine ganz gute Kombination, um unseren Familienbetrieb zukunftssicher auszurüsten.

Das Stadtgespräch: Wie kann man Sie beeindrucken?

Hans Carree: Mit Offenheit und Vertrauen! Nur wer den Mund öffnet und eine Herausforderung anspricht, dem kann geholfen werden. Ich möchte nicht, dass sich – beruflich wie privat – eine schlechte Stimmung einschleicht. Durch offene und vertrauensvolle Gespräche bekommt eine schlechte Atmosphäre keine Chance.

Das Stadtgespräch: Und wie beeindrucken Sie...

· Ihre Mitarbeiter?



· Ihre Kunden?
· Ihre Familie?

Hans Carree: Ich möchte selber auch mit Offenheit und Vertrauen in meinem Umfeld

punkten. Meine Türe steht

immer offen, denn das Feedback unserer Kunden und Mitarbeiter ist mir sehr wichtig. Auch neuen Ideen möchte ich immer aufgeschlossen gegenüberstehen. An dieser Stelle hole ich auch gerne meine Frau ins Boot. Obwohl sie nicht im Betrieb tätig ist, liefert sie mit ihrer Sicht von außen in allen Bereichen einen sehr wichtigen und inspirierenden Input.

Das Stadtgespräch: Eine Generation entspricht 25 Jahren, wo stehen...

· Sie in 25 Jahren?

· Und Ihr Betrieb?

Hans Carree: Oha – eine fünfte Generation gibt es zurzeit noch gar nicht! Natürlich hoffe ich, dass ich in 25 Jahren noch immer hier tätig sein werde. Schön wäre es schon, wenn dann auch die nächste Generation in den Startlöchern stehen würde.



Sohn und Vater Carree wünschen eine gute Fahrt!



Der Firmensitz vor der Erweiterung der Ausstellungshalle

**5 Jahre
Garantie
kostenlos**



Der neue Ford Focus.

**Sichern Sie sich Ihre Wechselprämie
von mindestens 4.145,- €.**

FORD FOCUS TREND

Elektrisch einstellbare und beheizbare Spiegel, elektrische Festsstellbremse, Bordcomputer, Fahrspur-Assistent, elektrische Fensterheber vorn und hinten, Ford-AudioSystem mit Bluetooth-Freisprecheinrichtung, intelligenter Geschwindigkeitsbegrenzer, Klimaanlage, Lichtautomatik, Zentralverriegelung mit Fernbedienung, Pre-Collision-Assist mit Auffahrwarnsystem für Fußgänger und Fahrradfahrer

Bei uns für

€ 15.850,-¹

Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Listenspreis (inkl. Überführungskosten)	19.995,-€
– Wechselprämie	-3.645,-€
– Schutzbrief kostenlos	-500,-€
Anschaffungspreis	15.850,-€
Anzahlung	1.990,-€
Nettodarlehnsbetrag/Gesamtkreditbetrag	13.860,-€
Laufzeit	36 Monate
Gesamtlauflistung	30.000 km

Monatsrate

€ 133,-



Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung): Ford Focus: 6,0 (innerorts), 4,2 (außerorts), 4,8 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 110 g/km (kombiniert).



Das-umweltbewusste Autohaus
A. Lückenotto

Bielefelder Str. 68
33378 Rheda-Wiedenbrück | Telefon (05242) 92 02 0
www.fordlueckenotto.de | www.facebook.com/fordlueckenotto

¹Gilt für Privatkunden. Gilt für einen Ford Focus Trend 1,0-l-EcoBoost-Benzinmotor 63 kW (85 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, Start-Stopp-System.