

# Wittich liefert seit 100 Jahren Ersatzteile



Die Fritz Wittich GmbH feiert in diesem Jahr ihr hundertjähriges Jubiläum. 1922 machte sich Fritz Wittich in Bielefeld mit einer Fichtel & Sachs-Werksvertretung selbstständig. Verkauft wurden Fahrradteile und Sachs-Motoren. Nach dem Kriegsende wurden auch Fahrzeugteile ins Sortiment aufgenommen.

Sohn Wolfgang Wittich erkannte schnell, dass ein kundennahes Filialnetz notwendig ist, um eine tägliche Lieferung zu garantieren. Das Sortiment wurde stetig ausgebaut und daher wurde ein Warenwirtschaftsprogramm notwendig. 1986 setzte Wolfgang Wittich einen Meilenstein in der Familiengeschichte und führte ein EDV-System mit einer Online-Anbindung der Filialen ein. Mittlerweile wird die Fritz Wittich GmbH in der dritten Generation von Matthias Wittich geleitet.



Die damalige Fichtel & Sachs-Werksvertretung

1993 trat er ins elterliche Unternehmen ein, absolvierte nach seiner Groß- und Einzelhandelsausbildung einen Studienabschluss als Betriebswirt und wurde 1998 zum Geschäftsführer berufen.

Heute arbeiten für das Familienunternehmen 180 Mitarbeiter\*innen. Über 6.000 Stammkund\*innen, Autowerkstätten und Autohäuser werden über zehn Wittich-Filialen mit Verschleiß- und Reparaturteilen, Werkzeug und Werkstatt-ausrüstung versorgt. Zur Wittich-Gruppe gehören neben der Fritz Wittich GmbH mit über 40 Millionen Euro Umsatz auch die Wittich Manufaktur ([www.wmf-bikes.de](http://www.wmf-bikes.de)). Sie ist die älteste Abteilung, die 11,2 Prozent vom Gesamtumsatz ausmacht.

Die Fritz Wittich GmbH ist darüber hinaus an der Autobedarf Witzler GmbH (Fahrzeugteile-Endkundengeschäft, Hamm und Detmold), sowie an dem nationalen Großhändler-Verband Coparts GmbH & Co. KG (Essen) beteiligt. Dazu zählen auch die Coparts Autoteile GmbH und ihre Tochter G.A.S. Global Automotive Service GmbH.



Die Familienchronik auf YouTube



## Drei Fragen an den Geschäftsführer Matthias Wittich:

Erst einmal wünsche ich Ihnen und Ihren Mitarbeiter\*innen alles Gute zum 100.-Jährigen. Viel Erfolg und viel Fortune für die Zukunft. Gibt es

eine Tradition oder eine Norm, die Sie von Ihrem Vater oder auch Opa übernommen haben und die Sie in den letzten 30 Jahre begleitet hat?

**Wittich:** Von meinem Vater, der das Filialsystem aufbaute und sehr frühzeitig die EDV einführte, habe ich viel gelernt. Vor allem, was es bedeutet, ein ehrbarer Kaufmann zu sein. Ein Begriff, der vielleicht antiquiert erscheint, der aber genau die Werte transportiert, für die das Unternehmen Wittich steht. Ein offener, fairer und wertschätzender Umgang mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern.

Das Motto Ihrer Hausmesse ist 100 Jahre Wittich – 100 Prozent Zukunft, wo sehen Sie die größten Herausforderungen der Zukunft?

**Wittich:** In der Beherrschung der Fahrzeugtechnologien der Zukunft. Unsere Kunden und auch wir müssen dafür kontinuierlich investieren in Schulungen von Mitarbeiter\*innen und in Technik. Dazu braucht es auch die notwendigen Ertragskraft.

Wir bieten daher zusammen mit der Coparts und der G.A.S. ein weitreichendes Schulungsprogramm an. Gleichzeitig verleihen wir Spezialwerkzeuge und Hella Gutmann Kalibriertafeln, um so unnötige Kapitalbindungen unserer Kunden zu vermeiden. Gerade in der Werkstattausrüstung müssen wir neben attraktiven Leasingmodellen auch weitere Lösungen anbieten, wie z. B. Software on demand bei der Diagnose.

Auch wir investieren natürlich stark in unsere IT-Mannschaft und IT-Systeme, bauen unsere internen Berufsausbildungen und Schulungen aus, damit wir auch morgen ein attraktiver und verlässlicher Arbeitgeber sind.

Geburtstagskinder dürfen sich ja immer was wünschen, was wünschen Sie sich für von Ihren Mitarbeiter\*innen, Kund\*innen und Lieferanten?

**Wittich:** Ich wünsche mir – vor allem von meinen Lieferanten – Berechenbarkeit, Kundennähe und langfristiges Handeln. Wir stehen vor großen Herausforderungen, die wir nur gemeinsam schaffen. Dazu gehört in langfristigen Partnerschaften zu denken und nicht freies Unternehmertum – vor allem im Einkauf – auszuüben. Wir wollen weiterhin ein aktiver und verlässlicher Partner im Markt sein. Über unsere COPARTS und die G.A.S. entwickeln wir Lösungsansätze, damit unser Unternehmen, meine Familie und unsere Mitarbeiter\*innen auch zukünftig noch weitere schöne Jubiläen feiern dürfen.

## Aktionen im Jubiläumsjahr

Auf der Suche nach einem Oldtimer, der symbolisch das 100-jährige Bestehen der Fritz Wittich GmbH vertreten soll, stolperte Matthias Wittich über einen Ford Taunus Transit aus dem Jahre 1965. Damals im Einsatz als Feuerwehrauto wird er in diesem Jahr auf Messen, Ausstellung und Kundenveranstaltungen als Fotomodell und Eyecatcher eingesetzt werden. Der Name „Fritz“ für den Ford-Klassiker wurde über Facebook gesucht.

### Hausmesse Wittich im Lenkwerk Bielefeld

10. und 11. September 2022

Motto: **100 Jahre Wittich – 100 Prozent Zukunft**

<http://www.wittich-gmbh.de/messe/>

### Challenge:

#### Wer hat den ältesten Kompressor?

Druckluft-Kompressoren gibt es seit den 1930er Jahren; in den heimischen Werkstätten ist die wichtige Arbeitshilfe in den 1950er Jahren angekommen. Im Jubiläumsjahr sucht die Fritz Wittich GmbH den ältesten professionell genutzten Werkstattkompressor in der Region.



Die Challenge „Ältester Kompressor“ wird vom ostwestfälischen Kompressoren-Anbieter C-airCompany aus Spenge unterstützt.

„Wer hat den ältesten, noch laufenden Werkstattkompressoren der Region? Wir tauschen die drei ältesten gegen einen neuen ein“, so der Aufruf von Matthias Wittich. Für jedes Jahr, die die Maschine auf dem Buckel hat, gibt es ein Prozent Rabatt auf den Preis des neuen Geräts, maximal 1.000 Euro netto. Händler und Sammler von Kompressoren dürfen nicht teilnehmen.

### Neuer Bau und neue Lieferanten

Pünktlich zum 100. Geburtstag war auch die Fertigstellung des neuen hochmodernen Zentrallagers. Der Neubau ist direkt am Firmensitz an der Eckendorfer Straße und ist mit 3,5 Millionen Euro die größte Investition der Firmengeschichte. Die Lagerkapazitäten wurden verdoppelt und neue Lieferanten haben Platz. So wurden beispielsweise Motorenteile neu ins Sortiment aufgenommen. Es können somit mehr als 180.000 Produkte gelagert bzw. bestellt werden. Zusätzlich wurde in die Logistik-Software investiert. „Wir wollen den Warenfluss vom Hersteller bis zur Werk-



statt oder zum Einzelhandel auf ein ganz neues Level heben. Dadurch optimieren wir die Tourenplanung, werden in Sachen Lieferfähigkeit noch besser, weil unsere Kunden von einem noch besseren Service profitieren und sparen dank der neuen EDV auch noch jede Menge Papier“, ist Matthias Wittich überzeugt mit dem neuen Zentrallager neue Akzente für die Zukunft des Unternehmens gesetzt zu haben.

Mehr Infos unter <http://www.wittich-gmbh.de/> oder unter [www.facebook.com/fritzwittich](http://www.facebook.com/fritzwittich)

Restauriert wurde der Ford Taunus Transit FK 1250 von heimischen Betrieben.

### Statt Werkstattersatzwagen ein Werkstattersatzbike

Gemeinsam mit Axel Böse eröffnete Matthias Wittich am 25. März 2022 die Max-Cargobike GmbH, ein Fachmarkt für Lastenfahrräder und Fahrradanhänger in Bielefeld. „Wir haben schon immer auf mehrere Standbeine gesetzt, bei Banken, bei Lieferanten und eine breite Streuung bei Kunden. So bleibt man unabhängig. Das war und ist heute unsere Devise“, so Matthias Wittich.

E-Bikes, E-Roller und Cargobikes sind eine umweltfreundliche Alternative für die Ersatzmobilität, die Spaß machen.

Aktuell wird in vielen Haushalten überlegt, wo gespart werden kann. Ist das Zweitauto noch notwendig oder könnte ein Zweirad nicht auch eine sinnvolle Alternative sein. Die Auswahl an Modellen ist in den letzten Jahren stetig gestiegen: Es gibt Bikes mit zwei, drei oder vier Rädern, Cargo-Bikes mit Neigetechnologie oder mit Seilzug-Lenkung. Je nachdem, ob man Kinder oder den Wocheneinkauf transportieren will, können verschiedene Größen von Boxen gewählt werden.

Werkstätten können diesen Trend der nachhaltigen Mobilität nutzen und ihr Serviceangebot ausbauen, sei es über die Vermietung von E-Bikes oder Cargo-Bikes sei es über Service für Wartung und Reparatur.

Im Fachmarkt von Max Cargo in Bielefeld, die seit März in der Kreuzstraße Lastenfahrräder jeglicher Art und verschie-

dener Hersteller verkaufen, ist das Interesse extrem gestiegen. Ob bei Stadt-festen oder regionalen Messen, Eltern, Hundebesitzer\*innen und Outdoor-Liebhaber\*innen schwingen sich auf die Testräder und sind begeistert.



„Wir haben auch mit vielen Unternehmen gesprochen, die alternative Lösungen suchen, um flexibler unterwegs zu sein. Gerade in den Städten ist die Parksituation für Transportfahrzeuge schlecht. Als Handwerker kann ich meinen Werkstattkoffer auf die Plattform stecken oder in der Box verschließen und bin mit Oscar, Fieta oder Gunnar (Produktnamen von Johansson Bike) viel schneller beim Kunden“, Michael Holzweissig, Filialleiter des Kompetenzzentrum für Lastenfahrräder Max-Cargobike.