

Diesen Artikel finden Sie unter: <http://www.noz.de/lokales/53670917/bramscher-wird-im-mai-als-chauffeur-des-jahres-ausgezeichnet>
Ausgabe: Bramscher Nachrichten
Veröffentlicht am: 24.04.2011

Bramscher wird im Mai als „Chauffeur des Jahres“ ausgezeichnet

jka,JKA Bramsche

Bramsche. Andre Westerkamp ist Millionär, „Kilometermillionär“, um genau zu sein, wie der 44-Jährige sagt. Finanzmillionäre sitzen eher im Rücken des Taxi- und Mietwagenunternehmers aus Bramsche. Anfang Mai wird aber auch Westerkamp um etwas reicher sein: Der Bundesverband der Chauffeur- und Limousinenserviceunternehmen zeichnet ihn als Chauffeur des Jahres 2010 aus.



Akkurates Auftreten und gute Laune sind keine Vorschrift, sondern gehören zum Berufsalltag von Chauffeur Andre Westerkamp. Fotos: Johannes Kapitza/privat

Obwohl er „jedes Jahr über 100000 Kilometer“ zurücklegt, ist er im vergangenen Jahr zum ersten Mal geblitzt worden. „Ich war abgelenkt und neun Stundenkilometer zu schnell“, gesteht Westerkamp ein. Punkte in Flensburg gab es dafür zum Glück nicht – ein makelloser Auszug aus dem Verkehrszentralregister ist ein Kriterium, um zum Chauffeur des Jahres ernannt zu werden. Ausgiebige Zeit- und Streckenplanung gehören vor einem Auftrag zur Pflicht. Manchmal muss es aber auch spontan gehen.

Als José Carreras im September 2010 in Tecklenburg auftrat, „rief nachts um halb zwei das Management an, weil am nächsten Morgen um 7 Uhr ein Auftrag anstand“. Vier Tage lang standen Westerkamp und seine Kollegen dem Startenor zu Diensten, „seine Musiker mussten von Flughäfen in ganz Deutschland zusammengeholt werden“. Vier Fahrzeuge waren im Einsatz, bei Bedarf jederzeit verfügbar. „Das Handy liegt immer am Nachttisch und ist nie ausgeschaltet“, sagt der 44-Jährige. Der Lohn außer einem Erinnerungsfoto: Ein positives Empfehlungsschreiben, „die E-Mail von Carreras Managements habe ich noch immer gespeichert“. Ein guter Ruf entscheidet über die nächsten Aufträge. Westerkamp schwärmt vom Carreras-Auftrag, „stand ja eh in der Zeitung“. Ansonsten ist es streng verboten, über Kunden zu sprechen.

Diskretion ist Pflicht

„Der Beruf verpflichtet zur Diskretion. Das setzen die Kunden voraus, und das können sie auch erwarten.“ Wenn seine Mitfahrer auf dem Rücksitz arbeiten, hört Westerkamp Geldsummen, lernt das Geschäftsgebaren

kennen – oder weiß, wenn Jobs auf der Kippe stehen. Eine Trennscheibe zwischen Vorder- und Rücksitzen „gab es in den 60er-Jahren mal, aber die haben wir heute nicht mehr“. Dass er für sich behält, was er hört, „ist Vertrauenssache und das wird bei uns groß geschrieben“.

Nur so viel verrät er über seine Kundschaft: Ein Königshaus hat er schon chauffiert („Welches, das sage ich nicht“), sonst nehmen Gäste vom Manager bis zum Vorstandsvorsitzenden hinter ihm Platz. Flughafentransfers sind Klassiker unter seinen Aufträgen, auf Wunsch auch direkt vom Rollfeld. „Den Flughäfen ist das relativ egal. Hauptsache, man zahlt.“ Westerkamp legt Wert darauf, nicht nur Promis zu kutschieren.

„Flughafentransfers für jedermann“ bietet er an, auch für Zeitungsredakteure, betont er weiter. Was das denn kostet? „Über Summen reden wir hier nicht“ – genau wie über die Kunden.

Ihm ist „nicht wichtig, ob ich einen Millionär, Banker, Manager oder Vorstand fahre. Ob VIP oder nicht, ich behandle jeden Kunden gleich.“ Wie so häufig im Gespräch zaubern die strahlenden Zähne wieder ein Lächeln in sein gebräuntes Gesicht. Gute Laune gehört zum Beruf, genau wie das Türaufhalten oder der Handkuss bei Damen, „aber das ist nicht Vorschrift, sondern normal“. Er hat seinen „absoluten Traumberuf gefunden beziehungsweise mein Traumhobby zum Beruf gemacht. Für mich ist das keine Arbeit“, sagt Westerkamp. Autos seien schon immer seine Leidenschaft gewesen. Seit 24 Jahren fährt der Bramscher für andere. Lange Zeit war er Cheffahrer in einem großen Unternehmen, das es inzwischen nicht mehr gibt. Potenzielle Kunden fuhr er in dieser Zeit zuhauf. Seit Sommer 2010 arbeitet er als Taxi- und Mietwagenunternehmer in der in Wallenhorst ansässigen Firma „Mein Fahrer“. Die Auftragslage ist gut, „viele Unternehmen wollen sich keinen Fuhrpark mehr leisten, sondern vergeben die Aufträge extern Für die Firmen rechnet sich das.“.

Der Preis, den Westerkamp zahlt: „Die Arbeitszeiten sind nach oben offen.“ Wenn er auf einen Kunden wartet, pflegt er den Wagen, prüft den elektronischen Posteingang auf neue Aufträge oder schaut sich die Städte an, in denen er gerade unterwegs ist. Eines seiner Lieblingsziele ist Düsseldorf, nicht nur, weil es über die A31 („Die ist immer frei, und es geht nur geradeaus“) zu erreichen ist. „Da setze ich mich dann auf die ‚Kö‘, trinke einen Kaffee und schaue mir die Leute an.“ Eine Entschädigung dafür, dass er oft kein Wochenende kennt und der Urlaub nur bis an die Nordsee führt, damit er innerhalb von zwei Stunden wieder in Bramsche sein kann, falls ein Auftrag reinkommt. „Meine Familie kennt mich so und meine Frau hat mich so kennen gelernt.“ Dafür werden die beiden Kinder schon mal von einem echten Chauffeur aus der Schule abgeholt.

Karte auf dem Nachttisch

Trotz der Entbehrungen macht ihm der Beruf „jeden Tag mehr Spaß“ und sei abwechslungsreich. „Jeder Auftrag, jeder Kunde ist anders.“ Um nicht den Überblick zu verlieren, hat er eine Kartei angelegt. Welcher Kunde liest gerne welche Zeitung? Welche Vorlieben gibt es außerdem? Der Kunde ist König bei Westerkamp. Gekühltes Wasser und Obst sind da vergleichsweise einfache Extras. Auf nichts verzichten brauchen die Auftraggeber in Sachen Auto. Die schwarze Limousine verfügt über eine Vollausrüstung: abgedunkelte Scheiben, zwei Telefone, kabelloses Internet, Ledersitze, in denen man versinkt, auch wenn sie nicht in der Schlafposition stehen. Die Beinfreiheit ergibt sich dadurch, dass die Langversion der Limousine 18 Zentimeter mehr bietet als das Serienmodell, auch wenn das „in einigen Parkhäusern mehr Rangieren erfordert“. Auf freier Strecke sind umständliche Manöver nicht erwünscht. Auf Westerkamps Nachttisch liegen neben dem Benimm-Knigge immer aktuelle Straßenkarten, in die er sich abends vor einem Auftrag einliest. Falls das Navigationsgerät ausfällt, kennt er die Route „aus dem Stegreif“ und hat „Ausweichstrecken im Kopf gespeichert“. Ein Atlas ist im Wagen zwar auch dabei, aber darauf zurückzugreifen wäre „eine kleine Schwäche, die der Kunde nicht sehen soll“.

Die Tücken der Technik lassen sich nicht immer verbergen, wie Westerkamp schon nach 30 Kilometern feststellen musste, als er den Wagen neu hatte. „Die Scheinwerfer-Waschanlage war eingefroren“, berichtet er. Der Kunde ließ den Chauffeur aufgrund des entstehenden sonderbaren Fahrgeräusches anhalten. „Die Düsen ließen sich zum Glück von Hand hereindrücken. Ansonsten kann man bei der heutigen Technik am Auto nur noch das Scheibenwischwasser selbst auffüllen.“ Damit streikende Elektronik oder Mechanik keinen Auftrag vermasselt, wird das Auto etwa alle anderthalb Jahre ausgetauscht – ein Muss für einen „Kilometermillionär“ wie Andre Westerkamp.