

# AUTOERLEBNIS

Das automobile Servicemagazin der Weitkamp-Gruppe | Nr. 19 | Juli 2013

# Weitkamp



## Unsere Jahreswagen-Profis.

Lernen Sie unser Verkaufsteam in Stemwede-Levern kennen, erfahren Sie alles über unser neues Mobilitätskonzept und staunen Sie über die neue S-Klasse.



Präsentiert den Mercedes-Benz CLS Shooting Brake: Jahreswagen-Profi Niels Brzezina.

# W Kostenlose Werkstattersatzfahrzeuge mit smart mobility.

Zukünftig werden wir allen unseren Kunden in Stewede-Levern während ihres Werkstattaufenthaltes einen smart fortwo inklusive 60 Freikilometern kostenlos als Mobilitätsfahrzeug zur Verfügung stellen können.

Neues Konzept macht es möglich.

Möglich machen dieses neue Mobilitätskonzept zahlreiche Werbepartner, die unsere smart Mobilitätsfahrzeuge als Werbefläche anmieten und so zu einem Großteil die kostenlose Nutzung für unsere Kunden sicherstellen.

Der Kunde entscheidet.

Natürlich besteht weiterhin die Möglichkeit, auch Mercedes-Benz Modelle preisgünstig als Mobilitätsfahrzeuge zu mieten.

Werden Sie Werbepartner.

Sie sind interessiert, Werbepartner auf einem unserer Mobilitätsfahrzeuge zu werden, dann sprechen Sie Herrn Jan Weitkamp an unter der Rufnummer 05745 9211-11 oder per E-Mail an jan.weitkamp@weitkamp.de.

„Erst unsere Werbepartner ermöglichen es uns, unseren Kunden den smart als kostenloses Mobilitätsfahrzeug anzubieten.“

GESCHÄFTSFÜHRER JAN CHRISTOPH WEITKAMP.

## Preisliste Werkstattersatzfahrzeuge Mercedes-Benz Stewede-Levern.



Fahrzeugtyp	Preis pro Tag	Frei-kilometer	Preis je gefahrener Mehrkilometer
smart fortwo	kostenlos	60 km	0,19 €
A-/B-/CLA-Klasse	19 €	60 km	0,23 €
C-Klasse	29 €	60 km	0,27 €
E-Klasse	39 €	60 km	0,29 €

Die Preise verstehen sich inkl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Inkl. Voll- und Teilkaskoversicherung mit 1000 € Selbstbeteiligung. Vorbehaltlich der Verfügbarkeit der Fahrzeuge.



**GEFÄLLT MIR 😊**



**NEU !**



## **W** Kunden im Interview: Heute mit Markus Schlosser und der neuen E-Klasse.

**Markus Schlosser ist Inhaber von Taxi Stemweder Berg und hat als einer der ersten Kunden des Autohauses Weitkamp das neue E-Klasse T-Modell\* in Empfang genommen.**

**Herr Schlosser, als neues Fahrzeug für Ihre Taxi-Flotte haben Sie sich wieder für die E-Klasse von Mercedes-Benz entschieden. Warum?**

Es gibt eine Reihe von Gründen, die mich zu dieser Entscheidung bewogen haben. Zum einen ist es die Langlebigkeit der Fahrzeuge. Unsere Taxen legen in der Regel in vier Jahren mehr als 500.000 Kilometer zurück. Die unverwundlichen Dieselmotoren und die gute Verarbeitung der E-Klasse sind für mich als Taxiunternehmer klare Kaufgründe, ebenso wie der hohe Wiederverkaufswert der Fahrzeuge. Zudem sind alle taxispezifischen Einbauten bereits ab Werk vorhanden und müssen nicht kostenintensiv nachgerüstet werden. Bei Reparaturen ist die schnelle Versorgung mit Ersatzteilen garantiert.

**Was gefällt Ihren Fahrgästen besonders an der neuen E-Klasse?**

Viele Fahrgäste bestätigen mir immer wieder



**„WIE AUF WOLKEN“:** Markus Schlosser über den Komfort seiner Fahrgäste in der neuen E-Klasse.

den erstklassigen Sitzkomfort und das angenehme und leise Fahrverhalten.

**Herr Schlosser, was schätzen Sie als Taxiunternehmer besonders am Autohaus Weitkamp?**

Neben der guten Servicequalität sind für mich als Taxiunternehmer die Flexibilität und die Termintreue der Werkstatt von größter Wich-

tigkeit. Alle planmäßigen Wartungstermine im Autohaus Weitkamp werden während der Standzeiten der Fahrzeuge ausschließlich an Samstagen durchgeführt. Auch bei außerplanmäßigen Werkstattaufenthalten ohne vorherigen Termin werden unsere Fahrzeuge zeitnah repariert und sind so schnell wieder einsatzbereit. Gerade diese Flexibilität und der persönliche Service sind es, die für mich die Qualität des Autohauses Weitkamp ausmachen.

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

Das Interview führte Cammin Schultz.

### **Steckbrief Taxi Stemweder Berg**

**Taxi Stemweder Berg Krone GbR**  
Stemshorn · Tel. 05443 99660  
Stemwede · Tel. 05745 2030

**Gründung**  
1990 durch Ingrid und Rolf Krone.

**Unternehmen**  
2005 Umfirmierung in Krone GbR und Einstieg von Sohn Markus Schlosser in das Unternehmen. 2012 Übernahme des Stemweder Taxiunternehmens Hegerding.

**Mitarbeiter**  
17 Mitarbeiter in Voll- und Teilzeit.

**Fuhrpark**  
Zur Zeit 13 Fahrzeuge, davon acht Mercedes-Benz Fahrzeuge.

**Dienstleistungen**  
24h Dienst, Dialysebestrahlungsfahrten, Krankenfahrten, Schulfahrten, Rollstuhlbeförderung, Flughafenfahrten sowie Gruppen- und Vereinsfahrten.

\*Kraftstoffverbrauch kombiniert: 10,5-5,0 l/100 km. CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 246-132 g/km.



## Die neue S-Klasse. Vision erfüllt.

**Vision erfüllt.** Unter diesem Motto unterzieht Mercedes-Benz sein Flaggsschiff die S-Klasse\* eines kompletten Relaunch.

**Optisch überarbeitet** steht die neue S-Klasse für Perfektion und sinnliche Modernität. Die neue S-Klasse setzt neue Maßstäbe in punkto Komfort, Sicherheit und Effizienz.

**Wie ein roter Faden** zieht sich das Mercedes typische Gesicht durch die Geschichte der Marke und prägt auch das moderne Design der neuen S-Klasse.

**Das Design: Modern und sinnlich zugleich.**

Der neue größere Kühlergrill, aufrecht stehend und betont dreidimensional, unterstreicht die Souveränität der neuen S-Klasse.

Innovativ auch die Heckleuchten, sie sind komplett vom Wagenkörper eingefasst und runden durch diese einzigartige Machart den gehobenen Gestaltungsanspruch der neuen S-Klasse ab.

**LED-Technologie: Das erste Auto ganz ohne Glühlampe.**

Rund 100 Jahre nach Einführung der elektrischen Fahrzeugbeleuchtung stellt

Mercedes-Benz jetzt komplett auf LED-Technologie um: Als weltweit erstes Fahrzeug kommt die neue S-Klasse serienmäßig ganz ohne Glühlampen in Interieur und Exterieur aus.

**Das Interieur: Optische Weite und formale Ruhe.**

Das Innenraum-Design der neuen S-Klasse verkörpert mit seiner klaren Architektur eine klassische, souveräne und zugleich hochmoderne Limousine. Dabei setzt die LED-Innenraumbeleuchtung die großzügig verbauten Holzelemente glänzend in Szene. Ein besonderes Element der Hochwertigkeit sind die metallisierten Schalteroberflächen mit Perleffekt-Lacken in drei Farbtönen passend zur Innenraumfarbe.

**Business-Lounge.**

First-Class Office und Wellness Oase in einem. Die neue S-Klasse verbindet ungestörte Entspannung und konzentriertes Arbeiten in einer noch nicht erlebten Weise. Zahlreiche Neuheiten wie die ENERGIZING Massagefunktion, die aktive Sitzbelüftung sowie die Weiterentwicklung des gesamten Klimapaketes heben das Komfortniveau der neuen S-Klasse in eine neue Dimension.



Quelle Bilder und Texte: Daimler AG.

ERLEBEN SIE DIE NEUE S-KLASSE.  
BEI UNS. AM SAMSTAG, 20.07.2013.



### Intelligent Drive: Vernetzt mit allen Sinnen.

Die neue S-Klasse denkt und lenkt. Eine Vielzahl an neuen technischen Assistenten sorgt unbemerkt für ein Höchstmaß an Komfort und Sicherheit.

DISTRONIC PLUS mit Lenk-Assistent Pilot zum Beispiel entlastet den Fahrer bei der Spurführung und beherrscht teilautonomes Staufolgefahren. Der Aktive Spurhalte-Assistent erkennt Gegenverkehr und eine belegte Nachbarspur und mindert so die Gefahr eines unbeabsichtigten Spurwechsels.

Die neue S-Klasse kann ab sofort bestellt werden. Die Preise in Deutschland (inkl. 19 % MwSt.) für die neue S-Klasse beginnen bei 79.789,50 Euro für den S 350 BlueTEC mit kurzem Radstand.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70273 Stuttgart.  
\* Kraftstoffverbrauch kombiniert: 9,1-5,5 l/100 km,  
CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 213-146 g/km.

# W Weitkamp stellt sich vor - Teil 5: Das Verkaufsteam in Stemmwe-Levern.



„DER NEUE CLA WIRD GERADE VON UNSEREN JÜNGEREN KUNDEN SEHR GUT ANGENOMMEN“: Verkaufsberater Niels Brzezina mit dem neuen Coupé.

Im fünften Teil unserer Reihe „Weitkamp stellt sich vor“ berichten wir in dieser Ausgabe über das Verkaufsteam in Stemmwe-Levern.

Schon zu Beginn der sechziger Jahre erkannte der heutige Seniorchef Horst Weitkamp, dass ein zufriedener Werkstattkunde ein neues Auto auch gerne dort kauft, wo er sein Fahrzeug reparieren und warten lässt. Dieser Idee folgend etablierte Horst Weitkamp gemeinsam mit dem damaligen Kfz-Meister und heutigem Senior Verkaufsberater Werner Struckmann den Gebrauchtwagenverkauf. Mit dem Bau der großen Ausstellungshalle 1996 entwickelte sich der Fahrzeugverkauf neben dem Servicegeschäft zu der zweiten wichtigen Säule des Unternehmens.

## Verkaufsschlager Junge Sterne.

Heute vermarktet das Verkaufsteam bis zu 1.000 Fahrzeuge jährlich. Den größten Anteil der Verkäufe machen die unter dem "Junge

Sterne" Siegel verkauften Mercedes-Benz Gebrauchtwagen aus. 2009 wurde das Autohaus Weitkamp als einer der ersten Mercedes-Benz Händler bundesweit zertifizierter Junge Sterne Partner. Daneben sind der Verkauf von Mercedes-Benz und smart Neuwagen inkl. des smart electric drive sowie der Handel mit gebrauchten Mercedes-Benz Nutzfahrzeugen weitere Schwerpunkte des Verkaufsgeschäftes.

## Benzin im Blut.

Mit Kompetenz und Leidenschaft zum Automobil betreut unser siebenköpfiges Verkaufsteam an sechs Tagen die Woche Privat- und Geschäftskunden aus ganz Europa.

Stefan Lusmüller verantwortet als Leiter Gebrauchtwagen Pkw den Junge Sterne- und Gebrauchtwagenverkauf. Unterstützt wird er dabei von zwei „alten Verkaufshasen“: Urgestein Werner Struckmann, seit 1964 im Unternehmen, und Verkaufsberater Niels

Brzezina, der ebenfalls schon seit 1992 im Unternehmen tätig ist.

Roy Fiedler, 2011 aus dem Servicebereich in den Verkauf gewechselt, ist Ansprechpartner für gebrauchte Transporter und BRABUS.

Seit Beginn des Jahres verstärkt Jan-Frederik Reimann das Team. Als Mitarbeiter des zuständigen Nutzfahrzeugvertriebspartners betreut er das Transporter-Neuwagengeschäft der Marken Mercedes-Benz und Mitsubishi Fuso.

Disponentin Ulrike Geldmeier ist die unverzicht-

*„Kompetente Beratung, marktgerechte Preise und persönlicher Service sind die erfolgreichen Eckpfeiler unseres Verkaufsgeschäftes“.*

LEITER GEBRAUCHTWAGEN PKW STEFAN LUSMÜLLER.

bare Schaltzentrale des Verkaufsteams. Sie sorgt für ein reibungsloses Fahrzeugmanagement und hat stets alle Bestellungen, Abläufe und Termine im Blick.

Nach dem Ausstieg aus der aktiven Geschäftsleitung hat Horst Weitkamp sein Hobby quasi zum Beruf gemacht und unterstützt das Team beim Verkauf von Transportern und schweren Nutzfahrzeugen.

## Beste persönliche Beratung.

Jedem Kunden die beste persönliche Beratung beim Kauf eines Gebraucht- oder Neufahrzeuges im Autohaus Weitkamp zu bieten, ist seit jeher die Philosophie, die unser Verkaufsgeschäft prägt und uns zu einem der erfolgreichsten Gebrauchtwagenhändler der Region gemacht hat.

Bei allen neuen Herausforderungen wollen wir auch zukünftig diese Maxime nicht aus den Augen verlieren.





**BEHÄLT IMMER DEN ÜBERBLICK:**  
Fahrzeugdisponentin Ulrike Geldmeier.

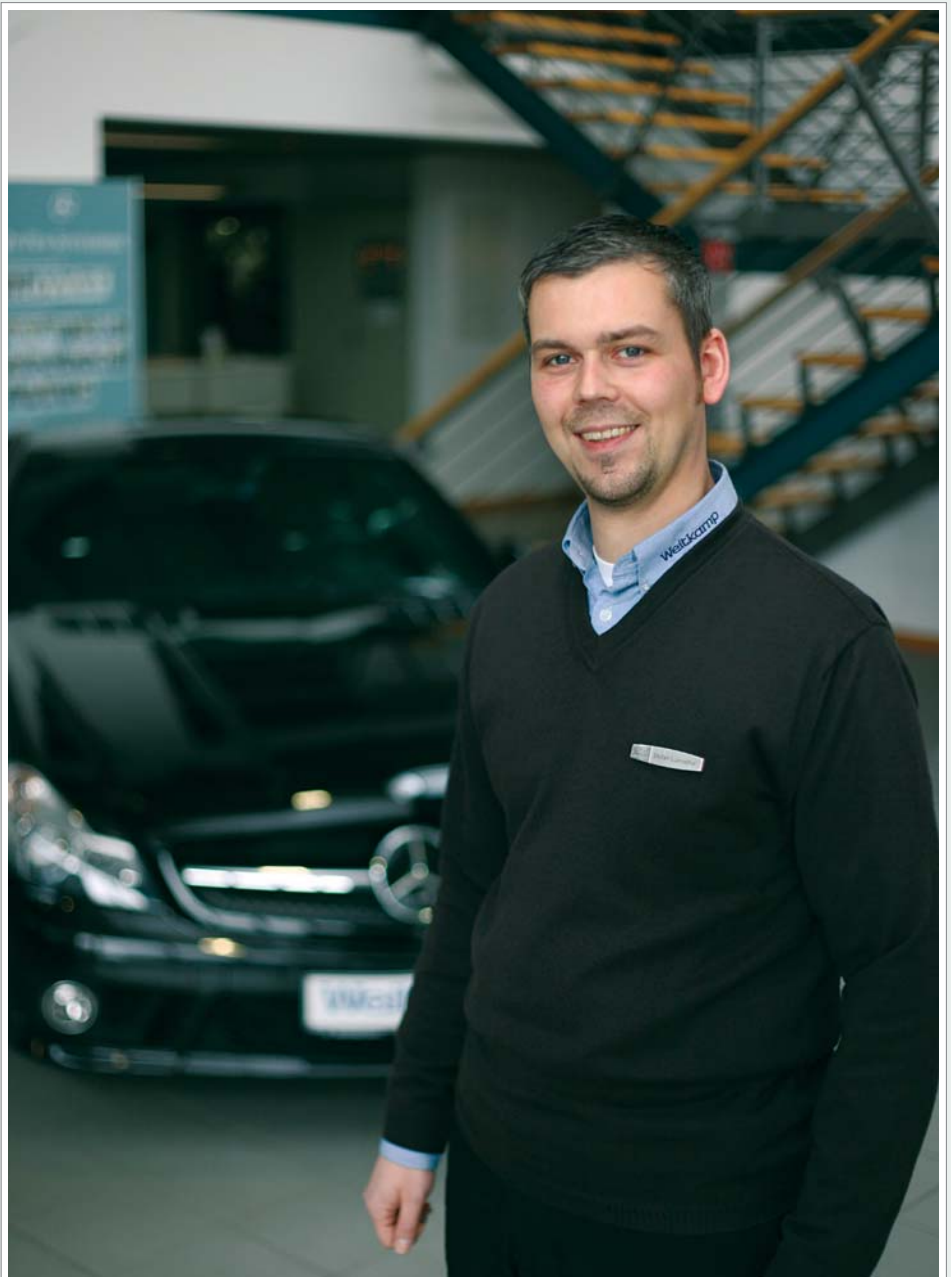


**VERSTÄRKT SEIT KURZEM DAS WEITKAMP-TEAM:**  
Verkaufsberater für neue Transporter Jan-Frederik Reimann.



**SEIN METIER - TRANSPORTER UND SCHWERE  
NUTZFAHRZEUGE:** Seniorchef Horst Weitkamp.

**VERKAUFSTEAM STEMWEDE-LEVERN:**  
(v.l.n.r.) Niels Brzezina, Roy Fiedler, Werner Struckmann  
und Stefan Lusmüller



**ZERTIFIZIERTER LEITER GEBRAUCHTWAGEN MERCEDES-BENZ PKW:** Stefan Lusmüller.



**VERKAUFS-ALLROUNDER ROY FIEDLER:** Mercedes-Benz Neu- und Gebrauchtwagen, Transporter Gebrauchtwagen  
und Spezialist für BRABUS Fahrzeuge.

# W smart electric drive - wenn die Steckdose die Tankstelle ersetzt.



**WOLLEN IHREN SMART ELECTRIC DRIVE NICHT WIEDER HERGEBEN:** Amelie Kästner und Tim Pohlmann, Vorsitzender des smart Club OWL.

Amelie Kästner und Tim Pohlmann aus Steinhagen haben im Oktober 2012 als erste Kunden einen smart fortwo electric drive im Autohaus Weitkamp in Lübbecke erworben. Neun Monate später haben wir die beiden besucht und sie nach ihren Erfahrungen befragt.

Herr Pohlmann, wann ist bei Ihnen die Entscheidung gereift, sich einen smart electric drive zuzulegen?

Als smart Fan der ersten Stunde habe ich mich natürlich schon immer für alle Entwicklungen rund um den smart interessiert. Das Autohaus Weitkamp bot mir im Rahmen eines Events mit dem smart Club OWL die Möglichkeit, den smart electric drive kennenzulernen. Nachdem uns das Autohaus Weitkamp 2011 die Gelegenheit gab, einen smart electric drive für eine Woche zu testen, war für Amelie und mich klar, dass wir uns sobald dies möglich ist, einen smart electric drive zulegen.

Frau Kästner, Sie besitzen das Privileg, den smart electric drive hauptsächlich fahren zu dürfen. Wann haben Sie das letzte Mal eine Tankstelle besucht?

[ lacht ] Ich nutze den smart electric drive hauptsächlich um täglich zur Arbeit zu fahren, Einkäufe zu machen und Freunde und Eltern zu besuchen.

Die Reichweite laut Hersteller beträgt 145 km. Bei Temperaturen um die 20 Grad Celsius passt der Wert relativ genau. Im Winter kann es bei Minusgraden schon mal etwas weniger sein. Aber für meine Bedürfnisse ist die Reichweite mehr als ausreichend.

Einmal bis zweimal pro Woche kommt er an die Steckdose in der Garage. Dafür hat Tim sich eine Wandhalterung gebastelt und morgens bzw. nach sieben Stunden Ladezeit ist die Batterie wieder vollständig aufgeladen.

Und das letzte Mal eine Tankstelle habe ich am vorigen Sonntag besucht, um Brötchen und eine Zeitung zu kaufen.

Herr Pohlmann, wie fällt Ihre persönliche Bilanz bezüglich der Energiekosten aus?

Nach meinen Berechnungen belaufen sich die Stromkosten pro 100 km auf 2,76 EUR, auf Basis unseres eigenen Stromtarifes.

Frau Kästner, was lieben Sie an Ihrem smart electric drive besonders?

Mich begeistern vor allem die Fahreigenschaften, nahezu geräuschlos gleitet man über die Straßen, einfach Fahrspaß pur. Super ist auch die Vorklimatisierungs-Funktion. Über mein Smartphone gebe ich einfach die gewünschte Abfahrtszeit ein und aktiviere die Temperaturvoreinstellung. So steige ich auch bei Minusgraden in ein mollig warmes Auto.



**TIM POHLMANN KENNT EINE TANKSTELLE NUR VOM BRÖTCHEN HOLEN:** Strom wird nachts „ge-tankt“, in der eigenen Garage an einer herkömmlichen 230 Volt-Steckdose.



## Steckbrief smart Club OWL.

**Gründung**  
2002.

**Vorsitzender**  
Tim Pohlmann.

**Zweck**  
Aktivitäten und Austausch rund um die Marke smart.

**Aktivitäten**  
Regelmäßige Stammtische, gemeinsame Ausfahrten und Ausflüge, Besichtigungen und einiges mehr.

**Mitglieder**  
Zur Zeit 72 Mitglieder.

**Vorteile**  
Mitglieder genießen bei Vertragspartnern wie z. B. dem Autohaus Weitkamp in Lübbecke Vergünstigungen wie 10 % Rabatt auf Teile und Zubehör.

smart club owl

➔ [www.smart-owl.de](http://www.smart-owl.de)



## Der smart fortwo electric drive.

### Herr Pohlmann, wie fällt Ihr Resümee nach einem Dreivierteljahr smart electric drive aus?

Bis jetzt bin ich mehr als zufrieden. Großer Fahrspaß, es gab keinerlei technische Probleme. Auch die Herstellerangaben zur Reichweite wurden von uns mehrfach übertroffen, 168 km sind wir mit einer Batterieladung schon gefahren. Also von uns: Daumen hoch für den smart electric drive.

Frau Kästner, Herr Pohlmann vielen Dank, dass Sie sich Zeit für dieses kurze Interview genommen haben.

Das Interview führte Cammin Schultz.

### Batterie

Die Lithium-Ionen-Batterie besteht aus 93 Einzelzellen, bietet eine hohe Energiedichte und weist keinen Memory-Effekt auf. Die kompakte Batterie ist geschützt im Unterboden platziert und sorgt so für einen niedrigen Schwerpunkt.

Die Batterie kann für monatlich 65,00 EUR gemietet werden. Die definierte Kapazität der Batterie wird für die gesamte Mietdauer (maximal 10 Jahre) garantiert. Die Mietrate beinhaltet die Batteriewartung gemäß den Herstellerangaben.

### Ladevorgang

Der smart fortwo electric drive kann an jeder haushaltsüblichen 230-V-Steckdose geladen werden. Diese muss mit 16 A abgesichert sein. Mit dem serienmäßigen 3,3-kW-Bordlader ist die Batterie in ca. sieben Stunden wieder vollständig aufgeladen. Teilladungen sind jederzeit möglich.

### Verbrauch und CO<sub>2</sub>-Emissionen

CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert in g/km: 0; Stromverbrauch kombiniert in kWh/100 km: 15,1; Effizienzklasse: A+.

### Reichweite

Die Reichweite beträgt ca. 145 km.

### Fahrdynamik

Die Höchstgeschwindigkeit beträgt 125 km/h. In 11,5 Sekunden beschleunigt der smart fortwo electric drive von 0 auf 100 km/h.

### Vernetzung

Per Smartphone, Tablet oder PC. Über die smart Vehicle Homepage sind viele Funktionen wie Ladestand und die Reichweite der Batterie abrufbar.

### Unterhaltskosten

Der Elektromotor besteht aus wenigen Bauteilen, die so gut wie keinen Verschleiß zeigen. Das bedeutet: deutlich weniger Wartungsaufwand, kein Ölwechsel, kein Zündkerzenverschleiß und kein Austausch von Zahn- oder Keilriemen.

### Produktion



**WELTWEITER VORREITER:** smart fortwo electric drive läuft in Hambach|Frankreich in Serie vom Band.

Der smart fortwo electric drive wird im französischen Hambach in der weltweit ersten Serienfertigung eines Elektroautos hergestellt.

### Preis

Der Verkaufspreis für das Coupé beträgt ab 18.910 EUR inkl. MwSt und zzgl. Überführungskosten und Batteriemiete.

### Lieferzeit

Aufgrund der großen Nachfrage beträgt die Lieferzeit ab Bestelleingang zur Zeit ca. sechs Monate.





# IMPRESSIONEN WEITKAMP FRÜHLINGSFEST AM 21.04.2013



Bilder Frühlingsfest: marketinghaltig.de,  
Luftbild Friedrich Lüke.

FÜR MEHR BILDER  
QR-CODE SCANNEN

→ [weirkamp.de/link/ff2013](http://weirkamp.de/link/ff2013)



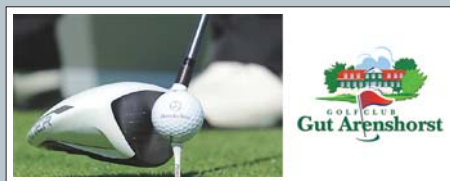
## **W** Golfspielen neu erleben. Autohaus Weitkamp Golfturniere in Gut Arenshorst.

Seit 2004 ist das Autohaus Weitkamp Partner des Mercedes-Benz Golfengagements. Der Golfclub Gut Arenshorst bietet mit seiner 18-Loch-Anlage in traumhafter Kulisse aus 400 Jahre alten Eichen und des Gutes Arenshorst beste Voraussetzungen für erstklassigen Golfsport in der Region.

Neben dem jährlich stattfindenden Mercedes-Benz Clubturnier veranstalten wir seit 2012 auch die sich immer größerer Beliebtheit erfreuenden After Work Golf Cup Turniere.



### Autohaus Weitkamp Mercedes-Benz Clubturnier.



Das Turnier gehört zur Mercedes-Benz Clubturnier-Serie und ist ein Saisonhöhepunkt im Turnierkalender des GC Gut Arenshorst. Über 120 Golfbegeisterte und Kunden nehmen Jahr für Jahr an diesem Turnier teil. Höhepunkt der Turnierserie ist das Mercedes-Benz Clubturnier Finale, das auf den Plätzen des Hartl-Resort in Bad Griesbach ausgetragen wird.

Das Turnier ist seit Jahren ausgebucht, nicht zuletzt wegen seines geselligen Charakters aufgrund des Spielmodus im Chapman-Vierer. Beim Chapman-Vierer schlagen beide Spieler ab, dann spielen beide Partner jeweils den Ball des anderen weiter. Erst danach entscheiden sie, welchen Ball sie nun gemeinsam abwechselnd spielen.

### After Work Golf Cup.

Der After Work Golf Cup ist als reine 9-Loch-Serie konzipiert und steht für eine sympatische und neue Richtung. Durch die weniger zeitraubenden 9-Loch-Runden, die auch mit Familie und Beruf vereinbar sind, öffnet sich der Golfsport für mehr Menschen und begeistert immer mehr auch jüngere Personen.



#### Termine After Work Golf Cup 2013

Dienstag ab 17.00 Uhr am  
09.07.2013 | 23.07.2013 | 06.08.2013  
20.08.2013 | 03.09.2013 | 17.09.2013

Weitere Informationen und Anmeldung über den Golfclub Gut Arenshorst unter der Tel. 05471 95252-0.

→ [www.awgc.de](http://www.awgc.de)  
→ [www.gc-arenshorst.de](http://www.gc-arenshorst.de)

# Investition in Innovation.

Die neue E-Klasse<sup>1</sup>. Jetzt zu attraktiven Konditionen leasen.

- Erleben Sie die elegante Sportlichkeit der neuen E-Klasse.
- Der neue Look: frisch, dynamisch, kraftvoll.
- Die neue Motorengeneration sorgt für noch mehr Effizienz.
- Kaufoption am Vertragsende oder bequeme Rückgabe.
- Konstante Versicherungsprämie über die gesamte Laufzeit, auch im Schadensfall.

---

Monatliche Rate mit Privat-Leasing plus<sup>2</sup>

nur **399 €**

plus Leasing-Sonderzahlung

---



Mercedes-Benz

Abbildung enthält Sonderausstattungen. 1] Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 13,1-4,1/7,4-4,0/9,5-4,1 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 222-107 g/km; Effizienzklasse: E-A+.<sup>4</sup> 2] Kaufpreis E 200 Limousine<sup>3</sup> 41.917,75 €; Leasing-Sonderzahlung 8.725,58 €; Sonderzahlung Überführung 650,00 €, Laufzeit 36 Monate; Gesamtläufleistung 45.000 km; mtl. Rate Leasing 340 €; mtl. Prämie Haftpflicht und Vollkasko 59 €; mtl. Gesamtrate Privat-Leasing plus 399 €. Ein Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, für Privatkunden. Gültig für SF21-SF35. Versicherer: HDI Versicherung AG, HDI-Platz 1, 30659 Hannover, vermittelt durch die Mercedes-Benz Bank AG, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart. Es gelten die allgemeinen Versicherungsbedingungen. 3] Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 8/5/6,1 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 142 g/km; Effizienzklasse: B.<sup>4</sup> 4] Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen. Alle Angaben ohne Gewähr. Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart.

## Weitkamp

Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG · Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service  
Schröttinghauser Str. 23-24 · 32351 Stemwede-Levern · Tel. 05745 9211-0 · [www.weitkamp.de](http://www.weitkamp.de)

## Im Porträt.

Heute mit Jochen Hegerfeld.



Position  
Kfz-Mechatroniker Schwerpunkt  
Karosserie.

28 Jahre. Ledig. Im Betrieb seit 2001.

Wohnort  
Stemwede-Levern.

Ich bin Fan von ...  
Borussia Dortmund und Rockmusik.

Meine Freizeit verbringe ich am liebsten ...  
mit Fußball spielen (TuS Levern), Bad-  
minton spielen sowie Motorrad und Ski  
fahren.

Ich würde gern einmal Abendessen gehen  
mit ... Charlize Theron.

Mein Traumauto ist ein ...  
Mercedes SLR McLaren.

Meine Lieblingsfilme sind ...  
"Bang Boom Bang", "Snatch" und  
"Hangover".

Meine Lieblingschauspieler sind ...  
Matthias Schweighöfer, Moritz Bleibtreu  
und Owen Wilson.

Auf eine einsame Insel nehme ich mit ...  
Zelt, Luftmatratze, Schweizer Taschen-  
messer - daran denken die wenigsten.

## Weitkamp-Splitter.

Silke Schröder besteht Prüfung zur  
"Zertifizierten smart Verkäuferin".



Nach erfolgreich bestandener schriftlicher  
Prüfung wusste Silke Schröder auch im  
praktischen Prüfungsteil als eine der besten  
TeilnehmerInnen zu überzeugen. Das von der  
MBVD (Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland)  
und Mercedes-Benz Global Training vergebene  
Zertifikat umfasst alle für den Automobilverkauf  
relevanten Inhalte.

R 129-SL-Club: Technik- und Pflage tag  
im Autohaus Weitkamp.



FÜR MEHR BILDER QR-CODE  
SCANNEN

→ [weitkamp.de/link/r129](http://weitkamp.de/link/r129)



Am Samstag, 27.04.2013 war der R129-SL-Club  
Osnabrück zum Technik- und Pflage tag im  
Autohaus Weitkamp. Es wurde geschraubt,  
gepflegt, gefrühstückt und natürlich auch  
reichlich gefachsimpelt.

Für iPhone & Co | [m.weitkamp.de](http://m.weitkamp.de).



OPTIMIERT FÜR  
SMARTPHONES

→ [m.weitkamp.de](http://m.weitkamp.de)



Über [m.weitkamp.de](http://m.weitkamp.de) ist eine abgespeckte Ver-  
sion der Weitkamp-Website optimiert für die Anzei-  
ge auf Smartphones online. Neben Top-News und  
aktuellen Fahrzeugangeboten finden Sie dort auch  
alle wichtigen Kontaktinformationen.

Der neue Sprinter - der beste Sprinter  
aller Zeiten.



DER NEUE SPRINTER: In jedem Unternehmen Leis-  
tungsträger und Arbeitstier.

Als Begründer eines ganzen Segments fährt der  
Sprinter schon seit 1995 vorneweg. Die neueste  
Sprinter-Generation wird diesem hohen An-  
spruch erneut gerecht.

Mit einem nochmals gesenkten Kraftstoff-  
verbrauch, dem 7-Gang-Automatikgetriebe  
7G-TRONIC PLUS, vielfältigen Ausstattungs-  
möglichkeiten sowie neuen Sicherheits- und  
BlueEFFICIENCY-Paketen erfüllt der neue Sprinter  
diesen hohen Anspruch ganzheitlich.

Der neue Mercedes-Benz Sprinter ist ab sofort  
bestellbar, die Auslieferungen beginnen im  
September. Weitere Informationen erhalten Sie  
von Ihrem Verkaufsberater Jan-Frederik Rei-  
mann unter Tel. 05745 9211-52.

## Impressum.

Herausgeber (V.i.s.d.P):  
Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG  
Schröttinghauser Str. 23-24  
32351 Stemwede-Levern  
Tel. 05745 9211-0 · Fax 05745 9211-20  
[info@weitkamp.de](mailto:info@weitkamp.de)

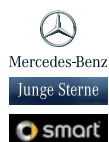
Preise, soweit nicht anders angegeben  
inkl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Druckfehler, Irrtümer und Änderungen  
vorbehalten. Alle Angaben ohne Gewähr.

Nachdruck - auch auszugsweise - nur mit  
schriftlicher Genehmigung.

[www.marketinghaltig.de](http://www.marketinghaltig.de)

## Willkommen in den Unternehmen der Weitkamp-Gruppe.



Autohaus Weitkamp GmbH & Co. KG  
Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service  
Autorisierter smart Verkauf  
Schröttinghauser Straße 23-24  
32351 Stemwede-Levern  
Tel. 05745 9211-0 · Fax 05745 9211-20  
[info@weitkamp.de](mailto:info@weitkamp.de)



Autohaus Weitkamp GmbH  
Autorisierter smart Verkauf und Service  
Autorisierter jung@smart Partner  
Am Dornbusch 2  
32312 Lübbecke  
Tel. 05741 2346-0 · Fax 05741 2346-29  
[smart@weitkamp.de](mailto:smart@weitkamp.de)



Auto Service GmbH  
Freie Werkstatt und Tankstelle  
Leverner Str. 6  
32351 Stemwede-Levern  
Tel. 05745 2121 · Fax 05745 1322  
[autoservice@weitkamp.de](mailto:autoservice@weitkamp.de)



JCW Autovermietung GmbH  
Autovermietung  
Schröttinghauser Straße 23  
32351 Stemwede-Levern  
Tel. 05745 9211-37 · Fax 05745 9211-19  
[jcw-autovermietung@weitkamp.de](mailto:jcw-autovermietung@weitkamp.de)



[www.weitkamp.de](http://www.weitkamp.de)



[m.weitkamp.de](http://m.weitkamp.de)



[www.facebook.com/autohaus.weitkamp](http://www.facebook.com/autohaus.weitkamp)