

„Viel Spaß bei der Arbeit“

Ford | Für viele Ford-Pkw- und -Nutzfahrzeuge winkt in den aktuellen „Gewerbewochen“ eine Sonderfinanzierung. Dazu gibt es einen kostenlosen Schutzbrief.

— „Viel Spaß bei der Arbeit“ – so lautet das Motto, unter dem Ford vom 1. bis 31. März die nächste bundesweite „Gewerbewochen“-Offensive einläutet. Die Aktion richtet sich an alle Gewerbetunden, speziell aber an die Betreiber kleiner und mittelgroßer Fuhrparks. Ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford-Rahmenvertrag.

Maßgeschneidert | Stefan Wieber, Leiter Flottenverkauf und Remarketing der Ford-Werke, erklärt: „Im Rahmen der kommenden Ford-Gewerbewochen haben wir zusammen mit der Ford Service Organisation und der Ford-Bank wieder attraktive Finanzierungsangebote zusammengestellt, die in idealer Weise auf die Anforderungen von Handwerksbetrieben und Betreibern kleinerer Flotten zugeschnitten sind.“

Konkret beinhaltet die Aktion eine Sonderfinanzierung der Ford-Bank mit einem effektiven Jahreszins von 0,99 Prozent für die Ford-Pkw-Baureihen B-Max, C-Max, Grand C-Max, Focus (Ausnahme: Focus Electric), Tourneo Connect, Kuga, Mondeo (Ausnahmen: Cool & Sound Edition), S-Max und Ga-

laxy sowie für die Ford-Nutzfahrzeug-Baureihen Transit Connect, Transit Custom (Ausnahme: Transit Custom Kombi Trend-Basisfahrzeug für den „Nugget“-Umbau durch Westfalia Mobil), Tourneo Custom und Transit.

Kostenloser Schutz | Als weiteres Extra gehört ein kostenloser „Ford Protect Garantie-Schutzbrief“ für das dritte und vierte Jahr ab Erstzulassung und einer maximalen Laufleistung von 120.000 Kilometern zur aktuellen Offerte. Mit diesem Schutzbrief, der laut Hersteller einen Kundenvorteil von bis zu 1.090 Euro je nach Baureihe bedeutet, verspricht Ford Sorgenfreiheit hinsichtlich unerwarteter Reparaturen und Mobilitätsproblemen nach Ablauf der zweijährigen Ford Neuwagengarantie.

Für den Ford Focus Turnier mit 1,6-Liter-TDCi-Dieselmotor (95 PS) und Start-Stopp in

der Ausstattung Trend (mit Klimaanlage, Audiosystem mit CD und USB-Schnittstelle, höhenverstellbarem Fahrersitz mit einstellbarer Lendenwirbelstütze) kalkuliert Ford exemplarisch auf Basis eines Kaufpreises von 15.622 Euro folgende „Gewerbewochen“-Finanzierung: Bei einer Laufzeit von 36 Monaten und einer Gesamtleistung von 45.000 Kilometern geht der Hersteller von einer Anzahlung von 3.390 Euro, einem Netto-Darlehensbetrag von 15.200 Euro und einem (gebundenen) Sollzinssatz von 0,98 Prozent pro Jahr respektive einem effektiven Jahreszins von 0,99 Prozent aus. Der Gesamtdarlehensbetrag liegt demnach bei 15.262 Euro, die 35 Monatsraten betragen je 179 Euro und die Restrate liegt bei 9.297 Euro. Mehrwert: 1.153 Euro. | red



Foto: Ford-Werke

0,99 Prozent effektiver Jahreszins | Auch (Gewerbe-)Kunden des Ford Focus profitieren von den „Gewerbewochen“ im März

Volkswagen | Erste e-up stromern auf der Nordseeinsel Sylt

— Der Startschuss für die Kooperation der Wolfsburger mit der Insel Sylt zur nachhaltigen Mobilität ist gefallen. Seit Kurzem sieht man bereits die ersten e-up, die die Repräsentanten der Sylt Tourismus GmbH und der Sylt Marketing GmbH Ende Februar im Zuge dieser Zusammenarbeit erhalten haben. Eingesetzt werden die E-Fahrzeuge nach offizieller Verlautbarung für Dienst- und Promotionfahrten auf der Insel. Auch der neue Klimaschutzmanager der Insel stromert demnach mit einem VW e-up.

Lutz Kothe, Leiter Marketing Deutschland Volkswagen Pkw, betont: „Mit diesem Engagement unterstützt Volkswagen die Ziele der Insel

Sylt, Nachhaltigkeit und Elektromobilität zu fördern. Der e-up ist dafür ein ideales Fahrzeug.“

Die Übergabe der ersten e-up war erst der Anfang: Volkswagen plant der Meldung zufolge, die Kooperation ab Mai mit verschiedenen Aktivitäten rund um die nachhaltige Unternehmensphilosophie „Think Blue“ weiter zu fördern und auszubauen.

Unter „Think Blue“ versteht Volkswagen eine ganzheitliche Haltung, die der Hersteller zu ökologischer Nachhaltigkeit entwickelt hat. Dazu gehören neben umweltschonenden Produkten mit unterschiedlichen Spritspartentechnologien, zu Nachhaltigkeit anzuregen und zu konkreten Veränderungen zu motivieren.

Für Peter Douven, Geschäftsführer der Insel Sylt Tourismus-Service GmbH, bietet die Kooperation vielerlei Vorteile: „Mit knapp 100 Quadratkilometern Fläche stellt die Insel eine ideale Plattform für die sinnhafte Nutzung von Elektromobilität, sowohl für touristische Zwecke als auch für Einsätze der Insulaner. Volkswagen ist dabei der ideale Partner, der das Ziel verfolgt, unsere Insel bei dieser Nutzung langfristig zu unterstützen.“



Übergabe | V.l.: Ingo Engel (VW), Maike Belbe (Sylt Marketing), Peter Douven (Tourismus-Service)

Foto: VW

Mercedes-Benz | 180. Transporter für Hörmann Gruppe

— Seit fünf Jahren besteht die Service-Flotte der familiengeführten Hörmann Gruppe, ein weltweit agierender Spezialist für sichere Türen und Tore aus Westfalen, nur aus Mercedes-Benz Sprinter und Vito. Zum Jubiläum übergab Kirsten Ehrlich, Leiterin Retail-Management Flotten-, Aufbauhersteller- und Verkaufmanagement Transporter im Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland, den 180. Mercedes-Benz Transporter an Marc Wellerdiek, Leiter Service Zentrale, und Rico Pollack-Schwarz, Leiter FPM Hörmann Gruppe. Bei dem Sprinter handelt es sich um einen Kastenwagen Typ 313 CDI (129 PS, Radstand: 3.665 Millimeter).

Service ist für Hörmann wichtig: „Wenn Probleme auftauchen, fährt rund um die Uhr ein Mitarbeiter zu den Kunden raus – ein Service, der uns vom Markt abhebt“, unterstreicht Wellerdiek. Ausbauten und Bestückung erfolgen direkt bei Mercedes-Benz. „Für uns ist es wichtig, die Fahrzeuge aus einer Hand zu bekommen, das muss manchmal sehr schnell gehen, denn jeder Hörmann-Techniker hat ein eigenes, vollausgerüstetes Fahrzeug.“

Foto: Daimler