



Der

Mercedes-Benz R/C 107 SL-Club
Deutschland e. V.

Messen & Veranstaltungen
Informationen

Stand: Dezember 2025

Inhaltsverzeichnis

Kapitel

Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort
2. Kontaktadressen
3. Messebeauftragte
4. Allgemeines über unseren Club
5. Die Mitgliedschaft
6. Mitgliedsbeiträge und Aufnahmegebühr
7. Übersicht Clubmitgliedschaft
8. Ziele unserer Messeauftritte
9. Regionaltreffs „RT's“
10. Messe-WIKI – Alles auf einen Blick
11. Aufwandsentschädigung, Abrechnung
12. Öffentliche Auftritte
13. Nachwuchsförderung/Jugendprojekt
14. Messetelegramm

1. Vorwort

Liebe Messebeauftragte,

heute haltet Ihr unseren Leitfaden für Messen und öffentliche Auftritte in Euren Händen. Dieses soll Euch eine Hilfe für die Gestaltung und Durchführung eines Clubauftritts sein. Die Größe unseres Clubs und die inzwischen vielen Messeauftritte, haben uns dazu bewogen, Euch eine Hilfestellung in dieser Form zu geben. Auf den folgenden Seiten erhaltet Ihr wertvolle Infos und Tipps, nicht zuletzt aus Euren Reihen, was bei der Planung und Durchführung zu beachten ist. Da unser Club bundesweit auf vielen Oldtimermessen vertreten ist und diese von den vor Ort lebenden Messebeauftragten, zum Teil seit vielen Jahren, organisiert werden, haben wir einen großen Erfahrungsschatz. Jeder Messebeauftragte hat sein Wissen weitergegeben. Zusammengefasst wurde es letztendlich in diesem Leitfaden.

Selbstverständlich kann dieser Leitfaden nur einen ersten Überblick verschaffen. Jede Messe hat ihre Eigenarten und verlangt zusätzlich eine individuelle Planung.



2.Kontaktadressen

Vorstand Öffentlichkeitsarbeit, Überregionale Veranstaltungen, Messen

Reinhard Krell
Dr.-Eckener-Str. 10
34582 Borken Hessen
Telefon 0171 8306588
messe-presse@107sl-club.de

Clubshop

Günter Hoferer
Plettenbergstraße 49
70186 Stuttgart
Telefon 0176 84699945
shop@107sl-club.de

3. Messebeauftragte

Bremen Classic Motorshow

Ulrich Straten
Stührmanns Höhe 28 C
28816 Stuhr
Telefon 0151/42084737
ulrich.straten@gmx.de

Retro Classics Stuttgart

Axel Stokinger
Erdbeerweg 15
89233 Neu-Ulm
Telefon 0152/08527354
axel.stokinger@gmail.com

Techno Classica Essen

Hubert Lange
Arenbergstr. 21
45721 Haltern
Telefon 02364/935383
hub.lange@t-online.de

Klassikertage Schleswig Holstein

Karl-Heinz Messer
Amselstr. 59
24837 Schleswig
Telefon 04621/51755
khmesser@online.de

Technorama Kassel

Reinhard Krell
Dr.-Eckener-Str. 10
34582 Borken (Hessen)
Telefon 0171/8306588
messe@107sl-club.de

Retro Classics Bavaria

Stefan Weber
Mosbacher Weg 4
91555 Feuchtwangen
Telefon 0172/8118632
stweber.mail@web.de

Klassikwelt Bodensee

Wolfgang Stetter
Bergstrasse 18
88326 Aulendorf
wolfgang.stetter@web.de



4. Allgemeines über unseren Club

Unser Club wurde im März 1990 gegründet und zählt heute über 5.500 Mitglieder. Neben einer zentral ausgerichteten Organisation gibt es rund 50 „Regionaltreffs“ (RTs). Diese RTs sind die „Keimzellen“ des Clubs. Dort spielt sich das eigentliche Club-Leben ab. Neben den regelmäßigen – meist monatlichen – Treffen (wo auch Gäste zum „Schnuppern“ gerne gesehen sind) werden je nach Interessenlage der Mitglieder Ausfahrten, Urlaubsreisen, Schraubertreffen usw. organisiert.

Wie jeder Verein leben der Club und seine RTs dabei ausschließlich von der Initiative der Mitglieder, die nicht „von oben“ verordnet werden kann.

Jeder Interessent und jedes Mitglied findet in der Regel in seiner näheren Umgebung so einen Club-RT. Lokalitäten und Ansprechpartner sind in unserer „107 KLASSIK“ unter der Rubrik „Regionaltreffs“, aufgeführt.

Diese farbige Clubzeitschrift „107 Klassik“, die schon mehrfach mit der „Goldenen Feder“ der „Motor Klassik“ ausgezeichnet wurde, erscheint vierteljährlich und berichtet in professioneller Aufmachung über das vielfältige Clubleben, über Technik, Reisen und Adressen rund um den 107er. Eine immer lesenswerte Rubrik sind darin auch die „Angebote/Gesuche“ von Fahrzeugen und Teilen.

Neben umfangreichen technischen Informationen über den 107er (mit Kaufberatung) findet man unter „Benzin-Geschichten“ auch ausgesuchte literarische Schmankerl von Leuten mit Benzin in der Feder zu den Themen SL, Cabrio und Autos allgemein. Den Clubmitgliedern steht ein eigener, geschützter Bereich für Club-interne Informationen und erweiterte Dienstleitungen (z. B. Online-Version des Technik-Lexikons, Archiv mit sämtlichen Ausgaben unserer Club-Zeitschrift zum Online-Durchblättern) zur Verfügung.

Infos über den Club auch auf der Club-Bio-Site: <https://bio.site/107slclub>



5. Die Mitgliedschaft

– 75 Euro, die sich lohnen...

Der Club beschäftigt sich ausschließlich mit Fahrzeugen, die dem Serienzustand entsprechen oder allenfalls geringfügige Modifikationen aufweisen. Bei nachhaltigen Veränderungen, die den technischen und/oder optischen Charakter betreffen, kann eine Mitgliedschaft nicht erfolgen. Grundlage: Ein Foto des SL/SLC.

Der Mitgliedsbeitrag beträgt 75 € pro Kalenderjahr, die Aufnahmegebühr einmalig 45 €. Die Aufnahmegebühr entfällt für Mitglieder anderer offiziell anerkannter Mercedes-Benz Markenclubs. Jedes neue Mitglied erhält als Mitgliedsausweis eine Mercedes-Benz ClubCard mit Zugang zur MB Clublounge im Internet.

Im Mitgliedsbeitrag ist der Bezug der vierteljährlich erscheinenden Clubzeitschrift „107 KLASSIK“ enthalten.

Neben der bereits erwähnten Clubzeitschrift 107 Klassik bekommen unsere Mitglieder dreimal im Jahr das Oldtimer-Magazin von „Mercedes-Benz Classic“.

Gemäß Clubsatzung kann die Mitgliedschaft zum Ende des Kalenderjahres gekündigt werden, wobei die Kündigung schriftlich bis zum 30.09 vor dem Jahresende bei der Mitgliederverwaltung / dem Vorstand eingegangen sein muss.

Auf einen Blick:

Jahresbeitrag: 75,00 EUR

Einmalige Aufnahmegebühr: 45,00 EUR

(Diese entfällt, wenn das Mitglied bereits in einem anderen anerkannten MB-Markenclub ist)

Partnermitgliedschaft: 37,50 EUR

Personen, welche auf der Messe eintreten, erhalten als Geschenk das Techniklexikon in 2 Ordnern oder als USB Stick und werden im Nachhinein durch den Clubshop versendet.

6. Mitgliedsbeiträge und Aufnahmegebühr

Jahresbeiträge der Mitgliederklassen

a) Ordentliche Mitglieder :	75,00 EUR
b) Partnermitglieder :	37,50 EUR
c) Außerordentliche Mitglieder:	37,50 EUR
d) Fördernde Mitglieder :	250,00 EUR

Beiträge im Eintrittsjahr im Zeitraum je Mitgliedsklasse

- a) 01.01. – 30.06.: 50% des Jahresbeitrages
- b) 01.07. – 30.11. : 25% des Jahresbeitrages
- c) 01.12. – 31.12. : 0% des Jahresbeitrages

Aufnahmegebühr

Die Aufnahmegebühr beträgt für jede Mitgliederklasse einmalig 45,00€, Partnermitgliedschaften zahlen keine Aufnahmegebühr

Die Aufnahmegebühr entfällt, sofern zum Zeitpunkt der Aufnahme bereits eine Mitgliedschaft in einem anderen anerkannten Mercedes-Benz Markenclub besteht.

7. Übersicht Clubmitgliedschaft (alles online auf unserer Website vorhanden)

Die Betätigungsfelder des Clubs:

- Erhalt des Kulturgutes Automobil, speziell der Mercedes-Benz Baureihe R/C 107
- Regionale Ausrichtung - die RTs sind die „Keimzellen“ des Clublebens, sie organisieren regelmäßige Ausfahrten, Treffen, Stammtische, Technik- und Pflegetage
- Organisation von überregionalen Veranstaltungen
- Überregionale Workshops zu baureihenspezifischen Technikthemen
- Sicherstellung der Ersatzteilversorgung in Zusammenarbeit mit dem Mercedes-Benz Classic Center, Zulieferern und Zubehör- bzw. Drittlieferanten
- Enge Abstimmung mit dem Mercedes-Benz Classic Center in technischen Fragen
- Technische Hilfe durch clubinterne Technikreferenten
- Kaufberatung (Broschüre)
- Hilfe bei Fahrzeugsuche/Fahrzeugverkauf
- Unterstützung bei Versicherungsfragen

Leistungen und Vorteile einer Clubmitgliedschaft:

- 4x jährlich Clubmagazin „107 KLASSIK“
- 1x jährlich Magazin „Mercedes-Benz Classic“
- Mercedes-Classic Clubcard mit vielen Vergünstigungen auf Ersatzteile und Accessoires, kostenlosen Eintritt in das MB Museum in Stuttgart (ab 2024 elektronisch)
- Beratung und Hilfe bei technischen Fragen und Problemen
- Rabattaktionen des Clubs (z. b. Windschott, Kennzeichenhalter, CarCover, etc.)
- Eigener Club-Onlineshop mit hochwertigem Sortiment
- Organisation und Durchführung von Workshops, Pflegetagen, Gutachtertagen, Betriebsbesichtigungen, etc. auf regionaler und überregionaler Ebene
- Teilnahme an RT Treffen nach freier Wahl
- Vergünstigte Eintrittskarten für verschiedene Oldtimerveranstaltungen und Messen, AvD Oldtimer-Grand-Prix, etc.
- Vielfältiges, interessantes und spannendes Clubleben, das für jeden

- Geschmack und jede Interessenlage etwas zu bieten hat
- Umfangreiches Online Angebot im Mitgliederbereich

8. Ziele unserer Messeauftritte

Unsere Messeauftritte dienen ist erster Linie dem Kontakt mit unseren Clubmitgliedern. Da wir mittlerweile bundesweit auf Messen vertreten sind, hat fast jedes Clubmitglied die Möglichkeit, mindestens einmal pro Jahr unseren Club auf einer Messe in seiner Nähe anzutreffen. Daher sind unsere Mitglieder die wichtigsten Besucher auf Messen. Sie erwarten –neben den kollegialen Gesprächen untereinander- kompetente Beratung und Information in sämtlichen Belangen. Dies können Themen rund um das Thema Club, als auch das Thema Technik sein. Insbesondere schätzen die Clubmitglieder auch, vor Ort diverse Clubshopartikel zu begutachten und zu kaufen.

Ein weiterer Grund für Messeteilnahmen besteht darin, dass wir gerade auch auf Messen neue Mitglieder gewinnen. Im direkten Gespräch werden den Besuchern unsere Clubvorteile geschildert und vorgestellt.

Clubmitglieder als auch Gäste laden wir gerne zu Kaffee und Kuchen auf unseren Messestand ein

9. Regionaltreffs „RT’s“

RT 01 Dresden

RT 04 Leipzig

RT 10 Berlin – Brandenburg

RT 20 Hamburg

RT 21 Nordheide

RT 24 Schleswig-Holstein

RT 26 Oldenburg-Ostfriesland

RT 28 Bremen/Weser-Ems

RT 30 Hannover

RT 32 Ostwestfalen-Lippe

RT 33 Paderborner Land

RT 34 Kassel

RT 35 Mittelhessen

RT 37 Göttingen

RT 39 Magdeburg

RT 40 Düsseldorf

RT 41 Mönchengladbach

RT 42 Wuppertal/Bergisches Land

RT 44 Dortmund

RT 45 Rhein/Ruhr

RT 47 Westliches Ruhrgebiet

RT 48 Münsterland

RT 484 Grafschaft Bad Bentheim – I



RT 50 Köln

RT 52 Aachen/Dreiländereck

RT 53 Siebengebirge

RT 56 Koblenz Rhein/Ahr/Mosel

RT 57 Süd-Westfalen

RT 59 Westfalen-Mitte

RT 60 Rhein-Main

RT 63 Aschaffenburg

RT 66 Saar-Pfalz

RT 67 Rheinhessen

RT 69 Kurpfalz

RT 70 Stuttgart

RT 71 Böblingen/Enzkreis

RT 716 Ludwigsburg

RT 72 Schwäbische Alb

RT 73 Rems/Murr

RT 74 Heilbronn

RT 75 Karlsruhe

RT 76 Südwest

RT 77/79 Baden

RT 78 Westlicher Bodensee

RT 80 München

RT 83 Chiemsee-Chiemgau

RT 86 Augsburg-Allgäu

RT 88 Bodensee

RT 89 Ulm

RT 92 Mittelfranken

RT 93 Regensburg

RT 94 Niederbayern

RT 96 Oberfranken

RT 99 Erfurt

RT H Hungaria

10. MesseWIKI – Was wichtig ist auf einen Blick!

1. Clubshop

Für die Dauer einer Messe, sowie zur Vor- und Nachbearbeitung des Clubshops, sollten sich ein oder zwei Personen finden, welche dies federführend übernehmen. Zu den Aufgaben gehört hierbei folgendes:

- Rechtzeitige Abstimmung und Bestellung des Sortiments beim Clubshop-Verantwortlichen. Dies sollte mindestens **6 Wochen vor** dem Messetermin geschehen
- Entgegennahme des Clubshopsortiments
- Ansprechende Auslage der Clubshop-Utensilien auf der Messe
- Verkauf während der Messe federführend übernehmen
- Rückversand nach der Messe an das Clubshoplager
- Abrechnung mit dem Clubshop-Verantwortlichen

Zur Grundausrüstung des Clubshop auf der Messe gehören in der Regel:

- EC Kartengerät (kommt vom Clubshop-Verantwortlichen)
- Kasse
- Wechselgeld
- Kleiderständer
- Bügel
- Spiegel
- Diebstahlsicherung - es ist darauf zu achten, dass die Clubshopartikel ständig beaufsichtigt werden. Ebenso ist darauf zu achten, dass nach Messeschluss die Artikel sicher aufbewahrt werden.

An wen dürfen Clubshopartikel verkauft werden?

- Grundsätzlich an jeden Interessierten, **also nicht nur an Clubmitglieder**. Zum Teil gibt es aber Preisunterschiede (z. b. Kaufberatung: Für Clubmitglieder 5,- EUR, für Nicht-Mitglieder 10,- ,EUR)

Ausnahme: Techniklexikon. Dieses ist lediglich nur für Clubmitglieder bestimmt, ebenso die Club-Aufkleber.

2. Werbemittel

- Clubflyer
- Messegabe wenn, für das Jahr geplant (das sind Präsente für unsere Mitglieder, welche sich am Messestand mit ihrer Clubcard melden. Dieses Messegewand ändert sich jährlich. Auf jeder Messe ist ein Mitgliederverzeichnis vorhanden zum Vermerk des Erhalts)
- 107 KLASSIK (Es können alte 107 KLASSIK Clubmagazine für z. B. 2 EUR verkauft werden. Diese Altbestände sollten von dem RT bzw. dem örtlichen RT-Leiter kommen (z. B. Überschuss der 4 jährl. Ausgaben)
- Puzzle als Gastgeschenk für unsere kleinen Messebesucher

Diese Werbemittel können beim Vorstand Öffentlichkeitsarbeit und/oder im Clublager angefordert werden. Es ist auf eine rechtzeitige Bestellung vor der Messe zu achten.

Wichtig: Grundsätzlich dürfen auf Messen nur Flyer unseres Clubs verteilt werden. Sollten fremde Flyer zur Auslage erfragt werden, so ist dies nicht gestattet! Ausnahme sind unsere derzeitigen Netzwerkpartner.

3. Messeausstattung/Messeequipment (beispielhafte Auflistung)

- Tischwimpel
- Große Hissfahne (3m x 2m für Fahnenmast mit Fuß)
- Abfallsäcke/Entsorgung
- Pfandrückgabe
- Teppichboden
- Dekoration (z. B. Blumen auf den Tischen)
- Tische/Stühle
- Vitrinen/Theken (der Club verfügt über eigene Klapptresen und Klappvitrinen)
- PC-Laptop mit Kompaktdrucker zum Ausfüllen von Mitgliedsanträgen
- TV-Gerät zum Abspielen von Clubfilm und Bilderpräsentationen (Urheberrecht und DSGVO beachten!!!)
- Roll-Ups
- Fahrzeugaufsteller
- Messewand
- Kundenstopper
- Aufsteller/Infoboard

Dieses Equipment ist mit dem Vorstand Öffentlichkeitsarbeit abzustimmen. Da die Ausstattung zum Teil regional gelagert wird, ist ein Versand entsprechend zu koordinieren. Es ist daher auch hier auf eine rechtzeitige Bestellung vor der Messe zu achten.

4. Servicecontainer für Catering falls vorhanden (beispielhafte Auflistung)

- Kühlschrank
- Staubsauger
- Putzutensilien
- Regale
- Wasseranschluss (warm/kalt)
- Abwasser
- Spüle/Spülmaschine
- Kaffeemaschine
- Geschirr/Besteck (Achtet auf unsere Umwelt und vermeidet Pappteller und Plastikgeschirr)
- Wasserkocher
- Stromanschlüsse
- Garderobe für Kleidung des Messeteams
- Kabel und Steckerleisten
- Blöcke/Stifte/Schere
- Kabelbinder
- Klebeband
- Werkzeug
- Verschönerung von schlichten Küchencontainern durch entsprechende Gestaltung (z. b. Anbringen von Bannern, Postern, Leinwandrucken, o. ä.)

Planung des Messeteams

- Technikbeauftragter
- Messeverantwortlicher
- Mitgliederbetreuung
- Clubshopbeauftragter
- Service
- Auf-/Abbau
- Personenauswahl

- Personanzahl
- Bedarf Messehemden beim Clubshopbeauftragten ordern
- Namensschilder
- Liste mit Einteilung und Handynummer erstellen
- Standplan anfertigen (wo steht was)

Es versteht sich von selbst, dass Freundlichkeit gegenüber unseren Besuchern äußerst wichtig ist. Wie wir uns präsentieren, so repräsentieren wir auch unseren Club. Auf alle Messebesucher soll offen und freundlich zugegangen werden!

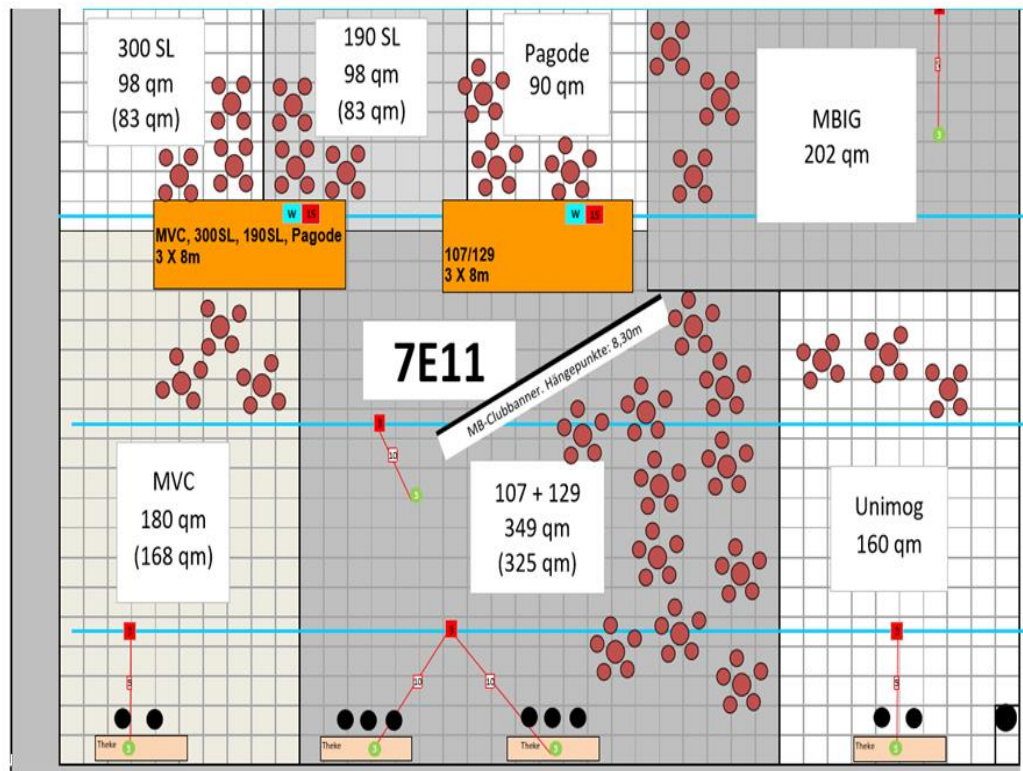
5. Bewirtung/Catering

- Kekse/Knabbersachen (für die einzelnen Besuchertische)
- Kaffee/Tee
- Milch/Zucker
- Wasser/Cola/Saft/usw.
- Kuchenspenden
- Servietten
- Hygienestandards beachten

6. Messeverantwortlicher - Aufgabengebiete

- Anmeldung bei der Messe, falls diese nicht zentral über Vorstand erfolgt
- Budgetkalkulation
- Eintrittskarten
- Ermäßigungskarten
- Parkausweise
- Ausstellerausweise
- Abstimmung mit anderen MB-Clubs
- Einweisung Messteam
- Erstellung eines Messeplanes (Grundriss, wo stehen Fahrzeuge, Servicecontainer, usw.)
- „Messtelegramm“ (nach der Messe an den Vorstand
Öffentlichkeitsarbeit – Siehe Anhang)
- CI-Design beachten (Drucke usw. müssen beim Vorstand
Öffentlichkeitsarbeit genehmigt werden)

Beispiel für die Erstellung eines Grundrisses:



7. Freundlichkeit auf Messen

Der Messeverantwortliche sollte zu Beginn der Messen sein Team in die Aufgaben einweisen. Üblicherweise gibt es hierzu morgens vor Öffnung ein kurzes Briefing. Das Messeteam soll sich gegenüber unseren Standbesuchern freundlich und offen verhalten. Auch soll auf „jüngere“ Interessierte zugegangen werden und unser Jugendprojekt vorgestellt werden (siehe Seite 21)!

8. Ausstellungsfahrzeuge

- Auswahl (SL/SLC)
- Anzahl der Fahrzeuge festlegen (Größe des Standes abhängig)
- Konzept: Zustand Top bis Rohkarosse in Restauration befindlich, etc.
- Versicherung der Fahrzeuge während der Messe durch Horst Wolf – Meldung vorab an Vorstand Öffentlichkeitsarbeit

11. Aufwandsentschädigung – Abrechnung

1. Ausstellungsfahrzeuge

Stellt ein Clubmitglied ein Fahrzeug für einen Messeauftritt zur Verfügung, wird die An- und Abfahrt gemäß Fahrkostenverordnung vergütet. Separat anfallende Transportkosten können ebenfalls erstattet werden. Es sollte darauf geachtet werden, dass Fahrzeuge ausgestellt werden, welche sich in räumlicher Nähe zur Messe befinden und auf eigener Achse angeliefert werden können.

2. Reisekostenordnung (Organisationshandbuch/Bedienungsanleitung)

Für die Abrechnung von Fahrkosten sowie sonstigen Vergütungen wird auf die Reisekostenordnung in unserem Organisationshandbuch bzw. unserer Bedienungsanleitung verwiesen.

3. Textilien für das Messteam

Rechtzeitig vor einer Messe (mindestens 6 Wochen vorher) müssen die Messtextilien für die Standbesatzung beim Clubshop-Verantwortlichen bestellt werden. Hierzu soll die Größe, Schnitt und Ausführung angegeben werden. Unsere Messtextilien sind mit entsprechenden Schriftzügen ausgestattet. Die Textilien dürfen nicht durch eigenständige Stickereien oder Drucke ergänzt werden (CI-Design)! Hierfür bitten wir um Euer Verständnis!

Die Kosten für die Messtextilien übernimmt der Club. Folgende Regelung ist zu beachten:

Für ½ Tage Standdienst gibt es KEINE Textilien!

4. Die Endabrechnung

Die finale Endabrechnung erfolgt nach der Messe, mit allen bezahlten Rechnungen. Diese Rechnungen sind grundsätzlich sofort vom Messebeauftragten zu begleichen und im Nachhinein mit dem Club

abzurechnen. Im Fall höherer Kosten kann, nach vorheriger Absprache, ein Vorschuss beantragt und gewährt werden. Dieser Vorschuss wird auf ein vorhandenes Messe- oder auf ein Privatkonto eines Mitgliedes vorab vom Club überwiesen.

Die Abrechnung erfolgt über die

Anlage 7-1 Abrechnung-Veranstaltung nicht-Technik

die ihr wie alle Formulare auf unserer Homepage im Mitgliederbereich/Funktionsträger7 Download findet.

Generell ist darauf zu achten, dass ein Messe- oder sonstiger Clubauftritt so kostengünstig wie möglich zu gestalten ist. Eine Vorab-Budgetkalkulation ist daher unerlässlich und ist beim zuständigen Vorstand einzureichen.

12. Öffentliche Auftritte

Unser Club präsentiert sich über das Jahr immer wieder auf Veranstaltungen, welche mit Oldtimern oder klassischen Fahrzeugen zu tun hat (z. b. auf dem Oldtimergrandprix Nürburgring oder Hockenheimring). Jedes Mitglied oder auch jeder RT hat die Möglichkeit, den Club regional auf einem Oldtimertreffen oder einer Veranstaltung zu präsentieren.

Verursacht die Teilnahme an einer Veranstaltung Kosten, muss sie vorab mit dem Vorstand für Öffentlichkeitsarbeit mit Vorlage einer Budgetkalkulation abgesprochen werden.

13. Nachwuchsförderung/ Jugendprojekt

Einsatzes "Nachwuchs SL" bei Veranstaltungen und Messen

Nach umfassender Analyse der Erfahrungen der vergangenen Jahre, insbesondere des Jahres 2025, wird der Einsatz unseres "Nachwuchs SL" (intern auch als "JR" bekannt) bei deutschlandweiten Veranstaltungen und Messen künftig neu ausgerichtet.

Fokus auf die Zielgruppe U30

Der "Nachwuchs SL" wird zukünftig **gezielt platziert**, mit einem besonderen Fokus auf die **Zielgruppe unter 30 Jahren (U30)**. Dies ermöglicht eine effizientere Ansprache relevanter Interessenten und eine Maximierung des Engagements.

Festgelegte Veranstaltungen

Folgende Veranstaltungen und Messen sind für den "Nachwuchs SL" fest eingeplant:

- **Retro Classics Stuttgart**
- **Techno-Classica Essen**
- **Essen Motor Show**
- **Schöne Sterne Hattingen**

Flexible Teilnahme bei weiteren Veranstaltungen

Darüberhinausgehende Messe- und Veranstaltungsbesuche erfolgen **sporadisch und bedarfsorientiert**. Die Teilnahme hängt hierbei von der geografischen Lage des Fahrzeugs oder von konkreten Anfragen ab. Beispielsweise kann bei Verfügbarkeit des Fahrzeugs im süddeutschen Raum die **Bodensee Klassik** in den Kalender aufgenommen werden. Eine Integration weiterer Messen und Veranstaltungen ist nach individueller Prüfung und Anfrage möglich.

Bei Anfragen oder sonstige Fragen bitte den Nachwuchsreferenten Carl-Philip Kress kontaktieren:

nachwuchsreferent@107sl-club.de oder 01775596100



S – JR 560 H Genannt „JR“

Beschreibung Projekt Nachwuchsförderung

Um auch jüngere Interessenten für die Baureihe R/C 107 zu begeistern hat der R/C 107 SL-Club einen eigenen Roadster (560 SL BJ 1988, Signalrot) angeschafft
Projektbeschreibung:

- Der Wagen befindet sich im Besitz des Clubs
- Je ein Mitglied unter 30 Jahren bekommt den Wagen...
- für je ca. 3 Monate...
- zur freien Verfügung ...
- kümmert sich darum wie um einen eigenen...
- gibt ihn dann an ein weiteres Mitglied unter 30 weiter.
- Der Nutzer unterstützt uns –z.B. bei Veranstaltungen wie Messen
- Er ist angehalten auch Bilder und Berichte zu seinen Aktivitäten mit dem R107 zur Verfügung zu stellen – z.B. für unser Social Media oder Medienberichte.
- Wir begleiten die jungen Fahrer eng mit Berichten in allen Oldtimer-Zeitschriften und in der 107 Klassik sowie auf Messen und Veranstaltungen
- Der Club stellt einen „Paten“ aus einem angrenzenden RT
- Das Projekt wird eine „Running Story“ – einmalig und mit hohem Werbewert.
- Auch technische Verbesserungen (Techniktage...) werden regelmäßig beschrieben
- Der Club übernimmt die laufenden Kosten wie Steuer, Versicherung, Wartung und Reparaturen
- Der Nutzer übernimmt die Kosten für Betriebsstoffe wie Benzin...

Folgende Bedingungen gelten im Detail:

- Der Teilnehmer oder die Teilnehmerin (Der "Nutzer") muss ordentliches Clubmitglied sein
- Der Nutzer muss unter 30 Jahre alt sein
- Sie oder Er soll möglichst nicht - z.B über eine Partnermitgliedschaft - über einen eigenen 107 oder einen entsprechenden Wagen in der Familie verfügen können (kein eigener 107)
- Es gibt keine Voraussetzung wie lange die Clubmitgliedschaft schon bestehen muss

Für die Bewerbung um ein sogenanntes Nutzungsfenster steht das folgende Prozedere:

- Das Mitglied bewirbt sich offiziell um ein Zeitfenster
- Die Bewerbung erfolgt schriftlich, direkter Ansprechpartner dafür ist Technikvorstand R. Cyriax
- Über ein Losverfahren wird - jeweils mit ausreichend Vorlauf - das nächste Nutzungsfenster an einen der Bewerber vergeben
- Der Nutzer wird daraufhin offiziell informiert

- Vor Beginn der Nutzungsdauer muss unsere vorbereitete Vereinbarung bestehend z.b. aus einem Überlassungsvertrag und weiteren Anlagen gemeinschaftlich unterzeichnet werden
- Als lokaler Ansprechpartner wird ein sogenannter Pate aus dem angrenzenden Regionaltreff festgelegt

Bei Fragen steht jederzeit Ralf Cyriax zur Verfügung (ralf.cyriax@107sl-club.de)

14. Anlage Messetelegramm

(ist nach jedem Messeauftritt ausgefüllt an den Vorstand für Öffentlichkeitsarbeit zu senden!)

Messetelegramm



Messe

Datum (von/bis)

Messeverantwortlicher vor Ort

Messebesucher gesamt:

Ausstellungsfläche gesamt:

Messebesucher Clubstand:
(Clubmitglieder)

Ausstellungsfläche Clubstand:

Neueintritte:

Umsatz Clubshop:

Kurzbericht

☐ Fotos vom Messeauftritt sind beigefügt

☐ Teilnahme für Folgejahr geplant

Bitte nach der Messe möglichst umgehend zurücksenden an
patrick.rothenbacher@107sl-club.de

Vielen Dank!