



DIAMOND CARS  
LUXURY CAR RENTAL

Franchise-System

# GEMEINSAM AN DIE SPITZE



Eine der bekanntesten Marken im Sportwagen-Vermietmarkt für Deutschland und Österreich



Unkomplizierter Buchungsvorgang dank einzigartigem Reservierungssystem



Hervorragende Positionierung durch überragendes Onlinemarketing



Gemeinsam mit Ihnen möchten wir die Marke Diamond Cars® zur Nummer Eins für Sportwagenvermietungen in Deutschland und Österreich machen. Das Ziel ist es in allen Regionen mit hohem Potential Vermietbüros zu etablieren. Die Anmietung eines Sportwagens soll so unkompliziert wie möglich und für jedermann zugänglich werden.

Durch unsere langjährige Erfahrung haben wir ein Konzept entwickelt, mit dem Sie ohne Erfahrung als Autovermieter Ihr Vermietbüro erfolgreich etablieren können. Hands-On-Mentalität wird bei uns groß geschrieben: mit uns haben Sie einen Ansprechpartner, der Sie auch bei den alltäglichen Aufgaben und Hindernissen mit unserem Know-How unterstützt.

Was Sie mitbringen sollten:

- **Unternehmergeist, Streben nach Erfolg**
- **Kaufmännische Erfahrung**
- **Bereitschaft den Wohnort zu wechseln**
- **Erfüllung der finanziellen Voraussetzungen**

Neben unserem Know-How unterstützen wir Sie außerdem mit einem Marketingprofi zur Umsetzung von Werbemaßnahmen. Vor allem Onlinemarketing ist unsere Stärke - und davon werden Sie profitieren.

Wir arbeiten alle als eigenständige Unternehmer und sind dennoch eine Gemeinschaft. Das Wir-Gefühl ist uns besonders wichtig denn nur gemeinsam werden wir das Ziel, die Nummer Eins zu werden, erreichen.

# KONDITIONEN BEI DIAMOND CARS

In unserer Partnerschaft wird Transparenz groß geschrieben, auch bei den Franchisegebühren. Neben der einmaligen Eintrittsgebühr, gibt es monatliche Gebühren, welche nach dem erzielten Umsatz bemessen werden.

**15.000 EUR**

Einmalige Einstiegsgebühr, welche bei Vertragsunterzeichnung fällig wird.

**12%**

10% des Umsatzes als monatliche Franchisegebühr für die Nutzung der Marke und 2% für die Marketingunterstützung

**300.000 EUR**

Benötigtes, frei verfügbares Eigenkapital

## DIE WICHTIGSTEN KENNZIFFERN

Ø Umsatz pro Standort/Jahr:	EUR 375.000
Ø Investitionsvolumen pro Standort:	EUR 785.000
Zielgruppe:	21-45 Jahre / männlich

## WIE VIEL KANN MAN MIT DIAMOND CARS VERDIENEN?

Wie viel Sie mit Diamond Cars verdienen könnten, hängt natürlich auch von Ihnen ab. Ihrem Erfolg sind im Endeffekt keine Grenzen gesetzt denn Sie haben die Möglichkeit Ihre Flotte zu erweitern oder mehrere Standorte zu führen, wenn sich der erste erfolgreich etabliert hat.

Mit Diamond Cars ist es möglich bereits nach kurzer Zeit Gewinne zu erzielen. Was das in Zahlen heißt?

Im Schnitt rechnen wir pro Standort mit einem Umsatz pro Jahr von 375.000 EUR. Ein Top Standort kann sogar 420.000 EUR und mehr erzielen. Mit einem erfolgreichen Standort ist es möglich mehr als 100.000 EUR pro Jahr zu verdienen. Ein Top Standort kann sogar 150.000 EUR Gewinn erzielen.

## DER IDEALE STANDORT

Der entscheidende Faktor für die Attraktivität eines Standorts ist die Nachfrage in der Region. In den "Sportwagen-Hotspots" wie Berlin, Frankfurt, Düsseldorf, München und Wien gibt es die größte Nachfrage nach Sportwagenvermietungen. Diese Städte sind daher auch die erste Wahl, wenn es um die Eröffnung eines Vermietbüros geht. Aber auch in Städten wie Stuttgart oder Hamburg kann mit dem richtigen Marketing ein Vermietbüro erfolgreich betrieben werden.

Primär suchen wir für folgende Regionen noch Franchise-Nehmer: Berlin, Frankfurt, Düsseldorf, Wien, Stuttgart.

Grundsätzlich wären aber auch andere Standorte denkbar.

# ZAHLEN & FAKTEN

## Kalkulationsbeispiel einmalige Kosten:

1. Franchise-Gebühr	EUR 15.000
2. Ausstattung Vermietbüro	EUR 10.000
3. Fahrzeuge (Anzahl: 7)	EUR 750.000
4. Vorlaufkosten (Mietkaution, Werbematerial, GPS Tracker)	EUR 10.000
<b>GESAMTSUMME:</b>	<b>EUR 785.000</b>

Die Positionen 2 - 4 können je nach Größe und Ausstattung des Vermietbüros variieren. In der Regel beginnen Sie mit 3 bis 4 Autos und erweitern nach und nach die Flotte. Die Kosten für die Ausstattung des Vermietbüros hängen vor allem davon ab, ob Sie ein Büro in einem Businesscenter mit Tiefgarage oder eine Halle anmieten.

## Kalkulationsbeispiel monatliche Kosten:

1. laufende Franchise-Gebühr	10 % vom Nettoumsatz
2. Miete/Pacht	abhängig vom Standort / Art der Immobilie
3. lokale Werbung	EUR 1.000 - 3.000
4. laufende Werbegebühr	2% vom Nettoumsatz

Die Miete/Pacht hängt sehr stark vom Standort und der Art der Immobilie ab. Die günstigste Variante ist ein Büro in einem Businesscenter mit eigener Tiefgarage.

Bei der lokalen Werbung unterstützen wir Sie wie eine Full-Service-Werbeagentur. Wir legen für Sie Kampagnen auf Facebook, Instagram und Google Ads an und verwalten diese für Sie.

Für alle Franchise-Nehmer fällt eine Franchise-Gebühr in Höhe von 10% an sowie eine Werbegebühr in Höhe von 2%, jeweils vom Nettoumsatz. Im Gegenzug erhält der Franchise-Nehmer die Rechte zur Nutzung der bekannten Marke Diamond Cars, die laufende Unterstützung bei regionalem Onlinemarketing, die Anbindung an das Online-Buchungssystem von Diamond Cars, umfangreiches Know-how sowie Unterstützung bei den täglichen Hürden.

Die Werbegebühr fließt in einen gemeinsamen Werbefond für überregionale Marketingmaßnahmen. Der Franchise-Nehmer profitiert von der starken, suchmaschinenoptimierten Website sowie den Kontakten zu internationalen Vermittlern. Durch stetige Optimierung des Suchmaschinenmarketings wird die Anzahl der Onlinebuchungen maximiert.

# ANSPRECHPARTNER

---

**Lukas Schulte**

Diamond Cars GmbH  
Oberastraße 34, 83026 Rosenheim  
+49 (0)8031 22 20 612  
franchise@dc-rent.de