



SELBSTÄNDIG

Gute Wahl – Ihr eigenes Rentas Service-Center



Nach vielen Jahren im Angestelltenverhältnis möchte ich jetzt meine ganze Energie in ein eigenes Unternehmen stecken – mit guter Erfolgsprognose und meiner Familie, die mir den Rücken stärkt.“

Über den Schritt in die Selbständigkeit habe ich intensiv nachgedacht. Ich bin bereit dazu.

Ich bin

- belastbar, das Arbeitspensum werde ich schaffen und meine Familie ist auf die Auswirkungen vorbereitet
- finanziell in der Lage
- tatkräftig, selbstbewusst, kompromissfähig und anpassungsfähig
- qualifiziert oder werde mich entsprechend weiterbilden
- menschenaffin, technikaffin, zahlenaffin

Sie möchten sich selbständig machen, schätzen ein solides Netzwerk an Gleichgesinnten? Sie möchten das Rad nicht neu erfinden und setzen lieber auf ein bewährtes Erfolgskonzept – Rentas Mietgeräte, professionelle Werkzeuge und Maschinen für Bau, Heim und Garten. Nutzen Sie die Hilfestellung, mit der Sie Ihr eigenes Risiko, gravierende Fehler zu machen, reduzieren können.

„Wir von der Rentas Franchise-Zentrale und alle Franchise-Nehmer stehen Ihnen zur Seite, wir lassen niemanden im Regen stehen, denn Ihr Erfolg ist auch unser Erfolg und lässt uns alle stabil wachsen.“



Stefan Trippler
Geschäftsführender Gesellschafter
der RENTAS Mietgeräte GmbH

Franchise bedeutet Selbständigkeit

- mit Sprungbrett und Netz
- mit vielen Händen und schlaun Köpfen, die gemeinsam an einem Strang ziehen



Franchise Rockstars
Podcast-Folge
Stefan Trippler



ZUSAMMENFASSUNG

Welche Gründe Sie auch immer dazu bewegen sich selbständig machen zu wollen – bestimmte Grundvoraussetzungen sollten Sie für Ihre erfolgreiche und erfüllende Selbständigkeit mitbringen.

„Neben technischem Verständnis und handwerklichem Geschick sind das Unternehmerdenken, der Umgang mit Menschen und die Teamfähigkeit wichtige Hauptvoraussetzungen für eine erfolgreiche Tätigkeit bei Rentas.“

Stefan Tripler, Rentas Franchise-Zentrale, Kontaktperson für Franchise-Interessenten



„Durch Zufall stieß ich in einem Rentas-Katalog auf das Franchise-Angebot, habe mich direkt in einem Service-Center ausführlich informiert. Trotz sehr wenig Eigenkapital hat die Rentas Franchise-Zentrale mit mir flexibel nach Lösungen gesucht und diese gefunden, so dass ich erfolgreich starten konnte. Das war vor 14 Jahren.“

Nico Schulz, gelernter Servicetechniker für Video- und Alarmanlagen, Service-Center Bad Nenndorf



„Ich hatte immer den Plan mich selbständig zu machen, aber erst nach 20 Jahren Berufstätigkeit setzte ich den Wunsch in die Tat um – mich selbständig zu machen und mich neu zu erfinden. Bei der Recherche hat mich das Thema Franchise sofort gepackt und ehe ich mich versah, stand ich in meinem eigenen Rentas Service-Center. Die Erfahrung von der Baustelle ist von großem Vorteil, ich kann mich optimal in die Projekte der Kunden hineinversetzen und zu einer effizienten Umsetzung beitragen.“

Alexander Schulz, gelernter Maler, seit 5 Jahren Service-Center Bielefeld



„Schon seit den 2000er Jahren habe ich Kontakt mit der Rentas-Welt. Damals habe ich meinen Vater in seinem Service-Center unterstützt bis ich 2007 völlig unerwartet (mit 23 Jahren) übernehmen musste. Viele Dinge musste ich neu lernen, aber ich habe es mit Hilfe der Rentas-Zentrale und der Rentas-Kollegen/innen geschafft. Der stete Austausch, der Besuch von Fort- und Weiterbildungen sowie meine Tätigkeiten im Rentas EDV-Beirat und im Rentas Franchise-Nehmer-Beirat helfen mir dabei, mich immer wieder auf den neusten Stand zu bringen und meine Firma zu optimieren.“

Dirk Müller, gelernter Zimmerer, seit 17 Jahren Service-Center Recklinghausen

Wir bieten feste Strukturen eines erprobten und nachgewiesenermaßen erfolgreichen Geschäftsmodells. Sie setzen auf unser bewährtes Konzept und wir arbeiten gemeinsam, partnerschaftlich und auf Augenhöhe zusammen. Wir kennen den Markt, in dem wir uns bewegen. Greifen Sie auf unsere Erfahrungen zurück.



Baumärkte, Franchise-Nehmer und deren Kunden schätzen das Konzept



Rentas Steckbrief

- Gründung 1983
- einzigartiges Geschäftskonzept, Service-Center für Mietgeräte, Reparaturanahme, Ersatzteilbestellung und Schärfservice
- als „Shop-in-Shop-System“ nur in Gemeinschaft mit frequenzstarken Baumärkten
- für Privat- und Gewerbekunden
- bundesweit bereits 45 Standorte
- routiniertes Verbundsystem aus Franchise-Nehmer und -Geber, Baumärkten, Herstellern, Lieferanten, Banken, Steuerberatern, Versicherungen und Werbeagenturen
- sehr gute Einkaufskonditionen, Rabattstaffeln, Lieferbedingungen und Gruppenvereinbarungen
- zu unseren Lieferanten zählen ausschließlich Marktführer aus der Werkzeugbranche und Fachhandelsmarken
- Auszeichnungen: für besonders hohe Franchise-Nehmer-Zufriedenheit haben wir **zum sechsten Mal in Folge den Gold-Award** des Institutes igenda und des Deutschen Franchise Verbandes verliehen bekommen (2023)
- 100 %-ige Erfolgsquote in den letzten 15 Jahren
- durchschnittliche Vertragslaufzeit der Franchise-Nehmer: aktuell mehr als 17 Jahre (Tendenz steigend)





Die Vermietung von Profiwerkzeugen ist Ihr Kerngeschäft. Diese Geschäftsidee ist in Zeiten von DIY und stetig wachsendem Interesse an nachhaltigem Verhalten relevanter und erfolgsträchtiger denn je. Bauen und Wohnen ist eine krisensichere Branche und ein wachsender Markt. Private Häuslebauer, Gartenfans oder Handwerksunternehmen finden in Ihrem Service-Center alles was sie brauchen.



Vermietung

Profiwerkzeuge für Projekte rund um Bau, Heim und Garten.



Ersatzteile

Für Ihre Kunden kümmern Sie sich um die Bestellung von Ersatzteilen.



Reparatur

bzw. Instandsetzungen von verschiedenen Geräten und Werkzeugen.



Schärfservice

von Kreissägeblättern, Sägeketten, Bohrern sowie weitere Schärfarbeiten.



Ihre Kunden

Im gewerblichen Bereich

Hausmeister, Handwerksbetriebe, Werkstätten, Kommunen, Industrieunternehmen, Garten- und Landschaftsbauer

Im Endverbraucherbereich

Haus- und Gartenbesitzer, Renovierer/Sanierer, Hobby-Handwerker u.v.m.



„Ich hab‘ 2x den großen Holzspalter ausgeliehen. Tolles Gerät, das Holz spalten zum Vergnügen macht. Die beiden äußerst freundlichen Mitarbeiter wiesen uns gründlich in das Gerät ein. Fragen wurden geduldig und ausführlich beantwortet. Die Abholung und Rückgabe verlief ebenfalls reibungslos. Immer wieder gerne.“

Eine von unzähligen google-Bewertungen





passt zu mir



- ✓ **Die Geschäftsidee** passt zu mir und meinen Vorstellungen und Wünschen hinsichtlich Selbständigkeit.
- ✓ **Die grundsätzlichen Anforderungen** (Genehmigungen, Eigenschaften etc.) kann ich erfüllen und Rentas unterstützt mich.
- ✓ **Der Markt** ist groß genug für einen weiteren Selbständigen, weil Rentas Standortanalysen und -auswahl im Sinne von gesundem Wachstum, Gesamtnetzwerk und Erfolgchancen jedes Einzelnen vornimmt.
- ✓ **Die Nachfrage am Markt** besteht nach meinem Angebot (Trend mieten statt kaufen, Ressourcen schonen, DIY, es wird immer gebaut und renoviert).
- ✓ Es sind keine Vorlaufverluste zu finanzieren – ich kann also vom ersten Tag von meinem Business leben.
- ✓ **Die Erfolgsquote** ist überzeugend – die letzten 15 Jahre gab es keine Geschäftsaufgaben aufgrund von Insolvenzen!

Investition...

Die aktuelle Investitionssumme für Sie liegt bei 140.000 €, wobei Sie lediglich 15 % als Eigenkapital nachweisen müssen.

Damit ist der Maschinenpark, die EDV und die komplette Laden- und Warenausstattung ebenso abgedeckt, wie die 15.000 € Einstiegsgebühr. Somit steht dem schnellen Unternehmensstart nichts mehr im Wege.

...und laufende Kosten

Im laufenden Geschäftsjahr fallen noch umsatzabhängige Franchise-Gebühren (7% des Jahresumsatzes, mindestens 979 € im Monat für 2024, danach eine jährliche Steigerung von 2,5% bezogen auf die Mindest Franchise-Gebühr) an und überregionale Werbekosten (0,5% des Jahresumsatzes) gedeckelt bei 1.000 € pro Jahr.



Dann legen wir los! Es geht um Ihre Zukunft und wir möchten Sie bestmöglich unterstützen und herausfinden, ob Rentas als Franchise-System zu Ihnen passt. Natürlich wollen auch wir nur Franchise-Nehmer, die in unser Team passen und denen auch die Kunden anmerken, dass ihnen die Aufgabe Spaß macht!

PHASE

1



PHASE

2



Informieren!

Lernen Sie unser Franchise-Angebot kennen

- erstes kostenloses und unverbindliches Informationsgespräch in der Rentas Franchise-Zentrale oder bei Ihnen zu Hause – gern schon mit Ihrer Partnerin / Ihrem Partner

Sie sind überzeugt und bleiben nach Erstgespräch und Bedenkzeit am Ball?

Standortsuche

Die Rentas Vorauswahl und Kontaktvermittlung

- Kontakt zu Baumärkten, Prüfung vor Ort und Verhandlung eines Mietvertragsentwurfs
- Kontakt zu Franchise-Nehmern

Standort ist gefunden und von allen Seiten als geeignet erachtet?



PHASE

3

Daten, Fakten und Konzept

Vorvertragliche Aufklärung bei Ihnen zu Hause

- Sie erhalten alle wichtigen **Daten, Fakten** und **Vertragsinhalte** zum Rentas Franchise-System.
- Wir besprechen auch Ihre **Verdienstmöglichkeiten**. Sie verdienen ab dem ersten Jahr Geld mit Ihrem Rentas Service-Center.
- Zeit zur **Prüfung der Unterlagen**
- Gemeinsam mit Ihnen bereiten wir im Nachgang das **Unternehmenkonzept** vor und reichen es bei Ihrer **Hausbank** ein.
- Zum anschließenden ersten **Bankgespräch** begleiten wir Sie gern.

Die Rahmenbedingungen sagen Ihnen zu?

PHASE

4

Finanzierung, Einarbeitung, Vertragsabschluss

Letzte Hürden und Feuerprobe

- Die Bank prüft die Unterlagen und entscheidet, ob sie das Gründungsvorhaben begleitet und bei der KfW einreicht
- Nachdem der Darlehensantrag befürwortet ist, startet Ihre mindestens **4-wöchige Einarbeitungszeit** in zwei Ausbildungs-Service-Centern. Während der Einarbeitungszeit verbringen Sie auch zwei Tage in der Franchise-Zentrale. Wir schließen den **Franchise- und Untermietvertrag** ab.

Jetzt sind alle Grundlagen geschaffen. Sie sind gut vorbereitet für den finalen Schritt.



**PHASE
5**

Zeitplan
Phase 1 bis Phase 5
Jeder Weg ist individuell, aber für diesen Prozess sollten Sie mindestens **6 – 8 Monate** einplanen.

Einrichtung, Eröffnung

Fast geschafft – jetzt geht es in den Endspurt

Nach der Einarbeitung erfolgt die Einrichtungsphase und wir feiern im Anschluss die **NEUERÖFFNUNG**.

SELB-STÄN-DIG



Erfahrungen und Werdegang von Franchise-Nehmer Wolfgang Lenz



Franchise-Nehmer Roy Lenz auf YouTube





Ausgezeichnet und zertifiziert

Das Rentas Franchise-System ist ausgezeichnet für eine hohe Zufriedenheit der Franchise-Nehmer. Die Befragung durch igenda ist anonym und unabhängig.
<https://analyse.igenda.de/20086>



Wir bieten Ihnen an,

Teil eines einzigartigen Franchise-Systems in einem florierenden Markt zu sein. Wir stehen Ihnen dabei vom ersten Tag an zur Seite.



Selbständig aber nie auf sich allein gestellt.

Rentas Franchise-Zentrale
 Wilhelm-Beckmann-Straße 6
 45307 Essen

Telefon: 0201 61546612
 Telefax: 0201 61546610
 stefan.trippler@rentas.de

www.rentas-franchise.de