

Die Faszination die von Luxusautomarken ausgeht ist ungebremst. Jeder wünscht sich ein Fahrzeug der Marke Bentley oder Rolls-Royce, oder aber auch Ferrari, sein Eigen nennen zu dürfen. Dieser Wunsch soll durch ein Club-System auf einfachstem Wege erfüllt werden.

### 1. *Die momentane Ausgangslage:*

Nicht jeder möchte ein Automobil der Luxusklasse kaufen. Manche Menschen möchten einen Aston Martin, Lamborghini, McLaren oder Maserati auch nur ein Wochenende oder einen Monat lang fahren und danach wieder abgeben. Das Fahrzeug alle paar Tage zu wechseln, ohne einen Fahrzeugstall wie Jay Leno zu haben, ist ebenfalls ein Wunsch vieler Menschen.

Diese Möglichkeit möchte der vorliegende Automobilclub bieten. Den Mitgliedern wird die einzigartige Chance geboten sich diesen Wunsch zu erfüllen, sooft sie möchten und mit ihrem Traumfahrzeug.

Durch eine Kooperation mit Yachtmanufakturen und Aircraftunternehmen ist es unseren Mitgliedern ebenfalls möglich einen Helikopter oder Jet mit Pilot „sein Eigen auf Zeit“ zu nennen.



### 2. *Der Markt und das Geschäftsmodell:*

Durch eine Mitgliedschaft im vorliegenden Automobilclub, erhält das Mitglied zunächst einen Fahrlehrgang um mit den PS-Boliden sicher umgehen zu können. Zusätzlich bekommt jedes Neu-Mitglied Erinnerungssilber, um den Clubbeitritt zu feiern. Danach zahlt das Mitglied einen selbstgewählten Jahresbeitrag für den Automobilclub, durch den es Punkte sammelt. Anhand dieser Punkte können dann die entsprechenden Fahrzeuge ausgeliehen werden. Dem Fahrspaß setzt keine Kilometerbegrenzung ein Ende und eine Vollkaskoversicherung sorgt zusätzlich für das nötige Sicherheitsgefühl. Durch die Mitgliedschaft werden den Club-Mitgliedern viele Events und Ausfahrten zu besonderen Locations ermöglicht, sowie Ausschreibungen der Kooperationspartner, u.a. Hapag-Lloyd-Kreuzfahrten, für die es viele Vorteile geben wird.

Um sich besser mit der Marke identifizieren zu können kann man diverse Produkte erwerben, u.a. eine mit dezenten Logo und einem Monogramm bestickte Barbour-Jacke oder Polohemden, wie auch Lederkoffer und Picknickdecken.

Als Zielgruppe können Menschen identifiziert werden, die Spaß an Luxusautos haben, sich diese aber nicht kaufen möchten und trotzdem nicht auf den Fahrspaß und den großen Auftritt verzichten möchten.



### 3. **Profitabilität und Amortisation:**

Durch das große Interesse an Luxusfahrzeugen und der stetig wachsenden Nachfrage nach beeindruckenden Automobilen und der Tatsache, dass sich viele Menschen nicht für ein solches Automobil entscheiden können oder wollen, kann davon ausgegangen werden, dass das Konzept innerhalb kürzester Zeit von einer größeren Menge Menschen angenommen und in Anspruch genommen und so zum Erfolg geführt wird.

### 4. **Welche Finanzierung wird benötigt?**

Um den Automobilclub richtig starten zu können werden 2 Mio. € benötigt.

### 5. **Welche Vision hat das Unternehmen?**

Wir wollen zukünftig unseren Mitgliederstamm ausbauen und viele Neu-Mitglieder gewinnen. Zusätzlich wollen wir ihnen den Fahrspaß ihres Lebens ermöglichen durch den Einsatz neuester Luxusfahrzeuge.

NRG AG  
Geschäftsleitung



Projektmanagement

[www.nrg-ag.li](http://www.nrg-ag.li)

[mail@nrg-ag.li](mailto:mail@nrg-ag.li)

NRG AG

Aubündt 36 - 9490 Vaduz - LI

Telefon: +423 231 2322 - Telefax: +423 236 51 91