

eBooklet



Auszug: Geschäftsmodell  
Auszug: Geschäftsmodell



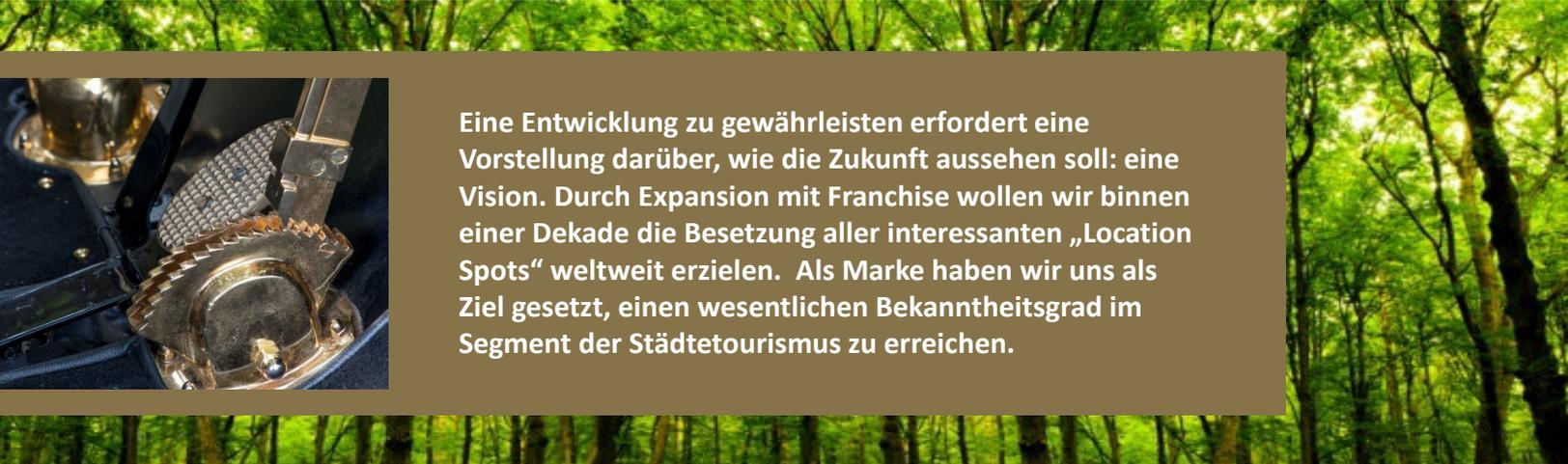
*Carrosse DeLouis*



## eBooklet: Geschäftsmodell

Die Touristik-Branche weist weltweit unter den Dienstleistungssektoren die größten Wachstumsraten aus. Angesichts stetig steigender Kaufkraft und der enormen Masse potenzieller Kunden aus den Schwellenländern wird dieser Trend weiter die Tourismus-Branche beflügeln. Neue, attraktive Nischen öffnen sich. Eine solche Nische ist Carrosse DeLouis: Sehen und gesehen werden im luxuriösen Ambiente zu bezahlbaren Preisen.

Carrosse DeLouis ist ein klassisches Franchise-Geschäft für Dienstleister vor Ort am wachsenden Markt des Städte-Tourismus mit einer Freizeitattraktion teilzunehmen. Von Carrosse DeLouis wird das komplette Geschäftskonzept, alle Anlagen, Betriebsmittel und Services bereitgestellt. Als Franchisenehmer können Sie selbständiger Unternehmer in einer Marktgesellschaft werden.



Eine Entwicklung zu gewährleisten erfordert eine Vorstellung darüber, wie die Zukunft aussehen soll: eine Vision. Durch Expansion mit Franchise wollen wir binnen einer Dekade die Besetzung aller interessanten „Location Spots“ weltweit erzielen. Als Marke haben wir uns als Ziel gesetzt, einen wesentlichen Bekanntheitsgrad im Segment der Städtetourismus zu erreichen.

## Vision

### 2

Wir wollen einer der besten Anbieter für Sightseeing und "Special Purpose Tours" in all den Märkten werden, die wir als attraktiv in unserer Expansion Strategie identifiziert haben. Dazu gehört, Entwicklungen im Markt zu pro-aktiv zu erkennen und frühzeitig mit geeignete Maßnahmen begegnen. Dies in unserer digitalen Zeit innovativ umzusetzen bedingt den konsequenten Einsatz neuer Technologien in allen Unternehmensbereichen.

Unseren Kunden wollen wir als "sauber, stilvoll, angenehm, zuverlässig und sicher" in Erinnerung bleiben. Wir wollen den besten Service liefern, den unsere Kunden gerne erinnern und von dem Erlebnis berichten. Dazu gehört auch, dass unseren Kunden bewusst wird, dass wir eine umweltgerechte und tierschutzfreundliche Alternative sind.

Diese Idee wollen wir multiplizieren mit Hilfe von Partnerschaften in einem Systemfranchisemodell. Dazu brauchen wir die richtigen Partner und ein klares Werteversprechen zu ihnen. Aber Erfolg zu diversifizieren geht nur, wenn das grundlegende Geschäftsmodell erfolgreich ist. Wir bieten ein komplettes System, dass ganzheitlich und nachhaltig ist.

Durch stetige Effizienzverbesserung und gemeinsames Wachstum legen wir den

Grundstock für unsere Zukunft und die unserer Partner.

Wertschöpfung kommt auch von Wertschätzung. Und Erfolg braucht partnerschaftliche Strukturen. Fairness im Umgang miteinander ist ein Grundprinzip unseres Geschäftsmodells. Fairness bedeutet aber auch, dass Jeder bekommt, was er verdient – nicht mehr und nicht weniger!

In jedem sozialen Zusammenhang – also auch in unserem Systemgeschäft – gehen naturgemäß die Meinungen über diesen angemessenen Verdienst je nach Standpunkt auseinander. Gegenseitiger Respekt und Offenheit für die Sichtweise des Gegenübers sind daher unbedingt notwendig, um Konflikte zu lösen, die aus solch unterschiedlichen Meinungen entstehen können.

Das verlangen wir von unseren Marktpartnern, und das können unsere Marktpartner auch von uns verlangen! Fairplay bedeutet ganz konkret, dass Spitzenleistung auch eine besondere Belohnung verdient. Gleichmacherei ist nach unserem Verständnis unfair.



**Carrosse DeLouis ist ein System-Franchise im Dienstleistungssektor. Systemführerschaft und strategische Expansion im Netzwerk mit Franchise-Partnern zur Besetzung neuer Märkte ist unser Ziel. Carrosse DeLouis richtet sich an unternehmerisch motivierten Personen zum Einstieg in den profitablen Wirtschaftssektor des Städtetourismus.**

## Modell

### 3

Die Kernelemente sind starke Marktgesellschaften, eine auf Gegenseitigkeit besicherte Finanzierung und ein erprobtes Instrumentarium für die Vermarktung und den Verkauf der Leistung. Ein homogener Markt wird von allen Anbietern unserer Dienstleistung einheitlich bedient: gleiche Leistung, gleiche Qualität, gleicher Preis.

Dadurch entsteht der Wert der Marke für den Kunden und er ist bereit, für unsere Leistungen einen Aufpreis zu bezahlen. Ein weiterer Vorteil aus dem Systemcharakter: wir können unsere Dienstleistung zu deutlich günstigeren Kosten anbieten, als unser Wettbewerb.

Unser Geschäft bringt eine Reihe innovativer Komponenten an den Start. Das Fahrzeug selbst und die damit verbundenen IT-Systeme sind eine Neuentwicklung. Sie ermöglichen neue Prozesse bei der Marktbearbeitung, im Verkauf und in der Erbringung unserer Dienstleistung. Vor allem ermöglicht dieses Instrumentarium eine Spitzenleistung zu günstigen Kosten.

Marktgesellschaften sind für uns ein zentraler Ankerpunkt: Zielmärkte sind definiert als Region, in der Regel eine Stadt mit besonderem touristischen Stellenwert. Dieser Zielmarkt wird jeweils von einer Marktgesellschaft bedient und bearbeitet.

Dadurch wird sichergestellt, dass nicht Überkapazitäten aufgebaut werden und kein Kannibalismus im System entsteht. Marktgesellschaften haben Gebietsschutz, lediglich im überregionalen Veranstaltungsbereich arbeiten die Marktgesellschaften kooperativ zusammen, um größere Buchungen bedient zu können.

Unsere Fahrzeuge sind deshalb auch nicht frei käuflich. Sie können nur als Betriebsmittel einer Marktgesellschaft gekauft werden und verbleiben dort. Auch bei einem Wechsel der Franchise-Nehmer in der Marktgesellschaft ist dadurch sichergestellt, dass die jeweilige Marktgesellschaft keine Konkurrenz durch Abwanderung erfährt.

Neben der Lizenz erhält der Franchise-Nehmer ein komplettes Instrumentarium für die Vermarktung und den Verkauf der Leistung vor Ort. Bevorratung der Betriebsmittel und ein Mobilitätsservice sichern dem Franchisenehmer, dass er sich auf die Betreuung der Kunden konzentrieren kann. Für das operative Geschäft erfährt er Unterstützung durch viele organisatorische Hilfen, wie Buchungsportal und Callcenter.



Als Investor können Sie Teilhaber an einer Marktgesellschaft werden. Jede dieser Marktgesellschaften bedient eine einzelne Stadt mit entsprechendem Potential. Aus diesem Potential wird Ihre Investition bedient. Die Marktgesellschaft erwirbt die Fahrzeuge und vermietet sie an die Franchisenehmer.

## Investment

### 4

Ein Franchise-System lebt davon, dass seine Erfolgsfaktoren in Markt und Wettbewerb möglichst effektiv umgesetzt werden. Das Know-how, das „Gewusst wie“ des Geschäfts birgt den Schlüssel zum Erfolg. Diese Expertise haben wir erprobt. Seit mehreren Jahren haben wir das Produkt und die Geschäftsprozesse in unserem Pilotmarkt Dresden getestet und entwickelt.

Wir liefern das komplette Geschäftskonzept inklusive aller Anlagen und Betriebsmittel. Wir liefern die Kompetenz und die Schlagkraft für die Vermarktung und den Verkauf. Wir sorgen dafür, dass unsere Kunden den perfekten Service erhalten. So können wir unsere Märkte vor Ort wettbewerbsentscheidend bedienen und dauerhaft besetzen.

Das Finanzierungsmodell sieht eine Besicherung durch die Franchise-Nehmer vor, auch um die unternehmerische Verantwortung zu unterstreichen. Die Eigenkapitalrendite wird verdient aus fixen Mieteinnahmen und einer Gewinnbeteiligung.

Je besser der Markt bedient wird, desto höher die Rendite. Das Ziel liegt bei 15 Prozent auf das eingesetzte Eigenkapital pro Jahr. Die Erfahrung aus unserem Pilotmarkt Dresden zeigt, dass dieses Ziel erreichbar ist.

Die Hauptfaktoren zur Senkung des wirtschaftlichen Risikos sind:

- Nachgewiesene Erfahrung in der Auswahl und Bearbeitung attraktiver lokaler Marktsegmente im europäischen Städtetourismus.

- Differenziertes Angebot, d.h. ein Sortiment von Standard- und Individualtouren für unterschiedlichste Gelegenheiten.

- Alleinstellungsmerkmal: Wettbewerbsdifferenzierung durch Auftritt vor Ort und Markenwirkung auf Basis eines marktübergreifend einheitlichen Auftritts

- Erschließung von Umsatzpotenzial durch überregionale Vertriebsmaßnahmen, u.a. mit Fokus auf der wachsenden Zielgruppe „mobile Lifestyle“ mittels ITK-Integration (location-based Services, etc.)

- Systemschutz mittels optimaler Anzahl von Fahrzeugen im Markt

- Erprobt zuverlässige Spitzentechnik und sichere Prozesse.



*Carrosse DeLouis*



## Kontakt

Carrosse DeLouis  
Marktzentrale GBR

Im Fuchsbau 26  
51109 Köln

[www.Carrosse-DeLouis.com](http://www.Carrosse-DeLouis.com)

welcome@cardelou.de  
+49 221 984 2005 (Deutsches Festnetz)