

# Businessplan

## Kurierdienst

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Kurierdienst

## Inhalt

Zusammenfassung.....	3
Lebenslauf des Gründers .....	4
Standort.....	5
Standortgegebenheiten.....	5
Rechtsform.....	6
Leistungsangebot.....	6
Zielgruppe.....	7
Kundennutzen/Angebotsstärken .....	7
Schwächen.....	7
Marktumfeld.....	8
Marktgröße und Wachstum (2021-2023).....	8
Wachstumstreiber: .....	8
Herausforderungen: .....	8
Prognose (2024-2028) .....	8
Zukünftige Trends und Entwicklungen:.....	9
Geschäftsmodelle und Kooperationen:.....	9
Mitbewerberanalyse.....	10
Umsatzplanung.....	11
Personalplanung .....	12
Kostenplanung.....	13
Investitionsplanung.....	14
Liquiditätsplanung .....	15
Rentabilitätsplanung .....	16
Finanzierungsplanung.....	17
Marketing.....	18
Produktpolitik.....	18
Preispolitik.....	18
Distributionspolitik (Vertrieb) .....	18
Kommunikationspolitik .....	19
Aufbauorganisation.....	20
Rechtliche Voraussetzungen .....	21
Risikoanalyse.....	21
Ziele und Visionen .....	22
Zeitplan .....	22

## Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Kurierdienst selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst den Transport von Gütern.

Ca. 14.400 Kurier-, Express und Paket-Dienste sind laut Statistischem Bundesamt in und von Deutschland aus lokal, regional, national und international tätig. Den Branchenumsatz beziffert Destatis auf über 54,4 Mrd. EUR. Doch finden immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen ihre Marktlücke. Transportiert wird die Kleinsendung, der Umschlag, ebenso wie die Palette oder das 150-kg-Paket, insgesamt rund 1,5 Mrd. Sendungen pro Jahr - Dokumente, Reprovorlagen, Ersatzteile, Gefahrgut, eben Waren aller Art.

Meine Zielgruppe sind in der Startphase Paketdienst und Speditionen sowie größere Kurierdienste. Hier werde ich als Subunternehmer geregelte Umsätze erzielen. In einem zweiten Schritt werden auch direkt Kunden angesprochen und die Dienstleistung angeboten, um das Leistungsangebot schrittweise auszubauen.

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe werde ich bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking sowie regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 114.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 235.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 350.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Die Investitionen des Unternehmens sind gering, da die Tätigkeit als Kurierdienst zur Erbringung der Dienstleistungen keine teuren Maschinen benötigt. Ein Fahrzeug wird gebraucht geleast, so dass hier keine Investitionen anfallen. Der hier aufgeführte Betrag wird für Computer inklusive Software sowie moderne Kommunikationsmittel benötigt (Fax, Anrufbeantworter)

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung im Kurierdienst.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt (tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben) und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufgenommenen Darlehen

Der Start des Unternehmens ist am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)

**Den vollständigen Businessplan inklusive  
Finanzplans findest du auf unserer Website unter  
folgendem Link:**

**<https://gruenderplan.de/index.php/businessplanvorlagen/dienstleistung/kurierdienst>**



**[www.gruenderplan.de](http://www.gruenderplan.de)**