

Businessplan

Kurierdienst

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Kurierdienst

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	6
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	9
Umsatzplanung	10
Kostenplanung	11
Investitionsplanung	12
Liquiditätsplanung	13
Rentabilitätsplanung	14
Finanzierungsplanung	15
Marketing	16
Rechtliche Voraussetzung	17
Risikoanalyse	17
Ziele und Visionen	17
Zeitplan	18

Zusammenfassung

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

Ca. 12.500 Kurier-, Express und Paket-Dienste sind laut Statistischem Bundesamt in und von Deutschland aus lokal, regional, national und international tätig. Den Branchenumsatz beziffert Destatis (www.destatis.de) auf über 28,8 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. 38.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 58.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 65.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen wird der Gründer 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 relativ 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)**