

VORWORT

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

Vollblut-KEP-Unternehmer Michael Mlynarczyk, mein Co-Autor voller Ideen und ausgestattet mit etwas Risikofreude, schlug mir vor, dieses Buch zu schreiben. Er hat mich überredet, denn mir war klar, dass das Schreiben mit viel Arbeit und Zeitaufwand verbunden sein würde. Und mehr als einmal habe ich das Vorhaben innerlich verflucht, wenn es mal nicht so lief, wie ich es mir gewünscht hätte. Dennoch hat mich die Idee überzeugt, und es ließ sich überdies kein Buch finden, das so aufgebaut ist wie unseres. Nach ein paar Gesprächen hatten wir auch die Verantwortlichen des ETM-Verlags in Stuttgart dafür gewonnen, das Buch zu produzieren und zu verlegen – mit freundlicher Unterstützung der Daimler AG.

Michael Mlynarczyk und ich waren der einhelligen Meinung, dass es eine Art Nachschlagewerk werden muss, das viele verständlich geschriebene Tipps aus der Praxis bereithält. Es ist ein leicht lesbarer Leitfaden entstanden, an dem sich künftige KEP-Unternehmer entlanghangeln können und der ihnen viele Fragen beantwortet, ohne dass sie über ein umfangreiches Vorwissen verfügen müssen. Er zeigt auf, wo Branchenneulinge weitere Unterstützung finden, und hilft, die korrekte Richtung einzuschlagen oder aus einer Schiefelage wieder auf Kurs zu kommen. Das Buch soll Existenzgründer darin bestärken, ihr Unternehmen schrittweise aufzubauen, aber auch erfahrenen Zustellern darlegen, wie sie sich selbstständig machen können – ohne mühevoll selbst alle Informationen zusammentragen zu müssen.

Der Markt bietet reichlich Potenzial und die KEP-Branche boomt, denn nicht zuletzt aufgrund des stetig steigenden Onlinehandels ist der Bedarf an

zuverlässigen und qualitativ hochwertigen Lieferleistungen größer denn je. Es fehlen nicht nur Fahrer an allen Ecken und Enden, sondern auch mutige Unternehmer, die in der Lage sind, dem Markt zu beweisen, dass es ohne sie nicht geht. Unternehmer, die gute Preise verhandeln und dafür gute Qualität liefern. Das Buch gibt gründungswilligen KEP-Dienstleistern das Rüstzeug an die Hand, damit sie für die Umsetzung ihrer Pläne gut gewappnet sind. Jedes Kapitel zieht am Ende ein kleines Fazit in Form eines Tipps. Anhand der aufgeführten Checkliste kann der Leser schnell prüfen, ob er alles bedacht oder erledigt hat. Der Leitfaden soll als Nachschlagewerk dienen und einen festen Platz im Büro haben. Firmengründer sollen das Buch immer wieder in die Hand nehmen wollen und Rat darin finden.

Wahrscheinlich geht es den Branchenneulingen phasenweise wie mir beim Schreiben. Sie hadern, fluchen und würden am liebsten aufgeben. Doch Durchhaltevermögen und eine ordentliche Portion Disziplin zahlen sich am Ende sicherlich aus. Mir geht es auf jeden Fall so. Jetzt, wo das Buch gedruckt ist, sind alle frustrierenden Momente vergessen. Wir möchten daher alle künftigen KEP-Unternehmer ermutigen, es uns nachzutun, an die gute Geschäftsidee zu glauben und nicht aufzugeben, sie zu verwirklichen – auch wenn das viel Arbeit, Zeitaufwand und mitunter sehr viel Stress bedeutet.

Wir wünschen Ihnen eine informative und aufschlussreiche Lektüre und natürlich viel Erfolg!

Nicole de Foy und *Michael Volkmann*
im Juni 2018