

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · ALLTAGSBEGLEITUNG

Alltagshilfe Brandt

Businessplan zur Existenzgründung mit Einstiegsgeld

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründerin	Monika Brandt
Standort	Gelsenkirchen-Buer
Vorhaben	Angebot zur Unterstützung im Alltag (AnFöVO NRW)
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. Januar 2027
Kapitalbedarf	9.516 €: Ersparnisse und Zuschuss des Jobcenters

VORGELEGT BEI

Jobcenter — Antrag auf Einstiegsgeld (§ 16b SGB II) und Zuschuss (§ 16c SGB II)

BEISPIEL · ANONYMISIERT UND VERFREMDET

Dieser Businessplan ist ein Beispiel aus unserer Beratungspraxis. Er ist vollständig neu geschrieben: Personen, Firma, Orte, Kunden, Wettbewerber und alle Zahlen sind erfunden. Bundesweite Marktzahlen und Rechtsangaben sind echt und mit Quelle und Stand genannt.

Der Plan zeigt Aufbau, Tiefe und Rechenweg eines Plans, wie er bei Arbeitsagentur, Jobcenter, fachkundiger Stelle oder Bank eingereicht wird. Er ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung.

Inhalt

1	Executive Summary	2
2	Geschäftsidee	3
	2.1 Angebot und Leistungen · 2.2 Kundennutzen · 2.3 Preis und Abrechnung	
3	Branche und Markt	5
	3.1 Branche · 3.2 Zielgruppe · 3.3 Wettbewerb · 3.4 Rechtlicher Rahmen · 3.5 Standort	
4	Marketing und Vertrieb	9
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	11
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	14
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	17
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	23
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	25
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	27

KAPITEL 1

Executive Summary

Dieses Kapitel fasst Vorhaben, Qualifikation, Markt, Zahlen, Förderung und Finanzierung auf einer Seite zusammen.

Monika Brandt gründet zum 1. Januar 2027 in Gelsenkirchen-Buer das Einzelunternehmen Alltagshilfe Brandt. Der Betrieb unterstützt pflegebedürftige Menschen, die zu Hause leben, im Alltag: im Haushalt, beim Einkaufen, auf dem Weg zum Arzt oder zur Behörde, beim Spaziergang und im Gespräch. Er wird bei der Stadt Gelsenkirchen als gewerblicher Anbieter eines Angebots zur Unterstützung im Alltag nach der Anerkennungs- und Förderungsverordnung des Landes Nordrhein-Westfalen (AnFöVO) anerkannt; der Antrag wird im November 2026 gestellt. Erst mit der Anerkennung können die Kundinnen und Kunden den Entlastungsbetrag der Pflegeversicherung für diese Hilfe einsetzen. Der Start steht deshalb unter dem Vorbehalt der Anerkennung.

Die Gründerin ist staatlich anerkannte Hauswirtschafterin und damit Fachkraft im Sinne der Verordnung. Sie hat 14 Jahre die Hauswirtschaft einer Senioreneinrichtung geleitet und von 2022 bis Februar 2025 als Alltagsbegleiterin bei einem anerkannten Anbieter in Gelsenkirchen gearbeitet, mit rund 20 festen Kundinnen und Kunden. Dieser Anbieter hat seinen Betrieb eingestellt; ihr Arbeitsverhältnis endete durch betriebsbedingte Kündigung. Nach zwölf Monaten Arbeitslosengeld bezieht sie seit März 2026 Grundsicherungsgeld, das bis Juni 2026 Bürgergeld hieß. Sie hat sich bewusst dafür entschieden, die Arbeit, die sie kennt, jetzt selbst zu verantworten.

Der Bedarf ist groß und wächst. In Nordrhein-Westfalen stieg die Zahl der Pflegebedürftigen nach der Landesstatistik von 1,19 Millionen Ende 2021 auf 1,39 Millionen Ende 2023; fast neun von zehn werden zu Hause versorgt. In Gelsenkirchen zählte die kommunale Pflegeplanung zuletzt 17.778 Pflegebedürftige, mehr als die Hälfte davon ausschließlich mit Pflegegeld, also ohne Pflegedienst. Für den Start liegen acht schriftliche, unverbindliche Absichtserklärungen von Kundinnen und Kunden oder ihren Angehörigen vor, die meisten aus ihrer früheren Arbeit.

Der Betrieb rechnet je Leistungsstunde 36 € ab, unter dem Höchstpreis von 39,50 € je Leistungsstunde, den das Land Nordrhein-Westfalen seit dem 19. Februar 2026 als angemessen ansieht. Geplant sind nur Kundinnen und Kunden ab Pflegegrad 2 und nur der heutige Entlastungsbetrag von 131 € im Monat; so trägt die Planung unter dem geltenden Recht und unter der geplanten Pflegereform 2027. Der Umsatz beträgt 31.590 € im ersten, 57.186 € im zweiten und 66.096 € im dritten Jahr, der Gewinn 16.809 €, 30.805 € und 35.856 €. Ab Juli 2027 kommt eine Mitarbeiterin auf Minijob-Basis dazu, ab Mai 2028 eine zweite.

Der Haushalt der alleinlebenden Gründerin kostet im ersten Jahr 1.656 € im Monat. Der Gewinn nach Gewerbesteuer deckt diesen vollen Bedarf im ersten Jahr zu 85 %, mit dem beantragten Einstiegsgeld zu 102 %, im zweiten Jahr zu 111 % und im dritten zu 120 %. Der Kapitalbedarf beträgt 9.516 €; ihn tragen 7.000 € aus den eigenen Ersparnissen und ein beim Jobcenter beantragter Zuschuss nach § 16c SGB II von 2.516 € für Rechner, Telefon und Büroausstattung. Einen Kredit gibt es nicht. Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.671 € im März 2027. Die offene Stelle des Vorhabens sind die ersten Monate: Die Pflegekassen zahlen erst im Folgemonat, und der Kundenstamm muss erst wachsen. Kapitel 7.1 zeigt, was geschieht, wenn nur 85 oder 70 Prozent der geplanten Leistungen kommen.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt die zwei Angebote, ihre Grenzen, den Nutzen für die Kundinnen und Kunden, die Abrechnung und den Preis.

2.1 Angebot und Leistungen

Alltagshilfe Brandt bietet zwei der Angebotsarten an, die die AnFöVO in § 4 nennt. Die erste ist die hauswirtschaftliche Unterstützung: Wohnung sauber halten, Wäsche waschen und legen, Betten beziehen, den Kühlschrank kontrollieren, einkaufen, eine einfache Mahlzeit vorbereiten und den Haushalt so ordnen, dass die Kundin zwischen den Besuchen gut zurechtkommt. Gearbeitet wird mit den Geräten und Mitteln der Kundin; der Betrieb bringt Handschuhe, Desinfektionsmittel und Einmalmaterial mit.

Die zweite ist die individuelle Alltagshilfe: Begleitung zum Arzt, zur Apotheke, zur Behörde oder zur Bank, Einkaufen gemeinsam mit der Kundin, Spaziergänge, Gespräche, Vorlesen, Hilfe bei Post, Terminen und Formularen. Diese Begleitung ist für viele allein lebende Menschen der einzige regelmäßige Kontakt außer dem Pflegedienst. Begleitet wird zu Fuß, mit Bus und Bahn oder im Taxi, das die Kundin bestellt; im eigenen Auto nimmt der Betrieb keine Kundinnen mit, weil das Beförderungs- und Versicherungsfragen aufwirft, die zu einem kleinen Betrieb nicht passen.

Ebenso klar sind die Grenzen. Der Betrieb übernimmt keine Pflege: keine Körperpflege, keine Hilfe beim Anziehen, keine Medikamentengabe und keine Behandlungspflege. Dafür sind Pflegedienste zugelassen; mit ihnen stimmt sich die Gründerin ab, wenn eine Kundin beides braucht. Er übernimmt keine Rechtsberatung bei Behördenangelegenheiten und keine Verwaltung von Geld oder Vermögen; Bargeld für Einkäufe wird gegen Kassenzettel abgerechnet. Grundreinigungen nach Umzug, Entrümpelungen und Gartenarbeit gehören ebenfalls nicht zum Angebot.

Der Ablauf ist bei beiden Angeboten gleich. Nach der Anfrage besucht Monika Brandt die Kundin zu Hause, möglichst zusammen mit den Angehörigen. Sie klärt den Pflegegrad, den Bedarf, die festen Besuchszeiten, den Schlüssel und die Abrechnung und hält alles in einer schriftlichen Vereinbarung fest. Die meisten Kundinnen und Kunden erhalten zwei bis drei Besuche im Monat von je eineinhalb bis zwei Stunden. Für die Planung wird mit durchschnittlich 4,5 Leistungsstunden je Kundin und Monat gerechnet. Jeder Besuch wird in einem Leistungsnachweis mit Datum, Uhrzeit und Unterschrift der Kundin dokumentiert, digital auf dem Tablet; dieser Nachweis ist die Grundlage der Abrechnung mit der Pflegekasse.

2.2 Kundennutzen

Pflegebedürftige Menschen ab Pflegegrad 1 haben nach § 45b SGB XI Anspruch auf einen Entlastungsbetrag von 131 € im Monat. Er ist zweckgebunden: Ausgezahlt wird er nur für Leistungen bestimmter Stellen, darunter anerkannte Angebote zur Unterstützung im Alltag. Wer kein solches Angebot findet, lässt den Betrag verfallen; nicht genutzte Beträge können nur bis Ende Juni des Folgejahres übertragen werden. Für die Kundinnen und Kunden ist das Angebot deshalb bis zur Höhe des Entlastungsbetrags ohne eigenes Geld nutzbar.

Der Nutzen liegt in drei Dingen. Erstens bleibt die Kundin länger selbständig in der eigenen Wohnung, weil der Haushalt in Ordnung bleibt und Wege nicht mehr allein bewältigt werden müssen. Zweitens werden die Angehörigen entlastet, die oft selbst berufstätig sind und nicht jede Woche einkaufen oder zum Arzt begleiten können. Drittens kommt jedes Mal dieselbe Person: Die Gründerin oder eine fest zugeordnete Mitarbeiterin betreut die Kundin, nicht wechselndes Personal. Gerade für Menschen mit beginnender Demenz ist das wichtig.

Von den Alternativen unterscheidet sich das Angebot so: Pflegedienste bieten hauswirtschaftliche Hilfe oft nur neben der Pflege und haben dafür wenig freie Zeit. Private Haushaltshilfen ohne Anerkennung können nicht über den Entlastungsbetrag abgerechnet werden. Nachbarschaftshelfende dürfen nur eine geringe Aufwandsentschädigung nehmen und sind nicht für regelmäßige Arbeit in größerem Umfang gedacht. Alltagshilfe Brandt wird nach der Anerkennung über die Pflegekasse abrechnen können, ist versichert, wird fachlich begleitet und kommt verlässlich zu festen Zeiten.

2.3 Preisgestaltung und Abrechnung

Der Preis beträgt 36 € je Leistungsstunde, abgerechnet im Viertelstundentakt. Fahrtkosten im Stadtgebiet sind enthalten. Die AnFöVO verlangt in § 7 Abs. 6 angemessene Preise, die nicht über denen vergleichbarer Leistungen zugelassener Pflegeeinrichtungen liegen; das Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales NRW sieht seit dem 19. Februar 2026 bis zu 39,50 € je Leistungsstunde einschließlich aller Nebenkosten als angemessen an (zuvor 38 €). Der Preis liegt damit darunter und lässt Raum für eine spätere Anpassung.

Abgerechnet wird auf zwei Wegen. Bis zur Höhe des Entlastungsbetrags tritt die Kundin ihren Anspruch mit einer Abtretungserklärung an den Betrieb ab; der Betrieb rechnet dann monatlich direkt mit der Pflegekasse ab. Das ist der Entlastungsbetrag laut § 45b SGB XI von 131 € oder rund 3,6 Stunden im Monat. Was darüber hinausgeht, zahlt die Kundin selbst per Überweisung auf eine Monatsrechnung; im Durchschnitt sind das 31 € im Monat. Beides geht im Folgemonat auf dem Konto ein. Die Planung bildet das so ab: Die Leistungen eines Monats erscheinen erst im Monat danach als Einnahme, im Januar 2027 gibt es noch keinen Zahlungseingang.

Tabelle 1 — Preis und Erlös je Kundin und Monat (Planwerte)

Position	Stunden	Betrag	Zahlt
Hauswirtschaftliche Unterstützung	2,00	72 €	Pflegekasse (Abtretung)
Alltagshilfen und Begleitung	1,64	59 €	Pflegekasse (Abtretung)
Zukauf über den Entlastungsbetrag hinaus	0,86	31 €	Kundin, Monatsrechnung
Summe je Kundin und Monat	4,50	162 €	

Die Aufteilung auf die beiden Angebotsarten ist ein Durchschnitt; im Einzelfall überwiegt mal der Haushalt, mal die Begleitung. Die Pflegekasse zahlt für beide Angebotsarten aus demselben Entlastungsbetrag. Umsatzsteuer fällt nach Einschätzung der Gründerin nicht an: Leistungen anerkannter Angebote zur Unterstützung im Alltag können nach § 4 Nr. 16 UStG steuerfrei sein. Die Umsatzsteuerfreiheit lässt sie vor dem Start von ihrer Steuerberaterin bestätigen. Weil damit auch kein Vorsteuerabzug möglich ist, sind alle Kosten in der Planrechnung mit Umsatzsteuer angesetzt. Die Kleinunternehmerregelung spielt keine Rolle, weil steuerfreie Umsätze dieser Art nicht zum maßgeblichen Gesamtumsatz zählen.

KAPITEL 3

Branche und Markt

Dieses Kapitel ordnet das Vorhaben in den Markt der häuslichen Versorgung ein, beschreibt Zielgruppe, Wettbewerb und Rechtsrahmen und begründet den Standort.

3.1 Branche

Die Pflege zu Hause ist der größte Teil der Pflege in Deutschland. Nach der Pflegestatistik des Statistischen Bundesamts vom 18. Dezember 2024 waren Ende 2023 knapp 5,7 Millionen Menschen pflegebedürftig. 4,9 Millionen von ihnen, 86 Prozent, wurden zu Hause versorgt, davon nur rund 1,1 Millionen mit Unterstützung ambulanter Pflege- und Betreuungsdienste; die meisten übrigen werden allein von Angehörigen gepflegt. In Nordrhein-Westfalen stieg die Zahl der Pflegebedürftigen nach der Pressemitteilung der Landesregierung vom 11. Dezember 2024 von 1,19 Millionen Ende 2021 auf 1,39 Millionen Ende 2023; der Anteil der häuslich Versorgten stieg von 86,0 auf 87,8 Prozent, die Zahl derer, die ausschließlich Pflegegeld beziehen, um knapp 25 Prozent.

Angebote zur Unterstützung im Alltag sind der Teil dieses Marktes, der nicht pflegt, sondern entlastet. Sie werden in Nordrhein-Westfalen nach der AnFöVO anerkannt und über den Entlastungsbetrag finanziert. Getragen werden sie von Wohlfahrtsverbänden, Pflegediensten, gewerblichen Anbietern, Einzelkräften und Nachbarschaftshilfe. Eine amtliche Statistik über Umsatz oder Zahl der gewerblichen Anbieter gibt es nicht; die Größe des Marktes ergibt sich aus der Zahl der Berechtigten und dem Betrag, der ihnen zusteht.

Tabelle 2 — Marktkennzahlen häusliche Versorgung

Kennzahl	Wert	Quelle / Stand
Pflegebedürftige in Deutschland	knapp 5,7 Mio.	Destatis, Ende 2023 (PM 18.12.2024)
davon zu Hause versorgt	4,9 Mio. (86 %)	Destatis, Ende 2023
davon mit ambulanten Pflege- und Betreuungsdiensten	rund 1,1 Mio.	Destatis, Ende 2023
Pflegebedürftige in Nordrhein-Westfalen	1,39 Mio.	Land NRW, Ende 2023 (PM 11.12.2024)
Pflegebedürftige in Gelsenkirchen	17.778	Stadt Gelsenkirchen, Pflegeplanung, Stichtag 15.12.2021
Entlastungsbetrag je Monat (§ 45b SGB XI)	131 €	BMG, Leistungsbeträge 2026
Höchstpreis Alltagsunterstützung NRW	39,50 € je Stunde	MAGS NRW, seit 19.02.2026

Tabelle 3 — Marktentwicklung

Zeitraum	Kennzahl	Entwicklung
2021 → 2023	Pflegebedürftige in Nordrhein-Westfalen	1,19 Mio. → 1,39 Mio.
2021 → 2023	Anteil häuslich Versorgter in NRW	86,0 % → 87,8 %
2021 → 2023	Pflegebedürftige in NRW nur mit Pflegegeld	plus knapp 25 %
2024 → 2025	Entlastungsbetrag je Monat	125 € → 131 € (seit 01.01.2025)
ab 2027 (geplant)	Sozialraumbudget statt Entlastungsbetrag, ab Pflegegrad 2	175 € je Monat laut Kabinettsentwurf, nicht beschlossen

3.2 Zielgruppe

Die Zielgruppe sind pflegebedürftige Menschen ab Pflegegrad 2, die in Gelsenkirchen-Buer und den angrenzenden Stadtteilen zu Hause leben, und ihre Angehörigen. Sie kommen auf zwei Wegen: direkt über Angehörige, Hausärzte, Apotheken und die Pflegeberatung der Stadt, und über Pflegedienste, die für die

hauswirtschaftliche Hilfe ihrer Kundinnen keine Zeit haben. Nach der kommunalen Pflegeplanung der Stadt Gelsenkirchen (Fortschreibungsbericht des Jahres 2024, Stichtag 15.12.2021) bezogen 9.228 der 17.778 Pflegebedürftigen ausschließlich Pflegegeld, 3.420 wurden von ambulanten Diensten versorgt und 2.637 nutzten Alltagshilfen.

Pflegegrad 1 plant der Betrieb bewusst nicht ein. Diese Kundinnen und Kunden haben heute denselben Entlastungsbetrag, nach dem Entwurf der Pflegereform 2027 aber keinen mehr. Ein Kundenstamm aus Pflegegrad 1 könnte mit der Reform wegbrechen; ein Kundenstamm ab Pflegegrad 2 behält seinen Anspruch unter beiden Rechtslagen.

Die Zahlen der folgenden Tabelle für das Einzugsgebiet sind Planwerte der Gründerin, abgeleitet aus den städtischen Zahlen; in einem echten Plan stammen sie aus der Pflegeplanung der Stadt und eigener Recherche. Entscheidend ist das Verhältnis: Der Plan braucht im zweiten Jahr 34 Kundinnen und Kunden. Er setzt keinen nennenswerten Marktanteil voraus, sondern einen kleinen, festen Kundenstamm.

Tabelle 4 — Zielgruppen im Einzugsgebiet Buer und Umgebung (Planwerte)

Zielgruppe	Größenordnung	Leistung	Rolle im Plan
Pflegebedürftige ab Pflegegrad 2, nur Pflegegeld	rund 2.000	Haushalt, Begleitung	Hauptkunden
Pflegebedürftige mit ambulantem Pflegedienst	rund 800	Haushalt ergänzend zur Pflege	über Pflegedienste
Angehörige, die entlastet werden wollen	mehrere Tausend	Begleitung, Einkauf	Auftraggeber im Hintergrund
Pflegegrad 1	rund 600	–	bewusst nicht eingeplant

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb gliedert sich in vier Gruppen. Die erste sind die Angebote der Wohlfahrtsverbände und der großen Pflegedienste. Sie sind bekannt und gut vernetzt, führen in Buer nach den Erfahrungen der Gründerin aber Wartelisten für hauswirtschaftliche Hilfe; bei einigen bekommen nur eigene Pflegekundinnen einen Platz. Die zweite Gruppe sind gewerbliche Anbieter wie der frühere Arbeitgeber der Gründerin. Seit dessen Schließung im Februar 2025 fehlt in Buer ein Anbieter dieser Größe; mehrere seiner Kundinnen haben bis heute keinen Ersatz gefunden.

Die dritte Gruppe sind Einzelkräfte und Nachbarschaftshilfe. Sie sind günstig, nach der AnFöVO aber an Grenzen gebunden: Einzelkräfte stehen in einem Beschäftigungsverhältnis zur Kundin, Nachbarschaftshilfe ist ehrenamtlich und auf eine geringe Aufwandsentschädigung beschränkt. Die vierte Gruppe sind private Haushaltshilfen ohne Anerkennung, die nicht über die Pflegekasse abrechnen können. Für Kundinnen, die ihren Entlastungsbetrag nutzen wollen, sind sie keine echte Alternative.

Tabelle 5 — Anbieter im Einzugsgebiet (Gruppen, ohne Namen)

Anbietergruppe	Ausrichtung	Einschätzung
Wohlfahrtsverbände, große Pflegedienste	Pflege, Hauswirtschaft für eigene Kunden	Wartelisten in Buer
gewerbliche Anbieter von Alltagshilfen	Haushalt, Begleitung	seit 2025 ein Anbieter weniger
Einzelkräfte, Nachbarschaftshilfe	einzelne Haushalte	günstig, begrenzter Umfang
private Haushaltshilfen ohne Anerkennung	Reinigung	nicht über die Pflegekasse abrechenbar

Tabelle 6 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	Verbände, Pflegedienste	Einzelkraft, Nachbarschaft	Alltagshilfe Brandt
Abrechnung über den Entlastungsbetrag	ja	ja, begrenzt	ja, per Abtretung
Freie Plätze in Buer	oft Warteliste	einzel	ja, ab Januar 2027
Feste Bezugsperson	teilweise	ja	ja
Hauswirtschaftliche Fachkraft	ja	meist nein	ja, Inhaberin selbst
Begleitung zu Arzt und Behörde	selten	ja	ja

Der Wettbewerbsvorteil liegt damit nicht im Preis, sondern in der Verfügbarkeit: Der Betrieb hat ab Januar freie Plätze in einem Stadtteil, in dem die etablierten Anbieter ausgelastet sind, und eine Inhaberin, die einen Teil ihrer Kundinnen schon kennt.

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Grundlage ist die Anerkennungs- und Förderungsverordnung des Landes Nordrhein-Westfalen (AnFöVO) in der Fassung vom 19. Februar 2026. Sie unterscheidet in § 5 mehrere Anbietertypen; Alltagshilfe Brandt wird als gewerblicher Anbieter anerkannt. Zuständig ist der Kreis oder die kreisfreie Stadt des Sitzes, hier die Stadt Gelsenkirchen. Der Antrag wird elektronisch über das Landesportal PfAD.uia gestellt, die Anerkennung ergeht als Verwaltungsakt, gegebenenfalls mit Auflagen. Monika Brandt stellt den Antrag im November 2026 mit Leistungskonzept, Qualifikationsnachweisen, Versicherungsnachweis und Kooperationsvereinbarung. Wie lange das Verfahren dauert, ist offen; liegt die Anerkennung zum 1. Januar 2027 nicht vor, verschiebt sich der Start (Kapitel 6.3).

Die Voraussetzungen nach § 7 AnFöVO sind erfüllt oder vorbereitet. Die Leistungen müssen von qualifizierten Kräften erbracht und von einer Fachkraft fachlich begleitet werden. Fachkraft ist nach § 6, wer eine mindestens dreijährige, staatlich anerkannte Berufsausbildung hat; für hauswirtschaftliche Angebote zählen ausdrücklich auch Hauswirtschaftsfachkräfte. Monika Brandt ist das mit ihrem Abschluss als staatlich anerkannte Hauswirtschafterin. Für die individuellen Alltagshilfen erlaubt § 7 Abs. 3 die fachliche Begleitung über eine Kooperation; dazu besteht eine Kooperationsvereinbarung mit einer selbständigen Pflegefachkraft, die im September 2026 unterzeichnet wurde, ab der Anerkennung gilt und mit einer monatlichen Pauschale von 90 € in den Kosten steht.

Jede Kraft, die Leistungen erbringt, braucht nach § 8 AnFöVO eine Basisqualifizierung von 40 Unterrichtseinheiten, für rein hauswirtschaftliche Angebote 30 Unterrichtseinheiten mit hauswirtschaftlichen Grundkenntnissen, spätestens drei Monate nach Beginn der Tätigkeit; Fortbildung ist sicherzustellen. Die Gründerin hat die Basisqualifizierung im Mai 2026 mit Zertifikat abgeschlossen. Für jede Minijob-Kraft sind die Kurskosten in der Planung enthalten. Nach § 15 ist bis zum 31. März des Folgejahres ein Jahresbericht im Landessystem abzugeben, erstmals bis zum 31. März 2028. Die Behörde kann am Sitz und am Leistungsort prüfen; nach § 14 kann die Anerkennung unter anderem widerrufen werden, wenn ein Jahr lang keine Leistungen erbracht werden.

Der Entlastungsbetrag nach § 45b SGB XI beträgt 2026 laut Übersicht des Bundesgesundheitsministeriums 131 € im Monat für alle Pflegegrade. Pflegebedürftige ab Pflegegrad 2 können zusätzlich bis zu 40 Prozent ihrer nicht genutzten Pflegesachleistung für anerkannte Angebote umwandeln (§ 45a Abs. 4 SGB XI). Diesen Umwandlungsanspruch und die Verhinderungspflege plant der Betrieb nicht als Einnahme ein; beide sind Chancen.

Die Pflegereform 2027, das Pflege neuordnungsgesetz (PNOG), ist am 30. September 2026 vom Bundeskabinett beschlossen worden; Bundestag und Bundesrat haben noch nicht entschieden, es ist also geplantes, nicht geltendes Recht. Nach dem Entwurf soll der Entlastungsbetrag ab 2027 durch ein Sozialraumbudget ersetzt werden, das erst ab Pflegegrad 2 gilt und für Erwachsene 175 € im Monat beträgt; ein Übertrag nicht genutzter Beträge ist derzeit nicht vorgesehen, und der Umwandlungsanspruch soll entfallen. Aus dem Sozialraumbudget sollen anerkannte Angebote und anerkannte Einzelhelfende bezahlt werden. Die Planung rechnet auf geltendem Recht und so, dass sie unter beiden Rechtslagen trägt: nur Kundinnen und Kunden ab Pflegegrad 2, nur 131 € je Monat, kein Umwandlungsanspruch.

Das Gewerbe wird im November 2026 mit Beginn zum 1. Januar 2027 bei der Stadt Gelsenkirchen angemeldet; die Gewerbeanmeldung gehört zu den Unterlagen des Anerkennungsantrags. Eine Betriebshaftpflichtversicherung ist für die Anerkennung Pflicht (Versicherungsschutz nach § 7 AnFöVO) und schließt Schlüsselverlust und Schäden an fremden Sachen ein; sie wird vor dem Antrag abgeschlossen, der Beitrag ist mit 22 € im Monat eingeplant. Zuständige Berufsgenossenschaft für Betreuungs- und Pflegedienste ist nach Auskunft der Gründerin die Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW); die Anmeldung erfolgt binnen einer Woche nach dem Start, die freiwillige Unternehmensversicherung ist mit 15 € im Monat eingeplant. Mit dem ersten Minijob werden die Mitarbeiterinnen bei der Minijob-Zentrale angemeldet.

Eine Rentenversicherungspflicht als Selbständige besteht nach Einschätzung der Gründerin nicht: § 2 SGB VI erfasst Lehrkräfte, selbständige Pflegepersonen in der Kranken-, Wochen-, Säuglings- und Kinderpflege und Selbständige mit im Wesentlichen nur einem Auftraggeber. Alltagshilfe und Hauswirtschaft sind keine Krankenpflege, und der Betrieb hat viele Auftraggeber. Sie lässt das vor dem Start von der Deutschen Rentenversicherung bestätigen und sorgt freiwillig vor (Kapitel 7.2).

Weil der Betrieb mit Gesundheitsdaten arbeitet, gelten die strengen Regeln der Datenschutz-Grundverordnung für besondere Kategorien personenbezogener Daten: Pflegegrad, Leistungsnachweise und Schlüssellisten werden verschlüsselt auf dem Laptop und in einem abschließbaren Aktenschrank aufbewahrt, mit dem Anbieter der Abrechnungssoftware besteht ein Vertrag über die Auftragsverarbeitung.

3.5 Standort

Der Betrieb wird aus der Wohnung der Gründerin in Gelsenkirchen-Buer geführt. Einen Geschäftsraum braucht er nicht, weil bei den Kundinnen und Kunden gearbeitet wird; Beratungsgespräche finden in deren Wohnung statt. Buer ist ein dicht bebauter Stadtteil mit vielen älteren Menschen in Mietwohnungen; die Wege zwischen den Kundinnen sind kurz. Das Einzugsgebiet reicht bis in die angrenzenden Stadtteile, alle in höchstens 15 Minuten erreichbar.

Die Fahrtkosten sind nicht pauschal angesetzt, sondern aus der Arbeit abgeleitet. Für die Fahrten mit ihrem privaten Kleinwagen erstattet sich die Gründerin 0,30 € je Kilometer. Je Kundin und Monat fallen bei zwei bis drei Besuchen rund 22 Kilometer an, dazu 120 Kilometer im Monat für Einkäufe, Erstbesuche und Behördengänge. Im ersten Jahr sind das rund 6.000 Kilometer und 1.787 €. Die Mitarbeiterinnen erhalten denselben Satz für dienstliche Fahrten mit dem eigenen Auto oder ein Ticket für Bus und Bahn; diese Erstattungen stehen in den Reisekosten.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

Dieses Kapitel beschreibt, wie der Betrieb bekannt wird und wie aus Anfragen feste Kundinnen und Kunden werden.

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: Hilfe im Alltag aus Buer, immer von derselben Person, bezahlt über die Pflegekasse. Gegenüber Angehörigen stehen Verlässlichkeit und feste Zeiten im Vordergrund, gegenüber Pflegediensten die Entlastung bei der Hauswirtschaft ihrer Kundinnen, gegenüber Hausärzten und Apotheken die Begleitung zu Terminen. Der Betrieb wirbt nicht mit dem niedrigsten Preis, sondern mit freien Plätzen, Erfahrung und der einfachen Abrechnung über den Entlastungsbetrag.

4.2 Marketingmaßnahmen

Das Budget ist klein und auf die Wege ausgerichtet, über die ältere Menschen und ihre Angehörigen tatsächlich suchen. Zum Start stehen 650 € für eine einfache Website, Flyer, Visitenkarten und einen Aushang für Arztpraxen und Apotheken bereit. Laufend sind 45 € im Monat für den Nachdruck von Flyern und kleine Anzeigen bei regionalen Suchanfragen wie Alltagshilfe Gelsenkirchen oder Entlastungsbetrag Haushaltshilfe eingeplant. Ein Google-Unternehmensprofil wird zum Start angelegt. Nach der Anerkennung stellt die Gründerin das Angebot bei der Pflegeberatung der Stadt und bei den Pflegekassen in Gelsenkirchen vor, die Pflegebedürftige zu anerkannten Angeboten beraten.

Tabelle 7 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Website, Flyer, Visitenkarten, Aushang	vor dem Start	650 € einmalig
Google-Unternehmensprofil; Angebot bei Pflegeberatung und Pflegekassen melden	nach der Anerkennung	0 €
Vorstellung bei Pflegeberatung der Stadt, Hausärzten, Apotheken, Pflegediensten	Dezember 2026 bis März 2027	Fahrtkosten, siehe 3.5
Nachdruck Flyer, regionale Anzeigen	laufend	45 € im Monat
Empfehlungen zufriedener Kundinnen und Angehöriger	laufend	0 €

4.3 Kundengewinnung

Für den Start liegen acht schriftliche Absichtserklärungen vom September 2026 vor. Sechs stammen von Kundinnen und Kunden, die Monika Brandt bis Februar 2025 bei ihrem früheren Arbeitgeber betreut hat, oder von deren Angehörigen; nach der Schließung haben sie keinen neuen Anbieter gefunden oder einen, der nur selten kommen kann. Zwei kommen von Nachbarinnen dieser Kundinnen. Alle acht haben mindestens Pflegegrad 2. Die Erklärungen sind unverbindlich und an die Anerkennung gebunden; sie begründen den Umsatz der ersten Monate, garantieren ihn aber nicht. Ein Wettbewerbsverbot gegenüber dem früheren Arbeitgeber besteht nicht; er hat den Betrieb eingestellt.

Danach wächst der Kundenstamm über drei Wege. Der wichtigste sind Empfehlungen: Angehörige, Nachbarinnen und Hausärzte erzählen weiter, wer verlässlich kommt. Der zweite sind Pflegedienste und die Pflegeberatung der Stadt, die Kundinnen mit hauswirtschaftlichem Bedarf vermitteln; die Gründerin stellt sich dort im Dezember und in den ersten Monaten persönlich vor. Der dritte sind Website, Flyer und das Google-Unternehmensprofil. Geplant sind zwei neue Kundinnen oder Kunden im Monat im ersten Halbjahr

und danach ein bis zwei; Abgänge durch Umzug ins Heim, Krankenhaus oder Tod sind darin bereits berücksichtigt, weil mit dem Nettozuwachs gerechnet wird.

4.4 Vertriebsweg

Anfragen kommen per Telefon, über die Website oder über Angehörige und Pflegedienste. Nach dem Erstbesuch folgen die schriftliche Vereinbarung und die Abtretungserklärung. Für die Abrechnung mit den Pflegekassen beantragt der Betrieb nach der Anerkennung ein Institutionskennzeichen; abgerechnet wird monatlich mit einer Software, die Leistungsnachweise, Abtretungen und Rechnungen zusammenführt. Die Pflegekassen zahlen nach Erfahrung der Gründerin innerhalb von vier Wochen nach der Rechnung, Privatrechnungen sind innerhalb von 14 Tagen fällig. Die Planung rechnet deshalb jeden Umsatz einen Monat später als Einnahme. Im ersten Jahr stammen 81 % des Umsatzes von den Pflegekassen.

KAPITEL 5

Management

Dieses Kapitel stellt die Gründerin, die Rechtsform und die Kapazität des Betriebs dar.

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Monika Brandt, 51 Jahre, lebt allein in Gelsenkirchen-Buer; ihr Sohn ist erwachsen und hat einen eigenen Haushalt. Nach der Ausbildung zur staatlich anerkannten Hauswirtschafterin arbeitete sie sieben Jahre in Privathaushalten älterer Menschen und sieben Jahre in einer Betriebskantine. Von 2008 bis 2022 leitete sie die Hauswirtschaft einer Senioreneinrichtung mit 90 Plätzen und führte ein Team von elf Kräften. Als die Einrichtung ihre Hauswirtschaft 2022 an einen externen Dienstleister vergab, wechselte sie bewusst in die Alltagsbegleitung und betreute bis Februar 2025 bei einem anerkannten Anbieter in Gelsenkirchen rund 20 feste Kundinnen und Kunden.

Die fachliche Eignung ist damit belegt. Als staatlich anerkannte Hauswirtschafterin ist sie Fachkraft nach § 6 AnFöVO und kann die hauswirtschaftlichen Angebote selbst fachlich begleiten; die Basisqualifizierung nach § 8 hat sie im Mai 2026 abgeschlossen. Die Arbeit selbst kennt sie aus drei Jahren als Alltagsbegleiterin, die Anleitung von Mitarbeiterinnen aus 14 Jahren als Hauswirtschaftsleiterin. Abschlusszeugnis, Arbeitszeugnisse, Zertifikat und Lebenslauf liegen als Anlage bei.

Kaufmännisch ist der Werdegang dünner als fachlich. Als Hauswirtschaftsleiterin hat sie ein Budget für Lebensmittel und Verbrauchsmaterial verantwortet, Bestellungen geführt und Dienstpläne geschrieben; eine eigene Buchhaltung, Rechnungen an Kostenträger und Steuererklärungen für einen Betrieb hat sie nie gemacht. Diese Lücke schließt sie auf drei Wegen: mit dem Buchführungskurs an der Volkshochschule im Sommer 2026, mit einer Abrechnungssoftware, die Leistungsnachweise und Rechnungen an die Pflegekassen zusammenführt, und mit einer Steuerberaterin, die die Einnahmen-Überschuss-Rechnung, die Steuererklärungen und ab Juli 2027 die Lohnabrechnung übernimmt. Dazu kommt die geförderte Gründungsberatung, in der dieser Plan entstanden ist.

Zur Motivation: Nach der Kündigung hat sich Monika Brandt ein Jahr lang beworben. Angebote gab es vor allem in Schichtdiensten großer Einrichtungen weit außerhalb von Buer. In dieser Zeit fragten frühere Kundinnen und ihre Angehörigen immer wieder, wann sie wieder kommen könne. Sie hat sich bewusst gegen eine weitere Bewerbungsrunde und für die eigene Selbstständigkeit entschieden, weil sie die Arbeit gut kann und die Nachfrage im Stadtteil kennt.

Tabelle 8 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
1991–1994	Berufsschule und Ausbildungsbetrieb, Gelsenkirchen	Ausbildung zur staatlich anerkannten Hauswirtschafterin (drei Jahre), Abschlusszeugnis
1994–2001	Haushaltsdienst, Gelsenkirchen	Hauswirtschafterin in Privathaushalten älterer Menschen
2001–2008	Betriebskantine eines Industriebetriebs	Hauswirtschafterin: Speiseversorgung, Einkauf, Hygiene nach HACCP
2008–2022	Senioreneinrichtung mit 90 Plätzen	Hauswirtschaftsleitung: Team von elf Kräften, Reinigung, Wäsche, Speisen, Budget, Dienstpläne, Hygiene
2022–02/2025	anerkannter Anbieter von Angeboten zur Unterstützung im Alltag, Gelsenkirchen	Alltagsbegleiterin, angestellt, rund 20 feste Kundinnen und Kunden
03/2025–02/2026	Agentur für Arbeit	Arbeitslosengeld nach betriebsbedingter Kündigung, Bewerbungen
seit 03/2026	Jobcenter Gelsenkirchen	Grundsicherungsgeld, Gründungsvorbereitung
05/2026	Bildungsträger	Basisqualifizierung nach § 8 AnFöVO (40 Unterrichtseinheiten), Zertifikat
06–08/2026	Volkshochschule	Kurs Buchführung und Einnahmen-Überschuss-Rechnung für Selbständige
09–10/2026	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Finanzplanung, Anerkennungsverfahren

Der Lebenslauf ist seit der Ausbildung lückenlos. Frühere Selbständigkeiten gibt es nicht.

5.2 Rechtsform

Der Betrieb wird als Einzelunternehmen gegründet. Die Rechtsform ist einfach, kostengünstig und für einen Betrieb dieser Größe angemessen. Das Haftungsrisiko aus Schäden bei den Kundinnen, etwa durch einen verlorenen Schlüssel, wird nicht über die Rechtsform, sondern über die Betriebshaftpflicht abgesichert. Offengelegt wird: Monika Brandt hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Familienangehörige arbeiten im Betrieb nicht mit. Mit dem früheren Arbeitgeber gibt es kein Wettbewerbsverbot. Privatkredite oder andere Verbindlichkeiten bestehen nicht; Unterhaltspflichten hat sie nicht.

5.3 Organisation und Kapazität

Die Kapazität ergibt sich aus Stunden, nicht aus Wunschumsätzen. Die Gründerin plant 24 Leistungsstunden je Woche bei den Kundinnen, an 46 Wochen im Jahr; das sind im Durchschnitt 92 Stunden im Monat. Dazu kommen rund acht Stunden je Woche für Wege zwischen den Besuchen und rund sechs Stunden für Erstbesuche, Abrechnung, Einsatzplanung und Anleitung der Mitarbeiterinnen. Zusammen arbeitet sie rund 38 Stunden in der Woche für den Betrieb; die Tätigkeit ist klar hauptberuflich. Mit 4,5 Stunden je Kundin reichen ihre eigenen Stunden für rund 20 Kundinnen und Kunden.

Wächst der Kundenstamm darüber hinaus, übernehmen Mitarbeiterinnen auf Minijob-Basis. Die erste beginnt im Juli 2027, die zweite im Mai 2028. Jede arbeitet 40 Stunden im Monat für 600 € bei einem Stundenlohn von 15,00 €, über dem gesetzlichen Mindestlohn, und bleibt damit unter der Minijob-Grenze von 603 € (Stand 2026), die mit dem Mindestlohn 2027 steigt. Von den 40 Stunden sind nach Abzug der Wege rund 34 abrechenbar. In den ersten beiden Monaten begleitet jede neue Kraft die Gründerin zu den Kundinnen, wird eingearbeitet und absolviert die Basisqualifizierung; erst danach übernimmt sie eigene Kundinnen. Die Mitarbeiterinnen vertreten sich und die Gründerin außerdem bei Urlaub und Krankheit.

Tabelle 9 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Kundinnen und Kunden (Durchschnitt je Monat)	18,4	30,1	34,0
Kundinnen und Kunden am Jahresende	26	34	34
erbrachte Leistungsstunden im Jahr	994	1.624	1.836
davon Inhaberin	924	1.104	1.104
davon Minijob-Kräfte	71	520	732
abrechenbare Stunden der Minijob-Kräfte (Kapazität)	136	612	816
Leistungsstunden der Inhaberin je Woche (46 Wochen)	20,1	24,0	24,0

Die Tabelle zeigt die erbrachten Stunden. Beahlt werden sie einen Monat später; die bezahlten Stunden eines Jahres liegen deshalb im ersten Jahr mit 878 unter den erbrachten, im zweiten Jahr enthalten sie den Dezember des ersten Jahres. Im ersten Jahr kommt die Gründerin im Durchschnitt auf 20,1 Leistungsstunden je Woche, weil der Kundenstamm erst wächst. Die Kapazität der Minijob-Kräfte ist im zweiten und dritten Jahr zu rund 85 bis 90 Prozent genutzt; der Rest fängt Urlaub, Krankheit und Abgänge auf. Mehr als 24 Leistungsstunden je Woche plant der Betrieb für die Inhaberin bewusst nicht, weil die Arbeit körperlich fordert und sie zusätzlich die Leitung trägt. Weiteres Wachstum ab dem dritten Jahr wäre nur mit einer dritten Kraft möglich; es ist nicht eingeplant.

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

Dieses Kapitel benennt, was den Plan übertreffen und was ihn gefährden kann, und wie der Betrieb darauf reagiert.

6.1 Chancen

Die Chancen liegen vor allem im Recht und in der Nachfrage. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 10 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Sozialraumbudget nach dem PNOG (laut Kabinettsentwurf 175 € statt 131 € ab Pflegegrad 2)	hoch	mehr bezahlte Stunden je Kundin; nicht eingerechnet, weil nicht beschlossen
Umwandlungsanspruch bis 40 % der Sachleistung (geltendes Recht)	mittel	bei Kundinnen ohne Pflegedienst; soll nach dem Entwurf entfallen
Verhinderungspflege für Begleitung und Haushalt	mittel	laut BMG gemeinsamer Jahresbetrag 3.539 €; nicht eingeplant
Vermittlung durch Pflegedienste mit ausgelasteter Hauswirtschaft	mittel	schnellerer Aufbau des Kundenstamms
Preisanpassung bis zum Höchstpreis von 39,50 € je Stunde	gering	erst nach einem Jahr, mit Ankündigung

6.2 Risiken

Die Risiken sind überschaubar, aber real. Der Plan nennt sie mit ihrer Wirkung auf die Zahlen.

Tabelle 11 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Kundenstamm wächst langsamer als geplant	mittel	hoch	bei 85 % trägt Jahr 1 mit Einstiegsgeld 79 % des vollen Bedarfs, siehe 7.1
Absichtserklärungen führen nicht zu Aufträgen	gering	mittel	betrifft die ersten Monate; Folge wie oben
Anerkennung kommt später als zum 1. Januar 2027	mittel	mittel	Start verschiebt sich, Grundsicherungsgeld läuft weiter
Pflegekassen zahlen später als im Folgemonat	mittel	mittel	Kasse im März rund 1.440 € niedriger
Umsatzsteuerfreiheit wird nicht bestätigt	gering	hoch	Erlös je Stunde rund 16 % niedriger
Pflegereform ändert die Finanzierung	mittel	gering	Plan rechnet nur mit Pflegegrad 2 bis 5 und dem heutigen Entlastungsbetrag
Ausfall der Inhaberin durch Krankheit	mittel	hoch	bis Juli 2027 keine Vertretung
Minijob-Kraft nicht zu finden oder springt ab	mittel	mittel	Wachstum fällt kleiner aus
Schaden bei Kundinnen, Schlüsselverlust	gering	mittel	durch Betriebshaftpflicht gedeckt
Einstiegsgeld wird nicht bewilligt (Ermessen)	gering	mittel	Deckung Jahr 1 bleibt bei 85 %
Zuschuss nach § 16c wird nicht bewilligt (Ermessen)	mittel	mittel	Ausstattung aus der privaten Reserve
Stellungnahme oder Gewerbeanmeldung verzögern sich	gering	gering	Start verschiebt sich um einige Wochen

Das gewichtigste Risiko ist ein langsamer Aufbau des Kundenstamms in den ersten Monaten, weil die Einnahmen erst einen Monat nach der Leistung kommen. Das zweite ist der Ausfall der Inhaberin, solange es noch keine Mitarbeiterin gibt. Das dritte ist rechtlich: Anerkennung und Umsatzsteuerfreiheit müssen vor dem Start bestätigt sein.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 12 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Kundenstamm wächst langsamer	persönliche Vorstellung bei Pflegeberatung, Pflegediensten, Hausärzten und Apotheken in den ersten drei Monaten; die Minijob-Kraft wird erst eingestellt, wenn die Entscheidungsregel in 7.3 erfüllt ist; bis der Gewinn den Bedarf trägt, zahlt das Jobcenter ergänzend Grundsicherungsgeld nach seinen Regeln
Absichtserklärungen tragen nicht	breite Ansprache über drei Wege statt Abhängigkeit von früheren Kundinnen
Anerkennung kommt später	Antrag im November mit vollständigen Unterlagen; der Start wird verschoben, bis die Anerkennung vorliegt; bis dahin bleibt es beim Grundsicherungsgeld, Privatentnahmen aus dem Betrieb fallen nicht an, die Kasse wird nicht angegriffen
Pflegekassen zahlen später	Bei zwei statt einem Monat Verzögerung läge die Kasse im März um den Kassenanteil des Februars niedriger, bei rund 2.230 €; die private Reserve von 2.400 € hebt sie wieder über 3.000 €. Säumige Kassen werden nach vier Wochen erinnert
Umsatzsteuerfreiheit nicht bestätigt	Bestätigung durch die Steuerberaterin vor dem Start; wäre die Leistung steuerpflichtig, blieben von 36 € je Stunde 30,25 € netto; die Erlösstaffel in 7.1 zeigt mit minus 15 Prozent die Größenordnung; dann würde der Preis zum zweiten Jahr auf den Höchstpreis angehoben
Pflegereform	nur Kundinnen ab Pflegegrad 2 und der heutige Betrag; nach Beschluss des Gesetzes werden Vereinbarungen und Abrechnung angepasst
Ausfall der Inhaberin	Vermeidung: begrenzte Leistungsstunden, Arbeitsschutz, rückschonendes Arbeiten; Absicherung: freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche, Unfallversicherung der BGW, ab Juli 2027 Vertretung durch die Mitarbeiterin und die Kassenreserve, die ab dem fünften Monat bei mindestens 4.313 € liegt
Minijob-Kraft fehlt	Suche ab Mai 2027 über frühere Kolleginnen, die Arbeitsagentur und Aushänge; Basisqualifizierung bezahlt der Betrieb
Schaden bei Kundinnen	Betriebshaftpflicht mit Schlüsselverlust und Schäden an fremden Sachen, Beitrag 22 € im Monat; Schlüssel nur codiert, Schlüsselliste getrennt
Einstiegsgeld nicht bewilligt	Deckung des vollen Bedarfs im ersten Jahr 85 % statt 102 %; die Kasse läge im März bei rund 2.830 € und mit der privaten Reserve über 3.000 €; ergänzendes Grundsicherungsgeld überbrückt die ersten Monate
Zuschuss nach § 16c nicht bewilligt	Die Gründerin beantragt hilfsweise ein Darlehen nach § 16c. Lehnt das Jobcenter auch das ab, legt sie ihre private Reserve von 2.400 € ein; die Kasse läge dann im März bei rund 3.550 €
Stellungnahme oder Gewerbeanmeldung verzögern sich	Stellungnahme der fachkundigen Stelle und Anträge im Oktober, Gewerbeanmeldung im November; Kauf der Ausstattung erst nach dem Bescheid

Insgesamt ist das Risiko begrenzt: Es gibt keinen Kredit, keine Miete und kein Fahrzeug, die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.050 € im Monat. Selbst wenn nur die Hälfte der geplanten Leistungen käme, bliebe der Betrieb im ersten Jahr knapp im Gewinn; die Gründerin bräuchte dann aber weiter ergänzendes Grundsicherungsgeld, und die Gründung müsste neu bewertet werden.

KAPITEL 7

Finanzplanung

Dieses Kapitel zeigt Umsatz, Gewinn, Tragfähigkeit, Belastbarkeit und Liquidität. Alle Zahlen stammen aus der Planrechnung in Anlage 1.

7.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Der Umsatz ergibt sich aus der Zahl der Kundinnen und Kunden und dem durchschnittlichen Erlös von 162 € je Kundin und Monat. Der Betrieb beginnt im Januar 2027 mit den acht Kundinnen und Kunden aus den Absichtserklärungen und wächst bis Juni auf 19, bis Dezember auf 26. Weil jede Leistung erst im Folgemonat bezahlt wird, gibt es im Januar keinen Zahlungseingang; im Februar gehen 1.296 € ein, im Dezember 4.050 €. Die Leistungen des Dezembers 2027 werden erst im Januar 2028 bezahlt und zählen zum zweiten Jahr. Von den 31.590 € des ersten Jahres zahlen die Pflegekassen 25.545 €, die Kundinnen selbst 6.045 €.

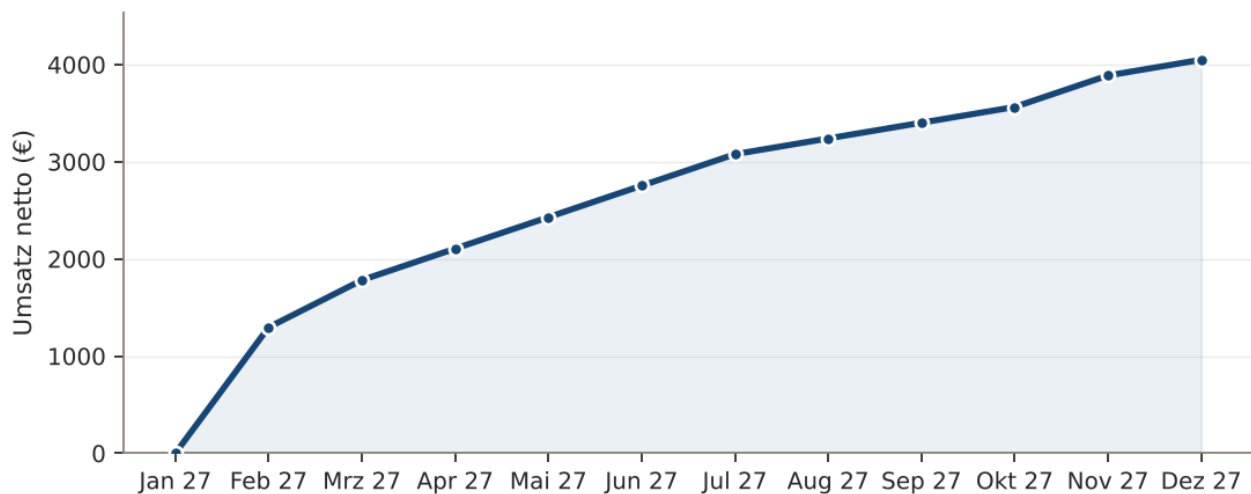


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (Zahlungseingang)

Tabelle 13 — Umsatz im ersten Jahr nach Zahlungseingang (€)

Bereich	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jahr 1
Hauswirtschaft (Kasse)	0	576	792	936	1.080	1.224	1.368	1.440	1.512	1.584	1.728	1.800	14.040
Alltagshilfen (Kasse)	0	472	649	767	885	1.003	1.121	1.180	1.239	1.298	1.416	1.475	11.505
Privatanteil	0	248	341	403	465	527	589	620	651	682	744	775	6.045
Summe Umsatz	0	1.296	1.782	2.106	2.430	2.754	3.078	3.240	3.402	3.564	3.888	4.050	31.590

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 57.186 €, rund 81 Prozent mehr als im ersten Jahr. Der Sprung hat drei benannte Ursachen. Erstens fällt die Anlaufphase weg: Schon die 26 Kundinnen und Kunden vom Dezember 2027 ergäben zwölf Monate lang zusammen 50.544 €. Zweitens enthält das zweite Jahr zwölf Zahlungsmonate, das erste nur elf. Drittens wächst die Kapazität: Die erste Minijob-Kraft arbeitet das ganze Jahr, die zweite ab Mai 2028; die Personalkosten steigen dadurch von 4.716 € auf 15.720 €. Bis zum Start der zweiten Kraft bleibt der Kundenstamm im ersten Halbjahr 2028 bei 28, danach wächst er auf 34. Die Preise bleiben unverändert. Im dritten Jahr plant der Betrieb 66.096 € mit durchschnittlich 34 Kundinnen und Kunden und ebenfalls ohne Preiserhöhung.

Tabelle 14 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz	31.590 €	57.186 €	66.096 €
Materialeinsatz	316 €	572 €	661 €
Personal einschließlich Abgaben	4.716 €	15.720 €	18.864 €
Fahrtkosten zusammen (Inhaberin und Mitarbeiterinnen)	1.891 €	2.815 €	3.125 €
übrige Kosten einschließlich Abschreibungen	7.859 €	7.275 €	7.591 €
Gewinn vor Steuern	16.809 €	30.805 €	35.856 €
Umsatzrendite	53,2 %	53,9 %	54,2 %

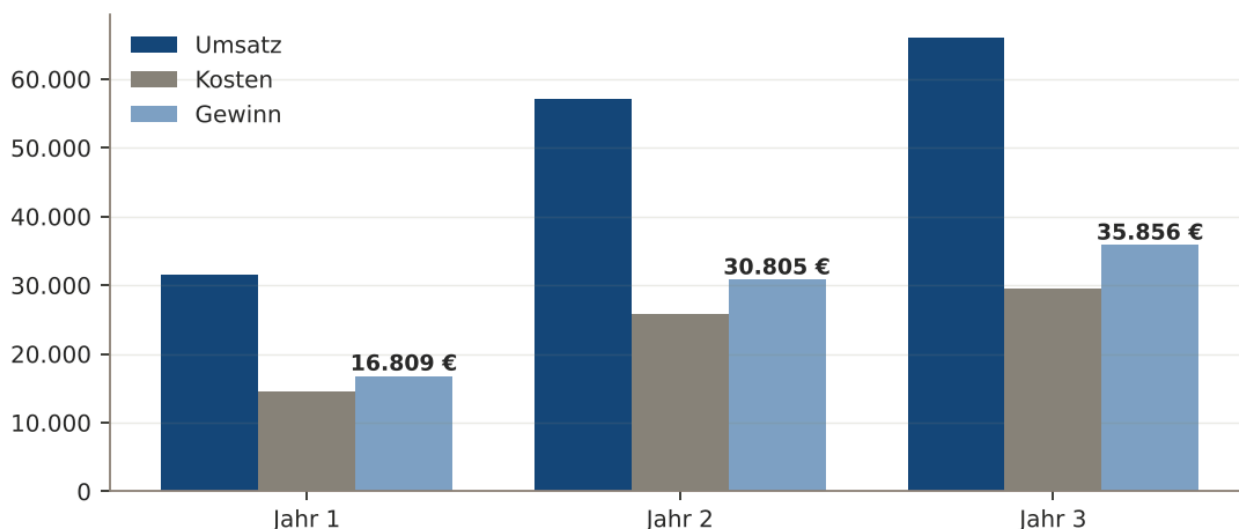


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, von 53,2 % im ersten Jahr wirkt hoch. Sie erklärt sich daraus, dass der größte Teil der Arbeit von der Inhaberin selbst geleistet wird und ihr Einkommen im Gewinn steckt, nicht in den Lohnkosten. Es gibt keine Miete, kein Fahrzeug und kaum Material; die Fixkosten sind gering. Die Minijob-Kräfte tragen sich selbst, bringen aber wenig Überschuss: Eine Kraft kostet mit Abgaben 786 € im Monat und erwirtschaftet mit 34 abrechenbaren Stunden 1.224 €. Deshalb bleibt die Rendite trotz Personal im zweiten Jahr bei 53,9 % und im dritten bei 54,2 %.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne Kundinnen in Pflegegrad 1, ohne Umwandlungsanspruch, ohne Verhinderungspflege, ohne Sozialraumbudget und ohne Preiserhöhung. Alle Kosten sind mit Umsatzsteuer angesetzt, weil der Betrieb keine Vorsteuer abziehen kann. Die Abschreibungen des ersten Jahres sind hoch, weil Telefon, Tablet, Drucker und Büromöbel unter der Grenze für geringwertige Wirtschaftsgüter liegen und sofort abgeschrieben werden.

Tragfähigkeit: Der Haushalt der Gründerin kostet im ersten Jahr 1.656 € im Monat oder 19.872 € im Jahr. Weitere Einkünfte gibt es nicht; der volle Bedarf ist zugleich der Betrag, den der Betrieb tragen muss. Der Gewinn nach Gewerbesteuer von 16.809 € deckt davon 85 %. Mit dem Einstiegsgeld von 281,50 € im Monat, zusammen 3.378 €, sind es 102 %. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 26.892 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und Altersvorsorge und Steuerrücklage wachsen; der Gewinn nach Gewerbesteuer von 29.746 € trägt ihn ohne Förderung zu 111 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei rund 28.344 €, die Deckung bei 120 %. Tragfähig aus eigener Kraft ist der Betrieb damit ab dem zweiten Jahr.

Zur Steuer: Die Gewerbesteuer beträgt bei einem Hebesatz von 480 Prozent in Gelsenkirchen im ersten Jahr 0 €. Im zweiten Jahr beträgt die Gewerbesteuer 1.058 €, im dritten Jahr beträgt die Gewerbesteuer 1.898 €; der Freibetrag für Einzelunternehmen von 24.500 € im Jahr ist dabei abgezogen. Eine Befreiung nach § 3 Nr. 20 GewStG gilt für Einrichtungen der ambulanten Pflege; ob sie für Alltagshilfen greift, ist offen, deshalb ist die Steuer vorsichtig angesetzt. Kassenwirksam ist sie im Dezember 2028 eingeplant. Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst; im ersten Jahr liegt das zu versteuernde Einkommen nach Abzug der Vorsorgeaufwendungen um den Grundfreibetrag, die Rücklage ist deshalb klein.

Tabelle 15 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	16.809 €	30.805 €	35.856 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 480 %)	0 €	1.058 €	1.898 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	16.809 €	29.746 €	33.957 €
Haushaltsbedarf (voll)	19.872 €	26.892 €	28.344 €
Deckung ohne Zuschuss	85 %	111 %	120 %
Einstiegsgeld (Zuschuss des Jobcenters)	3.378 €	—	—
Deckung mit Zuschuss	102 %	—	—

Der Bedarf des dritten Jahres ist fortgeschrieben: Bedarf des zweiten Jahres zuzüglich der höheren Krankenversicherung, des vollen Beitrags zur freiwilligen Arbeitslosenversicherung ab 2029 und zwei Prozent mehr Lebenshaltung.

Haushalt und Grundsicherungsgeld

Das Ziel des Einstiegsgelds ist, dass die Gründerin kein Grundsicherungsgeld mehr braucht. Der Monatsgewinn liegt ab August 2027 in jedem Monat über 1.656 €. Ab dann ist sie nach dieser Rechnung nicht mehr auf Grundsicherungsgeld angewiesen. In den ersten Monaten reicht der Gewinn noch nicht, im Januar ist er wegen der Zahlung im Folgemonat und der Anschaffungen negativ. Ob und in welcher Höhe das Jobcenter in dieser Zeit ergänzend Grundsicherungsgeld zahlt, entscheidet es nach seinen Regeln: vorläufig auf Grundlage der Anlage EKS mit geschätzten Zahlen und nach dem Bewilligungszeitraum abschließend mit den tatsächlichen. Die Planung rechnet ohne diese Leistung; sie ist keine Einzahlung in der Liquidität, die Privatentnahme läuft vom ersten Monat an in voller Höhe. Nach den Informationen der Jobcenter zu den Änderungen im SGB II ab dem 1. Juli 2026 prüft das Jobcenter bei Selbständigen die wirtschaftliche Tragfähigkeit stärker; nach einem Jahr ohne wirtschaftlichen Erfolg kann es die Aufnahme einer Beschäftigung verlangen. Der Plan zeigt, dass der Betrieb diese Schwelle im ersten Jahr überschreitet.

Zur Krankenversicherung: Monika Brandt ist als hauptberuflich Selbständige freiwillig gesetzlich versichert, mit Anspruch auf Krankengeld ab der siebten Woche; der Beitrag folgt dem Gewinn. Ob in Monaten mit ergänzendem Grundsicherungsgeld die Versicherung über das Jobcenter läuft, klärt sie vor dem Start mit Krankenkasse und Jobcenter. Die Planung rechnet unabhängig davon ab dem ersten Monat mit dem vollen eigenen Beitrag.

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Material und Fahrtkosten sind variabel (7,0 % vom Umsatz im ersten Jahr), alle übrigen Kosten fest, auch die Minijobs, weil über sie bewusst entschieden wird; der Fixblock beträgt im ersten Jahr 12.575 € oder

rund 1.048 € im Monat. Die Menge ist in bezahlten Leistungsstunden des Betriebs gemessen. Gewerbesteuer mit Hebesatz 480 Prozent, Haushaltsbedarf wie oben.

Tabelle 16 — Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	bezahlte Stunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
100 %	878	31.590 €	16.809 €	85 %	102 %
85 %	746	26.852 €	12.401 €	62 %	79 %
70 %	614	22.113 €	7.994 €	40 %	57 %
50 %	439	15.795 €	2.117 €	11 %	28 %

Kommen 15 Prozent weniger Leistungen als geplant, deckt der Betrieb im ersten Jahr mit Einstiegsgeld 79 % des vollen Bedarfs, bei 70 Prozent 57 %. Die Lücke schließt dann das ergänzende Grundsicherungsgeld; das Ziel, ohne Grundsicherungsgeld auszukommen, würde später erreicht. Der betriebliche Break-even liegt im ersten Jahr bei 13.519 € Umsatz, das sind 43 % des Plans. Mit Einstiegsgeld ist der volle Bedarf ab 31.252 € gedeckt; der Plan liegt 1 % darüber. Das ist die ehrliche Lesart: Betrieblich hat das erste Jahr viel Luft, für den Lebensunterhalt kaum.

Tabelle 17 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	bezahlte Stunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	1.589	57.186 €	29.746 €	111 %
85 %	1.350	48.608 €	22.735 €	85 %
70 %	1.112	40.030 €	14.665 €	55 %
50 %	794	28.593 €	3.905 €	15 %

Im zweiten Jahr, mit eigenem Fixblock von 22.995 € einschließlich beider Minijobs, liegt der Break-even einschließlich des vollen Bedarfs bei 53.527 €; der Plan liegt 7 % darüber. Ein Jahr später liegt der Break-even einschließlich des vollen Bedarfs bei 58.948 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 12 % darüber. Ein Rückgang um ein Fünftel würde im zweiten Jahr den Bedarf nicht mehr voll decken; dann würde die zweite Minijob-Kraft nicht eingestellt, was die festen Kosten um 6.288 € senkt.

Tabelle 18 — Erlösrückgang im ersten Jahr (Menge unverändert)

Erlös je Leistungsstunde	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
Planwert	31.590 €	16.809 €	85 %	102 %
– 5 %	30.011 €	15.340 €	77 %	94 %
– 10 %	28.431 €	13.870 €	70 %	87 %
– 15 %	26.852 €	12.401 €	62 %	79 %

Die Erlösstaffel zeigt zwei Risiken: eine Umsatzsteuerpflicht, die von 36 € je Stunde rund 16 Prozent abziehen würde, und einen Preisdruck durch neue Anbieter. Die unterste Zeile entspricht rechnerisch der Zeile mit 85 Prozent der Menge. Die Stellschraube des Plans ist die Einstellung der Mitarbeiterinnen: Sie folgt der Entscheidungsregel in Kapitel 7.3, nicht dem Kalender.

7.2 Liquiditätsplanung

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben der Gründerin hergeleitet, die auch dem Jobcenter bekannt sind. Sie wohnt zur Miete; die Warmmiete einschließlich Strom beträgt 580 €. Kinderbetreuung fällt nicht an, Unterhaltungspflichten und Privatkredite bestehen nicht. Der Bedarf enthält die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld, eine Altersvorsorge von 50 € im Monat, eine Rücklage

für die Einkommensteuer und den Beitrag zur freiwilligen Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III. Ob sie die Voraussetzungen dafür erfüllt, klärt sie innerhalb der Antragsfrist von drei Monaten mit der Agentur für Arbeit; der Plan rechnet vorsichtig mit dem Beitrag. Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung, Altersvorsorge und Steuerrücklage mit dem Gewinn.

Tabelle 19 — Haushaltsbedarf je Monat

Position	Jahr 1	ab Jahr 2
Warmmiete einschließlich Strom	580 €	595 €
Lebensmittel, Kleidung, Haushalt	340 €	350 €
Freizeit	50 €	55 €
Telefon, Internet	35 €	35 €
privater Pkw (Versicherung, Steuer, Wartung)	110 €	115 €
Sachversicherungen	28 €	29 €
Altersvorsorge (Fondssparplan)	50 €	100 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	310 €	600 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	53 €	55 €
Rücklagen (Anschaffungen)	40 €	45 €
Rücklage Einkommensteuer	25 €	225 €
Sonstiges	35 €	37 €
Summe Haushaltsbedarf = Privatentnahme	1.656 €	2.241 €

Eigenkapital und Zuschuss fließen der Kasse im Januar 2027 zu, das Einstiegsgeld in allen zwölf Monaten des ersten Jahres. Die Ausstattung wird im Januar bezahlt. Die Privatentnahme läuft vom ersten Monat an in voller Höhe, obwohl der erste Zahlungseingang erst im Februar kommt. Ergänzendes Grundsicherungsgeld ist nicht eingerechnet.

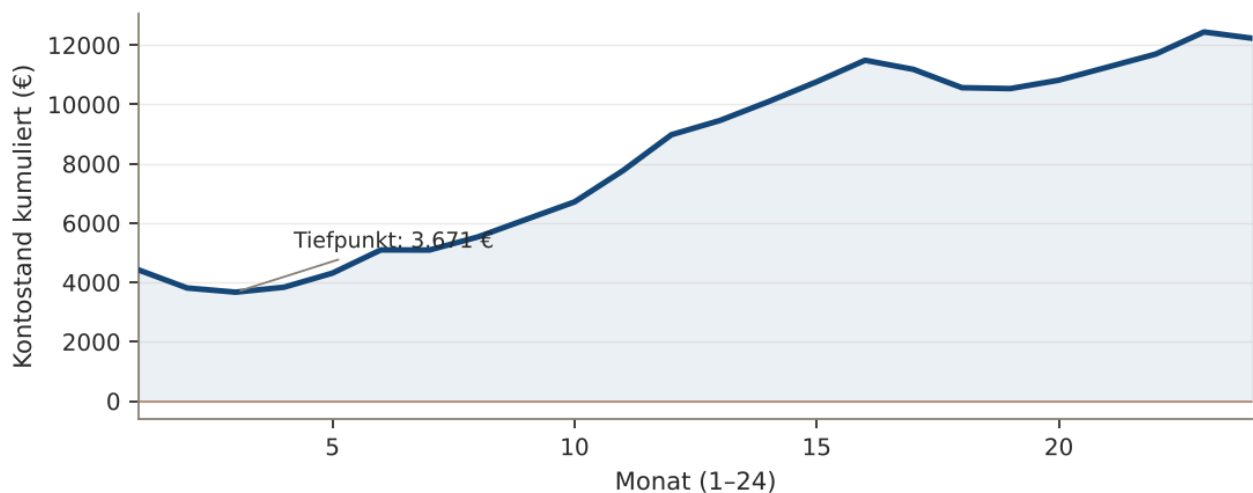


Abb. 3 — Kassenbestand über 24 Monate (kumuliert)

Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.671 € im März 2027, wenn die Einnahmen aus dem kleinen Kundenstamm der ersten Monate die volle Privatentnahme noch nicht decken. Danach steigt der Bestand und liegt am Ende des ersten Jahres bei 8.978 €. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 9.457 € im Januar 2028; im Mai und Juni 2028 sinkt er kurz, weil die zweite Minijob-Kraft eingearbeitet wird, bevor sie abrechnet, und im Juni der erste Jahresabschluss bezahlt wird. Am Ende des zweiten Jahres, nach der vorsorglich eingeplanten Gewerbesteuer, liegt er bei 12.229 €. Der wachsende Bestand ist gewollt: Er fängt

eine spätere Zahlung der Pflegekassen, die Nachzahlung der Krankenversicherung nach dem ersten Steuerbescheid und den Ersatz des Laptops auf. Ein Kontokorrentkredit ist nicht nötig und nicht beantragt.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Die Investitionen betragen 2.516 €, alle mit Umsatzsteuer, weil der Betrieb keine Vorsteuer abzieht. Der Laptop mit Abrechnungs- und Büroprogrammen kostet 1.190 € und wird über drei Jahre abgeschrieben. Das Smartphone für Einsatzplanung und Erreichbarkeit kostet 399 €, das Tablet für die digitalen Leistungsnachweise mit Unterschrift der Kundinnen kostet 349 €, ein Drucker mit Scanner kostet 249 € und ein abschließbarer Aktenschrank mit Bürostuhl kostet 329 €. Diese Geräte liegen netto je unter 800 € und werden als geringwertige Wirtschaftsgüter sofort abgeschrieben. Ein Fahrzeug wird nicht gekauft; die Gründerin nutzt ihren privaten Kleinwagen gegen Kilometererstattung. Alle Preise sind nach Listenpreisen von Fachhändlern geschätzt; die Ausstattung wird erst gekauft, wenn das Jobcenter über den Zuschuss entschieden hat.

Tabelle 20 — Kosten im ersten Jahr nach Monaten (€)

Kostenart	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jahr 1
Material	0	13	18	21	24	28	31	32	34	36	39	41	316
Personal (Minijob)	0	0	0	0	0	0	600	600	600	600	600	600	3.600
Abgaben Minijob	0	0	0	0	0	0	186	186	186	186	186	186	1.116
Fahrten Inhaberin	89	109	122	135	148	161	168	171	171	171	171	171	1.787
Büro, Software	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	1.008
Werbung	695	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	1.190
Fahrten Mitarbeiterinnen	0	0	0	0	0	0	0	4	10	23	30	37	104
Versicherungen, BGW	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	444
Steuerberatung	110	110	110	110	110	110	135	135	135	135	135	135	1.470
Konto	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
Abschreibungen	1.359	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	1.723
Fortbildung	0	0	0	0	0	0	290	0	0	150	0	0	440
Sonstiges, Kooperation	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1.440
Summe Kosten	2.506	563	581	597	614	630	1.741	1.459	1.467	1.632	1.492	1.500	14.781

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.050 € im Monat. Im Januar sind sie wegen der sofort abgeschrieben Geräte und der Startwerbung höher, ab Juli kommt der erste Minijob mit Lohn, pauschalen Abgaben und Basisqualifizierung dazu. Sonstiges enthält die Pauschale für die Kooperation mit der Pflegefachkraft von 90 € im Monat. Im zweiten Jahr steigen Personal und Abgaben auf 15.720 €, dazu kommen die Lohnabrechnung, der erste Jahresabschluss und die zweite Basisqualifizierung; die Kosten ohne Material steigen auf 25.809 €. Im dritten Jahr, mit beiden Minijobs über zwölf Monate, liegen sie bei 29.579 €.

Entscheidungsregel für die Mitarbeiterinnen: Die erste Minijob-Kraft wird zum Juli 2027 nur eingestellt, wenn im Mai mindestens 17 Kundinnen und Kunden betreut werden und der Kassenbestand über 4.000 € liegt; nach Planstand sind es 17 Kundinnen und 4.313 €. Die zweite wird zum Mai 2028 nur eingestellt, wenn im März mindestens 27 Kundinnen und Kunden betreut werden, eine Warteliste besteht und der Kassenbestand über dem Kapitalbedarf von 9.516 € liegt; nach Planstand sind es 28 Kundinnen und 10.764 €. Sonst wird die Einstellung verschoben; die Kosten fallen dann später an, das Wachstum fällt kleiner aus.

KAPITEL 8

Finanzierung

Dieses Kapitel zeigt, woraus der Kapitalbedarf besteht, wie er gedeckt ist und welche Förderung beim Jobcenter beantragt wird.

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 9.516 €. Neben den Investitionen von 2.516 € enthält er 4.000 € Anlaufkosten und 2.290 € Reserve. Beides zusammen überbrückt die ersten Monate, in denen die Einnahmen erst einen Monat nach der Leistung kommen, der Kundenstamm noch klein ist und die Privatentnahme trotzdem voll läuft. Dazu kommen 60 € für Gewerbeanmeldung und Führungszeugnis sowie 650 € für Website und Druck.

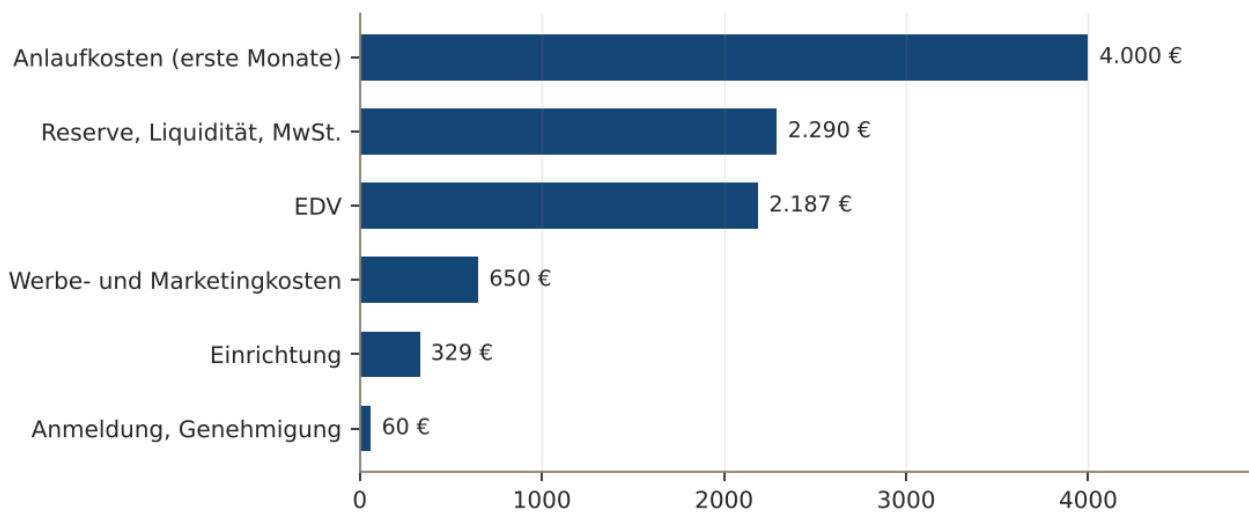


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 21 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Laptop, Smartphone, Tablet, Drucker	2.187 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	7.000 €
Aktenschrank, Bürostuhl	329 €	Zuschuss Jobcenter (§ 16c SGB II)	2.516 €
Anlaufkosten	4.000 €	Kredite	0 €
Reserve	2.290 €		
Gewerbeanmeldung, Führungszeugnis	60 €		
Website, Druck	650 €		
Summe	9.516 €	Summe	9.516 €

In der Planrechnung steht der Zuschuss mangels eigener Zeile im Block Fremdkapital; er ist nicht rückzahlbar und wird nicht getilgt.

8.2 Eigenkapital

Monika Brandt hat Ersparnisse von 9.400 € aus ihrer Berufstätigkeit. Davon bringt sie 7.000 € in den Betrieb ein; die übrigen 2.400 € bleiben als private Reserve außerhalb des Vorhabens. Beim Grundsicherungsgeld bleibt Vermögen seit dem 1. Juli 2026 bis zu einem nach Lebensalter gestaffelten Freibetrag anrechnungsfrei (§ 12 SGB II); ab 51 Jahren beträgt er 20.000 €. Ihre Ersparnisse liegen deutlich darunter,

sind im Leistungsantrag angegeben, und der Bewilligungsbescheid rechnet sie nicht als verwertbares Vermögen an. Die Eigenkapitalquote beträgt 73,6 %. Sie ist hoch, weil der Kapitalbedarf klein ist und kein Kredit gebraucht wird; der Zuschuss nach § 16c trägt nur die Ausstattung.

8.3 Kredite und Fördermittel

Einen Kredit nimmt der Betrieb nicht auf; ein Kapitaldienst fällt nicht an, das Vorhaben startet ohne Fremdkapital. Beim Jobcenter beantragt werden zwei Leistungen, beide vor dem Start und beide als Ermessensleistungen ohne Rechtsanspruch.

Erstens das Einstiegsgeld nach § 16b SGB II. Es wird Leistungsberechtigten gezahlt, die eine hauptberufliche Selbständigkeit aufnehmen, wenn die Gründung hilft, vom Grundsicherungsgeld unabhängig zu werden. Es kommt zusätzlich zum Grundsicherungsgeld, läuft bis zu 24 Monate und kann weitergezahlt werden, wenn kein Grundsicherungsgeld mehr gebraucht wird. Die Höhe legt das Jobcenter im Einzelfall fest. Die Einstiegsgeld-Verordnung nennt als Richtwert einen Grundbetrag von höchstens der Hälfte des Regelbedarfs; bei einem Regelbedarf von 563 € im Jahr 2026 sind das 281,50 € im Monat, weitere Personen gibt es in diesem Haushalt nicht. Die Planung setzt diesen Betrag für zwölf Monate an, zusammen 3.378 €; eine längere Zahlung ist nicht eingeplant.

Zweitens ein Zuschuss nach § 16c SGB II für Sachgüter, die für die Selbständigkeit notwendig und angemessen sind: Laptop, Smartphone, Tablet, Drucker, Aktenschrank und Bürostuhl, zusammen 2.516 €. Laut § 16c SGB II sind Zuschüsse bis 5.000 € möglich. Steuerlich kann der Zuschuss die Anschaffungskosten mindern; die Planung schreibt vorsichtig die vollen Kosten ab, die Behandlung klärt die Steuerberaterin.

Die Reihenfolge folgt dem Recht. Leistungen des Jobcenters gibt es nicht für die Zeit vor dem Antrag, und beim Antrag darf die Selbständigkeit noch nicht hauptberuflich aufgenommen sein. Deshalb werden Einstiegsgeld und Zuschuss im Oktober 2026 beantragt, zusammen mit der Anlage EKS mit den geschätzten Zahlen dieses Plans. Das Jobcenter soll für die Beurteilung die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle verlangen; sie wird mit diesem Plan eingeholt. Die Gewerbeanmeldung im November nennt als Beginn den 1. Januar 2027, die Ausstattung wird erst nach der Entscheidung gekauft. Die Planung unterstellt, dass der Zuschuss mit der Bewilligung im Januar 2027 ausgezahlt wird. Die Tätigkeit ist hauptberuflich; die Gründerin arbeitet ab dem Start deutlich mehr als 15 Stunden in der Woche für den Betrieb (Kapitel 5.3).

Was an der Förderung hängt: Das Einstiegsgeld hebt die Deckung des vollen Bedarfs im ersten Jahr von 85 % auf 102 %. Der Zuschuss trägt die Ausstattung; fällt er aus, greift der Weg aus Kapitel 6.3, der dort mit seiner Folge für die Kasse beziffert ist. Weitere Förderung, etwa eine Förderung des Landes für Angebote zur Unterstützung im Alltag, ist nicht eingeplant; auf sie besteht nach der AnFöVO kein Anspruch.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

Dieses Kapitel zeigt die Schritte bis zum Start und die Meilensteine der ersten zwei Jahre.

9.1 Meilensteine

Die Reihenfolge folgt den Regeln des Jobcenters und der AnFöVO: Erst liegen Absichtserklärungen, Kooperationsvereinbarung und Plan vor, dann folgen Stellungnahme der fachkundigen Stelle und Anträge beim Jobcenter, dann Betriebshaftpflicht, Gewerbeanmeldung und Antrag auf Anerkennung. Gekauft wird erst nach dem Bescheid, begonnen erst mit der Anerkennung.

Tabelle 22 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
18.03.2026	Bewilligungsbescheid Grundsicherungsgeld (Weiterbewilligung 26.08.2026)	liegt vor
05/2026	Basisqualifizierung nach § 8 AnFöVO	abgeschlossen
09/2026	acht Absichtserklärungen; Kooperationsvereinbarung mit der Pflegefachkraft	liegen vor
10/2026	Stellungnahme der fachkundigen Stelle	wird mit diesem Plan eingeholt
10/2026	Antrag auf Einstiegsgeld und Zuschuss nach § 16c mit Anlage EKS	geplant
10/2026	Bestätigung der Umsatzsteuerfreiheit (§ 4 Nr. 16 UStG) durch die Steuerberaterin; Anfrage Rentenversicherung	geplant
11/2026	Betriebshaftpflicht; Gewerbeanmeldung mit Beginn 01.01.2027	geplant
11/2026	Antrag auf Anerkennung bei der Stadt Gelsenkirchen über PfAD.uia	geplant
12/2026	Entscheidung des Jobcenters; Anerkennung erwartet; Institutionskennzeichen	erwartet
01.01.2027	Start mit acht Kundinnen und Kunden; Kauf der Ausstattung, Auszahlung des Zuschusses	geplant
bis 08.01.2027	Anmeldung bei der BGW, freiwillige Unternehmensversicherung	Frist eine Woche
bis 31.03.2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung	Frist drei Monate
05/2027	Entscheidung über die erste Minijob-Kraft nach der Regel in 7.3	geplant
07/2027	erste Minijob-Kraft, Basisqualifizierung, Anmeldung Minijob-Zentrale	geplant
08/2027	Haushalt ohne Grundsicherungsgeld (vereinfachte Rechnung)	geplant
31.03.2028	erster Jahresbericht nach § 15 AnFöVO	Frist
05/2028	zweite Minijob-Kraft nach der Regel in 7.3	geplant
06/2028	Jahresabschluss und Steuererklärungen des ersten Jahres	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes holt Monika Brandt im Oktober die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein, stellt beim Jobcenter die Anträge auf Einstiegsgeld und Zuschuss und lässt die Umsatzsteuerfreiheit von ihrer Steuerberaterin bestätigen. Im November schließt sie die Betriebshaftpflicht ab, meldet das Gewerbe zum 1. Januar 2027 an und stellt den Antrag auf Anerkennung. Im Dezember stellt sie sich bei der Pflegeberatung der Stadt, bei Pflegediensten, Hausärzten und Apotheken in Buer vor und bereitet mit den acht Kundinnen die Vereinbarungen und Abtretungserklärungen vor.

Der Plan setzt keinen großen Markt voraus, sondern 34 Kundinnen und Kunden in einem Stadtteil, in dem die bestehenden Anbieter ausgelastet sind. Er rechnet nur mit dem heutigen Entlastungsbetrag und nur mit Pflegegrad 2 bis 5, es gibt keinen Kredit, und die Rechnung zeigt offen, ab wann die Gründerin ohne Grundsicherungsgeld auskommt und wie wenig Spielraum das erste Jahr lässt.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	5 Blätter, 10/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Arbeitszeugnissen	5 Seiten
Anlage 3 — Abschlusszeugnis Hauswirtschafterin	1 Seite, 1994
Anlage 4 — Zertifikat Basisqualifizierung nach § 8 AnFöVO	1 Seite, 05/2026
Anlage 5 — Bewilligungsbescheid Grundsicherungsgeld vom 18.03.2026 und Weiterbewilligung vom 26.08.2026	6 Seiten
Anlage 6 — Absichtserklärungen (acht Kundinnen und Kunden bzw. Angehörige)	8 Seiten, 09/2026
Anlage 7 — Kooperationsvereinbarung mit der Pflegefachkraft	3 Seiten, 09/2026
Anlage 8 — Kontonachweis Ersparnisse	1 Seite, 09/2026
Anlage 9 — Teilnahmebescheinigung Buchführungskurs	1 Seite, 08/2026

HINWEIS ZUM BEISPIEL

In diesem veröffentlichten Beispiel ist nur Anlage 1, die Planrechnung, enthalten. Die übrigen Anlagen gehören zu einem echten Antrag und sind hier aufgeführt, damit sichtbar ist, was dazugehört.

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Alltagsbegleitung

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	580	6.960	595	7.140
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	340	4.080	350	4.200
Freizeit	50	600	55	660
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	35	420	35	420
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	110	1.320	115	1.380
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	28	336	29	348
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)	50	600	100	1.200
Kranken- und Pflegeversicherung	310	3.720	600	7.200
Arbeitslosenversicherung	53	636	55	660
Kosten für Kinderbetreuung		–		–
Unterhaltszahlungen an andere		–		–
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	40	480	45	540
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)	25	300	225	2.700
Sonstiges	35	420	37	444
Summe	1.656	19.872	2.241	26.892
Privateinnahmen				
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–
Kindergeld		–		–
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–
Unterhalt		–		–
Sonstiges		–		–
Summe	–	–	–	–
Notwendige Privatentnahmen	1.656	19.872	2.241	26.892

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf €	
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	
EDV (Hard- und Software)	2.187
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)	329
Warenerstausstattung	
Fahrzeuge	
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	2.516
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	
Beratungskosten	
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)	4.000
Vorfinanzierung von Aufträgen	
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve, MwSt.	2.290
Summe Betriebsmittelbedarf	6.290
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	
Anmeldung, Genehmigung	60
Werbe- und Marketingkosten	650
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	710
Summe Kapitalbedarf	9.516

Finanzierung €	
Eigenkapital	
Barvermögen	7.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	7.000
Fremdkapital	
öff. Kreditprogramme	
Hausbankdarlehen	
Zuschuss Jobcenter (§ 16c SGB II), nicht rückzahlbar	2.516
Summe Fremdkapital	2.516
Summe Kapitalherkunft	9.516

Blatt 3 · Rentabilitätsvorschau ohne MwSt. · Jahr 1 monatlich, Jahr 2 und 3 als Jahreswerte

Rentabilität (netto)	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Hauswirtschaftliche Unterstützung (Pflegekasse)		576	792	936	1.080	1.224	1.368	1.440	1.512	1.584	1.728	1.800	14.040	25.416	29.376
Alltagshilfen und Begleitung (Pflegekasse)		472	649	767	885	1.003	1.121	1.180	1.239	1.298	1.416	1.475	11.505	20.827	24.072
Privatanteil (Zukauf über den Entlastungsbetrag)		248	341	403	465	527	589	620	651	682	744	775	6.045	10.943	12.648
Summe Umsatz	–	1.296	1.782	2.106	2.430	2.754	3.078	3.240	3.402	3.564	3.888	4.050	31.590	57.186	66.096
2. Material- und Wareneinsatz															
Summe Material- und Wareneinsatz	–	13	18	21	24	28	31	32	34	36	39	40	316	572	661
3. Kosten															
Personalkosten							600	600	600	600	600	600	3.600	12.000	14.400
Sozialabgaben für Personal							186	186	186	186	186	186	1.116	3.720	4.464
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	89	109	122	135	148	161	168	171	171	171	171	171	1.787	2.052	2.051
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	1.008	1.140	1.200
Werbung	695	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	1.190	540	600
Reisekosten								4	10	23	30	37	104	763	1.074
Versicherungen, Beiträge	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	444	574	640
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	110	110	110	110	110	110	135	135	135	135	135	135	1.470	2.420	2.600
Zinsen, Kontoführungsgebühren	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144	144	144
Abschreibungen	1.359	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	1.723	397	397
Fortbildungskosten, Gründungskosten							290			150			440	560	450
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1.440	1.500	1.560
Summe Kosten	2.506	550	563	576	589	602	1.710	1.427	1.433	1.596	1.453	1.460	14.465	25.809	29.579
Gewinn / Verlust	–2.506	733	1.201	1.509	1.816	2.124	1.337	1.781	1.935	1.932	2.396	2.550	16.809	30.805	35.856

Kostenzeilen ohne Wert in allen drei Jahren sind ausgeblendet.

Blatt 4a · Liquiditätsplanung 1. Jahr mit MwSt. · Zeilen ohne Wert ausgeblendet

Liquidität 1. Jahr (mit MwSt.)	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27
1. Einzahlungen												
Hauswirtschaftliche Unterstützung (Pflegekasse)	–	576	792	936	1.080	1.224	1.368	1.440	1.512	1.584	1.728	1.800
Alltagshilfen und Begleitung (Pflegekasse)	–	472	649	767	885	1.003	1.121	1.180	1.239	1.298	1.416	1.475
Privatanteil (Zukauf über den Entlastungsbetrag)	–	248	341	403	465	527	589	620	651	682	744	775
Kreditaufnahme/Eigenkapital	9.516											
sonstige Einzahlungen	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282
Summe Einzahlungen	9.798	1.578	2.064	2.388	2.712	3.036	3.360	3.522	3.684	3.846	4.170	4.332
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Hauswirtschaftliche Unterstützung (Pflegekasse)	–	6	8	9	11	12	14	14	15	16	17	18
Materialeinsatz Alltagshilfen und Begleitung (Pflegekasse)	–	5	6	8	9	10	11	12	12	13	14	15
Materialeinsatz Privatanteil (Zukauf über den Entlastungsbetrag)	–	2	3	4	5	5	6	6	7	7	7	8
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	89	109	122	135	148	161	168	171	171	171	171	171
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84
Werbung	695	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Reisekosten	–	–	–	–	–	–	–	4	10	23	30	37
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	110	110	110	110	110	110	135	135	135	135	135	135
Fortbildungskosten, Gründungskosten	–	–	–	–	–	–	290	–	–	150	–	–
Investitionen	2.516											
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Versicherungen, Beiträge	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37
Personalkosten	–	–	–	–	–	–	600	600	600	600	600	600
Sozialabgaben für Personal	–	–	–	–	–	–	186	186	186	186	186	186
Kaution, Genehmigung u. ä.	60											
Zinsen, Kontoführungsgebühren	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Privatentnahmen	1.656	1.656	1.656	1.656	1.656	1.656	1.656	1.656	1.656	1.656	1.656	1.656
Summe Auszahlungen	5.379	2.186	2.204	2.220	2.236	2.253	3.364	3.082	3.090	3.255	3.115	3.123
Saldovortrag aus Vormonat		4.419	3.811	3.671	3.838	4.313	5.096	5.091	5.531	6.124	6.714	7.769
Liquiditätssaldo	4.419	–608	–140	167	475	783	–4	440	593	590	1.055	1.208
Liquiditätssaldo kumuliert	4.419	3.811	3.671	3.838	4.313	5.096	5.091	5.531	6.124	6.714	7.769	8.978

Blatt 4b · Liquiditätsplanung 2. Jahr mit MwSt. · Zeilen ohne Wert ausgeblendet

Liquidität 2. Jahr (mit MwSt.)	Jan 28	Feb 28	Mrz 28	Apr 28	Mai 28	Jun 28	Jul 28	Aug 28	Sep 28	Okt 28	Nov 28	Dez 28
1. Einzahlungen												
Hauswirtschaftliche Unterstützung (Pflegekasse)	1.872	1.944	2.016	2.016	2.016	2.016	2.016	2.160	2.232	2.304	2.376	2.448
Alltagshilfen und Begleitung (Pflegekasse)	1.534	1.593	1.652	1.652	1.652	1.652	1.652	1.770	1.829	1.888	1.947	2.006
Privatanteil (Zukauf über den Entlastungsbetrag)	806	837	868	868	868	868	868	930	961	992	1.023	1.054
Summe Einzahlungen	4.212	4.374	4.536	4.536	4.536	4.536	4.536	4.860	5.022	5.184	5.346	5.508
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Hauswirtschaftliche Unterstützung (Pflegekasse)	19	19	20	20	20	20	20	22	22	23	24	24
Materialeinsatz Alltagshilfen und Begleitung (Pflegekasse)	15	16	17	17	17	17	17	18	18	19	19	20
Materialeinsatz Privatanteil (Zukauf über den Entlastungsbetrag)	8	8	9	9	9	9	9	9	10	10	10	11
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	171	171	171	171	171	171	171	171	171	171	171	171
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
Werbung	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Reisekosten	43	50	50	50	50	50	63	70	76	83	89	89
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	135	135	135	135	160	760	160	160	160	160	160	160
Fortbildungskosten			120		290					150		
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125
Versicherungen, Beiträge	37	37	37	107	37	37	37	37	37	37	37	97
Personalkosten	600	600	600	600	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Sozialabgaben für Personal	186	186	186	186	372	372	372	372	372	372	372	372
Zinsen, Kontoführungsgebühren	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Gewerbesteuer												1.058
Privatentnahmen	2.241	2.241	2.241	2.241	2.241	2.241	2.241	2.241	2.241	2.241	2.241	2.241
Summe Auszahlungen	3.732	3.741	3.862	3.812	4.843	5.153	4.566	4.576	4.584	4.743	4.601	5.721
Saldovortrag aus Vormonat	8.978	9.457	10.091	10.764	11.488	11.181	10.564	10.534	10.817	11.255	11.696	12.442
Liquiditätssaldo	480	633	674	724	-307	-617	-30	284	438	441	745	-213
Liquiditätssaldo kumuliert	9.457	10.091	10.764	11.488	11.181	10.564	10.534	10.817	11.255	11.696	12.442	12.229