

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · BARBERSHOP MIT BETRIEBSLEITER

Barbershop Aksoy

Businessplan zur Existenzgründung mit NRW.Mikrodarlehen und Gründungszuschuss

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Kerem Aksoy, Friseurgeselle und Barber
Betriebsleiter	angestellter Friseurmeister (§ 7 Abs. 1 HwO)
Standort	Dortmund-Hörde
Vorhaben	Barbershop mit drei Plätzen und Waschplatz
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. Februar 2027
Kapitalbedarf	39.000 €, davon 34.000 € NRW.Mikrodarlehen

VORGELEGT BEI

NRW.BANK über das STARTERCENTER NRW (NRW.Mikrodarlehen) und Agentur für Arbeit (Gründungszuschuss)

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 Preisgestaltung	
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	10
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	12
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation, Betriebsleiter und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	15
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	18
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	25
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital und Sicherheiten · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	28
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	30

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Kerem Aksoy, Friseur mit Gesellenprüfung aus dem Jahr 2017 und seit 2020 Barber in einem Dortmunder Barbershop, dort seit 2023 mit Schichtleitung, eröffnet am 1. Februar 2027 in Dortmund-Hörde den Barbershop Aksoy als Einzelunternehmen. Der Laden hat 50 Quadratmeter, drei Barberplätze und einen Waschplatz und bietet Haarschnitte mit Schere und Maschine, Fades, Bartpflege, Nassrasur und Kinderschnitte an, auf Termin und ohne Termin, dazu Bart- und Stylingprodukte zum Verkauf. Das Friseurhandwerk ist ein zulassungspflichtiges Handwerk der Anlage A der Handwerksordnung, und wer Kopfhair schneidet, braucht die Eintragung in die Handwerksrolle. Weil der Gründer keinen Meisterbrief hat, stellt er einen Friseurmeister in Vollzeit als Betriebsleiter an. Der Meister leitet den Betrieb fachlich und schneidet selbst; über ihn trägt die Handwerkskammer Dortmund den Betrieb ein.

Die Gründung hat einen klaren Anlass. Der Barbershop, in dem Kerem Aksoy seit sechs Jahren arbeitet, schließt seinen Hörder Standort zum 31. Dezember 2026; sein Arbeitsverhältnis endet durch betriebsbedingte Kündigung. Auch der Friseurmeister, der den Standort seit 2019 als Betriebsleiter führt, verliert dort seine Stelle und hat schriftlich erklärt, als Betriebsleiter in den neuen Laden zu wechseln. Beide kennen ihre Kundschaft seit Jahren, und der neue Laden liegt rund 600 Meter vom alten entfernt. Ab dem 1. Januar 2027 bezieht der Gründer Arbeitslosengeld; die Gründung bereitet er in einer geförderten Gründungsberatung vor.

Der Markt ist groß und stabil, aber ohne Wachstum in der Zahl der Betriebe: Ende 2025 waren 80.118 Friseurbetriebe in den Handwerksrollen eingetragen, 0,3 Prozent weniger als im Vorjahr, und die Branche setzte 2024 rund 7,7 Milliarden € um. Der Zentralverband schätzt, dass etwa jeder fünfte Betrieb ein Barbershop ist. Die Preise für Herrenschnitte sind seit 2020 um 31 Prozent gestiegen. Der Plan braucht im ersten Jahr 4.306 und im zweiten 5.458 Besuche; bei einem Besuch alle vier Wochen entspricht das im zweiten Jahr rund 420 Stammkunden.

Geplant ist ein Umsatz von 104.248 € im ersten, 136.887 € im zweiten und 143.065 € im dritten Geschäftsjahr; der Gewinn steigt von 22.104 € auf 38.994 € und 43.108 €. Die zentrale Rechnung des Plans ist der Betriebsleiter: Er kostet nach dem allgemeinverbindlichen Tarif für das Friseurhandwerk in Nordrhein-Westfalen einschließlich der Arbeitgeberanteile 3.915,08 € im Monat und trägt sich ab rund 9,8 Besuchen je Arbeitstag. Im Anlaufjahr liegt er mit 8,9 Besuchen darunter, ab dem zweiten Jahr mit 10,2 darüber. Der private Bedarf des Gründers beträgt im ersten Jahr 2.357 € im Monat. Nach Gewerbesteuer deckt der Gewinn ihn im ersten Jahr zu 78 %, mit dem Gründungszuschuss zu 110 %, im zweiten Jahr zu 112 % und im dritten zu 115 %.

Der Kapitalbedarf beträgt 39.000 €; größte Posten sind die Einrichtung mit Wasser- und Elektroinstallation und die Umsatzsteuer, die bis zur Erstattung vorfinanziert wird. Gedeckt wird er mit 5.000 € Eigenkapital aus Ersparnissen und 34.000 € aus dem NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK, zehn Jahre Laufzeit, die ersten sechs Monate tilgungsfrei, ohne Sicherheiten, zu 5,85 Prozent fest (Konditionen seit 1. Oktober 2026). Die Eigenkapitalquote liegt bei 12,8 %; ihr stehen sechs tilgungsfreie Monate, der Gründungszuschuss im Anlauf und eine Kapitaldienstdeckung gegenüber, die im zweiten Jahr aus dem Cashflow vor Zinsen beim 8,7-fachen und nach voller Privatentnahme und Gewerbesteuer beim 1,8-fachen liegt. Der niedrigste Kassenstand liegt am Ende des Vorlaufs im Januar 2027 bei 4.567 €. Beantragt wird zusätzlich der Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit; am Gründungstag besteht ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von 330 Tagen.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt die Leistungen, ihre Grenzen, den Nutzen für die Kunden und die Kalkulation je Besuch.

2.1 Angebot und Leistungen

Der Barbershop Aksoy ist ein Herrenfriseur mit drei Barberplätzen, einem Rückwärtswaschplatz und einem kleinen Verkaufsregal. Das Kerngeschäft sind Haarschnitte mit Schere und Maschine, vom klassischen Herrenschnitt bis zum Fade mit fließendem Übergang, jeweils mit Waschen und Styling. Dazu kommen Bartschnitt und Konturen, die Nassrasur mit heißem Tuch, Kinder- und Schülerschnitte und kleine Zusatzleistungen wie Augenbrauen oder Wachs für Ohren und Nase. Ein Besuch dauert im Schnitt rund 32 Minuten. Kunden buchen online über das Terminsystem oder kommen ohne Termin; Walk-in-Kunden werden zwischen den Terminen bedient.

Geöffnet ist von Montag bis Freitag von 10 bis 19 Uhr und am Samstag von 9 bis 16 Uhr, zusammen 52 Stunden in der Woche; sonntags bleibt der Laden zu. Es arbeiten zwei Barber in Vollzeit: der Gründer an fünf Tagen von Montag bis Samstag mit freiem Dienstag und der angestellte Friseurmeister als Betriebsleiter von Dienstag bis Samstag. Ab Februar 2028 kommt an Freitagnachmittagen und Samstagen ein Geselle im Minijob an den dritten Platz, wenn die Zahl der Besuche das trägt (Kapitel 7.3).

Ebenso klar sind die Grenzen. Der Barbershop färbt keine Haare, macht keine Dauerwelle und keine Glättung; chemische Behandlungen, aus denen sich die Gefahrgeneigtheit des Friseurhandwerks vor allem ableitet, bietet er nicht an. Bart- und Augenbrauenfarbe gibt es ebenfalls nicht. Damenschnitte für langes Haar sind nicht Teil des Angebots; Kundinnen mit kurzem Haar bezahlen dieselben Preise wie alle anderen, denn die Preise richten sich nach Leistung und Dauer, nicht nach dem Geschlecht. Kosmetische Behandlungen über die genannten Zusätze hinaus sind nicht geplant.

2.2 Kundennutzen

Ein Barbershop lebt von Stammkunden, die alle drei bis fünf Wochen wiederkommen. Für sie zählen drei Dinge: ein Barber, der den eigenen Schnitt kennt, ein Termin ohne lange Wartezeit und ein verlässliches Ergebnis. Der Barbershop Aksoy bietet feste Ansprechpartner, Online-Termine bis zum Vorabend und einen Platz für Kunden ohne Termin. Der Friseurmeister im Team steht für saubere Technik auch bei klassischen Schnitten, für den Hygieneplan und für die Einarbeitung neuer Kräfte.

Der zweite Nutzen ist Verlässlichkeit. Der Betrieb ist in die Handwerksrolle eingetragen, arbeitet mit Einwegklingen und dokumentierter Desinfektion, zahlt seine Beschäftigten nach Tarif und hängt seine Preise sichtbar aus, im Laden und im Schaufenster. Wer seinen Bart pflegen will, bekommt Beratung und die passenden Produkte; die Rasur mit heißem Tuch ist ein kleines Erlebnis, das zum Wiederkommen einlädt.

2.3 Preisgestaltung

Die Preise liegen im Mittelfeld des Ruhrgebiets. Eine Stichprobe von zehn Barbershops in Bochum, Dortmund und Essen vom 10. Oktober 2026 zeigt für den Herrenhaarschnitt 15 bis 35 € mit einem Median von rund 23,50 € und für Haar und Bart 28 bis 52 € mit einem Median von rund 38,50 € (Buchungsplattformen, Preislisten der Betriebe). Nach einer Umfrage des Landesverbands lag der Herrenschnitt in Nordrhein-Westfalen 2025 im Schnitt bei 33 €. Der Barbershop Aksoy nimmt im ersten Jahr 26 € für den Haarschnitt mit Waschen und Styling und 39 € für Haar und Bart. Zum 1. Februar 2028 und 2029 steigen die Preise um jeweils rund einen Euro, weil der Tarif und die Kosten steigen.

Tabelle 1 — Preisliste und Leistungsmix (Planwerte, brutto)

Leistung	Minuten	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Anteil
Haarschnitt (Schere und Maschine, Fade, Waschen, Styling)	30	26 €	27 €	28 €	44 %
Haar und Bart	45	39 €	40 €	41 €	27 %
Bart trimmen und Konturen	20	15 €	16 €	16 €	9 %
Maschinenschnitt (eine Länge)	15	15 €	16 €	16 €	7 %
Kinder bis 12 Jahre	20	17 €	18 €	18 €	7 %
Schüler und Studenten (Haarschnitt)	30	21 €	22 €	22 €	4 %
Nassrasur mit heißem Tuch	30	20 €	21 €	22 €	2 %
Zusatz (Augenbrauen, Wachs, Gesichtsmaske)	10	8 €	8 €	9 €	10 % der Besuche

Aus Preisliste und Leistungsmix ergibt sich ein durchschnittlicher Bon von 27,60 € brutto im ersten Jahr, 23,19 € netto; im zweiten Jahr 28,60 € und im dritten 29,43 €. Der Mix beruht auf der Erfahrung beider Barber: Gut zwei von fünf Besuchen sind reine Haarschnitte, mehr als jeder vierte Besuch ist Haar und Bart. Trinkgeld ist im Plan nicht enthalten. Die Leistungen tragen 19 Prozent Umsatzsteuer; eine Ermäßigung für Friseurleistungen gibt es nicht (§ 12 UStG), und mit dem geplanten Umsatz liegt der Betrieb weit über der Kleinunternehmergrenze von 25.000 €.

Tabelle 2 — Kalkulation je Besuch (Planwerte, netto, €)

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Ø Bon netto	23,19	24,03	24,73
Verbrauchsmaterial (Klingen, Hygiene, Pflege, Wäsche)	1,10	1,13	1,16
Gebühr Kartenzahlung (65 % der Besuche, 0,9 %)	0,16	0,17	0,17
Deckungsbeitrag je Besuch (Dienstleistung)	21,93	22,73	23,40
Produktverkauf je Besuch (netto)	1,02	1,05	1,08
Wareneinsatz Produkte (Einkaufspreis)	0,53	0,55	0,56

Vom Bon bleiben nach Material und Kartengebühr im ersten Jahr 21,93 € je Besuch. Daraus werden der Betriebsleiter, die Miete, Versicherungen, Steuerberatung, Zinsen und der Lebensunterhalt des Gründers bezahlt. Die Arbeitszeit des Gründers ist in der Kalkulation nicht enthalten; sie bezahlt der Gewinn. Bart- und Stylingprodukte verkauft der Laden als kleine Handelsware: Etwa jeder vierzehnte Kunde kauft für durchschnittlich 17 €; der Großhandel liefert zu gut der Hälfte des Nettopreises.

KAPITEL 3

Branche und Markt

Dieses Kapitel ordnet das Vorhaben in den Friseurmarkt ein, beschreibt Kunden, Wettbewerb und Rechtsrahmen und begründet den Standort.

3.1 Branche

Das Friseurhandwerk ist ein Massenmarkt mit vielen kleinen Betrieben. Ende 2025 waren nach dem Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks 80.118 Betriebe in den Handwerksrollen eingetragen, 245 weniger als ein Jahr zuvor. Nach der Umsatzsteuerstatistik setzten 53.516 umsatzsteuerpflichtige Friseurunternehmen 2024 rund 7,7 Milliarden € um; 2025 stieg der Umsatz um 2,2 Prozent (Pressemitteilung des Zentralverbands vom 29. Juni 2026). Rund 222.000 Menschen arbeiten in der Branche, und siebzig Prozent der Betriebe haben weniger als fünf Beschäftigte.

Für einen Barbershop sind drei Entwicklungen wichtig. Die erste sind die Preise: Friseurleistungen wurden 2025 um 3,6 Prozent teurer, und der Herrschnitt kostete im September 2025 nach dem Statistischen Bundesamt 31 Prozent mehr als 2020. Die zweite ist die Nachfrage junger Männer: Barbershops werden amtlich nicht gezählt, weil sie als Friseure eingetragen sind; der Zentralverband schätzt ihren Anteil auf etwa ein Fünftel der Betriebe, und der Anteil der Männer unter den Auszubildenden ist in Nordrhein-Westfalen von 12,6 Prozent im Jahr 2014 auf 36,7 Prozent im Jahr 2023 gestiegen. Die dritte sind die Kosten: Personal macht nach dem Zentralverband 55 bis 60 Prozent der Kosten eines Salons aus, und seit Januar 2026 gilt in Nordrhein-Westfalen ein allgemeinverbindlicher Tarif für alle Friseurbetriebe (Kapitel 3.4).

Tabelle 3 — Marktsegmente und ihre Rolle im Plan

Segment	Kennzahl / Treiber	Rolle im Plan
Haarschnitt Herren und Jugendliche	Herrenpreise 2020–2025 +31 %; Besuch alle 3–5 Wochen	Kern, rund 44 % der Besuche
Haar und Bart, Bartpflege	Barträger, Fade mit Bartkontur	rund 36 % der Besuche
Kinder und Schüler	Väter mit Söhnen, Schülerpreis	rund 11 % der Besuche
Nassrasur und Zusätze	Rasur mit heißem Tuch, Augenbrauen, Wachs	Ergänzung
Bart- und Stylingprodukte	Bartöl, Pomade, Wachs, Shampoo	rund 4 % vom Umsatz im Jahr 1

Tabelle 4 — Marktentwicklung

Kennzahl	früher	später	Entwicklung	Quelle
Friseurbetriebe in den Handwerksrollen	80.363 (2024)	80.118 (2025)	–0,3 %	ZV 06/2026
Umsatz Friseurhandwerk	+3,2 % (2024)	+2,2 % (2025)	rund 7,7 Mrd. € (2024)	ZV/Destatis
Preise Friseurleistungen	–	+3,6 % (2025)	über der Inflation	ZV/Destatis
Preis Herrschnitt	2020	September 2025	+31 %	Destatis via dpa
Männeranteil Auszubildende NRW	12,6 % (2014)	36,7 % (2023)	fast verdreifacht	Handwerksblatt 2025

Die Zahlen zeigen zweierlei. Der Markt wächst kaum in der Zahl der Betriebe, aber er ist groß und wird vom Bedarf getragen: Haare wachsen nach, und Stammkunden kommen alle paar Wochen. Gegen den Plan spricht, dass der Wettbewerb dicht ist und ein Teil der Branche nach Schätzung des Zentralverbands schwarz arbeitet, was die Preise drückt. Der Plan braucht keinen großen Marktanteil: Im zweiten Jahr sind 5.458 Besuche geplant, an jedem Öffnungstag rund 18.

3.2 Zielgruppe

Kunden sind Männer zwischen 16 und 50 Jahren aus Hörde, vom Phoenix-See, aus Berghofen, Aplerbeck und Wellinghofen, dazu Schüler und Studenten und Väter mit ihren Söhnen. Dortmund hat nach dem Wohnungsmarktbericht 2025 der Stadt 321.645 Haushalte; Hörde ist ein gewachsener Stadtteil mit Geschäftsstraße, Stadtbahn und dem Neubaugebiet am Phoenix-See. Der Laden liegt drei Minuten von der Stadtbahn entfernt in einer Straße mit Läden, Cafés und Laufkundschaft.

Den Grundstock bilden die Stammkunden der beiden Barber. Sie haben bis Ende 2026 im nahen Standort geschnitten und sind dort bekannt; nach dessen Schließung brauchen ihre Kunden einen neuen Laden. Der Plan nimmt an, dass ein Teil von ihnen mitkommt, und lässt die Besuche deshalb über zehn Monate ansteigen. Kundendaten des bisherigen Arbeitgebers nutzt der Betrieb nicht; geworben wird erst nach dem Ende der Arbeitsverhältnisse, über die eigenen Kanäle der Barber, das Schaufenster und das Google-Profil. Die Größenordnungen der folgenden Tabelle sind Beispielwerte (verfremdet).

Tabelle 5 — Kundengruppen im Einzugsgebiet

Kundengruppe	Größenordnung	Anlass	Rolle
Stammkunden der beiden Barber	Beispielwert: einige hundert Kunden mit festem Turnus	Schließung des bisherigen Standorts	Grundstock im Anlauf
Männer 16–50 Jahre in Hörde und Umgebung	Beispielwert: einige zehntausend Einwohner im Stadtbezirk	Haarschnitt alle 3–5 Wochen	Neukunden
Barträger	Beispielwert	Bartpflege, Konturen, Rasur	Haar und Bart
Schüler, Studenten, Väter mit Söhnen	Beispielwert: Schulen im Umfeld	Schülerpreis, Kinderschnitt	Ergänzung
Laufkundschaft der Geschäftsstraße	Beispielwert	Walk-in	Auslastung zwischen Terminen

Zur Zahlungsbereitschaft: Nach einer Umfrage aus dem Oktober 2025 zahlen 28 Prozent der Befragten für einen Friseurbesuch meist 15 bis 29 €, 20 Prozent 30 bis 49 € (YouGov, rund 2.900 Befragte). Die Preise des Barbershops liegen mit dem Haarschnitt in der ersten, mit Haar und Bart in der zweiten Gruppe.

Kein Kunde dominiert den Umsatz. Jeder Besuch ist ein eigener Auftrag, bezahlt an der Kasse; Firmenkunden oder Rahmenverträge gibt es nicht.

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb gliedert sich in fünf Gruppen. Günstige Barbershops nehmen 15 bis 22 € für den Haarschnitt und arbeiten mit vielen Walk-in-Kunden; Premium-Barbershops nehmen 31 bis 35 € und mehr. Klassische Herren- und Familiensalons schneiden Herren für 17 bis 35 €, oft mit festen Terminen. Discount-Friseure mit Filialen bieten schnelle Schnitte ohne Termin an. Daneben gibt es Shops, die ohne Eintragung oder mit einem Meister nur auf dem Papier arbeiten, und viele Männer schneiden sich zu Hause selbst.

Von diesen Gruppen hebt sich der Barbershop Aksoy durch die Verbindung aus Barber-Handwerk, Meister im Team, Terminbuchung und mittleren Preisen ab. Er konkurriert nicht über den niedrigsten Preis, sondern über Stammkunden, Verlässlichkeit und das Ergebnis. Im Umkreis von zwei Kilometern gibt es nach eigener Zählung des Gründers rund ein Dutzend Barbershops und Herrensalons (Beispielwert); einer davon, der bisherige Arbeitgeber, schließt zum Jahresende.

Tabelle 6 — Anbietergruppen im Einzugsgebiet (Gruppen, ohne Namen)

Anbietergruppe	Ausrichtung	Preis Haarschnitt
Günstige Barbershops	Walk-in, schnelle Schnitte	15–22 €
Premium-Barbershops	Termin, Erlebnis, Pakete	31–35 € und mehr
Herren- und Familiensalons	feste Termine, auch Damen	17–35 €
Discount-Friseure mit Filialen	ohne Termin, kurze Dauer	niedrig
Heimschnitt mit eigener Maschine	Haushalt schneidet selbst	–

Tabelle 7 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	günstig	Premium	Salon	Aksoy
Fade und Bart als Spezialität	ja	ja	teilweise	ja
Online-Termin und Walk-in	teilweise	Termin	Termin	ja
Friseurmeister im Team	selten	teilweise	ja	ja
Preis Haarschnitt im Mittelfeld	nein	nein	ja	ja
Preisaushang im Schaufenster	teilweise	teilweise	ja	ja

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Friseure sind ein zulassungspflichtiges Handwerk (Anlage A Nr. 38 der Handwerksordnung). Wer es selbstständig betreibt, muss in die Handwerksrolle eingetragen sein; das Bundesverwaltungsgericht hält das Friseurhandwerk wegen der Chemikalien für gefahrgeneigt und die Meisterpflicht für verfassungsgemäß (Urteil vom 31. August 2011, 8 C 8.10). Ein Barbershop gehört dazu, sobald er Kopfhaut schneidet: Die Landesregierung Baden-Württemberg nennt Kopfhautschnitte ausdrücklich eine wesentliche Tätigkeit des Friseurhandwerks und hält nur reine Rasur und Bartpflege in der Regel für eintragungsfrei (Landtagsdrucksache 17/8741 vom 2. Juni 2025); nach einem Urteil des Verwaltungsgerichts Düsseldorf (3 K 15639/17, laut Deutscher Handwerks Zeitung) ist der Herrenhaarschnitt keine begrenzte Spezialtätigkeit, für die eine Ausnahme in Frage käme. Die neue Friseurmeisterverordnung vom 4. August 2026 (BGBl. 2026 I Nr. 232, in Kraft am 1. März 2027) nennt Rasuren und Bartschnitte ausdrücklich im Berufsbild. Der Barbershop Aksoy schneidet Kopfhaut und braucht deshalb die Eintragung.

Der Gründer hat die Gesellenprüfung, aber keinen Meisterbrief. Eingetragen werden kann der Betrieb deshalb über einen angestellten Betriebsleiter, der die Meisterprüfung im Friseurhandwerk bestanden hat (§ 7 Abs. 1 HwO). Die Handwerkskammer Dortmund verlangt nach ihrem Merkblatt zur Anerkennung von Betriebsleitern (Stand Juni 2022), dass der Betriebsleiter in der Regel in Vollzeit im Betrieb tätig ist, während der üblichen Arbeitszeit ständig und persönlich verfügbar ist, gegenüber den Beschäftigten weisungsbefugt ist und angemessen vergütet wird, mit dem Tarif als Richtschnur; nötig sind ein Arbeitsvertrag, der Meisterbrief und eine Betriebsleitererklärung. Die Eintragung mit Betriebsleiter kostet bei der Handwerkskammer Dortmund 206 €, und die Handwerkskarte muss vor oder mit der Gewerbeanmeldung vorliegen. Ein Vorgespräch mit der Betriebsberatung der Kammer hat am 7. Oktober 2026 stattgefunden; Entwurf des Arbeitsvertrags und Dienstplan lagen dabei vor, die Gesprächsnotiz liegt bei (Anlage 5).

Dass die Präsenz des Meisters ernst genommen wird, zeigt die Rechtsprechung. Das Oberverwaltungsgericht Sachsen hat am 30. Juni 2026 im Eilverfahren entschieden, dass die Voraussetzungen für die Löschung eines Barbershops aus der Handwerksrolle voraussichtlich vorlagen, weil die Betriebsleiterin bei 17 Kontrollen nie im Laden war; nötig sei eine „signifikante“ Präsenz, eine theoretisch jederzeitige Erreichbarkeit ersetze sie nicht (6 B 199/25). Bis zur Entscheidung in der Hauptsache darf der Betrieb nur weiterarbeiten, wenn die Betriebsleiterin monatlich mindestens 87 Stunden nachweislich anwesend ist, die Hälfte ihrer vertraglichen Arbeitszeit. Schließen muss ein Laden nach dem Beschluss nicht, sobald der Meister fehlt; entscheidend ist, dass er den Arbeitsablauf zu einem signifikanten Teil vor Ort steuert und überwacht. Scheidet ein Betriebsleiter

aus, muss der Betrieb unverzüglich einen Nachfolger benennen; das Verwaltungsgericht des Saarlandes hielt vier Monate ohne Ersatz für zu lang und die Löschung für rechtmäßig (Beschluss vom 4. Dezember 2024, 1 L 1424/24, nach einer Kanzleiwiedergabe). Bestellung und Abberufung des Betriebsleiters sind der Kammer unverzüglich anzuzeigen (§ 16 Abs. 2 HwO); ein Verstoß kann ein Bußgeld bis 1.000 € kosten (§ 118 HwO). Bei Kontrollen in Nordrhein-Westfalen im September 2024 wurden 414 Salons und Barbershops geprüft; die Kommunen leiteten rund 100 Bußgeldverfahren ein, die Hälfte wegen fehlender Eintragung.

Der Betriebsleiter des Barbershops Aksoy arbeitet in Vollzeit mit 39,5 Stunden an fünf von sechs Öffnungstagen, von Dienstag bis Samstag, und schneidet selbst; er ist fachlich weisungsbefugt, verantwortet Hygieneplan, Hautschutzplan und Einarbeitung und hat kein weiteres Arbeitsverhältnis. Seine Arbeitszeit wird täglich aufgezeichnet; die Aufzeichnung belegt bei einer Kontrolle zugleich seine Präsenz. Beahlt wird er nach dem Tarif für Meister als Betriebsleiter (Vergütungsgruppe 4). Andere Wege hat der Gründer geprüft: Für die Ausübungsberechtigung nach § 7b HwO braucht ein Geselle sechs Jahre Berufserfahrung, davon vier in leitender Stellung mit übertragenen eigenverantwortlichen Entscheidungsbefugnissen. Die Berufsjahre liegen vor, auch aus einem Betrieb mit Meister, was nach einem Urteil des Verwaltungsgerichts Koblenz (5 K 534/20.KO, laut Fachpresse) Voraussetzung ist; ob die Schichtleitung seit März 2023 als leitende Stellung anerkannt wird und ob die Zeit als Inhaber zählt, entscheidet die Kammer. Der Plan rechnet nicht mit § 7b. Ziel ist der eigene Meisterbrief, berufsbegleitend und mit Aufstiegs-BAföG, frühestens 2029; er ist im Plan nicht eingerechnet. Die Meistergründungsprämie des Landes kommt nicht in Frage, weil sie nur Gründungen durch Meister fördert, nicht die Überbrückung mit einem Betriebsleiter.

Für die Beschäftigten gilt seit dem 1. Januar 2026 der allgemeinverbindliche Vergütungstarif für das Friseurhandwerk in Nordrhein-Westfalen, für alle Betriebe und alle Arbeitnehmer, auch Aushilfen und Teilzeitkräfte (Bekanntmachung im Bundesanzeiger vom 9. Februar 2026). Der Meister als Betriebsleiter erhält danach mindestens 3.143,38 € im Monat ab 2027 (2026: 2.999,56 €) bei 39,5 Stunden, ein Geselle in der Einstiegsgruppe 15,30 € in der Stunde ab 2027; Sonderzahlungen sieht der Tarif nicht vor. Er ist frühestens zum 31. Dezember 2027 kündbar; der Plan rechnet ab 2028 mit 3 Prozent mehr je Jahr. Seit dem 30. Dezember 2025 zählt das Friseurgewerbe zu den Branchen mit besonderen Pflichten gegen Schwarzarbeit: Jeder Beschäftigte wird spätestens bei Arbeitsaufnahme per Sofortmeldung angemeldet (§ 28a Abs. 4 SGB IV), führt seinen Ausweis mit und wird darüber schriftlich belehrt (§ 2a SchwarzArbG); Beginn, Ende und Dauer der Arbeitszeit werden binnen sieben Tagen aufgezeichnet (§ 17 MiLoG), und Arbeitsverträge werden auf Papier unterschrieben.

Für die Hygiene gilt die Hygiene-Verordnung des Landes Nordrhein-Westfalen in der Neufassung von 2024, die das Friseurhandwerk ausdrücklich nennt. Die Aufnahme der Tätigkeit wird dem Gesundheitsamt angezeigt (§ 6 Abs. 2); die Stadt Dortmund nennt Rasieren und Frisieren ausdrücklich und nimmt die Anzeige online entgegen. Der Betrieb braucht einen schriftlichen Hygieneplan und einen Hautschutzplan, reinigt und desinfiziert Geräte, die verletzen können, nach jedem Kunden und verwendet Klingen nur einmal. Mehrweginstrumente, die die Haut verletzen, müssten mit einem Dampfsterilisator der Klasse B aufbereitet werden; weil der Laden für Rasur und Konturen ausschließlich Einwegklingen in Haltern verwendet, plant er keinen Sterilisator und klärt das bei der Anzeige mit dem Gesundheitsamt.

Zuständige Berufsgenossenschaft ist die BGW. Unternehmer im Friseurhandwerk sind dort kraft Satzung pflichtversichert, mit einer Versicherungssumme von mindestens 29.000 € (Stand 2026); der Beitrag hängt von der Gefahrklasse ab, die nicht veröffentlicht ist, und ist mit 290 € im Jahr als Beispielwert angesetzt. Die Anmeldung gilt mit der Gewerbeanzeige binnen einer Woche als erfüllt. Für die Preise gilt die Preisangabenverordnung: Das Preisverzeichnis hängt im Laden und im Schaufenster (§ 12 PAngV). Sonntags dürfen Angestellte im Friseurhandwerk nicht arbeiten, weil § 10 des Arbeitszeitgesetzes keine Ausnahme vorsieht; der Laden bleibt sonntags geschlossen. Die Kasse ist eine elektronische Kasse mit zertifizierter Sicherheitseinrichtung, die dem Finanzamt binnen eines Monats gemeldet wird (§ 146a AO); eine allgemeine Kassenpflicht ab 100.000 € Vorjahresumsatz ab 2028 hat die Bundesregierung am 23. September 2026 als

Gesetzentwurf beschlossen; Bundestag und Bundesrat haben noch nicht entschieden. Trinkgeld ist für Angestellte steuerfrei (§ 3 Nr. 51 EStG), beim Inhaber dagegen Betriebseinnahme.

Für die Rentenversicherung des Gründers folgt aus dem Betriebsleiter-Modell eine Besonderheit. Pflichtversichert ist nach § 2 Satz 1 Nr. 8 SGB VI, wer in die Handwerksrolle eingetragen ist und die Voraussetzungen für die Eintragung in seiner Person erfüllt; der Barbershop Aksoy ist über den Betriebsleiter eingetragen, der Inhaber erfüllt sie nicht selbst. Arbeitnehmerähnlich nach Nr. 9 ist er ebenfalls nicht, weil er einen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt und viele Kunden hat. Eine Rentenversicherungspflicht besteht damit nicht; der Gründer lässt sich das nach der Eintragung von der Deutschen Rentenversicherung bestätigen (Statusanfrage) und sorgt privat vor, mit einer Basisrente von 150 € im Monat (Kapitel 7.2). Mit einem eigenen Meisterbrief würde er pflichtversichert.

3.5 Standort

Betriebsstätte ist ein Ladenlokal mit 50 Quadratmetern in einer Geschäftsstraße in Dortmund-Hörde, zuletzt ein Handyladen, mit großem Schaufenster, Lagerraum und WC. Das Mietangebot liegt vor: 650 € netto kalt im Monat, also 13,00 € je Quadratmeter, 140 € Nebenkosten einschließlich Wasser und 140 € Strom über einen Zwischenzähler, zusammen 930 € im Monat; der Vermieter berechnet Umsatzsteuer. Ladenlokale mit 30 bis 100 Quadratmetern werden im Ruhrgebiet meist zu 11 bis 18 € je Quadratmeter angeboten (Stichprobe von Kleinanzeigen, Oktober 2026). Die Kautions beträgt drei Kaltmieten. Der Mietvertrag ist ausgehandelt und unterschriftsreif, fünf Jahre fest mit einer Option auf weitere fünf, Mietbeginn ist der 1. Januar 2027; unterschrieben wird erst nach der Darlehenszusage.

Für den Barbershop fehlen am Bedienplatz Wasser und Abwasser. Für den Anschluss des Waschplatzes, eine stärkere Elektroverteilung für Föhne, Waschmaschine und Durchlauferhitzer und eine neue Beleuchtung liegen Angebote eines Installateurs und eines Elektrikers vor, zusammen 6.400 € netto; Malerarbeiten, ein rutschhemmender Bodenbelag und eine Trennwand zum Lager kosten nach Angebot 2.800 €. Der Standort passt zum Geschäft: Laufkundschaft der Geschäftsstraße, Stadtbahn in drei Minuten, Parkplätze in der Nähe und Kundschaft, die den Weg kennt. Der Gewerbesteuer-Hebesatz der Stadt Dortmund beträgt 485 Prozent (Satzung vom 19. Dezember 2025, gültig ab 1. Januar 2026); die Gewerbeanmeldung kostet 26 €.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

Dieses Kapitel beschreibt, wie Kunden den Laden finden, wie aus einem ersten Besuch ein Stammkunde wird und wie ein Besuch abläuft.

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: Barber-Handwerk mit Meister im Team, Termin oder Walk-in, faire Preise. Gegenüber Stammkunden stehen die bekannten Barber und der neue Laden um die Ecke im Vordergrund, gegenüber Neukunden das Ergebnis, das auf Bildern im Internet zu sehen ist, und die Bewertungen. Der Laden wirbt nur mit dem, was er anbietet: keine Farbe, keine Chemie, keine Rabattschlachten.

4.2 Marketingmaßnahmen

Vor dem Start entstehen für 1.900 € ein Logo, eine Website mit Online-Buchung, das Unternehmensprofil bei Google, Flyer für Hörde und eine kleine Eröffnungsaktion. Laufend sind in den ersten sechs Monaten 280 € im Monat für Anzeigen bei Instagram und Google und Flyer eingeplant, danach 180 €. Die Barber zeigen ihre Arbeit auf dem Instagram-Konto des Ladens; Schaufenster und Leuchtreklame machen den Laden in der Geschäftsstraße sichtbar.

Tabelle 8 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Logo, Website mit Online-Buchung, Google-Profil, Flyer, Eröffnung	Januar 2027	1.900 € einmalig
Leuchtreklame und Schaufensterbeschriftung mit Preisaushang	Januar 2027	Investition, siehe 7.3
Anzeigen Instagram und Google, Flyer	Februar bis Juli 2027	280 € im Monat
Anzeigen und Flyer laufend	ab August 2027	180–195 € im Monat
Hinweis an die eigenen Stammkunden über die Kanäle der Barber	ab Januar 2027	0 €
Bewertungen der ersten Kunden, Empfehlungen	ab Februar 2027	0 €
Schülerpreis, Kinderschnitt, Vater-und-Sohn-Termine	laufend	in den Preisen

4.3 Kundengewinnung

Den Anlauf tragen die Stammkunden der beiden Barber. Beide haben jahrelang im nahen Standort geschnitten; ihre Kunden erfahren über die Barber selbst, über Instagram und über das Schaufenster, wo sie geblieben sind. Der Plan rechnet nicht damit, dass alle mitkommen: Im Februar 2027 sind beim Gründer 7,7 und beim Betriebsleiter 5,9 Besuche je Arbeitstag geplant, das volle Niveau von 11,0 und 10,3 erst ab November 2027. Neue Kunden kommen über die Laufkundschaft, die Online-Buchung, das Google-Profil und Empfehlungen.

Aus einem ersten Besuch wird ein Stammkunde über das Ergebnis und den nächsten Termin. Am Ende jedes Besuchs bietet der Barber den nächsten Termin an; das Terminsystem erinnert per Nachricht. Rund drei von fünf Besuchen sollen gebucht sein, die übrigen kommen ohne Termin; an Freitagen und Samstagen hält der Laden Lücken für Walk-in-Kunden frei. Im ersten Jahr sind 4.306 Besuche geplant, im zweiten 5.458, im dritten 5.543.

4.4 Vertriebsweg

Ein Besuch läuft so ab: Termin online oder direkt im Laden; Begrüßung, kurze Beratung zu Schnitt und Bart; Waschen am Waschplatz, Schnitt, Bart oder Rasur, Styling; Bezahlung an der Kasse in bar oder mit Karte, mit

Beleg aus der zertifizierten Kasse; Angebot des nächsten Termins; nach dem Besuch die Bitte um eine Bewertung. Produkte stehen sichtbar am Empfang; der Barber empfiehlt, was zum Bart passt.

In der Planrechnung ist das so abgebildet: Jeder Besuch wird sofort bezahlt, der Umsatz fließt im selben Monat zu. Rund 65 Prozent der Kunden zahlen mit Karte; die Gebühr steht unter den sonstigen Kosten. Löhne werden zum Monatsende gezahlt, Material und Produkte im Monat des Einkaufs.

KAPITEL 5

Management

Dieses Kapitel stellt den Gründer und den Betriebsleiter vor, beschreibt die Rechtsform und zeigt die Kapazität und die Rechnung für den Meister.

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Kerem Aksoy, 29 Jahre, ist in Dortmund aufgewachsen und lebt allein in einer Mietwohnung in Dortmund-Hörde. Nach der Fachoberschulreife lernte er in einem Dortmunder Damen- und Herrensalon den Beruf des Friseurs und legte im Juni 2017 die Gesellenprüfung ab. Danach schnitt er drei Jahre als Geselle in einem Herrensalon in der Innenstadt, bevor er im August 2020 als Barber in den Hörder Standort eines Barbershops mit drei Standorten im Ruhrgebiet wechselte. Dort arbeitet er bis Ende 2026, seit März 2023 mit der Schichtleitung.

Die fachliche Eignung ist durch Abschluss und Praxis belegt. Er ist Friseurgeselle mit über neun Berufsjahren, davon sechs als Barber in einem Laden, der wie der neue arbeitet: Fade, Haar und Bart, Rasur, Walk-in und Termine. Seminare in Fade-Techniken, Nassrasur, Bartdesign und Hygiene ergänzen das. Gesellenbrief, Arbeitszeugnis und Seminarnachweise liegen bei (Anlage 2 und Anlage 3). Die meisterpflichtige fachliche Leitung übernimmt der angestellte Friseurmeister (Kapitel 5.3).

Die kaufmännische Eignung ist in der Schichtleitung belegt. Seit 2023 hat er Dienstpläne für vier Barber geschrieben, die Kasse geführt und den Tagesabschluss gemacht, Ware bestellt und neue Kräfte eingearbeitet; er kennt Umsätze, Auslastung und Preise eines Barbershops aus der täglichen Arbeit. Buchhaltung, Lohnabrechnung und Steuern machte die Verwaltung des Arbeitgebers. Diese Aufgaben übernimmt ein Steuerberater, mit dem das Mandat zum Start vorgesehen ist, einschließlich der Lohnabrechnung; die geförderte Gründungsberatung von November 2026 bis Januar 2027 begleitet Plan, Darlehensantrag und Eintragung, und die NRW.BANK sieht für das Mikrodarlehen eine zweijährige Begleitberatung vor.

Zur Motivation: Kerem Aksoy hat sechs Jahre lang in einem Barbershop gearbeitet, der nun schließt, und sich gegen einen Wechsel in einen anderen Laden entschieden. Er kennt seine Kunden, das Handwerk und die Abläufe und will den eigenen Laden mit dem Meister führen, mit dem er bisher zusammengearbeitet hat.

Tabelle 9 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
07/2014	Realschule, Dortmund	Fachoberschulreife
08/2014–06/2017	Damen- und Herrensalon, Dortmund	Ausbildung zum Friseur, Gesellenprüfung 06/2017 (Handwerkskammer Dortmund)
07/2017–07/2020	Herrensalon, Dortmund-Innenstadt	Friseurgeselle: Herrenschnitte, Maschinenschnitte, Bart
08/2020–12/2026	Barbershop mit drei Standorten, Standort Dortmund-Hörde (mit Friseurmeister als Betriebsleiter)	Barber: Fade, Haar und Bart, Nassrasur, Kinderschnitte
03/2023–12/2026	derselbe Betrieb	Schichtleitung: Dienstplan für vier Barber, Kasse und Tagesabschluss, Warenbestellung, Einarbeitung neuer Kräfte
2019–2025	Seminare	Fade-Techniken (2019), klassische Nassrasur mit heißem Tuch (2021), Bartdesign (2022), Ersthelfer (2024), Hygiene nach der Hygiene-Verordnung NRW (2025)
24.09.2026	Arbeitgeber	betriebsbedingte Kündigung zum 31.12.2026 wegen Schließung des Standorts
ab 01/2027	Agentur für Arbeit	Arbeitslosengeld, Gründungsvorbereitung
11/2026–01/2027	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Darlehensantrag, Eintragung

Der Lebenslauf ist lückenlos. Frühere Selbständigkeiten gibt es nicht.

5.2 Rechtsform

Der Betrieb wird als Einzelunternehmen gegründet und unter dem Namen Barbershop Aksoy geführt. Die Rechtsform ist einfach und kostengünstig; Eintragung in die Handwerksrolle, Gewerbeanmeldung und Anzeige beim Gesundheitsamt laufen auf den Inhaber, die fachliche Leitung liegt beim Betriebsleiter. Das Haftungsrisiko aus der Arbeit am Kunden, etwa eine Verletzung bei der Rasur, deckt eine Betriebshaftpflichtversicherung mit Tätigkeitsschäden. Offengelegt wird: Kerem Aksoy hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot mit dem bisherigen Arbeitgeber besteht nicht; der Arbeitsvertrag ist darauf geprüft. Privatkredite oder andere Verbindlichkeiten bestehen nicht, Unterhaltspflichten ebenfalls nicht.

5.3 Organisation, Betriebsleiter und Kapazität

Der Betriebsleiter ist Friseurmeister, 46 Jahre alt, mit Meisterprüfung aus dem Jahr 2008 und seit 2019 Betriebsleiter des Hörder Standorts, an dem auch der Gründer arbeitet. Auch sein Arbeitsverhältnis endet mit der Schließung; einen Wechsel an einen anderen Standort hat er abgelehnt. Er hat im Oktober 2026 eine Absichtserklärung unterschrieben: Vollzeit mit 39,5 Stunden von Dienstag bis Samstag, unbefristet, Bezahlung nach Tarif, sechs Monate Probezeit und danach eine vertragliche Kündigungsfrist von drei Monaten zum Monatsende. Der Arbeitsvertrag wird im Januar 2027 nach der Darlehenszusage auf Papier unterschrieben, Beginn ist der 1. Februar 2027. Meisterbrief und Absichtserklärung liegen bei (Anlage 4).

Die Aufgaben sind klar verteilt. Der Gründer führt den Betrieb kaufmännisch: Termine und Dienstplan, Einkauf, Kasse, Werbung, Zahlen und Personal. Der Betriebsleiter verantwortet die fachliche Seite: Technik und Qualität der Schnitte, Hygieneplan und Hautschutzplan, Unterweisung und Einarbeitung des Gesellen ab 2028, und er gibt den Barbern fachliche Weisungen. Beide schneiden an jedem ihrer Arbeitstage. Montags arbeitet der Gründer allein, dienstags der Betriebsleiter, von Mittwoch bis Samstag beide. Dass montags nur der Gründer schneidet, zeigt der Dienstplan, den die Kammer im Vorgespräch gesehen hat; verlangt sie bei der Eintragung mehr Präsenz, bleibt der Laden montags geschlossen. Ab Februar 2028 kommt freitags und samstags ein Geselle im Minijob mit 40 Stunden im Monat dazu.

Die zentrale Frage dieses Plans lautet: Was kostet der Meister, und ab wann trägt er sich? Er kostet im ersten Jahr 3.143,38 € brutto und mit Arbeitgeberanteilen zur Sozialversicherung, Umlagen und Berufsgenossenschaft 3.915,08 € im Monat. Jeder Besuch an seinem Stuhl bringt nach Material und Kartengebühr 21,93 €. Bei 18,2 Arbeitstagen im Monat trägt er seine Kosten ab 9,8 Besuchen je Arbeitstag. Im ersten Jahr sind 8,9 geplant, weil seine Stammkunden erst nach und nach kommen; sein Stuhl liegt damit im Schnitt 372 € im Monat unter seinen Kosten. Im zweiten Jahr trägt er sich mit 10,2 Besuchen und bringt 188 € im Monat über seine Kosten hinaus. Der Meister kostet also nicht zusätzlich, er ist der zweite Barber; teurer als ein Geselle ist er um den Unterschied zwischen den Tarifgruppen.

Tabelle 10 — Was kostet der Betriebsleiter – und ab wann trägt er sich?

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Bruttogehalt im Monat (Tarif NRW, Vergütungsgruppe 4)	3.143,38 €	3.237,68 €	3.334,81 €
Arbeitgeberkosten im Monat (+24,55 %)	3.915,08 €	4.032,53 €	4.153,51 €
Deckungsbeitrag je Besuch	21,93 €	22,73 €	23,40 €
Arbeitstage im Monat	18,2	18,1	18,1
trägt sich ab ... Besuchen je Arbeitstag	9,8	9,8	9,8
geplante Besuche je Arbeitstag (Durchschnitt)	8,9	10,2	10,6
eigener Umsatz im Monat (netto)	3.747 €	4.462 €	4.709 €
Ergebnis seines Stuhls im Monat nach seinen Kosten	-372 €	188 €	302 €

Die Kapazität wird aus Arbeitstagen und Besuchen gerechnet. Geöffnet ist an 304 Tagen im ersten Jahr, von Montag bis Samstag ohne Feiertage. Jeder Barber arbeitet an fünf von sechs Tagen; abzüglich Urlaub und Krankheit kommt der Gründer auf 234 und der Betriebsleiter auf 218 Arbeitstage. Ein Besuch dauert im Schnitt 32 Minuten. Bei 11,0 Besuchen am Tag schneidet der Gründer im zweiten Jahr rund 5,9 Stunden, der Betriebsleiter bei 10,2 Besuchen rund 5,5 Stunden; das sind 73 % und 70 % ihrer Zeit im Laden. Die übrige Zeit füllen Beratung, Reinigung und Desinfektion, Kasse und Pausen zwischen den Terminen.

Tabelle 11 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Öffnungstage (Montag bis Samstag ohne Feiertage)	304	303	302
Arbeitstage Gründer / Betriebsleiter	234 / 218	234 / 218	233 / 217
Besuche je Arbeitstag Gründer (Durchschnitt)	10,1	11,0	11,3
Besuche je Arbeitstag Betriebsleiter (Durchschnitt)	8,9	10,2	10,5
Geselle im Minijob: Stunden / Besuche im Jahr	–	480 / 669	456 / 636
Besuche im Jahr	4.306	5.458	5.543
Besuche je Öffnungstag	14	18	18
Zeit am Stuhl Gründer / Betriebsleiter (Anteil)	67 % / 61 %	73 % / 70 %	75 % / 72 %
Gründer am Stuhl je Woche (Stunden)	27,8	30,1	30,8
Arbeitszeit des Gründers je Woche (Laden und Büro)	47	47	47

Der Gründer arbeitet damit rund 47 Stunden in der Woche: 43 Stunden im Laden und rund vier Stunden für Büro, Einkauf und das Instagram-Konto. Die Tätigkeit ist klar hauptberuflich. Engpass sind die Freitage und Samstage, an denen viele Kunden ohne Termin kommen; dafür ist ab dem zweiten Jahr der dritte Platz mit dem Gesellen besetzt. An den übrigen Tagen reicht die Kapazität zweier Barber für deutlich mehr Besuche, als der Plan ansetzt. Fällt einer der beiden aus, übernimmt der andere die gebuchten Termine soweit möglich, und der Rest wird verschoben.

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 in mehr Stammkunden aus dem geschlossenen Standort, im Verkauf von Pflegeprodukten und in einer späteren Ausbildung. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 12 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Mehr Stammkunden kommen mit als geplant	mittel	schnellerer Anlauf, früher voll ausgelastet
Pakete (Haar, Bart, Augenbrauen, Maske) und Bräutigam-Termine	gering	höherer Bon, nicht eingeplant
Auszubildender ab 2028 (Ausbildung durch den Meister möglich)	mittel	Nachwuchs, Tarif 785/910/1.065 € im Monat
Eigener Meisterbrief des Gründers (berufsbegleitend)	mittel	frühestens 2029; Ausblick ohne Zahl
Gründungszuschuss Phase 2 (300 € für neun Monate)	gering	Ermessensleistung, nicht eingeplant

6.2 Risiken

Die folgende Übersicht zeigt die wesentlichen Risiken mit ihrer Wirkung auf die Zahlen; die Gegenmaßnahmen folgen in Kapitel 6.3. Die Schritte vor dem Start, die noch ausstehen, stehen am Anfang der Tabelle.

Tabelle 13 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Votum des STARTERCENTER NRW oder Zusage der NRW.BANK kommen später oder gar nicht	gering	hoch	ohne Zusage kein Mietvertrag und kein Umbau; ein Monat später senkt die Deckung im ersten Jahr überschlägig auf 50 %
Arbeitsvertrag mit dem Betriebsleiter kommt nicht zustande	gering	hoch	ohne Betriebsleiter keine Eintragung und kein Start
Eintragung in die Handwerksrolle verzögert sich	gering	hoch	ohne Handwerkskarte keine Gewerbeanmeldung und keine Haarschnitte
Mietvertrag kommt nicht zustande	gering	mittel	Suche nach einer anderen Fläche in Hörde, Start später
Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld weicht von der Berechnung ab	gering	gering	Gründungszuschuss Phase 1 niedriger
Stellungnahme der fachkundigen Stelle verzögert sich	gering	mittel	Antrag auf Gründungszuschuss erst später
Gründungszuschuss wird nicht bewilligt (Ermessen)	mittel	hoch	ohne Zuschuss deckt Jahr 1 den Bedarf zu 78 %
Anzeige beim Gesundheitsamt, Hygieneplan	gering	gering	Auflagen des Gesundheitsamts, etwa ein Sterilisator
Stammkunden kommen langsamer als geplant	mittel	hoch	bei 85 % der Besuche deckt Jahr 1 den Bedarf mit Zuschuss zu 58 %
Betriebsleiter kündigt oder fällt länger aus	mittel	hoch	zwei Monate ohne Meister-Stuhl und Nachfolger über Tarif kosten rund 5.620 €; die HWK verlangt unverzüglich Ersatz

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Weniger Besuche je Barber und Tag	mittel	hoch	15 % weniger Besuche senken die Deckung im zweiten Jahr auf 61 %
Tarif steigt ab 2028 stärker als 3 %	mittel	mittel	6 % statt 3 % kosten im zweiten Jahr rund 1.440 € mehr
Preise sinken durch günstige Wettbewerber	mittel	hoch	5 % niedrigere Preise senken die Deckung im ersten Jahr auf 93 % mit Zuschuss
Ausfall des Gründers durch Krankheit oder Unfall	mittel	hoch	sein Stuhl trägt den größten Teil des Gewinns
Kontrolle durch Zoll, Ordnungsamt oder Gesundheitsamt ohne Unterlagen	gering	hoch	Bußgelder, im schlimmsten Fall Löschung

Das gewichtigste Risiko ist die Zahl der Besuche, weil der Betriebsleiter, die Miete und die Versicherungen auch ohne Kunden laufen; ein Barbershop mit einem angestellten Meister hat einen hohen festen Kostenblock. Das zweite ist der Betriebsleiter selbst: Ohne ihn darf der Betrieb keine Haare schneiden, und ein Nachfolger muss schnell gefunden werden. Votum, Zusage, Arbeitsvertrag, Eintragung, Mietvertrag, Bewilligungsbescheid, Stellungnahme und Anzeige beim Gesundheitsamt stehen aus; sie sind Voraussetzungen des Starts, ihre Reihenfolge zeigt Kapitel 9.1.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 14 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Votum und Zusage später	Beratung im STARTERCENTER NRW und Antrag im November 2026 vor jeder Bindung; vor der Zusage wird nichts unterschrieben. Kommt sie später, verschiebt sich der Start um einen Monat; der Restanspruch auf Arbeitslosengeld bliebe mit 300 Tagen deutlich über der Grenze von 150 Tagen
Arbeitsvertrag Betriebsleiter	Absichtserklärung liegt vor; Arbeitsvertrag im Januar 2027 nach der Zusage; Tarif und Dienstplan sind abgestimmt
Eintragung verzögert sich	Vorgespräch mit der Kammer hat stattgefunden; Antrag mit allen Unterlagen Anfang Januar 2027; Gewerbeanmeldung erst mit der Handwerkskarte
Mietvertrag	Vertrag ist ausgehandelt; Unterschrift im Dezember 2026 nach der Zusage, Mietbeginn 1. Januar 2027 für den Umbau
Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld	Antrag ist gestellt; die Planung rechnet mit dem Tagessatz nach der eigenen Berechnung; der Bescheid wird dem Antrag auf Gründungszuschuss beigelegt
Stellungnahme der fachkundigen Stelle	Stellungnahme mit diesem Plan im Dezember 2026 einholen, Antrag auf Gründungszuschuss im Januar 2027
Gründungszuschuss nicht bewilligt	Antrag mit Stellungnahme vor dem Gründungstag; ohne Zuschuss trägt die Kasse den Anlauf, die private Reserve von 4.000 € bleibt außerhalb des Betriebs
Gesundheitsamt	Anzeige im Januar 2027 mit Hygieneplan und Hautschutzplan; Einwegklingen; verlangt das Amt einen Sterilisator, wird er aus der Kasse gekauft
Stammkunden kommen langsamer	Werbung in Hörde verstärken, Schülerpreis und Vater-und-Sohn-Termine bewerben, Walk-in-Zeiten ausweiten; der Geselle im Minijob wird nur eingestellt, wenn die Zahlen es tragen
Betriebsleiter kündigt oder fällt aus	drei Monate Kündigungsfrist nach der Probezeit; Anzeige an die Kammer und Suche sofort, über Innung, Kammerbörse und Anzeigen; Nachfolger notfalls über Tarif; Kasse und Reserve tragen die Lücke (Kapitel 7.1)
Weniger Besuche je Barber	Geselle im Minijob nicht einstellen; die Besuche übernehmen die beiden Vollzeit-Barber, die Deckung im zweiten Jahr läge dann bei 91 %
Tarif steigt stärker	Preise jährlich zum Februar anpassen; ein Euro mehr je Haarschnitt bringt mehr als 3 Prozent Tarif kosten

Risiko	Gegenmaßnahme
Preise sinken	keine Rabatte unter den Deckungsbeitrag; Qualität, Stammkunden und Termine statt Preiskampf
Ausfall des Gründers	freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche und Krankentagegeld vom 22. Tag an, Unfallversicherung der BGW, Kassenreserve; der Betriebsleiter führt den Laden in dieser Zeit allein
Kontrollen	Eintragung, Sofortmeldungen, Ausweis-Belehrung, Arbeitszeitaufzeichnung, Hygieneplan, Preisaushang und Kassenbelege vom ersten Tag an; Unterlagen im Laden

Insgesamt ist das Risiko beherrschbar, aber nicht klein: Der feste Kostenblock liegt im ersten Jahr bei rund 6.200 € im Monat, und ein schwächerer Anlauf trifft direkt den Gewinn. Abgedeckt wird das durch die Stammkunden beider Barber, durch den Gründungszuschuss im ersten halben Jahr und durch eine Kasse, die ab Februar 2027 wächst (Kapitel 7.2).

KAPITEL 7

Finanzplanung

Dieses Kapitel zeigt Umsatz, Gewinn, Tragfähigkeit, Belastbarkeit und Liquidität. Alle Zahlen stammen aus der Planrechnung in Anlage 1; die Planjahre umfassen jeweils zwölf Monate ab Februar.

7.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Der Umsatz ergibt sich aus den Besuchen je Barber und Arbeitstag, den Arbeitstagen und dem durchschnittlichen Bon. Im ersten Jahr plant der Betrieb 4.306 Besuche, 2.367 beim Gründer und 1.939 beim Betriebsleiter. Der Anlauf ist bewusst flach: Im Februar 2027 schneidet der Gründer 7,7 und der Betriebsleiter 5,9 Kunden am Tag, ab November 2027 ist das volle Niveau erreicht. Darüber liegt die Saison mit einer Spitze vor Weihnachten und ruhigeren Wochen im Januar, Februar und August; die Urlaubsmonate beider Barber sind eingerechnet. Die Barberleistungen des Gründers bringen im ersten Jahr 54.891 €, die des Betriebsleiters 44.965 € und der Verkauf von Produkten 4.392 €.

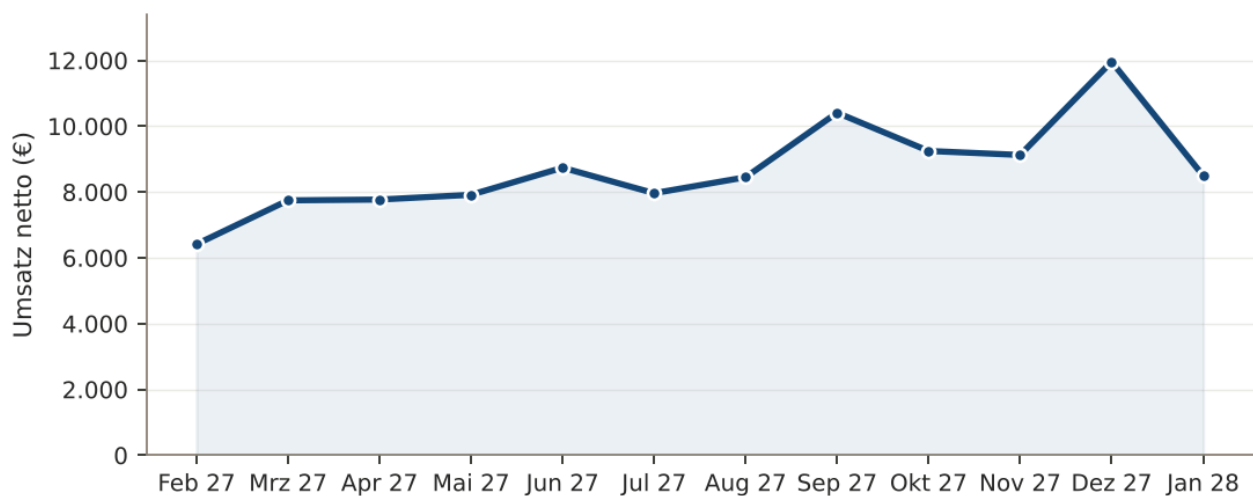


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto)

Tabelle 15 — Umsatz im ersten Jahr nach Bereichen (netto, €)

Bereich	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Jahr 1
Inhaber	3.525	4.174	4.615	4.174	5.102	5.218	3.803	5.287	4.081	5.241	5.983	3.687	54.891
Angestellte	2.620	3.247	2.829	3.409	3.270	2.412	4.290	4.684	4.777	3.502	5.473	4.452	44.965
Produkte	270	326	327	334	368	336	356	439	390	385	504	358	4.392
Summe Umsatz	6.416	7.747	7.771	7.917	8.740	7.965	8.449	10.410	9.248	9.127	11.960	8.498	104.248
Besuche Inhaber	152	180	199	180	220	225	164	228	176	226	258	159	2.367
Besuche Meister	113	140	122	147	141	104	185	202	206	151	236	192	1.939

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 136.887 €, rund 31 Prozent mehr als im ersten. Dieser Sprung hat drei Ursachen, und keine davon ist Wachstum des Marktes. Erstens fällt der Anlauf weg: Im ersten Jahr liegen beide Barber im Schnitt bei 10,1 und 8,9 Besuchen am Tag, im zweiten bei 11,0 und 10,2, also auf dem Niveau, das sie ab November 2027 erreichen. Zweitens kommt mit dem Gesellen im Minijob ein dritter Stuhl an Freitagen und Samstagen dazu, mit 669 Besuchen im Jahr; seine Kosten stehen unter Personal. Drittens steigen die Preise zum 1. Februar 2028 um rund einen Euro. Im dritten Jahr plant der Betrieb 143.065 € bei 5.543 Besuchen.

Tabelle 16 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	104.248 €	136.887 €	143.065 €
Verbrauchsmaterial und Wareneinsatz	7.021 €	9.148 €	9.543 €
Kosten einschließlich Personal und Abschreibungen	75.124 €	88.745 €	90.414 €
Gewinn vor Steuern	22.104 €	38.994 €	43.108 €
Umsatzrendite	21,2 %	28,5 %	30,1 %

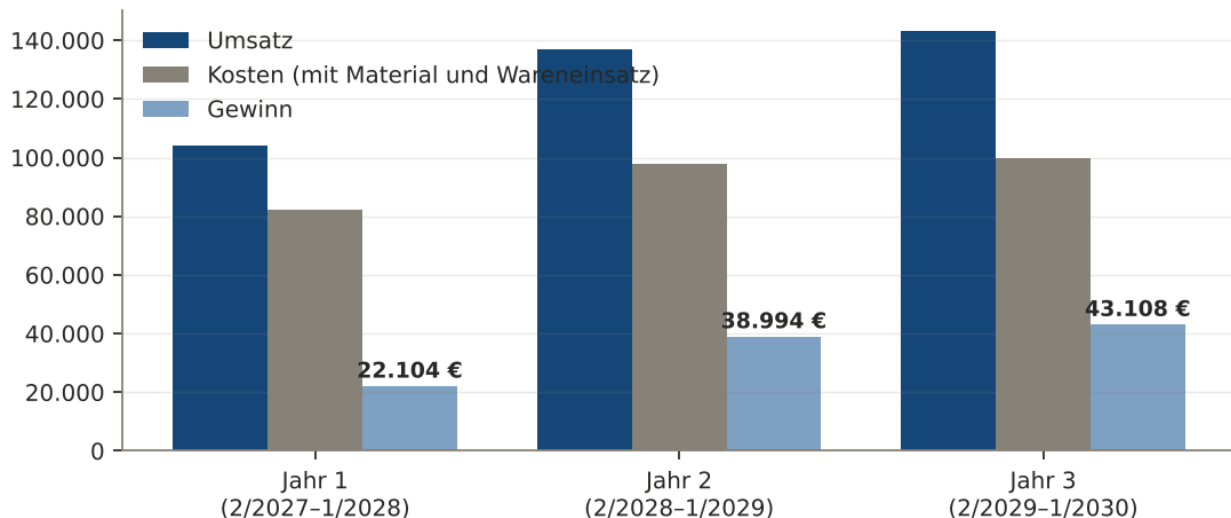


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, liegt im zweiten Jahr bei 28,5 %. Sie enthält die Arbeit des Inhabers als Barber und Geschäftsführer, die in einem Angestelltenverhältnis mit einem Gehalt bezahlt würde; der Gewinn ist sein Einkommen vor Steuern und Absicherung. Größter Kostenblock ist das Personal mit 46.514 € Lohn und 12.578 € Sozialabgaben im zweiten Jahr, zusammen 60 % aller Kosten; das liegt im Rahmen von 55 bis 60 Prozent, die der Zentralverband für die Branche nennt. Die Raumkosten betragen 11.400 €, Material und Wareneinsatz 9.148 €.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne Trinkgeld, ohne Pakete und Bräutigam-Termine, ohne Auszubildenden und ohne Phase 2 des Gründungszuschusses. Die Minijob-Abgaben sind mit der geplanten, noch nicht beschlossenen Pauschsteuer von 5 Prozent angesetzt, der Tarif ab 2028 mit 3 Prozent Erhöhung je Jahr, obwohl er erst verhandelt wird, und der Betriebsleiter mit zehn Krankheitstagen im Jahr.

Tragfähigkeit: Der Gründer lebt allein. Seine Lebenshaltung beträgt im ersten Jahr 1.572 € im Monat, dazu kommt seine eigene Absicherung. Der private Bedarf, den der Betrieb tragen muss, beträgt damit im ersten Jahr 2.357 € im Monat, zusammen 28.284 € (Kapitel 7.2). Der Gewinn des ersten Jahres deckt diesen Bedarf nach Gewerbesteuer zu 78 %; die Lücke entsteht im Anlauf, solange der Betriebsleiter unter seiner Schwelle liegt. Der Gründungszuschuss zahlt in den ersten sechs Monaten 1.484,70 € im Monat, zusammen 8.908,20 €, und schließt sie: Mit Zuschuss ist der Bedarf des ersten Jahres zu 110 % gedeckt. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 32.520 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und die Steuerrücklage wächst; der Gewinn trägt ihn ohne Zuschuss zu 112 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei 34.620 €, die Deckung bei 115 %.

Zur Steuer: Gewerbesteuer fällt an, sobald der Gewerbeertrag den Freibetrag für Einzelunternehmen übersteigt. Mit dem Hebesatz der Stadt Dortmund von 485 Prozent fällt im ersten Jahr keine, im zweiten 2.444 € und im dritten 3.157 € Gewerbesteuer an; sie ist in der Deckungsrechnung abgezogen und wird nach

§ 35 EStG weitgehend auf die Einkommensteuer angerechnet. Weil das Kalenderjahr 2027 mit den Kosten des Vorlaufs unter dem Freibetrag bleibt, ist für 2027 keine Zahlung eingeplant; die Vorauszahlungen für 2028 sind vorsichtig im November 2028 angesetzt (Kapitel 7.2). Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst, nach dem Grundtarif 2026 und abzüglich der Anrechnung der Gewerbesteuer; der Gründungszuschuss ist steuerfrei. Die genaue Höhe legt der Steuerberater fest.

Tabelle 17 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	22.104 €	38.994 €	43.108 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 485 %)	0 €	2.444 €	3.157 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	22.104 €	36.550 €	39.951 €
privater Bedarf des Gründers	28.284 €	32.520 €	34.620 €
Deckung ohne Zuschuss	78 %	112 %	115 %
Gründungszuschuss Phase 1	8.908 €	–	–
Deckung mit Zuschuss	110 %	–	–

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Verbrauchsmaterial, Wareneinsatz und die Gebühren der Kartenzahlung sind variabel, im ersten Jahr 7,4 % vom Umsatz; alle übrigen Kosten sind fest, auch der Betriebsleiter und ab dem zweiten Jahr der Geselle im Minijob. Der Fixblock beträgt im ersten Jahr 74.429 € oder rund 6.200 € im Monat. Die Menge ist in Besuchen gemessen. Gewerbesteuer mit Hebesatz 485 Prozent, privater Bedarf wie oben, im dritten Jahr fortgeschrieben.

Tabelle 18 — Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	Besuche	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
100 %	4.306	104.248 €	22.104 €	78 %	110 %
90 %	3.875	93.823 €	12.451 €	44 %	76 %
85 %	3.660	88.611 €	7.624 €	27 %	58 %
75 %	3.230	78.186 €	–2.029 €	–7 %	24 %
70 %	3.014	72.974 €	–6.856 €	–24 %	7 %
50 %	2.153	52.124 €	–26.162 €	–92 %	–61 %

Daraus folgt: Der betriebliche Break-even, bei dem der Betrieb ohne Privatentnahme gerade seine Kosten trägt, liegt im ersten Jahr bei 80.378 € oder 77 % des Plans, rund 3.320 Besuchen. Der Break-even einschließlich des vollen Bedarfs liegt im ersten Jahr ohne Förderung bei 111.747 €, über dem Plan; der Break-even mit Zuschuss liegt bei 101.302 €, und der Plan liegt 3 % darüber. Der Abstand ist klein, weil fast alle Kosten fest sind: Jeder Besuch weniger fehlt mit seinem vollen Deckungsbeitrag im Gewinn. Werden nur 85 Prozent der geplanten Besuche erreicht, deckt der Gewinn den Bedarf mit Zuschuss noch zu 58 %. Das erste Jahr hängt damit am Anlauf der Stammkunden und am Zuschuss.

Tabelle 19 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	Besuche	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	5.458	136.887 €	36.550 €	112 %
90 %	4.912	123.198 €	26.006 €	80 %
85 %	4.639	116.354 €	19.970 €	61 %
75 %	4.094	102.665 €	7.288 €	22 %
70 %	3.821	95.821 €	946 €	3 %
50 %	2.729	68.443 €	-24.419 €	-75 %

Im zweiten Jahr liegt der variable Anteil bei 7,3 % vom Umsatz, der Fixblock bei 87.832 €. Der Break-even mit vollem privatem Bedarf liegt bei 131.658 € oder rund 5.250 Besuchen; der Planumsatz dieses Jahres liegt 4 % darüber. Im dritten Jahr liegt dieser Break-even bei 136.121 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 5 % darüber.

Rückfall für die tragende Annahme, 15 Prozent weniger Besuche je Barber und Tag: Im zweiten Jahr wären das rund 4.639 statt 5.458 Besuche, und die Deckung fiel auf 61 %. Der Betrieb würde dann den Gesellen im Minijob nicht einstellen; seine Besuche nähmen die beiden Vollzeit-Barber mit auf, die bei dieser Menge freie Zeit hätten, und es entfielen 10.581 € Personalkosten. Die Deckung läge dann bei 91 %; die Lücke trüge die Kasse, die bis Ende des ersten Jahres auf 14.753 € wächst. Den Kapitaldienst trüge der Betrieb in beiden Fällen weiter (Kapitel 8.3). Für den Betriebsleiter allein heißt ein Minus von 15 Prozent: 8,7 statt 10,2 Besuche am Tag, unter seiner Schwelle von 9,8; sein Stuhl läge dann 444 € im Monat unter seinen Kosten.

Szenario Betriebsleiter: Kündigt der Meister zum 31. Mai 2028 und findet der Betrieb erst zum August einen Nachfolger, fehlen zwei Monate die Besuche an seinem Stuhl, rund 417 einschließlich des Anlaufs des Nachfolgers. Dem entgangenen Deckungsbeitrag von rund 9.690 € steht das eingesparte Gehalt von rund 8.070 € gegenüber; dazu kommen ein Nachfolger mit 10 Prozent über Tarif und Kosten für die Suche. Unterm Strich kostet der Wechsel im zweiten Jahr rund 5.620 €, und die Deckung sinkt auf 98 %. Der Kammer muss der Betrieb das Ausscheiden unverzüglich anzeigen und einen Nachfolger benennen; die vertragliche Kündigungsfrist von drei Monaten gibt ihm dafür Zeit, und in diesem Fall ginge die Suche schon mit der Kündigung los.

Szenario Tarif: Im Plan steigt der Tarif ab 2028 um 3 Prozent; das kostet im zweiten Jahr rund 1.560 €. Steigt der Tarif um 6 Prozent statt um 3, kommen rund 1.440 € dazu; der Bedarf des zweiten Jahres bliebe auch dann gedeckt. Eine Preiserhöhung um einen Euro je Besuch bringt im zweiten Jahr mehr, als 3 Prozent Tarif kosten.

Tabelle 20 — Niedrigere Preise im ersten Jahr (Besuche und Kosten unverändert)

Preisniveau	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
Planwert	104.248 €	22.104 €	78 %	110 %
- 3 %	101.121 €	19.208 €	68 %	99 %
- 5 %	99.036 €	17.277 €	61 %	93 %
- 10 %	93.823 €	12.451 €	44 %	76 %

Die Preisstaffel bildet das Risiko des Wettbewerbs ab: Muss der Laden billiger anbieten als geplant, bleiben Gehälter, Miete und Material gleich, und der Nachlass fehlt fast vollständig im Gewinn. Fünf Prozent weniger, im ersten Jahr rund 1,38 € je Besuch, senken die Deckung mit Zuschuss auf 93 %. Deshalb gibt der Laden keine Rabatte unter den Deckungsbeitrag (Kapitel 6.3).

Auch ein späterer Start ist gerechnet: Beginnt der Betrieb einen Monat später, etwa weil Zusage oder Eintragung später kommen, sinkt der Umsatz des ersten Jahres überschlägig auf 95.751 € und die Deckung ohne Zuschuss auf 50 %. Die überschlägige Rechnung verschiebt nur die Erlöse und lässt die Kosten laufen; sie zeigt deshalb einen Kassenstand von rund 3.000 € im schwächsten Monat. Gegenmaßnahme: Mit dem

Start verschieben sich Arbeitsvertrag, Werbung und Gründungszuschuss, und der Kassenstand bleibt über der Untergrenze von 3.000 €.

7.2 Liquiditätsplanung

Vorlaufphase: Die Liquiditätsplanung beginnt mit dem Vorlaufmonat Januar 2027 und umfasst danach die 24 Betriebsmonate von Februar 2027 bis Januar 2029. Sie beginnt bewusst vor dem Start, weil Umbau, Einrichtung und Eintragung vorher bezahlt werden. Im Vorlauf fließen 39.000 € zu, nämlich 5.000 € Eigenkapital und 34.000 € aus dem NRW.Mikrodarlehen, und 34.433,25 € ab: Installation, Einrichtung, Werkzeug und Kasse, Renovierung, Erstausrüstung, Kautions, Markteinführung, Eintragung und Gewerbeanmeldung, die Miete für Januar, 180,75 € Zinsen und Kontoführung und 5.120,50 € Vorsteuer. Die Vorsteuer kommt mit der Voranmeldung im Februar 2027 zurück. Der Endsaldo von 4.566,75 € geht als Saldovortrag in den Februar 2027; er ist der niedrigste Kassenstand der Planung und enthält die Liquiditätsreserve von 3.500 € aus dem Kapitalbedarf.

Den privaten Bedarf des Gründers im Januar 2027, rund 1.572 € für seine Lebenshaltung, deckt das Arbeitslosengeld von voraussichtlich 1.184,70 € im Monat; er belastet den Betrieb nicht, und Kranken- und Pflegeversicherung zahlt bis zum Gründungstag die Agentur für Arbeit.

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben hergeleitet. Die Warmmiete beträgt laut Mietvertrag 640 €, der Strom laut Abschlag 45 €; ein Auto hat der Gründer nicht, er fährt mit dem Deutschlandticket. Privatkredite bestehen nicht, Unterhaltungspflichten ebenfalls nicht. Dazu kommt die Absicherung: die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche (allgemeiner Beitragssatz mit durchschnittlichem Zusatzbeitrag und Pflegeversicherung ohne Kinder, zusammen 21,7 Prozent vom Gewinn; im ersten Jahr zählt auch der Zuschuss ohne die Pauschale von 300 € als Einnahme), ein Krankentagegeld für die Zeit vom 22. bis zum 42. Tag, eine Berufsunfähigkeitsversicherung, die private Basisrente, eine freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III und eine Rücklage für die Einkommensteuer. Den Anspruch auf Krankengeld wählt der Gründer mit der Anmeldung bei der Krankenkasse zum Gründungstag.

Tabelle 21 — Privater Bedarf des Gründers je Monat

Position	Jahr 1	ab Jahr 2
Warmmiete und Strom	685 €	700 €
Lebensmittel, Drogerie, Kleidung	420 €	430 €
Freizeit, Urlaub	150 €	155 €
Telefon, Internet, Rundfunk	75 €	76 €
Deutschlandticket	63 €	66 €
Haftpflcht, Hausrat, Berufsunfähigkeitsversicherung	79 €	80 €
Rücklage Urlaub und Anschaffungen	60 €	62 €
Sonstiges	40 €	41 €
Summe Lebenshaltung	1.572 €	1.610 €
Altersvorsorge (private Basisrente)	150 €	150 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld, Krankentagegeld	558 €	735 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	54 €	56 €
Rücklage Einkommensteuer	23 €	159 €
Summe Bedarf des Gründers	2.357 €	2.710 €

Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung und Steuerrücklage mit dem Gewinn; die Lebenshaltung steigt leicht auf 1.610 €. Die Altersvorsorge ist mit der Basisrente angesetzt, weil keine

Rentenversicherungspflicht besteht (Kapitel 3.4). Der Gründungszuschuss ist in der Liquidität als Einzahlung in den ersten sechs Monaten erfasst, die Privatentnahme läuft vom ersten Monat an in voller Höhe. So zeigt die Planung, was der Betrieb ab dem siebten Monat allein tragen muss.

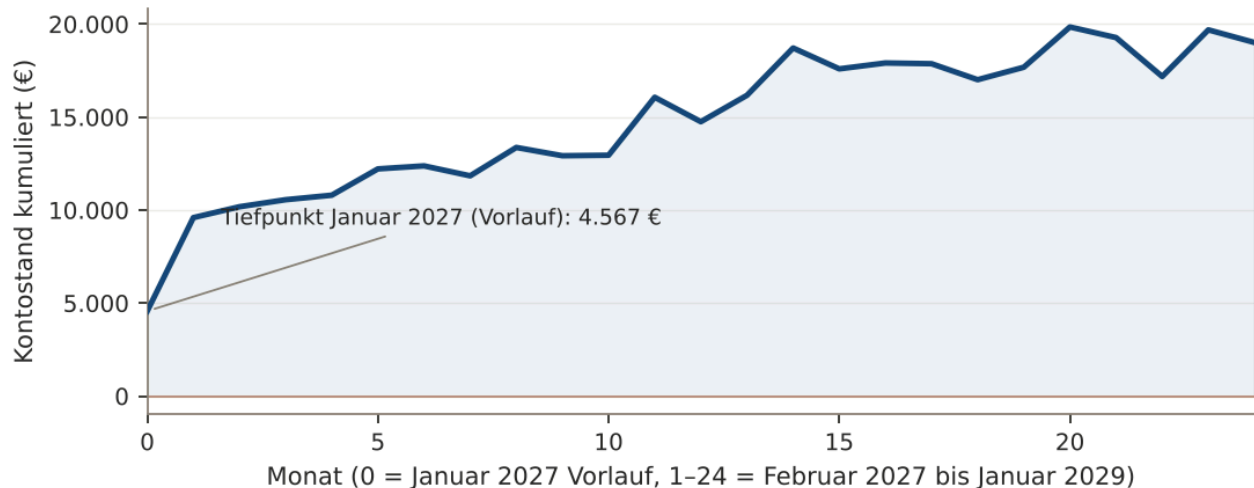


Abb. 3 — Kassenbestand vom Vorlauf bis Januar 2029 (kumuliert)

Im Februar 2027 kommt die Vorsteuer aus dem Januar zurück, die ersten Erlöse und der erste Monat des Zuschusses fließen zu, und der Kassenstand liegt am Monatsende bei 9.596 €, dem niedrigsten Stand der 24 Betriebsmonate. Danach wächst die Kasse, obwohl der Monatsgewinn im Anlauf unter der Privatentnahme liegt: Der Zuschuss füllt die Lücke bis Juli, und die Abschreibungen belasten den Gewinn, nicht die Kasse. Ab Juli 2027 wird das Mikrodarlehen mit 255,00 € im Monat getilgt. Am Ende des ersten Jahres liegt der Kassenstand bei 14.753 €. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 16.173 € im Februar 2028; im November 2028 ist die Gewerbesteuer für 2028 vorsichtig als Vorauszahlung angesetzt, und am Ende des zweiten Jahres liegt der Kassenstand bei 19.013 €. Der wachsende Bestand ist gewollt: Aus ihm werden die Nachzahlungen nach den ersten Bescheiden von Finanzamt und Krankenkasse bezahlt, er trägt einen schwächeren Monat oder den Wechsel des Betriebsleiters, und er spart für den Ersatz von Maschinen und Stühlen an. Die Untergrenze von 3.000 € wird in keinem Monat unterschritten; eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Investiert werden 21.320 €. Der größte Posten sind die Mietereinbauten: der Wasser- und Abwasseranschluss für den Waschplatz, die Elektroverteilung und die Beleuchtung für 6.400 € nach Angeboten eines Installateurs und eines Elektrikers. Zur Einrichtung für 9.470 € gehören drei hydraulische Barberstühle zu je 790 €, drei Bedienplätze mit Spiegel zu je 690 €, der Rückwärts Waschplatz für 1.290 €, Empfangstheke, Wartebank, Garderobe und Verkaufsregal, die Leuchtreklame und die Schaufensterbeschriftung mit dem Preisaushang. Werkzeug und Geräte kosten 3.400 €: drei Sätze aus Haarschneidemaschine, Trimmer und Shaver, Scheren und Rasiermesserhalter, Föhne, Wärmer für die heißen Tücher, Desinfektionsbehälter, Waschmaschine und Trockner. Kasse, Kassentablet und Kartenterminal kosten 950 €, die Erstausrüstung an Verbrauchsmaterial und Produkten 1.100 €. Gebrauchte Barberstühle wären billiger, aber ohne Gewährleistung; die Preise der neuen Stühle liegen im Rahmen der Händlerangebote in Nordrhein-Westfalen von 549 bis 750 € für einfache und bis 1.629 € für hochwertige Stühle.

Abgeschrieben werden die Mietereinbauten über zehn Jahre, der Waschplatz über acht und die Leuchtreklame über fünf Jahre. Wirtschaftsgüter zwischen 250 und 1.000 € netto, also Stühle, Bedienplätze, Empfang, Maschinensätze, Waschmaschine, Trockner und Kassentablet, fasst der Plan in einem Sammelposten nach § 6 Abs. 2a EStG zusammen und schreibt ihn über fünf Jahre ab (9.480 €); ob stattdessen die Sofortabschreibung bis 800 € gewählt wird, entscheidet der Steuerberater. Teile bis 250 € je Stück für zusammen 1.800 € werden

im Januar 2027 sofort abgeschrieben; sie mindern den steuerlichen Gewinn 2027 und stehen in keinem Planjahr. Die Abschreibungen betragen damit in jedem der drei Jahre rund 2.947 €.

Angebot oder Schätzung: Für den Laden, den Umbau, die Renovierung, die Versicherungen und die Kasse mit Terminbuchung liegen Angebote vor; Stühle, Plätze und Geräte sind nach Händlerpreisen angesetzt. Bestellt und beauftragt wird erst nach der Darlehenszusage.

Tabelle 22 — Kosten im ersten Jahr nach Monaten (netto, €)

Kostenart	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Jahr 1
Material	292	352	353	360	397	362	384	473	420	415	543	386	4.737
Ware	141	170	170	173	191	175	185	228	203	200	262	186	2.284
Personal	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.238	37.815
Soz.-Abg.	772	772	772	772	772	772	772	772	772	772	772	795	9.284
Raum	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	11.160
Büro	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	2.687
Werbung	280	280	280	280	280	280	180	180	180	180	180	180	2.760
Versich.	76	76	76	366	76	76	76	76	76	76	76	76	1.203
Steuerber.	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
Zins, Konto	181	181	181	181	181	181	180	178	177	176	175	173	2.143
Abschreib.	246	246	246	246	246	246	246	246	246	246	246	246	2.947
Fortbild.	0	0	0	0	0	0	0	0	290	0	0	0	290
Sonstiges	128	137	137	138	143	138	141	154	147	146	165	142	1.715
Summe Kosten	6.671	6.770	6.772	7.072	6.843	6.786	6.721	6.864	7.067	6.767	6.975	6.835	82.145

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 6.200 € im Monat; der größte Posten ist der Betriebsleiter mit 37.815 € Lohn und 9.284 € Arbeitgeberanteilen, Umlagen und Beitrag zur Berufsgenossenschaft, danach folgen die Raumkosten mit 11.160 €. Die Zeile Büro enthält die Kasse mit Terminbuchung und Sicherheitseinrichtung für 138,90 € im Monat nach Anbieterpreis, Telefon und Internet und die Hintergrundmusik. Die Versicherungen und Beiträge umfassen die Betriebshaftpflicht mit Tätigkeitsschäden, eine Inhalts- und Glasversicherung, den Rundfunkbeitrag für die Betriebsstätte, die Pflichtversicherung des Unternehmers bei der BGW und ab 2028 den halben Grundbeitrag der Handwerkskammer, sofern der Gewerbeertrag des Bemessungsjahres 25.000 € nicht übersteigt (§ 113 Abs. 2 HwO); die Kammer bestätigt das mit dem ersten Bescheid. Im Gründungsjahr 2027 ist der Betrieb beitragsfrei. Die Steuerberatung umfasst Buchhaltung, Lohnabrechnung, Voranmeldungen und ab dem zweiten Jahr den Jahresabschluss.

Entscheidungsregeln: Der Geselle im Minijob wird im Februar 2028 nur eingestellt, wenn Gründer und Betriebsleiter im Herbst 2027 drei Monate lang im Schnitt über zehn Besuchen am Tag liegen und an Freitagen und Samstagen Kunden warten oder gehen; sonst bleibt der dritte Stuhl Reserve. Einen Auszubildenden kann der Betrieb mit dem Meister ausbilden; er ist nicht eingeplant und wird frühestens 2028 geprüft. Den Ersatz von Maschinen und Stühlen spart der Betrieb aus dem Kassenbestand an.

KAPITEL 8

Finanzierung

Dieses Kapitel zeigt, woraus der Kapitalbedarf besteht, wie er gedeckt ist, wie das Darlehen bedient wird und welche Voraussetzungen für den Gründungszuschuss vorliegen.

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 39.000 €. Neben den Investitionen von 21.320 € enthält er die Renovierung für 2.800 €, 5.120,50 € für die Vorfinanzierung der Umsatzsteuer auf Umbau und Einrichtung, die das Finanzamt im Februar 2027 erstattet, 1.066,75 € Anlaufkosten für den Februar 2027, in dem Betriebsleiter, Miete und Privatentnahme noch über den Erlösen liegen, eine Liquiditätsreserve von 3.500 €, die Mietkaution von 1.950 €, 1.342,75 € für Eintragung, Gewerbeanmeldung, Miete sowie Zinsen und Kontoführung im Januar und 1.900 € für Logo, Website, Google-Profil und Eröffnung.

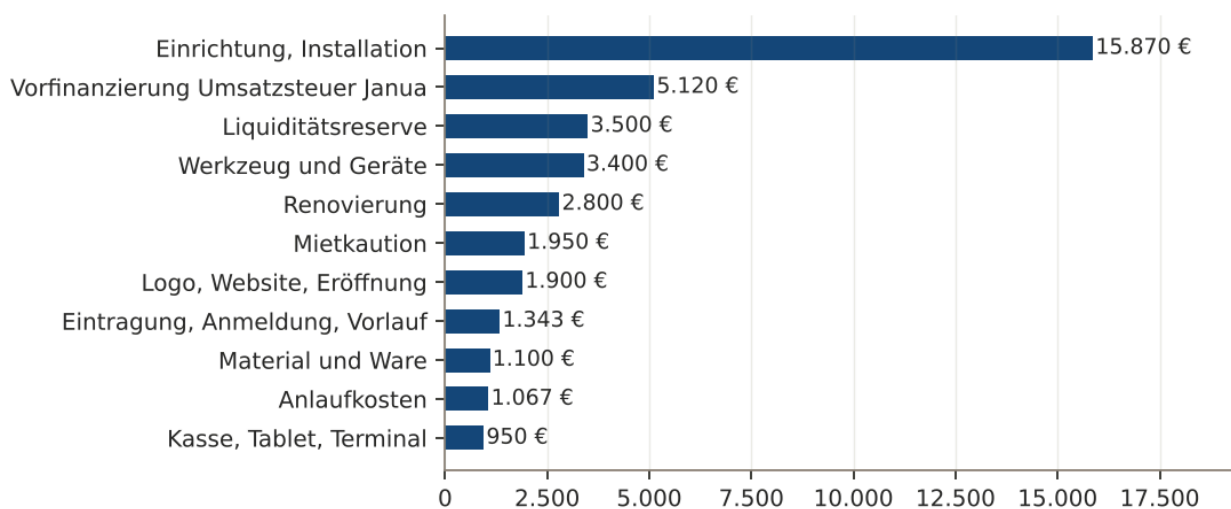


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 23 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Einrichtung und Installation	15.870 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	5.000 €
Werkzeug und Geräte	3.400 €	NRW.Mikrodarlehen	34.000 €
Kasse, Tablet, Kartenterminal	950 €		
Erstausstattung Material und Produkte	1.100 €		
Renovierung	2.800 €		
Anlaufkosten Februar 2027	1.066,75 €		
Vorfinanzierung Umsatzsteuer	5.120,50 €		
Liquiditätsreserve	3.500 €		
Mietkaution	1.950 €		
Eintragung, Anmeldung, Vorlaufkosten	1.342,75 €		
Logo, Website, Google-Profil, Eröffnung	1.900 €		
Summe	39.000 €	Summe	39.000 €

Die größte Position ist die Einrichtung mit der Installation, 41 % des Kapitalbedarfs. Ohne Waschplatz und Barberplätze gibt es keinen Laden. Geprüft und verworfen wurde die Übernahme eines eingerichteten Salons: Die beiden besichtigten Angebote verlangten 13.000 und 35.000 € Ablöse, und weder Lage noch Kundschaft

passten zum Barbershop. Für das Mikrodarlehen teilt sich der Bedarf in 21.320 € Investitionen und 17.680 € Betriebsmittel und Gründungskosten auf.

8.2 Eigenkapital und Sicherheiten

Kerem Aksoy verfügt über Ersparnisse von 9.000 €; davon bringt er 5.000 € in den Betrieb ein, der Kontonachweis liegt bei. 4.000 € bleiben als private Reserve bewusst außerhalb des Vorhabens und werden in der Selbstauskunft offen ausgewiesen. Sacheinlagen gibt es nicht; Werkzeug, das er selbst besitzt, bleibt sein Privateigentum. Die Eigenkapitalquote beträgt 12,8 %. Das NRW.Mikrodarlehen verlangt keine Mindestquote und keine Sicherheiten; die NRW.BANK prüft stattdessen das Vorhaben über das Votum des STARTERCENTER NRW. Dem stehen drei Punkte gegenüber: sechs tilgungsfreie Monate im Anlauf, der Gründungszuschuss im ersten halben Jahr und eine Kapitaldienstfähigkeit, die ab dem zweiten Jahr auch nach voller Privatentnahme und Gewerbesteuer gegeben ist (8.3). Eine Haftungsfreistellung wie bei Förderkrediten über eine Hausbank gibt es hier nicht, weil die NRW.BANK das Darlehen direkt vergibt und das Risiko selbst trägt; Bürgschaften Dritter sind deshalb nicht vorgesehen. Weil nach Plan der Gewinn ab dem zweiten Jahr die Privatentnahmen übersteigt, wächst das Eigenkapital. Verbindlichkeiten oder Privatkredite bestehen nicht, Beteiligungen ebenfalls nicht (Kapitel 5.2).

8.3 Kredite und Fördermittel

Das Darlehen ist das NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK. Nach der Produktseite der Förderbank (Abruf 10. Oktober 2026, Merkblatt Stand September 2026) sind bis zu 50.000 € möglich, bis 100 Prozent des Bedarfs, ohne Sicherheiten und mit voller Auszahlung. Der Zins ist für die ganze Laufzeit von zehn Jahren fest und beträgt seit dem 1. Oktober 2026 5,85 Prozent nominal und 5,98 Prozent effektiv; maßgeblich ist der Zinssatz bei Antragseingang. Die ersten sechs Monate sind tilgungsfrei, danach werden 56 Monate lang 0,75 Prozent und 58 Monate lang 1 Prozent des Darlehensbetrags im Monat getilgt; Sondertilgungen sind kostenlos. Beantragt werden 34.000 €. Nach der tilgungsfreien Zeit wird ab Juli 2027 mit 255,00 € im Monat getilgt; zusammen mit den Zinsen sind das im ersten Tilgungsmonat 420,75 €, dazu 15 € Kontoführung des Geschäftskontos.

Zur Reihenfolge, weil daran die Förderfähigkeit hängt: Voraussetzung ist eine Beratung im STARTERCENTER NRW mit positivem Votum; danach stellt der Gründer den Antrag im Kundenportal der NRW.BANK, und zwar vor Beginn des Vorhabens. Erst wenn die Zusage vorliegt, werden Mietvertrag, Aufträge und Bestellungen verbindlich; bis dahin liegen ausschließlich unverbindliche Angebote und ein nicht unterzeichneter Mietvertrag vor. Die NRW.BANK zahlt das Darlehen in einer Summe nach dem Vorhabensbeginn aus, hier im Januar 2027. Für zwei Jahre ab Beginn der Laufzeit ist eine Begleitberatung vorgesehen. Die Förderung ist eine De-minimis-Beihilfe; die Erklärung dazu gibt der Gründer mit dem Antrag ab.

Warum ein Mikrodarlehen und kein Hausbankkredit: Es braucht keine Sicherheiten, die der Gründer nicht hat, die Laufzeit von zehn Jahren hält die Rate niedrig, und der Zins ist fest. Der Kredit ist so bemessen, dass er Umbau, Einrichtung, die Umsatzsteuer bis zur Erstattung und eine kleine Reserve deckt, nicht mehr. Würde der Gründer alle Ersparnisse einsetzen, bliebe ihm keine private Reserve, und ein schwacher Anlauf träfe sofort seinen Haushalt.

Der Kapitaldienst besteht bis Juni 2027 nur aus Zinsen und Kontoführung; ab Juli 2027 kommt die Tilgung hinzu, im ersten Jahr zusammen 3.928 €, im zweiten 5.043 € und im dritten 4.864 €. Die folgende Übersicht stellt ihn dem Cashflow vor Zinsen gegenüber, also Gewinn, Abschreibungen und Zinsen, und strenger demselben Cashflow nach Abzug der vollen Privatentnahme.

Tabelle 24 — Kapitaldienst und Cashflow vor Zinsen in drei Lesarten

Jahr	Zinsen, Konto	Tilgung	Kapitaldienst	Cashflow vor Zinsen	Deckung	Cashflow nach Entnahme	Deckung
1	2.143 €	1.785 €	3.928 €	27.194 €	6,9-fach	-1.090 €	–
2	1.983 €	3.060 €	5.043 €	43.924 €	8,7-fach	11.404 €	2,3-fach
3	1.804 €	3.060 €	4.864 €	47.859 €	9,8-fach	13.239 €	2,7-fach

Im ersten Jahr reicht der Cashflow nach voller Privatentnahme nicht ganz für den Kapitaldienst; das ist der Anlauf, und ihn trägt der Gründungszuschuss. Mit dem Zuschuss von 8.908,20 € bleibt im ersten Jahr nach der Entnahme rund das Doppelte des Kapitaldienstes übrig. In der strengsten Lesart, nach Entnahme und zusätzlich nach Gewerbesteuer, beträgt der Cashflow im zweiten Jahr 8.960 € und im dritten 10.081 €; die Kapitaldienstdeckung liegt dann beim 1,8- und 2,1-fachen. Die Kapitaldienstquote, der Anteil des Kapitaldienstes am frei verfügbaren Cashflow, liegt bei 56 % im zweiten und 48 % im dritten Jahr. Der Kapitaldienst ist damit gut tragbar; im ersten Jahr trägt ihn der Gründungszuschuss mit. Zinsen und Tilgung stammen aus der Kreditrechnung der Planrechnung; die Deckungswerte sind überschlägig, außerhalb der Planrechnung gerechnet. Eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen; die Liquiditätsplanung kommt in jedem Monat ohne sie aus (Kapitel 7.2).

Beantragt wird zusätzlich der Gründungszuschuss nach §§ 93 und 94 SGB III. Das Arbeitsverhältnis endet durch betriebsbedingte Kündigung des Arbeitgebers vom 24. September 2026 zum 31. Dezember 2026, weil der Standort schließt; die gesetzliche Kündigungsfrist ist eingehalten. Eine Sperrzeit tritt nicht ein. Kerem Aksoy hat sich am 25. September 2026 arbeitsuchend gemeldet und im Oktober 2026 Arbeitslosengeld ab dem 1. Januar 2027 beantragt; die Eingangsbestätigung der Agentur liegt bei. Der Anspruch beträgt 360 Tage, weil er in den letzten fünf Jahren lückenlos versicherungspflichtig beschäftigt war; nach eigener Berechnung mit dem zuletzt bezogenen Gehalt beträgt das Arbeitslosengeld 39,49 € am Tag, im Monat 1.184,70 €. Der Bewilligungsbescheid der Agentur wird im Januar 2027 erwartet und dem Antrag auf Gründungszuschuss beigelegt. Am Gründungstag, dem 1. Februar 2027, besteht ein Restanspruch von 330 Tagen, weil für jeden vollen Kalendermonat 30 Tage angesetzt werden (§ 154 SGB III) und im Januar 30 Tage verbraucht sind; die Mindestgrenze von 150 Tagen ist deutlich überschritten. Kündigung und Eingangsbestätigung liegen bei (Anlage 6 und Anlage 7).

Die Tätigkeit ist hauptberuflich (Kapitel 5.3). In den zurückliegenden 24 Monaten hat Kerem Aksoy keine Gründungsförderung erhalten, eine frühere Selbständigkeit gibt es nicht. Phase 1 des Zuschusses umfasst sechs Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes zuzüglich 300 € zur sozialen Absicherung, also 1.484,70 € im Monat und 8.908,20 € insgesamt. Phase 2 mit der Pauschale von 300 € für weitere neun Monate ist eine Ermessensleistung und bewusst nicht eingeplant. Auf den Zuschuss besteht kein Rechtsanspruch. Der Antrag wird mit diesem Plan, dem Bewilligungsbescheid und der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle im Januar 2027 gestellt, vor dem Gründungstag; die Kombination mit dem NRW.Mikrodarlehen ist nach dem Merkblatt der NRW.BANK zulässig. Gebraucht wird der Zuschuss für den Anlauf: Im ersten Jahr liegt der Monatsgewinn unter dem privaten Bedarf, solange die Stammkunden noch nachkommen (Kapitel 7.1). Die Vorbereitungen im Januar 2027 teilt Kerem Aksoy der Agentur für Arbeit mit; den Umbau führen Handwerksbetriebe aus, seine eigene Vorbereitung bleibt unter 15 Stunden in der Woche, und nach außen tritt der Betrieb erst ab dem Gründungstag auf.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

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

9.1 Meilensteine

Die Reihenfolge folgt drei Regeln, und jeder Schritt setzt den vorangegangenen voraus. Für das Darlehen gilt: erst Beratung und Votum des STARTERCENTER NRW, dann der Antrag, erst nach der Zusage Mietvertrag, Aufträge und Bestellungen. Für die Eintragung gilt: erst der Arbeitsvertrag mit dem Betriebsleiter, dann die Eintragung in die Handwerksrolle, erst mit der Handwerkskarte die Gewerbeanmeldung. Für den Gründungszuschuss gilt: erst Bewilligungsbescheid und Stellungnahme der fachkundigen Stelle, dann der Antrag, erst danach die Aufnahme der Tätigkeit am Gründungstag.

Tabelle 25 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
24.09.2026	Kündigung des Arbeitgebers zum 31.12.2026; 25.09.2026 arbeitsuchend gemeldet	liegt vor
10/2026	Absichtserklärung des Betriebsleiters, Mietangebot, Angebote für Umbau, Einrichtung, Versicherungen und Kasse	liegen vor
07.10.2026	Vorgespräch mit der Handwerkskammer Dortmund (Betriebsleiter, Dienstplan)	erledigt
10/2026	Antrag auf Arbeitslosengeld ab 01.01.2027 (Eingangsbestätigung)	erledigt
11/2026–01/2027	geförderte Gründungsberatung, Businessplan	geplant
11/2026	Beratung im STARTERCENTER NRW mit Votum; Antrag NRW.Mikrodarlehen im Kundenportal (vor jeder Bindung)	wird gestellt
12/2026	Zusage NRW.Mikrodarlehen; Mietvertrag (Beginn 01.01.2027); Stellungnahme der fachkundigen Stelle; Fragebogen zur steuerlichen Erfassung	steht aus
01/2027	Auszahlung des Darlehens; Arbeitsvertrag mit dem Betriebsleiter; Umbau, Renovierung, Einrichtung; Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld; Antrag Gründungszuschuss	geplant
01/2027	Eintragung in die Handwerksrolle mit Betriebsleiter; Anzeige beim Gesundheitsamt mit Hygieneplan; Kasse mit Sicherheitseinrichtung; Versicherungen zum 01.02.	geplant
01.02.2027	Start: Gewerbeanmeldung mit Handwerkskarte, Sofortmeldung des Betriebsleiters, Eröffnung	geplant
bis 08.02.2027	Anmeldung bei der BGW (gilt mit der Gewerbeanzeige als erfüllt)	Frist eine Woche
02/2027	Statusanfrage bei der Deutschen Rentenversicherung; Meldung der Kasse an das Finanzamt	geplant
bis 30.04.2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung	Frist drei Monate
07/2027	Ende Phase 1 des Gründungszuschusses; erste Tilgung des Mikrodarlehens	geplant
01/2028	Bilanz des ersten Jahres: Besuche je Barber, Schwelle des Betriebsleiters, Kasse; Entscheidung über den Gesellen im Minijob	geplant
02/2028	Preise +1 €; Geselle im Minijob (Entscheidungsregel 7.3)	geplant
2028/2029	Prüfung Ausbildungsplatz; Meisterkurs des Gründers berufsbegleitend	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes lässt Kerem Aksoy sich im November 2026 im STARTERCENTER NRW beraten und stellt nach dem Votum den Antrag auf das NRW.Mikrodarlehen. Parallel holt er im Dezember die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein und gibt den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ab. Sobald die Zusage vorliegt, unterschreibt er den Mietvertrag zum 1. Januar 2027. Im Januar zahlt die NRW.BANK das Darlehen aus; er legt das Eigenkapital ein, unterschreibt mit dem Betriebsleiter den Arbeitsvertrag, beauftragt Installateur, Elektriker und Maler, bestellt die Einrichtung, beantragt die Eintragung in die Handwerksrolle, zeigt die Tätigkeit beim Gesundheitsamt an und stellt mit dem Bewilligungsbescheid den Antrag auf Gründungszuschuss. Am 1. Februar 2027 meldet er das Gewerbe mit der Handwerkskarte an, meldet den Betriebsleiter per Sofortmeldung an und öffnet den Laden.

Der Plan setzt keinen wachsenden Markt voraus, sondern zwei Barber mit eigener Kundschaft, einen Meister, der den Betrieb leitet und selbst schneidet, und einen Laden in der Nähe des alten Standorts. Er hält sich an die Grenzen von Handwerksrecht, Tarif und Hygiene und zeigt in Zahlen, ab wann sich der Meister trägt und wie viel Spielraum bleibt, wenn weniger Kunden kommen, der Meister wechselt oder der Tarif stärker steigt.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Vorlauf, Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	6 Blätter, 10/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Arbeitszeugnis (Barber, Schichtleitung seit 2023)	4 Seiten
Anlage 3 — Gesellenbrief (Gesellenprüfung Friseur 06/2017), Seminarnachweise	5 Seiten
Anlage 4 — Meisterbrief des Betriebsleiters und Absichtserklärung vom Oktober 2026	3 Seiten
Anlage 5 — Gesprächsnotiz Vorgespräch Handwerkskammer Dortmund vom 07.10.2026	1 Seite
Anlage 6 — Kündigung des Arbeitgebers vom 24.09.2026	1 Seite
Anlage 7 — Eingangsbestätigung der Agentur für Arbeit zum Antrag auf Arbeitslosengeld	1 Seite, 10/2026
Anlage 8 — Mietangebot für das Ladenlokal	2 Seiten, 10/2026
Anlage 9 — Angebote Installateur, Elektriker, Maler, Einrichtung, Betriebshaftpflicht und Inhaltsversicherung, Kasse mit Terminbuchung	8 Seiten, 10/2026
Anlage 10 — Kontonachweis Ersparnisse und Selbstauskunft	3 Seiten, 10/2026
Anlage 11 — Konditionen NRW.Mikrodarlehen vom 10.10.2026 (Auszug)	1 Seite

HINWEIS ZUM BEISPIEL

In diesem veröffentlichten Beispiel ist nur Anlage 1, die Planrechnung, enthalten: im PDF als Anhang, zur Word-Fassung als Excel-Datei. Die übrigen Anlagen gehören zu einem echten Antrag und sind hier aufgeführt, damit sichtbar ist, was dazugehört.

Die Stadt Dortmund mit Hebesatz und Gebühren, die Handwerkskammer Dortmund, der Tarif für das Friseurhandwerk in Nordrhein-Westfalen, die Konditionen der NRW.BANK vom Oktober 2026, die BGW, die genannten Gesetze, Urteile und Marktzahlen sind echt und mit Stand und Quelle wiedergegeben. Person, Firma, Betriebsleiter, Kunden, Angebote und alle Planwerte sind erfunden.

Blatt 0 · Vorlauf vor Betriebsbeginn Vorlauf Januar 2027 (mit MwSt.) — Umbau, Einrichtung, Eintragung und Anmeldungen vor Betriebsbeginn

Vorlauf	Jan. 2027	Gesamt
1. Einzahlungen		
NRW.Mikrodarlehen (Auszahlung in einer Summe nach Vorhabensbeginn)	34.000	34.000
Eigenkapital-Einlage aus Ersparnissen	5.000	5.000
Umsatzsteuer-Erstattung (Vorsteuer des Vormonats)		—
Summe Einzahlungen	39.000	39.000
2. Auszahlungen		
Wasser- und Abwasseranschluss Waschplatz, Elektro, Beleuchtung	6.400	6.400
Barberstühle, Bedienplätze, Waschplatz, Empfang, Leuchtreklame, Schaufenster	9.470	9.470
Haarschneidemaschinen, Scheren, Föhne, Waschmaschine und Trockner	3.400	3.400
Kassentablet, Bondrucker, Kartenterminal, Lautsprecher	950	950
Erstausstattung Verbrauchsmaterial und Produkte zum Verkauf	1.100	1.100
Malerarbeiten, Bodenbelag, Trennwand zum Lager (Renovierung)	2.800	2.800
Mietkaution, drei Kaltmieten (ohne Vorsteuer)	1.950	1.950
Logo, Website mit Online-Buchung, Google-Profil, Flyer, Eröffnung (Markteinführung)	1.900	1.900
Miete, Nebenkosten und Strom Januar 2027 (Umbau und Einrichtung)	930	930
Eintragung Handwerksrolle mit Betriebsleiter, Gewerbeanmeldung (ohne Vorsteuer)	232	232
Vorsteuer auf die vorstehenden Positionen	5.121	5.121
Zinsen, Kontoführung (Mikrodarlehen ab Auszahlung)	181	181
Summe Auszahlungen	34.433	34.433
Liquiditätssaldo	4.567	4.567
Liquiditätssaldo kumuliert	4.567	4.567

Zweck: Im Januar 2027 werden der Waschplatz angeschlossen, Elektro und Beleuchtung erneuert, der Laden renoviert und eingerichtet, der Betrieb mit dem angestellten Friseurmeister als Betriebsleiter in die Handwerksrolle eingetragen und beim Gesundheitsamt angezeigt, damit der Barbershop am 1. Februar 2027 öffnen kann.

Reihenfolge: Antrag auf das NRW.Mikrodarlehen im November 2026 nach dem positiven Votum des STARTERCENTER NRW und vor jeder Bindung; Mietvertrag und Aufträge erst nach der Zusage. Die NRW.BANK zahlt 34.000 € in einer Summe nach dem Vorhabensbeginn (Mietvertrag) im Januar 2027 aus.

Umsatzsteuer: monatliche Voranmeldung; die Vorsteuer aus Januar (5.120,50 €) kommt mit der Voranmeldung im Februar 2027 zurück (Blatt 4a Zeile 36).

Kaution, Eintragungs- und Anmeldegebühren tragen keine Umsatzsteuer. Die Anzeige beim Gesundheitsamt nach der Hygiene-Verordnung NRW ist ohne veröffentlichte Gebühr.

Den privaten Bedarf im Januar 2027 deckt das Arbeitslosengeld; er belastet den Betrieb nicht.

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Barbershop

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	685	8.220	700	8.400
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	420	5.040	430	5.160
Freizeit	150	1.800	155	1.860
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	75	900	76	912
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)		–		–
öffentliche Verkehrsmittel (Deutschlandticket)	63	756	66	792
Sachversicherungen (Haftpflicht, Hausrat) und Berufsunfähigkeitsversicherung	79	948	80	960
Altersvorsorge (private Basisrente; keine RV-Pflicht als Inhaber mit Betriebsleiter)	150	1.800	150	1.800
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld, Krankentagegeld	558	6.696	735	8.820
Arbeitslosenversicherung	54	648	56	672
Kosten für Kinderbetreuung		–		–
Unterhaltszahlungen an andere		–		–
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–
Rücklagen (Urlaub, Neuanschaffungen)	60	720	62	744
Rücklage Einkommensteuer (nach Tarif mit § 35-Anrechnung, Schätzhilfen)	23	276	159	1.908
Sonstiges	40	480	41	492
Summe	2.357	28.284	2.710	32.520
Privateinnahmen				
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–
Kindergeld		–		–
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–
Unterhalt		–		–
Sonstiges		–		–
Summe	–	–	–	–
Notwendige Privatentnahmen	2.357	28.284	2.710	32.520

Alleinstehend, eigene Wohnung, keine Unterhaltspflichten und keine Privatkredite: Die Spalten zeigen den vollen Bedarf des Gründers mit seiner Absicherung; Privateinnahmen gibt es nicht. Der Gründungszuschuss steht nicht in Blatt 1, sondern als Einzahlung in Blatt 4a Zeile 10.

Alleinstehend, eigene Mietwohnung in Dortmund-Hörde (warm 640 € laut Mietvertrag, Strom 45 €), keine Kinder, keine Unterhaltspflichten, keine Privatkredite (ausdrücklich erfragt). Lebenshaltung 1.572 € (Jahr 2 1.610 €) einschließlich Berufsunfähigkeitsversicherung 65 €.

Altersvorsorge: Der Inhaber ist nicht nach § 2 Satz 1 Nr. 8 SGB VI rentenversicherungspflichtig, weil der Betrieb über den angestellten Friseurmeister als Betriebsleiter in die Handwerksrolle eingetragen ist und er die Eintragungsvoraussetzung nicht in eigener Person erfüllt; Nr. 9 scheidet aus (versicherungspflichtiger Arbeitnehmer, viele Kunden). Private Basisrente 150 €.

Kranken- und Pflegeversicherung freiwillig gesetzlich mit Krankengeld, 21,7 % (14,6 % + 2,9 % Ø Zusatzbeitrag + 4,2 % Pflege ohne Kinder): Jahr 1 vom Gewinn und dem Arbeitslosengeld-Anteil des Gründungszuschusses (528 €), Jahr 2 vom Gewinn (705 €); Krankentagegeld vom 22. bis 42. Tag 30 €.

Freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III (54 € / 56 €; Antrag binnen drei Monaten nach dem Start).

Einkommensteuer-Rücklage 23 € / 159 €: Grundtarif 2026 auf den Gewinn nach Vorsorge, nach Anrechnung der Gewerbesteuer (§ 35 EStG). Der Gründungszuschuss ist steuerfrei.

Keine Privateinnahmen: Die Privatentnahme entspricht dem vollen Bedarf. Der Gründungszuschuss Phase 1 steht als Einzahlung in Blatt 4a Zeile 10 (Februar bis Juli 2027).

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf	€
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Werkzeug und Geräte (Maschinen, Scheren, Föhne, Waschmaschine)	3.400
Kasse, Tablet, Kartenterminal	950
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Einrichtung und Installation (Stühle, Plätze, Waschplatz, Mietereinbauten)	15.870
Erstausrüstung Verbrauchsmaterial und Produkte	1.100
Fahrzeuge	
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	21.320
Betriebsmittelbedarf	
Renovierung (Maler, Boden, Trennwand)	2.800
Beratungskosten	
Anlaufkosten Februar 2027 (Betriebsleiter und Kosten vor den vollen Erlösen)	1.067
Vorfinanzierung Umsatzsteuer Januar 2027 (Erstattung Februar)	5.121
Liquiditätsreserve	3.500
Summe Betriebsmittelbedarf	12.487
Gründungskosten	
Mietkaution (drei Kaltmieten)	1.950
Eintragung Handwerksrolle, Gewerbeanmeldung, Miete und Zinsen Januar 2027	1.343
Logo, Website mit Online-Buchung, Google-Profil, Eröffnung	1.900
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	5.193
Summe Kapitalbedarf	39.000

Investitionen 21.320 €: Einrichtung und Installation 15.870 € (Waschplatzanschluss, Elektro, Beleuchtung 6.400 € als Mietereinbauten über 10 Jahre; drei Barberstühle, drei Bedienplätze, Rückwärtswaschplatz, Empfang und Wartebereich, Leuchtreklame, Schaufensterbeschriftung), Werkzeug und Geräte 3.400 €, Kasse und Terminal 950 €, Erstausrüstung Material und Produkte 1.100 €; alles im Januar 2027 (Blatt 0).

Betriebsmittel: Renovierung 2.800 € (Angebot); Anlaufkosten 1.066,75 € für Februar 2027, in dem Betriebsleiter, Miete und Privatentnahme über Erlösen und Zuschuss liegen; Vorfinanzierung der Umsatzsteuer auf Umbau und Einrichtung 5.120,50 € (Januar, Erstattung im Februar 2027); Liquiditätsreserve 3.500 €, planmäßig nicht verbraucht.

Finanzierung	€
Eigenkapital	
Barvermögen	5.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	5.000
Fremdkapital	
NRW.Mikrodarlehen (NRW.BANK)	34.000
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	34.000
Summe Kapitalherkunft	39.000

Gründungskosten: Mietkaution 1.950 €; Eintragung in die Handwerksrolle mit Betriebsleiter (HWK Dortmund 206 €), Gewerbeanmeldung 26 €, Miete Januar und Zinsen/Konto Januar (1.342,75 €); Markteinführung 1.900 €.

Finanzierung: Eigenkapital 5.000 € aus Ersparnissen (4.000 € bleiben private Reserve), NRW.Mikrodarlehen 34.000 € der NRW.BANK (5,85 % fest, 10 Jahre, sechs Monate tilgungsfrei, keine Sicherheiten; Konditionen seit 01.10.2026).

Der Gründungszuschuss ist keine Finanzierung des Kapitalbedarfs; er sichert in den ersten sechs Monaten den Lebensunterhalt (Blatt 4a Zeile 10).

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

Rentabilität (netto)	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Barberleistungen Inhaber	3.525	4.174	4.615	4.174	5.102	5.218	3.803	5.287	4.081	5.241	5.983	3.687	54.891	61.541	64.842
Barberleistungen angestellte Barber (Betriebsleiter, ab Jahr 2 Geselle)	2.620	3.247	2.829	3.409	3.270	2.412	4.290	4.684	4.777	3.502	5.473	4.452	44.965	69.615	72.236
Verkauf Bart- und Stylingprodukte	270	326	327	334	368	336	356	439	390	385	504	358	4.392	5.731	5.986
Summe Umsatz	6.416	7.747	7.771	7.917	8.740	7.965	8.449	10.410	9.248	9.127	11.960	8.498	104.248	136.887	143.065
2. Verbrauchsmaterial und Wareneinsatz															
Verbrauchsmaterial (Klingen, Hygiene, Pflege, Wäsche)	292	352	353	360	397	362	384	473	420	415	543	386	4.737	6.168	6.430
Wareneinsatz Bart- und Stylingprodukte	141	170	170	173	191	175	185	228	203	200	262	186	2.284	2.980	3.113
Summe Material und Wareneinsatz	432	522	523	533	589	536	569	701	623	615	805	572	7.021	9.148	9.543
3. Kosten															
Personal (Betriebsleiter Vollzeit; ab Jahr 2 Geselle im Minijob)	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.238	37.815	46.514	47.519
Sozialabgaben (Arbeitgeberanteile, Umlagen, BGW, Minijob-Pauschalen)	772	772	772	772	772	772	772	772	772	772	772	795	9.284	12.578	12.800
Raumkosten (Ladenlokal 50 m², Nebenkosten, Strom)	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	11.160	11.400	11.640
Büro, Kasse mit Terminbuchung, Telefon, Musik	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	2.687	2.735	2.783
Werbung (Instagram, Google, Flyer)	280	280	280	280	280	280	180	180	180	180	180	180	2.760	2.280	2.340
Versicherungen, Beiträge (Haftpflicht, BGW, HWK, Rundfunk; ohne USt)	76	76	76	366	76	76	76	76	76	76	76	76	1.203	1.359	1.388
Steuerberatung und Lohnabrechnung	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120	4.630	4.800
Zinsen, Kontoführungsgebühren	181	181	181	181	181	181	180	178	177	176	175	173	2.143	1.983	1.804
Abschreibungen	246	246	246	246	246	246	246	246	246	246	246	246	2.947	2.947	2.947
Fortbildung (Seminare Schnitt- und Barttechnik)									290				290	350	360
Sonstiges (Kartenzahlung, Kundengetränke, Reparaturen, Wäscheersatz)	128	137	137	138	143	138	141	154	147	146	165	142	1.715	1.969	2.034
Summe Kosten	6.239	6.248	6.248	6.539	6.255	6.250	6.152	6.163	6.444	6.152	6.170	6.263	75.124	88.745	90.414
Gewinn / Verlust	-256	977	1.000	844	1.897	1.179	1.729	3.546	2.181	2.360	4.984	1.662	22.104	38.994	43.108

Kostenzeilen ohne Wert in allen drei Jahren sind ausgeblendet.

Besuche: Inhaber 2.367 / 2.561 / 2.622, Betriebsleiter 1.939 / 2.228 / 2.285, Geselle im Minijob ab Jahr 2 669 / 636; Ziel je Arbeitstag Inhaber 11,0, Betriebsleiter 10,3, im Anlauf weniger, Saisonfaktoren (Dezember 1,10, Januar 0,93).
Ø Bon 27,60 € brutto (23,19 € netto) aus Preisliste und Leistungsmix (Haarschnitt 26 €, Haar und Bart 39 €, Bart 15 €); Jahr 2 28,60 €, Jahr 3 29,43 €. Produkte: jeder 14. Besuch kauft für Ø 17 € (Zeile 7), Wareneinsatz 52 % (Zeile 13).
Arbeitstage: Öffnung Montag bis Samstag (304 Tage im Jahr 1), jeder Barber fünf von sechs Tagen; Inhaber 234 Tage (15 Tage Urlaub), Betriebsleiter 218 Tage (25 Tage Urlaub, 10 Tage Krankheit als Planwert).

Personal: Betriebsleiter (Friseurmeister, Vollzeit 39,5 Stunden) nach Tarif NRW VG4 3.143,38 € (2027), ab 2028 +3 % angenommen; Arbeitgeberkosten 24,55 % (21,15 % Sozialversicherung, 2,2 % Umlagen, 1,2 % BGW). Ab Februar 2028 Geselle im Minijob 40 Stunden zu 15,76 € (VG1 15,30 € 2027 +3 %), Pauschalen 38,67 % + BGW.
Verbrauchsmaterial 1,10 € je Besuch (Einwegklingen, Halskrausen, Desinfektion, Pflege- und Stylingprodukte im Service, Handschuhe, Waschmittel); Kartenzahlung 65 % der Besuche zu 0,9 % in Zeile 32.
Abschreibungen 2.947,25 € je Jahr: Mietereinbauten 10 Jahre, Waschplatz 8 Jahre, Leuchtreklame 5 Jahre, Sammelposten (§ 6 Abs. 2a EStG) 9.480 € über 5 Jahre; Teile bis 250 € (1.800 €) im Januar 2027 sofort abgeschrieben, sie mindern den steuerlichen Gewinn 2027 und stehen in keinem Planjahr.

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

Liquidität 1. Jahr (mit MwSt.)	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28
1. Einzahlungen												
Barberleistungen Inhaber	3.525	4.174	4.615	4.174	5.102	5.218	3.803	5.287	4.081	5.241	5.983	3.687
Barberleistungen angestellte Barber (Betriebsleiter, ab Jahr 2 Geselle)	2.620	3.247	2.829	3.409	3.270	2.412	4.290	4.684	4.777	3.502	5.473	4.452
Verkauf Bart- und Stylingprodukte	270	326	327	334	368	336	356	439	390	385	504	358
Umsatzsteuer	1.219	1.472	1.477	1.504	1.661	1.513	1.605	1.978	1.757	1.734	2.272	1.615
sonstige Einzahlungen (Gründungszuschuss Phase 1)	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485						
Summe Einzahlungen	9.119	10.704	10.733	10.906	11.885	10.963	10.055	12.388	11.005	10.861	14.232	10.112
2. Auszahlungen												
Verbrauchsmaterial (Klingen, Hygiene, Pflege, Wäsche)	292	352	353	360	397	362	384	473	420	415	543	386
Wareneinsatz Bart- und Stylingprodukte	141	170	170	173	191	175	185	228	203	200	262	186
Raumkosten (Ladenlokal, Nebenkosten, Strom)	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930
Büro, Kasse mit Terminbuchung, Telefon, Musik	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224
Werbung (Instagram, Google, Flyer)	280	280	280	280	280	280	180	180	180	180	180	180
Steuerberatung und Lohnabrechnung	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260
Fortbildungskosten, Gründungskosten	–	–	–	–	–	–	–	–	290	–	–	–
sonst. Auszahlungen (Kartenzahlung, Kundengetränke, Reparaturen)	128	137	137	138	143	138	141	154	147	146	165	142
Vorsteuer	428	447	447	449	461	450	438	465	504	447	487	438
Versicherungen, Beiträge (Haftpflicht, BGW, HWK, Rundfunk)	76	76	76	366	76	76	76	76	76	76	76	76
Personal (Betriebsleiter; ab Jahr 2 Geselle im Minijob)	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.143	3.238
Sozialabgaben (Arbeitgeberanteile, Umlagen, BGW, Minijob-Pauschalen)	772	772	772	772	772	772	772	772	772	772	772	795
Zinsen, Kontoführungsgebühren	181	181	181	181	181	181	180	178	177	176	175	173
Tilgung NRW.Mikrodarlehen	–	–	–	–	–	255	255	255	255	255	255	255
Privatentnahmen	2.357	2.357	2.357	2.357	2.357	2.357	2.357	2.357	2.357	2.357	2.357	2.357
Umsatzsteuerzahllast	–5.121	791	1.025	1.029	1.055	1.200	1.063	1.168	1.513	1.253	1.287	1.785
Summe Auszahlungen	4.090	10.119	10.355	10.662	10.470	10.802	10.588	10.864	11.450	10.834	11.116	11.425
Saldovortrag aus Vormonat	4.567	9.596	10.181	10.558	10.801	12.216	12.377	11.843	13.368	12.923	12.950	16.067
Liquiditätssaldo	5.029	585	377	243	1.415	161	–533	1.524	–445	28	3.116	–1.313
Liquiditätssaldo kumuliert	9.596	10.181	10.558	10.801	12.216	12.377	11.843	13.368	12.923	12.950	16.067	14.753

Zinsen: NRW.Mikrodarlehen 5,85 % fest (5,98 % effektiv, Konditionen der NRW.BANK seit 01.10.2026), Kontoführung 15 € monatlich. Gewerbesteuer nicht in Blatt 3 (§ 4 Abs. 5b EStG), Hebesatz Dortmund 485 %, kassenwirksam in Blatt 4b.
Saldovortrag = Endsaldo Blatt 0. Februar 2027: Erstattung der Vorsteuer aus Januar (Zeile 36).

Gründungszuschuss Phase 1 (Zeile 10): 1.484,70 € je Monat (Arbeitslosengeld 1.184,70 € + 300 €) von Februar bis Juli 2027; Phase 2 nicht eingeplant.
Tilgung ab Juli 2027: 255,00 € monatlich (0,75 % des Darlehens), ab dem 63. Monat 1 %.
Privatentnahme vom ersten Monat an in voller Höhe (Blatt 1).

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

Liquidität 2. Jahr (mit MwSt.)	Feb 28	Mrz 28	Apr 28	Mai 28	Jun 28	Jul 28	Aug 28	Sep 28	Okt 28	Nov 28	Dez 28	Jan 29
1. Einzahlungen												
Barberleistungen Inhaber	5.142	5.863	4.974	5.527	5.311	5.527	4.301	5.647	4.085	5.431	5.719	4.013
Barberleistungen angestellte Barber (Betriebsleiter, ab Jahr 2 Geselle)	5.983	6.704	4.638	6.416	4.950	3.941	6.368	6.512	6.296	5.046	6.704	6.056
Verkauf Bart- und Stylingprodukte	486	549	420	522	448	414	466	531	454	458	543	440
Umsatzsteuer	2.206	2.492	1.906	2.368	2.035	1.877	2.116	2.411	2.059	2.078	2.464	1.997
Summe Einzahlungen	13.818	15.609	11.938	14.833	12.744	11.759	13.251	15.102	12.893	13.013	15.430	12.505
2. Auszahlungen												
Verbrauchsmaterial (Klingen, Hygiene, Pflege, Wäsche)	523	591	452	562	483	445	502	572	488	493	584	473
Wareneinsatz Bart- und Stylingprodukte	253	286	218	271	233	215	242	276	236	238	282	229
Raumkosten (Ladenlokal, Nebenkosten, Strom)	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950
Büro, Kasse mit Terminbuchung, Telefon, Musik	228	228	228	228	228	228	228	228	228	228	228	228
Werbung (Instagram, Google, Flyer)	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190
Steuerberatung und Lohnabrechnung	290	290	290	1.440	290	290	290	290	290	290	290	290
Fortbildungskosten									350			
sonst. Auszahlungen (Kartenzahlung, Kundengetränke, Reparaturen)	165	176	155	171	159	154	162	173	160	161	175	158
Vorsteuer	494	515	472	724	481	470	487	509	550	484	513	478
Versicherungen, Beiträge (Haftpflicht, BGW, HWK, Rundfunk)	78	78	78	500	78	78	78	78	78	78	78	78
Personal (Betriebsleiter; ab Jahr 2 Geselle im Minijob)	3.868	3.868	3.868	3.868	3.868	3.868	3.868	3.868	3.868	3.868	3.868	3.965
Sozialabgaben (Arbeitgeberanteile, Umlagen, BGW, Minijob-Pauschalen)	1.046	1.046	1.046	1.046	1.046	1.046	1.046	1.046	1.046	1.046	1.046	1.070
Zinsen, Kontoführungsgebühren	172	171	170	168	167	166	165	163	162	161	160	158
Gewerbsteuer										2.444		
Tilgung NRW.Mikrodarlehen	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255
Privatentnahmen	2.710	2.710	2.710	2.710	2.710	2.710	2.710	2.710	2.710	2.710	2.710	2.710
Umsatzsteuerzahllast	1.176	1.712	1.977	1.434	1.644	1.553	1.408	1.629	1.902	1.509	1.593	1.951
Summe Auszahlungen	12.399	13.065	13.059	14.518	12.783	12.619	12.581	12.937	13.463	15.106	12.922	13.184
Saldovortrag aus Vormonat	14.753	16.173	18.717	17.595	17.911	17.872	17.012	17.682	19.847	19.277	17.184	19.692
Liquiditätssaldo	1.420	2.544	-1.121	315	-39	-860	670	2.165	-570	-2.093	2.508	-679
Liquiditätssaldo kumuliert	16.173	18.717	17.595	17.911	17.872	17.012	17.682	19.847	19.277	17.184	19.692	19.013

Monatswerte Jahr 2 = Blatt 3 Spalte P; ab Februar 2028 mit dem Gesellen im Minijob.

Gewerbsteuer: Das Kalenderjahr 2027 bleibt unter dem Freibetrag. Für 2028 setzt das Finanzamt Vorauszahlungen nach dem Fragebogen fest; vorsichtig ist die Gewerbsteuer des zweiten Planjahres im November 2028 angesetzt (2.444,40 €).

Privatentnahme 2.710 € monatlich (Blatt 1, Spalte angestrebt) mit höherem Krankenkassenbeitrag und höherer Einkommensteuer-Rücklage.

Tilgung NRW.Mikrodarlehen 255,00 € monatlich; Umsatzsteuer und Vorsteuer wie Blatt 4a.