

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · ELEKTROHANDWERK

Kleffmann Elektrotechnik

Businessplan zur Existenzgründung mit KfW-Gründerkredit und Gründungszuschuss

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Björn Kleffmann, Elektrotechnikermeister
Standort	Dortmund
Vorhaben	Elektro-Meisterbetrieb: Laden, Photovoltaik, Altbau, Smart Home
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. Juni 2026
Kapitalbedarf	57.000 €, davon 35.000 € KfW-StartGeld

VORGELEGT BEI

Hausbank (KfW ERP-Gründerkredit StartGeld) 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	9
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	11
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	14
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	17
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	24
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital und Sicherheiten · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	27
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	29

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Björn Kleffmann, Elektrotechnikermeister aus Dortmund, gründet zum 1. Juni 2026 das Einzelunternehmen Kleffmann Elektrotechnik. Der Betrieb installiert Ladestationen für Elektroautos in Eigenheimen, schließt Photovoltaikanlagen und Speicher an und erneuert Zählerschränke, saniert die Elektrik in älteren Häusern und Wohnungen und übernimmt Smart-Home-Installationen und Prüfungen nach DGUV Vorschrift 3. Er arbeitet allein, mit einem gebrauchten E-Transporter als Werkstattwagen und einer gemieteten Garage als Lager, im Dortmunder Süden und Osten und den Nachbarorten.

Der Gründer hat sein Handwerk von Grund auf gelernt: Ausbildung zum Elektroinstallateur, sieben Jahre Monteur, Meisterbrief 2012, danach dreizehn Jahre Meister in der Dortmunder Niederlassung eines überregionalen Gebäudetechnik-Unternehmens, zuletzt verantwortlich für den Bereich Privat- und Kleingewerbekunden mit eigenem Team. Seit 2021 hat er dort die Installation von Wallboxen und den Anschluss von Photovoltaikanlagen aufgebaut. Die Niederlassung wurde zum 31. Dezember 2025 geschlossen; das Arbeitsverhältnis endete durch Kündigung des Arbeitgebers. Seit dem 1. Januar 2026 bezieht er Arbeitslosengeld und hat sich in einer geförderten Gründungsberatung auf die Selbständigkeit vorbereitet.

Die Nachfrage ist da, die Handwerker sind knapp. Zum 1. Januar 2026 waren in Deutschland erstmals mehr als zwei Millionen Elektroautos zugelassen, 23,2 Prozent mehr als ein Jahr zuvor, davon rund 455.000 in Nordrhein-Westfalen (Kraftfahrt-Bundesamt). Die installierte Solarleistung stieg 2025 um 16,4 Gigawatt auf 117 Gigawatt, knapp die Hälfte des Zubaus auf Gebäuden (Bundesnetzagentur). Für den Start liegen zwei schriftliche, unverbindliche Absichtserklärungen vor: von einer Hausverwaltung im Dortmunder Süden und von einem Montagebetrieb für Photovoltaikanlagen, der einen Elektromeister für den Netzanschluss sucht.

Geplant ist ein Umsatz von 90.308 € im ersten, 122.262 € im zweiten und 130.774 € im dritten Geschäftsjahr; der Gewinn steigt von 38.257 € auf 62.021 € und 68.140 €. Grundlage sind 924 verkaufte Stunden im ersten Jahr, im Schnitt 20,1 in der Woche, zu 68 € netto. Der Haushalt der Familie wird zum Teil aus dem Gehalt der Ehefrau und dem Kindergeld getragen; der Betrieb muss den Rest und die Absicherung des Gründers tragen, im ersten Jahr 2.925 € im Monat. Nach Gewerbesteuer deckt der Gewinn diesen Bedarf im ersten Jahr zu 102 %, mit dem Gründungszuschuss zu 140 %, im zweiten Jahr zu 136 % und im dritten zu 135 %. Der Puffer im ersten Jahr ist dünn; den Anlauf trägt der Gründungszuschuss (Kapitel 7.1).

Der Kapitalbedarf beträgt 57.000 €. Gedeckt wird er mit 22.000 € Eigenkapital aus Ersparnissen und 35.000 € aus dem ERP-Gründerkredit StartGeld der KfW über die Hausbank, zehn Jahre Laufzeit, zwei davon tilgungsfrei; Zinssatz und Konditionen sind bis zur Kreditusage Annahmen. Die Eigenkapitalquote liegt bei 38,6 %. Die offene Flanke ist nicht die Quote und nicht der Kredit, sondern der Start: Ohne Eintragung in das Installateurverzeichnis des Netzbetreibers darf der Betrieb keine Kundenanlage anfassen, und die Vorsteuer aus den Anschaffungen muss bis zur Erstattung vorgestreckt werden; der Kassenstand liegt deshalb Ende Mai 2026 vor dem Start bei 3.937 €. Dem stehen die achtzigprozentige Haftungsfreistellung der KfW, zwei tilgungsfreie Jahre und eine Kapitaldienstdeckung im dritten Jahr vom 3,5-fachen auch nach voller Privatentnahme und Gewerbesteuer gegenüber. Eine Kontokorrentlinie von 5.000 € wird nur angefragt, nicht eingeplant. Beantragt wird zusätzlich der Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit; am Gründungstag besteht ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von 210 Tagen.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt die vier Leistungsfelder, den Nutzen für die Kunden und die Preise.

2.1 Angebot und Leistungen

Kleffmann Elektrotechnik ist ein Meisterbetrieb des Elektrotechniker-Handwerks ohne Angestellte. Der Inhaber plant, berät, installiert, prüft und dokumentiert selbst. Das Angebot gliedert sich in vier Leistungsfelder, die sich in Material, Kundschaft und Auftragsgröße unterscheiden. Der Plan rechnet für jedes Feld mit einem eigenen Anteil an den verkauften Stunden und einem eigenen Materialeinsatz je Stunde.

Das erste Feld ist das Laden zu Hause: Planung und Installation von Wallboxen in Garagen, Carports und Tiefgaragenstellplätzen, einschließlich Zuleitung, Absicherung, Prüfprotokoll und der Mitteilung an den Netzbetreiber; bei mehreren Ladepunkten oder knapper Hausanschlussleistung auch Lastmanagement. Zusammen mit dem zweiten Feld, dem Anschluss von Photovoltaikanlagen und Speichern auf der Wechselstromseite und der Erneuerung von Zählerschränken, bildet es den Bereich Laden und PV mit 55 % der Stunden. Die Module montiert der Betrieb nicht; das übernimmt ein Montagebetrieb, für den Kleffmann Elektrotechnik den elektrischen Teil ausführt.

Das dritte Feld ist die Elektrik in älteren Häusern und Wohnungen: neue Leitungen und Unterverteilungen, Nachrüstung von Fehlerstrom-Schutzschaltern, Steckdosen und Beleuchtung, Sanierung leerstehender Wohnungen vor der Neuvermietung und Kleinreparaturen. Es bringt 35 % der Stunden, vor allem für Eigentümer und eine Hausverwaltung. Das vierte Feld mit 10 % der Stunden umfasst Smart-Home-Installationen nach dem KNX-Standard und mit Funksystemen, die Prüfung elektrischer Anlagen in Wohnungen und die Prüfung von Anlagen und Geräten kleiner Betriebe nach DGUV Vorschrift 3.

Ebenso klar sind die Grenzen. Der Betrieb montiert keine Solarmodule auf Dächern, baut keine Großanlagen im Gewerbe und übernimmt keine Neubauten ganzer Häuser, weil diese Aufträge Kolonnen und lange Vorfinanzierung brauchen. Notdienst rund um die Uhr bietet er nicht an; Bestandskunden erreichen ihn werktags von sieben bis achtzehn Uhr.

2.2 Kundennutzen

Für Eigentümer zählt, dass ein Auftrag aus einer Hand und ohne Umwege erledigt wird. Wer eine Wallbox will, braucht jemanden, der die Hausanschlussleistung prüft, den Zählerschrank beurteilt, die Mitteilung an den Netzbetreiber macht und das Ganze mit Prüfprotokoll übergibt. Genau das ist die Arbeit, die Björn Kleffmann seit 2021 als Meister verantwortet hat. Dazu kommt ein fester Ansprechpartner: Wer anruft, spricht mit dem, der auch kommt.

Für die Hausverwaltung zählt Verlässlichkeit bei kleinen Aufträgen, die größere Betriebe ungern annehmen: eine defekte Treppenhausbeleuchtung, eine Wohnung, die vor dem Mieterwechsel neue Steckdosen und einen Fehlerstrom-Schutzschalter braucht, die Prüfung einer Gemeinschaftsanlage. Sie erhält feste Reaktionszeiten, eine Rechnung je Objekt und Kostenstelle und Fotos der erledigten Arbeit.

Für den Montagebetrieb zählt, dass ein eingetragener Elektromeister den Anschluss übernimmt, den er selbst nicht ausführen darf. Ohne diesen Anschluss bleibt eine montierte Anlage ungenutzt auf dem Dach. Der Betrieb sagt Termine innerhalb der Woche nach der Montage zu und übernimmt die Anmeldung beim Netzbetreiber.

2.3 Preisgestaltung

Abgerechnet wird nach Stunden und Material. Der Stundensatz beträgt im ersten Jahr 68 € netto, 80,92 € brutto, für alle Arbeiten. Fahrzeiten im Einsatzgebiet berechnet der Betrieb nicht gesondert; sie sind im Satz einkalkuliert. Material wird zum Einkaufspreis zuzüglich 20 % weiterberechnet. Für Standardaufträge wie eine Wallbox mit kurzer Zuleitung erhalten Privatkunden einen Festpreis, der aus denselben Sätzen kalkuliert ist. Der Stundensatz steigt im zweiten Jahr auf 70 € und im dritten auf 72 €, rund drei Prozent im Jahr.

Tabelle 1 — Preise und Materialeinsatz je Leistungsfeld (Planwerte, netto)

Leistungsfeld	Anteil Stunden	Stundensatz	Material je Stunde (Einkauf)	Umsatz je Stunde
Laden und PV (Wallbox, PV-Anschluss, Zählerschrank)	55 %	68 €	40 €	116,00 €
Altbau und Sanierung	35 %	68 €	22 €	94,40 €
Smart Home und Prüfungen	10 %	68 €	12 €	82,40 €
Im Mittel aller Felder	100 %	68 €	30,90 €	105,08 €

Für Privatkunden ist ein Teil der Rechnung steuerlich begünstigt: Für Handwerkerleistungen im Haushalt ermäßigt sich die Einkommensteuer um 20 Prozent der Arbeitskosten, höchstens um 1.200 € im Jahr (§ 35a Abs. 3 EStG). Der Betrieb weist Arbeits- und Materialkosten deshalb auf jeder Rechnung getrennt aus. Die Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG kommt nicht in Frage, weil der Umsatz die Grenze laut § 19 UStG von 25.000 € im Gründungsjahr übersteigt; der Betrieb ist von Beginn an regelbesteuert und erhält die Vorsteuer aus Fahrzeug, Geräten und Material zurück. Beantragt wird die Besteuerung nach vereinnahmten Entgelten, damit die Umsatzsteuer erst fällig wird, wenn der Kunde bezahlt hat. Für Arbeiten an Anlagen des Montagebetriebs, der selbst Bauleistungen erbringt, schuldet dieser die Umsatzsteuer (§ 13b UStG); die Rechnungen weisen sie dann nicht aus. Liefert und installiert der Betrieb selbst eine Photovoltaikanlage oder einen Speicher für ein Wohnhaus, gilt der Nullsteuersatz (§ 12 Abs. 3 UStG); das betrifft vor allem Speicher-Nachrüstungen bei Privatkunden. Wie die Rechnungen im Einzelnen zu stellen sind, klärt der Steuerberater, mit dem die Zusammenarbeit ab dem Start vorgesehen ist.

KAPITEL 3

Branche und Markt

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

3.1 Branche

Die Elektrohandwerke sind ein großer und stabiler Zweig des Handwerks. Nach den Branchenkennzahlen des Zentralverbands der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) vom März 2025 erwirtschafteten 48.178 Betriebe mit 516.709 Beschäftigten im Jahr 2024 einen Umsatz von 84,3 Milliarden Euro, nach 87,8 Milliarden Euro im Jahr 2023. Den größten Teil trägt das Elektrotechniker-Handwerk mit 75,1 Milliarden Euro, 4,8 Prozent weniger als im Vorjahr; der Verband nennt als Grund vor allem den Rückgang im Geschäft mit Photovoltaikanlagen nach dem Boom der Jahre 2022 und 2023. Die Zahl der Betriebe blieb fast unverändert, 46.196 junge Menschen waren in Ausbildung.

Für einen kleinen Meisterbetrieb sind zwei Entwicklungen entscheidend. Die erste ist die Elektrifizierung von Wärme und Verkehr in privaten Häusern: Jedes Elektroauto, das zu Hause geladen wird, braucht eine fachgerecht angeschlossene Ladestation, und jede Photovoltaikanlage auf einem Dach muss von einem eingetragenen Elektrobetrieb angeschlossen werden. Die zweite ist das Alter vieler Elektroinstallationen in Häusern aus den Jahrzehnten nach dem Krieg, die für die heutigen Lasten nicht ausgelegt sind und bei Modernisierung, Verkauf oder Mieterwechsel erneuert werden. Beides sind Aufträge, die Großbetriebe wegen ihrer Größe ungern annehmen und die ein Einzelbetrieb mit Meister wirtschaftlich ausführen kann.

Tabelle 2 — Marktsegmente und ihre Rolle im Plan

Segment	Treiber	Rolle im Plan
Laden zu Hause (Wallbox, Lastmanagement)	wachsender Bestand an Elektroautos, vor allem in Eigenheimen	Kern des Bereichs Laden und PV
Photovoltaik und Speicher (Anschluss, Zählerschrank)	Zubau auf Gebäuden; Montagebetriebe brauchen eingetragene Elektriker	Kern des Bereichs Laden und PV, Partner Montagebetrieb
Altbau und Sanierung	Modernisierung älterer Anlagen, Mieterwechsel, Verkauf	zweites Standbein, Hausverwaltung
Smart Home und Prüfungen	Komfort und Energiesparen; Prüfpflichten der Betriebe nach DGUV Vorschrift 3	Ergänzung, füllt Lücken im Kalender

Tabelle 3 — Marktentwicklung

Kennzahl	früher	später	Entwicklung	Quelle
Elektroautos (Pkw) im Bestand, Deutschland	1,65 Mio. (01.01.2025)	2,03 Mio. (01.01.2026)	+23,2 %	Kraftfahrt-Bundesamt
Elektroautos im Bestand, Nordrhein-Westfalen	–	454.782 (01.01.2026)	größtes Land	Kraftfahrt-Bundesamt
Solarleistung installiert, Deutschland (GW)	–	117 (Ende 2025)	Zubau 2025: 16,4	Bundesnetzagentur, 08.01.2026
Umsatz Elektrohandwerke (Mrd. €)	87,8 (2023)	84,3 (2024)	–4,0 %	ZVEH, 03/2025
Umsatz Elektrotechniker-Handwerk (Mrd. €)	–	75,1 (2024)	–4,8 %	ZVEH, 03/2025
Beschäftigte Elektrohandwerke	–	516.709 (2024)	–1,4 %	ZVEH, 03/2025
Betriebe Elektrohandwerke	–	48.178 (2024)	–0,1 %	ZVEH, 03/2025

Die Zahlen zeigen zweierlei. Der Bestand an Elektroautos wächst Jahr für Jahr kräftig, und mit ihm die Zahl der Haushalte, die zu Hause laden wollen. Das Geschäft mit Photovoltaik schwankt dagegen stärker; der Plan rechnet deshalb nicht mit einem Boom, sondern mit dem laufenden Bedarf eines einzelnen Montagebetriebs. Dass der Umsatz der Branche 2024 gesunken ist, während die Zahl der Betriebe fast gleich blieb, spricht nicht gegen eine Gründung im Privatkundengeschäft: Den Rückgang führt der Verband vor allem auf das schwächere Solargeschäft zurück, und der Plan setzt mit Reparatur, Sanierung und Ladetechnik im Bestand auf Aufträge, die davon weniger abhängen.

3.2 Zielgruppe

Das Einzugsgebiet sind der Süden und Osten Dortmunds mit Aplerbeck, Hörde, Brackel und Berghofen sowie die Nachbarorte Schwerte, Holzwickede und Unna. Hier stehen viele Ein- und Zweifamilienhäuser und Reihenhäuser aus den Jahrzehnten nach dem Krieg, deren Elektrik ihr Alter zeigt und deren Eigentümer über Wallbox und Solaranlage nachdenken. Der Plan richtet sich an drei Kundengruppen, die zusammen die verkauften Stunden des ersten Jahres tragen.

Die Zahlen der folgenden Tabelle beschreiben Größenordnungen im Einzugsgebiet. Sie sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus der Statistik der Stadt, aus Gesprächen mit Hausverwaltungen und aus eigener Recherche. Entscheidend ist das Verhältnis: Der Plan braucht im ersten Jahr rund zwanzig verkaufte Stunden in der Woche. Er setzt keinen nennenswerten Marktanteil voraus, sondern eine überschaubare Zahl von Aufträgen.

Tabelle 4 — Kundengruppen im Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Kundengruppe	Größenordnung	Leistungen	Anteil Stunden Jahr 1
Eigentümer von Häusern und Wohnungen	mehrere Zehntausend Haushalte im Süden und Osten	Wallbox, Zählerschrank, Sanierung, Smart Home	55 %
Hausverwaltung mit rund 40 Häusern	eine Verwaltung, Absichtserklärung	Kleinreparaturen, Leerstand, Prüfung	25 %
Montagebetrieb für Photovoltaikanlagen	ein Betrieb aus Schwerte, Absichtserklärung	Anschluss von Anlagen und Speichern, Zählerschrank	20 %
Kleine Betriebe und Praxen	einige Hundert im Einzugsgebiet	Prüfung nach DGUV Vorschrift 3	Ergänzung

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb gliedert sich in vier Gruppen. Die erste sind die alteingesessenen Elektrobetriebe im Dortmunder Süden, meist mit mehreren Monteuren. Sie haben feste Stammkunden und volle Auftragsbücher, nehmen kleine Aufträge aber oft nur mit Wochen Wartezeit an. Die zweite Gruppe sind große Gebäudetechnik-Unternehmen und Fachbetriebe für Solaranlagen, die vor allem Neubau, Gewerbe und komplette Anlagen anbieten. Die dritte Gruppe sind Online-Anbieter, die Wallboxen mit Installationspaket verkaufen und die Montage an Partnerbetriebe vergeben; sie werben mit Festpreisen, scheitern aber oft an Sonderfällen wie einem alten Zählerschrank.

Die vierte Gruppe sind andere Einzelbetriebe und Teilzeit-Elektriker. Von ihnen hebt sich Kleffmann Elektrotechnik durch Meisterbrief, Eintragung beim Netzbetreiber, vollständige Prüfung und Dokumentation und die Erfahrung mit mehreren Hundert Wallboxen und Photovoltaik-Anschlüssen beim früheren Arbeitgeber ab. Über den Preis konkurriert der Betrieb nicht: Der Stundensatz liegt im üblichen Rahmen für Meisterbetriebe in der Region; der Vorteil liegt in kurzer Wartezeit und einem festen Ansprechpartner.

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

Anbietergruppe	Ausrichtung	Wartezeit für Privatkunden
Alteingesessene Elektrobetriebe mit Monteuren	Stammkunden, Neubau, Gewerbe, Sanierung	oft mehrere Wochen
Gebäudetechnik-Unternehmen und Solarfachbetriebe	Neubau, Gewerbe, Komplettanlagen	kleine Aufträge selten
Online-Anbieter mit Installationspaket	Wallbox zum Festpreis, Montage durch Partner	abhängig vom Partner vor Ort
Einzelbetriebe und Teilzeit-Elektriker	Reparaturen, Kleinaufträge	kurz, Leistungsumfang begrenzt

Tabelle 6 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	Betrieb mit Monteuren	Online-Paket	Kleffmann
Meister plant und führt selbst aus	selten	nein	ja
Mitteilung an den Netzbetreiber und Prüfprotokoll	ja	teilweise	ja
Zählerschrank und Sonderfälle	ja	oft Zusatzauftrag	ja
Kleinaufträge für Hausverwaltungen	ungern	nein	ja, mit festen Reaktionszeiten
Fester Ansprechpartner	wechselnd	Hotline	ja

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Das Elektrotechniker-Handwerk ist ein zulassungspflichtiges Handwerk der Anlage A der Handwerksordnung (HwO). Selbständig betreiben darf es nur, wer in die Handwerksrolle eingetragen ist; eingetragen wird, wer die Meisterprüfung im Elektrotechniker-Handwerk oder eine gleichwertige Qualifikation nachweist (§ 1 und § 7 HwO). Björn Kleffmann besitzt den Meisterbrief seit Mai 2012. Die Eintragung bei der Handwerkskammer Dortmund geht der Gewerbeanmeldung voraus; sie kostet nach Auskunft der Kammer je nach Rechtsform 120 € oder 200 €, für ein Einzelunternehmen 120 €. Ein Vorgespräch bei der Kammer hat im März 2026 stattgefunden; der Antrag auf Eintragung wird nach der Kreditusage online gestellt, die Eintragung ist zum 1. Juni 2026 geplant und steht noch aus.

Arbeiten an der elektrischen Anlage eines Kunden hinter dem Hausanschluss dürfen außer dem Netzbetreiber nur Installationsunternehmen ausführen, die in das Installateurverzeichnis eines Netzbetreibers eingetragen sind (§ 13 Abs. 2 der Niederspannungsanschlussverordnung, NAV). Netzbetreiber in Dortmund ist die Dortmunder Netz GmbH (DONETZ); Eintragung und Anmeldungen laufen über ihr Installateurportal. In Schwerte, Holzwickede und Unna sind andere Netzbetreiber zuständig; dort meldet der Betrieb Anlagen über deren Portale an. Voraussetzungen sind nach dem Merkblatt der Handwerkskammer Münster unter anderem die Eintragung in die Handwerksrolle, die Gewerbeanmeldung, eine Betriebshaftpflichtversicherung, eine ausreichend ausgestattete Werkstatt mit Werkstattwagen und die Sachkunde der verantwortlichen Fachkraft. Björn Kleffmann war beim früheren Arbeitgeber seit 2019 als verantwortliche Elektrofachkraft eingetragen und hat den Lehrgang Technische Regeln Elektroinstallation (TREI) besucht. Die Unterlagen bereitet er im Mai 2026 vor; den Antrag reicht er am 1. Juni mit Handwerkskarte und Gewerbeanmeldung über das Portal ein, die Eintragung erwartet er Mitte Juni 2026. Bis dahin plant der Betrieb nur Aufmaß, Angebote und Arbeiten, die keine Kundenanlage verändern.

Ladeeinrichtungen für Elektroautos sind dem Netzbetreiber vor der Inbetriebnahme mitzuteilen; über einer Bemessungsleistung von zusammen 12 Kilovoltampere je Anlage braucht die Inbetriebnahme seine vorherige Zustimmung (§ 19 Abs. 2 NAV). Eine übliche Wallbox mit 11 Kilowatt ist also mitteilungspflichtig,

eine mit 22 Kilowatt zustimmungspflichtig. Photovoltaikanlagen meldet der Betrieb über das Portal des Netzbetreibers an; die Registrierung im Marktstammdatenregister ist Sache des Anlagenbetreibers, der Betrieb weist darauf hin. Gearbeitet wird nach den allgemein anerkannten Regeln der Technik, den VDE-Bestimmungen und den Technischen Anschlussbedingungen des Netzbetreibers. Für Arbeiten an Bauwerken haftet der Betrieb fünf Jahre für Mängel (§ 634a BGB).

Selbständige Handwerker, die mit einem Handwerk der Anlage A in der Handwerksrolle eingetragen sind, sind in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert (§ 2 Satz 1 Nr. 8 SGB VI). Bis zum Ende des dritten Kalenderjahres nach dem Jahr der Aufnahme gilt als Einkommen die Hälfte der Bezugsgröße (§ 165 Abs. 1 Satz 2 SGB VI); bei einem Start 2026 zahlt Björn Kleffmann also bis Ende 2029 den halben Regelbeitrag, 2026 sind das 367,82 € im Monat. Weil er mehr als 18 Jahre Pflichtbeiträge gezahlt hat, könnte er sich befreien lassen (§ 6 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 SGB VI); er bleibt bewusst versichert, weil die gesetzliche Rente auch bei Erwerbsminderung schützt, und prüft die Frage, wenn der volle Beitrag fällig wird. Die Meldung an die Deutsche Rentenversicherung erfolgt in den ersten drei Monaten.

Zuständige Berufsgenossenschaft ist die BG Energie Textil Elektro Medienerzeugnisse (BG ETEM); der Betrieb meldet sich binnen einer Woche nach dem Start an. Unternehmer im Elektrohandwerk sind dort nicht kraft Satzung versichert; Björn Kleffmann schließt die freiwillige Unternehmensversicherung ab, weil die Arbeit auf Leitern und in fremden Häusern ein Unfallrisiko trägt. Existenzgründer sind nach § 113 Abs. 2 HwO im Jahr der Anmeldung vom Kammerbeitrag befreit und zahlen im zweiten und dritten Jahr nur den halben Grundbeitrag, solange der Gewerbeertrag unter der dort genannten Grenze bleibt. Für 2026 ist das zu erwarten; ab 2027 liegt der geplante Ertrag darüber, der Plan setzt deshalb vorsichtig den vollen Beitrag an. Eine Betriebshaftpflichtversicherung mit Deckung für Schäden an fremden Sachen und Leitungen ist nicht gesetzlich vorgeschrieben, aber Voraussetzung für die Eintragung beim Netzbetreiber; ein Angebot liegt vor, der Abschluss zum 1. Juni 2026 ist geplant.

3.5 Standort

Betriebssitz ist ein Arbeitszimmer in der Wohnung der Familie in Dortmund-Aplerbeck. Kunden kommen dort nicht hin; Angebote und Abrechnung entstehen am Laptop und auf dem Tablet. Die schriftliche Zustimmung des Vermieters liegt vor. Material, Leitern und größere Geräte lagern in einer Garage in einem kleinen Gewerbehof im selben Stadtteil, 21 Quadratmeter mit Drehstrom und eigenem Zähler; dort lädt auch der E-Transporter. Der Mietvertrag ist ausgehandelt und unterschriftsreif, die Miete beträgt 165 € im Monat (Beispielwert), Beginn ist der 1. Juni 2026; unterschrieben wird nach der Kreditusage.

Aplerbeck liegt für das Einzugsgebiet günstig: Hörde, Berghofen, Brackel und Schwerte sind in einer Viertelstunde erreichbar, Holzwickede und Unna in einer halben, und zwei Großhändler für Elektromaterial liegen am Weg. Die Kilometer sind nicht pauschal angesetzt, sondern aus der Arbeit abgeleitet: 9,5 Kilometer je verkaufter Stunde für Einsätze, Aufmaß und Fahrten zum Großhandel und 100 Kilometer im Monat für alles Übrige. Das ergibt im ersten Jahr rund 10.000 Kilometer. Der E-Transporter verbraucht rund 27 Kilowattstunden auf hundert Kilometer; geladen wird fast ausschließlich in der Garage zu 0,30 € je Kilowattstunde netto. Mit Wartung, Reifen und Pflege kostet der Betrieb des Fahrzeugs im ersten Jahr 1.597 €; Versicherung steht gesondert bei den Versicherungen, Kraftfahrzeugsteuer fällt nicht an, weil Elektrofahrzeuge zehn Jahre ab der Erstzulassung befreit sind (§ 3d KraftStG).

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

Dieses Kapitel beschreibt, wie der Betrieb bekannt wird und wie aus Anfragen Aufträge werden.

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: Der Meister kommt selbst. Gegenüber Eigentümern stehen kurze Wartezeit, ein Angebot nach Besichtigung und die vollständige Erledigung mit Anmeldung und Prüfprotokoll im Vordergrund, gegenüber der Hausverwaltung feste Reaktionszeiten und eine saubere Abrechnung je Objekt, gegenüber dem Montagebetrieb die Eintragung beim Netzbetreiber und Termine innerhalb einer Woche. Der Betrieb wirbt nicht mit dem niedrigsten Preis, sondern mit Erfahrung bei genau den Aufträgen, die er anbietet.

4.2 Marketingmaßnahmen

Das Budget ist klein und auf die Region ausgerichtet. Zum Start stehen 1.400 € für eine einfache Website mit Anfrageformular, das Unternehmensprofil bei Google und Flyer bereit; Logo und Geschäftspapiere sind bei den Gründungskosten enthalten, die Beschriftung des Transporters beim Fahrzeug. Laufend sind in den ersten sechs Monaten 100 € im Monat für Anzeigen bei regionalen Suchanfragen eingeplant, danach 60 €; dazu kommen 12 € im Monat für Website und Domain. Die wichtigste Werbung ist der beschriftete Transporter vor dem Haus eines zufriedenen Kunden und dessen Bewertung.

Tabelle 7 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Website mit Anfrageformular, Google-Profil, Flyer	Mai 2026, vor dem Start	1.400 € einmalig
Logo und Geschäftspapiere	Mai 2026	bei den Gründungskosten
Beschriftung des E-Transporters	Mai 2026	beim Fahrzeug, siehe 7.3
Anzeigen für regionale Suchanfragen (Wallbox, Elektriker)	Juni bis November 2026	100 € im Monat
Anzeigen laufend	ab Dezember 2026	60 € im Monat
Bewertungen der ersten Kunden, Empfehlungen	ab Monat 2	0 €
Vorstellung bei Hausverwaltungen und Montagebetrieben	laufend	Fahrtkosten, siehe 3.5

4.3 Kundengewinnung

Für den Start liegen zwei schriftliche Absichtserklärungen vom März 2026 vor. Eine Hausverwaltung mit rund 40 Mehrfamilienhäusern im Dortmunder Süden will Kleinreparaturen, die Sanierung leerstehender Wohnungen und Prüfungen an ihn vergeben, nach eigener Schätzung im Schnitt sechs Stunden in der Woche. Ein Montagebetrieb für Photovoltaikanlagen aus Schwerte will den Anschluss seiner Anlagen und Speicher übertragen, rund zwei Anlagen im Monat mit je etwa acht Stunden. Beide Erklärungen sind unverbindlich; sie begründen einen Teil der Stunden des ersten Jahres, garantieren ihn aber nicht. Zusammen stehen sie im Plan für rund 45 Prozent der Stunden.

Die übrigen Stunden kommen von Privatkunden. Hier hilft, dass die frühere Niederlassung ihr Privatkundengeschäft mit der Schließung aufgegeben hat; viele Eigentümer, deren Wallbox oder Zählerschrank Björn Kleffmann betreut hat, suchen einen neuen Elektriker. Ein Wettbewerbsverbot gibt es nicht. Kunden spricht er nicht aktiv aus alten Unterlagen an, sondern über Website, Google-Profil, Empfehlungen und den Transporter im Viertel. Der Plan rechnet deshalb mit einem langsamen Anlauf: Im

Juni 2026 sind es wegen der ausstehenden Eintragung beim Netzbetreiber nur rund neun verkaufte Stunden in der Woche, im August wegen des Urlaubs weniger, ab Oktober über zwanzig je Arbeitswoche.

4.4 Vertriebsweg

Eine Anfrage kommt per Telefon, Formular oder Empfehlung. Bei Privatkunden folgt ein Termin vor Ort, bei dem der Meister Zählerschrank, Leitungswege und Hausanschluss prüft; danach erhält der Kunde ein schriftliches Angebot, meist innerhalb von drei Werktagen. Bei Aufträgen ab 2.000 € wird mit der Auftragsbestätigung ein Abschlag von 40 Prozent fällig, damit das Material nicht vorfinanziert werden muss. Nach der Ausführung übergibt der Betrieb das Prüfprotokoll und stellt die Rechnung mit einem Zahlungsziel von 14 Tagen. Die Hausverwaltung erhält Rechnungen je Objekt mit 30 Tagen Ziel, der Montagebetrieb mit 21 Tagen.

In der Planrechnung ist das so abgebildet: Gut ein Drittel einer Monatsleistung geht im selben Monat ein, vor allem von Privatkunden und über Abschläge; der Rest kommt im Folgemonat, weil Montagebetrieb und Hausverwaltung mit 21 und 30 Tagen Ziel zahlen. Das Material wird beim Großhandel im Monat des Einkaufs bezahlt. Der Gewinn wird nach Zahlungseingang ermittelt, wie es die Einnahmen-Überschuss-Rechnung vorschreibt. Dadurch liegt der Umsatz des ersten Jahres unter der erbrachten Leistung; die Leistungen aus dem Mai 2027 gehen zum größeren Teil erst im Juni 2027 ein.

KAPITEL 5

Management

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

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Björn Kleffmann, 41 Jahre, ist verheiratet und lebt mit seiner Frau und dem achtjährigen Sohn in einer Mietwohnung in Dortmund-Aplerbeck. Nach der Realschule lernte er in einem kleinen Meisterbetrieb in Hörde den Beruf des Elektroinstallateurs und arbeitete dort danach sieben Jahre als Monteur in Hausinstallation und Altbausanierung. Neben der Arbeit besuchte er von 2009 bis 2012 die Meisterschule und legte im April 2012 die Meisterprüfung ab. Im Juli 2012 wechselte er als Meister in die Dortmunder Niederlassung eines überregionalen Gebäudetechnik-Unternehmens.

Die fachliche Eignung ist damit doppelt belegt. Die gesetzliche Voraussetzung, der Meisterbrief im Elektrotechniker-Handwerk, liegt als Anlage bei. Praktisch hat er seit 2018 genau die Arbeit verantwortet, die der Betrieb anbietet: Kundendienst und Sanierung für Privat- und Kleingewerbekunden, ab 2021 zusätzlich den Aufbau des Bereichs Wallbox und PV-Anschluss einschließlich der Anmeldungen beim Netzbetreiber. Seit 2019 war er dort als verantwortliche Elektrofachkraft im Installateurverzeichnis eingetragen. Lehrgänge zu Ladeinfrastruktur, Photovoltaik, KNX und Prüfungen nach DGUV Vorschrift 3 ergänzen das.

Die kaufmännische Eignung ist ebenfalls belegt, wenn auch weniger tief als die fachliche. Die Meisterprüfung umfasst mit Teil III die betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Kenntnisse für die Führung eines Handwerksbetriebs. Als Meister im Privatkundenbereich hat er acht Jahre Angebote kalkuliert, Aufmaße erstellt, Material disponiert und Abrechnungen vorbereitet; die Kosten seines Bereichs hat er monatlich mit der Niederlassungsleitung besprochen. Was fehlt, ist die eigene Buchführung und der Umgang mit Umsatzsteuer und Abschluss. Diese Lücke schließt ein Steuerberater, der Voranmeldungen, Gewinnermittlung und Steuererklärungen übernimmt; Angebote, Rechnungen und Zeiten erfasst eine Handwerkersoftware. Dazu kommt die geförderte Gründungsberatung von Januar bis März 2026, in der dieser Plan entstanden ist.

Zur Motivation: Er hat in der Niederlassung erlebt, wie viele Anfragen von Privatkunden wegen voller Kalender abgesagt wurden, und will die Arbeit, die er acht Jahre für einen Arbeitgeber gemacht hat, im eigenen Betrieb machen. Mit der Schließung der Niederlassung ist der Zeitpunkt dafür gekommen; in der Gründungsberatung hat er geprüft, ob der Betrieb die Familie trägt.

Tabelle 8 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
2001	Realschule, Dortmund	Fachoberschulreife
08/2001–01/2005	Elektro-Meisterbetrieb, Dortmund-Hörde	Ausbildung zum Elektroinstallateur (heute Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik), Gesellenprüfung vor der Handwerkskammer Dortmund
02/2005–06/2012	derselbe Betrieb	Monteur: Hausinstallation, Altbausanierung, Zählerschränke, Kundendienst
09/2009–05/2012	Meisterschule in Teilzeit	Meisterprüfung Teile I–IV (04/2012), Meisterbrief Elektrotechniker-Handwerk (05/2012)
07/2012–12/2017	Niederlassung Dortmund eines Gebäudetechnik-Unternehmens	Meister im Gewerbebereich: Kalkulation, Arbeitsvorbereitung, Bauleitung
01/2018–12/2025	dieselbe Niederlassung	Meister für Privat- und Kleingewerbekunden mit drei Monteuren und einem Auszubildenden; ab 2021 Aufbau des Bereichs Wallbox und PV-Anschluss
seit 2019	Netzbetreiber	verantwortliche Elektrofachkraft des Standorts im Installateurverzeichnis
2019–2024	Lehrgänge	TREI (2019), Ladeinfrastruktur (2021), Photovoltaik-Anlagen (2022), KNX-Grundkurs (2023), befähigte Person DGUV Vorschrift 3 (2024)
28.07.2025	Arbeitgeber	Kündigung zum 31.12.2025 wegen Schließung der Niederlassung
seit 01/2026	Agentur für Arbeit	Arbeitslosengeld, Gründungsvorbereitung
01–03/2026	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Finanzplanung, Markt

Der Lebenslauf ist lückenlos. Frühere Selbständigkeiten gibt es nicht.

5.2 Rechtsform

Der Betrieb wird als Einzelunternehmen gegründet und unter dem Namen Kleffmann Elektrotechnik geführt. Die Rechtsform ist einfach und kostengünstig, und die Eintragung in die Handwerksrolle knüpft an die Person des Meisters an. Das Haftungsrisiko aus der Arbeit soll eine Betriebshaftpflichtversicherung decken, die zum 1. Juni abgeschlossen wird; das vorliegende Angebot schließt Schäden an Leitungen und fremden Sachen ausdrücklich ein. Offengelegt wird: Björn Kleffmann hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Mit dem früheren Arbeitgeber ist kein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart. Privatkredite oder andere Verbindlichkeiten bestehen nicht. Die Ehefrau arbeitet nicht im Betrieb mit; ihr Gehalt steckt in keiner Zahl der Planrechnung außer in der Herleitung des privaten Bedarfs.

5.3 Organisation und Kapazität

Björn Kleffmann arbeitet allein; Personal ist in den ersten drei Jahren nicht eingeplant. Termine vor Ort und Ausführung liegen tagsüber, Angebote und Abrechnung abends und am Freitagnachmittag. Für Arbeiten, die zwei Personen brauchen, etwa den Tausch eines schweren Zählerschranks, hilft ein befreundeter Elektromeister mit eigenem Betrieb aus; im Gegenzug hilft Björn Kleffmann bei ihm aus. Die Stunden gleichen sich übers Jahr aus, Geld fließt dafür nicht. Buchhaltung und Steuern übernimmt der Steuerberater. Fällt der Inhaber aus, ruhen die Aufträge; wie der Betrieb damit umgeht, zeigt Kapitel 6.3.

Die Kapazität wird in verkauften Stunden gerechnet, also den Stunden, die auf einer Rechnung stehen. Fahrten im Einsatzgebiet, Aufmaß, Angebote, Einkauf und Büro kommen dazu und sind im Stundensatz

einkalkuliert. Gerechnet wird mit 46 Arbeitswochen; sechs Wochen bleiben für Urlaub, Feiertage und Krankheit.

Tabelle 9 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Verkaufte Stunden im Jahr	924	1.152	1.196
Verkaufte Stunden je Woche (46 Wochen)	20,1	25,0	26,0
davon Laden und PV	508	634	658
davon Altbau und Sanierung	323	403	419
davon Smart Home und Prüfungen	92	115	120
Fahrten je Woche (Kilometer bei rund 30 km/h, Stunden)	7,2	8,8	9,1
Aufmaß vor Ort und Einkauf je Woche (Stunden)	3	3	3
Büro, Angebote, Abrechnung je Woche (Stunden)	6	6	6
Arbeitszeit je Woche (Stunden)	36,3	42,8	44,1
Stundensatz netto	68 €	70 €	72 €
Kilometer im Jahr	9.977	12.146	12.562

Im zweiten Jahr arbeitet der Gründer damit rund 43 Stunden in der Woche für den Betrieb; die Tätigkeit ist klar hauptberuflich. Die Fahrzeit wächst mit den Kilometern, also mit den Aufträgen. Die Auslastung ist bewusst nicht ausgereizt: Ein Einzelbetrieb kann in einer Woche rund 30 Stunden verkaufen, wenn Fahrten und Büro gut organisiert sind. Der Plan bleibt mit 25,0 Stunden im zweiten und 26,0 im dritten Jahr darunter, weil Aufmaß, Netzbetreiber-Anmeldungen und Nacharbeit bei Altbauten mehr Zeit kosten als bei Neubauten. Wachstum über diese Stunden hinaus ginge nur mit einem Gesellen; das ist nicht eingeplant und wird frühestens im dritten Jahr geprüft (Kapitel 7.3).

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 im wachsenden Bestand an Elektroautos, im Anschlussbedarf der Solaranlagen und im Mangel an Elektrikern, die kleine Aufträge annehmen. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 10 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Weitere Hausverwaltungen im Dortmunder Süden	hoch	jede Verwaltung bringt planbare Kleinaufträge und Leerstandssanierungen
Speicher und Lastmanagement bei bestehenden Solaranlagen	mittel	Nachrüstung ohne neue Module, hoher Materialanteil
Frühere Privatkunden der geschlossenen Niederlassung	mittel	Eigentümer suchen einen neuen Elektriker für Wartung und Erweiterung
Prüfungen nach DGUV Vorschrift 3 als wiederkehrender Auftrag	mittel	Praxen, Büros und Läden müssen ihre Anlagen und Geräte regelmäßig prüfen lassen
Gründungszuschuss Phase 2 (Pauschale 300 € für neun Monate)	gering	Ermessensleistung, nicht eingeplant

6.2 Risiken

Die Risiken sind real, aber begrenzt. Der Plan nennt sie mit ihrer Wirkung auf die Zahlen; die tragenden Schritte vor dem Start, die noch ausstehen, stehen am Anfang der Tabelle.

Tabelle 11 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Kreditzusage der KfW kommt später oder gar nicht	gering	hoch	ohne Zusage kein Kauf von Fahrzeug und Geräten; der Start verschiebt sich
Eintragung ins Installateurverzeichnis verzögert sich	mittel	mittel	bis zur Eintragung keine Arbeiten an Kundenanlagen; jede Woche Verzug kostet eine Wochenleistung von rund 20 verkauften Stunden
Eintragung in die Handwerksrolle verzögert sich	gering	hoch	ohne Eintragung keine Gewerbeanmeldung und kein Start am 1. Juni
Stellungnahme der fachkundigen Stelle verzögert sich	gering	mittel	Antrag auf Gründungszuschuss erst später, Start verschiebt sich
Gründungszuschuss wird nicht bewilligt (Ermessen)	mittel	mittel	Ermessensleistung, Vorrang der Vermittlung in Arbeit; ohne Zuschuss deckt Jahr 1 den Bedarf nur zu 102 %, im schwächsten Monat bleibt die Kasse über 7.100 €
Erstattung der Vorsteuer aus dem Vorlauf kommt erst im Juli	mittel	mittel	Kassenstand Ende Juni läge dann bei rund 2.000 € statt 10.400 €
Absichtserklärungen führen nicht zu Aufträgen	mittel	mittel	zusammen 45 % der Stunden; bei 70 % der Stunden deckt Jahr 1 mit Zuschuss 95 %
Privatkunden kommen langsamer als geplant	mittel	mittel	siehe Zielerreichung in 7.1
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	mittel	hoch	Einzelbetrieb ohne Vertretung
Unfall oder Ausfall des E-Transporters	gering	mittel	ohne Werkstattwagen kein Einsatz
Materialpreise steigen	mittel	gering	Material wird mit Aufschlag weiterberechnet; Festpreise mit Gültigkeitsfrist
Zahlungsausfall eines Kunden	gering	mittel	1 % Ausfall im Plan; Abschläge bei Aufträgen ab 2.000 €
Haftung für Mängel und Schäden	gering	hoch	fünf Jahre Gewährleistung am Bauwerk; Betriebshaftpflicht
Rückgang im Geschäft mit Solaranlagen	mittel	gering	betrifft vor allem den Montagebetrieb; Altbau und Laden gleichen aus

Das gewichtigste Risiko ist der Ausfall des Inhabers, weil der Betrieb mit einer Person arbeitet. Das zweite ist der Zeitpunkt der Eintragung beim Netzbetreiber, weil ohne sie keine Kundenanlage verändert werden darf. Die Kreditzusage steht aus; sie ist die Voraussetzung für alles andere, aber nach dem Erstgespräch mit der Hausbank und der Kapitaldienstrechnung in Kapitel 8.3 das kleinste dieser Risiken.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 12 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Kreditzusage kommt später	Antrag über die Hausbank mit diesem Plan Anfang Mai; vor der Zusage wird nichts verbindlich bestellt. Kommt sie später, verschiebt sich der Start um einen Monat; der Restanspruch auf Arbeitslosengeld läge dann bei 180 Tagen und bliebe über der Grenze von 150 Tagen
Eintragung ins Installateurverzeichnis verzögert sich	Unterlagen im Mai vollständig vorbereiten und am 1. Juni über das Installateurportal einreichen; bis zur Eintragung Aufmaß, Angebote, Smart-Home-Programmierung und Geräteprüfungen, die keine Kundenanlage verändern
Eintragung in die Handwerksrolle verzögert sich	Antrag online sofort nach der Kreditzusage, Meisterbrief und Ausweis liegen bereit; Vorgespräch bei der Kammer im März hat stattgefunden
Stellungnahme der fachkundigen Stelle verzögert sich	Stellungnahme mit diesem Plan Anfang Mai einholen, Antrag auf Gründungszuschuss vor dem Gründungstag
Gründungszuschuss nicht bewilligt	Antrag mit Stellungnahme vor dem Gründungstag, Vorbereitung im Mai der Agentur mitgeteilt. Ohne Zuschuss läge der Kassenstand im ersten Jahr in keinem Monat unter 7.100 €; der Bedarf wäre knapp gedeckt, die private Reserve von 8.000 € bleibt unberührt
Erstattung der Vorsteuer kommt später	Fragebogen zur steuerlichen Erfassung im Mai vor dem ersten Kauf, Voranmeldung für Mai Anfang Juni mit Rechnungen; einen Monat Verzug überbrückt die bei der Hausbank angefragte Kreditlinie
Absichtserklärungen tragen nicht	breite Basis aus drei Kundengruppen; Vorstellung bei weiteren Hausverwaltungen und Montagebetrieben ab dem ersten Monat
Privatkunden kommen langsamer	Anzeigen in den ersten sechs Monaten, Bewertungen der ersten Kunden, Empfehlungen; die Kosten sind überwiegend fest und niedrig
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	Vermeidung: Arbeitsschutz, Leitern und Gerüstbock, feste Pausen. Absicherung: freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche, freiwillige Unternehmensversicherung der BG ETEM, gesetzliche Rentenversicherung mit Schutz bei Erwerbsminderung, Kassenreserve; Absprache mit einem befreundeten Meister für dringende Aufträge
Ausfall des E-Transporters	Vollkasko; bei längerer Reparatur Mietfahrzeug aus der Kasse; Ladeplatz in der Garage
Materialpreise steigen	Angebote mit 30 Tagen Gültigkeit, Material nach Tagespreis; Abschläge bei größeren Aufträgen
Zahlungsausfall	Abschlag von 40 % bei Aufträgen ab 2.000 €, Mahnlauf nach 14 Tagen über die Software
Haftung	Prüfprotokoll zu jedem Auftrag, Betriebshaftpflicht mit Leitungsschäden, Fotodokumentation
Rückgang bei Solaranlagen	Schwerpunkt auf Laden, Speicher und Altbau; Montagebetrieb ist ein Partner, nicht der Hauptkunde

Insgesamt ist das Risiko begrenzt: Personal gibt es nicht, die Miete beschränkt sich auf die Garage, und Material wird mit dem Auftrag weiterberechnet. Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.850 € im Monat. Wenn nur 70 Prozent der geplanten Stunden verkauft würden, bliebe der Betrieb im ersten Jahr deutlich im Gewinn, und der Bedarf wäre mit dem Zuschuss zu 95 % gedeckt.

KAPITEL 7

Finanzplanung

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

7.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Der Umsatz ergibt sich aus verkauften Stunden, Stundensatz und weiterberechnetem Material. Im ersten Jahr plant der Betrieb 924 Stunden. Der Anlauf ist bewusst flach: Im Juni 2026 sind es wegen der ausstehenden Eintragung beim Netzbetreiber 38 Stunden, im August wegen zweier Wochen Urlaub 43, von Oktober an zwischen 70 und 99 im Monat. Der Bereich Laden und PV bringt 54.831 €, Altbau und Sanierung 28.395 €, Smart Home und Prüfungen 7.082 €. Die erbrachten Leistungen summieren sich im ersten Jahr auf 96.123 €; weil die Kunden im Schnitt einige Wochen nach der Arbeit bezahlen, gehen davon 90.308 € im ersten Jahr ein. Ein Prozent der Rechnungen ist als Ausfall abgezogen.

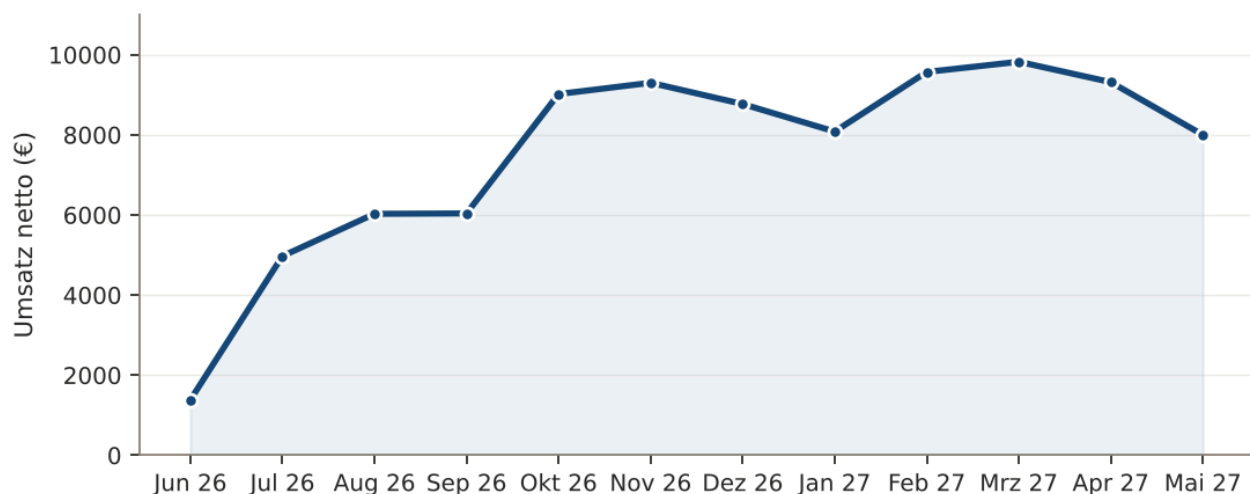


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto, nach Zahlungseingang)

Tabelle 13 — Umsatz im ersten Jahr nach Leistungsfeldern (netto, €)

Feld	Jun 26	Jul 26	Aug 26	Sep 26	Okt 26	Nov 26	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jahr 1
Laden, PV	840	3.019	3.660	3.667	5.476	5.647	5.325	4.908	5.811	5.966	5.656	4.857	54.831
Altbau	435	1.564	1.896	1.899	2.836	2.924	2.757	2.542	3.009	3.089	2.929	2.515	28.395
Smart Home	109	390	473	474	707	729	688	634	751	770	731	627	7.082
Summe Umsatz	1.384	4.973	6.028	6.039	9.019	9.300	8.770	8.083	9.571	9.826	9.316	8.000	90.308
Stunden	38	66	43	86	88	92	70	92	92	99	72	86	924

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 122.262 €, rund 35 Prozent mehr als im ersten. Der größere Teil des Anstiegs ist kein Wachstum, sondern der Wegfall der Anlaufphase: Im letzten Monat des ersten Jahres, dem Mai 2027, liegt die Leistung bei 8.947 € im Monat; ein Jahr aus zwölf solchen Monaten ergäbe bereits rund 107.000 €. Dazu kommen ein höherer Stundensatz von 70 € und etwas mehr Stunden, 25,0 statt 20,1 in der Woche, weil die Hausverwaltung und der Montagebetrieb dann ein volles Jahr Aufträge geben. Im dritten Jahr plant der Betrieb 130.774 € bei 26,0 Stunden in der Woche und 72 € je Stunde.

Tabelle 14 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	90.308 €	122.262 €	130.774 €
Materialeinsatz	28.552 €	36.309 €	38.435 €
Kosten einschließlich Abschreibungen	23.499 €	23.932 €	24.200 €
Gewinn vor Steuern	38.257 €	62.021 €	68.140 €
Umsatzrendite	42,4 %	50,7 %	52,1 %

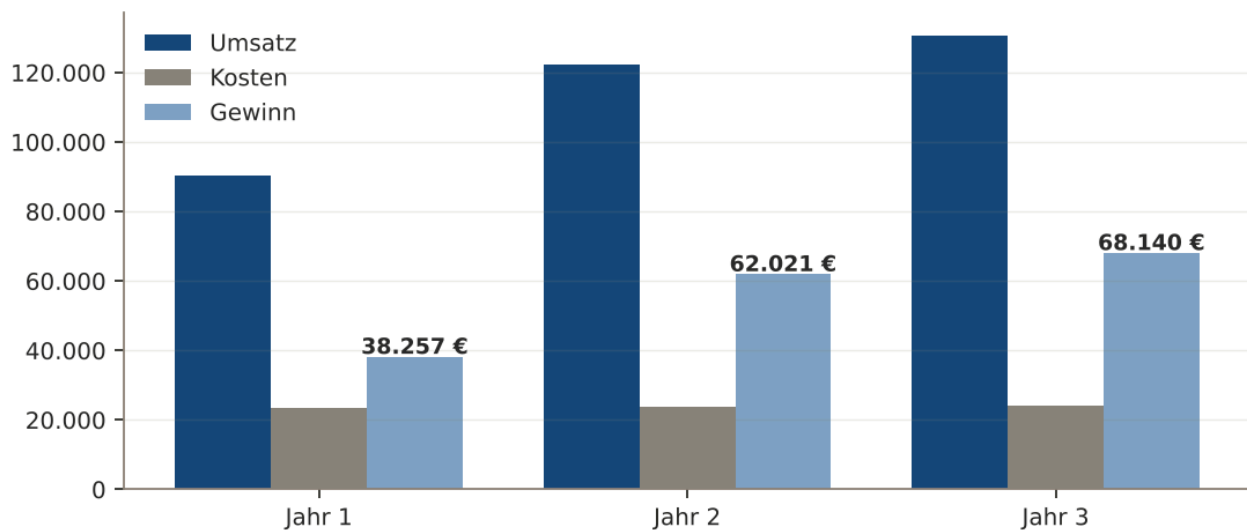


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, von 50,7 % im zweiten Jahr ist für einen Ein-Personen-Betrieb ohne Personal plausibel: Es gibt keine Lohnkosten, die Miete beschränkt sich auf die Garage, und der Gewinn bezahlt im Wesentlichen die Arbeitszeit und die Absicherung des Meisters. Größter Kostenblock ist das Material mit 36.309 € im zweiten Jahr; es wird mit Aufschlag weiterberechnet. Die übrigen Kosten liegen fast unverändert bei rund 23.900 € im Jahr, darunter 6.027 € Abschreibungen, 3.438 € Versicherungen und Beiträge und 3.060 € Steuerberatung. Im ersten Jahr liegt die Rendite bei 42,4 %, weil weniger Stunden verkauft werden und ein Teil der Leistungen erst im zweiten Jahr bezahlt wird.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne weitere Hausverwaltungen, ohne Speicher-Nachrüstungen bei bestehenden Anlagen, ohne Phase 2 des Gründungszuschusses und mit einem Forderungsausfall von einem Prozent. Fahrzeiten werden nicht berechnet, und der Materialaufschlag von 20 Prozent liegt im unteren Bereich dessen, was im Handwerk üblich ist.

Tragfähigkeit: Der Haushalt der Familie kostet laut Haushaltsaufstellung im ersten Jahr 3.145 € im Monat. Davon tragen das Nettogehalt der Ehefrau von 1.450 € und das Kindergeld von 259 € zusammen 1.709 €; auf den Gründer entfallen 1.436 € und seine eigene Absicherung. Der private Bedarf, den der Betrieb tragen muss, beträgt damit im ersten Jahr 2.925 € im Monat, zusammen 35.100 € (Kapitel 7.2). Der Gewinn des ersten Jahres deckt diesen Bedarf nach Gewerbesteuer zu 102 %; ohne Förderung trägt sich das Vorhaben damit nur knapp. Im Bedarf steckt allerdings auch der Krankenkassenbeitrag auf den Zuschuss, die Rechnung ohne Zuschuss ist also eher streng. Der Gründungszuschuss zahlt in den ersten sechs Monaten 2.196 € im Monat, zusammen 13.176 €, und deckt den schwachen Anlauf: Mit Zuschuss ist der Bedarf des ersten Jahres zu 140 % gedeckt. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 40.968 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und die Steuerrücklage wächst; der Gewinn trägt ihn zu 136 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei rund 45.144 €, die Deckung bei 135 %.

Offengelegt wird auch die strengere Lesart: Müsste der Betrieb den ganzen Haushalt ohne das Gehalt der Ehefrau tragen, läge der Bedarf im zweiten Jahr bei rund 58.700 € im Jahr. Das deckte der Plan im zweiten Jahr nicht ganz. Das Gehalt der Ehefrau stammt aus einer unbefristeten Teilzeitstelle und trägt seinen Teil des Haushalts unabhängig vom Betrieb.

Zur Steuer: Gewerbesteuer fällt an, sobald der Gewinn den Freibetrag für Einzelunternehmen von 24.500 € im Jahr übersteigt. Auf die Planjahre gerechnet und mit dem Hebesatz von 485 Prozent in Dortmund fallen im ersten Jahr 2.326 €, im zweiten 6.366 € und im dritten 7.401 € Gewerbesteuer an; sie ist in der Deckungsrechnung abgezogen und wird nach § 35 EStG zum größten Teil auf die Einkommensteuer angerechnet. Festgesetzt wird sie nach Kalenderjahren. Für 2026 fällt voraussichtlich keine an, weil die Anlaufkosten aus dem Mai, vor allem geringwertige Geräte, Material-Grundstock und Gründungskosten, das Ergebnis von Juni bis Dezember unter den Freibetrag drücken. Für 2027 und 2028 setzt das Finanzamt nach den Angaben im Fragebogen vierteljährliche Vorauszahlungen fest; sie stehen in der Liquiditätsplanung. Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst. Sie ist vorsichtig geschätzt, als würde der Gründer allein veranlagt, und um die Anrechnung der Gewerbesteuer gekürzt; die Eheleute werden gemeinsam veranlagt, was die Last eher senkt. Die genaue Höhe stimmt der Steuerberater ab.

Tabelle 15 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	38.257 €	62.021 €	68.140 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 485 %)	2.326 €	6.366 €	7.401 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	35.932 €	55.656 €	60.739 €
privater Bedarf (Anteil des Gründers)	35.100 €	40.968 €	45.144 €
Deckung ohne Zuschuss	102 %	136 %	135 %
Gründungszuschuss Phase 1	13.176 €	—	—
Deckung mit Zuschuss	140 %	—	—

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Material und die kilometerabhängigen Fahrzeugkosten sind variabel (33,1 % vom Umsatz im ersten Jahr), alle übrigen Kosten fest; der Fixblock beträgt im ersten Jahr 22.142 € oder rund 1.850 € im Monat. Die Menge ist in verkauften Stunden gemessen. Gewerbesteuer mit Hebesatz 485 Prozent, privater Bedarf wie oben, im dritten Jahr fortgeschrieben.

Tabelle 16 — Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	verkaufte Stunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
100 %	924	90.308 €	35.932 €	102 %	140 %
85 %	785	76.762 €	28.416 €	81 %	118 %
70 %	647	63.215 €	20.137 €	57 %	95 %
50 %	462	45.154 €	8.057 €	23 %	60 %

Hier liegt die eigentliche Grenze des ersten Jahres. Ohne Förderung liegt die Schwelle für den vollen Bedarf im ersten Jahr bei 88.811 €, fast beim geplanten Umsatz, oder bei rund 19,8 verkauften Stunden in der Woche. Der Plan liegt nur 2 % darüber. Werden nur 85 Prozent der geplanten Stunden verkauft, deckt der Gewinn den Bedarf noch zu 81 %, mit dem Zuschuss zu 118 %. Mit Zuschuss ist der Bedarf ab 65.887 €

gedeckt; der Plan liegt 37 % darüber. Der betriebliche Break-even, bei dem der Betrieb ohne Privatentnahme gerade seine Kosten trägt, liegt bei 33.107 €, 37 % des Plans.

Tabelle 17 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	verkaufte Stunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	1.152	122.262 €	55.656 €	136 %
85 %	979	103.922 €	45.170 €	110 %
70 %	806	85.583 €	34.668 €	85 %
50 %	576	61.131 €	19.884 €	49 %

Im zweiten Jahr liegt der variable Anteil bei 31,1 % vom Umsatz, der Fixblock bei 22.254 €. Die Schwelle für den vollen privaten Bedarf liegt bei 96.595 €, rund 19,8 verkauften Stunden in der Woche; der Planumsatz dieses Jahres liegt 27 % darüber. Auch bei 85 Prozent der Stunden trägt der Betrieb den Bedarf noch zu 110 %. Im dritten Jahr liegt die Schwelle für den vollen Bedarf bei 103.648 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 26 % darüber.

Rückfall für die tragende Annahme: Die beiden Absichtserklärungen stehen für rund 45 Prozent der Stunden. Fiele einer der beiden Partner ganz weg und ließe sich nur zur Hälfte durch Privatkunden ersetzen, entspräche das der zweiten Stufe der Zielerreichung. Im ersten Jahr deckte der Gewinn den Bedarf dann zu 81 %, mit Zuschuss zu 118 %. Im zweiten Jahr läge die Deckung bei 110 %. Fielen beide weg und würde nur ein Teil ersetzt, entspräche das der dritten Stufe: Im ersten Jahr deckte der Gewinn dann 57 %, mit Zuschuss 95 %. Im zweiten Jahr läge die Deckung bei 85 %. Den Kapitaldienst trüge der Betrieb in beiden Fällen weiter (Kapitel 8.3); die Lücke im Lebensunterhalt müsste aus der Kasse und der privaten Reserve getragen werden, und die Gründung würde nach dem ersten Jahr neu bewertet.

Tabelle 18 — Niedrigerer Erlös je Stunde im ersten Jahr (Stunden, Material und Fahrzeugkosten unverändert)

Erlös je Stunde	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
Planwert	90.308 €	35.932 €	102 %	140 %
– 5 %	85.792 €	32.180 €	92 %	129 %
– 10 %	81.277 €	28.428 €	81 %	119 %
– 15 %	76.762 €	24.677 €	70 %	108 %

Die Erlösstaffel bildet das Preisrisiko ab: Muss der Betrieb mit dem Stundensatz heruntergehen oder kann er den Materialaufschlag nicht durchsetzen, sinkt der Erlös je Stunde bei gleicher Arbeit, während Material und Fahrzeug dasselbe kosten. Bei zehn Prozent weniger Erlös läge die Deckung im ersten Jahr ohne Zuschuss bei 81 %, mit Zuschuss bei 119 %. Der Preis wirkt damit stärker als die Menge: Weniger Stunden sparen auch Material und Fahrten, ein niedrigerer Preis spart nichts. Deshalb rechnet der Betrieb Festpreise aus denselben Sätzen, gibt keine Rabatte auf den Stundensatz und prüft am Ende jedes Quartals Stunden und Erlös je Stunde gegen den Plan (Kapitel 7.3).

7.2 Liquiditätsplanung

Vorlaufphase: Die Liquiditätsplanung beginnt mit dem Vorlaufmonat Mai 2026 und umfasst danach die 24 Betriebsmonate von Juni 2026 bis Mai 2028. Sie beginnt bewusst vor dem Start, weil Fahrzeug, Mess- und Prüfgeräte, Werkzeug und Material Voraussetzung für die Eintragung beim Netzbetreiber und für den ersten Auftrag sind. Im Mai fließen 57.000 € zu, nämlich 22.000 € Eigenkapital und der KfW-Kredit von 35.000 €, und 53.062,63 € ab: die Investitionen von 42.300 €, die Gründungskosten des Vorlaufs, 157,13 € Zinsen und Kontoführung und 8.369,50 € Vorsteuer, die erst mit der Voranmeldung im Juni zurückfließt. Der

Endsaldo von 3.937,37 € geht als Saldo vortrag in den Juni 2026; er ist der niedrigste Kassenstand der ganzen Planung. Der private Bedarf der Familie im Vorlaufmonat wird aus dem Arbeitslosengeld gedeckt und belastet den Betrieb nicht.

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben des Haushalts hergeleitet. Die Familie lebt zu dritt zur Miete; die Warmmiete beträgt laut Mietvertrag 1.180 €, der Strom laut Abschlag 95 €. Der Sohn besucht die Offene Ganztagschule. Die Ehefrau arbeitet in Teilzeit und ist über ihre Stelle selbst kranken- und pflegeversichert, der Sohn ist bei ihr familienversichert. Privatkredite und Unterhaltungspflichten außerhalb des Haushalts bestehen nicht. Die gemeinsamen Kosten tragen das Gehalt der Ehefrau und das Kindergeld zu rund 54 Prozent; den Rest teilt die Tabelle im selben Verhältnis auf die Positionen auf. Dazu kommt die Absicherung des Gründers: die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche (allgemeiner Beitragssatz mit durchschnittlichem Zusatzbeitrag und Pflegeversicherung für Eltern, zusammen rund 21,1 Prozent vom Gewinn; im ersten Jahr zählt auch der Zuschuss ohne die Pauschale von 300 € als Einnahme), die Pflichtbeiträge zur Rentenversicherung, eine freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III, eine Risikolebensversicherung und eine Rücklage für die Einkommensteuer.

Tabelle 19 — Privater Bedarf je Monat: Haushalt, Beitrag aus Gehalt und Kindergeld, Anteil des Gründers

Position	Haushalt gesamt	Anteil Gründer Jahr 1	ab Jahr 2
Warmmiete und Strom	1.275 €	582 €	597 €
Lebensmittel, Drogerie, Kleidung	930 €	425 €	436 €
Freizeit, Urlaub	160 €	73 €	76 €
Telefon, Internet, Rundfunk	85 €	39 €	40 €
Familienauto	260 €	119 €	122 €
private Sachversicherungen	55 €	25 €	26 €
Sohn: Ganztagschule, Verein, Schule	170 €	78 €	80 €
Rücklagen und Sonstiges	210 €	95 €	99 €
Summe gemeinsame Kosten	3.145 €	1.436 €	1.476 €
davon Nettogehalt der Ehefrau und Kindergeld	1.709 €	–	–
Rentenversicherung (Pflicht, halber Regelbeitrag)	–	368 €	368 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	–	873 €	1.091 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	–	51 €	73 €
Risikolebensversicherung	–	25 €	25 €
Rücklage Einkommensteuer	–	172 €	381 €
Summe Bedarf des Gründers	–	2.925 €	3.414 €

Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung und Steuerrücklage mit dem Gewinn, und die Arbeitslosenversicherung kostet ab 2028 den vollen Beitrag. Die gemeinsamen Kosten steigen leicht; das Gehalt der Ehefrau ist im zweiten Jahr mit 1.480 € angesetzt. 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.

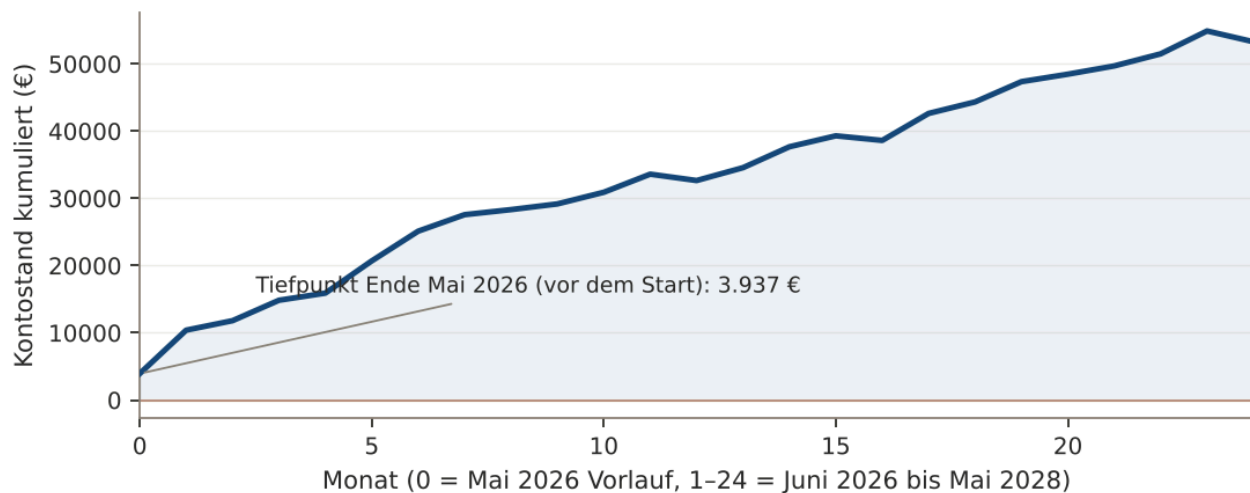


Abb. 3 — Kassenbestand vom Vorlauf im Mai 2026 bis Mai 2028 (kumuliert)

Mit der Erstattung der Vorsteuer im Juni steigt der Kassenstand auf 10.396 € und wächst danach Monat für Monat, auch nach dem Ende des Zuschusses; am Ende des ersten Jahres liegt er bei 32.651 €. Erstattet das Finanzamt die Vorsteuer erst im Juli, etwa weil es die erste Voranmeldung eines neuen Betriebs prüft, läge der Kassenstand Ende Juni bei rund 2.000 €; dafür geht der Fragebogen zur steuerlichen Erfassung schon im Mai vor dem ersten Kauf ans Finanzamt, und die Kontokorrentlinie ist angefragt. Der erste Betriebsmonat schließt wegen des schwachen Anlaufs mit einem kleinen Verlust, ab Juli 2026 ist das Monatsergebnis positiv. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 34.563 € im Juni 2027; am Ende, nach den Vorauszahlungen zur Gewerbesteuer und der ersten Tilgungsrate, liegt er bei 53.290 €. Der wachsende Bestand ist gewollt: Aus ihm werden die Nachzahlungen nach den ersten Bescheiden von Finanzamt und Krankenkasse bezahlt, und er ist die Reserve für einen Ausfall des Inhabers. Die Untergrenze von 3.000 €, die der Plan als eiserne Reserve für eine verspätete Zahlung oder eine Reparatur hält, wird in keinem Monat unterschritten. Die angefragte Kontokorrentlinie von 5.000 € wird in keinem Monat in Anspruch genommen.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Investiert werden 42.300 €, alles im Mai 2026 nach der Kreditusage. Das Fahrzeug ist ein gebrauchter elektrischer Kastenwagen der Mittelklasse, Baujahr 2023, mit rund 40.000 Kilometern, laut Händlerangebot für 23.500 € netto; der Händler weist die Umsatzsteuer aus. Dazu kommen Regalsystem, Boden, Zurrseilen und Beschriftung für 3.500 €, eine Wallbox für den Ladeplatz in der Garage für 900 €, Mess- und Prüfgeräte, Werkzeug und Maschinen für 9.500 €, Laptop, Tablet und Software für 2.100 € und ein Material-Grundstock im Fahrzeug für 2.800 €. Der Grundstock bleibt als Bestand erhalten; verbrauchtes Material wird mit dem Auftrag nachgekauft und weiterberechnet.

Abgeschrieben werden der Transporter mit Einrichtung über eine Restnutzungsdauer von sechs Jahren, also mit einer Abschreibung von 4.500 € im Jahr; die amtliche Abschreibungstabelle sieht für Lastkraftwagen und Transporter neun Jahre vor, das Fahrzeug ist drei Jahre alt. Die beiden großen Prüfgeräte und die Mauernutfräse werden über fünf, die Wallbox über sechs und der Laptop über drei Jahre abgeschrieben. Geräte und Werkzeuge bis 800 € netto, zusammen 5.450 €, sind geringwertige Wirtschaftsgüter und werden im Mai 2026, also vor dem ersten Planjahr, sofort abgeschrieben. Die Abschreibungen betragen damit im ersten und zweiten Jahr 6.027 €.

Angebot oder Schätzung: Für den E-Transporter liegt ein Händlerangebot vor, für die Mess- und Prüfgeräte ein Angebot eines Elektrogroßhändlers, zusammen 28.700 € oder 68 % der Investitionen. Fahrzeugeinrichtung, Wallbox, Werkzeug, EDV und Material-Grundstock sind nach Listenpreisen des

Großhandels geschätzt; die Angebote dafür werden vor der Bestellung eingeholt und der Hausbank nachgereicht. Bestellt wird erst nach der Kreditzusage.

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

Kostenart	Jun 26	Jul 26	Aug 26	Sep 26	Okt 26	Nov 26	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jahr 1
Material	1.174	2.039	1.329	2.657	2.719	2.843	2.163	2.843	2.843	3.059	2.225	2.657	28.552
Garage	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	1.980
Fahrzeug	83	119	89	145	147	152	124	152	152	161	127	145	1.597
Büro	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	1.812
Werbung	112	112	112	112	112	112	72	72	72	72	72	72	1.104
Parken	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Versich.	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	664	250	3.414
Steuerber.	175	175	175	175	175	175	175	175	175	925	175	175	2.850
Zins, Konto	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	1.886
Abschreib.	502	502	502	502	502	502	502	502	502	502	502	502	6.027
Fortbild.	25	25	25	25	25	25	25	25	475	25	25	25	750
Sonstiges	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	410	1.840
Summe Kosten	2.944	3.846	3.105	4.489	4.554	4.683	3.934	4.643	5.093	5.618	4.413	4.729	52.051

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.850 € im Monat; die größten festen Posten sind die Abschreibungen mit 6.027 €, die Versicherungen und Beiträge mit 3.414 € und die Steuerberatung mit 2.850 € im Jahr. Die Versicherungen umfassen die Kfz-Versicherung mit Vollkasko, die Betriebshaftpflicht, eine Werkzeug- und Elektronikversicherung, die freiwillige Unternehmensversicherung der BG ETEM und ab 2027 den Kammerbeitrag. Der Strom für den Transporter, rund 2.700 Kilowattstunden im ersten Jahr, macht rund die Hälfte der Fahrzeugkosten aus; den Rest machen Wartung, Reifen und Pflege aus. Die Kosten des zweiten Jahres liegen ohne Material mit 23.932 € kaum über denen des ersten.

Entscheidungsregel für Investitionen aus der Kasse: Ein zweites Kernbohrgerät, ein Messgerät für Speicher oder ein größerer Material-Lagerbestand werden nur gekauft, wenn nach dem Kauf eine Reserve von mindestens 10.000 € in der Kasse bleibt. Über einen Gesellen entscheidet der Gründer frühestens im dritten Jahr, und nur wenn die verkauften Stunden ein Quartal lang über 28 in der Woche liegen und die Kasse drei Monatslöhne trägt.

KAPITEL 8

Finanzierung

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

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 57.000 €. Neben den Investitionen von 42.300 € enthält er 3.000 € für die Vorfinanzierung von Material und Zahlungszielen, eine Reserve von 9.306,88 €, aus der zuerst die Vorsteuer des Vorlaufs bis zur Erstattung getragen wird, 993,12 € für Eintragung in die Handwerksrolle, Gewerbeanmeldung, Installateurverzeichnis, Logo, Zulassung und Versicherung des Fahrzeugs sowie Zinsen und Kontoführung im Vorlauf, und 1.400 € für Website, Google-Profil und Flyer.

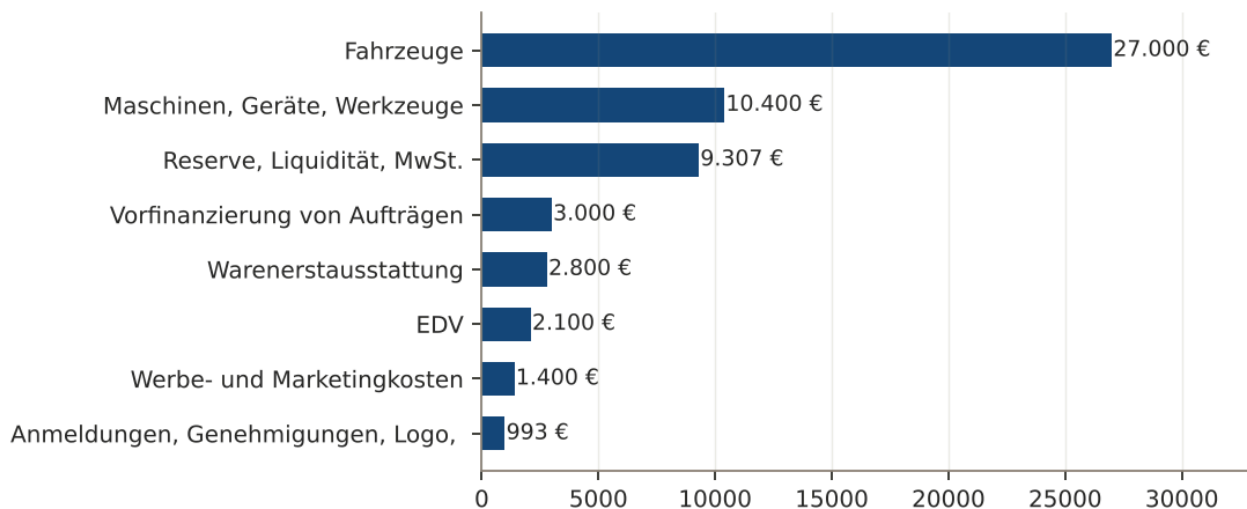


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 21 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
E-Transporter mit Einrichtung	27.000 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	22.000 €
Mess- und Prüfgeräte, Werkzeug, Wallbox	10.400 €	KfW ERP-Gründerkredit StartGeld	35.000 €
EDV (Laptop, Tablet, Software)	2.100 €		
Material-Grundstock	2.800 €		
Vorfinanzierung Material und Zahlungsziele	3.000 €		
Reserve, Vorsteuer	9.307 €		
Anmeldungen, Vorlaufkosten	993 €		
Website, Google-Profil, Flyer	1.400 €		
Summe	57.000 €	Summe	57.000 €

Die größte Position ist der E-Transporter mit Einrichtung. Er ist kein Ausstattungswunsch, sondern Voraussetzung des Geschäftsmodells: Ohne Werkstattwagen gibt es keine Eintragung beim Netzbetreiber, und ohne Fahrzeug, das Leitern, Kabeltrommeln, Messgeräte und Material trägt, entfielen der gesamte Umsatz. Kauf oder Leasing: Geprüft wurde auch ein Leasing. Für ein vergleichbares Fahrzeug hätten die

Raten über vier Jahre nach Richtpreisen zusammen mehr ergeben als der Kaufpreis von 23.500 €, ohne dass das Fahrzeug danach dem Betrieb gehört. Dazu kommen zwei weitere Gründe: Ein Leasingfahrzeug steht der Hausbank nicht als Sicherungsgut zur Verfügung, und Regalsystem und Zurrseilen werden fest eingebaut, was Leasinggeber nur mit Auflagen zulassen. Elektrisch statt mit Diesel ist der Transporter, weil er im Einsatzgebiet mit Tagesstrecken unter hundert Kilometern auskommt, in der Garage günstig geladen wird und bis 2033 keine Kraftfahrzeugsteuer kostet; der Mehrpreis gegenüber einem gebrauchten Diesel wird aus dem Eigenkapital bezahlt.

8.2 Eigenkapital und Sicherheiten

Björn Kleffmann verfügt über Ersparnisse von 30.000 €; davon bringt er 22.000 € in den Betrieb ein, der Kontonachweis liegt bei. 8.000 € bleiben als private Reserve bewusst außerhalb des Vorhabens und werden in der Selbstauskunft offen ausgewiesen. Sacheinlagen gibt es nicht. Die Eigenkapitalquote beträgt 38,6 %. Das ist für eine Handwerksgründung solide, und es soll weder besser noch schlechter dargestellt werden, als es ist; das StartGeld verlangt keine Mindestquote, die Hausbank berücksichtigt die Eigenmittel in ihrer Bonitätsbeurteilung.

Dem Risiko der Bank stehen vier Punkte gegenüber: die achtzigprozentige Haftungsfreistellung der KfW gegenüber der Hausbank beim StartGeld, die vorgesehene Sicherungsübereignung des E-Transporters, die er der Hausbank anbietet (Anschaffungswert mit Einrichtung 27.000 €; den Beleihungswert legt die Bank fest), zwei tilgungsfreie Jahre und eine Kapitaldienstfähigkeit, die schon im ersten Jahr auch nach voller Privatentnahme gegeben ist (8.3). Weitere Sicherheiten verhandelt die Hausbank im Kreditvertrag; eine Bürgschaft der Ehefrau ist nicht angeboten. Verbindlichkeiten oder Privatkredite bestehen nicht, Beteiligungen ebenfalls nicht (Kapitel 5.2).

8.3 Kredite und Fördermittel

Der Kredit ist der ERP-Gründerkredit StartGeld der KfW (Programm 067), beantragt über die Hausbank. Nach dem Merkblatt der KfW sind bis 200.000 € je Vorhaben möglich, davon höchstens 80.000 € für Betriebsmittel, bei einer Laufzeit bis zehn Jahre, von denen bis zu zwei tilgungsfrei sein können; die KfW stellt die Hausbank zu 80 Prozent von der Haftung frei. Beantragt werden 35.000 € für die Investitionen. Unterstellt sind die Konditionen der KfW ab dem 4. Mai 2026 für die Variante über zehn Jahre, davon zwei ohne Tilgung: 4,53 Prozent nominal und 4,63 Prozent effektiv. Der Zinssatz wird am Tag der Zusage festgesetzt; Zinssatz, Laufzeit und Tilgungsbeginn ergeben sich aus der Kreditzusage und sind bis dahin Annahmen. Nach zwei tilgungsfreien Jahren wird ab Mai 2028 mit 364,58 € im Monat getilgt.

Abgerufen wird der Kredit in einer Summe im Mai 2026 gegen die Rechnungen für Fahrzeug, Geräte und Material, also lange vor dem Beginn der Bereitstellungsprovision von 0,15 Prozent im Monat, die die KfW erst ab dem sechsten Monat nach der Zusage auf nicht abgerufene Beträge berechnet. Beantragt wird nicht mehr, als für die Investitionen gebraucht wird; Betriebsmittel und Reserve trägt das Eigenkapital.

Warum ein Kredit und nicht mehr Eigenkapital: Würde der Gründer die gesamten Ersparnisse einsetzen, bliebe der Familie keine Reserve, und ein Ausfall im ersten Jahr träfe sofort den Haushalt. Verworfen wurden eine Finanzierung über den Fahrzeughändler, weil sie ohne tilgungsfreie Zeit sofort den Kapitaldienst erhöht hätte, ein reiner Hausbankkredit ohne Haftungsfreistellung, der ohne weitere Sicherheiten kaum darstellbar wäre, und das Leasing des Fahrzeugs (8.1).

Zur Reihenfolge, weil daran die Förderfähigkeit hängt: Die Übersendung dieses Plans ist noch nicht die förmliche Antragstellung. Den Antrag auf den KfW-Kredit erstellt die Hausbank und leitet ihn an die KfW weiter; das Erstgespräch hat am 23. April 2026 stattgefunden. Ein Vorhabensbeginn vor der Antragstellung wäre förderschädlich. Erst wenn die Hausbank schriftlich bestätigt hat, dass der Antrag gestellt ist, und die

Kreditusage vorliegt, werden Kaufvertrag für das Fahrzeug, Bestellungen und der Mietvertrag für die Garage verbindlich unterschrieben. Bis dahin liegen ausschließlich unverbindliche Angebote und ein nicht unterzeichneter Mietvertragsentwurf vor.

Der Kapitaldienst besteht in den ersten beiden Jahren fast nur aus Zinsen und Kontoführung, 1.886 € im ersten Jahr. Im zweiten Jahr kommt die erste Tilgungsrate im Mai 2028 hinzu (365 €), im dritten Jahr zwölf Raten (4.375 €). Die folgende Übersicht stellt ihn dem Cashflow aus Gewinn und Abschreibungen gegenüber und, strenger, demselben Cashflow nach Abzug der vollen Privatentnahme.

Tabelle 22 — Kapitaldienst und Cashflow in drei Lesarten

Jahr	Zinsen, Konto	Tilgung	Kapitaldienst	Cashflow	Deckung	Cashflow nach Entnahme	Deckung
1	1.886 €	0 €	1.886 €	44.284 €	23,5-fach	9.184 €	4,9-fach
2	1.886 €	365 €	2.250 €	68.048 €	30,2-fach	27.080 €	12,0-fach
3	1.778 €	4.375 €	6.153 €	74.136 €	12,0-fach	28.992 €	4,7-fach

In der strengsten Lesart, nach Entnahme und zusätzlich nach Gewerbesteuer, beträgt der Cashflow im ersten Jahr 6.858 €, im zweiten 20.714 € und im dritten 21.591 €; die Kapitaldienstdeckung liegt dann beim 3,6-, 9,2- und 3,5-fachen, die Kapitaldienstquote im dritten Jahr bei 28 % des frei verfügbaren Cashflows. Der Kapitaldienst ist folglich nicht der Engpass dieses Vorhabens; der Engpass ist der Start mit Eintragung beim Netzbetreiber und Vorsteuer, nicht die Bedienung des Kredits. Zinsen und Tilgung stammen aus der Kreditrechnung der Planrechnung; die Deckungswerte sind überschlägig, außerhalb der Planrechnung gerechnet. Der Gründungszuschuss ist darin nicht enthalten.

Nachrichtlich: Bei der Hausbank wird eine Kontokorrentlinie von 5.000 € angefragt. Sie ist im Kapitalbedarf nicht enthalten, wird nach der Planung in keinem Monat in Anspruch genommen und dient allein als Reserve für eine verspätete Zahlung eines größeren Kunden, eine spätere Erstattung der Vorsteuer aus dem Vorlauf oder eine längere Verzögerung der Eintragung beim Netzbetreiber.

Beantragt wird zusätzlich der Gründungszuschuss nach §§ 93 und 94 SGB III. Das Arbeitsverhältnis endete durch Kündigung des Arbeitgebers vom 28. Juli 2025 zum 31. Dezember 2025, weil die Niederlassung geschlossen wurde; die Kündigungsfrist von fünf Monaten zum Monatsende wurde eingehalten. Eine Sperrzeit ist nicht eingetreten. Björn Kleffmann hat sich am 30. Juli 2025 arbeitsuchend und zum 1. Januar 2026 arbeitslos gemeldet. Nach dem Bewilligungsbescheid der Agentur für Arbeit vom 9. Januar 2026 beträgt der Anspruch 360 Tage zu 63,20 € am Tag; im Monat sind das 1.896 €. Am Gründungstag, dem 1. Juni 2026, besteht ein Restanspruch von 210 Tagen, weil die Agentur jeden Monat mit 30 Tagen rechnet und von Januar bis Mai 150 Tage verbraucht sind; die Mindestgrenze von 150 Tagen ist deutlich überschritten. Bescheid und Kündigung liegen als Anlage bei.

Die Tätigkeit ist hauptberuflich (Kapitel 5.3). In den zurückliegenden 24 Monaten hat Björn Kleffmann 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 2.196 € im Monat und 13.176 € 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 und der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle vor dem Gründungstag gestellt. Gebraucht wird der Zuschuss für den Anlauf: In den ersten vier Monaten liegt der Monatsgewinn unter dem privaten Bedarf, und über das ganze erste Jahr reicht der Gewinn ohne Zuschuss nur knapp (Kapitel 7.1). Mit Zuschuss ist der Bedarf des ersten Jahres zu 140 % gedeckt. Die Vorbereitungen im Mai teilt Björn Kleffmann der Agentur für Arbeit mit; sie bleiben 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. Für den Kredit gilt: erst der Antrag über die Hausbank, dann die Kreditzusage, erst danach verbindliche Käufe. Für den Gründungszuschuss gilt: erst die Stellungnahme der fachkundigen Stelle, dann der Antrag, erst danach die Gewerbeanmeldung am Gründungstag. Für die Arbeit beim Kunden gilt: erst die Eintragung in die Handwerksrolle, dann die Gewerbeanmeldung, dann die Eintragung ins Installateurverzeichnis, und erst mit ihr die erste Arbeit an einer Kundenanlage.

Tabelle 23 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
09.01.2026	Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld (Anspruch 360 Tage ab 01.01.2026)	liegt vor
01–03/2026	geförderte Gründungsberatung, Businessplan	abgeschlossen
03/2026	Vorgespräch Handwerkskammer, Absichtserklärungen Hausverwaltung und Montagebetrieb, Zustimmung des Vermieters	liegen vor
04/2026	Angebote E-Transporter und Mess- und Prüfgeräte, Erstgespräch Hausbank (23.04.), Angebot Betriebshaftpflicht	liegen vor
Anfang 05/2026	Stellungnahme der fachkundigen Stelle; Antrag Gründungszuschuss vor dem Gründungstag	geplant
Anfang 05/2026	Antrag KfW ERP-Gründerkredit StartGeld über die Hausbank	wird gestellt
Anfang 05/2026	Fragebogen zur steuerlichen Erfassung beim Finanzamt (Steuernummer vor dem ersten Kauf)	geplant
Mitte 05/2026	Kreditzusage, danach Kauf von Fahrzeug, Geräten und Material, Unterschrift Mietvertrag Garage	steht aus
05/2026	Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle (zum 01.06.), Unterlagen für das Installateurverzeichnis vorbereiten	geplant
01.06.2026	Gewerbeanmeldung, Betriebshaftpflicht, Start; Antrag Installateurverzeichnis DONETZ	geplant
Mitte 06/2026	Eintragung ins Installateurverzeichnis, erste Arbeiten an Kundenanlagen	erwartet
bis 08.06.2026	Anmeldung bei der BG ETEM	Frist eine Woche
bis 31.08.2026	Meldung Rentenversicherung, Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung	Frist drei Monate
11/2026	Ende Phase 1 des Gründungszuschusses; Antrag Phase 2 prüfen	geplant
05/2027	Bilanz des ersten Jahres: Stunden, Kunden, Kasse; Entscheidung über weitere Hausverwaltungen	geplant
05/2028	erste Tilgungsrate KfW-Kredit	geplant
2029	Prüfung Geselle und Befreiung von der Rentenversicherungspflicht	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes holt Björn Kleffmann mit diesem Plan die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein und stellt den Antrag auf Gründungszuschuss; parallel stellt die Hausbank den Antrag auf den KfW-Kredit. Sobald die Kreditzusage vorliegt, kauft er den E-Transporter, lässt Regale einbauen und den Wagen beschriften,

bestellt Messgeräte, Werkzeug und Material, unterschreibt den Mietvertrag für die Garage und lässt dort zum Mietbeginn die Wallbox installieren. Im selben Zug beantragt er die Eintragung in die Handwerksrolle zum 1. Juni und schließt die Betriebshaftpflicht ab; am 1. Juni meldet er das Gewerbe an und reicht den Antrag auf Eintragung ins Installateurverzeichnis ein. Website und Google-Profil gehen am 1. Juni online.

Der Plan setzt keinen großen Markt voraus, sondern einen Meister mit fünfundzwanzig Jahren im Elektrohandwerk, davon acht in genau dieser Arbeit, zwei Partner für den Start und eine wachsende Zahl von Haushalten, die zu Hause laden oder ihre alte Elektrik erneuern wollen. Die Rechnung zeigt offen, wie viel Spielraum bleibt, wenn weniger kommt.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Vorlauf, Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	6 Blätter, 05/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Arbeitszeugnis	4 Seiten
Anlage 3 — Meisterbrief, Gesellenbrief und Lehrgangsnachweise	6 Seiten
Anlage 4 — Kündigung des Arbeitgebers vom 28.07.2025	1 Seite
Anlage 5 — Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld vom 09.01.2026 (Restanspruch)	2 Seiten
Anlage 6 — Absichtserklärungen (Hausverwaltung, Montagebetrieb)	2 Seiten, 03/2026
Anlage 7 — Händlerangebot E-Transporter und Angebot Mess- und Prüfgeräte	3 Seiten, 04/2026
Anlage 8 — Kontonachweis Ersparnisse und Selbstauskunft	3 Seiten, 04/2026
Anlage 9 — Zustimmung des Vermieters zum Arbeitszimmer	1 Seite, 03/2026
Anlage 10 — Versicherungsangebote (Haftpflicht, Kfz)	3 Seiten, 04/2026
Anlage 11 — KfW-Konditionen vom 04.05.2026 und Merkblatt StartGeld (Auszug)	2 Seiten

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, die Handwerkskammer Dortmund, der Netzbetreiber, die genannten Gesetze, die Konditionen der KfW vom Mai 2026 und die Marktzahlen sind echt und mit Stand und Quelle wiedergegeben. Person, Firma, Kunden, Angebote und alle Planwerte sind erfunden.

Blatt 0 · Vorlauf vor Betriebsbeginn
 Vorlauf Mai 2026 (mit MwSt.) — Kauf von Fahrzeug, Geräten und Material vor Betriebsbeginn

Vorlauf	Mai 2026	Gesamt
1. Einzahlungen		
KfW ERP-Gründerkredit StartGeld (Abruf Mai 2026)	35.000	35.000
Eigenkapital-Einlage aus Ersparnissen	22.000	22.000
Umsatzsteuer-Erstattung (Vorsteuer des Vormonats)		–
Summe Einzahlungen	57.000	57.000
2. Auszahlungen		
E-Transporter (Kastenwagen, elektrisch, Bj. 2023)	23.500	23.500
Fahrzeuginrichtung (Regale, Boden) und Beschriftung	3.500	3.500
Wallbox für den Ladeplatz in der Garage	900	900
Mess- und Prüfgeräte, Werkzeug und Maschinen	9.500	9.500
Laptop, Tablet, Einrichtung Handwerkersoftware	2.100	2.100
Material-Grundstock im Fahrzeug	2.800	2.800
Eintragung Handwerksrolle (120 €), Gewerbeanmeldung (26 €), Installateurverzeichnis (150 €) (ohne Vorsteuer)	296	296
Logo, Geschäftspapiere	350	350
Website, Google-Profil, Flyer (Markteinführung)	1.400	1.400
Zulassung, Kennzeichen, Kfz-Versicherung Mai 2026 (ohne Vorsteuer)	190	190
Vorsteuer auf die vorstehenden Positionen	8.370	8.370
Zinsen, Kontoführungsgebühren (Kredit ab Auszahlung)	157	157
Summe Auszahlungen	53.063	53.063
Liquiditätssaldo	3.937	3.937
Liquiditätssaldo kumuliert	3.937	3.937

Zweck: Fahrzeug, Mess- und Prüfgeräte und der Material-Grundstock müssen vor Betriebsbeginn bezahlt sein – ohne Werkstattwagen und Messgeräte keine Eintragung ins Installateurverzeichnis.

Reihenfolge: KfW-Antrag über die Hausbank im Mai 2026 vor jedem Kaufvertrag; gekauft wird erst nach der Kreditusage, Abruf des vollen Kredits von 35.000 € im Mai 2026 gegen Rechnungen.

Umsatzsteuer: Die Vorsteuer von 8.369,50 € aus dem Mai fließt mit der Voranmeldung im Juni 2026 zurück und erscheint in Blatt 4a, Monat 1, als Erstattung; die KfW finanziert sie nicht mit (Vorsteuerabzug).

Anschluss: Der Endsaldo Mai 2026 wird in Blatt 4a als Saldovortrag in Monat 1 übernommen.

Der private Bedarf im Mai 2026 ist durch das Arbeitslosengeld gedeckt und belastet den Betrieb nicht.

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Elektro

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich	Haushalt gesamt mtl. Jahr 1*	Haushalt gesamt mtl. Jahr 2*
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	582	6.984	597	7.164	1.275	1.300
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–		
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	425	5.100	436	5.232	930	950
Freizeit	73	876	76	912	160	165
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	39	468	40	480	85	87
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	119	1.428	122	1.464	260	265
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–		
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	50	600	51	612	55	56
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)	368	4.416	368	4.416		
Kranken- und Pflegeversicherung	873	10.476	1.091	13.092		
Arbeitslosenversicherung	51	612	73	876		
Kosten für Kinderbetreuung	78	936	80	960	170	175
Unterhaltszahlungen an andere		–		–		
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–		
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	68	816	71	852	150	155
Rücklage Einkommensteuer (Schätzung: Tarifstaffel abzüglich § 35 EStG)	172	2.064	381	4.572		
Sonstiges	27	324	28	336	60	62
Summe	2.925	35.100	3.414	40.968	3.145	3.215
Privateinnahmen						
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–		
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–	1.450	1.480
Kindergeld		–		–	259	259
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–		
Unterhalt		–		–		
Sonstiges		–		–		
Summe	–	–	–	–	1.709	1.739
Notwendige Privatentnahmen	2.925	35.100	3.414	40.968	1.436	1.476

* Nebenrechnung, nachrichtlich: der ganze Haushalt zu dritt. Gehalt der Ehefrau und Kindergeld tragen einen Teil; der Rest (Zeile „Notwendige Privatentnahmen“ in den letzten beiden Spalten) ist der Anteil des Gründers, in Spalte 2 bis 5 im selben Verhältnis auf die Positionen verteilt und um seine eigene Absicherung ergänzt.

Haushalt zu dritt (Björn Kleffmann, Ehefrau in Teilzeit, Sohn 8): gemeinsame Kosten 3.145 € (Jahr 2 3.215 €), davon tragen Nettogehalt der Ehefrau (1.450 €, Jahr 2 1.480 €) und Kindergeld (259 €) einen Teil; Zeilen 5–21 zeigen den Anteil, den der Betrieb tragen muss (1.436 € bzw. 1.476 €), zuzüglich seiner eigenen Absicherung. Spalten G und H zeigen den vollen Haushalt nachrichtlich.

Rentenversicherungspflicht als Handwerker der Anlage A (§ 2 Satz 1 Nr. 8 SGB VI): halber Regelbeitrag 367,82 € (Stand 2026) bis Ende 2029; eine Befreiung nach 18 Jahren Pflichtbeiträgen wäre möglich, er bleibt bewusst versichert.

Kranken- und Pflegeversicherung freiwillig gesetzlich mit Krankengeldanspruch (21,1 % auf die Einnahmen): Jahr 1 873 € einschließlich des Beitrags auf den Arbeitslosengeld-Anteil des Gründungszuschusses (die 300 € sind beitragsfrei), Jahr 2 1.091 € monatlich; die Kasse setzt vorläufig fest und rechnet nach dem Steuerbescheid ab.

Freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III (Antrag binnen drei Monaten nach dem Start); Risikolebensversicherung 25 € in Zeile 12.

Einkommensteuer-Rücklage Jahr 1 172 €, Jahr 2 381 € monatlich: vorsichtige Schätzung nach Tarifstaffel wie bei Einzelveranlagung, abzüglich der Anrechnung der Gewerbesteuer (§ 35 EStG); die Zusammenveranlagung mit der Ehefrau senkt die Last eher, die Höhe stimmt der Steuerberater ab.

Keine Privatkredite, keine Unterhaltspflichten; Zeile 16 enthält Offene Ganztagsschule, Verein und Schule des Sohnes.

Spalte „angestrebt“ = Bedarf ab Jahr 2; sie ist Grundlage der Privatentnahmen in Blatt 4b. Der Gründungszuschuss steht als Einzahlung in Blatt 4a, nicht hier.

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf	€
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	10.400
EDV (Hard- und Software)	2.100
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)	
Warenerstausstattung	2.800
Fahrzeuge	27.000
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	42.300
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	
Beratungskosten	
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)	
Vorfinanzierung von Aufträgen	3.000
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve, MwSt.	9.307
Summe Betriebsmittelbedarf	12.307
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	
Anmeldungen, Genehmigungen, Logo, Zulassung, Zinsen Vorlauf	993
Werbe- und Marketingkosten	1.400
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	2.393
Summe Kapitalbedarf	57.000

Investitionen 42.300 €: E-Transporter mit Einrichtung 27.000 €, Geräte, Werkzeug und Wallbox 10.400 €, EDV 2.100 €, Material-Grundstock 2.800 € – alle im Mai 2026 vor Betriebsbeginn bezahlt (Blatt 0).

Betriebsmittel: Vorfinanzierung von Material und Zahlungszielen 3.000 €; Reserve 9.306,88 €, aus der zuerst die Vorsteuer des Vorlaufs bis zur Erstattung im Juni getragen wird.

Gründungskosten enthalten die Vorlaufkosten Mai 2026 (Zulassung und Versicherung des Fahrzeugs, Zinsen und Kontoführung) sowie Eintragung in die Handwerksrolle, Gewerbeanmeldung, Installateurverzeichnis, Logo und Startwerbung.

Finanzierung	€
Eigenkapital	
Barvermögen	22.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	22.000
Fremdkapital	
öff. Kreditprogramme	35.000
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	35.000
Summe Kapitalherkunft	57.000

Finanzierung: Eigenkapital 22.000 € aus Ersparnissen (Eigenkapitalquote 38,6 %; weitere 8.000 € bleiben private Reserve) und KfW ERP-Gründerkredit StartGeld 35.000 € über die Hausbank.

Nachrichtlich: Eine Kontokorrentlinie von 5.000 € wird im Bankgespräch angefragt und ist im Kapitalbedarf nicht enthalten.

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

Rentabilität (netto)	Jun 26	Jul 26	Aug 26	Sep 26	Okt 26	Nov 26	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Laden und PV (Wallbox, PV-Anschluss, Zählerschrank)	840	3.019	3.660	3.667	5.476	5.647	5.325	4.908	5.811	5.966	5.656	4.857	54.831	74.192	79.316
Altbau und Sanierung	435	1.564	1.896	1.899	2.836	2.924	2.757	2.542	3.009	3.089	2.929	2.515	28.395	38.467	41.171
Smart Home und Prüfungen	109	390	473	474	707	729	688	634	751	770	731	627	7.082	9.602	10.287
Summe Umsatz	1.384	4.973	6.028	6.039	9.019	9.300	8.770	8.083	9.571	9.826	9.316	8.000	90.308	122.262	130.774
2. Material- und Wareneinsatz															
Summe Material- und Wareneinsatz	1.174	2.039	1.329	2.657	2.719	2.843	2.163	2.843	2.843	3.059	2.225	2.657	28.552	36.309	38.435
3. Kosten															
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	1.980	1.980	2.040
Kfz-Kosten (Strom, Wartung, Reifen, Pflege)	83	119	89	145	147	152	124	152	152	161	127	145	1.597	1.917	2.011
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	1.812	1.860	1.896
Werbung	112	112	112	112	112	112	72	72	72	72	72	72	1.104	864	864
Reisekosten (Parken)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240	240	240
Versicherungen, Beiträge	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	664	250	3.414	3.438	3.474
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	175	175	175	175	175	175	175	175	175	925	175	175	2.850	3.060	3.170
Zinsen, Kontoführungsgebühren	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	1.886	1.886	1.778
Abschreibungen	502	502	502	502	502	502	502	502	502	502	502	502	6.027	6.027	5.996
Fortbildungskosten, Gründungskosten	25	25	25	25	25	25	25	25	475	25	25	25	750	750	750
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	410	1.840	1.910	1.980
Summe Kosten	1.770	1.806	1.776	1.832	1.835	1.840	1.771	1.800	2.250	2.559	2.188	2.072	23.499	23.932	24.200
Gewinn / Verlust	-1.561	1.127	2.923	1.549	4.465	4.618	4.835	3.440	4.478	4.208	4.903	3.270	38.257	62.021	68.140

Kostenzeilen ohne Wert in allen drei Jahren sind ausgeblendet.

Mengengerüst: verkaufte Stunden 924 / 1.152 / 1.196 (Ø 20,1 / 25,0 / 26,0 je Woche bei 46 Arbeitswochen);
Stundensatz 68 / 70 / 72 € netto.
Material zum Einkaufspreis plus 20 %: Einsatz je Stunde 40 € (Laden und PV), 22 € (Altbau), 12 € (Smart Home und Prüfungen), ab Jahr 2 +2 % je Jahr; Forderungsausfall 1 % als Abschlag auf den Umsatz.
Umsatz nach Zahlungseingang (Einnahmen-Überschuss-Rechnung): gut ein Drittel im Leistungsmonat (Privatkunden, Abschläge), der Rest im Folgemonat (Montagebetrieb 21, Hausverwaltung 30 Tage Ziel); Material wird im Einkaufsmonat bezahlt.
Kfz: E-Transporter, 9.977 / 12.146 / 12.562 km, Strom 27 kWh je 100 km zu 0,30 €/kWh plus Wartung und Reifen;
Versicherung in Zeile 26, Kfz-Steuer entfällt (Elektrofahrzeug, § 3d KraftStG).

Versicherungen und Beiträge: Kfz-Versicherung, Betriebshaftpflicht, Werkzeug- und Elektronikversicherung, freiwillige Unternehmensversicherung BG ETEM; Handwerkskammer 2026 voraussichtlich frei, ab 2027 vorsichtig mit dem vollen Beitrag (414 € im April, Schätzung).
Abschreibungen: E-Transporter mit Einrichtung über 6 Jahre Restnutzungsdauer, Mess- und Prüfgeräte und Mauernutfräse 5 Jahre, Wallbox 6 Jahre, Laptop 3 Jahre; geringwertige Güter (5.450 €) im Mai 2026 vor Jahr 1.
Zinsen: KfW-Kredit 4,53 % nominal (Konditionen der KfW ab 04.05.2026, bis zur Zusage Annahme) zuzüglich Kontoführung 25 € monatlich.
Gewerbesteuer nicht in Blatt 3 (§ 4 Abs. 5b EStG); Hebesatz Dortmund 485 %, kassenwirksam in Blatt 4b.

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

Liquidität 1. Jahr (mit MwSt.)	Jun 26	Jul 26	Aug 26	Sep 26	Okt 26	Nov 26	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27
1. Einzahlungen												
Laden und PV (Wallbox, PV-Anschluss, Zählerschrank)	840	3.019	3.660	3.667	5.476	5.647	5.325	4.908	5.811	5.966	5.656	4.857
Altbau und Sanierung	435	1.564	1.896	1.899	2.836	2.924	2.757	2.542	3.009	3.089	2.929	2.515
Smart Home und Prüfungen	109	390	473	474	707	729	688	634	751	770	731	627
Umsatzsteuer	263	945	1.145	1.147	1.714	1.767	1.666	1.536	1.818	1.867	1.770	1.520
sonstige Einzahlungen (Gründungszuschuss)	2.196	2.196	2.196	2.196	2.196	2.196						
Summe Einzahlungen	3.842	8.113	9.370	9.382	12.929	13.263	10.436	9.619	11.389	11.692	11.086	9.520
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Laden und PV (Wallbox, PV-Anschluss, Zählerschrank)	836	1.452	946	1.892	1.936	2.024	1.540	2.024	2.024	2.178	1.584	1.892
Materialeinsatz Altbau und Sanierung	293	508	331	662	678	708	539	708	708	762	554	662
Materialeinsatz Smart Home und Prüfungen	46	79	52	103	106	110	84	110	110	119	86	103
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
Kfz-Kosten (Strom, Wartung, Reifen, Pflege)	83	119	89	145	147	152	124	152	152	161	127	145
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151
Werbung	112	112	112	112	112	112	72	72	72	72	72	72
Reisekosten (Parken)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	175	175	175	175	175	175	175	175	175	925	175	175
Fortbildungskosten, Gründungskosten	25	25	25	25	25	25	25	25	475	25	25	25
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	410
Vorsteuer	387	558	417	680	692	717	575	709	795	895	587	726
Versicherungen, Beiträge	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	664	250
Zinsen, Kontoführungsgebühren	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157
Gewerbesteuer									1.405			1.405
Privatentnahmen	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925	2.925
Umsatzsteuerzahllast	-8.370	-124	387	728	467	1.021	1.050	1.091	826	1.024	972	1.183
Summe Auszahlungen	-2.616	6.703	6.332	8.321	8.136	8.844	7.982	8.866	10.541	9.959	8.395	10.466
Saldovortrag aus Vormonat	3.937	10.396	11.807	14.844	15.906	20.699	25.118	27.572	28.325	29.173	30.906	33.597
Liquiditätssaldo	6.458	1.411	3.038	1.062	4.793	4.420	2.454	753	848	1.734	2.691	-946
Liquiditätssaldo kumuliert	10.396	11.807	14.844	15.906	20.699	25.118	27.572	28.325	29.173	30.906	33.597	32.651

Saldovortrag Monat 1 = Endsaldo der Vorlaufphase aus Blatt 0; im Juni 2026 kommt die Vorsteuer des Mai (8.369,50 €) zurück.

Gründungszuschuss Phase 1 in Zeile 10 (sonstige Einzahlungen): Juni bis November 2026 je 2.196 € (Arbeitslosengeld 1.896 € + 300 €); die zweite Phase (Ermessen) ist nicht eingeplant.

Gewerbesteuer: für 2026 voraussichtlich keine (Gewinn Juni bis Dezember abzüglich der Anlaufkosten aus dem Mai unter dem Freibetrag); Vorauszahlungen für 2027 je 1.404,75 € im Februar und Mai 2027.

Privatentnahme 2.925 € monatlich nach Blatt 1 (voller Bedarf ab Monat 1); die angefragte Kontokorrentlinie wird nicht in Anspruch genommen.

Umsatzsteuer: monatliche Voranmeldung, Zahllast einen Monat versetzt. Leistungen an den PV-Montagebetrieb mit Umkehr der Steuerschuld (§ 13b UStG) sind hier wie normale Umsätze gerechnet.

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

Liquidität 2. Jahr (mit MwSt.)	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Mrz 28	Apr 28	Mai 28
1. Einzahlungen												
Laden und PV (Wallbox, PV-Anschluss, Zählerschrank)	5.821	6.656	5.778	4.890	6.928	6.801	6.234	5.749	6.688	6.749	6.484	5.415
Altbau und Sanierung	3.016	3.451	2.996	2.536	3.592	3.526	3.233	2.981	3.468	3.500	3.362	2.808
Smart Home und Prüfungen	752	861	748	633	897	880	807	744	866	874	839	701
Umsatzsteuer	1.822	2.084	1.809	1.531	2.169	2.130	1.952	1.800	2.094	2.113	2.030	1.696
Summe Einzahlungen	11.410	13.052	11.331	9.590	13.585	13.338	12.226	11.273	13.115	13.236	12.715	10.619
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Laden und PV (Wallbox, PV-Anschluss, Zählerschrank)	2.266	2.379	1.302	2.424	2.356	2.356	1.795	2.356	2.244	2.513	1.750	2.109
Materialeinsatz Altbau und Sanierung	793	833	456	848	825	825	628	825	785	880	613	738
Materialeinsatz Smart Home und Prüfungen	124	130	71	132	129	129	98	129	122	137	95	115
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
Kfz-Kosten (Strom, Wartung, Reifen, Pflege)	166	173	110	176	172	172	139	172	165	181	136	157
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	155	155	155	155	155	155	155	155	155	155	155	155
Werbung	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72
Reisekosten (Parken)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	180	180	180	180	180	180	180	180	180	1.080	180	180
Fortbildungskosten	25	25	25	25	25	25	25	25	475	25	25	25
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	425
Vorsteuer	779	810	511	823	804	804	648	804	859	1.019	636	791
Versicherungen, Beiträge	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	666	252
Zinsen, Kontoführungsgebühren	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157
Gewerbsteuer			1.405			1.405			1.689			1.689
Tilgung	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	365
Privatentnahmen	3.414	3.414	3.414	3.414	3.414	3.414	3.414	3.414	3.414	3.414	3.414	3.414
Umsatzsteuerzahllast	794	1.043	1.273	1.298	708	1.365	1.325	1.304	996	1.235	1.094	1.394
Summe Auszahlungen	9.498	9.942	9.702	10.276	9.569	11.630	9.209	10.164	11.885	11.440	9.314	12.224
Sal dovortrag aus Vormonat	32.651	34.563	37.673	39.302	38.616	42.633	44.341	47.358	48.467	49.697	51.493	54.894
Liquiditätssaldo	1.912	3.110	1.628	–685	4.017	1.708	3.017	1.109	1.230	1.796	3.401	–1.604
Liquiditätssaldo kumuliert	34.563	37.673	39.302	38.616	42.633	44.341	47.358	48.467	49.697	51.493	54.894	53.290

Monatswerte Jahr 2 = Blatt 3 Spalte P; Juni 2027 enthält den Zahlungseingang für den noch offenen Teil der Leistungen aus Mai 2027.

Tilgung: KfW-Kredit ab Mai 2028 nach zwei tilgungsfreien Jahren mit 364,58 € monatlich; den genauen Beginn legt die Hausbank im Kreditvertrag fest.

Privatentnahme 3.414 € monatlich (Blatt 1, Spalte angestrebt) mit höherem Krankenkassenbeitrag und höherer Einkommensteuer-Rücklage.

Gewerbsteuer nach Kalenderjahren: Vorauszahlungen für 2027 (1.404,75 € im August und November 2027) und für 2028 (1.689,00 € im Februar und Mai 2028) nach den Angaben im Fragebogen zur steuerlichen Erfassung; Abrechnung nach den Bescheiden.