

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · GEBRAUCHTWAGENHANDEL

Wiemer Automobile

Businessplan zur Existenzgründung mit KfW-StartGeld und Gründungszuschuss

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Sascha Wiemer, Kfz-Mechatroniker
Standort	Herne
Vorhaben	Gebrauchtwagenhandel mit Fahrzeugaufbereitung
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. März 2027
Kapitalbedarf	85.000 €, davon 65.000 € 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	10
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	12
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	15
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	18
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	25
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital und Sicherheiten · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	28
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	30

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Sascha Wiemer, Kfz-Mechatroniker und seit 2011 Gebrauchtwagenverkäufer in einem Markenautohaus, ab 2018 dort verantwortlich für Ankauf, Bewertung und Aufbereitung der Gebrauchtwagen, gründet zum 1. März 2027 in Herne das Einzelunternehmen Wiemer Automobile. Der Betrieb hat zwei Standbeine. Das erste ist der Handel mit gebrauchten Kleinwagen, Kompaktwagen und Familienkombis im Alter von sechs bis vierzehn Jahren und mit Verkaufspreisen von rund 5.500 bis 12.000 € an Privatkunden. Das zweite ist die Fahrzeugaufbereitung für Fremdkunden in der eigenen Halle: Wäsche, Innenreinigung, Politur und Lackkonservierung. Standort ist eine Gewerbefläche in Herne-Baukau, die bisher für Kfz-Handel genutzt wurde, mit Freifläche für rund 16 Fahrzeuge, Halle mit Waschplatz und Büro; der Mietvertrag ist ausgehandelt und unterschriftsreif. Ein Meisterbrief ist nicht nötig: Handel und Aufbereitung sind kein zulassungspflichtiges Handwerk, Reparaturen gehen an eine Partnerwerkstatt mit Meister. Die Handwerkskammer Dortmund hat diese Abgrenzung am 8. Oktober 2026 schriftlich bestätigt.

Der Gründer kennt beide Seiten des Geschäfts: Nach der Gesellenprüfung zum Kfz-Mechatroniker hat er sechs Jahre in einer freien Werkstatt gearbeitet und danach fünfzehn Jahre Gebrauchtwagen verkauft, in den letzten acht Jahren mit der Verantwortung für Einkauf, Bewertung und Aufbereitung. Nach der betriebsbedingten Kündigung zum 30. September 2026 (Schließung des Standorts) bezieht er seit dem 1. Oktober Arbeitslosengeld und bereitet die Gründung in einer geförderten Gründungsberatung vor.

Der Markt ist groß und stabil, aber ohne Rückenwind. Nach dem Kraftfahrt-Bundesamt wechselten 2025 in Deutschland 6,51 Millionen Pkw den Halter, von Januar bis August 2026 waren es 2,7 Prozent weniger als ein Jahr zuvor. Der freie Handel hat mit 38 Prozent erstmals mehr Anteil als der Markenhandel (DAT-Report 2026), und sein Umsatz mit Gebrauchtwagen stieg 2025 nach dem Zentralverband des Kraftfahrzeuggewerbes um 16,4 Prozent. Der Plan setzt keinen Aufschwung voraus, sondern rechnet mit fünf bis sechs Verkäufen im Monat. Für die Aufbereitung liegen zwei schriftliche, unverbindliche Absichtserklärungen kleiner Händler ohne eigene Aufbereitung vor.

Geplant ist ein Umsatz von 491.377 € im ersten, 615.274 € im zweiten und 659.162 € im dritten Geschäftsjahr; der Gewinn steigt von 31.280 € auf 50.754 € und 54.818 €. Grundlage sind 56 verkaufte Fahrzeuge im ersten Jahr, im Schnitt 4,7 im Monat, und 68 im zweiten. Der Umsatz ist hoch, weil er den Wert der Fahrzeuge enthält; verdient wird an der Spanne zwischen Einkauf und Verkauf, nach allen Kosten je Fahrzeug rund 930 €. Die Ehefrau des Gründers trägt die Hälfte der gemeinsamen Haushaltskosten aus ihrem Gehalt, die Kosten der Tochter deckt das Kindergeld; der Betrieb muss die andere Hälfte, die persönlichen Kosten und die Absicherung des Gründers tragen, im ersten Jahr 2.353 € im Monat. Nach Gewerbesteuer deckt der Gewinn diesen Bedarf im ersten Jahr zu 107 %, mit dem Gründungszuschuss zu 152 %, im zweiten Jahr zu 142 % und im dritten zu 144 %.

Der Kapitalbedarf beträgt 85.000 €; größter Posten ist der Fahrzeugbestand mit 66.000 €. Gedeckt wird er mit 20.000 € Eigenkapital aus Ersparnissen und 65.000 € aus dem ERP-Gründerkredit StartGeld der KfW über die Hausbank, zehn Jahre Laufzeit, die ersten zwei Jahre tilgungsfrei; unterstellt sind die Konditionen der KfW vom 9. Oktober 2026. Die Eigenkapitalquote liegt bei 23,5 %; ihr stehen die achtzigprozentige Haftungsfreistellung der KfW, die angebotene Sicherungsübereignung des Fahrzeugbestands und eine Kapitaldienstdeckung gegenüber, die auch nach voller Privatentnahme und Gewerbesteuer im ersten Jahr beim 1,7-fachen liegt. Der niedrigste Kassenstand der Planung liegt Ende Februar 2027 vor dem Start bei 7.632 €. 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 beiden Standbeine, ihre Grenzen, den Nutzen für Käufer, Verkäufer und Aufbereitungskunden und die Kalkulation.

2.1 Angebot und Leistungen

Wiemer Automobile ist ein Ein-Personen-Betrieb mit zwei Standbeinen. Das größere ist der Handel mit Gebrauchtwagen. Angeboten werden Kleinwagen, Kompaktwagen und Familienkombis im Alter von sechs bis vierzehn Jahren mit Verkaufspreisen von rund 5.500 bis 12.000 €, also Autos für Familien, Pendler, Fähranfänger und Zweitwagen. Angekauft wird vor allem von Privatleuten, über eigene Ankaufsinserate, Empfehlungen und Inzahlungnahmen beim Verkauf, und ergänzend über Händlerauktionen. Jedes Fahrzeug durchläuft denselben Weg: Bewertung vor dem Ankauf mit Probefahrt, Fehlerspeicher, Lackschichtdicke und Marktdaten; Instandsetzung bei der Partnerwerkstatt, wo nötig mit neuer Hauptuntersuchung; Aufbereitung in der eigenen Halle; Inserat; Verkauf mit konkret benannten Mängeln und Garantie.

Das zweite Standbein ist die Fahrzeugaufbereitung für Fremdkunden. In der Halle mit Waschplatz bietet der Betrieb Innenreinigung, Außenpflege mit Politur und Versiegelung, Komplettaufbereitung und Geruchs-beseitigung an, für Privatkunden und für kleine Händler, die keine eigene Aufbereitung haben. Die Technik dafür ist ohnehin für die eigenen Fahrzeuge nötig; die Aufträge füllen die Zeiten, in denen keine Ankäufe und Besichtigungen anstehen. Im ersten Jahr sind 109 Aufträge geplant, im zweiten 140.

Ebenso klar sind die Grenzen. Der Betrieb repariert keine Fahrzeuge für Kunden, lackiert nicht, richtet keine Karosserien und foliert keine Fahrzeuge; das sind Handwerke der Anlage A der Handwerksordnung. Instandsetzung, Bremsen und Hauptuntersuchung der eigenen Fahrzeuge übernimmt eine freie Kfz-Meisterwerkstatt in Herne mit Prüfstützpunkt für die Hauptuntersuchung als Partnerwerkstatt; Preise und Ablauf sind mündlich abgestimmt, die schriftliche Rahmenvereinbarung ist für Februar 2027 vorgesehen. Firmen- und Leasingfahrzeuge mit ausgewiesener Umsatzsteuer kauft der Betrieb nicht an, Exportgeschäfte macht er nicht, und verkauft wird nur nach Besichtigung vor Ort, nicht im Fernabsatz. Elektro- und Hybridfahrzeuge nimmt er an, wenn ein Zertifikat zum Zustand der Batterie vorliegt; die Hochvolt-Sensibilisierung hat der Gründer 2020 absolviert.

2.2 Kundennutzen

Für Käufer zählt, dass sie ein geprüftes, aufbereitetes Auto mit Garantie von einem Händler bekommen, der selbst Mechatroniker ist. Bekannte Mängel stehen konkret im Kaufvertrag, statt pauschal ausgeschlossen zu werden; jedes Fahrzeug hat eine zwölfmonatige Garantie über einen Garantieversicherer, und die Gewährleistung beträgt ein Jahr. Im Segment bis 12.000 € ist das nicht selbstverständlich: Privatverkäufer schließen die Gewährleistung in der Regel aus, und viele kleine Händler verkaufen ohne Garantie.

Für Privatleute, die ihr Auto verkaufen, zählt ein nachvollziehbarer Preis und wenig Aufwand. Der Gründer bewertet das Fahrzeug vor Ort nach Marktdaten, zahlt sofort per Überweisung und übernimmt die Abmeldung. Wer beim Kauf eines anderen Fahrzeugs sein altes in Zahlung gibt, erledigt beides an einem Termin.

Für Aufbereitungskunden zählt ein fester Termin und ein fester Preis. Privatkunden bringen ihr Auto morgens und holen es abends ab; die beiden Händler bekommen ihre Fahrzeuge verkaufsfertig aufbereitet zum Pauschalpreis, ohne selbst Personal und Waschplatz vorzuhalten.

2.3 Preisgestaltung

Im Handel entscheidet die Spanne zwischen Einkauf und Verkauf. Geplant ist im ersten Jahr ein durchschnittlicher Verkaufspreis von 8.750 € brutto bei einem durchschnittlichen Einkaufspreis von 6.600 €, im zweiten Jahr 9.000 € und 6.800 €. Die Spanne von 2.150 € im ersten und 2.200 € im zweiten Jahr liegt am

oberen Rand dessen, was für Händler dieses Segments üblich ist. Begründet ist das mit dem Einkauf überwiegend bei Privatleuten, der eigenen Aufbereitung und der Werkstattefahrung des Gründers. Von der Spanne gehen die Umsatzsteuer auf die Marge und alle Kosten ab, die jedes Fahrzeug bis zum Verkauf verursacht. Was danach bleibt, ist der Ertrag je Fahrzeug, aus dem Miete, Versicherungen, Steuerberatung, Zinsen und der Lebensunterhalt bezahlt werden.

Tabelle 1 — Kalkulation je verkauftem Fahrzeug (Planwerte, €)

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Verkaufspreis brutto (Ø)	8.750	9.000	9.100
Einkaufspreis (Ø, ohne Vorsteuer)	6.600	6.800	6.900
Spanne brutto	2.150	2.200	2.200
darin Umsatzsteuer auf die Marge (19/119)	343,28	351,26	351,26
Spanne netto	1.806,72	1.848,74	1.848,74
Instandsetzung über die Partnerwerkstatt	380	390	400
Anteil neue Hauptuntersuchung	56	57	58
Aufbereitungsmaterial (Arbeit eigene Leistung)	45	46	47
Garantieversicherung zwölf Monate	210	215	220
Rücklage Gewährleistung und Kulanz	90	92	94
Überführung (Kraftstoff, Probefahrten)	35	36	37
Online-Börsen anteilig	62,14	52,06	50
Ertrag je Fahrzeug nach allen Abzügen	928,58	960,68	942,74

Alle Fahrzeuge werden differenzbesteuerter verkauft (§ 25a UStG). Weil der Betrieb sie von Privatleuten oder von Händlern kauft, die selbst die Differenzbesteuerung anwenden, enthält der Einkaufspreis keine Umsatzsteuer, und auf den Verkauf fällt Umsatzsteuer nur auf die Spanne an, 19/119 davon. Bei einem Verkaufspreis von 8.750 € und einem Einkaufspreis von 6.600 € sind das 343,28 €. Kosten für Instandsetzung und Aufbereitung mindern diese Bemessungsgrundlage nicht, und ein Fahrzeug mit Verlust lässt sich nicht mit dem Gewinn eines anderen verrechnen. Auf der Rechnung steht keine Umsatzsteuer, sondern der Vermerk „Gebrauchtgegenstände/Sonderregelung“ (§ 14a Abs. 6 UStG); Einkaufs- und Verkaufspreis werden je Fahrzeug aufgezeichnet (§ 25a Abs. 6 UStG). Die Kleinunternehmerregelung scheidet aus, weil bei der Differenzbesteuerung der volle Verkaufspreis zur Umsatzgrenze von 25.000 € zählt (Umsatzsteuer-Anwendungserlass 19.2 Abs. 2 Satz 5, BMF-Schreiben vom 18. März 2025); diese Grenze ist nach drei Verkäufen erreicht.

Die Preise der Aufbereitung orientieren sich an den Marktpreisen. Der ADAC nennt für eine Komplettaufbereitung rund 250 €, für große Fahrzeuge 500 € und mehr (März 2026). Wiemer Automobile bietet drei Pakete für Privatkunden und eine Händlerpauschale an; dazu kommen 19 Prozent Umsatzsteuer, wo der Preis netto genannt ist. Im zweiten Jahr steigt der Durchschnitt auf 194 €, im dritten auf 199 € netto je Auftrag.

Tabelle 2 — Aufbereitungspakete und Preise (Planwerte)

Leistung	Preis	Anteil an den Aufträgen
Innenreinigung (Saugen, Polster und Teppiche, Kunststoffe, Scheiben)	149 € brutto	25 %
Außenpflege mit Handwäsche, Politur und Versiegelung	249 € brutto	17 %
Komplettaufbereitung innen und außen	299 € brutto	28 %
Händlerpauschale verkaufsfertig (innen und außen)	170 € netto	30 %
Durchschnitt je Auftrag	189 € netto	100 %

KAPITEL 3

Branche und Markt

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

3.1 Branche

Gebrauchtwagen werden in Deutschland in großer Zahl gehandelt. Nach dem Kraftfahrt-Bundesamt wechselten 2024 rund 6,48 Millionen Pkw den Halter, 7,4 Prozent mehr als im Vorjahr, und 2025 rund 6,51 Millionen, ein Plus von 0,5 Prozent. Für 2026 zeigt die Statistik einen leichten Rückgang: Von Januar bis August wurden 4,27 Millionen Besitzumschreibungen gezählt, 2,7 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum (Fachpresse nach KBA-Daten, September 2026). Der Bestand, aus dem diese Fahrzeuge kommen, ist groß und alt: Am 1. Januar 2026 waren 49,5 Millionen Pkw zugelassen, im Durchschnitt 10,9 Jahre alt.

Für einen kleinen freien Händler sind drei Entwicklungen wichtig. Die erste ist die Verschiebung zum freien Handel: Nach dem DAT-Report 2026 kauften 74 Prozent der Gebrauchtwagenkäufer 2025 beim Handel, davon 38 Prozentpunkte beim freien Handel und 36 beim Markenhandel; erstmals lag der freie Handel vorn. Der Zentralverband des Kraftfahrzeuggewerbes beziffert den Umsatz des freien Gebrauchtwagenhandels mit Pkw für 2025 auf 34,3 Milliarden Euro, 16,4 Prozent mehr als im Vorjahr, während der markengebundene Handel 16,5 Prozent verlor. Die zweite ist der Bedarf: 80 Prozent der Käufer hielten ihren Kauf für absolut notwendig, und 49 Prozent finanzierten ihn (DAT-Report 2026). Die dritte sind die Preise: Der durchschnittliche Preis eines Gebrauchtwagens lag 2025 nach dem DAT-Report bei 18.310 € und damit seit 2022 auf einem Plateau; für Fahrzeuge zwischen zehn und zwanzig Jahren lag der durchschnittliche Angebotspreis im September 2026 bei 10.828 € (AutoScout24-Preisindex). Das Segment dieses Plans liegt darunter.

Tabelle 3 — Marktsegmente und ihre Rolle im Plan

Segment	Kennzahl / Treiber	Rolle im Plan
Kleinwagen und Kompakte, 6–14 Jahre, bis 12.000 €	Bestand 49,5 Mio. Pkw, Ø 10,9 Jahre alt	Kern des Handels
Familienkombis und Vans im selben Preisrahmen	49 % der Käufer finanzieren, 80 % kaufen aus Notwendigkeit	Handel, höhere Spanne
Ankauf von Privat und Inzahlungnahmen	26 % der Halterwechsel privat (DAT 2025)	Einkaufsquelle
Aufbereitung für Privatkunden und kleine Händler	Komplettaufbereitung rund 250 € (ADAC 2026)	zweites Standbein, 4,4 % vom Umsatz im Jahr 2
Gebrauchte Elektroautos	5,3 % der Halterwechsel im August 2026	Chance, nicht eingeplant

Tabelle 4 — Marktentwicklung

Kennzahl	früher	später	Entwicklung	Quelle
Pkw-Besitzumschreibungen	6,48 Mio. (2024)	6,51 Mio. (2025)	+0,5 %	KBA
Besitzumschreibungen Januar bis August	Jan.–Aug. 2025	4,27 Mio. (2026)	–2,7 %	KBA, 09/2026
Umsatz freier Gebrauchtwagenhandel Pkw	29,5 Mrd. € (2024)	34,3 Mrd. € (2025)	+16,4 %	ZDK
Umsatz markengebundener Gebrauchtwagenhandel	2024	59,4 Mrd. € (2025)	–16,5 %	ZDK
Anteil freier Handel an den Halterwechseln	–	38 % (2025)	erstmals vor Markenhandel	DAT-Report 2026
Gebrauchtwagenpreise Europa (Index)	September 2025	September 2026	–4,9 %	AUTO1 Group

Die Zahlen zeigen zweierlei. Der Markt wächst nicht mehr, aber er ist groß und wird vom Bedarf getragen, nicht von Moden; Gebrauchtwagen bis 12.000 € kauft, wer ein Auto braucht. Und der freie Handel gewinnt Anteile, weil Markenhändler sich auf jüngere Fahrzeuge konzentrieren. Gegen den Plan spricht der Preisdruck: Die Gebrauchtwagenpreise in Europa lagen im September 2026 um 4,9 Prozent unter dem Vorjahr. Für einen Händler mit kurzer Standzeit wirkt das auf den Einkauf und den Verkauf gleichermaßen; gefährlich ist nur ein Bestand, der zu lange steht. Deshalb rechnet der Plan mit einer Standzeit von rund zwei Monaten und mit einer festen Regel für Preisanpassungen (Kapitel 6.3).

3.2 Zielgruppe

Käufer sind Privatleute aus Herne und den Nachbarstädten Castrop-Rauxel, Bochum, Gelsenkirchen und Recklinghausen, rund fünfzehn Kilometer um den Standort. Nach dem DAT-Report 2026 ist der typische Gebrauchtwagenkäufer 44 Jahre alt, 77 Prozent hatten schon vorher ein gebrauchtes Auto. Im Segment dieses Plans kaufen vor allem Familien, die einen Kombi oder Van brauchen, Pendler, Fahranfänger und Haushalte mit Zweitwagen. Über die Online-Börsen kommen auch Käufer aus dem weiteren Ruhrgebiet; verkauft wird trotzdem nur nach Besichtigung vor Ort.

Die Zahlen der folgenden Tabelle beschreiben Größenordnungen. Sie sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus der Statistik der Städte und den Auswertungen der Börsen. Entscheidend ist das Verhältnis: Der Plan braucht im ersten Jahr 56 Verkäufe, rund 4,7 im Monat, und keinen nennenswerten Marktanteil.

Tabelle 5 — Kundengruppen im Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Kundengruppe	Größenordnung	Anlass	Rolle
Familien mit Kindern	mehrere Tausend Haushalte	größeres Auto, Ersatz nach Schaden	Käufer Kombi/Van
Pendler und Berufstätige	mehrere Zehntausend	Ersatz eines alten Autos	Käufer Kompakte
Fahranfänger und Zweitwagen	jährlich mehrere Hundert Fahrschüler	erstes oder zweites Auto	Käufer Kleinwagen
Privatverkäufer	Halterwechsel im Umkreis	Verkauf, Erbe, neues Auto	Ankauf
Zwei kleine Händler ohne Aufbereitung	zwei Betriebe, Absichtserklärungen	verkaufsfertige Aufbereitung	Aufbereitung
Privatkunden Aufbereitung	Fahrzeughalter im Umkreis	Pflege, Verkauf, Leasingrückgabe	Aufbereitung

Kein Kunde dominiert den Umsatz. Der Handel bringt im ersten Jahr 95,8 % des Umsatzes von vielen einzelnen Käufern, die Aufbereitung den Rest; die beiden Händler stehen zusammen für weniger als ein Drittel der Aufbereitungsaufträge. Das ist auch für die Rentenversicherung wichtig (Kapitel 3.4).

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb im Handel gliedert sich in vier Gruppen. Markenautohäuser verkaufen vor allem junge Gebrauchte; nach Angebotsdaten von AutoScout24 lag der Durchschnittspreis bei Händlern 2024 bei 26.574 € und das Durchschnittsalter bei sechs Jahren, bei privaten Anbietern bei 15.488 € und dreizehn Jahren. Ältere Inzahlungnahmen geben die Autohäuser oft an Aufkäufer weiter. Große Online-Händler liefern bundesweit, haben aber ihren Schwerpunkt ebenfalls bei jüngeren Fahrzeugen. Kleine freie Händler mit Hof sind zahlreich, verkaufen aber häufig ohne Garantie und ohne Aufbereitung. Privatverkäufer stehen für rund ein Viertel der Halterwechsel; sie sind günstiger, schließen die Gewährleistung aber in der Regel aus.

Von diesen Gruppen hebt sich Wiemer Automobile durch die Kombination aus Werkstattefahrung, eigener Aufbereitung und Garantie im Preissegment bis 12.000 € ab. In der Aufbereitung konkurrieren Waschstraßen, die schnell und günstig, aber nicht gründlich reinigen, spezialisierte Aufbereitungsbetriebe mit höheren Preisen

und mobile Aufbereiter, die ohne Waschplatz beim Kunden nur eingeschränkt nass reinigen dürfen. Über den Preis allein konkurriert der Betrieb nicht.

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

Anbietergruppe	Ausrichtung	Garantie und Aufbereitung
Markenautohäuser mit Gebrauchtwagenabteilung	junge Gebrauchte, Leasingrückläufer	ja, höhere Preise
Große Online-Händler	bundesweit, Lieferung nach Hause	ja, kaum Fahrzeuge unter 8.000 €
Kleine freie Händler mit Hof	ältere und günstige Fahrzeuge, teils Export	selten
Privatverkäufer	Einzelfahrzeuge über Börsen	nein, Gewährleistung meist ausgeschlossen
Waschstraßen und Aufbereitungsbetriebe	Fahrzeugpflege	nur Aufbereitung

Tabelle 7 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	Markenhaus	kleiner Händler	Privat	Wiemer
Fahrzeuge bis 12.000 €	wenige	ja	ja	ja
Prüfung durch einen Mechatroniker	ja	selten	nein	ja
Aufbereitung vor dem Verkauf	ja	teilweise	nein	ja
Garantie zwölf Monate	ja	selten	nein	ja
Mängel konkret im Vertrag	ja	selten	selten	ja

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Der Handel mit Gebrauchtwagen braucht keine Erlaubnis und keinen Sachkundenachweis, ist aber ein überwachungsbedürftiges Gewerbe: Nach § 38 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 GewO gehört der An- und Verkauf von Kraftfahrzeugen durch Betriebe, die auf den Handel mit Gebrauchtwagen spezialisiert sind, dazu. Die Behörde prüft die Zuverlässigkeit unverzüglich nach der Gewerbeanmeldung; der Gründer beantragt dafür ein Führungszeugnis und eine Auskunft aus dem Gewerbezentralregister, je 13 €. Die Gewerbeanmeldung bei der Stadt Herne kostet 26 €. Angemeldet wird zum 1. März 2027. Vorher kauft der Betrieb kein Fahrzeug an: Wer planmäßig Fahrzeuge kauft, um sie weiterzuverkaufen, betreibt bereits Handel (BFH, Urteil vom 17. Juni 2020, X R 26/18), und die Anzeige ist mit dem Beginn fällig (§ 14 GewO). Händlerauktionen lassen nur registrierte Händler mit Gewerbenachweis zu. Der Erstbestand wird deshalb in den ersten Märzwochen angekauft (Stand der Rechtslage Oktober 2026).

Werkstattarbeiten sind dagegen Handwerk. Kraftfahrzeugtechniker (Nr. 20), Karosserie- und Fahrzeugbauer (Nr. 15) und Maler und Lackierer (Nr. 10) gehören zur Anlage A der Handwerksordnung und setzen die Eintragung in die Handwerksrolle voraus. Die Anlage B kennt kein Gewerbe der Fahrzeugpflege. Nach dem Merkblatt der Handwerkskammern zu Kfz-Arbeiten vom Oktober 2025, das die Handwerkskammer Dortmund bereitstellt, sind Wagenwäsche mit Innenreinigung, Lackkonservierung und Polieren, Unterbodenwäsche und Motorwäsche einfache Tätigkeiten, die ohne Eintragung ausgeübt werden dürfen. Arbeiten, für die wesentliche Teile des Motors oder der Karosserie ausgebaut werden müssen, und Arbeiten an Bremsen, Elektrik oder Fahrwerk gehören in einen eingetragenen Betrieb. Ein Gebrauchtwagenhändler dürfte angekaufte Fahrzeuge zwar selbst instand setzen, solange der Handel nach dem Umsatz überwiegt (BVerwG 1 C 3.84, nach Merkblatt der IHK Stuttgart); Wiemer Automobile verzichtet darauf und lässt alle Instandsetzungen in der Partnerwerkstatt ausführen, weil der Betrieb keine Hebebühne hat und die Abgrenzung so eindeutig bleibt.

Sascha Wiemer hat diese Abgrenzung vorab geklärt. Am 2. Oktober 2026 hat er der Handwerkskammer Dortmund, zu deren Bezirk Herne gehört (§ 1 Nr. 4 der Verordnung über die Bezirke der Handwerkskammern in Nordrhein-Westfalen), sein Vorhaben beschrieben; ihre Antwort vom 8. Oktober 2026 liegt bei (Anlage 6). Danach brauchen Handel und Aufbereitung keine Eintragung, Reparaturen für Kunden sind ausgeschlossen,

und die Instandsetzung der eigenen Fahrzeuge über einen Meisterbetrieb ist zulässig. Zuständige Kammer ist die IHK Mittleres Ruhrgebiet; eine Zugehörigkeit zur Handwerkskammer für Gesellen, die einfache Tätigkeiten ihres Handwerks ausüben, besteht nur, wenn diese den überwiegenden Teil der Tätigkeit ausmachen (§ 90 Abs. 3 HwO), und das ist beim Handel nicht der Fall. Existenzgründer sind im Jahr der Eröffnung und im Folgejahr nur dann vom IHK-Beitrag befreit, wenn der Gewerbeertrag 25.000 € nicht übersteigt (§ 3 Abs. 3 Satz 4 IHKG); weil der geplante Gewinn darüber liegt, setzt der Plan einen Beitrag an.

Für Überführungen und Probefahrten beantragt der Betrieb rote Kennzeichen (§ 41 FZV). Sie werden zuverlässigen Kraftfahrzeughändlern zugeteilt, setzen Gewerbeanmeldung, Stellplatznachweis und eine Haftpflichtversicherung voraus und dürfen nur für Prüfungs-, Probe- und Überführungsfahrten genutzt werden; jede Fahrt wird im Fahrzeugscheinheft eingetragen, die Aufzeichnungen werden ein Jahr aufbewahrt. Die Stadt Dortmund berechnet dafür 168,90 € zuzüglich 15,30 € je Fahrzeugscheinheft und nennt vier bis sechs Wochen Bearbeitungszeit; die Zulassungsstelle Herne nennt online keine Gebühr, der Plan setzt die Dortmunder Werte an. Die Kraftfahrzeugsteuer beträgt 191,73 € im Jahr (§ 9 Abs. 4 KraftStG). Bis zur Zuteilung im April 2027 werden angekaufte Fahrzeuge mit Kurzzeitkennzeichen überführt, die nur für ein Fahrzeug, fünf Tage und mit gültiger Hauptuntersuchung gelten (§ 42 FZV), oder mit einem Transport geholt.

Beim Verkauf an Verbraucher darf die Gewährleistung für Gebrauchtwagen auf ein Jahr verkürzt werden, aber nur, wenn der Käufer vor Vertragsschluss eigens darüber informiert und die Verkürzung im Vertrag ausdrücklich und gesondert vereinbart wird (§ 476 Abs. 2 BGB). Zeigt sich ein Mangel innerhalb eines Jahres nach Übergabe, wird vermutet, dass er schon bei Übergabe vorhanden war (§ 477 Abs. 1 BGB). Pauschale Klauseln wie „Bastlerfahrzeug“ oder angekreuzte Haftungsausschlüsse schützen nicht; Mängel müssen konkret benannt werden (OLG Celle, 11. Februar 2026, 7 U 46/25; OLG Köln, 9. April 2025, 11 U 20/24). Die Garantie gibt der Betrieb als eigene Händlergarantie, das Risiko trägt ein Garantieversicherer gegen einen Beitrag je Fahrzeug; sie ergänzt die Gewährleistung und muss die Angaben des § 479 BGB enthalten. Würde der Betrieb die Garantie stattdessen als Versicherung vermitteln, bräuchte er dafür keine Erlaubnis, solange sie Zusatzleistung zum Fahrzeugkauf ist und die Jahresprämie 600 € nicht übersteigt (§ 34d Abs. 8 Nr. 1 GewO); Finanzierungen zum eigenen Verkauf darf er ohne Erlaubnis vermitteln (§ 34c Abs. 5 Nr. 2 GewO).

Kfz-Händler sind Güterhändler im Sinne des Geldwäschegesetzes (§ 2 Abs. 1 Nr. 16, § 1 Abs. 10 GwG) und müssen sich bei der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen registrieren, auch ohne Bargeschäfte (§ 59 Abs. 6 GwG, seit 1. Januar 2024). Der Gründer registriert den Betrieb mit der Gewerbeanmeldung. Bei Barzahlungen ab 10.000 € gelten Identifizierungs- und Risikomanagementpflichten (§ 10 Abs. 6a, § 4 Abs. 5 GwG); ab dem 10. Juli 2027 sind Barzahlungen über 10.000 € in der EU verboten (Art. 80 der Verordnung (EU) 2024/1624). Wiemer Automobile nimmt Barzahlungen ab 10.000 € nicht an; die Verkaufspreise liegen ohnehin meist darunter. Aufsicht ist die Bezirksregierung Arnsberg.

Ein Ausstellungsplatz für Fahrzeuge ist eine bauliche Anlage (§ 2 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 BauO NRW), und seine Nutzung muss genehmigt sein. Der Vermieter hat schriftlich bestätigt, dass die Fläche als Kfz-Verkaufsplatz mit Waschplatz genehmigt ist. Werbeanlagen über einem Quadratmeter sind genehmigungspflichtig (§ 62 Abs. 1 Satz 1 Nr. 12 a BauO NRW); der Betrieb beschriftet deshalb den vorhandenen, genehmigten Werbepylon neu. Wer gewerblich Fahrzeuge wäscht, leitet mineralöhlhaltiges Abwasser ein und braucht eine Genehmigung der Unteren Wasserbehörde (§ 59 Landeswassergesetz NRW, Anhang 49 der Abwasserverordnung); der Waschplatz der Halle hat einen Leichtflüssigkeitsabscheider, die Einleitung ist für den Standort genehmigt. Den Wechsel des Betreibers zeigt der Gründer im Februar 2027 bei der Unteren Wasserbehörde der Stadt Herne an. Der Abscheider wird monatlich selbst kontrolliert und halbjährlich von einer Fachfirma gewartet; die Kosten stehen in den Raumkosten.

Für die Rentenversicherung folgt daraus: Selbständige Handwerker sind nur pflichtversichert, wenn sie in die Handwerksrolle eingetragen sind (§ 2 Satz 1 Nr. 8 SGB VI), und das ist bei Handel und Aufbereitung nicht der Fall. Pflichtversichert wären auch Selbständige ohne versicherungspflichtige Arbeitnehmer, die im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind (§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI); ein Händler mit vielen Käufern ist das nicht.

Sascha Wiemer sorgt deshalb privat vor, mit einer Basisrente von 150 € im Monat (Kapitel 7.2). Eine Pflicht zur Altersvorsorge für neue Selbständige wird politisch beraten; ein Gesetzentwurf lag im Oktober 2026 nicht vor. Zuständige Berufsgenossenschaft ist die BGHW (Gefahrtarifstelle 5, Handel mit Fahrzeugen, Gefahrklasse 2,39); der Betrieb meldet sich binnen einer Woche an. Unternehmer sind dort nicht kraft Gesetzes versichert. Vorgesehen ist die freiwillige Unternehmensversicherung der BGHW mit einer Versicherungssumme von 30.000 €; nach der Beitragsformel und dem Beitragsfuß 2025 kostet sie rund 280 € im Jahr. Eine Betriebshaftpflicht mit Umwelthaftpflicht für den Abscheider und eine Kfz-Handel-Versicherung für Bestand, rote Kennzeichen und Probefahrten sind nach Angeboten angesetzt; der Abschluss zum 1. März 2027 ist vorgesehen.

3.5 Standort

Die Gewerbefläche liegt in einem Gewerbegebiet in Herne-Baukau, wenige Minuten von der Autobahn entfernt. Bis Ende 2026 hat ein anderer Händler dort Gebrauchtwagen verkauft; er hat aus Altersgründen aufgehört. Zur Fläche gehören eine befestigte, beleuchtete Freifläche für rund 16 Fahrzeuge und vier Kundenparkplätze, eine Halle mit 180 Quadratmetern für Aufbereitung und Waschplatz und ein Büro mit Kundenbereich. Die Raumkosten sind mit 1.300 € netto Miete und 210 € Nebenkosten im Monat angesetzt, dazu Strom, Wasser und die Wartung des Abscheiders; zusammen sind das im ersten Jahr 1.730 € im Monat. Das Mietangebot liegt vor, der Mietvertrag ist ausgehandelt und unterschriftsreif, Mietbeginn ist der 1. Februar 2027; unterschrieben wird erst nach der Kreditzusage und dem Antrag auf Gründungszuschuss. Die Kautions beträgt drei Monatsmieten.

Der Standort passt zum Geschäft. Die Hallenmieten in Baukau liegen nach dem Gewerbemietpreisspiegel 2026 der IHK Mittleres Ruhrgebiet zwischen 5,00 und 7,00 € je Quadratmeter; die vereinbarte Miete liegt für Halle, Freifläche und Büro in diesem Rahmen. Herne, Castrop-Rauxel, Bochum und Gelsenkirchen sind in einer Viertelstunde erreichbar, die Partnerwerkstatt liegt zwei Kilometer entfernt. Ein eigenes Betriebsfahrzeug braucht der Betrieb nicht: Zu Privatverkäufern fährt der Gründer mit Bahn und Bus und fährt das angekaufte Auto mit rotem Kennzeichen zurück; Kraftstoff und Fahrkarten sind je Ankauf angesetzt. Ein Anhänger mit Zugfahrzeug wäre teurer und würde einen Stellplatz kosten. Der Gewerbesteuer-Hebesatz der Stadt Herne beträgt 500 Prozent (Haushaltssatzung 2026).

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

Dieses Kapitel beschreibt, wie der Betrieb Fahrzeuge einkauft, wie Käufer und Aufbereitungskunden ihn finden und wie ein Verkauf abläuft.

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: geprüfte Gebrauchtwagen bis 12.000 € vom Mechatroniker, aufbereitet und mit Garantie. Gegenüber Käufern stehen die Prüfung, die konkrete Beschreibung jedes Fahrzeugs und die Garantie im Vordergrund, gegenüber Privatverkäufern der nachvollziehbare Ankaufspreis und die sofortige Zahlung, gegenüber Aufbereitungskunden der feste Termin und der feste Preis. In der Werbung nennt der Betrieb nur, was er darf: Verkauf, Ankauf und Aufbereitung. Reparaturen, Lackierung oder Werkstattleistungen bietet er nicht an, auch nicht auf der Website.

4.2 Marketingmaßnahmen

Wichtigster Vertriebsweg im Gebrauchtwagenhandel sind die Online-Börsen. Der Betrieb nutzt zwei Börsen mit Händlerpaketen für bis zu 15 Inserate; nach den vorliegenden Angeboten kosten sie zusammen 290 € im Monat. Vor dem Start entstehen für 900 € ein Logo, eine Website mit dem aktuellen Bestand, Fahrzeugfotos und das Unternehmensprofil bei Google. Laufend sind in den ersten sechs Monaten 140 € im Monat für Anzeigen zum Ankauf und Verkauf eingeplant, danach 90 €; dazu 15 € für Website und Domain. Der neu beschriftete Werbepylon, Fahnen und die beleuchtete Fläche machen den Platz von der Straße aus sichtbar.

Tabelle 8 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Logo, Website mit Bestand, Fahrzeugfotos, Google-Profil	Januar 2027	900 € einmalig
Beschriftung Werbepylon und Hallenfront, Fahnen, Platzbeleuchtung	Februar 2027	Investition, siehe 7.3
Händlerpakete auf zwei Online-Börsen	ab März 2027	290 € im Monat
Anzeigen für Ankauf und Verkauf	März bis August 2027	140 € im Monat
Anzeigen laufend	ab September 2027	90 € im Monat
Bewertungen der ersten Käufer, Empfehlungen	ab Monat 2	0 €
Vorstellung der Aufbereitung bei weiteren Händlern	laufend	Fahrtkosten

4.3 Kundengewinnung

Der Engpass im Gebrauchtwagenhandel ist der Einkauf, nicht der Verkauf. Gute Fahrzeuge bis 12.000 € kommen vor allem von Privatleuten, die ihr Auto ohne Aufwand verkaufen wollen. Der Betrieb gewinnt sie über eigene Ankaufsinserate, über Empfehlungen, über Inzahlungnahmen beim Verkauf und über den Platz selbst; ergänzend kauft er auf Händlerauktionen, wenn ein bestimmtes Modell fehlt. Der Gründer hat im Autohaus fünfzehn Jahre lang Inzahlungnahmen bewertet und kennt die Preise im Segment. Geplant ist ein Bestand von 9 Fahrzeugen zum Start und 10 ab Juni 2027; jeder Verkauf wird durch einen Ankauf ersetzt.

Käufer finden den Betrieb über die Börsen, die Website und das Google-Profil. Der Plan rechnet mit einem Anlauf: Im März 2027 werden zwei Fahrzeuge verkauft, weil der Erstbestand erst angekauft, instand gesetzt und aufbereitet werden muss, im April vier und von Mai an fünf bis sechs im Monat; im August, Dezember und Januar sind es weniger. Im zweiten Jahr sind 68 Verkäufe geplant, im Schnitt 5,7 im Monat.

Für die Aufbereitung liegen zwei schriftliche, unverbindliche Absichtserklärungen vom Oktober 2026 vor. Zwei kleine Händler aus Herne und Castrop-Rauxel ohne eigene Aufbereitung wollen ihre Fahrzeuge verkaufsfertig aufbereiten lassen, nach eigener Schätzung zusammen drei bis vier Fahrzeuge im Monat. Die übrigen Aufträge

kommen von Privatkunden über das Google-Profil, die Website und Käufer des Betriebs. Im ersten Jahr steigt die Zahl der Aufträge von einem auf drei je Woche, zusammen 109; im zweiten Jahr sind es 140.

4.4 Vertriebsweg

Ein Verkauf läuft so ab: Anfrage über die Börse, telefonisch oder auf dem Platz; Besichtigung und Probefahrt mit rotem Kennzeichen; Kaufvertrag mit den konkret beschriebenen Mängeln, der gesondert vereinbarten Gewährleistung von einem Jahr und der Garantie; Zahlung per Überweisung oder über die Finanzierung einer Bank, die der Betrieb vermittelt; Übergabe mit Fahrzeugpapieren, die Zulassung übernimmt der Käufer. Ein Ankauf läuft umgekehrt: Bewertung vor Ort, Kaufvertrag, Überweisung, Abmeldung und Überführung.

In der Planrechnung ist das so abgebildet: Der Verkaufspreis geht im Monat des Verkaufs ein, und der Ersatz für das verkaufte Fahrzeug wird im selben Monat bezahlt. Die Aufbereitung zahlen Privatkunden bei Abholung, die Händler mit einer Sammelrechnung im selben Monat. Der Erstbestand von neun Fahrzeugen wird im März 2027 bezahlt, das zehnte Fahrzeug im Juni 2027, zwei weitere im Frühjahr 2028; in diesen Monaten bindet der Einkauf Geld, bevor die Verkäufe es zurückbringen.

KAPITEL 5

Management

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

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Sascha Wiemer, 41 Jahre, ist in Herne aufgewachsen und lebt mit seiner Ehefrau und der neunjährigen Tochter in einer Mietwohnung in Herne-Sodingen. Nach der Fachoberschulreife lernte er in einem Herner Kfz-Betrieb den Beruf des Kfz-Mechatronikers und legte im Januar 2005 die Gesellenprüfung vor der Handwerkskammer Dortmund ab. Danach arbeitete er sechs Jahre in einer freien Werkstatt in Bochum und wechselte im Juli 2011 in den Gebrauchtwagenverkauf eines Markenautohauses in Gelsenkirchen, das zu einer Autohausgruppe mit mehreren Standorten im Ruhrgebiet gehört und rund 350 Gebrauchtwagen im Jahr verkauft.

Die fachliche Eignung ist durch Abschluss und Praxis belegt. Für Handel und Aufbereitung verlangt das Gesetz keinen Meisterbrief (Kapitel 3.4). Die Qualifikation zeigt sich in der Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker, die bei der Bewertung angekaufter Fahrzeuge zählt, und in fünfzehn Jahren Gebrauchtwagenverkauf. Seit 2018 hat er im Autohaus den Einkauf der Gebrauchtwagen verantwortet: Inzahlungnahmen bewertet, Preise nach Marktdaten festgelegt, Inserate erstellt, zwei Aufbereiter eingeteilt und Gewährleistungsfälle mit Kunden und Werkstatt geklärt. Lehrgänge in Fahrzeugbewertung, Gebrauchtwagenrecht, Hochvolt-Sensibilisierung und Aufbereitung ergänzen das; Gesellenbrief, Arbeitszeugnis und Lehrgangsnachweise liegen bei (Anlage 2 und Anlage 3).

Die kaufmännische Eignung ist im Einkauf und Verkauf belegt, in der Buchführung weniger. Als Verantwortlicher für den Gebrauchtwagenankauf hat er über Einkaufspreise, Standzeiten und Preisanpassungen entschieden und Kaufverträge abgeschlossen; Kalkulation je Fahrzeug und Bestandssteuerung gehörten zu seiner täglichen Arbeit. Buchhaltung, Umsatzsteuer und Abschluss machte die Verwaltung der Gruppe. Diese Lücke schließen ein Steuerberater, mit dem das Mandat zum Start vorgesehen ist und der Voranmeldungen, die Aufzeichnungen nach § 25a UStG und die Gewinnermittlung übernimmt, eine Händlersoftware für Bestand, Inserate, Kaufverträge und Rechnungen, ab 2028 auch elektronisch, und die geförderte Gründungsberatung von Oktober bis Dezember 2026, in der dieser Plan mit Kalkulation und Liquiditätsplanung entstanden ist.

Zur Motivation: Sascha Wiemer hat fünfzehn Jahre lang Gebrauchtwagen für einen Arbeitgeber eingekauft und verkauft und dabei gesehen, dass gerade ältere, günstige Fahrzeuge oft an Aufkäufer gehen, obwohl Käufer sie suchen. Nach der Schließung des Standorts hat er sich gegen eine erneute Anstellung und für einen eigenen Betrieb entschieden, der genau dieses Segment bedient.

Tabelle 9 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
06/2001	Realschule, Herne	Fachoberschulreife
08/2001–01/2005	Kfz-Betrieb, Herne	Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker, Schwerpunkt Personenkraftwagentchnik; Gesellenprüfung vor der Handwerkskammer Dortmund (01/2005)
02/2005–06/2011	freie Werkstatt, Bochum	Kfz-Mechatroniker: Wartung, Diagnose, Reparatur, Vorbereitung der Hauptuntersuchung
07/2011–12/2017	Markenautohaus, Standort Gelsenkirchen	Gebrauchtwagenverkäufer, rund 110 verkaufte Fahrzeuge im Jahr
01/2018–09/2026	derselbe Betrieb	zusätzlich verantwortlich für Ankauf, Bewertung und Aufbereitung der Gebrauchtwagen: Inzahlungnahmen, Bewertung nach Marktdaten, Inserate, Steuerung von zwei Aufbereitern, Kaufverträge, Gewährleistungsfälle
2012–2022	Lehrgänge	Verkaufstraining Gebrauchtwagen (2012), Fahrzeugbewertung (2015), Gebrauchtwagenrecht und Gewährleistung (2018), Hochvolt-Sensibilisierung (2020), Lackpflege und Aufbereitung (2022)
26.03.2026	Arbeitgeber	betriebsbedingte Kündigung zum 30.09.2026 wegen Schließung des Standorts
seit 10/2026	Agentur für Arbeit	Arbeitslosengeld, Gründungsvorbereitung
10–12/2026	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 Wiemer Automobile geführt. Die Rechtsform ist einfach und kostengünstig, und rote Kennzeichen, Gewerbeanmeldung und Registrierungen laufen auf den Inhaber. Das Haftungsrisiko aus dem Verkauf, etwa ein Gewährleistungsfall mit Rückabwicklung, begrenzen die konkrete Beschreibung der Mängel, die Garantieversicherung und die Rücklage für Gewährleistung. Offengelegt wird: Sascha Wiemer hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot mit dem früheren Arbeitgeber besteht nicht. Privatkredite oder andere Verbindlichkeiten bestehen nicht. Die Ehefrau arbeitet nicht im Betrieb mit; ihr Gehalt steckt in keiner Zahl der Planrechnung.

5.3 Organisation und Kapazität

Sascha Wiemer arbeitet allein; Personal ist in den ersten drei Jahren nicht eingeplant. Der Platz ist montags bis freitags von 10 bis 18 Uhr und samstags von 10 bis 14 Uhr geöffnet, Besichtigungen außerhalb dieser Zeiten nach Vereinbarung. Ankäufe bei Privatleuten und Auktionen liegen am Vormittag oder an Tagen mit wenigen Terminen, die Aufbereitung in den ruhigen Stunden auf dem Platz. Fällt der Inhaber aus, ruht der Verkauf; wie der Betrieb damit umgeht, zeigt Kapitel 6.3.

Die Kapazität wird aus der Arbeit je Fahrzeug gerechnet. Ein verkauftes Fahrzeug braucht rund 13 Stunden: drei für Suche, Bewertung und Ankauf, vier für die Aufbereitung, eine für Werkstatt und Hauptuntersuchung, eine für Fotos und Inserat und vier für Anfragen, Besichtigung, Probefahrt, Vertrag und Übergabe. Ein Aufbereitungsauftrag für Fremdkunden braucht im Schnitt 3,5 Stunden. Dazu kommen Büro und Buchhaltung und die Zeit auf dem Platz ohne Abschluss. Gerechnet wird mit 46 Arbeitswochen.

Tabelle 10 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Verkaufte Fahrzeuge im Jahr	56	68	72
Verkaufte Fahrzeuge je Monat (Durchschnitt)	4,7	5,7	6,0
Fahrzeuge im Bestand (Jahresende)	10	12	12
Standzeit im Durchschnitt (Tage)	64	64	61
Aufbereitungsaufträge für Fremdkunden	109	140	147
Stunden je Woche für Fahrzeuge und Aufbereitung	24,1	29,9	31,5
Büro und Buchhaltung je Woche (Stunden)	6	6	6
Platz und Anfragen ohne Abschluss je Woche (Stunden)	6	6	6
Arbeitszeit je Woche (Stunden)	36,1	41,9	43,5
Öffnungszeit des Platzes je Woche (Stunden)	44	44	44

Im zweiten Jahr arbeitet der Gründer damit rund 42 Stunden in der Woche, innerhalb der Öffnungszeit des Platzes; die Tätigkeit ist klar hauptberuflich. Im Anlaufjahr verteilt sich die Arbeit ungleich: In der zweiten Jahreshälfte sind es im Schnitt rund 25,9 Stunden je Woche für Fahrzeuge und Aufbereitung, im Februar 2028 mit sechs Verkäufen und dreizehn Aufbereitungen rund 31,1. Auch diese Spitze liegt innerhalb der Öffnungszeit. Im Handel gilt die Faustregel, dass der Bestand die Verkäufe begrenzt: Bestand gleich Verkäufe je Monat mal Standtage geteilt durch 30. Mit 12 Fahrzeugen und rund 64 Tagen Standzeit sind etwa sechs Verkäufe im Monat möglich; mehr ginge nur mit mehr Bestand und damit mehr gebundenem Kapital oder mit kürzerer Standzeit. Ein Mitarbeiter 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 Anteil des freien Handels, in zusätzlichen Erlösen rund um den Verkauf und in weiteren Aufbereitungskunden. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 11 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Vermittlung von Finanzierungen beim Verkauf	mittel	49 % der Käufer finanzieren; Provisionen der Bank nicht eingeplant
Weitere Händler für die Aufbereitung	mittel	jeder Händler bringt planbare Aufträge
Gebrauchte Elektroautos mit Batterie-zertifikat	mittel	Anteil an den Halterwechseln wächst; Hochvolt-Sensibilisierung vorhanden
Inzahlungnahmen beim Verkauf	gering	günstiger Einkauf ohne Suche
Gründungszuschuss Phase 2 (300 € für neun Monate)	gering	Ermessensleistung, nicht eingeplant

6.2 Risiken

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

Tabelle 12 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Kreditzusage der KfW kommt später oder gar nicht	gering	hoch	ohne Zusage kein Mietvertrag und kein Bestand; ein Monat später senkt die Deckung im ersten Jahr überschlägig auf 83 %
Stellungnahme der fachkundigen Stelle verzögert sich	gering	mittel	Antrag auf Gründungszuschuss erst später, Start verschiebt sich
Gründungszuschuss wird nicht bewilligt (Ermessen)	mittel	mittel	ohne Zuschuss deckt Jahr 1 den Bedarf zu 107 %
Mietvertrag kommt nicht zustande	gering	hoch	ohne Fläche kein Platz, keine Halle, keine roten Kennzeichen
Rote Kennzeichen werden später zugeteilt	mittel	gering	länger Kurzzeitkennzeichen oder Transport, rund 75 € mehr je Ankauf
Betreiberwechsel am Waschplatz verzögert sich	gering	mittel	bis dahin Aufbereitung ohne Nasswäsche
Rahmenvereinbarung mit der Partnerwerkstatt kommt nicht zustande	gering	mittel	andere Meisterwerkstatt in Herne, Preise neu verhandeln
Verkäufe bleiben unter dem Plan	mittel	hoch	bei 85 % der Verkäufe deckt Jahr 1 den Bedarf zu 72 %
Aufbereitungsaufträge bleiben unter dem Plan	mittel	mittel	ohne Fremdaufträge fehlen im zweiten Jahr rund 24.900 € Deckungsbeitrag
Spanne sinkt durch Preisdruck	mittel	hoch	2 % niedrigere Verkaufspreise senken die Deckung im ersten Jahr auf 76 %
Fahrzeuge stehen länger als geplant	mittel	mittel	mehr gebundenes Kapital, Preisnachlässe

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Fehlkauf (verdeckter Unfallschaden, Tachomanipulation)	gering	mittel	Verlust auf ein Fahrzeug
Gewährleistungsfall oder Rückabwicklung	mittel	mittel	Rücklage 90 € je Fahrzeug, Garantie
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	mittel	hoch	Einzelbetrieb ohne Vertretung
Diebstahl oder Beschädigung des Bestands	gering	mittel	Kfz-Handel-Versicherung, beleuchteter Platz
Barzahlungen und Geldwäscheverdacht	gering	gering	keine Barzahlung ab 10.000 €
Anfragen für Reparaturen	hoch	gering	meisterpflichtig; nur über die Partnerwerkstatt

Das gewichtigste Risiko ist ein schwächerer Verkauf, weil im Handel jedes nicht verkaufte Fahrzeug die volle Spanne kostet, während Miete und Versicherungen weiterlaufen. Das zweite ist die Spanne selbst: Schon kleine Preisnachlässe wirken stark, weil der Einkaufspreis feststeht. Kreditusage, Stellungnahme und Mietvertrag stehen aus; sie sind Voraussetzungen des Starts, ihre Reihenfolge zeigt Kapitel 9.1.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 13 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Kreditusage kommt später	Antrag über die Hausbank im November 2026 vor jeder Bindung; vor der Zusage wird nichts unterschrieben und nichts gekauft. 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. Ankauf und Abruf der zweiten Tranche verschieben sich mit dem Start
Stellungnahme der fachkundigen Stelle	Stellungnahme mit diesem Plan im Dezember 2026 einholen, Antrag auf Gründungszuschuss im Januar 2027
Gründungszuschuss nicht bewilligt	Antrag mit Stellungnahme vor dem Gründungstag; ohne Zuschuss bleibt der Bedarf knapp gedeckt, die private Reserve von 7.000 € bleibt unberührt
Mietvertrag	Vertrag ist ausgehandelt; Unterschrift im Januar 2027 nach Zusage und Antrag
Rote Kennzeichen später	Antrag am ersten Tag mit allen Unterlagen; bis zur Zuteilung Kurzzeitkennzeichen oder Transport
Waschplatz	Anzeige des Betreiberwechsels im Februar 2027; bis zur Bestätigung Innenreinigung, Politur und Versiegelung ohne Nasswäsche
Partnerwerkstatt	Rahmenvereinbarung im Februar 2027; eine zweite Meisterwerkstatt in Herne ist angefragt
Verkäufe unter dem Plan	Preise an der Börse wöchentlich gegen vergleichbare Inserate prüfen; frei werdende Zeit in Ankauf und Aufbereitung
Aufbereitung unter dem Plan	weitere Händler ab dem ersten Monat ansprechen, Käufer als Aufbereitungskunden gewinnen, Google-Profil pflegen; frei werdende Zeit in zusätzliche Ankäufe
Spanne sinkt	Einkauf nur nach Bewertung mit Marktdaten und festem Höchstpreis je Fahrzeug; keine Rabatte unter die Preisuntergrenze
Lange Standzeit	nach 60 Tagen Preis prüfen, nach 90 Tagen Preis senken oder an einen Händler verkaufen; Bestand nicht über 16 Fahrzeuge
Fehlkauf	Probefahrt, Fehlerspeicher, Lackschichtdicke und Fahrzeughistorie vor jedem Ankauf; Kaufvertrag mit Zusicherungen des Verkäufers
Gewährleistung	Mängel konkret im Vertrag, Garantieversicherung, Instandsetzung vor dem Verkauf, Rücklage je Fahrzeug
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche, freiwillige Unternehmensversicherung der BGHW, Kassenreserve; der Bestand bleibt verkäuflich, Besichtigungen nach Vereinbarung

Risiko	Gegenmaßnahme
Diebstahl und Schäden	Kfz-Handel-Versicherung, Schlüsseltresor, Beleuchtung, Fahrzeuge nachts verschlossen
Geldwäsche	Registrierung bei der FIU, keine Barzahlung ab 10.000 €, Ausweis bei jedem Ankauf
Anfragen für Reparaturen	keine Reparaturen für Kunden, auch nicht als Gefälligkeit; Weitergabe an die Partnerwerkstatt

Insgesamt ist das Risiko beherrschbar: Personal gibt es nicht, der Bestand dreht sich in rund zwei Monaten, und die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 3.470 € im Monat. Der Bestand ist zugleich der größte Vermögenswert des Betriebs: Im schlechtesten Fall lässt er sich innerhalb weniger Wochen an Händler verkaufen, mit Abschlag, aber ohne Totalverlust.

KAPITEL 7

Finanzplanung

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

7.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Der Umsatz ergibt sich aus der Zahl der verkauften Fahrzeuge, ihrem Verkaufspreis nach Abzug der Umsatzsteuer auf die Marge und den Aufbereitungsaufträgen. Im ersten Jahr plant der Betrieb 56 Verkäufe. Der Anlauf ist bewusst flach: Im März 2027 sind es zwei, im April vier, danach fünf bis sechs im Monat, mit schwächeren Monaten im August, Dezember und Januar. Die Fahrzeuge bringen im ersten Jahr 470.776 €, die Aufbereitung 20.601 €.

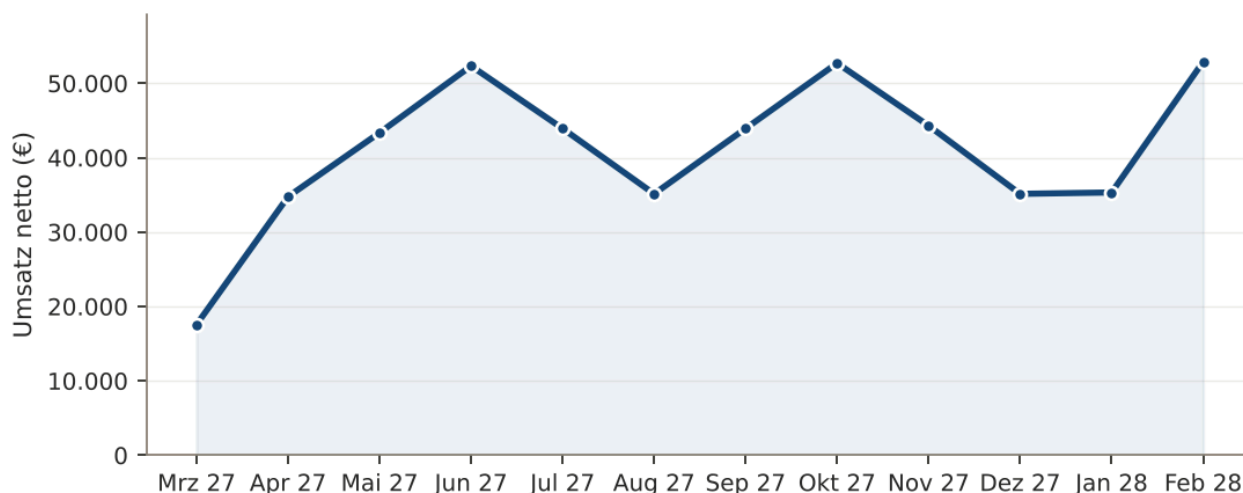


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto)

Tabelle 14 — Umsatz im ersten Jahr nach Bereichen (netto, €)

Bereich	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Jahr 1
Fahrzeuge	16.813	33.627	42.034	50.440	42.034	33.627	42.034	50.440	42.034	33.627	33.627	50.440	470.776
Aufbereitung	756	1.134	1.323	1.890	1.890	1.512	1.890	2.268	2.268	1.512	1.701	2.457	20.601
Summe Umsatz	17.569	34.761	43.357	52.330	43.924	35.139	43.924	52.708	44.302	35.139	35.328	52.897	491.377
Verkäufe	2	4	5	6	5	4	5	6	5	4	4	6	56
Aufträge	4	6	7	10	10	8	10	12	12	8	9	13	109

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 615.274 €, rund 25 Prozent mehr als im ersten. Dieser Umsatzsprung ist zum größeren Teil kein Wachstum, sondern der Wegfall der Anlaufphase: Im Februar 2028 werden sechs Fahrzeuge verkauft; zwölf solche Monate ergäben bereits 72 Verkäufe, geplant sind 68. Dazu kommen ein etwas höherer Durchschnittspreis von 9.000 € statt 8.750 € und ein volles Jahr Aufbereitung mit 140 Aufträgen. Im dritten Jahr plant der Betrieb 659.162 € bei 72 Verkäufen.

Tabelle 15 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	491.377 €	615.274 €	659.162 €
Wareneinsatz und Material	373.864 €	467.838 €	502.683 €
Kosten einschließlich Abschreibungen	86.233 €	96.682 €	101.661 €
Gewinn vor Steuern	31.280 €	50.754 €	54.818 €
Umsatzrendite	6,4 %	8,2 %	8,3 %

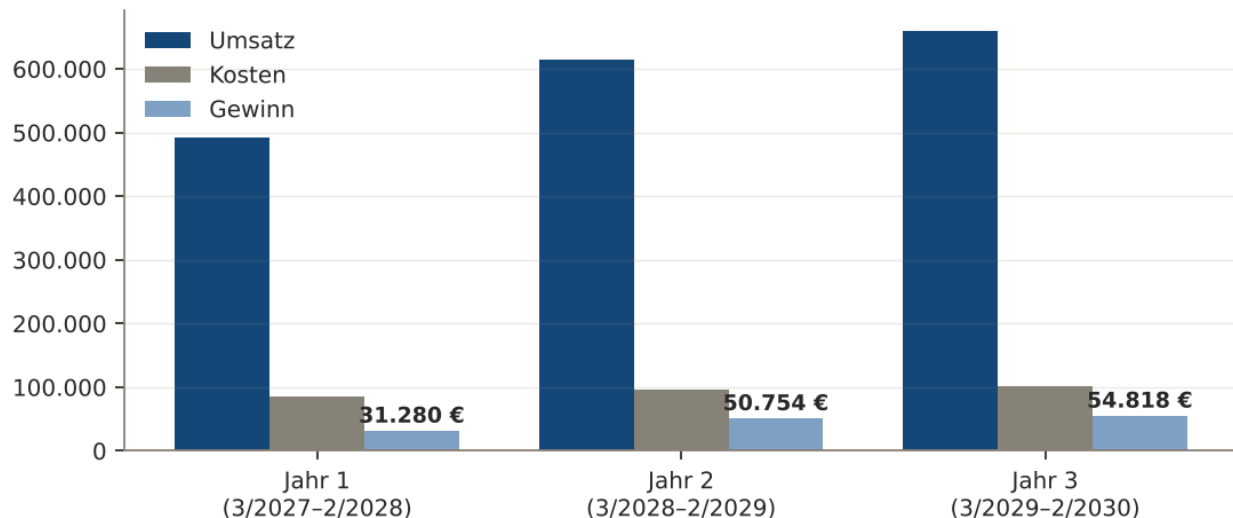


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, liegt im zweiten Jahr bei 8,2 %. Mit der Branche ist sie nicht vergleichbar. Ein Wirtschaftsprüfer schätzt das Ergebnis des gesamten Autohandels nach Fachpresseberichten für 2025 auf rund 1,1 Prozent der Erlöse, aber dort sind die Gehälter der Verkäufer, Meister und Geschäftsführer bereits Kosten. In diesem Plan bezahlt der Gewinn die Arbeitszeit und die Absicherung des Inhabers; zum Vergleich verdiente ein angestellter Kfz-Verkäufer in Nordrhein-Westfalen nach dem Entgeltatlas der Bundesagentur für Arbeit im Median 4.303 € brutto im Monat. Größter Kostenblock ist der Wareneinsatz mit 462.400 € im zweiten Jahr; er steigt und fällt mit den Verkäufen. Die übrigen Kosten ohne Wareneinsatz und Material liegen bei 96.682 €, darunter 37.636 € für Instandsetzung, Hauptuntersuchung und Gewährleistung, 17.970 € für Versicherungen, Beiträge und Garantien und 20.880 € Raumkosten.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne Provisionen aus vermittelten Finanzierungen, ohne regelbesteuerte Fahrzeuge, ohne weitere Händler für die Aufbereitung und ohne Phase 2 des Gründungszuschusses. Jedes Fahrzeug trägt eine Garantie, eine Rücklage für Gewährleistung und eine Instandsetzung, auch wenn nicht jedes sie braucht.

Tragfähigkeit: Die gemeinsamen Kosten des Haushalts ohne die Tochter betragen im ersten Jahr 2.417 € im Monat; die Ehefrau trägt die Hälfte aus ihrem Gehalt, die Kosten der Tochter von 259 € deckt das Kindergeld. Auf den Gründer entfallen 1.209 € und seine persönlichen Kosten von 130 €, zusammen 1.339 €, dazu seine eigene Absicherung. Der private Bedarf, den der Betrieb tragen muss, beträgt damit im ersten Jahr 2.353 € im Monat, zusammen 28.236 € (Kapitel 7.2). Der Gewinn des ersten Jahres deckt diesen Bedarf nach Gewerbesteuer zu 107 %; ohne Förderung trägt sich das Vorhaben damit schon im ersten Jahr, wenn auch knapp. Ab Mai 2027 liegt der Monatsgewinn in 7 von zwölf Monaten über dem monatlichen Bedarf, nur in den verkaufsschwächeren Monaten August, Dezember und Januar darunter. Der Gründungszuschuss zahlt in den ersten sechs Monaten 2.133,90 € im Monat, zusammen 12.803,40 €, und deckt den schwachen Anlauf: Mit Zuschuss ist der Bedarf des ersten Jahres zu 152 % gedeckt. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 32.532 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und die Steuerrücklage wächst; der Gewinn trägt ihn zu 142 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei 34.416 €, die Deckung bei 144 %.

Zur Steuer: Gewerbesteuer fällt an, sobald der Gewerbeertrag den Freibetrag für Einzelunternehmen übersteigt. Mit dem Hebesatz der Stadt Herne von 500 Prozent fallen im ersten Jahr 1.173 €, im zweiten 4.585 € und im dritten 5.303 € Gewerbesteuer an; sie ist in der Deckungsrechnung abgezogen und wird nach § 35 EStG weitgehend auf die Einkommensteuer angerechnet. Für das Gründungsjahr sind keine Vorauszahlungen eingeplant; der erste Bescheid kommt im Herbst 2028 mit der Nachzahlung für 2027 und den Vorauszahlungen für 2028 (Kapitel 7.2). Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst. Die Eheleute werden zusammen veranlagt; angesetzt ist die Mehrsteuer, die der Gewinn

gegenüber der Lohnsteuer der Ehefrau auslöst, nach dem Splittingtarif 2026 und abzüglich der Anrechnung der Gewerbesteuer. Die genaue Höhe legt der Steuerberater fest.

Tabelle 16 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	31.280 €	50.754 €	54.818 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 500 %)	1.173 €	4.585 €	5.303 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	30.107 €	46.169 €	49.516 €
privater Bedarf des Gründers	28.236 €	32.532 €	34.416 €
Deckung ohne Zuschuss	107 %	142 %	144 %
Gründungszuschuss Phase 1	12.803 €	—	—
Deckung mit Zuschuss	152 %	—	—

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Wareneinsatz, Material und alle Kosten, die je Fahrzeug anfallen (Instandsetzung, Hauptuntersuchung, Garantie, Gewährleistung, Überführung), sind variabel, im ersten Jahr 85,2 % vom Umsatz; alle übrigen Kosten sind fest, der Fixblock beträgt im ersten Jahr 41.582 € oder rund 3.470 € im Monat. Die Menge ist in verkauften Fahrzeugen gemessen. Gewerbesteuer mit Hebesatz 500 Prozent, privater Bedarf wie oben, im dritten Jahr fortgeschrieben.

Tabelle 17 — Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	verkaufte Fahrzeuge	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
100 %	56	491.377 €	30.107 €	107 %	152 %
85 %	48	417.671 €	20.351 €	72 %	117 %
75 %	42	368.533 €	13.064 €	46 %	92 %
70 %	39	343.964 €	9.421 €	33 %	79 %
50 %	28	245.689 €	−5.151 €	−18 %	27 %

Daraus folgt: Im Handel wirkt die Menge stark, weil jedes Fahrzeug nur seine Spanne beiträgt. Der betriebliche Break-even, bei dem der Betrieb ohne Privatentnahme gerade seine Kosten trägt, liegt im ersten Jahr bei 280.428 € oder 57 % des Plans, rund 32 Fahrzeugen. Ohne Förderung liegt die Schwelle für den vollen Bedarf im ersten Jahr bei 476.160 €; der Plan liegt nur 3 % darüber. Werden nur 85 Prozent der geplanten Fahrzeuge verkauft, deckt der Gewinn den Bedarf noch zu 72 %, mit dem Zuschuss zu 117 %. Mit Zuschuss ist der Bedarf ab 384.504 € gedeckt; der Plan liegt 28 % darüber. Das erste Jahr hängt damit am Zuschuss als Polster, wenn der Anlauf langsamer verläuft.

Tabelle 18 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	verkaufte Fahrzeuge	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	68	615.274 €	46.169 €	142 %
85 %	58	522.983 €	34.572 €	106 %
75 %	51	461.456 €	26.853 €	83 %
70 %	48	430.692 €	22.661 €	70 %
50 %	34	307.637 €	3.932 €	12 %

Im zweiten Jahr liegt der variable Anteil bei 84,8 % vom Umsatz, der Fixblock bei 42.890 €. Die Schwelle für den vollen privaten Bedarf liegt bei 506.703 € oder rund 56 Fahrzeugen; der Planumsatz dieses Jahres liegt

21 % darüber. Bei 85 Prozent der Verkäufe trägt der Betrieb den Bedarf noch zu 106 %. Im dritten Jahr liegt die Schwelle für den vollen Bedarf bei 536.349 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 23 % darüber.

Rückfall für die tragende Annahme: Die Verkaufszahl beruht auf der Erfahrung des Gründers und dem Bestand, nicht auf Verträgen. Bleiben die Verkäufe im ersten Jahr bei 75 Prozent, also bei rund 42 Fahrzeugen, deckte der Gewinn den Bedarf zu 46 %, mit Zuschuss zu 92 %; im zweiten Jahr läge die Deckung bei 83 %. Den Kapitaldienst trüge der Betrieb in beiden Fällen weiter (Kapitel 8.3). Die Lücke im Lebensunterhalt müsste aus dem wachsenden Kassenbestand getragen werden, und der Bestand würde nicht aufgestockt. Fiele die Aufbereitung für Fremdkunden ganz weg, entfielen im zweiten Jahr rund 24.900 € Deckungsbeitrag, und der Gewinn nach Gewerbesteuer läge mit rund 25.700 € unter dem Bedarf dieses Jahres von 32.532 €. Die Aufbereitung ist deshalb kein Nebengeschäft: Sie bringt nur 4,4 % des Umsatzes, aber einen Deckungsbeitrag in der Größe des halben Jahresgewinns. Deshalb wirbt der Betrieb von Anfang an um weitere Händler (Kapitel 6.1), und frei werdende Zeit ginge in mehr Ankäufe.

Tabelle 19 — Niedrigerer Verkaufspreis im ersten Jahr (Verkäufe und Einkaufspreise unverändert)

Verkaufspreis	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
Planwert	491.377 €	30.107 €	107 %	152 %
– 1 %	486.464 €	26.051 €	92 %	138 %
– 2 %	481.550 €	21.452 €	76 %	121 %
– 3 %	476.636 €	16.539 €	59 %	104 %

Die Preisstaffel bildet das Risiko der Spanne ab: Muss der Betrieb seine Fahrzeuge billiger verkaufen, als geplant, hat er sie aber zum geplanten Preis eingekauft, fehlt der Nachlass vollständig im Gewinn. Schon zwei Prozent weniger Verkaufspreis, im ersten Jahr rund 175 € je Fahrzeug, senken die Deckung ohne Zuschuss auf 76 %, mit Zuschuss auf 121 %. Der Preis wirkt damit stärker als die Menge. Deshalb kauft der Betrieb nur mit festem Höchstpreis je Fahrzeug ein, setzt eine Preisuntergrenze und prüft Standzeiten und erzielte Spannen jeden Monat gegen den Plan (Kapitel 7.3).

Auch ein späterer Start ist gerechnet: Beginnt der Betrieb einen Monat später, etwa weil die Zusage später kommt, sinkt der Umsatz des ersten Jahres überschlägig auf 438.480 € und die Deckung ohne Zuschuss auf 83 %. Die überschlägige Rechnung verschiebt nur die Erlöse und lässt die Kosten laufen; sie zeigt deshalb einen Kassenstand von rund 2.100 € im schwächsten Monat. Gegenmaßnahme: Mit dem Start verschieben sich auch der Ankauf des Erstbestands und der Abruf der zweiten Tranche, und der Mietvertrag wird erst nach der Zusage unterschrieben; Zinsen und Miete laufen dann ebenfalls später an, und der Kassenstand bleibt über der Untergrenze von 3.000 €.

7.2 Liquiditätsplanung

Vorlaufphase: Die Liquiditätsplanung beginnt mit den Vorlaufmonaten Januar und Februar 2027 und umfasst danach die 24 Betriebsmonate von März 2027 bis Februar 2029. Sie beginnt bewusst vor dem Start, weil die Fläche im Februar übernommen und eingerichtet wird. Im Vorlauf fließen 25.171 € zu, nämlich 20.000 € Eigenkapital im Januar, die erste Tranche des StartGeld-Kredits von 5.000 € im Februar und die Erstattung der Vorsteuer aus Januar, und 17.539 € ab: die Ausstattung von 6.540 €, die Kautio, Logo und Website, die Miete für Februar, 73 € Zinsen und Kontoführung und die Vorsteuer. Die Vorsteuer aus Februar von 1.995 € kommt mit der Voranmeldung im März 2027 zurück. Der Endsaldo von 7.632 € geht als Saldo vortrag in den März 2027; er ist der niedrigste Kassenstand der ganzen Planung. Den privaten Bedarf des Gründers bis zum Gründungstag, im Januar und Februar 2027 rund 1.339 € im Monat für seinen Anteil an den Haushaltskosten und seine persönlichen Ausgaben, deckt das Arbeitslosengeld von 1.833,90 € im Monat; er belastet den Betrieb nicht, und Kranken- und Pflegeversicherung zahlt bis zum Gründungstag die Agentur für Arbeit.

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben hergeleitet. Die Warmmiete beträgt laut Mietvertrag 860 €, der Strom laut Abschlag 95 €; die Eheleute teilen diese und die übrigen gemeinsamen Kosten zur Hälfte. Privatkredite bestehen nicht, Unterhaltspflichten außerhalb des Haushalts ebenfalls nicht. 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 mit Kind, zusammen 21,1 Prozent vom Gewinn; im ersten Jahr zählt auch der Zuschuss ohne die Pauschale von 300 € als Einnahme), die private Basisrente, eine freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III und eine Rücklage für die Einkommensteuer. Die Tochter ist über die Ehefrau familienversichert. Den Anspruch auf Krankengeld wählt der Gründer mit der Anmeldung bei der Krankenkasse zum Gründungstag.

Tabelle 20 — Privater Bedarf je Monat: gemeinsame Kosten, Anteil und Absicherung des Gründers

Position	gemeinsame Kosten	Anteil Gründer Jahr 1	ab Jahr 2
Warmmiete und Strom	955 €	478 €	488 €
Lebensmittel, Drogerie (gemeinsam), Kleidung (eigen)	780 €	460 €	470 €
Freizeit, Urlaub	240 €	120 €	122 €
Internet, Rundfunk (gemeinsam), Handy (eigen)	60 €	50 €	50 €
Familienauto (Versicherung, Steuer, Kraftstoff, Wartung)	250 €	125 €	128 €
Hausrat- und Haftpflichtversicherung	32 €	16 €	16 €
Rücklage Haushalt	100 €	50 €	51 €
Sonstiges (eigen)	–	40 €	41 €
Summe Lebenshaltung	2.417 €	1.339 €	1.366 €
Tochter: Ganztagschule, Schulbedarf, Verein (aus Kindergeld)	259 €	–	–
Altersvorsorge (private Basisrente)	–	150 €	150 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	–	743 €	892 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	–	52 €	61 €
Rücklage Einkommensteuer	–	69 €	242 €
Summe Bedarf des Gründers	–	2.353 €	2.711 €

Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung und Steuerrücklage mit dem Gewinn; die gemeinsamen Kosten steigen leicht auf 2.467 €. Die Altersvorsorge ist mit der Basisrente angesetzt, weil keine Rentenversicherungspflicht besteht (Kapitel 3.4). Eine private Krankentagegeld- oder Berufsunfähigkeitsversicherung ist nicht eingeplant; das Krankengeld der Kasse ab der siebten Woche und die Kasse des Betriebs tragen einen Ausfall. Der Gründungszuschuss ist in der Liquidität als Einzahlung in den ersten sechs Monaten erfasst, die Privatentnahme läuft vom ersten Monat an in voller Höhe. So zeigt die Planung, was der Betrieb ab dem siebten Monat allein tragen muss.

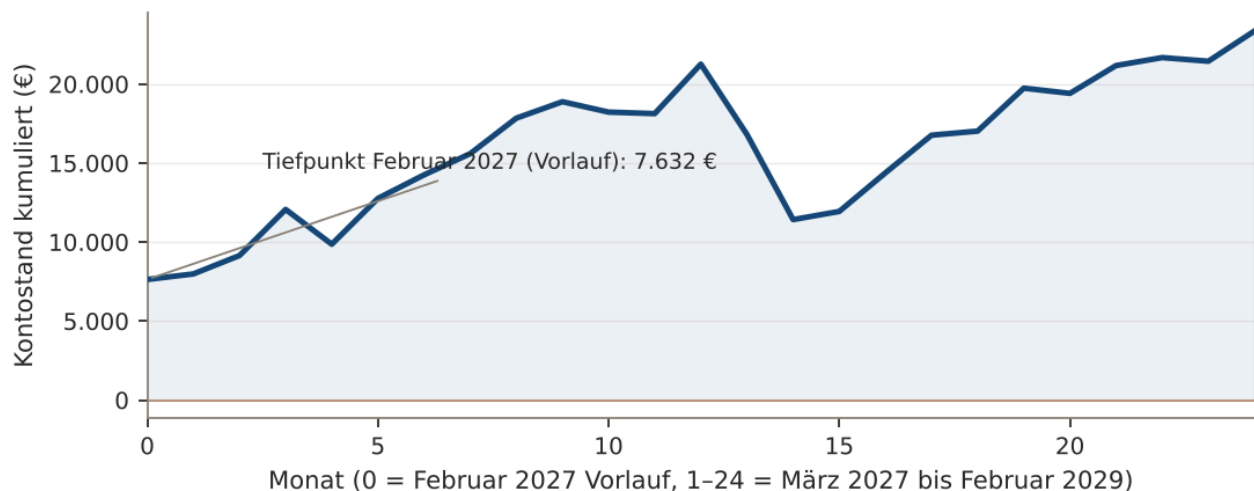


Abb. 3 — Kassenbestand vom Vorlauf bis Februar 2029 (kumuliert)

Im März 2027 fließen die zweite Tranche des StartGeld-Kredits von 60.000 € und die ersten Verkaufserlöse zu, und der Erstbestand von neun Fahrzeugen wird bezahlt; der Kassenstand liegt am Monatsende bei 7.984 €. Er enthält die Reserve aus dem Kapitalbedarf; wird sie gebraucht, bleiben nach Abzug der Reserve rund 4.600 €. Im Juni sinkt die Kasse auf 9.864 €, weil das zehnte Fahrzeug gekauft wird; danach wächst sie trotz der schwächeren Wintermonate, auch nach dem Ende des Zuschusses, und liegt am Ende des ersten Jahres bei 21.264 €. Ab April 2027 ist das Monatsergebnis durchgehend positiv. Im zweiten Jahr kauft der Betrieb im März und April 2028 zwei weitere Fahrzeuge aus der Kasse; der niedrigste Stand liegt bei 11.423 € im April 2028. Im Oktober und November 2028 werden Gewerbesteuer-Nachzahlung und Vorauszahlungen fällig; am Ende des zweiten Jahres liegt der Kassenstand bei 23.361 €. Der wachsende Bestand ist gewollt: Aus ihm werden die Nachzahlungen nach den ersten Bescheiden von Finanzamt und Krankenkasse bezahlt, und er trägt einen schwächeren Monat. Die Untergrenze von 3.000 € wird in keinem Monat unterschritten; eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Investiert werden 74.910 €, davon 66.000 € in den Fahrzeugbestand und 8.910 € in die Ausstattung. Der Bestand ist Umlaufvermögen: Neun Fahrzeuge zu durchschnittlich 6.600 € werden im März 2027 angekauft, das zehnte im Juni 2027; danach ersetzt jeder Ankauf ein verkauftes Fahrzeug. Zur Ausstattung gehören Aufbereitungs-, Bewertungs- und Starthilfetechnik für 4.650 € (Heißwasser-Hochdruckreiniger, Sprühextraktionsgerät, Sauger, zwei Poliermaschinen, Dampf- und Ozongerät, Kompressor, Diagnosetester, Lackschichtdickenmessgerät, Starthilfe-Booster), Laptop, Tablet, Drucker und Software für 1.710 € und Möbel, Schlüsseltresor, Beschriftung, Fahnen und Beleuchtung für 2.550 €. Die Ausstattung wird im Februar 2027 bezahlt.

Abgeschrieben werden der Hochdruckreiniger und die Beschriftung über fünf Jahre und der Laptop über drei Jahre. Geräte bis 800 € netto sind geringwertige Wirtschaftsgüter und werden im Kaufmonat sofort abgeschrieben: 5.780 € für die Geräte aus dem Februar 2027, die als vorweggenommene Betriebsausgaben den steuerlichen Gewinn 2027 mindern und in keinem Planjahr stehen. Die Abschreibungen betragen damit im ersten Jahr 753 €. Der Fahrzeugbestand wird nicht abgeschrieben; er geht mit jedem Verkauf als Wareneinsatz in die Rentabilitätsvorschau ein.

Angebot oder Schätzung: Für die Fläche liegt ein Mietangebot vor, für Garantie, Kfz-Handel-Versicherung, Betriebshaftpflicht und die Börsen ebenfalls; im Kapitalbedarf beruht die Kautions von 3.900 € auf dem Mietangebot. Der Fahrzeugbestand ist nach Marktpreisen des Segments angesetzt; gekauft wird jedes Fahrzeug einzeln nach Bewertung. Die Ausstattung von 8.910 € ist nach Marktpreisen und Erfahrungswerten angesetzt. Bestellt und gekauft wird erst nach der Kreditusage.

Tabelle 21 — Kosten im ersten Jahr nach Monaten (netto, €)

Kostenart	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Jahr 1
Wareneinsatz	13.200	26.400	33.000	39.600	33.000	26.400	33.000	39.600	33.000	26.400	26.400	39.600	369.600
Material	154	276	337	430	385	308	385	462	417	308	324	478	4.264
Raum	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	20.760
Überführ.	1.210	440	175	245	175	140	175	210	175	140	140	210	3.435
Büro	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	1.980
Werbung	445	445	445	445	445	445	395	395	395	395	395	395	5.040
Reise	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1.080
Versich.	640	1.532	1.270	1.480	1.270	1.060	1.270	1.480	1.450	1.060	1.060	1.480	15.052
Steuerber.	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	3.480
Zins, Konto	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	3.888
Abschreib.	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	753
Fortbild.	0	0	0	0	0	0	0	350	0	0	0	0	350
Sonstiges	1.132	2.184	2.710	3.236	2.710	2.184	2.710	3.236	2.710	2.184	2.184	3.236	30.416
Summe Kosten	19.443	33.938	40.599	48.098	40.647	33.199	40.597	48.395	40.809	33.149	33.165	48.061	460.097

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 3.470 € im Monat; die größten festen Posten sind die Raumkosten mit 20.760 €, die Börsen und Anzeigen mit 5.040 € und die Zinsen mit 3.888 € im Jahr. Die Versicherungen umfassen die Betriebshaftpflicht mit Umwelthaftpflicht, die Kfz-Handel-Versicherung für Bestand, rote Kennzeichen und Probefahrten, eine Inhaltsversicherung, die Garantiever sicherung je verkauftem Fahrzeug, die Kraftfahrzeugsteuer für die roten Kennzeichen, die freiwillige Unternehmensversicherung der BGHW und den IHK-Beitrag. Instandsetzung, Hauptuntersuchung und Gewährleistung stehen unter Sonstiges, Kraftstoff und Kurzzeitkennzeichen unter Überführungen.

Entscheidungsregel für den Bestand: Ein zusätzliches Fahrzeug über den Ersatz verkaufter Fahrzeuge hinaus wird nur gekauft, wenn danach mindestens 10.000 € in der Kasse bleiben; nach Planstand liegt die Kasse nach den beiden Käufen im Frühjahr 2028 bei 11.423 €. Der Bestand steigt nicht über 16 Fahrzeuge, die Kapazität des Platzes. Über einen Mitarbeiter entscheidet der Gründer frühestens im dritten Jahr, und nur wenn die Verkäufe ein Quartal lang über sieben im Monat liegen und die Kasse drei Monatslöhne trägt.

KAPITEL 8

Finanzierung

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

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 85.000 €. Neben den Investitionen von 74.910 € enthält er eine Liquiditätsreserve von 3.390,80 €, die Mietkaution von 3.900 €, 1.899,20 € für Gewerbeanmeldung, Führungszeugnis, Gewerbezentralregister, rote Kennzeichen, die Miete im Februar sowie Zinsen und Kontoführung im Vorlauf, und 900 € für Logo, Website, Fahrzeugfotos und Google-Profil.

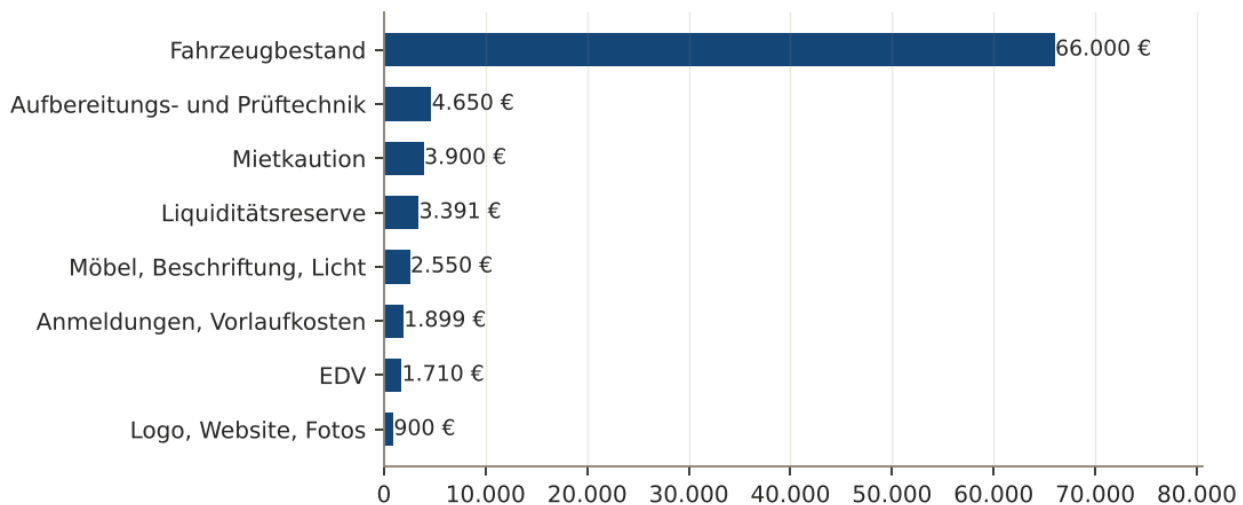


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 22 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Fahrzeugbestand (zehn Fahrzeuge)	66.000 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	20.000 €
Aufbereitungs-, Bewertungs- und Starthilfetechnik	4.650 €	ERP-Gründerkredit StartGeld	65.000 €
EDV (Laptop, Tablet, Drucker, Software)	1.710 €		
Möbel, Beschriftung, Fahnen, Beleuchtung	2.550 €		
Liquiditätsreserve	3.391 €		
Mietkaution	3.900 €		
Anmeldungen, rote Kennzeichen, Vorlaufkosten	1.899 €		
Logo, Website, Fotos, Google-Profil	900 €		
Summe	85.000 €	Summe	85.000 €

Die größte Position ist der Fahrzeugbestand, 78 % des Kapitalbedarfs. Er ist kein Ausstattungswunsch, sondern die Ware: Ohne Bestand gibt es nichts zu verkaufen, und mit weniger als neun Fahrzeugen fehlt Käufern die Auswahl. Geprüft wurde auch eine Einkaufsfinanzierung über die Bank einer Auktionsplattform, bei der jedes Fahrzeug einzeln finanziert wird und der Fahrzeugbrief bis zur Rückzahlung bei der Bank liegt. Sie wurde verworfen, weil sie nur für Auktionskäufe gilt, kurz läuft und teurer ist als der Förderkredit; Leasing kommt für Handelsware nicht in Frage. Für den KfW-Antrag teilt sich der Kredit in rund 8.910 € Investitionen für

die Ausstattung und rund 56.090 € Betriebsmittel einschließlich Warenlager auf; die Grenze von 80.000 € für Betriebsmittel wird eingehalten.

8.2 Eigenkapital und Sicherheiten

Sascha Wiemer verfügt über Ersparnisse von 27.000 €; davon bringt er 20.000 € in den Betrieb ein, der Kontonachweis liegt bei. 7.000 € bleiben als private Reserve bewusst außerhalb des Vorhabens und werden in der Selbstauskunft offen ausgewiesen. Sacheinlagen gibt es nicht. Die Eigenkapitalquote beträgt 23,5 %. 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 angebotene Sicherungsübereignung des Fahrzeugbestands zum Anschaffungswert von 66.000 €, zwei tilgungsfreie Jahre und eine Kapitaldienstfähigkeit, die schon im ersten Jahr auch nach voller Privatentnahme gegeben ist (8.3). Den Wert des Bestands als Sicherheit setzt die Bank selbst fest; weil die Fahrzeuge laufend verkauft und ersetzt werden, erfasst eine Sicherungsübereignung den jeweiligen Bestand auf dem Platz. 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 vom 18. Juni 2026 sind bis 200.000 € je Vorhaben möglich, davon höchstens 80.000 € für Betriebsmittel einschließlich Warenlager; die KfW stellt die Hausbank zu 80 Prozent von der Haftung frei. Gewählt werden kann eine Laufzeit bis fünf Jahre mit einem tilgungsfreien Jahr oder bis zehn Jahre mit zwei tilgungsfreien Jahren, jeweils mit Zinsbindung über die ganze Laufzeit. Beantragt werden 65.000 €. Unterstellt sind die Konditionen der KfW vom 9. Oktober 2026 für die Variante über zehn Jahre, davon zwei ohne Tilgung: 5,52 Prozent nominal und 5,66 Prozent effektiv. Der angezeigte Zinssatz ist ein Höchstwert; festgelegt wird er bei der Zusage, und bis dahin sind Zinssatz, Laufzeit und Tilgungsbeginn Annahmen. Nach zwei tilgungsfreien Jahren wird ab Februar 2029 mit 677,08 € im Monat getilgt; zusammen mit den Zinsen sind das im ersten Tilgungsmonat 976,08 €, dazu 25 € Kontoführung.

Warum zehn Jahre und nicht fünf: Die Variante über fünf Jahre ist mit 5,31 Prozent etwas günstiger, verlangt aber nach einem tilgungsfreien Jahr die Rückzahlung in vier Jahren, also rund 1.350 € Tilgung im Monat schon ab dem zweiten Jahr. Der Fahrzeugbestand dreht sich zwar alle zwei Monate, er bleibt aber dauerhaft im Betrieb gebunden, solange gehandelt wird; zu ihm passt eine lange Finanzierung. Die Bank sieht den Bestand zudem nur begrenzt als Sicherheit, weil sich seine Zusammensetzung ständig ändert. Die längere Laufzeit hält den Kapitaldienst niedrig und lässt den Aufbau des Bestands im zweiten Jahr aus der Kasse zu.

Abgerufen wird der Kredit in zwei Tranchen: 5.000 € im Februar 2027 für die Ausstattung und 60.000 € im März 2027 für den Fahrzeugbestand, jeweils gegen Bedarf. Die Bereitstellungsprovision von 0,15 Prozent im Monat berechnet die KfW erst ab dem sechsten Monat nach der Zusage auf nicht abgerufene Beträge; bei Abruf im Februar und März fällt sie nicht an. Beantragt wird nicht mehr, als für Bestand, Ausstattung, Gründungskosten und eine kleine Reserve gebraucht wird.

Zur Reihenfolge, weil daran die Förderfähigkeit hängt: Die Übersendung dieses Plans ist noch nicht die förmliche Antragstellung. Den Antrag auf den StartGeld-Kredit erstellt die Hausbank und leitet ihn an die KfW weiter; das Erstgespräch hat am 7. Oktober 2026 stattgefunden. Ein Vorhabensbeginn vor der Antragstellung wäre förderschädlich. Erst wenn die Hausbank schriftlich bestätigt hat, dass der Antrag gestellt ist, und die Kreditzusage vorliegt, werden Mietvertrag, Bestellungen und Ankäufe verbindlich. Bis dahin liegen ausschließlich unverbindliche Angebote und ein nicht unterzeichneter Mietvertragsentwurf vor.

Warum ein Kredit und nicht mehr Eigenkapital: Würde der Gründer alle Ersparnisse einsetzen, bliebe der Familie keine Reserve, und ein schwacher Anlauf träfe sofort den Haushalt. Verworfen wurden die Einkaufsfinanzierung einzelner Fahrzeuge (8.1), ein reiner Hausbankkredit ohne Haftungsfreistellung, der ohne weitere Sicherheiten kaum darstellbar wäre, und ein kleinerer Erstbestand, der Käufern zu wenig Auswahl böte.

Der Kapitaldienst besteht bis Januar 2029 nur aus Zinsen und Kontoführung; ab Februar 2029 kommt die Tilgung hinzu, im ersten Jahr zusammen 3.888 €, im zweiten 4.565 € und im dritten 11.770 €. Die folgende Übersicht stellt ihn dem Cashflow vor Zinsen gegenüber, also Gewinn, Abschreibungen und Zinsen, und strenger demselben Cashflow nach Abzug der vollen Privatentnahme.

Tabelle 23 — Kapitaldienst und Cashflow vor Zinsen in drei Lesarten

Jahr	Zinsen, Konto	Tilgung	Kapitaldienst	Cashflow vor Zinsen	Deckung	Cashflow nach Entnahme	Deckung
1	3.888 €	0 €	3.888 €	35.921 €	9,2-fach	7.685 €	2,0-fach
2	3.888 €	677 €	4.565 €	55.395 €	12,1-fach	22.863 €	5,0-fach
3	3.645 €	8.125 €	11.770 €	59.190 €	5,0-fach	24.774 €	2,1-fach

In der strengsten Lesart, nach Entnahme und zusätzlich nach Gewerbesteuer, beträgt der Cashflow im ersten Jahr 6.512 €, im zweiten 18.278 € und im dritten 19.471 €; die Kapitaldienstdeckung liegt dann beim 1,7-, 4,0- und 1,7-fachen. Die Kapitaldienstquote, der Anteil des Kapitaldienstes am frei verfügbaren Cashflow, liegt bei 60 % im ersten, 25 % im zweiten und 60 % im dritten Jahr. Im dritten Jahr trägt der Betrieb erstmals die volle Tilgung; der Kapitaldienst bleibt auch dann in allen drei Lesarten gedeckt. Zinsen und Tilgung stammen aus der Kreditrechnung der Planrechnung; die Deckungswerte sind überschlägig, außerhalb der Planrechnung gerechnet. Der Gründungszuschuss ist darin nicht enthalten. Eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen; die Liquiditätsplanung kommt in jedem Monat ohne sie aus (Kapitel 7.2).

Beantragt wird zusätzlich der Gründungszuschuss nach §§ 93 und 94 SGB III. Das Arbeitsverhältnis endete durch betriebsbedingte Kündigung des Arbeitgebers vom 26. März 2026 zum 30. September 2026, weil die Autohausgruppe den Standort schließt; die Kündigungsfrist von sechs Monaten zum Monatsende wurde eingehalten. Eine Sperrzeit ist nicht eingetreten. Sascha Wiemer hat sich am 27. März 2026 arbeitsuchend und zum 1. Oktober 2026 arbeitslos gemeldet. Nach dem Bewilligungsbescheid der Agentur für Arbeit vom 8. Oktober 2026 beträgt der Anspruch 360 Tage zu 61,13 € am Tag, bis zum 30. September 2027; im Monat sind das 1.833,90 €. Am Gründungstag, dem 1. März 2027, besteht ein Restanspruch von 210 Tagen, weil für jeden vollen Kalendermonat 30 Tage angesetzt werden (§ 154 SGB III) und von Oktober bis Februar 150 Tage verbraucht sind; die Mindestgrenze von 150 Tagen ist deutlich überschritten. Bescheid und Kündigung liegen bei (Anlage 4 und Anlage 5).

Die Tätigkeit ist hauptberuflich (Kapitel 5.3). In den zurückliegenden 24 Monaten hat Sascha Wiemer 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 2.133,90 € im Monat und 12.803,40 € 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 im Januar 2027 gestellt, vor der Unterzeichnung des Mietvertrags. Gebraucht wird der Zuschuss für den Anlauf: Im März 2027 ist das Monatsergebnis negativ, und über das ganze erste Jahr reicht der Gewinn ohne Zuschuss nur knapp (Kapitel 7.1). Verzögert sich der Bescheid, verschieben sich nur die Zahlungen. Die Vorbereitungen im Januar und Februar teilt Sascha Wiemer 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, und jeder Schritt setzt den vorangegangenen voraus. Für den Kredit gilt: erst der Antrag über die Hausbank, dann die Kreditzusage, erst danach Mietvertrag, Bestellungen und Abruf. Für den Gründungszuschuss gilt: erst die Stellungnahme der fachkundigen Stelle, dann der Antrag, erst danach die Gewerbeanmeldung am Gründungstag. Für den Handel gilt: erst die Gewerbeanmeldung, dann Ankauf, Registrierung bei der FIU und Antrag auf rote Kennzeichen.

Tabelle 24 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
26.03.2026	Kündigung des Arbeitgebers zum 30.09.2026	liegt vor
08.10.2026	Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld (360 Tage ab 01.10.2026)	liegt vor
07.10.2026	Erstgespräch mit der Hausbank	erledigt
08.10.2026	Antwort der Handwerkskammer Dortmund zur Vorabklärung	liegt vor
09–10/2026	Bestätigung des Vermieters zur Genehmigung, Mietangebot, Angebote für Garantie, Versicherungen und Börsen, Absichtserklärungen der zwei Händler	liegen vor
10–12/2026	geförderte Gründungsberatung, Businessplan	läuft
11/2026	Antrag ERP-Gründerkredit StartGeld über die Hausbank (vor jeder Bindung)	wird gestellt
12/2026	Stellungnahme der fachkundigen Stelle	geplant
01/2027	Kreditzusage; Antrag Gründungszuschuss; danach Mietvertrag (Beginn 01.02.2027), Kautio, Eigenkapital, Website, Fragebogen zur steuerlichen Erfassung	steht aus
02/2027	Abruf Tranche 1, Einrichtung, Rahmenvereinbarung Partnerwerkstatt, Anzeige Betreiberwechsel Waschplatz, Versicherungen zum 01.03.	geplant
01.03.2027	Start: Gewerbeanmeldung mit Führungszeugnis und Gewerbezentralregister, Registrierung bei der FIU, Antrag rote Kennzeichen, Abruf Tranche 2, Ankauf Erstbestand	geplant
bis 08.03.2027	Anmeldung bei der BGHW, freiwillige Unternehmensversicherung	Frist eine Woche
04/2027	Zuteilung der roten Kennzeichen	erwartet
bis 31.05.2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung	Frist drei Monate
06/2027	zehntes Fahrzeug im Bestand	geplant
08/2027	Ende Phase 1 des Gründungszuschusses	geplant
02/2028	Bilanz des ersten Jahres: Verkäufe, Spannen, Standzeiten, Kasse	geplant
03–04/2028	Aufbau des Bestands auf zwölf Fahrzeuge (Entscheidungsregel 7.3)	geplant
02/2029	erste Tilgungsrate StartGeld	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes stellt die Hausbank mit diesem Plan im November 2026 den Antrag auf den StartGeld-Kredit. Parallel holt Sascha Wiemer im Dezember die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein und stellt im Januar den Antrag auf Gründungszuschuss. Sobald die Zusage vorliegt, unterschreibt er den Mietvertrag zum 1. Februar, zahlt die Kautio, legt das Eigenkapital ein, beauftragt Logo und Website und reicht beim Finanzamt

den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ein. Im Februar richtet er Halle, Büro und Platz ein, schließt die Rahmenvereinbarung mit der Partnerwerkstatt und die Versicherungen ab und zeigt der Unteren Wasserbehörde den Betreiberwechsel an. Am 1. März 2027 meldet er das Gewerbe an, registriert den Betrieb bei der FIU, beantragt die roten Kennzeichen und kauft in den ersten Märzwochen die ersten neun Fahrzeuge.

Der Plan setzt keinen wachsenden Markt voraus, sondern einen Kfz-Mechatroniker mit fünfzehn Jahren Gebrauchtwagenverkauf, davon acht in der Verantwortung für den Einkauf, eine eingeführte Fläche mit Halle und einen Bestand, der sich alle zwei Monate dreht. Er beschränkt sich auf Arbeiten ohne Meisterpflicht und zeigt in Zahlen, wie viel Spielraum bleibt, wenn weniger verkauft wird oder die Spanne sinkt.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Vorlauf, Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	6 Blätter, 10/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Arbeitszeugnis	4 Seiten
Anlage 3 — Gesellenbrief Kfz-Mechatroniker (Handwerkskammer Dortmund) und Lehrgangsnachweise	6 Seiten
Anlage 4 — Kündigung des Arbeitgebers vom 26.03.2026	1 Seite
Anlage 5 — Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld vom 08.10.2026 (Restanspruch)	2 Seiten
Anlage 6 — Antwort der Handwerkskammer Dortmund vom 08.10.2026 (Vorabklärung)	2 Seiten
Anlage 7 — Bestätigung des Vermieters zur Genehmigung und Mietangebot	3 Seiten, 09–10/2026
Anlage 8 — Absichtserklärungen der zwei Händler (Aufbereitung)	2 Seiten, 10/2026
Anlage 9 — Angebote Garantieversicherung, Kfz-Handel-Versicherung, Betriebshaftpflicht, Online-Börsen	6 Seiten, 10/2026
Anlage 10 — Kontonachweis Ersparnisse und Selbstauskunft	3 Seiten, 10/2026
Anlage 11 — KfW-Konditionen vom 09.10.2026 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 Herne, die Handwerkskammer Dortmund, die IHK Mittleres Ruhrgebiet, die BGHW, die Konditionen der KfW vom Oktober 2026, die genannten Gesetze und Urteile 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 Januar–Februar 2027 (mit MwSt.) — Fläche, Ausstattung und Anmeldungen vor Betriebsbeginn

Vorlauf	Jan. 2027	Feb. 2027	Gesamt
1. Einzahlungen			
ERP-Gründerkredit StartGeld, Tranche 1 (Ausstattung)		5.000	5.000
Eigenkapital-Einlage aus Ersparnissen	20.000		20.000
Umsatzsteuer-Erstattung (Vorsteuer des Vormonats)		171	171
Summe Einzahlungen	20.000	5.171	25.171
2. Auszahlungen			
Aufbereitungstechnik (Hochdruckreiniger, Sprühextraktion, Sauger, Polierer, Dampf- und Ozongerät, Kompressor)		3.850	3.850
Bewertungs- und Starthilfetechnik (Diagnosetester, Lackschichtdickenmessgerät, Booster)		800	800
Laptop, Tablet, Drucker, Einrichtung Händlersoftware		1.710	1.710
Büro- und Kundenmöbel, Schlüsseltresor		180	180
Beschriftung Werbepylon und Hallenfront, Fahnen, Platzbeleuchtung		2.370	2.370
Mietkaution, drei Monatsmieten (ohne Vorsteuer)	3.900		3.900
Logo, Website mit Fahrzeugbestand, Fotos, Google-Profil (Markteinführung)	900		900
Miete, Nebenkosten und Strom Februar 2027 (Einrichtung der Fläche)		1.590	1.590
Vorsteuer auf die vorstehenden Positionen	171	1.995	2.166
Zinsen, Kontoführungsgebühren (Geschäftskonto ab Januar, Zinsen ab Abruf)	25	48	73
Summe Auszahlungen	4.996	12.543	17.539
Liquiditätssaldo	15.004	-7.372	7.632
Liquiditätssaldo kumuliert	15.004	7.632	7.632

Zweck: Die Fläche wird im Februar 2027 übernommen und eingerichtet (Aufbereitungstechnik, Büro, Beschriftung), damit der Betrieb am 1. März 2027 öffnen kann. Fahrzeuge werden im Vorlauf nicht angekauft: Der Ankauf in Wiederverkaufsabsicht ist bereits Handel und setzt die Gewerbeanmeldung voraus.

Reihenfolge: Antrag auf den ERP-Gründerkredit StartGeld über die Hausbank vor jeder Bindung; Mietvertrag, Bestellungen und Abruf erst nach der Zusage. Tranche 1 von 5.000 € im Februar für die Ausstattung, Tranche 2 von 60.000 € im März 2027 für den Fahrzeugbestand (Blatt 4a).

Umsatzsteuer: monatliche Voranmeldung; die Vorsteuer aus Januar kommt im Februar zurück, die Vorsteuer aus Februar von 1.995,00 € im März 2027 (Blatt 4a, Monat 1). Die Mietkaution trägt keine Umsatzsteuer.

Anschluss: Der Endsaldo Februar 2027 von 7.632,00 € geht in Blatt 4a als Saldovortrag in Monat 1 ein.

Der private Bedarf im Januar und Februar 2027 ist durch das Arbeitslosengeld gedeckt und belastet den Betrieb nicht.

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Gebrauchtwagenhandel

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich	gemeinsame Kosten mtl. Jahr 1*	gemeinsame Kosten mtl. Jahr 2*
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	478	5.736	488	5.856	955	975
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–		
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	460	5.520	470	5.640	780	796
Freizeit	120	1.440	122	1.464	240	245
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	50	600	50	600	60	61
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	125	1.500	128	1.536	250	255
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–		
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	16	192	16	192	32	33
Altersvorsorge (private Basisrente; keine RV-Pflicht)	150	1.800	150	1.800		
Kranken- und Pflegeversicherung	743	8.916	892	10.704		
Arbeitslosenversicherung	52	624	61	732		
Kosten für Kinderbetreuung		–		–	120	120
Unterhaltszahlungen an andere		–		–		
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–		
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	50	600	51	612	100	102
Rücklage Einkommensteuer (nach Tarif mit § 35-Anrechnung, Schätzhilfen)	69	828	242	2.904		
Sonstiges	40	480	41	492	139	139
Summe	2.353	28.236	2.711	32.532	2.676	2.726
Privateinnahmen						
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–		
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–	1.208	1.234
Kindergeld		–		–	259	259
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–		
Unterhalt		–		–		
Sonstiges		–		–		
Summe	–	–	–	–		
Notwendige Privatentnahmen	2.353	28.236	2.711	32.532		

* Nebenrechnung, nachrichtlich: die gemeinsamen Kosten des Haushalts (Ehepaar mit Tochter). Die Kosten der Tochter (Zeilen Kinderbetreuung und Sonstiges in Spalte 6/7) trägt das Kindergeld (Zeile Kindergeld, Spalte 6/7); die übrigen gemeinsamen Kosten tragen beide Ehepartner je zur Hälfte (Zeile „Nettogehalt Partner/in“ = Hälfte der Ehefrau). In Spalte 2 bis 5 steht die Hälfte des Gründers zusammen mit seinen eigenen Kosten und seiner Absicherung.

Gemeinsamer Haushalt mit Ehefrau (Teilzeit, netto rund 1.700 €) und Tochter (9): Die gemeinsamen Kosten ohne die Tochter von 2.417 € (Jahr 2 2.467 €) tragen beide je zur Hälfte; Zeilen 5–21 zeigen den Anteil des Gründers (1.339 € bzw. 1.366 € einschließlich seiner eigenen Kosten) zuzüglich seiner Absicherung. Spalten G und H zeigen die gemeinsamen Kosten nachrichtlich.

Die Kosten der Tochter (Offene Ganztagschule mit Mittagessen 120 €, Schulbedarf, Verein und Kleidung 139 €) trägt das Kindergeld von 259 €; sie stehen nachrichtlich in Spalte G und H und nicht im Bedarf.

Keine Rentenversicherungspflicht: Der Handel mit Gebrauchtwagen und die Fahrzeugaufbereitung sind kein Handwerk der Anlage A, eine Eintragung in die Handwerksrolle gibt es nicht (§ 2 Satz 1 Nr. 8 SGB VI); Nr. 9 greift nicht, weil viele Käufer und Auftraggeber den Umsatz bringen. Private Basisrente 150 € in Zeile 13.

Kranken- und Pflegeversicherung freiwillig gesetzlich mit Krankengeld (21,1 % = 14,6 % + 2,9 % Ø Zusatzbeitrag + 3,6 % Pflege mit Kind, Stand 2026): Jahr 1 743 € einschließlich des Beitrags auf den Arbeitslosengeld-Anteil des Gründungszuschusses (die 300 € sind beitragsfrei), Jahr 2 892 € monatlich; die Tochter ist über die Ehefrau familienversichert.

Freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III (52 €, im Gründungsjahr und im Folgejahr halbe Bezugsgröße; Antrag binnen drei Monaten nach dem Start).

Einkommensteuer-Rücklage Jahr 1 69 €, Jahr 2 242 € monatlich: Mehrsteuer des Haushalts bei Zusammenveranlagung (Splittingtarif 2026, § 32a EStG) gegenüber der Lohnsteuer der Ehefrau, abzüglich der Anrechnung der Gewerbesteuer (§ 35 EStG); die Höhe legt der Steuerberater fest.

Keine Unterhaltspflichten außerhalb des Haushalts, keine Privatkredite (ausdrücklich erfragt); das Familienauto ist abbezahlt.

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)	
Aufbereitungs-, Bewertungs- und Starthilfetechnik	4.650
EDV (Laptop, Tablet, Drucker, Software)	1.710
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Möbel, Schlüsseltresor, Beschriftung, Fahnen, Beleuchtung	2.550
Fahrzeugbestand (9 Fahrzeuge zum Start, 10. im Juni 2027)	66.000
Fahrzeuge	
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	74.910
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	
Beratungskosten	
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)	
Vorfinanzierung von Aufträgen	
Liquiditätsreserve	3.391
Summe Betriebsmittelbedarf	3.391
Gründungskosten	
Mietkaution (drei Monatsmieten)	3.900
Anmeldungen, rote Kennzeichen, Vorlaufkosten Januar/Februar 2027	1.899
Logo, Website, Fahrzeugfotos, Google-Profil	900
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	6.699
Summe Kapitalbedarf	85.000

Investitionen 74.910 €: Fahrzeugbestand 66.000 € (neun Fahrzeuge zu je 6.600 € im März 2027, das zehnte im Juni 2027; Blatt 4a Zeile 25), Aufbereitungs-, Bewertungs- und Starthilfetechnik 4.650 €, EDV 1.710 €, Möbel, Beschriftung, Fahnen und Beleuchtung 2.550 € (im Februar 2027 bezahlt, Blatt 0).

Der Fahrzeugbestand ist Umlaufvermögen; er wird nicht abgeschrieben, sondern mit jedem Verkauf als Wareneinsatz verbraucht und durch einen Ankauf ersetzt. Liquiditätsreserve 3.390,80 €.

Gründungskosten: Mietkaution 3.900 € (drei Monatsmieten), Gewerbeanmeldung, Führungszeugnis und Gewerbezentralregister (§ 38 GewO), rote Kennzeichen, Miete Februar 2027, Kontoführung und Zinsen im Vorlauf (1.899,20 €), Logo, Website und Fahrzeugfotos 900 €.

Finanzierung	€
Eigenkapital	
Barvermögen	20.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	20.000
Fremdkapital	
ERP-Gründerkredit StartGeld (KfW, über die Hausbank)	65.000
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	65.000
Summe Kapitalherkunft	85.000

Finanzierung: Eigenkapital 20.000 € aus Ersparnissen (Eigenkapitalquote 23,5 %; 7.000 € bleiben private Reserve) und ERP-Gründerkredit StartGeld 65.000 € über die Hausbank (bis 200.000 €, davon höchstens 80.000 € Betriebsmittel einschließlich Warenlager).

Aufteilung für den Kreditantrag: Investitionen (Ausstattung) rund 9.000 €, Betriebsmittel einschließlich Warenlager rund 56.000 €. Abruf gegen Bedarf: Tranche 1 im Februar, Tranche 2 im März 2027.

Eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen.

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

Rentabilität (netto)	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Fahrzeugverkauf (netto, Umsatzsteuer nur auf die Marge, § 25a UStG)	16.813	33.627	42.034	50.440	42.034	33.627	42.034	50.440	42.034	33.627	33.627	50.440	470.776	588.114	629.909
Fahrzeugaufbereitung für Fremdkunden	756	1.134	1.323	1.890	1.890	1.512	1.890	2.268	2.268	1.512	1.701	2.457	20.601	27.160	29.253
Summe Umsatz	17.569	34.761	43.357	52.330	43.924	35.139	43.924	52.708	44.302	35.139	35.328	52.897	491.377	615.274	659.162
2. Material- und Wareneinsatz															
Wareneinsatz Fahrzeuge (Einkaufspreis der verkauften Autos, ohne Vorsteuer)	13.200	26.400	33.000	39.600	33.000	26.400	33.000	39.600	33.000	26.400	26.400	39.600	369.600	462.400	496.800
Material Fahrzeugaufbereitung (eigene Fahrzeuge und Fremdkunden)	154	276	337	430	385	308	385	462	417	308	324	478	4.264	5.438	5.883
Summe Material- und Wareneinsatz	13.354	26.676	33.337	40.030	33.385	26.708	33.385	40.062	33.417	26.708	26.724	40.078	373.864	467.838	502.683
3. Kosten															
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom, Abscheider)	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	20.760	20.880	21.360
Überführungen (Kraftstoff, Probefahrten, Transport)	1.210	440	175	245	175	140	175	210	175	140	140	210	3.435	2.520	2.664
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	1.980	2.016	2.052
Werbung (Online-Börsen, Anzeigen, Website)	445	445	445	445	445	445	395	395	395	395	395	395	5.040	4.800	4.860
Reisekosten (Bahn zu Ankäufen)	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1.080	1.080	1.104
Versicherungen, Beiträge, Garantiever sicherung je Fahrzeug	640	1.532	1.270	1.480	1.270	1.060	1.270	1.480	1.450	1.060	1.060	1.480	15.052	17.970	19.248
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	3.480	4.790	4.900
Zinsen, Kontoführungsgebühren	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	3.888	3.888	3.645
Abschreibungen	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	753	753	726
Fortbildungskosten, Gründungskosten								350					350	350	350
Sonstiges (Instandsetzung Partnerwerkstatt, HU, Gewährleistung, Kleinteile)	1.132	2.184	2.710	3.236	2.710	2.184	2.710	3.236	2.710	2.184	2.184	3.236	30.416	37.636	40.752
Summe Kosten	6.089	7.262	7.262	8.068	7.262	6.491	7.212	8.333	7.392	6.441	6.441	7.983	86.233	96.682	101.661
Gewinn / Verlust	-1.873	822	2.758	4.233	3.277	1.940	3.327	4.314	3.493	1.990	2.163	4.837	31.280	50.754	54.818

Kostenzeilen ohne Wert in allen drei Jahren sind ausgeblendet.

Mengengerüst: verkaufte Fahrzeuge 56 / 68 / 72; Ø Verkaufspreis brutto 8.750 € / 9.000 € / 9.100 €, Ø Einkaufspreis 6.600 € / 6.800 € / 6.900 €, Spanne brutto 2.150 € / 2.200 € / 2.200 €; Bestand 9 Fahrzeuge zum Start, 10 ab Juni 2027, 12 ab April 2028; Standzeit Ø 64 / 64 / 61 Tage.

Umsatzsteuer bei Differenzbesteuerung (§ 25a UStG): nur auf die Spanne, 19/119 = 343,28 € je Fahrzeug im Jahr 1; Zeile 5 zeigt den Verkaufspreis abzüglich dieser Umsatzsteuer (8.406,72 € je Fahrzeug), Zeile 12 den Einkaufspreis der verkauften Fahrzeuge ohne Vorsteuer; Spanne netto 1.806,72 € (Jahr 2 1.848,74 €). Nach allen Kosten je Fahrzeug bleiben 928,58 € / 960,68 € / 942,74 €.

Je verkauftem Fahrzeug (Jahr 1): Instandsetzung über die Partnerwerkstatt 380 € und Anteil Hauptuntersuchung 56 € (Zeile 32), Aufbereitungsmaterial 45 € (Zeile 13), Garantiever sicherung zwölf Monate 210 € (Zeile 26), Rücklage Gewährleistung und Kulanz 90 € (Zeile 32); Überführung 35 € je Ankauf (Zeile 22), im März und April 2027 110 € mit Kurzzeitkennzeichen oder Transport.

Fahrzeugaufbereitung für Fremdkunden: 109 / 140 / 147 Aufträge zu Ø 189 € / 194 € / 199 € netto (Pakete 149 €, 249 € und 299 € brutto, Händlerpauschale 170 € netto), Material 16,00 € je Auftrag.

Versicherungen und Beiträge: Betriebshaftpflicht mit Umwelthaftpflicht, Kfz-Handel-Police für Bestand, rote Kennzeichen und Probefahrten, Inhaltsversicherung (220 € im Monat), Kfz-Steuer rote Kennzeichen 191,73 € (§ 9 Abs. 4 KraftStG), BGHW freiwillige Unt ernehmerversicherung rund 280 € und IHK rund 180 € im Jahr.

Abschreibungen: Hochdruckreiniger und Beschriftung über 5 Jahre, Laptop über 3 Jahre (752,67 € im Jahr); geringwertige Wirtschaftsgüter (5.780 €) im Februar 2027 sofort abgeschrieben, sie mindern den steuerlichen Gewinn 2027 und stehen in keinem Planjahr.

Zinsen: ERP-Gründerkredit StartGeld 5,52 % (Konditionen der KfW vom 09.10.2026, Variante 10 Jahre mit 2 tilgungsfreien Jahren; der Zinssatz wird bei Zusage festgelegt) zuzüglich Kontoführung 25 € monatlich.

Gewerbesteuer nicht in Blatt 3 (§ 4 Abs. 5b EStG); Hebesatz Herne 500 % (2026), kassenwirksam in Blatt 4b.

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

Liquidität 1. Jahr (mit MwSt.)	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28
1. Einzahlungen												
Fahrzeugverkauf (netto, Umsatzsteuer nur auf die Marge, § 25a UStG)	16.813	33.627	42.034	50.440	42.034	33.627	42.034	50.440	42.034	33.627	33.627	50.440
Fahrzeugaufbereitung für Fremdkunden	756	1.134	1.323	1.890	1.890	1.512	1.890	2.268	2.268	1.512	1.701	2.457
Umsatzsteuer (Fahrzeuge: 19 % auf die Marge, § 25a UStG; Aufbereitung 19 %)	830	1.589	1.968	2.419	2.075	1.660	2.075	2.491	2.147	1.660	1.696	2.526
Kreditaufnahme/Eigenkapital	60.000											
sonstige Einzahlungen (Gründungszuschuss)	2.134	2.134	2.134	2.134	2.134	2.134						
Summe Einzahlungen	80.534	38.483	47.458	56.883	48.133	38.933	45.999	55.199	46.449	36.799	37.024	55.424
2. Auszahlungen												
Wareneinkauf Ersatzfahrzeuge (= Wareneinsatz, § 25a, ohne Vorsteuer)	13.200	26.400	33.000	39.600	33.000	26.400	33.000	39.600	33.000	26.400	26.400	39.600
Material Fahrzeugaufbereitung	154	276	337	430	385	308	385	462	417	308	324	478
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom, Abscheider)	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730	1.730
Überführungen (Kraftstoff, Probefahrten, Transport)	1.210	440	175	245	175	140	175	210	175	140	140	210
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
Werbung (Online-Börsen, Anzeigen, Website)	445	445	445	445	445	445	395	395	395	395	395	395
Reisekosten (Bahn zu Ankäufen)	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290
Fortbildungskosten, Gründungskosten	–	–	–	–	–	–	–	350	–	–	–	–
Fahrzeugbestand: Erstbestand und Aufbau (§ 25a, ohne Vorsteuer)	59.400			6.600								
sonst. Auszahlungen (Instandsetzung, HU, Gewährleistung)	1.132	2.184	2.710	3.236	2.710	2.184	2.710	3.236	2.710	2.184	2.184	3.236
Vorsteuer (ohne Fahrzeugankäufe nach § 25a)	991	1.068	1.129	1.260	1.138	1.017	1.129	1.316	1.135	1.007	1.010	1.253
Versicherungen, Beiträge, Garantievericherung	640	1.532	1.270	1.480	1.270	1.060	1.270	1.480	1.450	1.060	1.060	1.480
Kaution, Genehmigungen (Gewerbe, Führungszeugnis, rote Kennzeichen)	52	184										
Zinsen, Kontoführungsgebühren	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324
Privatentnahmen	2.353	2.353	2.353	2.353	2.353	2.353	2.353	2.353	2.353	2.353	2.353	2.353
Umsatzsteuerzahllast	–1.995	–161	521	839	1.159	937	644	947	1.174	1.013	653	686
Summe Auszahlungen	80.181	37.320	44.539	59.087	45.234	37.443	44.659	52.948	45.408	37.459	37.118	52.290
Saldovortrag aus Vormonat	7.632	7.984	9.148	12.067	9.864	12.763	14.253	15.593	17.843	18.884	18.225	18.130
Liquiditätssaldo	352	1.163	2.920	–2.204	2.899	1.490	1.340	2.251	1.041	–660	–94	3.134
Liquiditätssaldo kumuliert	7.984	9.148	12.067	9.864	12.763	14.253	15.593	17.843	18.884	18.225	18.130	21.264

Saldovortrag Monat 1 = Endsaldo der Vorlaufphase aus Blatt 0 (7.632,00 €); im März 2027 kommt die Vorsteuer aus Februar (1.995,00 €) zurück.

Fahrzeugbestand (Zeile 25): neun Fahrzeuge im März 2027 (59.400 €), finanziert mit Tranche 2 des StartGeld-Kredits (60.000 €, Zeile 9), das zehnte Fahrzeug im Juni 2027 (6.600 €). Danach ersetzt jeder Ankauf ein verkauftes Fahrzeug (Zeile 14 = Wareneinsatz).

Gründungszuschuss Phase 1 in Zeile 10: März bis August 2027 je 2.133,90 € (Arbeitslosengeld 1.833,90 € + 300 €); die zweite Phase (Ermessen) ist nicht eingeplant.

Umsatzsteuer (Zeile 8, geänderte Formel): Für differenzbesteuerte Fahrzeuge schuldet der Betrieb 19 % auf die Marge (Umsatz netto – Einkaufspreis, § 25a UStG), für die Aufbereitung 19 % auf den Umsatz. Vorsteuer (Zeile 27, geänderte Formel) nur aus Kosten, nicht aus Fahrzeugankäufen. Monatliche Voranmeldung, Zahllast einen Monat versetzt.

Tilgung StartGeld erst nach zwei tilgungsfreien Jahren ab Februar 2029; Privatentnahme 2.353 € monatlich nach Blatt 1.

Gewerbesteuer 2027 wird erst mit dem Bescheid im Jahr 2028 fällig (Blatt 4b); für das Gründungsjahr sind keine Vorauszahlungen eingeplant.

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

Liquidität 2. Jahr (mit MwSt.)	Mrz 28	Apr 28	Mai 28	Jun 28	Jul 28	Aug 28	Sep 28	Okt 28	Nov 28	Dez 28	Jan 29	Feb 29
1. Einzahlungen												
Fahrzeugverkauf (netto, Umsatzsteuer nur auf die Marge, § 25a UStG)	51.892	51.892	51.892	51.892	51.892	43.244	51.892	51.892	51.892	43.244	34.595	51.892
Fahrzeugaufbereitung für Fremdkunden	2.522	2.134	2.134	2.328	2.522	1.746	2.522	2.328	2.328	1.940	2.134	2.522
Umsatzsteuer (Fahrzeuge: 19 % auf die Marge, § 25a UStG; Aufbereitung 19 %)	2.587	2.513	2.513	2.550	2.587	2.088	2.587	2.550	2.550	2.125	1.811	2.587
Summe Einzahlungen	57.001	56.539	56.539	56.770	57.001	47.078	57.001	56.770	56.770	47.309	38.539	57.001
2. Auszahlungen												
Wareneinkauf Ersatzfahrzeuge (= Wareneinsatz, § 25a, ohne Vorsteuer)	40.800	40.800	40.800	40.800	40.800	34.000	40.800	40.800	40.800	34.000	27.200	40.800
Material Fahrzeugaufbereitung	491	458	458	474	491	379	491	474	474	395	366	491
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom, Abscheider)	1.740	1.740	1.740	1.740	1.740	1.740	1.740	1.740	1.740	1.740	1.740	1.740
Überführungen (Kraftstoff, Probefahrten, Transport)	252	252	216	216	216	180	216	216	216	180	144	216
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168
Werbung (Online-Börsen, Anzeigen, Website)	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Reisekosten (Bahn zu Ankäufen)	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	295	295	1.545	295	295	295	295	295	295	295	295	295
Fortbildungskosten								350				
Aufbau Fahrzeugbestand aus der Kasse (§ 25a, ohne Vorsteuer)	6.800	6.800										
sonst. Auszahlungen (Instandsetzung, HU, Gewährleistung)	3.316	3.316	3.316	3.316	3.316	2.777	3.316	3.316	3.316	2.777	2.238	3.316
Vorsteuer (ohne Fahrzeugankäufe nach § 25a)	1.283	1.277	1.507	1.273	1.276	1.145	1.276	1.339	1.273	1.149	1.034	1.276
Versicherungen, Beiträge, Garantievericherung	1.514	1.991	1.514	1.514	1.514	1.299	1.514	1.514	1.699	1.299	1.084	1.514
Zinsen, Kontoführungsgebühren	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324
Gewerbesteuer								2.052	293			293
Tilgung	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	677
Privatentnahmen	2.711	2.711	2.711	2.711	2.711	2.711	2.711	2.711	2.711	2.711	2.711	2.711
Umsatzsteuerzahllast	1.274	1.304	1.237	1.006	1.277	1.311	943	1.311	1.211	1.277	976	777
Summe Auszahlungen	61.457	61.925	56.025	54.327	54.618	46.819	54.283	57.100	55.010	46.805	38.770	55.087
Saldovortrag aus Vormonat	21.264	16.809	11.423	11.938	14.381	16.765	17.024	19.742	19.413	21.173	21.677	21.447
Liquiditätssaldo	–4.456	–5.385	514	2.444	2.384	259	2.718	–330	1.761	504	–230	1.914
Liquiditätssaldo kumuliert	16.809	11.423	11.938	14.381	16.765	17.024	19.742	19.413	21.173	21.677	21.447	23.361

Monatswerte Jahr 2 = Blatt 3 Spalte P. Aufbau des Bestands (Zeile 25): elftes und zwölftes Fahrzeug im März und April 2028 (6.800 € je Fahrzeug), aus der Kasse bezahlt; gekauft wird nur, wenn danach mindestens 10.000 € in der Kasse bleiben.

Gewerbesteuer: Bescheid für 2027 im September 2028; im Oktober Nachzahlung 2027 und drei Vorauszahlungen 2028 (2.051,88 €), im November die vierte Vorauszahlung (293,12 €), im Februar 2029 die erste Vorauszahlung 2029 (293,12 €).

Privatentnahme 2.711 € monatlich (Blatt 1, Spalte angestrebt) mit höherem Krankenkassenbeitrag und höherer Einkommensteuer-Rücklage.

Tilgung StartGeld ab Februar 2029 mit 677,08 € monatlich (Darlehen ÷ 96 Monate); Umsatzsteuer und Vorsteuer wie Blatt 4a.