

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · HAUSMEISTERSERVICE

Rennekamp Hausmeisterdienste

Businessplan zur Existenzgründung mit Gründungszuschuss

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Tobias Rennekamp
Standort	Haldenbrück (Ruhrgebiet)
Vorhaben	Objektbetreuung, Winterdienst, Grünpflege, Kleinaufträge
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. Dezember 2026
Kapitalbedarf	21.500 €, vollständig Eigenkapital

VORGELEGT BEI

Agentur für Arbeit — Antrag auf Gründungszuschuss

BEISPIEL · ANONYMISIERT UND VERFREMDET

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

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

Inhalt

1	Executive Summary	2
2	Geschäftsidee	3
	2.1 Angebot und Leistungen · 2.2 Kundennutzen · 2.3 Preisgestaltung	
3	Branche und Markt	5
	3.1 Branche · 3.2 Zielgruppe · 3.3 Wettbewerb · 3.4 Rechtlicher Rahmen · 3.5 Standort	
4	Marketing und Vertrieb	9
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	11
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	14
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	16
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	22
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	24
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	25

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Tobias Rennekamp gründet zum 1. Dezember 2026 in Haldenbrück, einer Mittelstadt im westlichen Ruhrgebiet, das Einzelunternehmen Rennekamp Hausmeisterdienste. Der Betrieb betreut Mehrfamilienhäuser für Hausverwaltungen, Eigentümergemeinschaften und private Vermieter: mit einer festen Monatspauschale für die Objektbetreuung, mit Winterdienst und Grünpflege als Zusatzpauschalen und mit kleinen Aufträgen nach Stunden. Ein Hausmeisterdienst ist kein Handwerk; es genügt die Gewerbeanmeldung, der Betrieb wird Mitglied der Industrie- und Handelskammer. Arbeiten zulassungspflichtiger Handwerke und eine eigenständige Gebäudereinigung sind ausdrücklich ausgeschlossen.

Der Gründer kennt die Arbeit seit fast drei Jahrzehnten. Nach der Ausbildung zum Gärtner im Garten- und Landschaftsbau leitete er eine Pflegekolonne und arbeitete danach 18 Jahre als Hauswart bei einer Wohnungsgesellschaft mit rund 1.400 Wohnungen, ab 2016 als Teamleiter von vier Hauswarten mit Winterdienstplanung, Verkehrssicherung und Handwerkerkoordination. Die Gesellschaft hat ihre Hausmeisterdienste an einen externen Dienstleister vergeben; das Arbeitsverhältnis endete am 30. Juni 2026 durch betriebsbedingte Kündigung des Arbeitgebers. Seit dem 1. Juli 2026 bezieht Tobias Rennekamp Arbeitslosengeld.

Nach den Zahlen des Statistischen Bundesamts gab es 2019 in Deutschland rund 31.000 Unternehmen der Hausmeisterdienste mit knapp 167.000 tätigen Personen; der Umsatz ist von 2013 bis 2019 um 89 Prozent gewachsen, die Zahl der Unternehmen um 83 Prozent. 87 Prozent der Unternehmen sind Einzelunternehmen. Für den Start liegen zwei schriftliche, unverbindliche Absichtserklärungen von Hausverwaltungen über zusammen sieben Häuser ab Dezember vor.

Geplant ist ein Umsatz von 45.225 € im ersten, 59.488 € im zweiten und 63.057 € im dritten Geschäftsjahr; der Gewinn steigt von 24.491 € auf 42.220 € und 45.345 €. Der private Bedarf des allein lebenden Gründers beträgt im ersten Jahr 2.172 € im Monat. Gemessen an diesem vollen Bedarf deckt der Gewinn im ersten Jahr 94 %, mit dem Gründungszuschuss 137 %; im zweiten Jahr trägt der Gewinn nach Gewerbesteuer den Bedarf zu 119 %, im dritten zu 122 %.

Der Kapitalbedarf beträgt 21.500 € und wird vollständig aus Ersparnissen gedeckt; einen Kredit gibt es nicht. Beantragt wird der Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit; am Gründungstag besteht ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von 210 Tagen. Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.696 € im Dezember 2026, nach dem Kauf von Fahrzeug und Geräten. Die offene Stelle des Vorhabens ist der Aufbau auf 16 betreute Häuser im ersten Jahr; Kapitel 7.1 zeigt, was geschieht, wenn nur 85 oder 70 Prozent der geplanten Einsatzstunden kommen.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt die vier Leistungen, ihre Grenzen, den Nutzen für die Kunden und die Preise.

2.1 Angebot und Leistungen

Kern des Angebots ist die Objektbetreuung eines Mehrfamilienhauses gegen eine feste Monatspauschale. Sie umfasst einen wöchentlichen Kontrollgang mit Protokoll durch Treppenhaus, Keller, Dachboden, Technikräume und Außenanlagen, den Mülltonnendienst an den Abfuhrtagen, das Sauberhalten von Zuwegen, Hof und Mülltonnenplatz, die Kontrolle von Beleuchtung, Türen und Spielgeräten auf erkennbare Mängel und die Meldung von Schäden an die Verwaltung. Kleinreparaturen bis 30 Minuten, etwa ein Leuchtmittel tauschen, eine Tür nachstellen oder ein Schild anbringen, sind in der Pauschale enthalten. Im Mittel braucht ein Haus rund 3 Stunden im Monat einschließlich der Fahrt zwischen den Häusern.

Zwei Saisonleistungen ergänzen die Pauschale. Der Winterdienst von November bis März übernimmt Räumen und Streuen der Gehwege und Zugänge, die der Eigentümer nach der Straßenreinigungssatzung der Stadt freihalten muss. Er wird als Zusatzpauschale je Haus und Monat abgerechnet, unabhängig davon, wie oft es tatsächlich friert; im Mittel sind es rund 1,2 Stunden im Monat. Die Grünpflege von April bis Oktober umfasst Rasenmähen, Heckenpflege, Unkraut auf Wegen und Beeten und das Laub im Herbst, ebenfalls als Zusatzpauschale, rund 2,5 Stunden im Monat. Starke Rückschnitte von Hecken und Gehölzen sind nach § 39 Abs. 5 Bundesnaturschutzgesetz vom 1. März bis 30. September verboten; sie werden in den Wintermonaten geplant und als Kleinauftrag abgerechnet.

Die vierte Leistung sind Kleinaufträge nach Stunden für Vermieter, kleine Gewerbeobjekte und Privathaushalte: Möbel und Lampen montieren, Geräte aufstellen, kleine Spachtel- und Ausbesserungsarbeiten, Dachrinnen und Abflüsse reinigen, Sperrmüll zur Abholung bereitstellen, Wohnungen nach dem Auszug auf Schäden durchgehen. Abgerechnet wird je angefangene Viertelstunde; die Anfahrt ist im Stundensatz enthalten.

Ebenso klar sind die Grenzen. Der Betrieb bleibt in dem, was die Handwerkskammer als Arbeiten im hausmeisterlichen Gepräge beschreibt. Ausgeschlossen sind Elektroinstallation, Sanitär- und Heizungsinstallation, Maler- und Lackierarbeiten, Fliesenlegen und alle anderen wesentlichen Tätigkeiten zulassungspflichtiger Handwerke. Ausgeschlossen ist auch die Gebäudereinigung als eigenes Angebot; die Treppenhausreinigung bietet der Betrieb nicht an. Schäden, die ein Handwerk erfordern, meldet Tobias Rennekamp der Verwaltung und koordiniert auf Wunsch den Termin mit dem Fachbetrieb.

2.2 Kundennutzen

Für eine Hausverwaltung zählt, dass jemand regelmäßig nach dem Haus sieht, Mängel früh meldet und erreichbar ist. Seit viele Wohnungsunternehmen und Verwaltungen keine eigenen Hauswarte mehr beschäftigen, fehlt genau das. Der Betrieb bietet einen festen Ansprechpartner, der selbst kommt, ein Kontrollprotokoll nach jedem Rundgang, das die Verwaltung als Nachweis ihrer Verkehrssicherung ablegen kann, und eine feste Pauschale ohne Überraschungen.

Ein zweiter Nutzen liegt in der Abrechnung. Nach § 2 der Betriebskostenverordnung dürfen Vermieter die Kosten für den Hauswart (Nr. 14), die Gartenpflege (Nr. 10) und die Straßenreinigung einschließlich Winterdienst auf nicht öffentlichen Flächen (Nr. 8) auf die Mieter umlegen, Reparaturen und Verwaltungskosten dagegen nicht. Viele kleine Anbieter stellen eine Sammelrechnung; die Verwaltung muss sie dann selbst aufteilen. Die Rechnungen des Betriebs trennen umlagefähige Leistungen und Reparaturen je Haus, so dass die Verwaltung sie direkt in die Betriebskostenabrechnung übernehmen kann.

Privathaushalte und Mieter können die Arbeitskosten mit 20 Prozent von ihrer Einkommensteuer abziehen: für haushaltsnahe Dienstleistungen wie Gartenpflege und Winterdienst nach § 35a Abs. 2 EStG, für Handwerkerleistungen wie Reparaturen nach § 35a Abs. 3 EStG, jeweils bis zu einem gesetzlichen Höchstbetrag im Jahr. Voraussetzung sind eine Rechnung und die Zahlung auf das Konto; die Rechnungen weisen die Arbeitskosten deshalb getrennt aus.

2.3 Preisgestaltung

Die Preise liegen im Mittelfeld des regionalen Marktes. Für die Planung wird je Leistung ein Mischpreis verwendet, der kleine und große Häuser zusammenfasst. Alle Preise verstehen sich netto zuzüglich Umsatzsteuer; im zweiten Jahr bleiben sie unverändert, im dritten Jahr steigen sie um drei Prozent.

Tabelle 1 — Preise je Leistung (netto)

Leistung	Spanne	Mischpreis im Plan	Zeitbedarf
Objektbetreuung, je Haus und Monat	110–220 €	145 €	rund 3 Stunden
Winterdienst November bis März, je Haus und Monat	40–90 €	60 €	rund 1,2 Stunden
Grünpflege April bis Oktober, je Haus und Monat	60–160 €	95 €	rund 2,5 Stunden
Kleinaufträge, je Stunde einschließlich Anfahrt	38–52 €	44 €	nach Aufwand

Der Betrieb wählt von Beginn an die Regelbesteuerung. Die Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG wäre 2026 und 2027 zwar möglich, weil der Umsatz des Gründungsmonats Dezember unter der Grenze von 25.000 € laut § 19 UStG bleibt. Ab 2028 wäre sie aber ohnehin verloren. Wohnungsvermieter können die Umsatzsteuer meist nicht als Vorsteuer abziehen, legen sie aber mit den Betriebskosten auf die Mieter um; Gewerbetreibenden ziehen sie ab. Eine Pauschale, die nach gut einem Jahr auf einen Schlag um 19 Prozent steigt, müsste in jedem Vertrag neu verhandelt werden. Dazu erhält der Betrieb so die Vorsteuer aus Fahrzeug und Geräten zurück. Der Verzicht bindet für fünf Jahre; das ist bewusst entschieden.

Zwei Sonderregeln wurden geprüft. Das Reverse-Charge-Verfahren nach § 13b UStG betrifft Bau- und Gebäudereinigungsleistungen an Unternehmen, die selbst solche Leistungen erbringen; es kommt hier nicht zur Anwendung, alle Kunden erhalten Rechnungen mit Umsatzsteuer. Kleinreparaturen für Vermieter können Bauleistungen im Sinne des § 48 EStG sein, für die der Auftraggeber eine Bauabzugsteuer einbehalten müsste, sofern keine Bagatellgrenze greift. Vorsorglich beantragt der Betrieb beim Finanzamt eine Freistellungsbescheinigung nach § 48b EStG.

KAPITEL 3

Branche und Markt

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

3.1 Branche

Hausmeisterdienste bilden in der amtlichen Statistik eine eigene Gruppe (Wirtschaftszweig 81.1 im Abschnitt Gebäudebetreuung). Nach der Strukturhebung im Dienstleistungsbereich des Statistischen Bundesamts gab es 2019, dem letzten Jahr mit veröffentlichter Fachserie, rund 31.000 Unternehmen mit knapp 167.000 tätigen Personen und einem Umsatz von rund 9,4 Mrd. €. Die Branche ist kleinteilig: Im Durchschnitt arbeiten fünf Personen in einem Unternehmen, 87 Prozent sind Einzelunternehmen. Der durchschnittliche Bruttolohn je Arbeitnehmer lag bei rund 19.800 € im Jahr, ein Hinweis auf viel Teilzeit und Minijobs.

Die Branche ist in wenigen Jahren stark gewachsen. Von 2013 bis 2019 stieg der Umsatz um 89 Prozent, die Zahl der tätigen Personen um 73 Prozent und die Zahl der Unternehmen um 83 Prozent. Treiber sind die Auslagerung von Hauswartstellen durch Wohnungsunternehmen, die wachsende Zahl von Eigentümergemeinschaften ohne eigenes Personal und ältere Eigentümer, die Haus und Garten nicht mehr selbst versorgen. Für den kleinteiligen Markt einzelner Häuser gibt es keine eigene amtliche Statistik; die regionale Größenordnung zeigt Abschnitt 3.2.

Tabelle 2 — Marktkennzahlen Hausmeisterdienste (WZ 81.1)

Kennzahl	Wert	Quelle / Stand
Unternehmen	ca. 31.000	Destatis, Strukturhebung im Dienstleistungsbereich 2019
tätige Personen	ca. 167.000	Destatis, Strukturhebung 2019
Umsatz	ca. 9,4 Mrd. €	Destatis, Strukturhebung 2019
Anteil Einzelunternehmen	87 %	Destatis, Strukturhebung 2019
tätige Personen je Unternehmen	5	Destatis, Strukturhebung 2019

Tabelle 3 — Marktentwicklung

Kennzahl	2013	2015	2019	Entwicklung 2013 → 2019
Unternehmen	16.965	25.382	31.043	+83 %
tätige Personen	96.251	122.375	166.886	+73 %
Umsatz (Mrd. €)	4,9	5,8	9,4	+89 %

Quelle der beiden Tabellen: Statistisches Bundesamt, Fachserie 9 Reihe 4.5, Strukturhebung im Dienstleistungsbereich, Berichtsjahre 2013, 2015 und 2019 (erschieden 2015 bis 2021), Wirtschaftszweig 81.1 Hausmeisterdienste.

3.2 Zielgruppe

Das Einzugsgebiet umfasst Haldenbrück mit rund 58.000 Einwohnern und die angrenzenden Stadtteile der beiden Nachbarstädte, alle in höchstens 15 Minuten erreichbar. Der Plan richtet sich an vier Kundengruppen. Den Kern bilden Hausverwaltungen, die Mietshäuser für Eigentümer verwalten, weil sie wiederkehrend und über Jahre beauftragen. Eigentümergemeinschaften bringen ebenfalls feste

Pauschalen. Private Vermieter mit ein bis drei Häusern und kleine Gewerbeobjekte wie Praxishäuser oder Ladenzeilen beauftragen vor allem Grünpflege, Winterdienst und Kleinaufträge.

Die Zahlen der folgenden Tabelle beschreiben die Größenordnung im Einzugsgebiet. Sie sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus der Gebäudestatistik der Kommune, dem Verzeichnis der Hausverwaltungen und eigener Recherche. Entscheidend ist das Verhältnis: Der Plan braucht im zweiten Jahr rund 20 betreute Häuser. Er setzt keinen nennenswerten Marktanteil voraus, sondern eine kleine Zahl verlässlicher Stammkunden.

Tabelle 4 — Kundengruppen im Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Kundengruppe	Größenordnung	Leistung	Rolle im Plan
Hausverwaltungen (Mietshäuser)	ca. 20 Verwaltungen, rund 2.400 Mehrfamilienhäuser	Objektbetreuung, Saison	Hauptkunden, wiederkehrend
Eigentümergeinschaften	ca. 300 Gemeinschaften	Objektbetreuung, Saison	feste Pauschalen
private Vermieter	mehrere Hundert	Grünpflege, Winterdienst, Kleinaufträge	Ergänzung
kleine Gewerbeobjekte	ca. 150 Objekte	Winterdienst, Kleinaufträge	Ergänzung

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb gliedert sich in vier Gruppen. Die erste sind überregionale Gebäudedienstleister, die ganze Bestände von Wohnungsgesellschaften übernehmen, so wie beim früheren Arbeitgeber des Gründers. Sie arbeiten mit wechselndem Personal und großen Gebieten; für das einzelne Haus einer kleinen Verwaltung sind sie selten die erste Wahl. Die zweite Gruppe sind zwei Hausmeisterbetriebe in Haldenbrück mit fünf bis zwölf Beschäftigten, die nach eigener Aussage ausgelastet sind und kaum Personal finden.

Die dritte Gruppe sind Garten- und Landschaftsbaubetriebe, die Grünpflege anbieten, aber keine Kontrollgänge und keinen Mülltonnendienst. Die vierte Gruppe ist die ernsthafteste, weil sie nicht als Wettbewerber auftritt: Hausmeister im Nebenerwerb oder ohne Anmeldung, die günstig sind, aber ohne Rechnung, ohne Versicherung und ohne Vertretung. Gegen sie steht der Betrieb mit Rechnung je Haus, Haftpflicht mit Winterdienst und festen Terminen.

Tabelle 5 — Anbieter im Einzugsgebiet (Beispielnamen, verfremdet)

Anbieter	Ausrichtung	Größenordnung
überregionaler Gebäudedienstleister	Wohnungsgesellschaften, Rahmenverträge	mehrere Hundert Beschäftigte
Hausmeisterbetrieb A, Haldenbrück	Verwaltungen, Gewerbe	ca. 12 Beschäftigte
Hausmeisterbetrieb B, Haldenbrück	Eigentümergeinschaften	ca. 5 Beschäftigte
Garten- und Landschaftsbaubetriebe	Grünpflege, Neuanlagen	mehrere, 3–20 Beschäftigte
Hausmeister im Nebenerwerb	einzelne Häuser, Privat	zahlreich, oft ohne Rechnung

Tabelle 6 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	Große Dienstleister	Nebenerwerb / ohne Anmeldung	Rennekamp
Einzelnes Haus, kleine Verwaltung	wenig Aufmerksamkeit	ja	ja, Kerngeschäft
Fester Ansprechpartner	wechselnd	ja	ja, Inhaber kommt selbst
Kontrollprotokoll, Verkehrssicherung	ja	selten	ja, 18 Jahre Praxis
Rechnung getrennt nach Umlagefähigkeit	teilweise	nein	ja, je Haus
Haftpflcht mit Winterdienst, Vertretung	ja	oft nein	ja

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Ein Hausmeisterdienst ist kein Handwerk. Nach dem Merkblatt Hausmeisterservice der Handwerkskammer Dortmund (Stand 2024) und dem Merkblatt Hausmeisterdienste der IHK Frankfurt (Stand 08/2025) genügt die Gewerbeanmeldung nach § 14 Gewerbeordnung; der Betrieb wird Mitglied der IHK. Erlaubt sind aufsichtführende und pflegerische Arbeiten sowie kleine Ausbesserungen, die keine wesentlichen handwerklichen Tätigkeiten sind und im hausmeisterlichen Gepräge zusammen erbracht werden: Objektüberwachung, Schließdienst, Gartenpflege, Winterdienst, Dachrinnen- und Abflussreinigung, Leuchtmittel und Dichtungen wechseln, Lampen und Möbel montieren, kleine Spachtelarbeiten. Eine Eintragung bei der Handwerkskammer ist dafür nicht nötig.

Nicht erlaubt sind wesentliche Tätigkeiten zulassungspflichtiger Handwerke, etwa Elektro-, Heizungs- und Sanitärinstallation, Maler-, Maurer-, Tischler- und Dachdeckerarbeiten oder Fliesenlegen; dafür wären ein Meistertitel oder eine Ausübungsberechtigung nötig. Wer Gebäudereinigung, Fugen- oder Bodenarbeiten als eigenes Angebot führt, muss sich in das Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke eintragen lassen. Der Betrieb schließt all das aus (Kapitel 2.1); die Liste der Leistungen ist mit dem Merkblatt der Kammer abgeglichen. Die Gewerbeanmeldung kostet 26 € und ist zum 1. Dezember 2026 geplant.

Neue Unternehmen müssen binnen einer Woche bei der gesetzlichen Unfallversicherung angemeldet werden (§ 192 SGB VII), auch ohne Beschäftigte; mit der Gewerbeanmeldung gehen die Daten elektronisch an die Unfallversicherung. Welche Berufsgenossenschaft zuständig ist, teilt sie nach der Anmeldung mit. Die Anmeldung bei der Unfallversicherung ist für die erste Dezemberwoche geplant. Als Unternehmer ohne Beschäftigte ist Tobias Rennekamp dort nicht pflichtversichert; er schließt die freiwillige Unternehmensversicherung ab, weil Arbeiten auf Leitern, mit Motorgeräten und bei Glätte ein Unfallrisiko tragen. Der Plan rechnet dafür als Annahme mit 180 € je Quartal.

Eine Betriebshaftpflichtversicherung ist nicht vorgeschrieben, für einen Hausmeisterdienst aber unverzichtbar. Mit dem Winterdienst übernimmt der Betrieb vertraglich die Räum- und Streupflicht der Eigentümer und damit das Haftungsrisiko bei einem Glätteunfall; dazu kommen Generalschlüssel und Arbeiten an fremdem Eigentum. Der Abschluss der Betriebshaftpflicht ist vor dem Start geplant, ausdrücklich mit Winterdienst, Schlüsselverlust und Bearbeitungsschäden; die Prämie ist mit 48 € im Monat eingeplant. Eine Rentenversicherungspflicht besteht nicht: Der Betrieb ist kein Handwerk und hat mehrere Auftraggeber. Die Altersvorsorge erfolgt freiwillig (Kapitel 7.2).

Im Arbeitsalltag gelten die Regeln des Arbeitsschutzes und die Vorgaben der Gerätehersteller. Für Arbeiten mit der Motorsäge hat der Gründer 2014 einen Lehrgang abgeschlossen; Akku-Geräte ersetzen laute Benzingeräte, was in Wohnanlagen auch die Mieter schätzen. Die Zeiten für den Winterdienst und die

Ruhezeiten für Gartengeräte richten sich nach den Satzungen der Stadt und der Geräte- und Maschinenlärmschutzverordnung; die Touren sind danach geplant.

3.5 Standort

Der Betrieb wird aus der Wohnung des Gründers in Haldenbrück geführt; ein Geschäftsraum ist nicht nötig, weil beim Kunden gearbeitet wird. Fahrzeug, Anhänger, Gartengeräte und Streugut stehen in einer Garage mit Stromanschluss in der Nachbarschaft; der Vermieter hat sie mündlich zugesagt, der Mietvertrag soll im November beginnen, die Miete beträgt 70 € im Monat (Beispielwert). Haldenbrück liegt in der Mitte des Einzugsgebiets; die Häuser sollen in wenigen Touren nah beieinander liegen.

Die Fahrtkosten sind nicht pauschal angesetzt, sondern aus der Arbeit abgeleitet: rund 25 Kilometer im Monat je betreutem Haus, 15 Kilometer je Haus und Wintermonat für zusätzliche Einsätze, 20 Kilometer je Haus und Gartenmonat einschließlich der Fahrten zum Wertstoffhof, 6 Kilometer je Stunde Kleinauftrag und 200 Kilometer im Monat für Einkauf und Akquise. Das ergibt im ersten Jahr rund 10.100 Kilometer. Mit 0,27 € variablen Kosten je Kilometer für Kraftstoff, Wartung, Reifen und Verschleiß sind das 2.732 €; Versicherung und Steuer von Fahrzeug und Anhänger stehen gesondert bei den Versicherungen.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

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

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: Ihr Haus in festen Händen. Gegenüber Hausverwaltungen stehen der feste Ansprechpartner, das Kontrollprotokoll und die Rechnung getrennt nach Umlagefähigkeit im Vordergrund, gegenüber Eigentümergemeinschaften die Verlässlichkeit im Winter, gegenüber privaten Vermietern und Haushalten die schnelle Hilfe bei kleinen Arbeiten und der Steuerabzug. Der Betrieb wirbt nicht mit dem niedrigsten Preis, sondern mit Erfahrung und festen Terminen.

4.2 Marketingmaßnahmen

Das Budget ist auf die richtigen Kunden ausgerichtet, nicht auf Reichweite. Zum Start stehen 900 € für eine einfache Website, Visitenkarten, ein Faltblatt für Verwaltungen und Beiräte und die Beschriftung des Fahrzeugs bereit. In den ersten sechs Monaten kommen 80 € im Monat für Online-Anzeigen bei regionalen Suchanfragen hinzu, danach 50 €. Ein Google-Unternehmensprofil wird zum Start angelegt und mit Bewertungen der ersten Kunden gefüllt.

Tabelle 7 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Website, Visitenkarten, Faltblatt, Fahrzeugbeschriftung	vor dem Start	900 € einmalig
Google-Unternehmensprofil, Bewertungen der ersten Kunden	Start / ab Monat 2	0 €
Online-Anzeigen für regionale Suchanfragen	Monat 1 bis 6	80 € im Monat
Anzeigen und Pflege laufend	ab Monat 7	50 € im Monat
Persönliche Vorstellung bei Hausverwaltungen und Beiräten	laufend	Fahrtkosten, siehe 3.5
Vortrag beim örtlichen Eigentümerverein	Frühjahr 2027	0 €

4.3 Kundengewinnung

Der wichtigste Kanal ist die persönliche Ansprache. Tobias Rennekamp hat als Teamleiter 18 Jahre lang mit Verwaltern, Beiräten und Handwerksbetrieben der Region zusammengearbeitet. Für den Start liegen zwei schriftliche Absichtserklärungen vom September 2026 vor. Eine Hausverwaltung mit rund 90 Mehrfamilienhäusern in Haldenbrück will vier Häuser ab Dezember an den neuen Betrieb vergeben, deren bisheriger Hausmeister in den Ruhestand geht, und nach einer Probezeit weitere prüfen. Eine kleine Verwaltung für Eigentümergemeinschaften will drei Häuser vergeben. Beide Erklärungen sind unverbindlich; sie begründen den Umsatz der ersten Monate, garantieren ihn aber nicht. Mit einer Eigentümergemeinschaft mit zwölf Wohnungen ist der Beginn im Januar besprochen.

Der zweite Kanal ist die Empfehlung: Jede zufriedene Verwaltung hat weitere Häuser, und Beiräte von Eigentümergemeinschaften sprechen miteinander. Der dritte Kanal sind die Kleinaufträge. Sie kommen von den Verwaltungen, von privaten Vermietern aus dem Bekanntenkreis und über das Google-Profil; aus einem Kleinauftrag wird oft eine Grünpflege oder ein Winterdienst. Der Plan rechnet mit rund einem neuen Haus im Monat bis zum Sommer 2027 und danach mit einem Haus alle zwei bis drei Monate.

4.4 Vertriebsweg

Nach der Anfrage besichtigt Tobias Rennekamp das Haus mit Verwalter oder Beirat, nimmt Außenanlagen, Mülltonnen, Gehwege und Technikräume auf und schickt ein schriftliches Angebot mit Leistungsverzeichnis. Es folgen eine Probezeit von drei Monaten und danach ein Vertrag mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten. Pauschalen werden monatlich abgerechnet und sind innerhalb von 14 Tagen fällig; Kleinaufträge werden nach dem Einsatz per Rechnung abgerechnet. Die Zahlungseingänge sind in der Liquidität ohne Verzögerung gerechnet, weil Verwaltungen nach Erfahrung des Gründers pünktlich zahlen; der Kassenbestand ist groß genug, um eine Verzögerung von einigen Wochen aufzufangen.

KAPITEL 5

Management

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

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Tobias Rennekamp, 47 Jahre, ledig, lebt allein in einer Mietwohnung in Haldenbrück. Nach der Ausbildung zum Gärtner im Garten- und Landschaftsbau arbeitete er neun Jahre im Ausbildungsbetrieb, zuletzt als Vorarbeiter einer Kolonne, die Wohnanlagen und Gewerbeflächen pflegte. 2008 wechselte er als Hauswart zu einer Wohnungsgesellschaft mit rund 1.400 Wohnungen. Ab 2016 leitete er dort das Team der Objektbetreuung mit vier Hauswarten: Er plante Einsätze und Winterdienst, organisierte die Kontrollen zur Verkehrssicherung, beauftragte und koordinierte Handwerksbetriebe, nahm Wohnungen ab und prüfte kleinere Handwerkerrechnungen vor der Freigabe. Dazu hat er den Zertifikatslehrgang Objektbetreuung (2012) und einen Motorsägenlehrgang (2014) abgeschlossen; er besitzt den Führerschein der Klasse BE für Fahrzeug mit Anhänger.

Die fachliche Eignung ist damit belegt: Er kennt jede der vier Leistungen aus eigener Arbeit und aus der Leitung anderer, die Grünpflege zusätzlich aus seinem Ausbildungsberuf. Arbeitszeugnis, Prüfungszeugnis und Zertifikate liegen als Anlage bei. Ein Meistertitel ist für einen Hausmeisterdienst nicht erforderlich.

Kaufmännisch ist der Werdegang dünner als fachlich. Als Teamleiter hat Tobias Rennekamp Einsatzpläne und Urlaubsvertretungen geplant, Angebote von Handwerksbetrieben verglichen und Rechnungen sachlich geprüft; ein eigenes Budget, Angebote an Kunden oder eine Buchhaltung hat er nicht verantwortet. Diese Lücke schließt er auf drei Wegen: mit dem Existenzgründungsseminar der IHK im September 2026, mit einer Software für Angebote, Rechnungen und Belege und mit einem Steuerberater, der Umsatzsteuer-Voranmeldungen, Jahresabschluss und Steuererklärungen übernimmt. Dazu kommt die geförderte Gründungsberatung, in der dieser Plan entstanden ist; die Pauschalen sind darin aus Zeitbedarf, Fahrtkosten und Stundensatz Haus für Haus kalkuliert.

Zur Motivation: Nach der Kündigung hat sich Tobias Rennekamp beworben, die Angebote betrafen aber Stellen ohne Leitungsaufgabe und mit wechselnden Einsatzorten in mehreren Städten. Zugleich fragten mehrere Verwalter, mit denen er jahrelang zusammengearbeitet hatte, ob er nicht selbst Häuser übernehmen wolle. Er hat sich bewusst für die Selbständigkeit entschieden, weil er die Arbeit, die er 18 Jahre für einen Arbeitgeber gemacht hat, jetzt für eigene Kunden und in eigener Verantwortung machen will.

Tabelle 8 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
1996–1999	Garten- und Landschaftsbaubetrieb, Haldenbrück	Ausbildung zum Gärtner, Fachrichtung Garten- und Landschaftsbau, Abschlussprüfung bestanden
1999–2008	derselbe Betrieb	Gärtner in der Pflege von Wohnanlagen und Gewerbeflächen; ab 2004 Vorarbeiter einer Pflegekolonne
04/2008–2016	Wohnungsgesellschaft, Nachbarstadt (rund 1.400 Wohnungen)	Hauswart: Kontrollgänge, Winterdienst, Grünpflege, Kleinreparaturen, Wohnungsabnahmen
2012	Bildungsträger der Wohnungswirtschaft	Zertifikatslehrgang Objektbetreuung
2014	Fachschule für Forst und Garten	Motorsägenlehrgang mit Zertifikat
2016–06/2026	dieselbe Wohnungsgesellschaft	Teamleiter Objektbetreuung: vier Hauswarte, Einsatz- und Winterdienstplanung, Verkehrssicherung, Handwerkerkoordination, Abnahmen
15.12.2025	Arbeitgeber	betriebsbedingte Kündigung zum 30.06.2026 (Vergabe an externen Dienstleister)
seit 07/2026	Agentur für Arbeit	Arbeitslosengeld, Gründungsvorbereitung
09/2026	IHK	Existenzgründungsseminar (Steuern, Buchführung, Versicherungen)
09–11/2026	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Finanzplanung, Markt

Der Lebenslauf ist lückenlos. Frühere Selbständigkeiten gibt es nicht.

5.2 Rechtsform

Der Betrieb wird als Einzelunternehmen gegründet. Die Rechtsform ist einfach, kostengünstig und für einen Betrieb dieser Größe angemessen. Das Haftungsrisiko aus Schäden beim Kunden und aus dem Winterdienst wird nicht über die Rechtsform, sondern über die Betriebshaftpflicht abgesichert. Der Betrieb ist regelbesteuert (Kapitel 2.3). Offengelegt wird: Tobias Rennekamp hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Mit dem früheren Arbeitgeber ist kein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart; Häuser der früheren Wohnungsgesellschaft sind nicht eingeplant. Privatkredite oder andere Verbindlichkeiten bestehen nicht.

5.3 Organisation und Kapazität

Tobias Rennekamp führt alle Aufträge selbst aus; Personal ist in den ersten drei Jahren nicht eingeplant. Die Kontrollgänge liegen in festen Touren an zwei bis drei Vormittagen, der Mülltonnendienst richtet sich nach den Abfuhrtagen, Grünpflege und Kleinaufträge füllen die übrige Zeit. Buchhaltung und Steuern übernimmt der Steuerberater. Für Krankheit und Urlaub gibt es eine Absprache mit einem früheren Kollegen, der in der Nachbarstadt einen Hausmeisterdienst betreibt. Beide vertreten sich gegenseitig und rechnen nach Stunden ab.

Tabelle 9 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
betreute Häuser (Durchschnitt im Jahr)	12,0	17,6	18,1
betreute Häuser am Jahresende	16	20	–
Objektbetreuung (3 Stunden je Haus und Monat)	432	633	652
Winterdienst (1,2 Stunden je Haus und Monat)	53	86	89
Grünpflege (2,5 Stunden je Haus und Monat)	178	228	234
Kleinaufträge (Stunden)	340	362	373
Einsatzstunden im Jahr	1.002	1.309	1.348
Einsatzstunden je Woche (46 Wochen)	21,8	28,5	29,3

Die Einsatzstunden enthalten die Fahrt zwischen den Objekten. Hinzu kommen je Woche rund sechs Stunden für Angebote, Besichtigungen, Einkauf und Verwaltung. Im zweiten Jahr arbeitet der Gründer damit rund 34 Stunden in der Woche für den Betrieb; die Tätigkeit ist klar hauptberuflich. Mit 46 Arbeitswochen bleiben sechs Wochen für Urlaub, Feiertage und Krankheit. Die Auslastung ist bewusst nicht voll geplant: Im Winter muss Zeit für Glättemorgen frei bleiben, im Sommer für den Rasen nach Regenwochen.

Der Engpass ist der Winterdienst. An einem Glättemorgen müssen alle Häuser mit Winterdienst vor der Uhrzeit geräumt und gestreut sein, die die Satzung der Stadt vorgibt. Der Betrieb übernimmt den Winterdienst deshalb für höchstens 15 Häuser, die auf einer Tour von rund vier Stunden liegen, und beginnt an solchen Morgen um 4 Uhr. Weitere Häuser bekommen Objektbetreuung und Grünpflege, den Winterdienst aber nur zusammen mit der Vertretungsabsprache. Wachstum über rund 20 Häuser hinaus ist nur mit einer Aushilfe möglich; es ist nicht eingeplant.

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

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

6.1 Chancen

Die Chancen liegen in den bestehenden Kontakten und im Personalmangel der Branche. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 10 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Weitere Häuser der großen Hausverwaltung nach der Probezeit	hoch	nicht eingeplant; jedes Haus bringt 145 € im Monat
Grünpflege und Winterdienst auch für die übrigen betreuten Häuser	mittel	bisher nur gut drei Viertel der Häuser eingeplant
Personalmangel der Hausmeisterbetriebe am Ort	mittel	kleine Objekte werden abgegeben
Gehölzschnitt und Laub als Zusatzaufträge im Winter	gering	füllt die ruhigeren Wochen

6.2 Risiken

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

Tabelle 11 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Häuser kommen langsamer als geplant	mittel	hoch	bei 85 % trägt Jahr 1 mit Zuschuss noch 113 % des Bedarfs, siehe 7.1
Absichtserklärungen führen nicht zu Aufträgen	gering	mittel	betrifft die ersten Monate; Folge wie oben
Kündigung durch eine Verwaltung	gering	mittel	Verträge mit drei Monaten Frist, mehrere Auftraggeber
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	mittel	hoch	körperliche Arbeit, Alleinbetrieb
Glätteunfall auf einem betreuten Gehweg	gering	hoch	durch Betriebshaftpflicht mit Winterdienst gedeckt
Winter mit vielen Glättetagen	mittel	gering	Pauschale unabhängig von der Zahl der Einsätze; mehr Stunden, gleicher Umsatz
Ausfall des Fahrzeugs	mittel	mittel	fünf Jahre alt; Reparatur aus sonstigen Kosten und Kasse
Gründungszuschuss wird nicht bewilligt (Ermessen)	gering	mittel	Deckung Jahr 1 sinkt auf 94 %; Kasse im ersten Monat nur 1.846 €
Stellungnahme der fachkundigen Stelle verzögert sich	gering	mittel	Antrag und Start verschieben sich um einige Wochen
Betriebshaftpflicht mit Winterdienst nur zu höherer Prämie	gering	gering	Mehrkosten aus sonstigen Kosten
Gewerbeanmeldung verzögert sich	gering	gering	Online-Anmeldung, Start bleibt am 1. Dezember

Das gewichtigste Risiko ist ein langsamer Aufbau des Kundenstamms in den ersten Monaten. Das zweite ist der Ausfall des Inhabers durch Krankheit oder Unfall, weil der Betrieb allein arbeitet und gerade im Winter

festen Pflichten übernimmt.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 12 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Häuser kommen langsamer	wöchentliche Ansprache von Verwaltungen und Beiräten, Anzeigen in den ersten sechs Monaten, Vortrag beim Eigentümerverein; der Gründungszuschuss trägt den Bedarf auch bei 85 % der Einsatzstunden
Absichtserklärungen tragen nicht	breite Kundenbasis aus vier Gruppen statt Abhängigkeit von einer Verwaltung
Kündigung durch eine Verwaltung	Probezeit und Leistungsverzeichnis, Kontrollprotokolle als Nachweis, Rechnung je Haus
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	Vertretung durch den früheren Kollegen nach Absprache; Absicherung: freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche, Unfallversicherung der Berufsgenossenschaft und die Kassenreserve, die ab dem zweiten Monat bei mindestens 8.096 € liegt
Glätteunfall	Betriebshaftpflicht ausdrücklich mit Winterdienst; Streuprotokoll mit Uhrzeit je Haus
Winter mit vielen Glättetagen	höchstens 15 Häuser mit Winterdienst auf einer Tour, Streugutvorrat in der Garage
Ausfall des Fahrzeugs	Werkstatt vor Ort, Mietfahrzeug für einige Tage; Ersatzbeschaffung aus dem Kassenbestand
Gründungszuschuss nicht bewilligt	Die private Reserve von 4.500 € wird eingelegt; der Kassenstand läge dann in jedem Monat über 6.300 €. Die Deckung des Bedarfs im ersten Jahr läge bei 94 %; die Lücke trägt die Reserve
Stellungnahme der fachkundigen Stelle verzögert sich	Stellungnahme im Oktober einholen, Antrag im November vor dem Gründungstag; Kauf von Fahrzeug und Geräten erst nach dem Antrag
Betriebshaftpflicht teurer	zwei Vergleichsangebote im Oktober, Abschluss vor dem Start
Gewerbeanmeldung verzögert sich	Anmeldung online zum 1. Dezember, die Empfangsbestätigung gilt als Nachweis

Insgesamt ist das Risiko begrenzt: Es gibt keinen Kredit, keine Miete außer der Garage und kein Personal. Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.320 € im Monat. Selbst wenn nur die Hälfte der geplanten Einsatzstunden käme, bliebe der Betrieb im ersten Jahr im Gewinn; der Bedarf wäre dann aber auch mit Zuschuss nicht gedeckt, und die Gründung müsste neu bewertet werden.

KAPITEL 7

Finanzplanung

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

7.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Der Umsatz des ersten Jahres ergibt sich aus Menge und Mischpreis je Leistung. Die Objektbetreuung beginnt mit den sieben Häusern aus den Absichtserklärungen und wächst bis November 2027 auf 16 Häuser, im Durchschnitt 12; das ergibt 20.880 €. Winterdienst und Grünpflege werden für gut drei Viertel der Häuser gebucht und bringen 9.385 €. Für Kleinaufträge plant der Betrieb 340 Stunden mit 14.960 €. Im ersten Monat plant er 2.343 € Umsatz, im Juni 4.243 € und im Oktober 4.723 €.

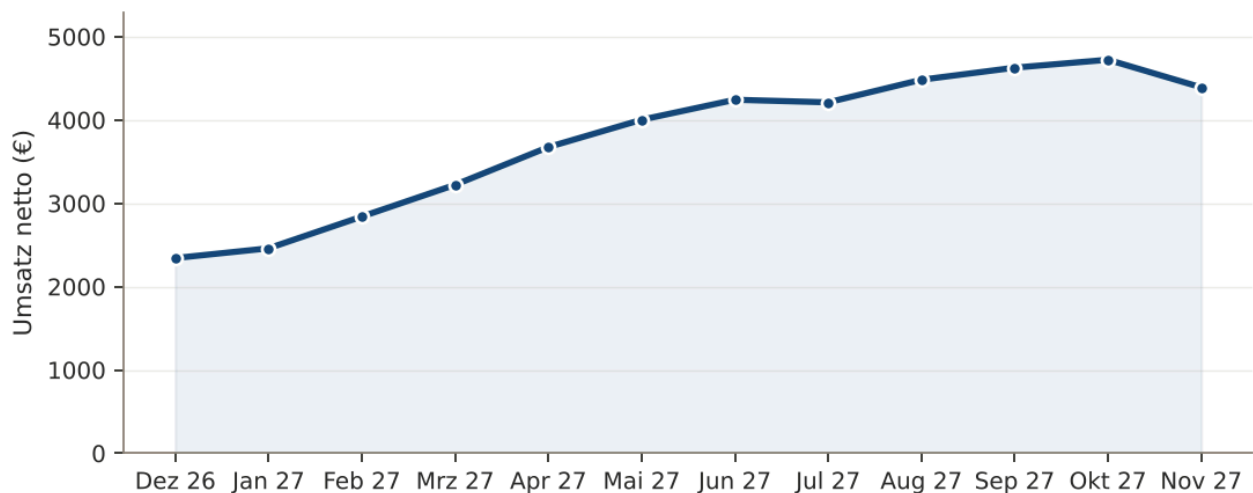


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto)

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

Leistung	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Jahr 1
Objektbetreuung	1.015	1.160	1.305	1.450	1.595	1.740	1.885	2.030	2.030	2.175	2.175	2.320	20.880
Winterdienst und Grünpflege	360	420	480	540	760	855	950	950	1.045	1.045	1.140	840	9.385
Kleinaufträge (Stunden)	968	880	1.056	1.232	1.320	1.408	1.408	1.232	1.408	1.408	1.408	1.232	14.960
Summe Umsatz	2.343	2.460	2.841	3.222	3.675	4.003	4.243	4.212	4.483	4.628	4.723	4.392	45.225

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 59.488 €, rund 32 Prozent mehr als im ersten Jahr. Der Anstieg entsteht vor allem aus dem Wegfall der Anlaufphase: 16 Häuser, der Stand am Ende des ersten Jahres, ergeben zwölf Monate lang 27.840 € an Objektpauschalen, fast so viel wie die ganze Objektbetreuung des zweiten Jahres mit 30.595 €. Neu sind nur vier weitere Häuser, die über das Jahr verteilt dazukommen, und etwas mehr Winterdienst und Grünpflege für die Häuser, die schon im ersten Jahr betreut werden. Die Preise bleiben unverändert. Im dritten Jahr plant der Betrieb 63.057 €, drei Prozent mehr Menge und drei Prozent höhere Preise.

Tabelle 14 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	45.225 €	59.488 €	63.057 €
Materialeinsatz	2.166 €	2.446 €	2.592 €
Kosten einschließlich Abschreibungen	18.568 €	14.823 €	15.120 €
Gewinn vor Steuern	24.491 €	42.220 €	45.345 €
Umsatzrendite	54,2 %	71,0 %	71,9 %

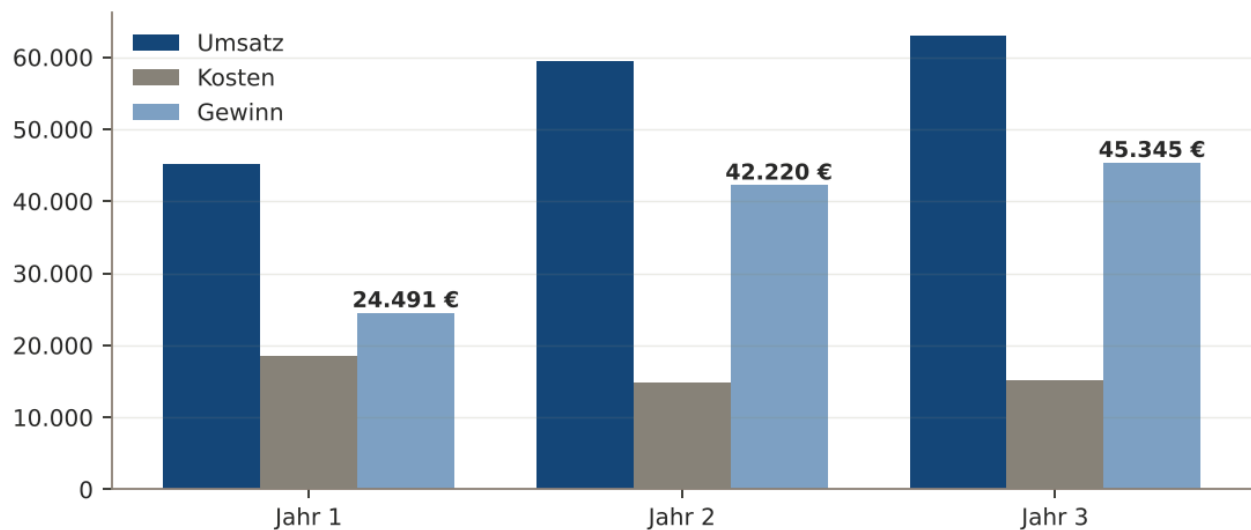


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, von 71,0 % im zweiten Jahr wirkt hoch, ist für diesen Betrieb aber plausibel: Es gibt keine Lohnkosten, keine Miete außer der Garage und kaum Material. Der Preis bezahlt im Wesentlichen die Arbeitszeit des Inhabers, und die steckt im Gewinn. Die größten Kostenblöcke sind Fahrzeug, Versicherungen und Steuerberatung. Im ersten Jahr liegt die Rendite bei 54,2 %, weil Werkzeug, Geräte und Rechner als geringwertige Wirtschaftsgüter sofort abgeschrieben werden und die Startwerbung anfällt.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne weitere Häuser der großen Verwaltung, ohne Zusatzaufträge aus Gehölzschnitt und Laub und ohne Preiserhöhung im zweiten Jahr. Winterdienst und Grünpflege sind nur für gut drei Viertel der Häuser angesetzt.

Tragfähigkeit: Der private Bedarf beträgt im ersten Jahr 2.172 € im Monat, zusammen 26.064 €. Der Gewinn des ersten Jahres von 24.491 € deckt davon 94 %. Die Lücke schließt der Gründungszuschuss: In den ersten sechs Monaten zahlt die Agentur für Arbeit 1.850 € im Monat, zusammen 11.100 €. Mit Zuschuss ist der Bedarf des ersten Jahres zu 137 % gedeckt. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 32.940 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und Altersvorsorge und Steuerrücklage wachsen; der Gewinn nach Gewerbesteuer von 39.122 € trägt ihn ohne Förderung zu 119 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei rund 34.140 €, die Deckung bei 122 %. Der Monatsgewinn liegt ab April 2027 in jedem Monat über dem monatlichen Bedarf. Tragfähig ohne Zuschuss ist das Vorhaben damit ab dem zweiten Jahr.

Zur Steuer: Im ersten Jahr fällt keine Gewerbesteuer an, weil der Freibetrag für Einzelunternehmen von 24.500 € im Jahr nicht überschritten wird. Im zweiten Jahr beträgt sie bei einem Hebesatz von 500 Prozent 3.098 €, im dritten 3.640 €; sie ist in der Deckungsrechnung abgezogen. Kassenwirksam wird sie mit dem ersten Bescheid, voraussichtlich erst im dritten Jahr. Vorsichtig ist die Gewerbesteuer des zweiten Jahres trotzdem schon im November 2028, dem letzten Monat des zweiten Jahres, als Zahlung in der Liquidität

eingepplant. Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst; die Anrechnung der Gewerbesteuer nach § 35 EStG ist dabei berücksichtigt.

Tabelle 15 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	24.491 €	42.220 €	45.345 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 500 %)	0 €	3.098 €	3.640 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	24.491 €	39.122 €	41.705 €
privater Bedarf (voll)	26.064 €	32.940 €	34.140 €
Deckung ohne Zuschuss	94 %	119 %	122 %
Gründungszuschuss Phase 1	11.100 €	—	—
Deckung mit Zuschuss	137 %	—	—

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Material und Fahrtkosten sind variabel (10,8 % vom Umsatz im ersten Jahr), alle übrigen Kosten fest; der Fixblock beträgt im ersten Jahr 15.836 € oder rund 1.320 € im Monat. Die Menge ist in Einsatzstunden gemessen. Gewerbesteuer mit Hebesatz 500 Prozent, privater Bedarf wie oben.

Tabelle 16 — Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	Einsatzstunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
100 %	1.002	45.225 €	24.491 €	94 %	137 %
85 %	852	38.441 €	18.442 €	71 %	113 %
70 %	701	31.658 €	12.393 €	48 %	90 %
50 %	501	22.613 €	4.327 €	17 %	59 %

Kommen nur 85 Prozent der geplanten Einsatzstunden, deckt der Betrieb im ersten Jahr mit Zuschuss noch 113 % des Bedarfs. Bei 70 Prozent sind es mit Zuschuss 90 %; die Lücke von rund 2.600 € wäre aus der privaten Reserve von 4.500 € zu decken. Der betriebliche Break-even liegt im ersten Jahr bei 17.759 € Umsatz, das sind 39 % des Plans. Mit Zuschuss ist der volle Bedarf ab 34.541 € gedeckt; der Plan liegt 31 % darüber.

Tabelle 17 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	Einsatzstunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	1.309	59.488 €	39.122 €	119 %
85 %	1.113	50.565 €	32.509 €	99 %
70 %	916	41.642 €	25.878 €	79 %
50 %	655	29.744 €	15.451 €	47 %

Im zweiten Jahr, mit eigenem Fixblock von 11.318 €, liegt die Schwelle für den vollen privaten Bedarf bei 51.161 €; der Plan liegt 16 % darüber. Auch bei 85 Prozent der geplanten Einsatzstunden trägt der Betrieb den Bedarf noch zu 99 %. Ein Jahr später liegt die Schwelle für den vollen Bedarf bei 52.869 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 19 % darüber. Der Plan trägt, wenn rund 16 Häuser betreut werden und die Kleinaufträge im geplanten Umfang kommen.

Tabelle 18 — Preisrückgang im ersten Jahr (Einsatzstunden unverändert)

Erlös je Einsatzstunde	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
Planwert	45.225 €	24.491 €	94 %	137 %
– 5 %	42.964 €	22.474 €	86 %	129 %
– 10 %	40.703 €	20.458 €	78 %	121 %
– 15 %	38.441 €	18.442 €	71 %	113 %

Die Stellschraube ist die Zahl der betreuten Häuser. Am Ende des ersten Jahres prüft der Gründer anhand der tatsächlichen Zahlen, ob Werbung und Ansprache verstärkt werden müssen (Kapitel 7.3).

7.2 Liquiditätsplanung

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben des Haushalts hergeleitet. Tobias Rennekamp lebt allein zur Miete; die Warmmiete einschließlich Strom beträgt 610 €. Kinder und Unterhaltspflichten gibt es nicht, Privatkredite bestehen nicht. Privat fährt er einen älteren Kleinwagen; der Kastenwagen wird nur betrieblich genutzt. Der Bedarf enthält die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Anspruch auf Krankengeld ab der siebten Woche (allgemeiner Beitragssatz mit durchschnittlichem Zusatzbeitrag und Pflegeversicherung für Kinderlose, zusammen rund 21,7 Prozent vom Gewinn), eine freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III, freiwillige Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung von 150 € im Monat und eine Rücklage für die Einkommensteuer. Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung, Altersvorsorge und Steuerrücklage mit dem Gewinn; die Arbeitslosenversicherung kostet ab 2028 den vollen Beitrag.

Tabelle 19 — Privater Bedarf je Monat

Position	Jahr 1	ab Jahr 2
Warmmiete einschließlich Strom	610 €	625 €
Lebensmittel, Kleidung, Haushalt	400 €	410 €
Freizeit	80 €	100 €
Telefon, Internet privat	35 €	35 €
privater Pkw (Versicherung, Steuer, Kraftstoff)	110 €	115 €
Sachversicherungen	30 €	30 €
Altersvorsorge (freiwillige Rentenversicherung)	150 €	200 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	445 €	765 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	52 €	105 €
Rücklagen (Anschaffungen, Urlaub)	60 €	70 €
Rücklage Einkommensteuer	150 €	240 €
Sonstiges	50 €	50 €
Summe	2.172 €	2.745 €

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 ehrlich, was der Betrieb ab dem siebten Monat allein tragen muss.

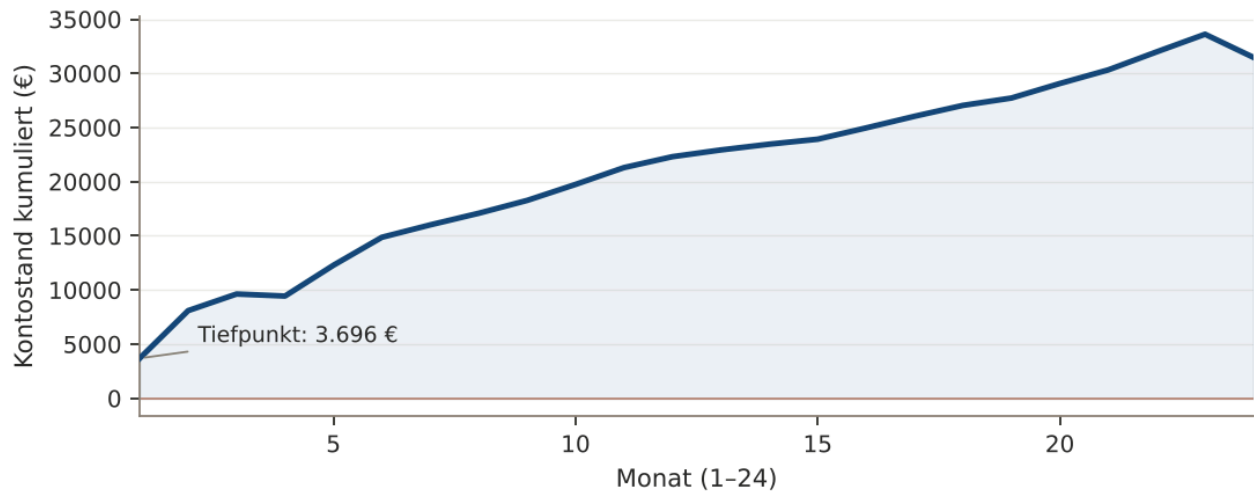


Abb. 3 — Kassenbestand über 24 Monate (kumuliert)

Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.696 € im Dezember 2026, nach dem Kauf von Fahrzeug, Anhänger, Werkzeug und Rechner und bevor die Vorsteuer daraus erstattet ist. Danach steigt der Bestand stetig, auch nach dem Kauf der Akku-Gartengeräte im März und nach dem Ende des Zuschusses, und liegt am Ende des ersten Jahres bei 22.308 €. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 22.930 € im Dezember 2027; am Ende, nach der vorsorglich eingeplanten Gewerbesteuer, liegt er bei 31.475 €. Der wachsende Bestand ist gewollt: Das Fahrzeug ist nach vier Jahren abgeschrieben, und aus der Kasse wird dann das Ersatzfahrzeug bezahlt, ohne Kredit. Ein Kontokorrentkredit ist nicht nötig und nicht beantragt.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Die Investitionen betragen 16.950 €. Das Fahrzeug ist ein gebrauchter Kastenwagen mit Lkw-Zulassung, Baujahr 2021, laut Händlerangebot für 10.500 € netto; mit Regalsystem, Zurrgurten zur Ladungssicherung, Sackkarre und der Beschriftung stehen für das Fahrzeug 11.100 € im Plan. Nach der amtlichen Abschreibungstabelle gilt für Lastkraftwagen eine Nutzungsdauer von neun Jahren; der fünf Jahre alte Wagen wird über die Restnutzungsdauer von vier Jahren abgeschrieben. Dazu kommt ein Pkw-Anhänger mit 750 kg für Grünschnitt und Geräte, laut Angebot 1.150 €, abgeschrieben über elf Jahre. Akku-Gartengeräte (Rasenmäher, Freischneider, Heckenschere, Laubbläser, Akkus und Ladegerät) für zusammen 1.890 € werden im März 2027 zu Beginn der Gartensaison gekauft. Winterdienstgeräte, Werkzeug, Leitern, Laptop und Smartphone liegen je Gerät unter 800 € und werden wie die Gartengeräte als geringwertige Wirtschaftsgüter sofort abgeschrieben.

Angebot oder Schätzung: Für Kastenwagen und Anhänger liegen Angebote von Händlern vor, zusammen 11.650 € oder 69 % der Investitionen. Die übrigen Geräte, das Werkzeug und die Rechner sind nach Listenpreisen geschätzt; für die Gartengeräte wird vor dem Kauf im März ein Angebot eingeholt.

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

Kostenart	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Jahr 1
Material	348	101	117	134	159	174	184	178	195	198	205	175	2.166
Garage	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Kfz (variabel)	161	169	186	203	220	235	248	248	260	266	272	264	2.732
Büro, Software	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660
Werbung	980	80	80	80	80	80	50	50	50	50	50	50	1.680
Versicherungen, Beiträge	141	141	321	141	141	321	141	141	321	141	141	321	2.412
Steuerberatung	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1.440
Konto	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
Abschreibungen	3.050	240	240	2.130	240	240	240	240	240	240	240	240	7.580
Fortbildung	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Sonstiges	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Summe Kosten	5.027	1.078	1.291	3.035	1.187	1.397	1.210	1.204	1.412	1.242	1.255	1.397	20.734

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.320 € im Monat. Im Dezember sind sie wegen der sofort abgeschrieben Geräte, der Startwerbung und der Streugut-Erstausrüstung höher, im März wegen der Gartengeräte und in den Quartalsmonaten wegen des Beitrags zur Unfallversicherung. Die Kosten des zweiten Jahres liegen mit 14.823 € unter denen des ersten, weil die Sofortabschreibungen und die Startwerbung wegfallen; dazu kommt der IHK-Beitrag, der als Annahme ab dem zweiten Jahr eingeplant ist. Im dritten Jahr liegen sie bei 15.120 €.

Entscheidungsregel für das Wachstum: Weitere Häuser über 20 hinaus nimmt der Betrieb nur an, wenn Winterdienst und Vertretung dafür gesichert sind und die Einsatzstunden im Durchschnitt unter 32 in der Woche bleiben. Sonst wird der Kunde auf die Warteliste gesetzt oder nur mit Grünpflege und Kleinaufträgen betreut. Der Kassenbestand soll nicht unter den Kapitalbedarf von 21.500 € fallen, damit das Ersatzfahrzeug nach vier Jahren bezahlt werden kann.

KAPITEL 8

Finanzierung

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

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 21.500 €. Neben den Investitionen von 16.950 € enthält er 1.500 € Anlaufkosten für die laufenden Kosten der ersten Monate, 2.124 € Reserve, die vor allem die Vorsteuer aus den Anschaffungen bis zur Erstattung überbrückt, 26 € für die Gewerbeanmeldung sowie 900 € für Website, Druck und Beschriftung. Für 69 % der Investitionen liegen Angebote vor (Kapitel 7.3); die übrigen Positionen sind aus den laufenden Kosten und den Gebühren abgeleitet.

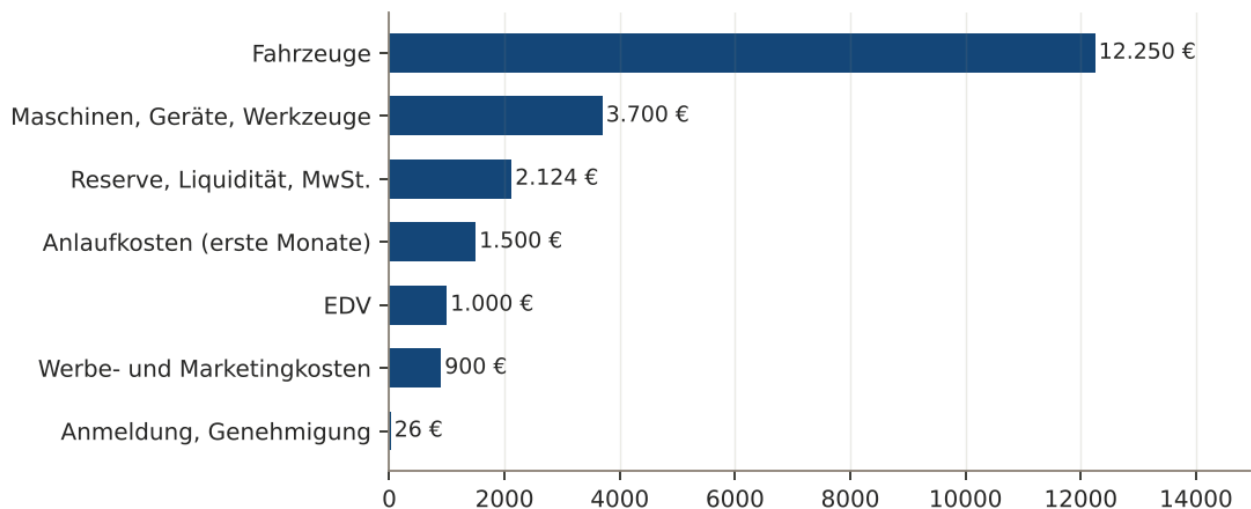


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 21 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Kastenwagen mit Ausstattung, Anhänger	12.250 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	21.500 €
Gartengeräte, Winterdienst, Werkzeug, Leitern	3.700 €	Kredite	0 €
EDV (Laptop, Smartphone)	1.000 €		
Anlaufkosten	1.500 €		
Reserve, Vorsteuer	2.124 €		
Gewerbeanmeldung	26 €		
Website, Druck, Beschriftung	900 €		
Summe	21.500 €	Summe	21.500 €

8.2 Eigenkapital

Das Eigenkapital stammt aus Ersparnissen der Angestelltenjahre. Tobias Rennekamp verfügt über 26.000 €; davon bringt er 21.500 € in den Betrieb ein. Die übrigen 4.500 € bleiben als private Reserve außerhalb des Vorhabens. Die Eigenkapitalquote beträgt 100 Prozent.

8.3 Kredite und Fördermittel

Ein Kredit wird nicht aufgenommen; es fällt kein Kapitaldienst an. Die Ausstattung ist klein genug, um sie aus Ersparnissen zu bezahlen, und ohne Zins und Tilgung bleibt die Anlaufphase frei von festen Verpflichtungen.

Beantragt wird der Gründungszuschuss nach §§ 93 und 94 SGB III. Das Arbeitsverhältnis endete durch betriebsbedingte Kündigung des Arbeitgebers vom 15. Dezember 2025 zum 30. Juni 2026; die Kündigungsfrist von sechs Monaten zum Monatsende wurde eingehalten. Eine Sperrzeit ist nicht eingetreten. Tobias Rennekamp hat sich am 17. Dezember 2025 arbeitsuchend und zum 1. Juli 2026 arbeitslos gemeldet. Nach dem Bewilligungsbescheid der Agentur für Arbeit vom 8. Juli 2026 beträgt der Anspruch 360 Tage und endet am 30. Juni 2027. Am Gründungstag, dem 1. Dezember 2026, besteht ein Restanspruch von 210 Tagen; die Mindestgrenze von 150 Tagen ist deutlich überschritten. Der Bescheid liegt als Anlage bei.

Die Tätigkeit ist hauptberuflich (Kapitel 5.3). In den zurückliegenden 24 Monaten hat Tobias Rennekamp keine Gründungsförderung erhalten, eine frühere Selbständigkeit gibt es nicht. Phase 1 des Zuschusses umfasst sechs Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes von 1.550 € zuzüglich 300 € zur sozialen Absicherung, also 1.850 € im Monat und 11.100 € insgesamt. Phase 2 mit 300 € für weitere neun Monate ist eine Ermessensleistung und bewusst nicht eingeplant. Auf den Zuschuss besteht kein Rechtsanspruch. Der Antrag ist für November 2026 geplant, vor dem Gründungstag; die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle wird mit diesem Plan eingeholt. Am Zuschuss hängt die Deckung des privaten Bedarfs im ersten Jahr, nicht der Bestand der Kasse: Ohne ihn läge der Kassenstand im ersten Monat bei 1.846 €, mit der privaten Reserve über 6.300 €.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

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

9.1 Meilensteine

Die Reihenfolge folgt den Regeln des Gründungszuschusses: Erst liegen Absichtserklärungen, Angebote und Plan vor, dann folgt die Stellungnahme der fachkundigen Stelle, dann der Antrag, und erst danach die Gewerbeanmeldung am Gründungstag. Fahrzeug und Geräte werden erst nach dem Antrag gekauft.

Tabelle 22 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
08.07.2026	Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld (Anspruch bis 30.06.2027)	liegt vor
09/2026	zwei schriftliche Absichtserklärungen, Angebote Kastenwagen und Anhänger	liegen vor
09/2026	Existenzgründungsseminar der IHK	erledigt
10/2026	Stellungnahme der fachkundigen Stelle	wird mit diesem Plan eingeholt
10/2026	Vergleichsangebote Betriebshaftpflicht mit Winterdienst, Mietzusage Garage	geplant
11/2026	Antrag auf Gründungszuschuss vor dem Gründungstag	geplant
11/2026	Kauf von Kastenwagen, Anhänger, Werkzeug; Abschluss der Betriebshaftpflicht zum 1. Dezember	geplant
01.12.2026	Gewerbeanmeldung, Start mit sieben Häusern	geplant
bis 08.12.2026	Anmeldung bei der Unfallversicherung, freiwillige Unternehmensversicherung	Frist eine Woche
bis 01.03.2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung	Frist drei Monate
03/2027	Kauf der Akku-Gartengeräte, Beginn der Gartensaison	geplant
05/2027	Ende Phase 1 des Zuschusses; volle Tragfähigkeit ab Jahr 2 geplant	geplant
11/2027	Bilanz des ersten Jahres: 16 Häuser erreicht? Entscheidung über Werbung und Winterdienstgrenze	geplant
06/2028	Jahresabschluss und Steuererklärungen des ersten Jahres	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes holt Tobias Rennekamp im Oktober die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein und stellt im November den Antrag auf Gründungszuschuss. Parallel holt er Vergleichsangebote für die Betriebshaftpflicht ein, sichert die Garage und bestätigt die Angebote für Kastenwagen und Anhänger, damit am Gründungstag alles für die ersten Kontrollgänge bereitsteht. Die beiden Verwaltungen erhalten im November ihre Angebote mit Leistungsverzeichnis; die Gewerbeanmeldung ist zum 1. Dezember vorbereitet.

Der Plan setzt keinen großen Markt voraus, sondern rund 20 Häuser von Verwaltungen und Eigentümern, die einen verlässlichen Hausmeister suchen, und einen Gründer, der diese Arbeit seit 18 Jahren macht. Die Ausstattung ist bezahlt, feste Verpflichtungen gibt es kaum, und die Rechnung zeigt offen, wie viel Spielraum bleibt, wenn weniger kommt.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	5 Blätter, 10/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Arbeitszeugnis und Prüfungszeugnis Gärtner	4 Seiten
Anlage 3 — Zertifikate Lehrgang Objektbetreuung und Motorsägenlehrgang	2 Seiten
Anlage 4 — Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld vom 08.07.2026 (Restanspruch)	2 Seiten
Anlage 5 — Kündigung des Arbeitgebers vom 15.12.2025	1 Seite
Anlage 6 — Absichtserklärungen (zwei Hausverwaltungen)	2 Seiten, 09/2026
Anlage 7 — Angebote Kastenwagen und Anhänger	2 Seiten, 09/2026
Anlage 8 — Kontonachweis Ersparnisse	1 Seite, 09/2026
Anlage 9 — Teilnahmebescheinigung Existenzgründungsseminar der IHK	1 Seite, 09/2026

HINWEIS ZUM BEISPIEL

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

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Hausmeisterservice

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	610	7.320	625	7.500
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	400	4.800	410	4.920
Freizeit	80	960	100	1.200
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	35	420	35	420
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	110	1.320	115	1.380
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	30	360	30	360
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)	150	1.800	200	2.400
Kranken- und Pflegeversicherung	445	5.340	765	9.180
Arbeitslosenversicherung	52	624	105	1.260
Kosten für Kinderbetreuung		–		–
Unterhaltszahlungen an andere		–		–
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	60	720	70	840
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)	150	1.800	240	2.880
Sonstiges	50	600	50	600
Summe	2.172	26.064	2.745	32.940
Privateinnahmen				
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–
Kindergeld		–		–
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–
Unterhalt		–		–
Sonstiges		–		–
Summe	–	–	–	–
Notwendige Privatentnahmen	2.172	26.064	2.745	32.940

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf €	
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	3.700
EDV (Hard- und Software)	1.000
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)	
Warenerstausstattung	
Fahrzeuge	12.250
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	16.950
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	
Beratungskosten	
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)	1.500
Vorfinanzierung von Aufträgen	
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve, MwSt.	2.124
Summe Betriebsmittelbedarf	3.624
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	
Anmeldung, Genehmigung	26
Werbe- und Marketingkosten	900
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	926
Summe Kapitalbedarf	21.500

Finanzierung €	
Eigenkapital	
Barvermögen	21.500
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	21.500
Fremdkapital	
öff. Kreditprogramme	
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	–
Summe Kapitalherkunft	21.500

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

Rentabilität (netto)	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Objektbetreuung	1.015	1.160	1.305	1.450	1.595	1.740	1.885	2.030	2.030	2.175	2.175	2.320	20.880	30.595	32.431
Winterdienst und Grünpflege	360	420	480	540	760	855	950	950	1.045	1.045	1.140	840	9.385	12.965	13.743
Kleinaufträge (Stunden)	968	880	1.056	1.232	1.320	1.408	1.408	1.232	1.408	1.408	1.408	1.232	14.960	15.928	16.884
Summe Umsatz	2.343	2.460	2.841	3.222	3.675	4.003	4.243	4.212	4.483	4.628	4.723	4.392	45.225	59.488	63.057
2. Material- und Wareneinsatz															
Summe Material- und Wareneinsatz	348	101	117	134	159	174	184	178	195	198	205	175	2.166	2.446	2.592
3. Kosten															
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840	840	870
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	161	169	186	203	220	235	248	248	260	266	272	264	2.732	3.505	3.676
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660	684	700
Werbung	980	80	80	80	80	80	50	50	50	50	50	50	1.680	720	750
Versicherungen, Beiträge	141	141	321	141	141	321	141	141	321	141	141	321	2.412	2.640	2.600
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1.440	2.150	2.200
Zinsen, Kontoführungsgebühren	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144	144	144
Abschreibungen	3.050	240	240	2.130	240	240	240	240	240	240	240	240	7.580	2.880	2.880
Fortbildungskosten, Gründungskosten	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240	300	300
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840	960	1.000
Summe Kosten	4.679	977	1.174	2.901	1.028	1.223	1.026	1.026	1.218	1.044	1.050	1.222	18.568	14.823	15.120
Gewinn / Verlust	-2.684	1.382	1.550	187	2.488	2.606	3.033	3.008	3.071	3.386	3.468	2.995	24.491	42.220	45.345

Kostenzeilen ohne Wert in allen drei Jahren sind ausgeblendet.

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

Liquidität 1. Jahr (mit MwSt.)	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27
1. Einzahlungen												
Objektbetreuung	1.015	1.160	1.305	1.450	1.595	1.740	1.885	2.030	2.030	2.175	2.175	2.320
Winterdienst und Grünpflege	360	420	480	540	760	855	950	950	1.045	1.045	1.140	840
Kleinaufträge (Stunden)	968	880	1.056	1.232	1.320	1.408	1.408	1.232	1.408	1.408	1.408	1.232
Umsatzsteuer	445	467	540	612	698	761	806	800	852	879	897	834
Kreditaufnahme/Eigenkapital	21.500											
sonstige Einzahlungen	1.850	1.850	1.850	1.850	1.850	1.850						
Summe Einzahlungen	26.138	4.777	5.231	5.684	6.223	6.614	5.049	5.012	5.335	5.507	5.620	5.226
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Objektbetreuung	20	23	26	29	32	35	38	41	41	44	44	46
Materialeinsatz Winterdienst und Grünpflege	279	34	38	43	61	68	76	76	84	84	91	67
Materialeinsatz Kleinaufträge (Stunden)	48	44	53	62	66	70	70	62	70	70	70	62
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	161	169	186	203	220	235	248	248	260	266	272	264
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Werbung	980	80	80	80	80	80	50	50	50	50	50	50
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Fortbildungskosten, Gründungskosten	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Investitionen	15.060			1.890								
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Vorsteuer	3.208	130	136	502	151	157	155	154	159	161	164	157
Versicherungen, Beiträge	141	141	321	141	141	321	141	141	321	141	141	321
Kaution, Genehmigung u. ä.	26											
Zinsen, Kontoführungsgebühren	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Privatentnahmen	2.172	2.172	2.172	2.172	2.172	2.172	2.172	2.172	2.172	2.172	2.172	2.172
Umsatzsteuerzahllast		-2.763	337	403	110	547	604	651	646	692	718	734
Summe Auszahlungen	22.443	377	3.697	5.872	3.380	4.033	3.901	3.941	4.150	4.028	4.069	4.219
Saldovortrag aus Vormonat		3.696	8.096	9.630	9.441	12.285	14.866	16.014	17.085	18.270	19.749	21.301
Liquiditätssaldo	3.696	4.401	1.534	-188	2.844	2.581	1.148	1.071	1.185	1.480	1.552	1.007
Liquiditätssaldo kumuliert	3.696	8.096	9.630	9.441	12.285	14.866	16.014	17.085	18.270	19.749	21.301	22.308

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

Liquidität 2. Jahr (mit MwSt.)	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Mrz 28	Apr 28	Mai 28	Jun 28	Jul 28	Aug 28	Sep 28	Okt 28	Nov 28
1. Einzahlungen												
Objektbetreuung	2.320	2.320	2.320	2.465	2.465	2.465	2.610	2.610	2.610	2.755	2.755	2.900
Winterdienst und Grünpflege	840	840	840	900	1.140	1.140	1.235	1.235	1.235	1.330	1.330	900
Kleinaufträge (Stunden)	1.232	1.144	1.232	1.408	1.408	1.408	1.408	1.232	1.408	1.408	1.408	1.232
Umsatzsteuer	834	818	834	907	952	952	998	965	998	1.044	1.044	956
Summe Einzahlungen	5.226	5.122	5.226	5.680	5.965	5.965	6.251	6.042	6.251	6.537	6.537	5.988
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Objektbetreuung	46	46	46	49	49	49	52	52	52	55	55	58
Materialeinsatz Winterdienst und Grünpflege	67	67	67	72	91	91	99	99	99	106	106	72
Materialeinsatz Kleinaufträge (Stunden)	62	57	62	70	70	70	70	62	70	70	70	62
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	269	266	269	287	291	291	303	296	303	315	315	301
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57
Werbung	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	125	125	125	125	125	125	775	125	125	125	125	125
Fortbildungskosten	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Vorsteuer	164	162	164	170	175	175	302	176	179	183	183	173
Versicherungen, Beiträge	145	145	330	145	305	330	145	145	330	145	145	330
Zinsen, Kontoführungsgebühren	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Gewerbsteuer												3.098
Privatentnahmen	2.745	2.745	2.745	2.745	2.745	2.745	2.745	2.745	2.745	2.745	2.745	2.745
Umsatzsteuerzahllast	678	671	656	671	737	778	778	696	789	819	860	860
Summe Auszahlungen	4.605	4.588	4.767	4.638	4.892	4.958	5.574	4.700	4.996	4.869	4.910	8.127
Saldovortrag aus Vormonat	22.308	22.930	23.463	23.922	24.964	26.038	27.045	27.722	29.064	30.319	31.987	33.614
Liquiditätssaldo	622	533	459	1.042	1.074	1.007	677	1.342	1.255	1.668	1.627	-2.139
Liquiditätssaldo kumuliert	22.930	23.463	23.922	24.964	26.038	27.045	27.722	29.064	30.319	31.987	33.614	31.475