

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · INNENAUSBAU

Kowalczyk Innenausbau

Businessplan zur Existenzgründung mit NRW.Mikrodarlehen und Gründungszuschuss

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Dennis Kowalczyk, Trockenbaumonteur
Standort	Essen
Vorhaben	Trockenbau, Bodenbeläge und Innentüren ohne Meisterpflicht
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. Januar 2027
Kapitalbedarf	36.000 €, davon 28.000 € NRW.Mikrodarlehen

VORGELEGT BEI

NRW.BANK (NRW.Mikrodarlehen) und Agentur für Arbeit (Gründungszuschuss)

BEISPIEL · ANONYMISIERT UND VERFREMDET

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

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

Inhalt

1	Executive Summary	2
2	Geschäftsidee	3
	2.1 Angebot und Leistungen · 2.2 Kundennutzen · 2.3 Preisgestaltung	
3	Branche und Markt	5
	3.1 Branche · 3.2 Zielgruppe · 3.3 Wettbewerb · 3.4 Rechtlicher Rahmen · 3.5 Standort	
4	Marketing und Vertrieb	9
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	11
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	14
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	17
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	24
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital und Sicherheiten · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	27
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	29

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Dennis Kowalczyk, Trockenbaumonteur und seit 2018 Vorarbeiter einer Kolonne, gründet zum 1. Januar 2027 in Essen das Einzelunternehmen Kowalczyk Innenausbau. Der Betrieb baut Trockenbauwände, Vorsatzschalen und abgehängte Decken, baut Dachgeschosse und Keller aus, verlegt Vinyl, Laminat und Teppich und setzt Innentüren mit Zargen. Er arbeitet allein, mit einem gebrauchten Kastenwagen und einer Lagergarage, deren Mietvertrag ausgehandelt ist, im Westen und Süden Essens und in den Nachbarstädten. Ein Meisterbrief ist für diese Arbeiten nicht nötig: Reiner Trockenbau ist nicht zulassungspflichtig, Bodenleger und der Einbau genormter Baufertigteile sind handwerksähnliche Gewerbe nach Anlage B Abschnitt 2 der Handwerksordnung, für die eine Eintragung bei der Handwerkskammer Düsseldorf genügt. Putz, Fliesen, Estrich und Parkett bleiben meisterpflichtig und gehen an Partnerbetriebe.

Der Gründer kennt die Arbeit aus siebzehn Jahren Praxis. Nach der Ausbildung zum Trockenbaumonteur mit Abschlussprüfung vor der IHK zu Essen arbeitete er von 2009 bis Juni 2026 in einem Innenausbau-Betrieb in Mülheim an der Ruhr, zuerst als Monteur, ab 2018 als Vorarbeiter mit Aufmaß, Materialbestellung und Abnahmen. Der Inhaber hat den Betrieb aus Altersgründen zum 30. Juni 2026 aufgegeben; das Arbeitsverhältnis endete durch Kündigung des Arbeitgebers. Eine Übernahme des Betriebs hat Dennis Kowalczyk geprüft und verworfen. Seit dem 1. Juli 2026 bezieht er Arbeitslosengeld und hat sich in einer geförderten Gründungsberatung auf die Selbständigkeit vorbereitet.

Der Bedarf liegt im Bestand. Ende 2025 gab es in Deutschland rund 44,0 Millionen Wohnungen (Statistisches Bundesamt, Juli 2026); von Januar bis Mai 2026 wurden 16.900 Wohnungen durch Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden genehmigt, 8,6 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Im sonstigen Ausbaugewerbe stieg der Umsatz im zweiten Quartal 2026 um 0,9 Prozent, die Zahl der Beschäftigten sank um 1,6 Prozent. Für den Start liegen zwei schriftliche, unverbindliche Absichtserklärungen von Hausverwaltungen vor, die der Gründer aus seiner Arbeit als Vorarbeiter kennt; zwei Ausbaubetriebe wollen ihn als Nachunternehmer beauftragen.

Geplant ist ein Umsatz von 77.764 € im ersten, 96.317 € im zweiten und 100.913 € im dritten Geschäftsjahr; der Gewinn steigt von 29.232 € auf 44.781 € und 48.157 €. Grundlage sind 1.035 verkaufte Stunden im ersten Jahr, im Schnitt 22,5 in der Woche, zu 52 € netto. Die Partnerin des Gründers trägt die Hälfte der gemeinsamen Haushaltskosten aus ihrem eigenen Gehalt; der Betrieb muss die andere Hälfte, die persönlichen Kosten und die Absicherung des Gründers tragen, im ersten Jahr 2.264 € im Monat. Nach Gewerbesteuer deckt der Gewinn diesen Bedarf im ersten Jahr zu 105 %, mit dem Gründungszuschuss zu 147 %, im zweiten Jahr zu 136 % und im dritten zu 137 %. Der Spielraum im ersten Jahr ist klein; den Anlauf trägt der Gründungszuschuss (Kapitel 7.1).

Der Kapitalbedarf beträgt 36.000 €. Gedeckt wird er mit 8.000 € Eigenkapital aus Ersparnissen und 28.000 € aus dem NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK, zehn Jahre Laufzeit, die ersten sechs Monate tilgungsfrei, ohne Sicherheiten; unterstellt sind die Konditionen der NRW.BANK ab dem 1. Oktober 2026. Die Eigenkapitalquote liegt bei 22,2 %; ihr stehen die sechs tilgungsfreien Monate, ein Kastenwagen mit einem Anschaffungswert von 18.800 € und eine Kapitaldienstdeckung gegenüber, die auch nach voller Privatentnahme und Gewerbesteuer im ersten Jahr beim 2,9-fachen liegt. Der niedrigste Kassenstand der Planung liegt Ende Dezember 2026 vor dem Start bei 3.379 €, weil die Vorsteuer aus den Anschaffungen erst im Januar zurückkommt. Eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen. Beantragt wird zusätzlich der Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit; am Gründungstag besteht ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von 180 Tagen.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt die Leistungen, ihre Grenzen, den Nutzen für die drei Kundengruppen und die Preise.

2.1 Angebot und Leistungen

Kowalczyk Innenausbau ist ein Ein-Personen-Betrieb für den Innenausbau im Bestand. Das Angebot umfasst drei Arbeitsfelder. Das größte ist der Trockenbau: Ständerwände zur Raumteilung, Vorsatzschalen vor alten Wänden und Installationen, abgehängte Decken, der Ausbau von Dachgeschossen mit Dämmung zwischen den Sparren und Beplankung, der Ausbau von Kellerräumen und das Spachteln der Fugen bis zur malerfertigen Oberfläche. Das zweite Feld sind Bodenbeläge: Vinyl- und Designbeläge, Laminat, Teppich und Linoleum. Das dritte ist der Einbau von Innentüren und Zargen in Normmaßen.

Abgerechnet wird nicht nach Arbeitsfeldern, sondern nach Aufträgen für drei Kundengruppen, weil sie sich in Material, Zahlungsweise und Umsatzsteuer unterscheiden. Privatkunden, also Eigentümer von Häusern und Wohnungen, beauftragen meist den Ausbau eines Raums mit Wänden, Boden und Tür; sie stehen im Plan für 45 % der Stunden. Hausverwaltungen und private Vermieter beauftragen die Sanierung einer Wohnung zwischen Auszug und Neuvermietung, vor allem neue Böden, Türen und kleine Trockenbauarbeiten (30 %). Zwei Ausbaubetriebe aus Essen und Mülheim wollen Trockenbauarbeiten an ihn als Nachunternehmer vergeben (25 %).

Ebenso klar sind die Grenzen. Der Betrieb verputzt keine Wände, verlegt keine Fliesen, keinen Estrich und kein Parkett, auch kein Fertigparkett, streicht und tapeziert nicht und fasst keine Elektro- oder Sanitärinstallation an. Diese Arbeiten sind Handwerke der Anlage A der Handwerksordnung oder brauchen eine eigene Eintragung; sie gehen an Partnerbetriebe, mit denen der Gründer bis Juni 2026 auf denselben Baustellen gearbeitet hat. Tragende Wände und Arbeiten an der Statik übernimmt er nicht. Der Betrieb arbeitet werktags; einen Notdienst bietet er nicht an.

Der Ablauf eines Auftrags ist immer gleich: Besichtigung und Aufmaß vor Ort, schriftliches Angebot innerhalb von drei Werktagen, Materialbestellung beim Baustoffhandel, Ausführung, Abnahme mit Fotos und Rechnung. Angebote, Aufmaß, Zeiten und Rechnungen laufen über eine Handwerkersoftware auf Tablet und Laptop.

2.2 Kundennutzen

Für Privatkunden zählt, dass ein Raum aus einer Hand fertig wird. Wer ein Dachgeschoss zum Kinderzimmer oder Büro ausbauen lässt, braucht Wände, Dämmung, Decke, Boden und Tür; bei Kowalczyk Innenausbau kommt das von einem Ansprechpartner, der Maler und Elektriker der Partnerbetriebe stimmt er ab. Dazu kommt ein fester Termin: Kleine Ausbauten, die große Betriebe erst nach Wochen einplanen, beginnen hier meist innerhalb von zwei bis drei Wochen.

Für Hausverwaltungen und Vermieter zählt die Zeit zwischen zwei Mietern. Jede Woche Leerstand kostet Miete; eine Wohnung mit abgenutztem Boden und beschädigten Türen lässt sich schlechter vermieten. Der Betrieb sagt zu, eine Wohnung nach der Freigabe innerhalb von zehn Werktagen fertig zu haben, und stellt je Wohnung eine Rechnung mit Fotos der erledigten Arbeit. Das kennen die Verwaltungen aus den Jahren, in denen der Gründer ihre Wohnungen als Vorarbeiter saniert hat.

Für die beiden Ausbaubetriebe zählt Kapazität ohne eigene Kolonne. Beide sanieren Wohnungen und Bäder und brauchen für Vorsatzschalen, Decken und Trennwände einen Trockenbauer, der Aufmaß und Ausführung selbständig erledigt. Sie bekommen einen erfahrenen Vorarbeiter, ohne einen Mitarbeiter einstellen zu müssen.

2.3 Preisgestaltung

Abgerechnet wird nach Stunden und Material. Der Stundensatz beträgt im ersten Jahr 52 € netto, für Privatkunden 61,88 € brutto. Material wird zum Einkaufspreis zuzüglich 12 % weiterberechnet. Für Standardleistungen wie eine Trennwand oder einen Boden je Quadratmeter erhalten Kunden Festpreise, die aus denselben Sätzen kalkuliert sind; die beiden Ausbaubetriebe rechnen nach Aufmaß in Euro je Quadratmeter ab, ebenfalls aus dem Stundensatz und den Zeiten des Gründers kalkuliert. Der Satz steigt im zweiten Jahr auf 54 € und im dritten auf 56 €.

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

Kundengruppe	Anteil Stunden	Stundensatz	Material je Stunde (Einkauf)	Umsatz je Stunde
Privatkunden (Ausbau, Böden, Türen)	45 %	52 €	32 €	87,84 €
Hausverwaltungen und Vermieter	30 %	52 €	26 €	81,12 €
Nachunternehmer (§ 13b UStG)	25 %	52 €	12 €	65,44 €
Im Mittel aller Gruppen	100 %	52 €	25,20 €	80,22 €

Der Materialeinsatz je Stunde ist bei Privatkunden am höchsten, weil sie Böden und Türen mit dem Ausbau zusammen kaufen, und bei den Ausbaubetrieben am niedrigsten, weil diese einen Teil des Materials selbst stellen. Ein Prozent der Rechnungen ist im Plan als Ausfall abgezogen.

Für Privatkunden ist ein Teil der Rechnung steuerlich begünstigt: Für Handwerkerleistungen im Haushalt ermäßigt sich die Einkommensteuer um 20 Prozent der Arbeitskosten, höchstens um 1.200 € im Jahr (§ 35a Abs. 3 EStG). Arbeits- und Materialkosten stehen deshalb getrennt auf jeder Rechnung. Die Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG kommt nicht in Frage, weil der Umsatz die Grenze von 25.000 € im Gründungsjahr übersteigt; der Betrieb ist von Beginn an regelbesteuert, erhält die Vorsteuer aus Fahrzeug, Werkzeug und Material zurück und beantragt die Besteuerung nach vereinnahmten Entgelten.

Zwei steuerliche Besonderheiten betreffen die gewerblichen Kunden. Für Bauleistungen an Unternehmer, die selbst nachhaltig Bauleistungen erbringen, schuldet der Auftraggeber die Umsatzsteuer (§ 13b Abs. 2 Nr. 4 und Abs. 5 UStG); die Rechnungen an die beiden Ausbaubetriebe weisen deshalb keine Umsatzsteuer aus, und die Planrechnung rechnet auf diese Umsätze keine. Außerdem müssen Unternehmer, auch Vermieter mit mehr als zwei Wohnungen, von Rechnungen für Bauleistungen 15 Prozent als Bauabzugsteuer einbehalten, wenn keine Freistellungsbescheinigung vorliegt (§ 48 EStG). Die Freistellungsbescheinigung (§ 48b EStG) wird mit dem Fragebogen zur steuerlichen Erfassung im November 2026 beantragt. Rechnungen an Unternehmer erstellt die Handwerkersoftware auch als elektronische Rechnung; für den Betrieb ist das ab 2028 Pflicht. Wie die Rechnungen im Einzelnen zu stellen sind, klärt der Steuerberater.

KAPITEL 3

Branche und Markt

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

3.1 Branche

Der Innenausbau lebt vom Gebäudebestand. Nach dem Statistischen Bundesamt gab es Ende 2025 in Deutschland rund 44,0 Millionen Wohnungen, 0,4 Prozent mehr als ein Jahr zuvor; 13,5 Millionen Einfamilienhäuser und 2,8 Millionen Zweifamilienhäuser stehen neben 3,5 Millionen Mehrfamilienhäusern (Pressemitteilung vom 16. Juli 2026). Jede dieser Wohnungen wird irgendwann umgebaut, bei einem Eigentümerwechsel, einem neuen Mieter oder weil ein Raum anders genutzt werden soll. Die Baugenehmigungen sind nach dem Tief von 2024 wieder gestiegen: 2025 wurden 238.500 Wohnungen in Neu- und Umbauten genehmigt, 10,8 Prozent mehr als im Vorjahr, und von Januar bis Mai 2026 lag die Zahl mit 104.700 um 15,4 Prozent über dem Vorjahreszeitraum.

Für einen Einzelbetrieb im Innenausbau sind zwei Entwicklungen entscheidend. Die erste ist der Umbau im Bestand: Von Januar bis Mai 2026 wurden 16.900 Wohnungen durch Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden genehmigt, 8,6 Prozent mehr als ein Jahr zuvor; Dachgeschossausbauten und Teilungen großer Wohnungen sind ein typischer Fall. Die zweite sind die Fachkräfte: Im sonstigen Ausbaugewerbe, zu dem Trockenbau, Bodenleger, Maler und Fliesenleger gehören, sank die Zahl der Beschäftigten im zweiten Quartal 2026 um 1,6 Prozent, während der Umsatz um 0,9 Prozent stieg. Betriebe müssen also mit weniger Leuten mehr Aufträge bewältigen und vergeben Teile davon an Nachunternehmer.

Tabelle 2 — Marktsegmente und ihre Rolle im Plan

Segment	Kennzahl / Treiber	Rolle im Plan
Ausbau in Ein- und Zweifamilienhäusern (Dach, Keller, Raumteilung)	16,3 Mio. Ein- und Zweifamilienhäuser; Eigentümerwechsel, neue Nutzung	Privatkunden, 45 % der Stunden
Wohnungssanierung bei Mieterwechsel (Böden, Türen, Trockenbau)	3,5 Mio. Mehrfamilienhäuser; jede Neuvermietung	Hausverwaltungen und Vermieter, 30 %
Trockenbau als Nachunternehmer für Ausbaubetriebe	Beschäftigte im sonstigen Ausbau –1,6 %	zwei Ausbaubetriebe, 25 %
Umbau bestehender Gebäude zu Wohnraum	16.900 genehmigte Wohnungen Jan.–Mai 2026, +8,6 %	Chance, nicht eingeplant

Tabelle 3 — Marktentwicklung

Kennzahl	früher	später	Entwicklung	Quelle
Wohnungsbestand Deutschland	43,8 Mio. (Ende 2024)	44,0 Mio. (Ende 2025)	+0,4 %	Destatis, 07/2026
Genehmigte Wohnungen (alle Baumaßnahmen)	215.300 (2024)	238.500 (2025)	+10,8 %	Destatis, 02/2026
Genehmigte Wohnungen Januar bis Mai	90.800 (2025)	104.700 (2026)	+15,4 %	Destatis
davon an bestehenden Gebäuden	15.600 (2025)	16.900 (2026)	+8,6 %	Destatis
Umsatz sonstiger Ausbau, 2. Quartal (Index 2021 = 100)	107,8 (2025)	108,8 (2026)	+0,9 %	Destatis, 09/2026
Beschäftigte sonstiger Ausbau, 2. Quartal (Index)	94,1 (2025)	92,6 (2026)	–1,6 %	Destatis, 09/2026

Die Zahlen zeigen zweierlei. Der Bestand wächst nur langsam, aber er ist riesig, und er wird ständig umgebaut; davon lebt der Plan, nicht vom Neubau. Und die Branche hat mehr Arbeit als Leute: Der Umsatz im sonstigen

Ausbau steigt leicht, die Beschäftigung sinkt. Für einen erfahrenen Trockenbauer, der allein arbeitet und keine Kolonne auslasten muss, ist das eine gute Ausgangslage. Der Plan setzt keinen Aufschwung voraus; er rechnet mit dem laufenden Bedarf von zwei Hausverwaltungen, zwei Ausbaubetrieben und Privatkunden im Einzugsgebiet.

3.2 Zielgruppe

Das Einzugsgebiet sind der Westen und Süden Essens mit Frohnhausen, Holsterhausen, Altendorf, Borbeck und Rüttenscheid sowie Mülheim an der Ruhr, Oberhausen, Bottrop und der Süden Gelsenkirchens, rund fünfzehn Kilometer um den Betriebssitz. Hier stehen viele Mehrfamilienhäuser aus den Jahrzehnten nach dem Krieg, die von Hausverwaltungen betreut werden, und Siedlungen mit Ein- und Zweifamilienhäusern, deren Dachgeschosse oft noch nicht ausgebaut sind.

Die Zahlen der folgenden Tabelle beschreiben Größenordnungen im Einzugsgebiet. Sie sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus der Statistik der Städte und aus Gesprächen mit Hausverwaltungen. Entscheidend ist das Verhältnis: Der Plan braucht im ersten Jahr rund 23 verkaufte Stunden in der Woche, also eine überschaubare Zahl von Aufträgen, und keinen nennenswerten Marktanteil.

Tabelle 4 — Kundengruppen im Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Kundengruppe	Größenordnung	Leistungen	Anteil Stunden Jahr 1
Eigentümer von Häusern und Wohnungen	mehrere Zehntausend Haushalte	Dach- und Kellerausbau, Raumteilung, Böden, Türen	45 %
Hausverwaltung A (Essen-West)	rund 300 Wohnungen, Absichtserklärung	Wohnungssanierung bei Mieterwechsel	12 %
Hausverwaltung B (Mülheim)	rund 180 Wohnungen, Absichtserklärung	Wohnungssanierung bei Mieterwechsel	10 %
Private Vermieter	Einzelvermieter mit einigen Wohnungen	Böden, Türen, Reparaturen	8 %
Ausbaubetrieb A (Wohnungs- und Badsanierung)	ein Betrieb, mündlich abgestimmt	Vorsatzschalen, Decken, Trennwände	14 %
Ausbaubetrieb B (Sanierung)	ein Betrieb, mündlich abgestimmt	Trockenbau nach Aufmaß	11 %

Kein Auftraggeber dominiert. Der größte einzelne Auftraggeber, Ausbaubetrieb A, bringt im ersten Jahr rund 11 % des Umsatzes; die Nachunternehmerleistungen zusammen 20 %, bei einem Viertel der Stunden, weil die Ausbaubetriebe einen Teil des Materials selbst stellen. Das ist auch für die Rentenversicherung wichtig (Kapitel 3.4).

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb gliedert sich in vier Gruppen. Die erste sind Stuckateur- und Trockenbaubetriebe mit eigenen Kolonnen; sie arbeiten vor allem für Bauträger, Gewerbe und große Sanierungen und nehmen einzelne Räume ungerne oder nur mit langer Wartezeit an. Die zweite sind Bodenlegerbetriebe und Raumausstatter, die Böden sehr gut, aber keinen Trockenbau anbieten. Die dritte sind Hausmeisterdienste und Allround-Handwerker, die kleine Reparaturen günstig erledigen, bei Dachausbau, Brandschutzwänden oder Akustikdecken aber an fachliche Grenzen stoßen.

Die vierte Gruppe sind andere Einzelbetriebe im Trockenbau, oft ehemalige Kolonnenmitglieder. Von ihnen hebt sich Kowalczyk Innenausbau durch die Erfahrung als Vorarbeiter mit Aufmaß und Abnahme, die Schulungen in Brandschutz und Akustik und die Verbindung von Trockenbau, Boden und Tür ab. Über den Preis konkurriert der Betrieb nicht: Der Stundensatz liegt im üblichen Rahmen für Ausbaubetriebe der Region (Beispielwert); der Vorteil liegt in kurzer Wartezeit, einem festen Ansprechpartner und der Abrechnung je Wohnung.

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

Anbietergruppe	Ausrichtung	Wartezeit für kleine Aufträge
Stuckateur- und Trockenbaubetriebe mit Kolonnen	Bauträger, Gewerbe, große Sanierungen	oft mehrere Wochen
Bodenlegerbetriebe und Raumausstatter	Böden, Polster, Sonnenschutz	kurz, kein Trockenbau
Hausmeisterdienste und Allround-Handwerker	Kleinreparaturen, Pflege	kurz, fachlich begrenzt
Einzelbetriebe im Trockenbau	Trockenbau, teils als Nachunternehmer	kurz bis mittel

Tabelle 6 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	Betrieb mit Kolonne	Allround-Handwerker	Kowalczyk
Trockenbau, Boden und Tür aus einer Hand	teilweise	teilweise	ja
Dachausbau und Brandschutzwände	ja	selten	ja
Wohnung fertig innerhalb von zehn Werktagen	selten	teilweise	ja
Rechnung je Wohnung mit Fotos	teilweise	selten	ja
Fester Ansprechpartner, der selbst ausführt	wechselnd	ja	ja

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Welche Arbeiten ein Betrieb ohne Meisterbrief ausführen darf, regelt die Handwerksordnung (HwO). Zulassungspflichtig sind die Handwerke der Anlage A; dazu gehören die Stuckateure (Nr. 9), die Fliesen-, Platten- und Mosaikleger (Nr. 42), die Estrichleger (Nr. 44), die Parkettleger (Nr. 46) und die Raumausstatter (Nr. 52). Fliesen-, Estrich- und Parkettleger sowie Raumausstatter sind erst seit dem 14. Februar 2020 wieder meisterpflichtig. Diese Arbeiten bietet der Betrieb nicht an. Handwerksähnliche Gewerbe nach Anlage B Abschnitt 2 brauchen dagegen keinen Meisterbrief; dazu gehören die Bodenleger (Nr. 3) und der Einbau von genormten Baufertigteilen wie Fenstern, Türen und Zargen (Nr. 24).

Trockenbau steht in keiner der Anlagen. Das Amtsgericht Karlsruhe hat am 19. November 2019 rechtskräftig entschieden (Az. 9 OWi 750 Js 10594/19), dass reine Trockenbauarbeiten auch von Betrieben ausgeführt werden dürfen, die nicht bei der Handwerkskammer eingetragen sind; Innen- und Außenputz dagegen ist dem eingetragenen Stuckateurhandwerk vorbehalten. Ein Trockenbauer, der eine Wand verputzt hatte, musste 20.000 € Bußgeld wegen Schwarzarbeit zahlen (Deutsche Handwerks Zeitung, 12. Februar 2020). Das Spachteln der Fugen zwischen Gipsplatten gehört zum Trockenbau; das Verputzen von Mauerwerk nicht. Der Gründer nimmt deshalb keine Putzarbeiten an, auch nicht als Nebenleistung.

Dennis Kowalczyk hat die Abgrenzung vorab geklärt. Am 15. September 2026 hat er der Handwerkskammer Düsseldorf, zu deren Bezirk Essen gehört, seine Tätigkeitsliste geschickt; ihre Antwort vom 22. September 2026 liegt als Anlage bei: Bodenleger und der Einbau genormter Baufertigteile werden in das Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe eingetragen (§ 19 HwO), reiner Trockenbau braucht keine Eintragung, Putz, Fliesen, Estrich und Parkett sind ausgeschlossen. Die Eintragung kostet eine Gebühr nach dem Gebührentarif der Kammer und ist Voraussetzung der Gewerbeanmeldung bei der Stadt Essen. Den Antrag stellt er im Dezember 2026 nach der Zusage des Darlehens, die Eintragung ist zum 1. Januar 2027 vorgesehen. Für den Teil Trockenbau gehört der Betrieb zugleich der IHK zu Essen an; ein Betrieb mit handwerksähnlichen und anderen Tätigkeiten gehört mit dem jeweiligen Betriebsteil beiden Kammern an.

Für die Rentenversicherung folgt daraus: Selbständige Handwerker sind nur dann pflichtversichert, wenn sie in die Handwerksrolle eingetragen sind (§ 2 Satz 1 Nr. 8 SGB VI); das Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe ist nicht die Handwerksrolle. Pflichtversichert wären auch Selbständige ohne versicherungspflichtigen Arbeitnehmer, die auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind (§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI); im Wesentlichen heißt, dass mindestens fünf Sechstel der Einnahmen von einem Auftraggeber

stammen. Beim geplanten Kundenmix bringt kein Auftraggeber mehr als 11 % des Umsatzes; der Gründer achtet darauf, dass kein Ausbaubetrieb mehr als ein Drittel erreicht. Er ist deshalb nicht rentenversicherungspflichtig und sorgt privat vor, mit einer Basisrente von 150 € im Monat (Kapitel 7.2). Eine Pflichtversicherung auf Antrag (§ 4 Abs. 2 SGB VI) ist bis fünf Jahre nach dem Start möglich; er prüft sie 2029, wenn der Schutz bei Erwerbsminderung aus seinen Pflichtbeiträgen als Arbeitnehmer ausläuft.

Als Nachunternehmer arbeitet Dennis Kowalczyk nicht weisungsgebunden. Er bestimmt Arbeitszeit und Ablauf auf der Baustelle selbst, arbeitet mit eigenem Fahrzeug, eigenem Werkzeug und Gerüst, rechnet nach Aufmaß zu vereinbarten Preisen ab, tritt mit eigenem Namen, Website und beschriftetem Wagen am Markt auf und hat mehrere Auftraggeber. Das unterscheidet ihn von einem Scheinselbstständigen. Bestehen bei einem Ausbaubetrieb Zweifel, kann ein Statusfeststellungsverfahren bei der Deutschen Rentenversicherung (§ 7a SGB IV) Klarheit schaffen.

Zuständige Berufsgenossenschaft ist die BG BAU; der Betrieb meldet sich binnen einer Woche nach dem Start an. Unternehmer sind dort nicht pflichtversichert, können sich aber freiwillig versichern. Dennis Kowalczyk schließt die freiwillige Unternehmerversicherung mit der Mindestversicherungssumme von 37.500 € ab; sie kostet nach dem Vorschusssatz 2026 1.266,79 € im Jahr und schützt bei Arbeitsunfällen auf Leitern, Gerüsten und Baustellen. Eine Betriebshaftpflichtversicherung mit Deckung für Bearbeitungs- und Mietsachschäden ist nicht gesetzlich vorgeschrieben, wird aber von Hausverwaltungen und Ausbaubetrieben verlangt; ein Angebot liegt vor, der Abschluss zum 1. Januar 2027 ist vorgesehen. Handwerkskammer und IHK befreien Existenzgründer im ersten Jahr vom Beitrag (§ 113 Abs. 2 HwO, § 3 Abs. 3 IHKG); ab 2028 sind vorsichtig 270 € im Jahr für beide angesetzt.

Gearbeitet wird nach den Verarbeitungsrichtlinien der Hersteller und den anerkannten Regeln der Technik. Wände und Decken mit Feuerwiderstand baut der Betrieb nur nach dem bauaufsichtlichen Prüfzeugnis des Systemherstellers und bestätigt das mit einer Übereinstimmungserklärung; die Schulung dazu hat der Gründer 2014 besucht. Für Arbeiten an Bauwerken haftet der Betrieb in der Regel fünf Jahre für Mängel (§ 634a Abs. 1 Nr. 2 BGB). Gips- und Holzstaub wird mit einem Sauger der Staubklasse M abgesaugt. In Gebäuden, die vor 1993 gebaut wurden, kann altes Material Asbest enthalten; seit der Änderung der Gefahrstoffverordnung vom 5. Dezember 2024 nennt der Auftraggeber Baujahr und Nutzungsgeschichte, der ausführende Betrieb beurteilt das Risiko. Bei Verdacht, etwa bei alten Bodenplatten oder Klebern, arbeitet der Betrieb nicht weiter und verweist auf eine Fachfirma.

3.5 Standort

Betriebssitz ist ein Arbeitszimmer in der Mietwohnung in Essen-Frohnhausen. Kunden kommen dort nicht hin; Angebote und Abrechnung entstehen am Laptop. Die schriftliche Zustimmung des Vermieters liegt vor. Platten, Profile, Dämmstoffe und größere Geräte lagern in einer Lagergarage mit Strom in einem Gewerbehof in Essen-Altendorf, 24 Quadratmeter, die Raumkosten sind mit 115 € netto im Monat angesetzt (Beispielwert). Der Mietvertrag ist ausgehandelt und unterschriftsreif; Beginn ist der 1. Dezember 2026, unterschrieben wird nach der Zusage des Darlehens Ende November.

Altendorf liegt für das Einzugsgebiet günstig: Die Essener Stadtteile im Westen und Süden, Mülheim und Oberhausen sind in einer Viertelstunde erreichbar, Bottrop und Gelsenkirchen in einer halben, und zwei Baustoffhändler liegen am Weg. Die Kilometer sind aus der Arbeit abgeleitet: 7,5 Kilometer je verkaufter Stunde für Baustellen, Aufmaß und Fahrten zum Baustoffhandel und 150 Kilometer im Monat für alles Übrige, im ersten Jahr rund 9.600 Kilometer. Der Kastenwagen verbraucht rund 9,5 Liter Diesel auf hundert Kilometer; mit Wartung, Reifen und Pflege kostet sein Betrieb im ersten Jahr 2.063 €. Versicherung und Kraftfahrzeugsteuer stehen gesondert bei den Versicherungen und Beiträgen. Der Wagen ist ausschließlich betrieblich; privat fährt der Gründer einen eigenen Kleinwagen.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

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

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: Der Raum wird fertig, von einem, der es seit siebzehn Jahren macht. Gegenüber Eigentümern stehen ein fester Ansprechpartner, ein schriftliches Angebot nach Aufmaß und ein Termin innerhalb weniger Wochen im Vordergrund, gegenüber Hausverwaltungen die fertige Wohnung in zehn Werktagen und die Rechnung je Wohnung, gegenüber den Ausbaubetrieben selbständiges Arbeiten nach Aufmaß. In der Werbung nennt der Betrieb nur, was er darf: Trockenbau, Bodenverlegung, Türeinstbau. Begriffe wie Putz, Fliesen oder Malerarbeiten tauchen in Anzeigen und auf der Website nicht auf.

4.2 Marketingmaßnahmen

Das Budget ist klein und auf die Region ausgerichtet. Vor dem Start entstehen für 950 € Logo, eine einfache Website mit Anfrageformular und Bildern abgeschlossener Arbeiten, das Unternehmensprofil bei Google und Flyer; die Beschriftung des Kastenwagens ist beim Fahrzeug enthalten. Laufend sind in den ersten sechs Monaten 70 € im Monat für Anzeigen bei regionalen Suchanfragen eingeplant, danach 45 €; dazu kommen 10 € im Monat für Website und Domain. Die wichtigste Werbung ist der beschriftete Wagen vor dem Haus eines zufriedenen Kunden und dessen Bewertung.

Tabelle 7 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Logo, Website mit Anfrageformular, Google-Profil, Flyer	November 2026	950 € einmalig
Beschriftung des Kastenwagens	Dezember 2026	beim Fahrzeug, siehe 7.3
Anzeigen für regionale Suchanfragen (Trockenbau, Dachausbau, Boden)	Januar bis Juni 2027	70 € im Monat
Anzeigen laufend	ab Juli 2027	45 € im Monat
Bewertungen der ersten Kunden, Bilder auf Website und Profil	ab Monat 2	0 €
Vorstellung bei weiteren Hausverwaltungen und Ausbaubetrieben	laufend	Fahrtkosten, siehe 3.5

4.3 Kundengewinnung

Für den Start liegen zwei schriftliche Absichtserklärungen vom September 2026 vor. Eine Hausverwaltung mit rund 300 Wohnungen im Essener Westen und eine mit rund 180 Wohnungen in Mülheim wollen die Sanierung von Wohnungen bei Mieterwechsel an ihn vergeben, zusammen nach eigener Schätzung zwei bis drei Wohnungen im Monat. Beide haben bis Juni 2026 mit dem früheren Arbeitgeber gearbeitet und den Gründer als Vorarbeiter auf ihren Baustellen erlebt. Die Erklärungen sind unverbindlich; sie begründen einen Teil der Stunden, garantieren ihn aber nicht. Im Plan stehen sie für 22 Prozent der Stunden.

Zwei Ausbaubetriebe, einer für Wohnungs- und Badsanierung in Essen, einer für Sanierung in Mülheim, haben im Oktober 2026 mündlich zugesagt, Trockenbau als Nachunternehmerleistung an ihn zu vergeben; schriftliche Rahmenvereinbarungen mit Preisen je Quadratmeter und Zahlungsziel sind für Dezember 2026 vorgesehen. Im Plan stehen sie zusammen für 25 Prozent der Stunden. Was geschieht, wenn sie ausbleiben, rechnet Kapitel 7.1.

Die übrigen Stunden kommen von Privatkunden und privaten Vermietern. Hier hilft, dass der frühere Arbeitgeber seinen Betrieb aufgegeben hat; Kunden, deren Dachgeschoss oder Keller Dennis Kowalczyk mit

ausgebaut hat, suchen einen neuen Betrieb. Ein Wettbewerbsverbot gibt es nicht. Kunden spricht er nicht aktiv aus alten Unterlagen an, sondern über Website, Google-Profil, Empfehlungen und den Wagen im Viertel. Der Plan rechnet deshalb mit einem Anlauf: Im Januar 2027 sind es rund 16 verkaufte Stunden in der Woche, im März 21, ab Oktober 25.

4.4 Vertriebsweg

Eine Anfrage kommt per Telefon, Formular, Empfehlung oder als Auftrag einer Verwaltung. Bei Privatkunden folgt ein Termin vor Ort mit Aufmaß; das schriftliche Angebot kommt innerhalb von drei Werktagen. Bei Aufträgen ab 3.000 € wird mit der Auftragsbestätigung ein Abschlag von 30 Prozent fällig, damit das Material nicht vorfinanziert werden muss. Nach der Abnahme stellt der Betrieb die Rechnung mit 14 Tagen Zahlungsziel. Hausverwaltungen zahlen nach 30 Tagen; die Ausbaubetriebe zahlen Abschlagsrechnungen und die Schlussrechnung nach 30 Tagen.

In der Planrechnung ist das so abgebildet: Von Privatkunden gehen 55 Prozent einer Monatsleistung im selben Monat ein, der Rest im Folgemonat; Hausverwaltungen zahlen im Folgemonat, die Ausbaubetriebe zu 15 Prozent im selben Monat und zu 85 Prozent im Folgemonat. Material wird beim Baustoffhandel im Monat des Einkaufs bezahlt. Der Gewinn wird nach Zahlungseingang ermittelt, wie es die Einnahmen-Überschuss-Rechnung vorschreibt; deshalb liegt der Umsatz des ersten Jahres unter der erbrachten Leistung, und ein Teil der Leistungen aus dem Dezember 2027 geht erst im Januar 2028 ein.

KAPITEL 5

Management

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

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Dennis Kowalczyk, 37 Jahre, ist in Essen aufgewachsen und lebt mit seiner Partnerin in einer Mietwohnung in Frohnhausen; er ist ledig und hat keine Kinder. Nach der Fachoberschulreife lernte er in einem Ausbauunternehmen in Essen den Beruf des Trockenbaumonteurs und legte 2009 die Abschlussprüfung vor der IHK zu Essen ab. Im August 2009 wechselte er in einen Innenausbau-Betrieb in Mülheim an der Ruhr mit rund 16 Beschäftigten, der Trockenbau, Akustikdecken, Bodenbeläge und Türen ausführte und daneben Putz und Estrich anbot.

Die fachliche Eignung ist durch Abschluss und Praxis belegt. Für die geplanten Arbeiten verlangt das Gesetz keinen Meisterbrief (Kapitel 3.4); die Qualifikation zeigt sich in der Ausbildung zum Trockenbaumonteur und in siebzehn Jahren Arbeit genau in diesen Feldern. Seit 2018 hat er als Vorarbeiter eine Kolonne geführt, Aufmaße erstellt, Material bestellt und Wohnungen mit Hausverwaltungen und Bauleitern abgenommen. Schulungen in Brandschutz im Trockenbau, Akustikdecken und der Verlegung elastischer Beläge ergänzen das; Abschlusszeugnis, Arbeitszeugnis und Schulungsnachweise liegen als Anlage bei.

Die kaufmännische Eignung ist weniger tief belegt als die fachliche. Als Vorarbeiter hat er Material für Baustellen mit mehreren Zehntausend Euro Volumen bestellt, Aufmaße als Grundlage der Abrechnung erstellt und Stunden und Materialverbrauch seiner Kolonne gegenüber dem Inhaber verantwortet; Angebote und Kalkulation machte der Inhaber. Was fehlt, sind eigene Buchführung, Kalkulation und der Umgang mit Umsatzsteuer und Abschluss. Diese Lücke schließen ein Steuerberater, der Voranmeldungen, Gewinnermittlung und Erklärungen übernimmt, eine Handwerkersoftware für Angebote, Aufmaß und Rechnungen und die geförderte Gründungsberatung von August bis Oktober 2026, in der dieser Plan mit Kalkulation und Liquiditätsplanung entstanden ist. Das NRW.Mikrodarlehen verlangt zudem eine Begleitberatung über zwei Jahre.

Die Übernahme des früheren Betriebs hat er von Januar bis März 2026 geprüft. Der Inhaber hätte Fahrzeuge, Inventar und Kundenstamm für rund 180.000 € verkauft; mit Betriebsmitteln wären über 250.000 € ohne Sicherheiten zu finanzieren gewesen. Ein Drittel des Umsatzes kam aus Putz und Estrich, die ohne Meister nur mit einem angestellten Betriebsleiter weiterzuführen gewesen wären, und der Mietvertrag der Halle läuft 2027 aus. Er hat sich deshalb entschieden, klein und allein anzufangen, mit den Arbeiten, die er beherrscht und ohne Meisterbrief ausführen darf. Zur Motivation: Er will die Arbeit, die er siebzehn Jahre für einen Arbeitgeber gemacht hat, im eigenen Betrieb machen, und die Kunden, die nach der Aufgabe des Betriebs einen neuen Trockenbauer suchen, nicht anderen überlassen.

Tabelle 8 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
06/2006	Gesamtschule, Essen	Fachoberschulreife
08/2006–07/2009	Ausbauunternehmen der Bauindustrie, Essen	Ausbildung zum Trockenbaumonteur, Abschlussprüfung vor der IHK zu Essen (07/2009)
08/2009–12/2017	Innenausbau-Betrieb, Mülheim an der Ruhr	Monteur: Ständerwände, Vorsatzschalen, Decken, Dachausbau, Böden, Türen
01/2018–06/2026	derselbe Betrieb	Vorarbeiter einer Kolonne mit zwei bis vier Personen: Aufmaß, Materialbestellung, Abnahmen, Einweisung der Auszubildenden
2012–2024	Lehrgänge	Staplerschein (2012), Brandschutz im Trockenbau (2014), Führen einer Kolonne (2018), Akustikdecken (2019), Verleges Schulung elastische Beläge (2022), Ersthelfer (2021, 2024)
18.12.2025	Arbeitgeber	Kündigung zum 30.06.2026 wegen Aufgabe des Betriebs
01–03/2026	eigene Prüfung	Übernahme des Betriebs geprüft und verworfen
seit 07/2026	Agentur für Arbeit	Arbeitslosengeld, Gründungsvorbereitung
08–10/2026	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 Kowalczyk Innenausbau geführt. Die Rechtsform ist einfach und kostengünstig; für einen Ein-Personen-Betrieb mit überschaubarem Kapital ist eine Gesellschaft nicht nötig. Das Haftungsrisiko aus der Arbeit, etwa ein beschädigter Wasserrohrstrang hinter einer Vorsatzschale, soll die Betriebshaftpflichtversicherung decken. Offengelegt wird: Dennis Kowalczyk hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Mit dem früheren Arbeitgeber ist kein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart; der Betrieb existiert nicht mehr. Privatkredite oder andere Verbindlichkeiten bestehen nicht. Die Partnerin arbeitet nicht im Betrieb mit; ihr Gehalt steckt in keiner Zahl der Planrechnung.

5.3 Organisation und Kapazität

Dennis Kowalczyk arbeitet allein; Personal ist in den ersten drei Jahren nicht eingeplant. Aufmaß und Ausführung liegen tagsüber, Angebote und Abrechnung abends und am Freitagnachmittag. Für Arbeiten, die zwei Personen brauchen, etwa große Deckenplatten oder schwere Türen, hilft ein befreundeter Trockenbauer mit eigenem Betrieb; im Gegenzug hilft Dennis Kowalczyk bei ihm aus. Die Stunden gleichen sich übers Jahr aus, Geld fließt dafür nicht. Fällt der Inhaber aus, ruhen die Aufträge; wie der Betrieb damit umgeht, zeigt Kapitel 6.3.

Die Kapazität wird in verkauften Stunden gerechnet, also den Stunden, die auf einer Rechnung stehen oder einem Aufmaßpreis zugrunde liegen. Fahrten, Aufmaß, Angebote, Einkauf und Büro kommen dazu und sind im Stundensatz einkalkuliert. Gerechnet wird mit 46 Arbeitswochen; sechs Wochen bleiben für Urlaub, Feiertage und Krankheit.

Tabelle 9 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Verkaufte Stunden im Jahr	1.035	1.179	1.196
Verkaufte Stunden je Woche (46 Wochen)	22,5	25,6	26,0
davon Privatkunden	466	531	538
davon Hausverwaltungen und Vermieter	311	354	359
davon Nachunternehmer	259	295	299
Fahrzeit je Woche (rund 30 km/h, Stunden)	6,9	7,7	7,8
Aufmaß, Angebote, Einkauf je Woche (Stunden)	4	4	4
Büro und Abrechnung je Woche (Stunden)	3	3	3
Arbeitszeit je Woche (Stunden)	36,4	40,3	40,8
Stundensatz netto	52 €	54 €	56 €
Kilometer im Jahr	9.563	10.643	10.770

Im zweiten Jahr arbeitet der Gründer damit rund 40 Stunden in der Woche für den Betrieb; die Tätigkeit ist klar hauptberuflich. Im Anlaufjahr verteilt sich die Arbeit ungleich: In der ersten Jahreshälfte sind es im Schnitt 20,6 verkaufte Stunden je Arbeitswoche, in der zweiten 24,5, von Oktober an 25. Gemessen am Zahlungseingang wirkt der Oktober 2027 mit rund 28,7 Stunden je Woche stärker, weil dann auch die Rechnungen aus dem arbeitsreichen September bezahlt werden; gearbeitet wird in keinem Monat mehr als 25 verkaufte Stunden je Woche. Die Auslastung ist bewusst nicht ausgereizt: Ein Einzelbetrieb im Trockenbau kann in einer Woche rund 30 Stunden verkaufen, wenn die Baustellen nah beieinander liegen. Der Plan bleibt mit 25,6 Stunden im zweiten und 26,0 im dritten Jahr darunter, weil Aufmaß, Abstimmung mit Verwaltungen und Mietern und Schutzmaßnahmen in bewohnten Wohnungen Zeit kosten. Wachstum über diese Stunden hinaus ginge nur mit einem Mitarbeiter; das ist nicht eingeplant und wird frühestens im dritten Jahr geprüft (Kapitel 7.3).

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

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

6.1 Chancen

Die Chancen liegen im Umbau des Bestands, im Mangel an Fachkräften im Ausbau und in den Kunden des aufgegebenen Betriebs. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 10 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Weitere Hausverwaltungen im Einzugsgebiet	hoch	jede Verwaltung bringt planbare Wohnungssanierungen
Dachgeschossausbau und Teilung großer Wohnungen	mittel	Umbau bestehender Gebäude wächst; größere Aufträge mit hohem Materialanteil
Frühere Kunden des aufgegebenen Betriebs	mittel	Eigentümer und Verwaltungen suchen einen neuen Trockenbauer
Akustikdecken für Praxen und Büros	gering	Schulung vorhanden, bisher kein Schwerpunkt
Gründungszuschuss Phase 2 (Pauschale 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 11 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Votum des STARTERCENTER NRW fällt nicht positiv aus	gering	hoch	ohne positives Votum kein Antrag auf das NRW.Mikrodarlehen
Zusage des NRW.Mikrodarlehens kommt später oder gar nicht	gering	hoch	ohne Zusage kein Kauf von Fahrzeug und Werkzeug; bei einem Monat Verzug sinkt die Deckung im ersten Jahr überschlägig auf 90 %
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 105 %; der Spielraum ist klein
Eintragung ins Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe verzögert sich	gering	mittel	bis zur Eintragung nur Trockenbau, keine Böden und Türen
Rahmenvereinbarungen der Ausbaubetriebe kommen nicht zustande	mittel	hoch	25 % der Stunden; ohne Ersatz deckt Jahr 1 den Bedarf zu 62 %, mit Zuschuss zu 104 %
Freistellungsbescheinigung nach § 48b EStG kommt spät	mittel	gering	Auftraggeber behalten 15 % ein; das Finanzamt erstattet später
Absichtserklärungen der Verwaltungen führen nicht zu Aufträgen	mittel	mittel	22 % der Stunden; siehe Zielerreichung in 7.1
Privatkunden kommen langsamer als geplant	mittel	mittel	siehe Zielerreichung in 7.1
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	mittel	hoch	Einzelbetrieb ohne Vertretung

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Anfragen für Putz, Fliesen oder Estrich	hoch	gering	meisterpflichtig; nur über Partnerbetriebe
Asbest in Altbauten	mittel	mittel	Arbeit ruht bis zur Klärung
Ausfall des Kastenwagens	gering	mittel	ohne Wagen kein Transport von Platten
Materialpreise steigen	mittel	gering	Material wird mit Aufschlag weiterberechnet
Zahlungsausfall eines Kunden	gering	mittel	1 % Ausfall im Plan; Abschläge ab 3.000 €
Haftung für Mängel und Schäden	gering	hoch	fünf Jahre Gewährleistung am Bauwerk

Das gewichtigste Risiko ist der Ausfall des Inhabers, weil der Betrieb mit einer Person arbeitet. Das zweite ist der Wegfall der Nachunternehmeraufträge, weil die Rahmenvereinbarungen noch nicht unterschrieben sind und ein Viertel der Stunden an ihnen hängt. Zusage, Votum und Eintragung stehen aus; sie sind Voraussetzungen des Starts, ihre Reihenfolge zeigt Kapitel 9.1.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 12 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Votum des STARTERCENTER NRW	Beratung mit diesem Plan im Oktober und November 2026, Unterlagen vollständig; Rückfragen werden vor dem Antrag geklärt
Zusage kommt später	Antrag im November 2026 vor jeder Bindung; vor der Zusage wird nichts verbindlich bestellt. Kommt sie später, verschiebt sich der Start um einen Monat; der Restanspruch auf Arbeitslosengeld läge dann bei 150 Tagen und damit noch an der Grenze, deshalb wird der Antrag früh im November gestellt
Stellungnahme der fachkundigen Stelle	Stellungnahme mit diesem Plan im November einholen, Antrag auf Gründungszuschuss vor dem Gründungstag
Gründungszuschuss nicht bewilligt	Antrag mit Stellungnahme vor dem Gründungstag. Ohne Zuschuss bleibt der Bedarf knapp gedeckt; die private Reserve von 6.000 € bleibt unberührt
Eintragung verzögert sich	Antrag im Dezember mit Ausweis und Antwort der Kammer vom September; bis zur Eintragung nur Trockenbauaufträge
Rahmenvereinbarungen kommen nicht zustande	Unterschrift im Dezember 2026; parallel Vorstellung bei weiteren Ausbaubetrieben und Hausverwaltungen ab dem ersten Monat; frei werdende Stunden für Privatkunden
Freistellungsbescheinigung kommt spät	Antrag mit dem Fragebogen zur steuerlichen Erfassung im November; bis zur Erteilung Rechnungen an Ausbaubetriebe klein halten
Absichtserklärungen tragen nicht	breite Basis aus drei Kundengruppen; Rückfall in 7.1 gerechnet
Privatkunden kommen langsamer	Anzeigen in den ersten sechs Monaten, Bewertungen und Bilder der ersten Aufträge; die festen Kosten sind niedrig
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	Vermeidung: Rollgerüst statt Leiter, Plattenheber, Absaugung, feste Pausen. Absicherung: freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche, freiwillige Unternehmerversicherung der BG BAU, Kassenreserve für die ersten sechs Wochen; dringende Aufträge übernimmt der befreundete Trockenbauer
Anfragen für meisterpflichtige Arbeiten	keine Putz-, Fliesen- oder Estricharbeiten, auch nicht als Nebenleistung; Weitergabe an Partnerbetriebe
Asbest in Altbauten	Baujahr und Nutzungsgeschichte vor dem Angebot erfragen; bei Verdacht keine Arbeit, Verweis an eine Fachfirma
Ausfall des Kastenwagens	Vollkasko; bei längerer Reparatur Mietfahrzeug aus der Kasse
Materialpreise steigen	Angebote mit 30 Tagen Gültigkeit, Material nach Tagespreis
Zahlungsausfall	Abschlag von 30 % ab 3.000 €, Mahnlauf nach 14 Tagen über die Software

Risiko	Gegenmaßnahme
Haftung	Abnahme mit Fotos, Betriebshaftpflicht mit Bearbeitungsschäden, Brandschutz nur nach Prüfzeugnis

Insgesamt ist das Risiko überschaubar: Personal gibt es nicht, die Miete beschränkt sich auf die Garage, und Material wird mit dem Auftrag weiterberechnet. Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.710 € im Monat. Würden nur 85 Prozent der geplanten Stunden verkauft, bliebe der Betrieb im ersten Jahr im Gewinn, und der Bedarf wäre mit dem Zuschuss zu 122 % gedeckt.

KAPITEL 7

Finanzplanung

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

7.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Der Umsatz ergibt sich aus verkauften Stunden, Stundensatz und weiterberechnetem Material. Im ersten Jahr plant der Betrieb 1.035 Stunden. Der Anlauf ist bewusst flach: Im Januar 2027 sind es 64 Stunden, im August wegen zweier Wochen Urlaub 72, von September an zwischen 80 und 106 im Monat. Privatkunden bringen 39.094 €, Hausverwaltungen und Vermieter 23.008 €, die Nachunternehmeraufträge 15.662 €. Die erbrachten Leistungen summieren sich im ersten Jahr auf 82.202 €; weil Verwaltungen und Ausbaubetriebe nach 30 Tagen zahlen, gehen davon 77.764 € im ersten Jahr ein.

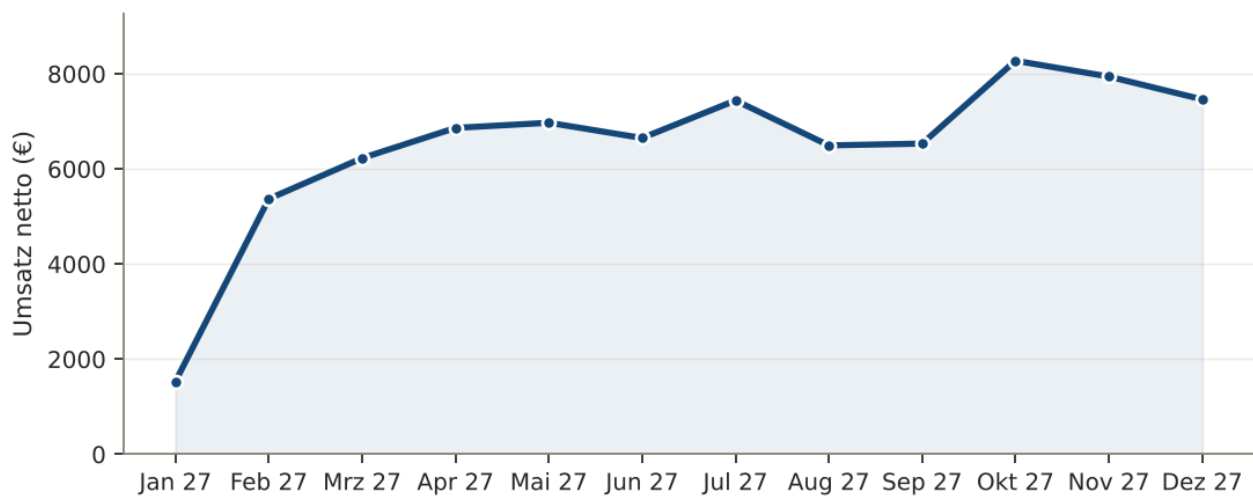


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto, nach Zahlungseingang)

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

Gruppe	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jahr 1
Privat	1.377	2.763	3.146	3.459	3.299	3.461	3.559	3.064	3.549	4.019	3.913	3.483	39.094
Verwaltung	0	1.542	1.831	2.024	2.217	1.879	2.337	2.072	1.735	2.554	2.409	2.409	23.008
Nachunt.	155	1.066	1.250	1.380	1.456	1.309	1.544	1.359	1.249	1.702	1.620	1.571	15.662
Summe Umsatz	1.533	5.370	6.228	6.863	6.971	6.650	7.440	6.495	6.533	8.275	7.942	7.463	77.764
Stunden	64	76	84	92	78	97	86	72	106	100	100	80	1.035

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 96.317 €, rund 24 Prozent mehr als im ersten. Der größere Teil des Anstiegs ist kein Wachstum, sondern der Wegfall der Anlaufphase: Im Oktober 2027, einem vollen Arbeitsmonat ohne Urlaub, liegt die Leistung bei 7.942 €; zwölf solche Monate ergäben bereits rund 95.000 €. Dazu kommen der höhere Stundensatz von 54 € und etwas mehr Stunden, 25,6 statt 22,5 in der Woche, weil Verwaltungen und Ausbaubetriebe ein volles Jahr Aufträge geben. Im dritten Jahr plant der Betrieb 100.913 € bei 26,0 Stunden in der Woche und 56 € je Stunde.

Tabelle 14 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	77.764 €	96.317 €	100.913 €
Materialeinsatz	26.082 €	30.305 €	31.345 €
Kosten einschließlich Abschreibungen	22.450 €	21.231 €	21.411 €
Gewinn vor Steuern	29.232 €	44.781 €	48.157 €
Umsatzrendite	37,6 %	46,5 %	47,7 %

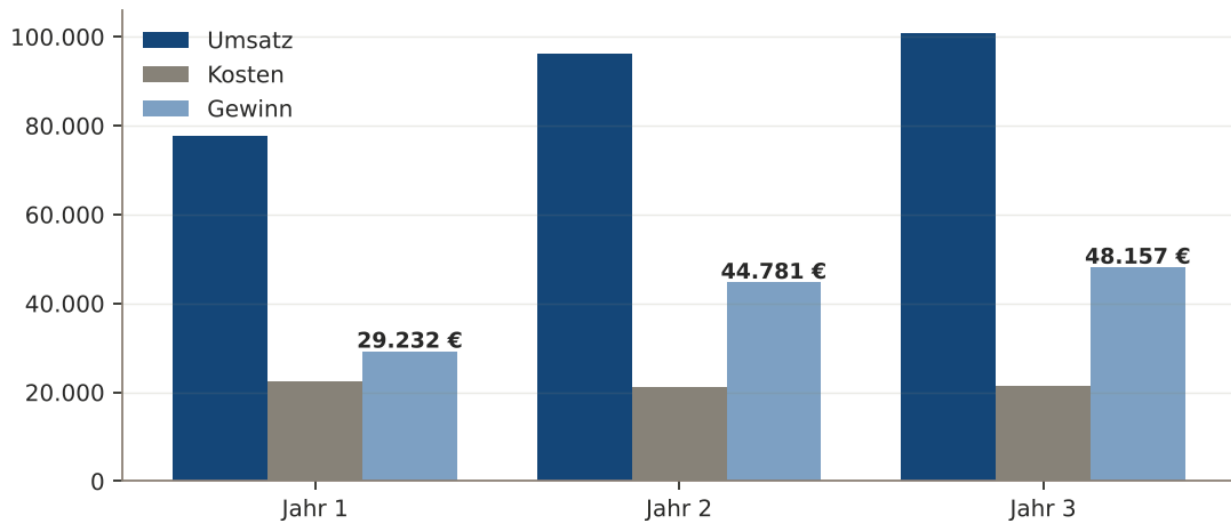


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, von 46,5 % im zweiten Jahr ist für einen Ein-Personen-Betrieb ohne Personal plausibel: Es gibt keine Lohnkosten, die Miete beschränkt sich auf die Garage, und der Gewinn bezahlt im Wesentlichen die Arbeitszeit und die Absicherung des Gründers. Größter Kostenblock ist das Material mit 30.305 € im zweiten Jahr; es wird mit Aufschlag weiterberechnet. Die übrigen Kosten liegen fast unverändert bei rund 21.200 € im Jahr, darunter 4.217 € Abschreibungen, 3.658 € Versicherungen und Beiträge und 2.910 € Steuerberatung. Im ersten Jahr liegt die Rendite bei 37,6 %, weil weniger Stunden verkauft werden, ein Teil der Leistungen erst im zweiten Jahr bezahlt wird und geringwertige Geräte aus dem Februar und März sofort abgeschrieben werden.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne weitere Hausverwaltungen, ohne Akustikdecken, ohne Phase 2 des Gründungszuschusses und mit einem Forderungsausfall von einem Prozent. Fahrzeiten werden nicht berechnet, und der Materialaufschlag von 12 Prozent liegt im unteren Bereich dessen, was im Ausbau üblich ist.

Tragfähigkeit: Die gemeinsamen Kosten des Haushalts betragen im ersten Jahr 1.980 € im Monat; die Partnerin trägt die Hälfte aus ihrem Gehalt, eine Unterhaltspflicht zwischen beiden besteht nicht. Auf den Gründer entfallen 990 € und seine persönlichen Kosten von 310 €, zusammen 1.300 €, dazu seine eigene Absicherung. Der private Bedarf, den der Betrieb tragen muss, beträgt damit im ersten Jahr 2.264 € im Monat, zusammen 27.168 € (Kapitel 7.2). Der Gewinn des ersten Jahres deckt diesen Bedarf nach Gewerbesteuer zu 105 %; ohne Förderung trägt sich das Vorhaben damit knapp. Von April 2027 an liegt der Gewinn in jedem Monat über dem monatlichen Bedarf. Im Bedarf steckt auch der Krankenkassenbeitrag auf den Zuschuss, die Rechnung ohne Zuschuss ist also eher streng. Der Gründungszuschuss zahlt in den ersten sechs Monaten 1.899,30 € im Monat, zusammen 11.395,80 €, und deckt den schwachen Anlauf: Mit Zuschuss ist der Bedarf des ersten Jahres zu 147 % gedeckt. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 30.480 €, weil die

Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und die Steuerrücklage wächst; der Gewinn trägt ihn zu 136 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei 32.256 €, die Deckung bei 137 %.

Zur Steuer: Gewerbesteuer fällt an, sobald der Gewerbeertrag den Freibetrag für Einzelunternehmen übersteigt. Mit dem Hebesatz der Stadt Essen von 479 Prozent fallen im ersten Jahr 788 €, im zweiten 3.387 € und im dritten 3.957 € Gewerbesteuer an; sie ist in der Deckungsrechnung abgezogen und wird nach § 35 EStG weitgehend auf die Einkommensteuer angerechnet. Die Stadt hat den Hebesatz für 2026 von 480 auf 479 Prozent gesenkt und weitere Senkungen angekündigt; der Plan rechnet für alle Jahre mit 479 Prozent. 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, geschätzt nach dem Tarif 2026 bei Einzelveranlagung und um die Anrechnung der Gewerbesteuer gekürzt; die genaue Höhe legt der Steuerberater fest.

Tabelle 15 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	29.232 €	44.781 €	48.157 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 479 %)	788 €	3.387 €	3.957 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	28.444 €	41.394 €	44.201 €
privater Bedarf des Gründers	27.168 €	30.480 €	32.256 €
Deckung ohne Zuschuss	105 %	136 %	137 %
Gründungszuschuss Phase 1	11.396 €	–	–
Deckung mit Zuschuss	147 %	–	–

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Material und die kilometerabhängigen Fahrzeugkosten sind variabel (36,0 % vom Umsatz im ersten Jahr), alle übrigen Kosten fest; der Fixblock beträgt im ersten Jahr 20.567 € oder rund 1.710 € im Monat. Die Menge ist in verkauften Stunden gemessen. Gewerbesteuer mit Hebesatz 479 Prozent, privater Bedarf wie oben, im dritten Jahr fortgeschrieben.

Tabelle 16 — Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	verkaufte Stunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
100 %	1.035	77.764 €	28.444 €	105 %	147 %
85 %	880	66.099 €	21.763 €	80 %	122 %
75 %	776	58.323 €	16.783 €	62 %	104 %
70 %	725	54.435 €	14.293 €	53 %	95 %
50 %	518	38.882 €	4.333 €	16 %	58 %

Daraus folgt: Betrieblich ist der Puffer groß, für den Lebensunterhalt im ersten Jahr dünn. Der betriebliche Break-even, bei dem der Betrieb ohne Privatentnahme gerade seine Kosten trägt, liegt bei 32.116 €, 41 % des Plans oder rund 9,3 verkauften Stunden in der Woche. Ohne Förderung liegt die Schwelle für den vollen Bedarf im ersten Jahr bei 75.378 € oder rund 21,8 Stunden in der Woche; der Plan liegt nur 3 % darüber. Werden nur 85 Prozent der geplanten Stunden verkauft, deckt der Gewinn den Bedarf noch zu 80 %, mit dem Zuschuss zu 122 %. Mit Zuschuss ist der Bedarf ab 56.745 € gedeckt; der Plan liegt 37 % darüber.

Tabelle 17 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	verkaufte Stunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	1.179	96.317 €	41.394 €	136 %
85 %	1.002	81.869 €	33.407 €	110 %
75 %	884	72.238 €	28.094 €	92 %
70 %	825	67.422 €	25.437 €	83 %
50 %	590	48.158 €	12.848 €	42 %

Im zweiten Jahr liegt der variable Anteil bei 33,7 % vom Umsatz, der Fixblock bei 19.085 €. Die Schwelle für den vollen privaten Bedarf liegt bei 76.545 €, rund 20,3 verkauften Stunden in der Woche; der Planumsatz dieses Jahres liegt 26 % darüber. Auch bei 85 Prozent der Stunden trägt der Betrieb den Bedarf noch zu 110 %. Im dritten Jahr liegt die Schwelle für den vollen Bedarf bei 79.422 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 27 % darüber.

Rückfall für die tragende Annahme: Die beiden Ausbaubetriebe stehen für 25 Prozent der Stunden, ihre Rahmenvereinbarungen sind noch nicht unterschrieben. Fielen beide ganz weg und ließe sich keine dieser Stunden durch Privatkunden oder Verwaltungen ersetzen, entspräche das der Stufe von 75 Prozent. Im ersten Jahr deckte der Gewinn den Bedarf dann zu 62 %, mit Zuschuss zu 104 %; im zweiten Jahr läge die Deckung bei 92 %. Fiele nur einer weg, entspräche das etwa der Stufe von 85 Prozent mit 80 % im ersten und 110 % im zweiten Jahr. Den Kapitaldienst trüge der Betrieb in beiden Fällen weiter (Kapitel 8.3); die Lücke im Lebensunterhalt müsste aus dem wachsenden Kassenbestand getragen werden, notfalls aus den Ersparnissen außerhalb des Betriebs, und die frei werdenden Stunden gingen in die Akquise weiterer Verwaltungen.

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

Erlös je Stunde	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
Planwert	77.764 €	28.444 €	105 %	147 %
– 5 %	73.876 €	25.210 €	93 %	135 %
– 10 %	69.988 €	21.456 €	79 %	121 %
– 15 %	66.099 €	17.568 €	65 %	107 %

Die Erlösstaffel bildet das Preisrisiko ab: Drücken die Ausbaubetriebe die Preise je Quadratmeter oder lässt sich der Materialaufschlag nicht durchsetzen, sinkt der Erlös je Stunde bei gleicher Arbeit, während Material und Fahrzeug dasselbe kosten. Bei zehn Prozent weniger Erlös läge die Deckung im ersten Jahr ohne Zuschuss bei 79 %, mit Zuschuss bei 121 %. Der Preis wirkt damit stärker als die Menge. Deshalb rechnet der Betrieb Festpreise aus denselben Sätzen, gibt keine Rabatte auf den Stundensatz und prüft am Ende jedes Quartals Stunden und Erlös je Stunde gegen den Plan (Kapitel 7.3).

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 70.301 € und die Deckung ohne Zuschuss auf 90 %; die Kasse fiel im schwächsten Monat auf rund 2.400 €. Dann würde der Kauf von Schleifer, Sauger, Laser und Rollgerüst nach der Regel in Kapitel 7.3 verschoben, bis die Kasse wieder über 3.000 € liegt.

7.2 Liquiditätsplanung

Vorlaufphase: Die Liquiditätsplanung beginnt mit den Vorlaufmonaten November und Dezember 2026 und umfasst danach die 24 Betriebsmonate von Januar 2027 bis Dezember 2028. Sie beginnt bewusst vor dem Start, weil Fahrzeug, Werkzeug und Arbeitsschutz am 1. Januar bezahlt und eingerichtet sein müssen. Im Vorlauf fließen 36.000 € zu, nämlich 8.000 € Eigenkapital im November und das Mikrodarlehen von 28.000 € im Dezember, und 32.620,65 € ab: die Investitionen des Vorlaufs von 25.720 €, die Gründungs- und Vorlaufkosten, 166,50 € Zinsen und Kontoführung und 5.089,15 € Vorsteuer, die mit der Voranmeldung für das vierte Quartal

erst im Januar 2027 zurückfließt. Der Endsaldo von 3.379,35 € geht als Saldovortrag in den Januar 2027; er ist der niedrigste Kassenstand der ganzen Planung. In ihm steckt die Reserve aus dem Kapitalbedarf; sie trägt zusammen mit der Vorfinanzierung für Material die Vorsteuer bis zur Erstattung im Januar. Der private Bedarf des Gründers in den beiden Vorlaufmonaten, rund 1.300 € im Monat für seinen Anteil an den Haushaltskosten und seine persönlichen Ausgaben, wird aus dem Arbeitslosengeld von 1.599,30 € im Monat gedeckt und belastet den Betrieb nicht; 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 940 €, der Strom laut Abschlag 80 €; beide teilen sich diese und die übrigen gemeinsamen Kosten zur Hälfte. Privatkredite und Unterhaltungspflichten bestehen 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 für Kinderlose, zusammen 21,7 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. Den Anspruch auf Krankengeld wählt er mit der Anmeldung bei der Krankenkasse zum Gründungstag; die Wahlerklärung ist für Dezember 2026 vorgesehen.

Tabelle 19 — Privater Bedarf je Monat: gemeinsame Kosten, Anteil und Absicherung des Gründers

Position	gemeinsame Kosten	Anteil Gründer Jahr 1	ab Jahr 2
Warmmiete und Strom	1.020 €	510 €	520 €
Lebensmittel, Drogerie (gemeinsam), Kleidung (eigen)	600 €	390 €	398 €
Freizeit, Urlaub	200 €	100 €	102 €
Internet, Rundfunk (gemeinsam), Handy (eigen)	56 €	48 €	48 €
Kleinwagen privat (eigen)	–	160 €	165 €
Hausrat- und Haftpflichtversicherung	24 €	12 €	12 €
Rücklage Haushalt	80 €	40 €	41 €
Sonstiges (eigen)	–	40 €	41 €
Summe Lebenshaltung	1.980 €	1.300 €	1.327 €
Altersvorsorge (private Basisrente)	–	150 €	150 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	–	702 €	810 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	–	52 €	52 €
Rücklage Einkommensteuer	–	60 €	201 €
Summe Bedarf des Gründers	–	2.264 €	2.540 €

Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung und Steuerrücklage mit dem Gewinn; die gemeinsamen Kosten steigen leicht auf 2.020 €. 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.

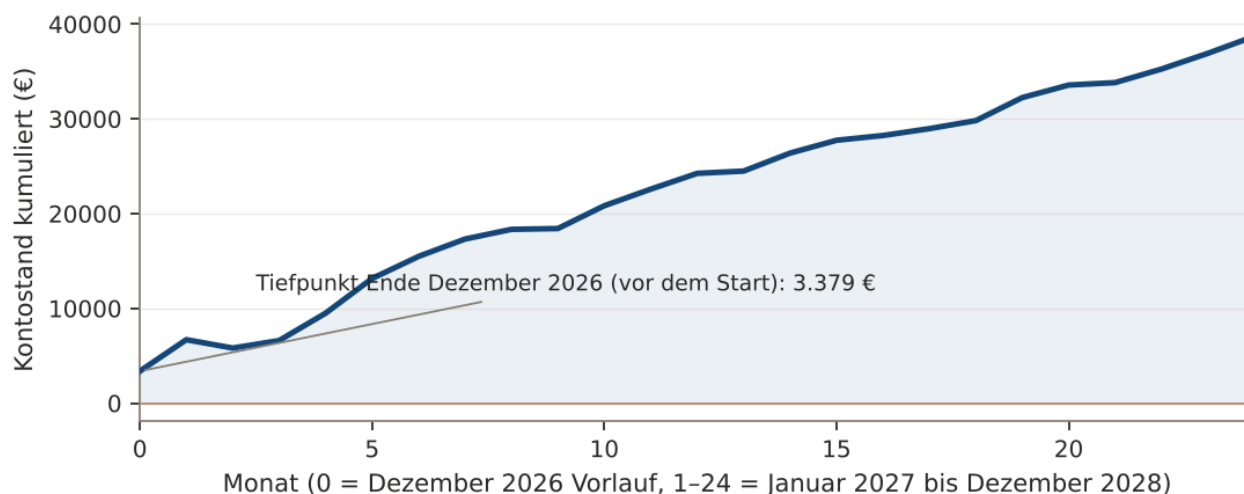


Abb. 3 — Kassenbestand vom Vorlauf Ende 2026 bis Dezember 2028 (kumuliert)

Mit der Erstattung der Vorsteuer im Januar steigt der Kassenstand auf 6.699 €. Im Februar sinkt er auf 5.817 €, weil der Jahresbeitrag der BG BAU und die ersten Werkzeugkäufe fällig werden; danach wächst er Monat für Monat, auch nach dem Ende des Zuschusses, und liegt am Ende des ersten Jahres bei 24.253 €. Der Tiefpunkt im Februar enthält die Reserve aus dem Kapitalbedarf; wird sie gebraucht, bleiben rund 2.600 €. Ab März 2027 ist das Monatsergebnis durchgehend positiv. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 24.496 € im Januar 2028; im Oktober und November 2028 werden Gewerbesteuer-Nachzahlung und Vorauszahlungen fällig, am Ende des Jahres liegt der Kassenstand bei 38.729 €. Der wachsende Bestand ist gewollt: Aus ihm werden die Nachzahlungen nach den ersten Bescheiden von Finanzamt und Krankenkasse bezahlt, und mit ihm übersteht der Betrieb auch einen längeren Ausfall des Inhabers. Die Untergrenze von 3.000 € wird in keinem Monat unterschritten; eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Investiert werden 29.020 €. Das Fahrzeug ist ein gebrauchter Kastenwagen der Größe L2H2 mit Hochdach, Diesel, Erstzulassung 2022, rund 95.000 Kilometer, laut Händlerangebot für 16.900 € netto; der Händler weist die Umsatzsteuer aus. Platten bis drei Meter Länge passen in den Laderaum. Dazu kommen Regalsystem, Bodenplatte, Leiterträger, Zurrgurte und Beschriftung für 1.900 €, Werkzeug, Maschinen, Rollgerüst und Leitern für 7.670 €, Laptop, Tablet und Software für 1.570 €, Arbeitsschutz und Arbeitskleidung für 380 € und ein Material-Grundstock mit Schrauben, Profilen und Spachtelmasse für 600 €. Fahrzeug, Grundausstattung und Material werden im November und Dezember 2026 bezahlt; Langhalsschleifer, Sauger und Staubschutz kommen im Februar, Laser und Rollgerüst im März 2027 dazu, zusammen 3.300 €, wenn die ersten Dachausbauten anstehen.

Abgeschrieben werden der Kastenwagen mit Einrichtung über eine Restnutzungsdauer von fünf Jahren, also mit einem Fünftel des Anschaffungswerts im Jahr; die amtliche Abschreibungstabelle sieht für Transporter neun Jahre vor, der Wagen ist vier Jahre alt. Das Rollgerüst wird über sieben und der Laptop über drei Jahre abgeschrieben. Geräte und Werkzeuge bis 800 € netto sind geringwertige Wirtschaftsgüter und werden im Kaufmonat sofort abgeschrieben: 5.370 € für die Geräte aus dem November und Dezember 2026, die als vorweggenommene Betriebsausgaben den Gewinn des Jahres 2026 mindern und in keinem Planjahr stehen, und 2.320 € für die Geräte aus dem Februar und März 2027. Die Abschreibungen betragen damit im ersten Jahr 6.513 € und im zweiten 4.217 €.

Angebot oder Schätzung: Für den Kastenwagen liegt ein Händlerangebot vor, 16.900 € oder 58 % der Investitionen. Fahrzeugeinrichtung, Werkzeug, Maschinen, EDV, Arbeitsschutz und Material-Grundstock, zusammen 12.120 €, sind nach Marktpreisen und Erfahrungswerten angesetzt. Bestellt wird erst nach der Zusage des Darlehens.

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

Kostenart	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jahr 1
Material	1.613	1.915	2.117	2.318	1.966	2.444	2.167	1.814	2.671	2.520	2.520	2.016	26.082
Garage	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	1.380
Fahrzeug	139	157	169	180	160	188	172	151	201	192	192	163	2.063
Büro	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	1.380
Werbung	80	80	80	80	80	80	55	55	55	55	55	55	810
Parken	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Versich.	154	1.421	154	154	154	154	154	154	154	154	154	366	3.327
Steuerber.	150	150	150	600	150	150	150	150	150	150	150	150	2.250
Zins, Konto	152	152	152	152	152	152	150	149	148	147	146	145	1.797
Abschreib.	340	2.070	941	351	351	351	351	351	351	351	351	351	6.513
Fortbild.	20	20	310	20	20	20	20	20	20	20	20	20	530
Sonstiges	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	2.220
Summe Kosten	3.077	6.394	4.502	4.286	3.462	3.969	3.650	3.275	4.181	4.020	4.019	3.696	48.532

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.710 € im Monat; die größten festen Posten sind die Abschreibungen mit 6.513 €, die Versicherungen und Beiträge mit 3.327 € und die Steuerberatung mit 2.250 € im Jahr. Die Versicherungen umfassen die Betriebshaftpflicht, die Kfz-Versicherung, eine Werkzeug- und Inhaltsversicherung für den Wagen, die freiwillige Unternehmensversicherung der BG BAU, deren Jahresbeitrag im Februar fällig wird, und die Kraftfahrzeugsteuer im Dezember. Der Diesel macht 63 % der Fahrzeugkosten aus, den Rest Wartung, Reifen und Pflege. Die Kosten des zweiten Jahres liegen ohne Material mit 21.231 € unter denen des ersten, weil die geringwertigen Geräte des ersten Jahres wegfallen.

Entscheidungsregel für Investitionen aus der Kasse: Werkzeug, das nach dem Start gekauft wird, und ein späterer zweiter Satz Akku-Geräte werden nur gekauft, wenn nach dem Kauf mindestens 3.000 € in der Kasse bleiben; nach Planstand liegt die Kasse nach den Käufen im Februar bei 5.817 €. Über einen Mitarbeiter entscheidet der Gründer frühestens im dritten Jahr, und nur wenn die verkauften Stunden ein Quartal lang über 28 in der Woche liegen und die Kasse drei Monatslöhne trägt.

KAPITEL 8

Finanzierung

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

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 36.000 €. Neben den Investitionen von 29.020 € enthält er 2.000 € für die Vorfinanzierung von Material und Zahlungszielen, eine Reserve von 3.168,50 €, die zusammen mit der Vorfinanzierung zuerst die Vorsteuer des Vorlaufs bis zur Erstattung im Januar trägt, 861,50 € für die Eintragung bei der Handwerkskammer, die Gewerbeanmeldung, Zulassung, Versicherung und Kraftfahrzeugsteuer des Wagens, die Garagenmiete im Dezember sowie Zinsen und Kontoführung im Vorlauf, und 950 € für Logo, Website, Google-Profil und Flyer. Die Betriebsmittel sind kein Notfallpuffer, sondern eingeplanter Bedarf.

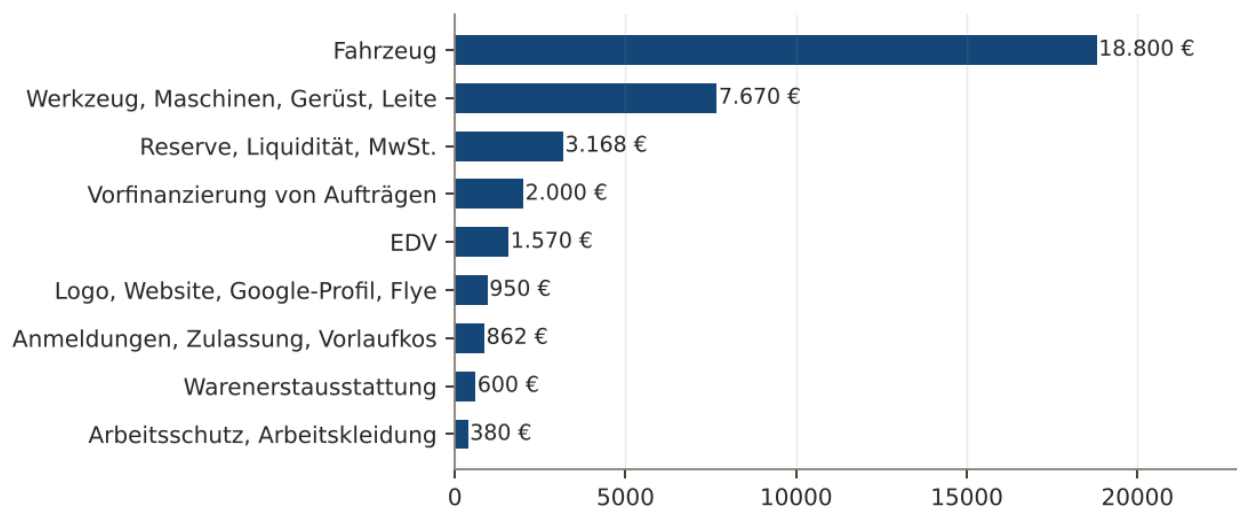


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 21 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Kastenwagen mit Einrichtung	18.800 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	8.000 €
Werkzeug, Maschinen, Gerüst, Leitern	7.670 €	NRW.Mikrodarlehen	28.000 €
EDV (Laptop, Tablet, Software)	1.570 €		
Arbeitsschutz, Arbeitskleidung	380 €		
Material-Grundstock	600 €		
Vorfinanzierung Material und Zahlungsziele	2.000 €		
Reserve, Vorsteuer	3.169 €		
Anmeldungen, Vorlaufkosten	862 €		
Logo, Website, Google-Profil, Flyer	950 €		
Summe	36.000 €	Summe	36.000 €

Die größte Position ist der Kastenwagen mit Einrichtung, 52 % des Kapitalbedarfs. Er ist kein Ausstattungswunsch, sondern Voraussetzung des Geschäftsmodells: Ohne Fahrzeug, das Platten, Profile, Dämmstoffe, Böden, Türen und Gerüst transportiert, entfiele der gesamte Umsatz. Kauf oder Leasing: Geprüft

wurde auch ein Leasing. Für ein vergleichbares gebrauchtes Fahrzeug hätten die Raten über vier Jahre nach Richtpreisen zusammen mehr ergeben als der Kaufpreis von 16.900 €, ohne dass der Wagen danach dem Betrieb gehört. Dazu kommen zwei Gründe: Regalsystem, Bodenplatte und Leiterträger werden fest eingebaut, was Leasinggeber nur mit Auflagen zulassen, und ein Baustellenfahrzeug zeigt bei der Rückgabe Gebrauchsspuren, die bei Leasing nachberechnet würden.

8.2 Eigenkapital und Sicherheiten

Dennis Kowalczyk verfügt über Ersparnisse von 14.000 €; davon bringt er 8.000 € in den Betrieb ein, der Kontonachweis liegt bei. 6.000 € bleiben als private Reserve bewusst außerhalb des Vorhabens und werden in der Selbstauskunft offen ausgewiesen. Sacheinlagen gibt es nicht. Die Eigenkapitalquote beträgt 22,2 %. Das NRW.Mikrodarlehen verlangt keine Mindestquote und keine Sicherheiten; es finanziert bis zu 100 Prozent des Bedarfs. Dem stehen drei Punkte gegenüber: der Kastenwagen mit einem Anschaffungswert von 18.800 €, der dem Betrieb unbelastet gehört, sechs tilgungsfreie Monate im Anlauf und eine Kapitaldienstfähigkeit, die schon im ersten Jahr auch nach voller Privatentnahme gegeben ist (8.3).

Eine Haftungsfreistellung wie bei Förderkrediten über eine Hausbank gibt es hier nicht, weil die NRW.BANK das Darlehen direkt vergibt und das Risiko selbst trägt; Sicherheiten verlangt sie nicht. Bürgschaften Dritter sind deshalb nicht vorgesehen. Verbindlichkeiten oder Privatkredite bestehen nicht, Beteiligungen ebenfalls nicht (Kapitel 5.2); Einzelheiten stehen in der Selbstauskunft.

8.3 Kredite und Fördermittel

Das Darlehen ist das NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK. Nach dem Merkblatt der NRW.BANK sind bis 50.000 € möglich, bis zu 100 Prozent des Finanzierungsbedarfs, bei einer Laufzeit von zehn Jahren, von denen die ersten sechs Monate tilgungsfrei sind; danach werden 56 Monate lang 0,75 Prozent und 58 Monate lang 1 Prozent des Darlehensbetrags im Monat getilgt. Sicherheiten werden nicht verlangt. Voraussetzung ist eine Beratung in einem STARTERCENTER NRW mit positivem Votum und eine Begleitberatung über zwei Jahre ab Beginn der Laufzeit; das Darlehen wird als De-minimis-Beihilfe gewährt und darf mit dem Gründungszuschuss kombiniert werden. Beantragt werden 28.000 €. Unterstellt sind die Konditionen der NRW.BANK ab dem 1. Oktober 2026: 5,85 Prozent nominal und 5,98 Prozent effektiv, fest für die ganze Laufzeit. Maßgeblich ist der Zinssatz bei Antragseingang; Zinssatz und Tilgungsbeginn ergeben sich aus der Zusage und sind bis dahin Annahmen. Nach sechs tilgungsfreien Monaten wird ab Juni 2027 mit 210,00 € im Monat getilgt; zusammen mit den Zinsen sind das im ersten Tilgungsmonat 346,50 €, dazu 15 € Kontoführung. Ab Februar 2032 steigt die Tilgung nach dem Merkblatt auf 1 Prozent, also 280,00 € im Monat; das liegt nach dem Planungszeitraum.

Die NRW.BANK zahlt das Darlehen in einer Summe nach dem Beginn des Vorhabens aus. Beginn ist das Eingehen der ersten finanziell bindenden Verpflichtung, hier der Mietvertrag für die Garage und der Kauf von Laptop und Tablet nach der Zusage Ende November 2026; diese ersten Ausgaben trägt das Eigenkapital. Die Auszahlung folgt im Dezember, und mit ihr werden Fahrzeug, Werkzeug und Material bezahlt. Beantragt wird nicht mehr, als für Investitionen, Gründungskosten und Betriebsmittel gebraucht wird; eine Bereitstellungsprovision nennt das Merkblatt nicht.

Zur Reihenfolge, weil daran die Förderfähigkeit hängt: Die Übersendung dieses Plans ist noch nicht die förmliche Antragstellung. Zuerst berät das STARTERCENTER NRW und gibt sein Votum ab; dann stellt der Gründer den Antrag über das Kundenportal der NRW.BANK, vor jeder Bindung. Ein Vorhabensbeginn vor der Antragstellung wäre förderschädlich. Erst wenn die Zusage vorliegt, werden Kaufvertrag für das Fahrzeug, Bestellungen und der Mietvertrag für die Garage verbindlich unterschrieben. Bis dahin liegen ausschließlich unverbindliche Angebote und ein nicht unterzeichneter Mietvertragsentwurf vor.

Warum ein Darlehen und nicht mehr Eigenkapital: Würde der Gründer alle Ersparnisse einsetzen, bliebe keine private Reserve, und ein Ausfall im ersten Jahr träfe sofort den Haushalt. Verworfen wurden ein Ratenkredit einer Bank, der ohne tilgungsfreie Zeit sofort den Kapitaldienst erhöht hätte und Sicherheiten verlangt hätte,

eine Finanzierung über den Fahrzeughändler mit Schlussrate und das Leasing des Fahrzeugs (8.1). Auch eine stille Beteiligung, wie sie Mezzaninprogramme für kleine Betriebe anbieten, kam nicht in Frage: Sie ist teurer als das Darlehen, verlangt eine Beteiligung am Gewinn und lohnt sich für einen Bedarf dieser Größe nicht.

Der Kapitaldienst besteht bis Mai 2027 nur aus Zinsen und Kontoführung; ab Juni 2027 kommt die Tilgung hinzu, im ersten Jahr zusammen 3.267 €, im zweiten 4.184 €. 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 22 — Kapitaldienst und Cashflow vor Zinsen in drei Lesarten

Jahr	Zinsen, Konto	Tilgung	Kapitaldienst	Cashflow vor Zinsen	Deckung	Cashflow nach Entnahme	Deckung
1	1.797 €	1.470 €	3.267 €	37.542 €	11,5-fach	10.374 €	3,2-fach
2	1.664 €	2.520 €	4.184 €	50.662 €	12,1-fach	20.182 €	4,8-fach
3	1.517 €	2.520 €	4.037 €	53.838 €	13,3-fach	21.582 €	5,3-fach

In der strengsten Lesart, nach Entnahme und zusätzlich nach Gewerbesteuer, beträgt der Cashflow im ersten Jahr 9.586 €, im zweiten 16.796 € und im dritten 17.626 €; die Kapitaldienstdeckung liegt dann beim 2,9-, 4,0- und 4,4-fachen. Die Kapitaldienstquote, der Anteil des Kapitaldienstes am frei verfügbaren Cashflow, liegt bei 34 % im ersten, 25 % im zweiten und 23 % im dritten Jahr. Der Kapitaldienst ist damit gut tragbar. 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 Kündigung des Arbeitgebers vom 18. Dezember 2025 zum 30. Juni 2026, weil der Inhaber seinen Betrieb aus Altersgründen aufgegeben hat; die Kündigungsfrist von sechs Monaten zum Monatsende wurde eingehalten. Eine Sperrzeit ist nicht eingetreten. Dennis Kowalczyk hat sich am 19. 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 zu 53,31 € am Tag, bis zum 30. Juni 2027; im Monat sind das 1.599,30 €. Am Gründungstag, dem 1. Januar 2027, besteht ein Restanspruch von 180 Tagen, weil die Agentur jeden Monat mit 30 Tagen rechnet und von Juli bis Dezember 180 Tage verbraucht sind; die Mindestgrenze von 150 Tagen ist überschritten. Bescheid und Kündigung liegen als Anlage bei.

Die Tätigkeit ist hauptberuflich (Kapitel 5.3). In den zurückliegenden 24 Monaten hat Dennis Kowalczyk keine Gründungsförderung erhalten, eine frühere Selbständigkeit gibt es nicht. Phase 1 des Zuschusses umfasst sechs Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes zuzüglich 300 € zur sozialen Absicherung, also 1.899,30 € im Monat und 11.395,80 € insgesamt. Phase 2 mit der Pauschale von 300 € für weitere neun Monate ist eine Ermessensleistung und bewusst nicht eingeplant. Auf den Zuschuss besteht kein Rechtsanspruch. Der Antrag wird mit diesem Plan und der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle vor dem Gründungstag gestellt. Gebraucht wird der Zuschuss für den Anlauf: In den ersten beiden Monaten ist das Monatsergebnis negativ, und über das ganze erste Jahr reicht der Gewinn ohne Zuschuss nur knapp (Kapitel 7.1). Mit Zuschuss ist der Bedarf des ersten Jahres zu 147 % gedeckt. Verzögert sich der Bescheid, verschieben sich nur die Zahlungen; Fahrzeug und Werkzeug sind aus Eigenkapital und Darlehen bezahlt. Die Vorbereitungen im November und Dezember teilt Dennis Kowalczyk 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 das Darlehen gilt: erst das Votum des STARTERCENTER NRW, dann der Antrag bei der NRW.BANK, dann die Zusage, erst danach verbindliche Käufe und die Auszahlung. Für den Gründungszuschuss gilt: erst die Stellungnahme der fachkundigen Stelle, dann der Antrag, erst danach die Gewerbeanmeldung zum Gründungstag. Für Böden und Türen gilt: erst die Eintragung bei der Handwerkskammer, dann die Gewerbeanmeldung.

Tabelle 23 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
08.07.2026	Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld (360 Tage ab 01.07.2026)	liegt vor
08–10/2026	geförderte Gründungsberatung, Businessplan	abgeschlossen
22.09.2026	Antwort der Handwerkskammer Düsseldorf zur Vorabklärung der Tätigkeiten	liegt vor
09–10/2026	Absichtserklärungen der Hausverwaltungen, Zustimmung des Vermieters, Händlerangebot Kastenwagen, Angebot Betriebshaftpflicht	liegen vor
10–11/2026	Beratung im STARTERCENTER NRW, positives Votum	geplant
Anfang 11/2026	Antrag NRW.Mikrodarlehen über das Kundenportal (vor jeder Bindung)	wird gestellt
11/2026	Stellungnahme der fachkundigen Stelle; Antrag Gründungszuschuss vor dem Gründungstag	geplant
11/2026	Fragebogen zur steuerlichen Erfassung mit Antrag auf Freistellungsbescheinigung nach § 48b EStG; Einlage des Eigenkapitals	geplant
Ende 11/2026	Zusage NRW.Mikrodarlehen; danach Mietvertrag Garage (Beginn 01.12.2026), Kauf EDV, Auftrag Website	steht aus
12/2026	Kaufvertrag Kastenwagen, Auszahlung des Darlehens, Werkzeug und Material; Rahmenvereinbarungen der Ausbaubetriebe	geplant
12/2026	Antrag auf Eintragung ins Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe zum 01.01.2027; Gewerbeanmeldung zum 01.01.2027	geplant
01.01.2027	Start; Betriebshaftpflicht und freiwillige Unternehmensversicherung BG BAU	geplant
bis 08.01.2027	Anmeldung bei der BG BAU	Frist eine Woche
bis 31.03.2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung	Frist drei Monate
06/2027	Ende Phase 1 des Gründungszuschusses; erste Tilgungsrate des Darlehens	geplant
12/2027	Bilanz des ersten Jahres: Stunden, Kunden, Kasse; Entscheidung über weitere Verwaltungen	geplant
2029	Prüfung Mitarbeiter und Pflichtversicherung auf Antrag in der Rentenversicherung	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes stellt Dennis Kowalczyk diesen Plan im STARTERCENTER NRW vor und stellt nach dem Votum Anfang November den Antrag auf das NRW.Mikrodarlehen. Parallel holt er die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein, stellt den Antrag auf Gründungszuschuss und reicht beim Finanzamt den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung mit dem Antrag auf Freistellungsbescheinigung ein. Sobald die Zusage Ende November vorliegt, unterschreibt er den Mietvertrag für die Garage zum 1. Dezember, kauft Laptop und Tablet

und beauftragt Logo und Website; im Dezember unterschreibt er den Kaufvertrag für den Kastenwagen, lässt Regale einbauen und den Wagen beschriften, kauft Werkzeug und Material und schließt die Rahmenvereinbarungen mit den beiden Ausbaubetrieben ab. Im selben Monat beantragt er die Eintragung bei der Handwerkskammer und meldet das Gewerbe zum 1. Januar 2027 an.

Der Plan setzt keinen großen Markt voraus, sondern einen Trockenbauer mit siebzehn Jahren Praxis, davon acht als Vorarbeiter, zwei Hausverwaltungen und zwei Ausbaubetriebe für den Start und einen Gebäudebestand, der ständig umgebaut wird. Er beschränkt sich auf Arbeiten, die ohne Meisterbrief erlaubt sind, und zeigt in Zahlen, wie viel Spielraum bleibt, wenn weniger kommt.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Vorlauf, Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	6 Blätter, 10/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Arbeitszeugnis	4 Seiten
Anlage 3 — Prüfungszeugnis Trockenbaumonteur (IHK zu Essen) und Schulungsnachweise	5 Seiten
Anlage 4 — Kündigung des Arbeitgebers vom 18.12.2025	1 Seite
Anlage 5 — Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld vom 08.07.2026 (Restanspruch)	2 Seiten
Anlage 6 — Antwort der Handwerkskammer Düsseldorf vom 22.09.2026 (Vorabklärung)	2 Seiten
Anlage 7 — Absichtserklärungen der Hausverwaltungen	2 Seiten, 09/2026
Anlage 8 — Händlerangebot Kastenwagen	2 Seiten, 10/2026
Anlage 9 — Kontonachweis Ersparnisse und Selbstauskunft	3 Seiten, 10/2026
Anlage 10 — Merkblatt und Konditionen NRW.Mikrodarlehen (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 Essen, die Handwerkskammer Düsseldorf, die IHK zu Essen, die BG BAU, die Konditionen der NRW.BANK, 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 November–Dezember 2026 (mit MwSt.) — Ausstattung, Fahrzeug und Anmeldungen vor Betriebsbeginn

Vorlauf	Nov. 2026	Dez. 2026	Gesamt
1. Einzahlungen			
NRW.Mikrodarlehen (Auszahlung in einer Summe nach Vorhabensbeginn)		28.000	28.000
Eigenkapital-Einlage aus Ersparnissen	8.000		8.000
Umsatzsteuer-Erstattung (vierteljährlich, Q4 2026 im Januar 2027)	–	–	–
Summe Einzahlungen	8.000	28.000	36.000
2. Auszahlungen			
Laptop, Tablet, Einrichtung Handwerkersoftware	1.570		1.570
Kastenwagen L2H2 mit Fahrzeugeinrichtung (Regale, Boden, Leiterträger)		18.800	18.800
Werkzeug und Maschinen (Akku-Geräte, Sägen, Leitern, Handwerkzeug)		4.370	4.370
Material-Grundstock		600	600
Arbeitsschutz und Arbeitskleidung (Erstausrüstung)		380	380
Logo, Website, Google-Profil, Flyer (Markteinführung)	950		950
Eintragung HWK (150 €), Gewerbeanmeldung (26 €) (ohne Vorsteuer)		176	176
Zulassung, Kennzeichen, Kfz-Versicherung Dezember, Kfz-Steuer (ohne Vorsteuer)		404	404
Garagenmiete Dezember 2026		115	115
Vorsteuer auf die vorstehenden Positionen	479	4.610	5.089
Zinsen, Kontoführungsgebühren (Mikrodarlehen ab Auszahlung)	15	152	167
Summe Auszahlungen	3.014	29.607	32.621
Liquiditätssaldo	4.986	–1.607	3.379
Liquiditätssaldo kumuliert	4.986	3.379	3.379

Zweck: Fahrzeug, Werkzeug und Arbeitsschutz müssen zum Start am 1. Januar 2027 bezahlt und eingerichtet sein; ohne Kastenwagen kein Transport von Platten, Profilen und Böden.

Reihenfolge: Antrag auf das NRW.Mikrodarlehen im November 2026 vor jeder Bindung; gekauft wird erst nach der Zusage. Die NRW.BANK zahlt das Darlehen von 28.000 € in einer Summe nach dem Vorhabensbeginn (Kaufvertrag Kastenwagen) im Dezember 2026 aus.

Umsatzsteuer: Voranmeldung 2026 vierteljährlich; die Vorsteuer des Vorlaufs von 5.089,15 € kommt mit der Voranmeldung für das vierte Quartal im Januar 2027 zurück (Blatt 4a, Monat 1).

Anschluss: Der Endsaldo Dezember 2026 von 3.379,35 € geht in Blatt 4a als Saldovortrag in Monat 1 ein; er enthält die Reserve und die Vorfinanzierung für Material aus Blatt 2.

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

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Innenausbau

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	510	6.120	520	6.240		1.020	1.040
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–			
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	390	4.680	398	4.776		600	612
Freizeit	100	1.200	102	1.224		200	204
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	48	576	48	576		56	57
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	160	1.920	165	1.980			
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–			
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	12	144	12	144		24	25
Altersvorsorge (private Basisrente; keine RV-Pflicht)	150	1.800	150	1.800			
Kranken- und Pflegeversicherung	702	8.424	810	9.720			
Arbeitslosenversicherung	52	624	52	624			
Kosten für Kinderbetreuung		–		–			
Unterhaltszahlungen an andere		–		–			
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–			
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	40	480	41	492		80	82
Rücklage Einkommensteuer (nach Tarif mit § 35-Anrechnung, Schätzhilfen)	60	720	201	2.412			
Sonstiges	40	480	41	492			
Summe	2.264	27.168	2.540	30.480		1.980	2.020
Privateinnahmen							
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–			
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–		990	1.011

Kindergeld	–	–			
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung	–	–			
Unterhalt	–	–			
Sonstiges	–	–			
Summe	–	–	–	–	
Notwendige Privatentnahmen	2.264	27.168	2.540	30.480	G26/H26 = Hälfte der Partnerin; die andere Hälfte steht in Spalte B/D (Zeilen 5–21) mit den eigenen Kosten des Gründers

* Nebenrechnung, nachrichtlich: die gemeinsamen Kosten des Haushalts mit der Partnerin. Jede Seite trägt die Hälfte (Zeile „Nettogehalt Partner/in“ = Hälfte der Partnerin); in Spalte 2 bis 5 steht die Hälfte des Gründers zusammen mit seinen eigenen Kosten und seiner Absicherung.

Gemeinsamer Haushalt mit der Partnerin (nicht verheiratet, eigenes Einkommen): Die gemeinsamen Kosten von 1.980 € (Jahr 2 2.020 €) tragen beide je zur Hälfte; Zeilen 5–21 zeigen den Anteil des Gründers (1.300 € bzw. 1.327 € einschließlich seiner eigenen Kosten) zuzüglich seiner Absicherung. Spalten G und H zeigen die gemeinsamen Kosten nachrichtlich.

Keine Rentenversicherungspflicht: Bodenleger und Einbau genormter Baufertigteile sind handwerksähnliche Gewerbe (Anlage B Abschnitt 2 HwO), Trockenbau ist zulassungsfrei; § 2 Satz 1 Nr. 8 SGB VI erfasst nur die Handwerksrolle. Nr. 9 greift nicht, weil kein Auftraggeber im Wesentlichen den Umsatz bringt. Private Basisrente 150 € in Zeile 13.

Kranken- und Pflegeversicherung freiwillig gesetzlich mit Krankengeld (21,7 % = 14,6 % + 2,9 % Ø Zusatzbeitrag + 4,2 % Pflege kinderlos, Stand 2026): Jahr 1 702 € einschließlich des Beitrags auf den Arbeitslosengeld-Anteil des Gründungszuschusses (die 300 € sind beitragsfrei), Jahr 2 810 € monatlich; die Kasse setzt vorläufig fest und rechnet nach dem Steuerbescheid ab.

Freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III (52 €, 2027 und 2028 halbe Bezugsgröße; Antrag binnen drei Monaten nach dem Start).

Einkommensteuer-Rücklage Jahr 1 60 €, Jahr 2 201 € monatlich: Tarif 2026 (§ 32a EStG) auf den Gewinn abzüglich Vorsorge, Einzelveranlagung, abzüglich der Anrechnung der Gewerbesteuer (§ 35 EStG); die Höhe legt der Steuerberater fest.

Keine Kinder, keine Unterhaltspflichten, keine Privatkredite (ausdrücklich erfragt); der private Kleinwagen 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)	
Werkzeug, Maschinen, Gerüst, Leitern	7.670
EDV (Hard- und Software)	1.570
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Arbeitsschutz, Arbeitskleidung (Erstausrüstung)	380
Warenherausstattung	600
Fahrzeug (Kastenwagen mit Einrichtung)	18.800
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	29.020
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	
Beratungskosten	
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)	
Vorfinanzierung von Aufträgen	2.000
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve, MwSt.	3.169
Summe Betriebsmittelbedarf	5.169
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	
Anmeldungen, Zulassung, Vorlaufkosten Dezember 2026	862
Logo, Website, Google-Profil, Flyer	950
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	1.812
Summe Kapitalbedarf	36.000

Investitionen 29.020 €: Kastenwagen mit Einrichtung 18.800 €, Werkzeug, Maschinen und Gerüst 7.670 €, EDV 1.570 €, Arbeitsschutz 380 €, Material-Grundstock 600 € – im November und Dezember 2026 bezahlt (Blatt 0), Schleifer, Sauger und Staubschutz im Februar, Laser und Rollgerüst im März 2027 (3.300 €, Blatt 4a).

Betriebsmittel: Vorfinanzierung von Material und Zahlungszielen 2.000 €; Reserve 3.168,50 €, aus der zuerst die Vorsteuer des Vorlaufs bis zur Erstattung im Januar 2027 getragen wird.

Finanzierung	€
Eigenkapital	
Barvermögen	8.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	8.000
Fremdkapital	
NRW.Mikrodarlehen (NRW.BANK)	28.000
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	28.000
Summe Kapitalherkunft	36.000

Gründungskosten: Eintragung bei der Handwerkskammer Düsseldorf (Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe), Gewerbeanmeldung Stadt Essen, Zulassung und Kennzeichen, Kfz-Versicherung und Kfz-Steuer, Garagenmiete Dezember 2026, Zinsen und Kontoführung Dezember 2026.

Finanzierung: Eigenkapital 8.000 € aus Ersparnissen (Eigenkapitalquote 22,2 %; 6.000 € bleiben private Reserve) und NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK 28.000 € (bis 50.000 €, ohne Sicherheiten).

Eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen.

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

Rentabilität (netto)	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Privatkunden (Ausbau, Böden, Türen)	1.377	2.763	3.146	3.459	3.299	3.461	3.559	3.064	3.549	4.019	3.913	3.483	39.094	47.466	49.653
Hausverwaltungen und Vermieter		1.542	1.831	2.024	2.217	1.879	2.337	2.072	1.735	2.554	2.409	2.409	23.008	29.174	30.586
Nachunternehmer (§ 13b UStG)	155	1.066	1.250	1.380	1.456	1.309	1.544	1.359	1.249	1.702	1.620	1.571	15.662	19.677	20.674
Summe Umsatz	1.533	5.370	6.228	6.863	6.971	6.650	7.440	6.495	6.533	8.275	7.942	7.463	77.764	96.317	100.913
2. Material- und Wareneinsatz															
Summe Material- und Wareneinsatz	1.613	1.915	2.117	2.318	1.966	2.444	2.167	1.814	2.671	2.520	2.520	2.016	26.082	30.305	31.345
3. Kosten															
Raumkosten (Lagergarage)	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	1.380	1.380	1.416
Kfz-Kosten (Diesel, Wartung, Reifen, Pflege)	139	157	169	180	160	188	172	151	201	192	192	163	2.063	2.326	2.402
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	1.380	1.416	1.452
Werbung	80	80	80	80	80	80	55	55	55	55	55	55	810	660	660
Reisekosten (Parken)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180	180	180
Versicherungen, Beiträge, Kfz-Versicherung und -Steuer	154	1.421	154	154	154	154	154	154	154	154	154	366	3.327	3.658	3.720
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	150	150	150	600	150	150	150	150	150	150	150	150	2.250	2.910	3.020
Zinsen, Kontoführungsgebühren	152	152	152	152	152	152	150	149	148	147	146	145	1.797	1.664	1.517
Abschreibungen	340	2.070	941	351	351	351	351	351	351	351	351	351	6.513	4.217	4.164
Fortbildungskosten, Gründungskosten	20	20	310	20	20	20	20	20	20	20	20	20	530	540	540
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	2.220	2.280	2.340
Summe Kosten	1.464	4.479	2.385	1.967	1.497	1.525	1.482	1.461	1.510	1.500	1.499	1.680	22.450	21.231	21.411
Gewinn / Verlust	-1.544	-1.024	1.725	2.577	3.509	2.681	3.791	3.220	2.352	4.255	3.923	3.767	29.232	44.781	48.157

Kostenzeilen ohne Wert in allen drei Jahren sind ausgeblendet.

Mengengerüst: verkaufte Stunden 1.035 / 1.179 / 1.196 (Ø 22,5 / 25,6 / 26,0 je Woche bei 46 Arbeitswochen);
 Stundensatz 52 / 54 / 56 € netto.

Kundengruppen (Anteil Stunden): Privatkunden 45 %, Hausverwaltungen und Vermieter 30 %, Nachunternehmer für zwei Ausbaubetriebe 25 %. Material zum Einkaufspreis plus 12 %: 32 / 26 / 12 € je Stunde, ab Jahr 2 +2 % je Jahr; Forderungsausfall 1 % als Abschlag auf den Umsatz.

Umsatz nach Zahlungseingang (Einnahmen-Überschuss-Rechnung): Privatkunden 55 % im Leistungsmonat, Rest im Folgemonat; Hausverwaltungen (30 Tage) im Folgemonat; Nachunternehmer 15 % im Leistungsmonat (Abschläge), Rest im Folgemonat. Material wird im Einkaufsmonat bezahlt.

Kfz: Kastenwagen Diesel, 9.563 / 10.643 / 10.770 km (7,5 km je verkaufter Stunde + 150 km im Monat), 9,5 l je 100 km zu 1,42 € netto plus Wartung und Reifen; Versicherung und Kfz-Steuer in Zeile 26.

Versicherungen und Beiträge: Betriebshaftpflicht, Kfz-Versicherung, Werkzeugversicherung (154 € im Monat), BG BAU freiwillige Unternehmensversicherung 1.266,79 € (Februar 2027, danach Mai), Kfz-Steuer 212 € im Dezember; Handwerkskammer und IHK 2027 beitragsfrei (Gründerbefreiung), ab 2028 vorsichtig zusammen 270 €.

Abschreibungen: Kastenwagen mit Einrichtung über 5 Jahre Restnutzungsdauer (Tabelle 9 Jahre, Erstzulassung 2022), Rollgerüst 7 Jahre, Laptop 3 Jahre; geringwertige Wirtschaftsgüter sofort – 5.370 € im Vorlauf 2026, 2.320 € im Februar und März 2027.

Zinsen: NRW.Mikrodarlehen 5,85 % fest (Konditionen der NRW.BANK ab 01.10.2026; es gilt der Zinssatz bei Antragseingang) zuzüglich Kontoführung 15 € monatlich.

Gewerbesteuer nicht in Blatt 3 (§ 4 Abs. 5b EStG); Hebesatz Essen 479 % (2026), kassenwirksam in Blatt 4b.

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

Liquidität 1. Jahr (mit MwSt.)	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27
1. Einzahlungen												
Privatkunden (Ausbau, Böden, Türen)	1.377	2.763	3.146	3.459	3.299	3.461	3.559	3.064	3.549	4.019	3.913	3.483
Hausverwaltungen und Vermieter	–	1.542	1.831	2.024	2.217	1.879	2.337	2.072	1.735	2.554	2.409	2.409
Nachunternehmer (§ 13b UStG)	155	1.066	1.250	1.380	1.456	1.309	1.544	1.359	1.249	1.702	1.620	1.571
Umsatzsteuer (ohne Nachunternehmerleistungen, § 13b UStG)	262	818	946	1.042	1.048	1.015	1.120	976	1.004	1.249	1.201	1.119
sonstige Einzahlungen (Gründungszuschuss)	1.899	1.899	1.899	1.899	1.899	1.899						
Summe Einzahlungen	3.694	8.088	9.073	9.804	9.919	9.564	8.561	7.471	7.537	9.524	9.143	8.583
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Privatkunden (Ausbau, Böden, Türen)	922	1.094	1.210	1.325	1.123	1.397	1.238	1.037	1.526	1.440	1.440	1.152
Materialeinsatz Hausverwaltungen und Vermieter	499	593	655	718	608	757	671	562	827	780	780	624
Materialeinsatz Nachunternehmer (§ 13b UStG)	192	228	252	276	234	291	258	216	318	300	300	240
Raumkosten (Lagergarage)	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115
Kfz-Kosten (Diesel, Wartung, Reifen, Pflege)	139	157	169	180	160	188	172	151	201	192	192	163
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115
Werbung	80	80	80	80	80	80	55	55	55	55	55	55
Reisekosten (Parken)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	150	150	150	600	150	150	150	150	150	150	150	150
Fortbildungskosten, Gründungskosten	20	20	310	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Investitionen		1.730	1.570									
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185
Vorsteuer	462	852	917	689	533	629	569	498	670	640	640	538
Versicherungen, Beiträge	154	1.421	154	154	154	154	154	154	154	154	154	366
Zinsen, Kontoführungsgebühren	152	152	152	152	152	152	150	149	148	147	146	145
Tilgung	–	–	–	–	–	210	210	210	210	210	210	210
Privatentnahmen	2.264	2.264	2.264	2.264	2.264	2.264	2.264	2.264	2.264	2.264	2.264	2.264
Umsatzsteuerzahllast	–5.089	–200	–34	29	352	515	385	551	478	334	609	562
Summe Auszahlungen	374	8.970	8.278	6.917	6.260	7.236	6.726	6.447	7.452	7.116	7.390	6.919
Saldovortrag aus Vormonat	3.379	6.699	5.817	6.612	9.499	13.158	15.486	17.320	18.344	18.429	20.836	22.589
Liquiditätssaldo	3.320	–882	795	2.887	3.659	2.328	1.834	1.024	85	2.408	1.753	1.664
Liquiditätssaldo kumuliert	6.699	5.817	6.612	9.499	13.158	15.486	17.320	18.344	18.429	20.836	22.589	24.253

Saldovortrag Monat 1 = Endsaldo der Vorlaufphase aus Blatt 0 (3.379,35 €); im Januar 2027 kommt die Vorsteuer des Vorlaufs (5.089,15 €) mit der Voranmeldung für das vierte Quartal 2026 zurück.

Gründungszuschuss Phase 1 in Zeile 10: Januar bis Juni 2027 je 1.899,30 € (Arbeitslosengeld 1.599,30 € + 300 €); die zweite Phase (Ermessen) ist nicht eingeplant.

Umsatzsteuer (Zeile 8, geänderte Formel): Für Leistungen als Nachunternehmer an Bauleistende schuldet der Auftraggeber die Umsatzsteuer (§ 13b UStG); Umsatzbereich 3 trägt deshalb keine Umsatzsteuer. Monatliche Voranmeldung ab 2027, Zahllast einen Monat versetzt.

Investitionen Februar und März 2027 (Zeile 25): 3.300 € netto für Werkzeug, das erst mit den ersten größeren Trockenbau- und Dachausbauaufträgen gebraucht wird.

Tilgung NRW.Mikrodarlehen ab Juni 2027 nach sechs tilgungsfreien Monaten: 0,75 % des Darlehens = 210,00 € monatlich; Privatentnahme 2.264 € 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.)	Jan 28	Feb 28	Mrz 28	Apr 28	Mai 28	Jun 28	Jul 28	Aug 28	Sep 28	Okt 28	Nov 28	Dez 28
1. Einzahlungen												
Privatkunden (Ausbau, Böden, Türen)	3.628	4.034	4.034	4.145	3.859	4.016	4.065	3.437	3.946	4.377	4.196	3.730
Hausverwaltungen und Vermieter	1.927	2.486	2.486	2.486	2.610	2.188	2.710	2.337	1.939	2.834	2.585	2.585
Nachunternehmer (§ 13b UStG)	1.353	1.676	1.676	1.688	1.717	1.527	1.789	1.535	1.398	1.885	1.743	1.690
Umsatzsteuer (ohne Nachunternehmerleistungen, § 13b UStG)	1.055	1.239	1.239	1.260	1.229	1.179	1.287	1.097	1.118	1.370	1.288	1.200
Summe Einzahlungen	7.963	9.435	9.435	9.579	9.415	8.910	9.850	8.406	8.400	10.467	9.812	9.205
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Privatkunden (Ausbau, Böden, Türen)	1.469	1.469	1.469	1.542	1.293	1.601	1.381	1.146	1.674	1.528	1.528	1.219
Materialeinsatz Hausverwaltungen und Vermieter	796	796	796	835	700	867	748	621	907	827	827	660
Materialeinsatz Nachunternehmer (§ 13b UStG)	306	306	306	321	269	334	288	239	349	318	318	254
Raumkosten (Lagergarage)	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115
Kfz-Kosten (Diesel, Wartung, Reifen, Pflege)	196	196	196	204	178	210	187	163	218	202	202	171
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118
Werbung	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Reisekosten (Parken)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	155	155	155	1.205	155	155	155	155	155	155	155	155
Fortbildungskosten	20	20	320	20	20	20	20	20	20	20	20	20
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190
Vorsteuer	653	653	710	878	591	699	622	539	725	673	673	565
Versicherungen, Beiträge	157	157	157	157	1.719	157	157	157	157	157	157	369
Zinsen, Kontoführungsgebühren	144	143	142	141	140	139	138	137	136	135	134	133
Gewerbsteuer										1.379	197	
Tilgung	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210
Privatentnahmen	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540
Umsatzsteuerzahllast	581	403	586	529	382	639	480	666	558	393	697	615
Summe Auszahlungen	7.720	7.541	8.080	9.077	8.690	8.064	7.418	7.085	8.142	9.031	8.152	7.404
Saldovortrag aus Vormonat	24.253	24.496	26.391	27.746	28.249	28.974	29.820	32.252	33.574	33.832	35.267	36.928
Liquiditätssaldo	243	1.894	1.355	503	725	846	2.432	1.321	258	1.436	1.660	1.801
Liquiditätssaldo kumuliert	24.496	26.391	27.746	28.249	28.974	29.820	32.252	33.574	33.832	35.267	36.928	38.729

Monatswerte Jahr 2 = Blatt 3 Spalte P; Januar 2028 enthält den Zahlungseingang für den noch offenen Teil der Leistungen aus Dezember 2027.

Gewerbsteuer: Bescheid für 2027 im September 2028; im Oktober Nachzahlung 2027 und drei Vorauszahlungen 2028 (1.378,93 €), im November die vierte Vorauszahlung (196,99 €).

Privatentnahme 2.540 € monatlich (Blatt 1, Spalte angestrebt) mit höherem Krankenkassenbeitrag und höherer Einkommensteuer-Rücklage.

Tilgung NRW.Mikrodarlehen 210,00 € monatlich; Umsatzsteuer wie Blatt 4a ohne Nachunternehmerleistungen (§ 13b UStG).