

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · KIOSK-ÜBERNAHME · BEISPIEL 20

Trinkhalle Wiesner

Businessplan zur Übernahme eines Kiosks mit NRW.Mikrodarlehen und Einstiegsgeld

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Marco Wiesner, Kaufmann im Einzelhandel
Standort	Gelsenkirchen-Erle
Vorhaben	Übernahme einer Trinkhalle mit Paketshop, ohne Lotto und ohne Ausschank
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. Januar 2027
Kapitalbedarf	48.000 €, davon 45.000 € NRW.Mikrodarlehen

VORGELEGT BEI

NRW.BANK (NRW.Mikrodarlehen) und Jobcenter Gelsenkirchen (Einstiegsgeld)

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	4
	2.1 Angebot und Leistungen · 2.2 Kundennutzen · 2.3 Preisgestaltung	
3	Branche und Markt	7
	3.1 Branche · 3.2 Zielgruppe · 3.3 Wettbewerb · 3.4 Rechtlicher Rahmen · 3.5 Übernahme · 3.6 Standort	
4	Marketing und Vertrieb	12
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	14
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	17
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	20
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	28
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital und Sicherheiten · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	31
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	33

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Marco Wiesner, Kaufmann im Einzelhandel, zwölf Jahre im Getränkemarkt, zuletzt als stellvertretender Marktleiter, und sechs Jahre Schichtleiter in einem Tankstellen-Shop, übernimmt zum 1. Januar 2027 eine seit 1994 bestehende Trinkhalle in Gelsenkirchen-Erle und führt sie als Einzelunternehmen unter dem Namen Trinkhalle Wiesner weiter. Der Laden hat rund 40 Quadratmeter, liegt an einer Ecke in einem Wohngebiet direkt an einer Bushaltestelle und verkauft Tabakwaren, Getränke, Süßwaren und Snacks, Zeitungen und Zeitschriften, Kaffee zum Mitnehmen und Dinge des täglichen Bedarfs; dazu kommt ab dem Start ein Paketshop. Der Inhaber geht nach über dreißig Jahren in den Ruhestand. Der Kaufvertrag über Ablöse für Inventar und Geschäftswert und über den Warenbestand zum Einkaufspreis ist im Entwurf abgestimmt und wird erst nach der Darlehenszusage unterschrieben; ebenso der neue Mietvertrag, den der Vermieter angeboten hat.

Seit der Schließung der Tankstelle im Juni 2025 ist Marco Wiesner arbeitslos; nach zwölf Monaten Arbeitslosengeld bezieht die Familie seit Juli 2026 Grundsicherungsgeld vom Jobcenter Gelsenkirchen. Er lebt mit seiner Partnerin, die in Teilzeit angestellt ist, und dem gemeinsamen Sohn (14) zusammen. Die Übernahme hat er mit einem IHK-Kurs „Buchführung für Gründer“, sechs Tagen Hospitation in der Trinkhalle und einer geförderten Gründungsberatung vorbereitet; BWA und Kassendaten des Vorgängers für 2023 bis 2025 hat er mit seinem Steuerberater geprüft.

Der Markt ist alt und schrumpft langsam: 2018 gab es nach Schätzung des Handelsverbands HDE noch rund 23.500 Kioske in Deutschland, über 2.000 weniger als zehn Jahre davor. Tabak, fast die Hälfte des Umsatzes, ist stabil auf niedrigem Niveau (2025 wurden 66,4 Milliarden Zigaretten versteuert, 0,2 Prozent mehr als im Vorjahr, Destatis), bringt aber wenig Rohertrag, weil der Preis auf dem Steuerzeichen steht. Der Plan setzt deshalb nicht auf Wachstum, sondern auf belegte Kundenzahlen: Die Kassendaten des Vorgängers zeigen 2025 im Schnitt 259 Kunden je Öffnungstag; geplant sind 248 im ersten und 251 im zweiten Jahr.

Geplant ist ein Umsatz von 457.227 € im ersten, 472.433 € im zweiten und 485.184 € im dritten Jahr; der Gewinn steigt von 37.785 € auf 40.049 € und 41.562 €. Gemessen am amtlichen Branchenwert für Tabakwaren-Fachgeschäfte (Überschuss vor Abschreibungen, Zinsen und Inhaberlohn 8,3 Prozent vom Umsatz, Eurostat 2022) liegt der Plan mit 9,7 % im zweiten Jahr leicht darüber, weil der Inhaber 65 Stunden in der Woche selbst arbeitet. Je Arbeitsstunde des Inhabers sind das im zweiten Jahr rund 12,47 € vor Steuern und Vorsorge, weniger als der Mindestlohn seiner Aushilfen; der Plan sagt das offen. Marco Wiesners Anteil am Familienbedarf mit Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge und Steuerrücklage beträgt im ersten Jahr 2.292 € im Monat. Nach Gewerbesteuer deckt der Gewinn ihn im ersten Jahr zu 129 %, mit dem beantragten Einstiegsgeld zu 147 %, im zweiten Jahr zu 133 % und im dritten zu 131 %. Grundsicherungsgeld wird ab dem Start nicht mehr gebraucht.

Der Kapitalbedarf beträgt 48.000 €; die größten Posten sind die Ablöse von 19.500 € und der Warenbestand von 13.500 €. Gedeckt wird er mit 3.000 € Eigenkapital aus Ersparnissen und 45.000 € aus dem NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK, zehn Jahre Laufzeit, sechs Monate tilgungsfrei, ohne Sicherheiten; unterstellt sind die Konditionen der NRW.BANK seit dem 1. Oktober 2026. Die Eigenkapitalquote liegt bei 6,3 %; ihr stehen ein laufender Betrieb mit drei Jahren belegter Kassendaten, ein Warenbestand, der sich jede Woche zu Geld macht, sechs tilgungsfreie Monate und eine Kapitaldienstdeckung gegenüber, die auch nach voller Privatentnahme und Gewerbesteuer im ersten Jahr beim 2,6-fachen liegt. Lotto ist nicht eingeplant, weil die NRW.BANK Finanzierungen im Bereich des Glücksspiels ausschließt. Am niedrigsten ist der Kassenstand Ende Dezember 2026 vor der Erstattung der Vorsteuer mit 7.291 €; im laufenden Betrieb liegt er im Januar

2027 am tiefsten, bei 9.169 €. Beim Jobcenter beantragt Marco Wiesner Einstiegsgeld von 394,10 € im Monat für zwölf Monate.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt die Trinkhalle, ihr Sortiment und ihre Grenzen, den Nutzen für die Kunden und die Preise.

2.1 Angebot und Leistungen

Die Trinkhalle Wiesner ist ein klassisches Büdchen: ein kleiner Laden mit Theke, an dem die Kunden bedient werden, geöffnet von Montag bis Samstag von 6 bis 21 Uhr. Am frühen Morgen kommen Pendler, Handwerker und Schüler vor dem Bus und kaufen Zigaretten, Kaffee, Zeitung, Brötchen aus der Kühlung oder eine Flasche Wasser. Tagsüber kommen Anwohner, ältere Stammkunden und Paketkunden, am Nachmittag Schüler, am Abend Kunden, die nach Feierabend Getränke, Süßigkeiten, Tabak oder etwas Vergessenes holen. Das Sortiment hat rund 1.200 Artikel und bleibt im Kern so, wie es die Kunden kennen.

Tabelle 1 — Sortiment und Anteil am Umsatz (Planwerte)

Warengruppe	Beispiele	Anteil brutto	Umsatzsteuer
Tabakwaren	Zigaretten, Feinschnitt, Zigarrillos, Hülsen, Papers	45 %	19 %
Getränke	Wasser, Softdrinks, Energydrinks, Bier und Spirituosen zum Mitnehmen	21 %	19 %
Süßwaren und Snacks	Schokolade, Fruchtgummi, Chips, Gebäck, belegte Brötchen aus der Kühlung	11 %	7 %
Zeitungen und Zeitschriften	Tageszeitungen, Zeitschriften, Rätselhefte (mit Rückgaberecht)	4 %	7 %
Kaffee zum Mitnehmen	Kaffee, Cappuccino, Kakao aus dem Vollautomaten	5 %	19 %
Sonstiges	Milch, Brot, Konserven, Eis; E-Zigaretten, Feuerzeuge, Batterien, Drogerieartikel	14 %	je zur Hälfte 19 % und 7 %
Paketshop	Annahme und Ausgabe von Sendungen eines Paketdienstes	Vergütung	19 %

Neu ist nur der Paketshop. Der Vorgänger hatte einen Paketshop, sein Vertrag endet aber mit der Übergabe und geht nicht auf den Käufer über. Marco Wiesner schließt einen eigenen Partnervertrag mit demselben Paketdienst; der Vertragsentwurf liegt vor, die Technik stellt der Paketdienst. Die Vergütung je angenommener oder ausgegebener Sendung ist in diesem Beispiel mit 0,30 € angesetzt; veröffentlichte Sätze der Paketdienste gibt es nicht. Wichtiger als die Vergütung von rund 2.200 € im Jahr ist, dass Paketkunden auch etwas kaufen.

Ebenso klar sind die Grenzen. Die Trinkhalle schenkt keinen Alkohol zum Verzehr vor Ort aus und hat deshalb keine Gaststättenerlaubnis; Flaschenbier zum Mitnehmen ist Einzelhandel. Sonntags und an Feiertagen bleibt sie geschlossen, weil ein Büdchen mit Getränken, Tabak und Süßwaren in Nordrhein-Westfalen sonntags nicht öffnen darf (Kapitel 3.4). Lotto gibt es nicht: Eine Annahmestelle beantragt allein die Lottogesellschaft, und die NRW.BANK, die das Darlehen gibt, finanziert nichts im Bereich des Glücksspiels. Nicht verkauft werden außerdem Nikotinbeutel, die in Deutschland nicht verkehrsfähig sind, Snus, der verboten ist, und Cannabis, dessen Handel verboten bleibt.

2.2 Kundennutzen

Für die Anwohner ist die Trinkhalle der nächste Laden: Der nächste Supermarkt liegt rund 700 Meter entfernt, die nächste Tankstelle weiter. Wer morgens zum Bus geht, abends etwas vergessen hat oder nicht weit laufen kann, kauft hier. Für die Pendler an der Bushaltestelle zählt, dass es um 6 Uhr Kaffee und Zigaretten gibt, schnell und ohne Schlange. Für die Paketkunden zählt die Nähe und die lange Öffnungszeit. Und für viele

ältere Kunden ist das Büdchen ein Treffpunkt: Man kennt sich, man spricht ein paar Sätze, der Inhaber legt die Zeitung zurück.

Diese Bindung an eine Person ist der Grund, warum eine Übernahme weniger riskant ist als eine Neueröffnung, und zugleich das größte Risiko des Übergangs. Marco Wiesner hat deshalb im September 2026 sechs Tage in der Trinkhalle mitgearbeitet, um Stammkunden, Lieferanten und Abläufe kennenzulernen; der Vorgänger stellt ihn den Stammkunden vor und bleibt in den ersten beiden Wochen tageweise im Laden. Die Hospitation hat auch gezeigt, welche Zeiten besonders voll sind: der Morgen zwischen 6 und 9 Uhr und der Nachmittag nach Schulschluss.

2.3 Preisgestaltung

Bei Tabak gibt es keinen Preisspielraum. Der Preis steht auf dem Steuerzeichen der Packung; ein Händler darf Tabakwaren nicht unter diesem Preis abgeben, keinen Rabatt gewähren und nichts dazugeben (§ 26 Abs. 1 TabStG). Von einer Packung zum gewichteten Durchschnittspreis von 8,05 € (Bundesfinanzministerium, Stand Juli 2026, laut Pressebericht) gehen nach dem Tarif des § 2 TabStG rund 4,05 € Tabaksteuer und 1,29 € Umsatzsteuer an den Staat; Hersteller, Großhandel und Kiosk teilen sich den Rest. Der Plan rechnet mit einem Rohertrag von 7 % vom Nettopreis, also rund 0,47 € je Packung. Tabak bringt Kunden, aber wenig Rohertrag; das Geld verdient die Trinkhalle mit Getränken, Snacks, Kaffee und dem übrigen Sortiment.

Die übrigen Preise übernimmt Marco Wiesner vom Vorgänger und passt sie einmal im Jahr an die Einkaufspreise an. Getränke, Süßwaren und Snacks liegen über den Preisen im Supermarkt, wie bei Kiosken üblich; der Aufschlag ist der Preis für Nähe und Öffnungszeit. Zeitungen und Zeitschriften haben feste Preise der Verlage, nicht verkaufte Exemplare gehen an den Pressegrossisten zurück. Kaffee zum Mitnehmen kostet je nach Sorte zwischen 1,50 € und 2,50 € und hat den höchsten Rohertrag. Im Schnitt gibt ein Kunde im ersten Jahr 7,20 € aus, im zweiten 7,35 €; der Vorgänger kam 2025 laut Kassendaten auf 7,12 €. Höhere Tabakpreise aus dem Entwurf zur Tabaksteuer sind darin bewusst nicht enthalten (Kapitel 7.1).

Tabelle 2 — Warenmix im zweiten Jahr: Umsatz brutto und netto, Rohertrag je Warengruppe (Durchschnittswerte)

Warengruppe	Anteil	USt	brutto	netto	Rohertrag	Rohertrag €
Tabakwaren	45 %	19 %	245.700 €	206.500 €	7 %	14.500 €
Getränke	21 %	19 %	114.700 €	96.400 €	30 %	28.900 €
Süßwaren, Snacks	11 %	7 %	60.100 €	56.100 €	30 %	16.800 €
Zeitungen, Zeitschriften	4 %	7 %	21.800 €	20.400 €	18 %	3.700 €
Kaffee zum Mitnehmen	5 %	19 %	27.300 €	22.900 €	70 %	16.100 €
Sonstiges 19 % (E-Zigaretten, Drogerie)	7 %	19 %	38.200 €	32.100 €	25 %	8.000 €
Sonstiges 7 % (Lebensmittel, Eis)	7 %	7 %	38.200 €	35.700 €	25 %	8.900 €
Summe vor Schwund	100 %	–	546.100 €	470.200 €	20,6 %	96.900 €

Gewichtet ergibt der Warenmix einen Rohertrag von 20,6 % vom Nettoumsatz; nach Schwund, also Diebstahl, Bruch und abgelaufener Ware, mit 0,7 % angesetzt, bleiben 19,9 %. Das ist weit unter dem Wert von 29 Prozent, den die amtliche Statistik für Tabakwaren-Fachgeschäfte ausweist; in diesem Wert stecken Geschäfte mit Zigarren, Zubehör, E-Zigaretten und Lotto-Provisionen. Eine Trinkhalle, deren Umsatz fast zur Hälfte aus Zigaretten besteht, liegt deutlich darunter.

Tabelle 3 — Rechnung je Öffnungstag im zweiten Jahr (Durchschnitt)

Position	je Öffnungstag	Jahr 2
Öffnungstage	–	296,0
Kunden (Bons) × Ø Bon 7,35 € brutto	251	74.296
Warenumsatz brutto	1.845 €	546.076 €
Warenumsatz netto (ohne Umsatzsteuer)	1.589 €	470.209 €
Wareneinsatz einschließlich Schwund	1.272 €	376.597 €
Rohertrag der Waren	316 €	93.612 €
Paketshop-Vergütung	8 €	2.224 €
Kosten einschließlich Aushilfen, Abschreibung und Zinsen	188 €	55.787 €
Gewinn vor Steuern	135 €	40.049 €

An einem durchschnittlichen Öffnungstag bleiben damit rund 135 € Gewinn vor Steuern. Daraus bezahlt Marco Wiesner seinen Anteil am Lebensunterhalt der Familie, Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge und Steuern.

KAPITEL 3

Branche und Markt

Dieses Kapitel ordnet die Trinkhalle in den Markt ein, beschreibt Kunden, Wettbewerb und Rechtsrahmen, die Besonderheiten einer Übernahme und den Standort.

3.1 Branche

Kioske, Trinkhallen und Büdchen sind im Ruhrgebiet und im Rheinland Teil des Stadtbilds. Eine amtliche Zahl gibt es nicht. Der Handelsverband HDE schätzte 2018 rund 23.500 Kioske in Deutschland mit einem Umsatz von 7,5 Milliarden Euro; in zehn Jahren seien über 2.000 verschwunden, weil Supermärkte länger öffnen und Tankstellen dasselbe Sortiment anbieten. Für das Ruhrgebiet wird oft die Zahl von 18.000 Trinkhallen genannt; sie stammt vom Kommunalverband Ruhrgebiet aus dem Jahr 1998 und ist veraltet. Dass die Büdchen dazugehören, zeigt der Tag der Trinkhallen, den Ruhr Tourismus und der Regionalverband Ruhr am 29. August 2026 zum fünften Mal ausgerichtet haben.

Die beste amtliche Vergleichszahl liefert die Unternehmensstatistik für den Wirtschaftszweig 47.26, Einzelhandel mit Tabakwaren. 2022 erzielten in Deutschland 6.923 Unternehmen einen Nettoumsatz von 6,83 Milliarden Euro, im Schnitt also knapp eine Million Euro bei sieben Beschäftigten; der Rohertrag lag bei 29,0 Prozent vom Umsatz, der Personalaufwand bei 10,0 Prozent und der Überschuss vor Abschreibungen, Zinsen und Inhaberlohn bei 8,3 Prozent (Eurostat, Daten des Statistischen Bundesamts). Viele Büdchen sind statistisch anders eingeordnet und kleiner; der Wert ist ein Maßstab, kein Kioskwert. Der Tabakmarkt selbst ist stabil auf niedrigem Niveau: 2025 wurden 66,4 Milliarden Zigaretten versteuert, 795 je Einwohner; 1991 waren es noch 1.831. Feinschnitt sank um 1,2 Prozent, Liquids für E-Zigaretten stiegen um 18,2 Prozent (Destatis, 23. Januar 2026).

Tabelle 4 — Marktsegmente und ihre Rolle im Plan

Segment	Kennzahl / Treiber	Rolle im Plan
Tabakwaren	66,4 Mrd. Zigaretten 2025 (+0,2 %); Preis auf dem Steuerzeichen	45 % des Bruttoumsatzes, Rohertrag 7 %
Getränke, Süßwaren, Snacks	keine eigene Statistik; Konkurrenz durch Supermärkte und Tankstellen	tragen den Rohertrag
Presse	108.000 Presseverkaufsstellen 2016 (–2,5 %, Presse-Grosso)	4 %, ohne Warenrisiko (Remission)
Kaffee zum Mitnehmen	keine Statistik; höchster Rohertrag je Euro	5 %, Rohertrag 70 %
Paketshop	4,37 Mrd. Sendungen 2025 (+1,8 %, BPEX-KEP-Studie 2026)	Vergütung je Sendung, Frequenz
Lotto	WestLotto-Einsätze 2025: 1,83 Mrd. € (–3,5 %)	nicht im Plan

Tabelle 5 — Marktentwicklung

Kennzahl	früher	später	Entwicklung	Quelle
Versteuerte Zigaretten	2024	66,4 Mrd. (2025)	+0,2 %	Destatis 01/2026
Zigaretten je Einwohner	1.831 (1991)	795 (2025)	–57 %	Destatis 01/2026
Liquids für E-Zigaretten	2024	1,5 Mio. Liter (2025)	+18,2 %	Destatis 01/2026
Kioske in Deutschland	rund 25.500 (2008)	rund 23.500 (2018)	–2.000	HDE 2018
Spieleinsätze WestLotto	2024	1,83 Mrd. € (2025)	–3,5 %	WestLotto 2026
Inventurdifferenzen im Handel	4,95 Mrd. € (2024)	5,11 Mrd. € (2025)	+3 %	EHl 06/2026

Die Zahlen zeigen zweierlei. Der Markt wächst nicht, und die Zahl der Kioske sinkt; wer neu eröffnet, muss Kunden erst gewinnen. Wer übernimmt, kauft einen bestehenden Kundenstrom, dessen Größe die Kassendaten belegen. Zugleich steigen die Kosten: Der Mindestlohn steigt 2027 auf 14,60 €, und der Handel verliert durch Diebstahl jedes Jahr mehr. Der Plan rechnet deshalb mit leicht weniger Kunden als der Vorgänger, mit Aushilfen zum Mindestlohn und mit Schwund und verzichtet auf jedes Wachstum über die allgemeine Preisentwicklung hinaus.

3.2 Zielgruppe

Kunden sind die Menschen im Umkreis von wenigen hundert Metern und die Fahrgäste der Bushaltestelle. Rund neun von zehn Kunden sind nach den Beobachtungen der Hospitation Stammkunden, die mehrmals in der Woche kommen; das deckt sich mit Reportagen über Büdchen im Ruhrgebiet. Die folgende Tabelle beschreibt die Gruppen in Größenordnungen. Die Zahlen sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus der Statistik der Stadt, eigenen Zählungen an der Haltestelle und den Kassendaten.

Tabelle 6 — Kundengruppen im Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Kundengruppe	Größenordnung	Bedarf	Tageszeit
Anwohner im Umkreis von 500 Metern	rund 4.000 Einwohner	Getränke, Tabak, Milch, Brot, Zeitung	ganztags
Fahrgäste der Bushaltestelle	mehrere Hundert Ein- und Ausstiege am Tag	Kaffee, Tabak, Getränke	6–9 und 15–18 Uhr
Schüler der nahen Gesamtschule	einige Hundert	Süßwaren, Getränke, Snacks	7–8 und 13–16 Uhr
Handwerker und Lieferfahrer	Dutzende am Tag	Kaffee, belegte Brötchen, Energydrinks	6–10 Uhr
Paketkunden	rund 24 Sendungen am Tag	Abholung, Rückgabe, Versand	ganztags
Ältere Stammkunden	einige Hundert	Zeitung, Rätselhefte, Tabak, Gespräch	vormittags

Für den Plan zählt nicht die Größe der Gruppen, sondern die Zahl der Kunden an der Kasse. Die Kassendaten des Vorgängers zeigen für 2023 bis 2025 im Schnitt 262, 261 und 259 Kunden je Öffnungstag. Der Plan setzt im ersten Jahr 248 an, weil nach einem Inhaberwechsel erfahrungsgemäß einige Stammkunden wegbleiben, und in den ersten beiden Monaten zusätzlich vier und zwei Prozent weniger. Ab dem zweiten Jahr rechnet er mit 251 und 253, also immer noch unter dem Stand des Vorgängers. Jugendliche sind Kunden für Süßwaren und Getränke; Tabak, E-Zigaretten und alkoholische Getränke bekommen sie nicht (Kapitel 3.4).

3.3 Wettbewerb

Die Trinkhalle konkurriert nicht mit einem anderen Büdchen, sondern mit Gelegenheiten. Supermärkte und Discounter öffnen werktags oft bis 21 oder 22 Uhr und sind bei Getränken und Süßwaren billiger. Tankstellen haben ein ähnliches Sortiment und dürfen als Verkaufsstellen mit Reisebedarf auch sonntags verkaufen. Andere Kioske im Stadtteil leben von denselben Stammkunden ihrer Straße. Automatenkioske ohne Personal dürfen nach einer vorläufigen Entscheidung des Oberverwaltungsgerichts NRW auch sonntags verkaufen, bieten aber weder Beratung noch Paketshop noch frischen Kaffee. Und E-Zigaretten und Tabakzubehör werden zunehmend im Internet bestellt.

Gegen diese Gruppen hebt sich die Trinkhalle durch drei Dinge ab: die Lage an der Bushaltestelle mitten im Wohngebiet, die lange Öffnungszeit ab 6 Uhr morgens und die persönliche Bedienung durch einen Inhaber, den die Kunden kennen. Über den Preis konkurriert sie nicht; bei Tabak ist der Preis überall gleich, bei allen anderen Waren ist der Supermarkt günstiger.

Tabelle 7 — Anbietergruppen im Einzugsgebiet (Gruppen, ohne Namen)

Anbietergruppe	Stärke	Schwäche gegenüber der Trinkhalle
Supermarkt und Discounter (rund 700 Meter)	Preis, Auswahl, bis 21 oder 22 Uhr	Weg, Parkplatz, Schlange, kein Kaffee um 6 Uhr
Tankstellen im Stadtteil	sonntags geöffnet, Kaffee, Backshop	an der Hauptstraße, nicht im Wohngebiet
Andere Kioske im Stadtteil	eigene Stammkunden, teils mit Lotto	eigener Straßenzug, kein Paketshop dieses Dienstes
Automatenkioske	rund um die Uhr, sonntags	kein Personal, keine Presse, kein Paketshop
Online-Handel (E-Zigaretten, Zubehör)	Preis, Auswahl	Lieferzeit; Altersprüfung

Tabelle 8 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	Supermarkt	Tankstelle	Automat	Trinkhalle
geöffnet ab 6 Uhr	selten	ja	ja	ja
im Wohngebiet, an der Bushaltestelle	nein	nein	teilweise	ja
persönliche Bedienung, Stammkunden	nein	teilweise	nein	ja
Paketshop	teilweise	teilweise	nein	ja
Kaffee zum Mitnehmen	teilweise	ja	selten	ja
sonntags geöffnet	nein	ja	ja	nein

3.4 Rechtlicher Rahmen und Pflichten

Ein Kiosk ist ein Gewerbe; Marco Wiesner meldet es bei der Stadt Gelsenkirchen zum 1. Januar 2027 an, in Bochum und Dortmund kostet die Anmeldung für Einzelunternehmer 26 €, so ist sie angesetzt. Eine besondere Erlaubnis braucht der Verkauf nicht, auch nicht für Bier, Spirituosen und Tabak zum Mitnehmen. Als Lebensmittelunternehmer muss er sich vor Beginn bei der Lebensmittelüberwachung der Stadt registrieren; der Betreiberwechsel ist meldepflichtig (Art. 6 Abs. 2 VO (EG) Nr. 852/2004). Weil der Kaffee mit offener Milch zubereitet wird, brauchen er und jede Aushilfe vor der ersten Tätigkeit eine Belehrung des Gesundheitsamts nach § 43 IfSG, die bei Beginn nicht älter als drei Monate sein darf; danach belehrt der Arbeitgeber alle zwei Jahre.

Werktags gibt es in Nordrhein-Westfalen keine Ladenschlusszeit; nur am 24. Dezember schließen Verkaufsstellen um 14 Uhr (§ 4 Abs. 1 LÖG NRW). Sonntags ist es anders. Das Ladenöffnungsgesetz kennt kein Kioskprivileg: Sonntags dürfen nur Verkaufsstellen öffnen, deren Kernsortiment aus Blumen, Zeitungen und Zeitschriften oder Backwaren besteht, und auch sie nur fünf Stunden mit einem begrenzten Randsortiment (§ 5 Abs. 1 Nr. 1 LÖG NRW). Das Verwaltungsgericht Aachen hat 2024 das Sonntagsverbot einer Stadt für ein Büdchen bestätigt, dessen Sortiment im Kern aus Getränken, Süß- und Tabakwaren bestand (Beschluss vom 8. November 2024, 10 L 790/24). Die Trinkhalle Wiesner hat genau dieses Sortiment und bleibt sonntags geschlossen, wie schon beim Vorgänger. Ein Verstoß kostet bis 5.000 € Bußgeld (§ 12 LÖG NRW). Auch der Weg über eine Gaststätte wird nicht gegangen: Eine Erlaubnis brauchte die Trinkhalle nur, wenn sie Alkohol zum Verzehr an Ort und Stelle ausschenkte.

Beim Verkauf gelten strenge Regeln. Bier und Wein dürfen nicht an Jugendliche unter 16 Jahren abgegeben werden, Spirituosen, Tabakwaren, E-Zigaretten und ihre Nachfüllbehälter nicht unter 18 Jahren (§§ 9 und 10 JuSchG); im Zweifel ist das Alter zu prüfen, die Regeln hängen gut sichtbar aus, Verstöße kosten bis 50.000 €. Tabakwaren werden zum Preis auf dem Steuerzeichen verkauft (§ 26 TabStG). Wer E-Zigaretten oder Tabakerhitzer führt, muss seit dem 1. Juli 2026 alte Geräte kostenlos und ohne Kaufzwang zurücknehmen, unabhängig von der Ladengröße (§ 17 Abs. 1a ElektroG); ein Sammelbehälter und das Hinweisschild am Eingang sind vorgesehen. Für Einwegflaschen und Dosen gilt Pfand von mindestens 0,25 €; ein Laden unter

200 Quadratmetern muss nur die Marken zurücknehmen, die er selbst führt (§ 46 VerpackDG, seit 12. August 2026 anstelle des Verpackungsgesetzes). Für Kaffee in Einwegbechern darf ein Kleinbetrieb wie dieser statt eines eigenen Mehrwegangebots die Becher der Kunden befüllen, wenn er darauf hinweist (§ 61 VerpackDG). Einen Grundpreis muss ein Kiosk, der überwiegend bedient, nicht angeben (§ 4 Abs. 3 Nr. 3 PAngV).

Die Kasse ist eine elektronische Kasse mit zertifizierter technischer Sicherheitseinrichtung (TSE, § 146a AO); sie wird binnen eines Monats nach der Anschaffung über Mein ELSTER gemeldet. Die alte Kasse des Vorgängers bleibt bei ihm, weil seine Aufzeichnungen bei ihm aufbewahrt werden müssen. Die Bundesregierung hat am 23. September 2026 den Entwurf eines Zweiten Kassengesetzes beschlossen; danach müssten Betriebe mit mehr als 100.000 € Vorjahresumsatz und mehr als 12.000 € Bareinnahmen frühestens ab 2028 eine elektronische Kasse führen. Das ist ein Entwurf; die Trinkhalle erfüllt ihn ohnehin. Eine Pflicht zur Kartenzahlung gibt es bisher nur als Eckpunkte ohne Gesetzentwurf; die Trinkhalle nimmt Karten vom ersten Tag an.

Als Arbeitgeber meldet Marco Wiesner die Aushilfen bei der Minijob-Zentrale an, zahlt mindestens den Mindestlohn von 14,60 € ab 2027, zeichnet Beginn, Ende und Dauer der Arbeitszeit spätestens nach sieben Tagen auf (§ 17 MiLoG) und meldet den Betrieb binnen einer Woche bei der Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik (BGHW) an. Für die Betriebsstätte fällt ein Rundfunkbeitrag von 6,12 € im Monat an; Minijobber zählen dabei nicht mit. Musik läuft im Laden nicht, deshalb fallen keine Gebühren für Musikknutzung an. Eine Videoüberwachung gegen Einbruch und Raub ist zulässig, wenn ein Hinweisschild darauf aufmerksam macht, die Aufnahmen in der Regel nach 72 Stunden gelöscht werden und die Aushilfen nicht gezielt beobachtet werden (Orientierungshilfe der Datenschutzkonferenz).

Für die Rentenversicherung gilt: Ein Kiosk ist kein Handwerk, und ein Händler mit vielen Kunden und eigenen Angestellten ist nicht auf Dauer für einen Auftraggeber tätig (§ 2 Satz 1 Nr. 8 und Nr. 9 SGB VI). Es besteht keine Versicherungspflicht; Marco Wiesner sorgt privat vor (Kapitel 7.2). Zuständige Kammer für Gelsenkirchen ist die IHK Nord Westfalen. Weil der Gewinn über 25.000 € liegt, gilt die Beitragsbefreiung für Existenzgründer nicht (§ 3 Abs. 3 IHKG); der Plan setzt einen Beitrag an.

Lotto bleibt draußen, aus zwei Gründen. Eine Annahmestelle betreibt in Nordrhein-Westfalen nur, wer eine Erlaubnis der Bezirksregierung und einen Vertrag mit der Lottogesellschaft hat; den Antrag stellt allein die Lottogesellschaft, und Annahmestellen sollen 200 Meter Abstand zueinander halten (§ 5 AG GlüStV NRW, Fassung seit 1. Juli 2026). Bei einer Übernahme geht nichts davon automatisch über. Und die NRW.BANK schließt in ihren Fördervoraussetzungen, die seit dem 1. Januar 2026 gelten, Unternehmensfinanzierungen im Bereich des Glücksspiels aus; nur bei kontroversen Tätigkeiten unter 10 Prozent des Umsatzes entscheidet sie im Einzelfall. Eine Bewerbung bei der Lottogesellschaft ist deshalb erst ein Thema für später und nur nach Klärung mit der NRW.BANK (Kapitel 6.1).

3.5 Besonderheiten der Übernahme

Gekauft wird kein Unternehmen mit Firma, sondern der Betrieb eines Einzelunternehmers: Inventar, Warenbestand, Kundenstamm und die Möglichkeit, den Laden fortzuführen. Daraus folgen fünf Punkte. Erstens geht ein bestehendes Arbeitsverhältnis mit über: Der Minijobber, der beim Vorgänger samstags arbeitet, wird kraft Gesetzes Arbeitnehmer von Marco Wiesner; er wird im November 2026 schriftlich unterrichtet und kann binnen eines Monats widersprechen (§ 613a BGB). Er bleibt gern und ist einer der vier Aushilfen des Plans. Zweitens haftet der Erwerber eines Unternehmens im Ganzen für Betriebssteuern wie Umsatz- und Gewerbesteuer und für die Lohnsteuer des Vorgängers aus dem laufenden und dem letzten Jahr, begrenzt auf das übernommene Vermögen (§ 75 AO). Der Vorgänger legt deshalb vor der Unterschrift Unbedenklichkeitsbescheinigungen des Finanzamts und der Stadtkasse (Gewerbesteuer) vor, und der Kaufvertrag stellt den Käufer von Altschulden frei. Eine Haftung nach § 25 HGB entsteht nicht, weil Marco Wiesner den Namen des Vorgängers nicht fortführt.

Drittens ist der Kaufpreis als Geschäftsveräußerung im Ganzen nicht umsatzsteuerbar (§ 1 Abs. 1a UStG): Auf Ablöse und Warenbestand fällt keine Umsatzsteuer an, es gibt aber auch keine Vorsteuer. Viertens wird der Kaufpreis aufgeteilt: Der Warenbestand ist Umlaufvermögen und in der Einnahmen-Überschuss-Rechnung mit der Zahlung im Dezember 2026 Betriebsausgabe, das Inventar wird über die Restnutzung von fünf Jahren abgeschrieben, der Geschäftswert gesetzlich über 15 Jahre (§ 7 Abs. 1 Satz 3 EStG). Fünftens gehen Verträge, die an die Person des Vorgängers gebunden sind, nicht mit: der Paketshop-Vertrag, die Konditionen der Lieferanten, die Registrierung bei der Lebensmittelüberwachung und die Kasse. Marco Wiesner schließt sie neu ab; mit dem Tabakgroßhändler, dem Getränkelieferanten und dem Pressegrossisten hat er im Oktober 2026 gesprochen.

Zum Preis: Die Ablöse ist der Preis für Inventar und Geschäftswert, ohne Warenbestand. Der Vorgänger verlangte im Inserat 26.000 € Verhandlungsbasis; vereinbart sind 19.500 €, davon 7.500 € für das Inventar nach der Inventarliste mit Anschaffungsjahren und Zeitwerten und 12.000 € für den Geschäftswert. Zum Vergleich: In einer Stichprobe von Kleinanzeigen für Kioske im Ruhrgebiet vom 10. Oktober 2026 lagen die Ablösen zwischen 11.000 € und 35.000 €, ein Innenstadtkiosk bei 200.000 €; keine Anzeige nannte einen Umsatz. Eine verlässliche Bewertungsformel für Kioske gibt es nicht. Die strenge Rechnung, die vom Gewinn des Vorgängers einen Unternehmerlohn zum Mindestlohn für seine eigenen Stunden und die seiner Ehefrau abzieht, ergäbe einen Geschäftswert von null; die Faustregel „bis zum Dreifachen des Jahresgewinns“ aus Gründerportalen setzt keinen Unternehmerlohn an und ist für Inhaberbetriebe zu hoch. Beahlt werden 12.000 € für belegte Kundenzahlen, die Lage und den sofortigen Start ohne Anlaufverluste; das entspricht knapp vier Monatsgewinnen des Plans.

Tabelle 9 — BWA des Vorgängers laut Kassendaten und Jahresabschlüssen (Beispielwerte, gerundet)

Jahr	Öffnungstage	Kunden je Tag	Bon brutto	Umsatz netto	Rohertrag	Personal	Gewinn
2023	290	262	6,88 €	451.800 €	91.700 €	14.600 €	62.600 €
2024	291	261	7,00 €	459.500 €	93.300 €	15.100 €	63.500 €
2025	290	259	7,12 €	462.200 €	93.800 €	15.600 €	63.500 €

Der Gewinn des Vorgängers ist nicht der Gewinn des Käufers. Beim Vorgänger arbeitete die Ehefrau rund 20 Stunden in der Woche unentgeltlich mit, er zahlte eine niedrigere Miete, sein Inventar war abgeschrieben, und er hatte keinen Kredit. Im Vergleich zu seinem Gewinn von 63.500 € im Jahr 2025 rechnet der Plan im ersten Jahr mit 37.785 €. Den größten Teil der Differenz machen die Aushilfen aus, die die Stunden der Ehefrau übernehmen: Im Vergleich zum Vorgänger kosten sie rund 14.000 € mehr im Jahr. Im Vergleich zum Vorgänger kommen Zinsen, Kontoführung und Abschreibungen aus der Übernahme mit rund 5.600 € hinzu. Die Partnerin von Marco Wiesner arbeitet nicht im Kiosk mit; eine unbezahlte Mithilfe der Familie ist nicht eingerechnet.

3.6 Standort

Die Trinkhalle liegt in Gelsenkirchen-Erle, einem Stadtteil im Osten der Stadt mit Mehrfamilienhäusern und Zechensiedlungen, an der Ecke einer Wohnstraße mit einer Bushaltestelle direkt vor der Tür. Das Ladenlokal hat rund 40 Quadratmeter Verkaufsfläche mit Theke, Kühlwand und Tabakregal und einen kleinen Lagerraum. Der Vermieter, Eigentümer des Hauses, hat einen neuen Mietvertrag über fünf Jahre mit Verlängerungsoption zugesagt: Kaltmiete 390 € und Nebenkosten 95 € netto im Monat, zuzüglich Umsatzsteuer, weil der Vermieter zur Umsatzsteuer optiert hat, Kautions drei Nettokaltmieten, Nutzungszweck „Kiosk und Trinkhalle ohne Ausschank“. Das liegt im Rahmen der Kioskmiets von 340 € bis 600 €, die Inserate im Ruhrgebiet im Oktober 2026 nannten. Der Gewerbesteuer-Hebesatz der Stadt Gelsenkirchen beträgt 480 Prozent (Haushaltssatzung 2026). Marco Wiesner wohnt mit seiner Familie zehn Gehminuten entfernt; ein Betriebsfahrzeug braucht die Trinkhalle nicht.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

Dieses Kapitel beschreibt, wie die Trinkhalle ihre Stammkunden hält, neue Kunden gewinnt und wie der Verkauf abläuft.

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: Das Büdchen an der Haltestelle bleibt, mit neuem Inhaber und denselben Öffnungszeiten. Die Trinkhalle will kein Supermarkt sein und kein Späti mit Ausschank, sondern der verlässliche Laden um die Ecke, der morgens um 6 Uhr öffnet, Pakete annimmt und dessen Inhaber seine Kunden kennt. Marco Wiesner bringt aus dem Getränkemarkt und der Tankstelle genau das mit: Sortiment, Kasse, Jugendschutz, Paketannahme und den Umgang mit Stammkunden.

4.2 Marketingmaßnahmen

Für eine Trinkhalle ist das wichtigste Marketing der Übergang. Vor dem Start entstehen für 450 € ein Schild „Neuer Inhaber – alles bleibt“, Handzettel für die Haushalte im Umkreis und eine Eröffnungsaktion mit Kaffee zum halben Preis in der ersten Woche; Tabakwaren sind von jeder Aktion ausgenommen, weil Zugaben und Rabatte dort verboten sind. Das Außenschild „Trinkhalle Wiesner“ und eine neue LED-Beleuchtung machen den Laden abends sichtbarer. Laufend plant Marco Wiesner im ersten Jahr 100 € im Monat für Handzettel und Plakate, kleine Aktionen mit Lieferanten, eine Treuekarte für Kaffee (jeder zehnte Kaffee frei) und das Google-Unternehmensprofil, im Januar zusätzlich 300 € für eine zweite Verteilung der Handzettel. Ab dem zweiten Jahr sind es 90 € im Monat. Mehr Werbung bringt wenig; ein Büdchen lebt von der Lage und den Gewohnheiten seiner Kunden.

Tabelle 10 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Schild „Neuer Inhaber“, Handzettel, Eröffnungsaktion Kaffee	Dezember 2026 / Januar 2027	450 € einmalig
Außenschild „Trinkhalle Wiesner“, LED-Beleuchtung	Dezember 2026	Investition, siehe 7.3
Vorstellung bei den Stammkunden durch den Vorgänger	erste zwei Wochen	0 €
Google-Unternehmensprofil mit Öffnungszeiten und Paketshop	ab Dezember 2026	im laufenden Budget
Zweite Verteilung der Handzettel im Umkreis	Januar 2027	300 €
Handzettel, Plakate, Aktionen mit Lieferanten, Kaffee-Treuekarte	laufend	100 € im Monat (ab 2028: 90 €)
Hinweis des Paketdienstes in seiner App und Filialsuche	ab Januar 2027	0 €

4.3 Kundengewinnung

Die Kunden sind schon da; die Aufgabe ist, sie zu halten. Dazu gehört, dass sich in den ersten Monaten möglichst wenig ändert: gleiche Öffnungszeiten, gleiches Sortiment, die Zeitung, die für Stammkunden zurückgelegt wird, und der Vorgänger, der seine Kunden in den ersten beiden Wochen mit dem Nachfolger bekannt macht. Neue Kunden kommen über den Paketshop: Wer ein Paket abholt, kauft oft eine Kleinigkeit. Über die Kassendaten sieht Marco Wiesner jeden Monat, ob die Kundenzahl dem Plan folgt; sein Frühwarnwert sind 221 Kunden je Öffnungstag (Kapitel 7.1).

4.4 Vertriebsweg

Verkauft wird über die Theke, bar oder mit Karte. Die Kassenumsätze gehen bar am selben Tag und mit Karte am nächsten Bankarbeitstag auf dem Geschäftskonto ein; einen Zahlungsausfall gibt es nicht. Eingekauft wird

bei einem Tabakwarengroßhändler mit wöchentlicher Lieferung und Lastschrift, bei einem Getränkefachgroßhändler mit Lieferung und Leergutrücknahme, beim Pressegrossisten mit Rückgaberecht und zweimal in der Woche im Großmarkt für Süßwaren, Snacks und Lebensmittel; diese Fahrten macht Marco Wiesner mit dem Kombi der Familie und rechnet sie über die Kilometerpauschale ab. Die Paketshop-Vergütung schreibt der Paketdienst im Folgemonat gut. In der Planrechnung ist das so abgebildet: Warenumsatz und Wareneinsatz im selben Monat, Paketshop-Vergütung einen Monat später.

KAPITEL 5

Management

Dieses Kapitel stellt den Gründer, die Rechtsform und die Organisation der Trinkhalle mit ihren Öffnungs- und Arbeitszeiten dar.

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Marco Wiesner, 44 Jahre, ist in Gelsenkirchen geboren und aufgewachsen. Nach dem Abitur und dem Zivildienst begann er ein Studium der Betriebswirtschaft, merkte nach drei Semestern, dass ihm die Arbeit im Laden mehr lag, und lernte im Getränkefachmarkt, in dem er schon als Aushilfe gearbeitet hatte, den Beruf des Kaufmanns im Einzelhandel. Er blieb zwölf Jahre und war ab 2012 stellvertretender Marktleiter. 2019 wechselte er als Schichtleiter in einen Tankstellen-Shop, bis die Tankstelle im Juni 2025 schloss.

Die fachliche Eignung ist durch Abschluss und Praxis belegt. Für einen Kiosk verlangt das Gesetz keinen Befähigungsnachweis. Die Qualifikation zeigt sich in achtzehn Jahren Einzelhandel mit genau den Waren und Aufgaben einer Trinkhalle: Getränke mit Leergut und Pfand im Getränkemarkt, Tabakwaren, Jugendschutz, Kaffee, Backwaren mit Belehrung nach dem Infektionsschutzgesetz, Lotto-Terminal und Paketannahme an der Tankstelle. Abschlusszeugnis und Arbeitszeugnisse liegen bei (Anlage 2 und Anlage 3).

Die kaufmännische Eignung ist im Laden belegt, in der Buchführung durch Schulung ergänzt. Als stellvertretender Marktleiter hat Marco Wiesner sieben Jahre lang Ware bestellt, Inventuren gemacht, Kassen abgerechnet und den Einsatz von rund acht Minijobbern geplant; er weiß, was ein Regalmeter, eine Inventurdifferenz und eine Aushilfsstunde kosten. Abschluss und Steuern machte die Zentrale. Diese Lücke schließen der IHK-Kurs „Buchführung für Gründer“ im Frühjahr 2026, ein Steuerberater, mit dem das Mandat zum Start vorgesehen ist und der Buchführung, Voranmeldungen, Lohnabrechnung und Gewinnermittlung übernimmt, die geförderte Gründungsberatung, in der dieser Plan entstanden ist, und die Begleitberatung über zwei Jahre, die das NRW.Mikrodarlehen verlangt.

Zur Motivation: Nach der Schließung der Tankstelle bekam Marco Wiesner Angebote für Schichtarbeit im Handel und in der Logistik, meist in Teilzeit oder weit entfernt. Die Trinkhalle kennt er seit Jahren als Kunde. Als der Inhaber im Frühjahr 2026 einen Nachfolger suchte, sah er die Gelegenheit, mit dem, was er kann, einen eigenen Laden zu führen, zehn Minuten von seiner Wohnung entfernt.

Tabelle 11 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
06/2002	Gesamtschule, Gelsenkirchen	Abitur
07/2002–04/2003	Pflegeheim, Gelsenkirchen	Zivildienst
05/2003–07/2004	Hochschule im Ruhrgebiet	Studium Betriebswirtschaft, abgebrochen; Aushilfe im Getränkefachmarkt
08/2004–06/2007	Getränkefachmarkt (regionale Kette)	Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel, Abschlussprüfung vor der IHK (06/2007)
07/2007–06/2019	derselbe Getränkefachmarkt	Verkäufer, ab 2012 stellvertretender Marktleiter: Bestellung, Warenwirtschaft, Inventur, Kassenabrechnung, Einsatzplanung von rund acht Minijobbern, Leergut und Pfand
07/2019–06/2025	Tankstellen-Shop, Gelsenkirchen	Schichtleiter: Tabakwaren, Jugendschutz, Lotto-Terminal, Paketannahme, Kassenabschluss, Backshop (Belehrung nach § 43 IfSG 2019)
30.06.2025	Tankstelle	Schließung (Ende der Pacht, Abriss), Kündigung
07/2025–06/2026	Agentur für Arbeit	Arbeitslosengeld, Bewerbungen im Handel
seit 07/2026	Jobcenter Gelsenkirchen	Grundsicherungsgeld (Bedarfsgemeinschaft mit Partnerin und Sohn)
04–06/2026	IHK	Kurs „Buchführung für Gründer“, Gründungsseminar
08–10/2026	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Finanzplanung, Prüfung der Übernahme; 09/2026 sechs Tage Hospitation in der Trinkhalle

Der Lebenslauf ist lückenlos. Frühere Selbständigkeiten gibt es nicht.

5.2 Rechtsform

Die Trinkhalle wird als Einzelunternehmen geführt, unter der Bezeichnung Trinkhalle Wiesner mit dem Namen des Inhabers, ohne Eintragung im Handelsregister. Die Rechtsform ist einfach und kostengünstig; der Umsatz liegt weit unter den Grenzen, ab denen das Finanzamt eine Bilanz verlangt (800.000 € Umsatz oder 80.000 € Gewinn, § 141 AO), es bleibt bei der Einnahmen-Überschuss-Rechnung. Die Haftung für Schäden im Laden deckt eine Betriebshaftpflichtversicherung, Einbruch, Raub, Glasbruch und Betriebsunterbrechung eine Inhaltsversicherung. Offengelegt wird: Marco Wiesner hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Laufende Verpflichtungen sind die Handyverträge der Familie; Privatkredite bestehen nicht.

5.3 Organisation und Kapazität

Die Trinkhalle ist von Montag bis Samstag 90 Stunden in der Woche geöffnet. Marco Wiesner steht davon 62 Stunden selbst im Laden: von Montag bis Freitag in der Frühschicht von 6 bis 16 Uhr und samstags von 6 bis 14 Uhr, dazu kommen rund drei Stunden für Großmarkt, Bestellungen und Büro. Die übrigen 28 Stunden übernehmen vier Aushilfen auf Minijob-Basis, vor allem am Abend und am Samstagnachmittag: der Minijobber des Vorgängers, eine Studentin, ein Rentner und eine Mutter aus der Nachbarschaft. Für Urlaub und Krankheit der Aushilfen sind 6 Prozent mehr Stunden eingeplant; sie vertreten sich gegenseitig. Die Partnerin von Marco Wiesner arbeitet nicht im Laden mit.

Tabelle 12 — Schichtplan einer Woche (Planwerte)

Tag	Inhaber	Aushilfen	Stunden Inhaber	Stunden Aushilfen
Montag bis Freitag	6:00–17:00	17:00–21:00	55	20
Samstag	6:00–13:00	13:00–21:00	7	8
Großmarkt, Bestellungen, Büro	Dienstag und Freitag nach der Schicht	–	3	–
Summe je Woche			62 + 3	28

Für Urlaub und Krankheit der Aushilfen kommen 6 Prozent Stunden hinzu, zusammen rund 128,6 Stunden im Monat. Jede Aushilfe kommt so auf rund 32 Stunden und 469 € im Monat, deutlich unter der Grenze von 633 € für 2027. Die Grenze ist an den Mindestlohn gekoppelt und steigt mit ihm; die Stunden passen deshalb auch in den Folgejahren.

Tabelle 13 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Öffnungstage (Montag–Samstag ohne Feiertage, eine Woche Betriebsferien)	297,5	296,0	295,5
Kunden je Öffnungstag (Jahresmittel)	247	251	253
Kunden je Öffnungsstunde (bei 15 Stunden)	16,5	16,7	16,9
Kundenbesuche im Jahr	73.434	74.296	74.762
Arbeitsstunden des Inhabers je Woche	65	65	65
Arbeitsstunden des Inhabers im Jahr	3.227	3.212	3.207
Aushilfsstunden im Monat (mit Vertretung)	128,6	128,6	128,6
Stundenlohn der Aushilfen	14,60 €	15,00 €	15,40 €
Paketshop-Sendungen je Öffnungstag	24	25	26

Rund 17 Kunden in der Stunde schafft eine Person an der Theke ohne Mühe; in der Morgenspitze zwischen 6 und 9 Uhr sind es doppelt so viele, dann muss der Kaffee schnell gehen. Die Arbeitszeit des Inhabers ist hoch: 65 Stunden in der Woche an sechs Tagen, Urlaub nur in der Woche der Betriebsferien und tageweise, wenn eine Aushilfe übernimmt. Das ist bei Büdchen üblich, aber es ist die Grenze des Plans; mehr Stunden des Inhabers sind nicht eingeplant. Die überschlägige Rechnung der Belastbarkeit verteilt die Stunden nach dem Umsatz und zeigt deshalb im umsatzstärksten Monat rechnerisch 71,9 Stunden; tatsächlich hängen die Stunden an den Öffnungszeiten, nicht am Umsatz. Fällt der Inhaber aus, können die Aushilfen einige Tage übernehmen, weil ihre Stunden unter der Minijob-Grenze liegen; bei längerer Krankheit greift das Krankengeld der Kasse (Kapitel 7.2), und die Öffnungszeiten werden verkürzt.

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

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

6.1 Chancen

Die Chancen liegen im Sortiment, im Paketshop und in Kunden, die der Vorgänger nicht mehr gewonnen hat. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 14 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Mehr Kaffee, belegte Brötchen und Snacks am Morgen	mittel	höchster Rohertrag; Theke und Automat sind vorhanden
Paketshop wächst mit dem Versandhandel	gering	mehr Laufkundschaft, Vergütung je Sendung
Lotto-Annahmestelle	offen	nur über die Lottogesellschaft und erst nach Klärung mit der NRW.BANK; ohne Zahl
Tag der Trinkhallen 2028	gering	Bekanntheit im Stadtteil; nächster Termin 19. August 2028
Kartenzahlung für alle Beträge	gering	höherer Bon, weniger Bargeld in der Kasse

Zu Lotto: Eine Annahmestelle brächte Kunden und Provision und erklärt, warum Kioske mit Lotto höhere Ablösen erzielen. Ob die Lottogesellschaft für diesen Standort eine Annahmestelle beantragt, entscheidet allein sie; bei einem Abstand von 200 Metern zur nächsten Annahmestelle wäre es möglich, aber nicht planbar. Hinzu kommt der Ausschluss des Glücksspiels in den Fördervoraussetzungen der NRW.BANK. Marco Wiesner wird deshalb frühestens nach dem ersten Jahr mit der NRW.BANK klären, ob eine Annahmestelle mit dem Darlehen vereinbar ist, und erst dann mit der Lottogesellschaft sprechen. Eine Zahl dafür steht nirgends im Plan.

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 15 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Votum des STARTERCENTER NRW fällt nicht positiv aus oder die Übernahme gilt nicht als förderfähig	gering	hoch	die Produktseite nennt Existenzgründungen; Übernahmen werden nicht ausdrücklich erwähnt
Zusage des NRW.Mikrodarlehens kommt später oder gar nicht	gering	hoch	ohne Zusage kein Kaufvertrag; bei einem Monat Verzug sinkt die Deckung im ersten Jahr überschlägig auf 106 %
Kaufvertrag oder Mietvertrag werden nicht unterschrieben	gering	hoch	beide abgestimmt, Unterschrift nach der Zusage
Gewerbeanmeldung oder Registrierung bei der Lebensmittelüberwachung verzögern sich	gering	hoch	ohne beides kein Verkauf
Einstiegsgeld wird nicht bewilligt (Ermessen)	mittel	gering	ohne Einstiegsgeld deckt Jahr 1 den Bedarf zu 129 %
Neue Aushilfen fehlen zum Start	mittel	mittel	90 Öffnungsstunden sind ohne Aushilfen nicht zu besetzen
Stammkunden bleiben nach dem Inhaberwechsel weg	mittel	hoch	bei 10 % weniger Kunden Deckung im zweiten Jahr 105 %
Tabaksteuer steigt ab 2027 (Entwurf), Raucher wandern ab	mittel	mittel	117 % Deckung im zweiten Jahr, wenn 10 % des Tabakumsatzes und 5 % der übrigen Ware wegfallen
Neuer Wettbewerber in der Nähe (Automatenkiosk, Supermarkt mit längeren Zeiten)	mittel	mittel	trifft Getränke und Snacks
Ausfall des Inhabers durch Krankheit oder Unfall	mittel	hoch	Einzelbetrieb mit 65 Stunden des Inhabers
Einbruch, Raub, Diebstahl	mittel	mittel	Bargeld und Tabak; Schwund ist mit 0,7 % eingeplant
Verstoß gegen Jugendschutz, Ladenöffnung oder Tabakrecht	gering	mittel	Bußgelder bis 50.000 €
Mindestlohn steigt stärker als geplant	mittel	gering	jeder Euro mehr kostet rund 2.000 € im Jahr

Das gewichtigste Risiko ist der Verlust von Kunden, weil fast alle Kosten fest sind: Miete, Aushilfen, Versicherungen und Kredit laufen weiter, wenn weniger Kunden kommen. Bei 20 Prozent weniger Kunden deckt der Gewinn den Bedarf im zweiten Jahr nur noch zu 75 %. Das zweite ist der Ausfall des Inhabers. Zusage, Verträge und Anmeldungen stehen aus; sie sind Voraussetzungen des Starts, ihre Reihenfolge zeigt Kapitel 9.1.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 16 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Votum und Förderfähigkeit der Übernahme	Beratung im Oktober 2026 mit diesem Plan; die Förderfähigkeit der Übernahme wird vor dem Antrag geklärt. Wäre das Mikrodarlehen nicht möglich, prüft Marco Wiesner das KfW-StartGeld über eine Hausbank, das Übernahmen ausdrücklich fördert
Zusage des Darlehens kommt später	Antrag Anfang November 2026 vor jeder Bindung; vor der Zusage wird nichts unterschrieben und nichts gekauft. Kommt sie später, verschiebt sich die Übergabe; der Vorgänger hat zugesagt, bis Ende Januar 2027 weiterzumachen, und bis zum Start trägt das Grundsicherungsgeld den Lebensunterhalt
Kaufvertrag und Mietvertrag	Inhalte abgestimmt und vom Rechtsanwalt geprüft; Unterschrift unmittelbar nach der Zusage
Gewerbeanmeldung und Lebensmittelüberwachung	Gewerbeanmeldung Anfang November 2026; Registrierung als Lebensmittelunternehmer im Dezember mit Termin vor dem Start
Einstiegsgeld nicht bewilligt	Antrag mit Anlage EKS und Stellungnahme der fachkundigen Stelle vor dem Start; ohne Einstiegsgeld bleibt der Bedarf gedeckt, die Kasse liegt Ende Juni 2027 um 2.360 € niedriger
Aushilfen	der Minijobber des Vorgängers bleibt; drei weitere sind angesprochen, Verträge im Dezember 2026; bis dahin übernimmt der Inhaber mehr Abendschichten oder die Öffnung endet um 20 Uhr
Kundenrückgang nach dem Wechsel	gleiche Zeiten und gleiches Sortiment, Vorstellung durch den Vorgänger, monatlicher Blick auf die Kassendaten; Frühwarnwert 221 Kunden je Öffnungstag; dann Aushilfsstunden kürzen
Tabaksteuer und Abwanderung	Sortiment bei Getränken, Kaffee und Snacks ausbauen; Tabakbestand knapp halten (Lieferung jede Woche)
Neuer Wettbewerber	Stärken ausspielen, die ein Automat nicht hat: Bedienung, Paketshop, Kaffee, Presse
Ausfall des Inhabers	Aushilfen mit Spielraum bis zur Minijob-Grenze, freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche, Kassenbestand; bei langer Krankheit kürzere Öffnungszeiten
Einbruch, Raub, Diebstahl	Videoüberwachung mit Hinweisschild, Einbruchmeldeanlage, Inhaltsversicherung mit Raub, Bargeld zweimal täglich abschöpfen, Tabakregal hinter der Theke
Rechtsverstöße	Jugendschutz-Aushang, Alterskontrolle im Zweifel, Schulung jeder Aushilfe, keine Sonntagsöffnung, keine Rabatte auf Tabak
Mindestlohn	Preise für Getränke, Kaffee und Snacks einmal im Jahr anpassen

Insgesamt ist das Risiko beherrschbar: Die Kunden sind durch drei Jahre Kassendaten belegt, der Laden läuft vom ersten Tag an, und die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 4.400 € im Monat. Im schlechtesten Fall bleiben Warenbestand, Inventar und Kasse als verwertbare Werte.

KAPITEL 7

Finanzplanung

Dieses Kapitel zeigt Umsatz, Gewinn, Tragfähigkeit, Belastbarkeit und Liquidität. Alle Zahlen stammen aus der Planrechnung in Anlage 1; die Planjahre sind die Kalenderjahre 2027 bis 2029.

7.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Der Umsatz ergibt sich aus Kunden je Öffnungstag mal durchschnittlichem Bon mal Öffnungstagen. Die Planrechnung zeigt ihn netto, aufgeteilt nach dem Steuersatz: Waren zu 19 Prozent (Tabak, Getränke, Kaffee, E-Zigaretten, Drogerie), Waren zu 7 Prozent (Süßwaren, Snacks, Presse, Lebensmittel, Eis) und die Vergütung des Paketdienstes. Weil die Steuersätze verschieden sind, rechnet die Liquiditätsplanung die Umsatzsteuer und die Vorsteuer je Bereich; die Formeln sind in der Planrechnung entsprechend angepasst. Saisonal schwanken die Kunden zwischen 94 Prozent im Januar und 106 Prozent im Juli; die Zahl der Öffnungstage schwankt mit Feiertagen und der Woche Betriebsferien im Juli.

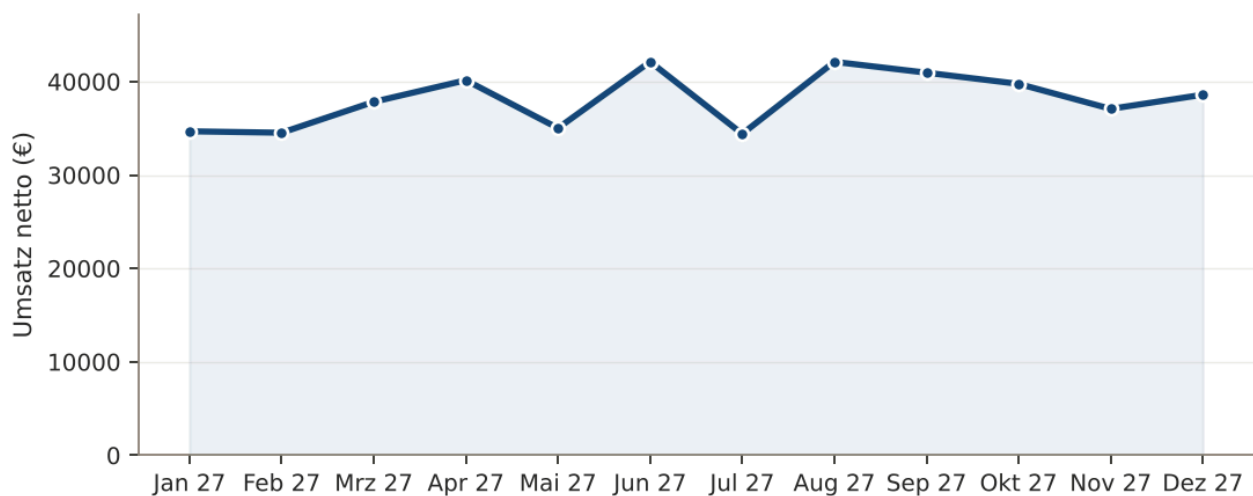


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto)

Tabelle 17 — Umsatz im ersten Jahr nach Bereichen (netto, €)

Bereich	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
Waren 19 %	26.398	26.145	28.668	30.423	26.515	31.944	26.047	31.944	31.032	30.119	28.083	29.241	346.559
Waren 7 %	8.281	8.201	8.993	9.543	8.317	10.020	8.170	10.020	9.734	9.448	8.809	9.172	108.710
Paketshop	0	180	173	180	187	158	187	151	187	187	187	180	1.958
Summe Umsatz	34.678	34.526	37.833	40.146	35.019	42.123	34.404	42.116	40.953	39.754	37.079	38.594	457.227
Öffnungstage	25	24	25	26	22	26	21	26	26	26	25	25,5	297,5
Kunden je Tag	224	231	243	248	255	260	263	260	253	246	238	243	247

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 472.433 €, rund 3 Prozent mehr als im ersten. Der Anstieg kommt aus dem Ende der Übergangsmonate, 251 statt 248 Kunden je Tag und einem um 2 Prozent höheren Bon. Im dritten Jahr plant die Trinkhalle 485.184 €. Vom Warenumsatz bleiben nach Wareneinsatz und Schwund 19,9 % als Rohertrag; dazu kommt die Paketshop-Vergütung von 1.958 € im ersten Jahr.

Tabelle 18 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	457.227 €	472.433 €	485.184 €
Wareneinsatz einschließlich Schwund	364.630 €	376.597 €	386.690 €
Aushilfen (Lohn)	22.533 €	23.150 €	23.767 €
Pauschalabgaben, Unfallversicherung	7.249 €	7.447 €	7.646 €
Kosten einschließlich Aushilfen, Abschreibungen und Zinsen	54.811 €	55.787 €	56.932 €
Gewinn vor Steuern	37.785 €	40.049 €	41.562 €
Umsatzrendite	8,3 %	8,5 %	8,6 %

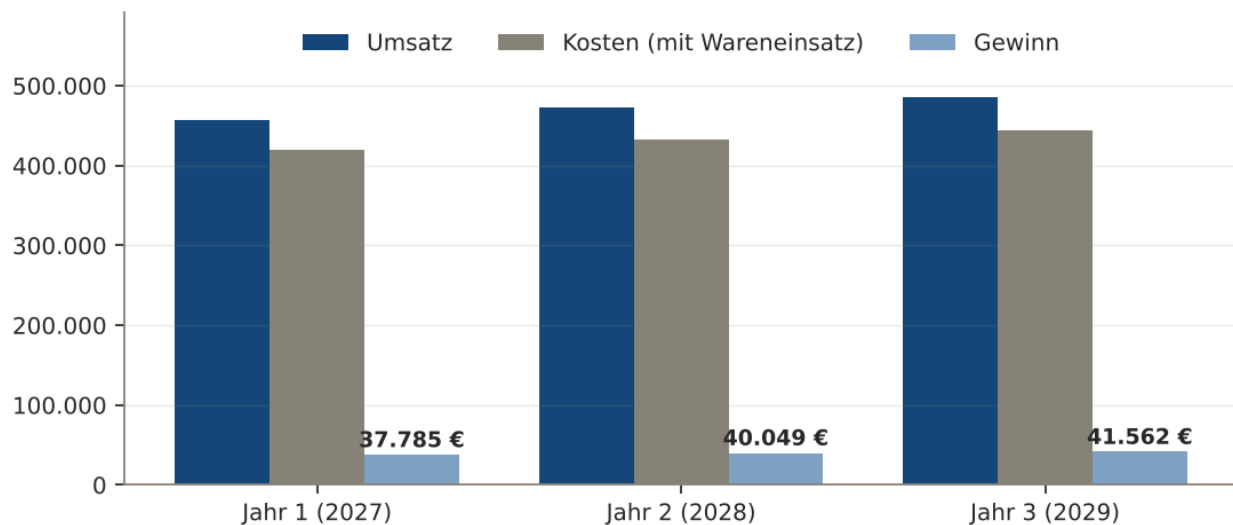


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, liegt im zweiten Jahr bei 8,5 %. Für einen Handel ist das normal, denn fast vier Fünftel des Umsatzes gehen für die Ware weg. Am amtlichen Branchenwert gemessen, dem Überschuss vor Abschreibungen, Zinsen und Inhaberlohn von 8,3 Prozent vom Umsatz, liegt der Plan mit 9,6 % im ersten und 9,7 % im zweiten Jahr leicht darüber. Der Grund ist nicht ein besserer Rohertrag, der liegt weit unter dem Branchenwert, sondern der niedrige Personalaufwand: Die Aushilfen kosten 6,5 % vom Umsatz statt 10 Prozent, weil der Inhaber 65 Stunden in der Woche selbst arbeitet und dafür kein Gehalt bezieht. Größter Kostenblock nach dem Wareneinsatz sind deshalb die Aushilfen mit 23.150 € Lohn und 7.447 € Pauschalabgaben im zweiten Jahr, gefolgt von den Raumkosten mit 9.144 €, in denen neben der Miete vor allem der Strom für die Kühlung steckt.

Tabelle 19 — Was der Inhaber je Stunde verdient

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	37.785 €	40.049 €	41.562 €
Arbeitsstunden des Inhabers	3.227	3.212	3.207
Gewinn je Stunde vor Steuern und Vorsorge	11,71 €	12,47 €	12,96 €
nach Gewerbesteuer, Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge und Einkommensteuer	7,18 €	7,69 €	–
zum Vergleich: Mindestlohn der Aushilfen (Planwert ab 2028)	14,60 €	15,00 €	15,40 €

Die Tabelle ist die ehrlichste Zahl dieses Plans. Rechnet man den Gewinn auf die Arbeitsstunden des Inhabers um, verdient Marco Wiesner im zweiten Jahr 12,47 € je Stunde vor Steuern und Vorsorge und rund 7,69 €

danach, weniger als seine Aushilfen. Das ist bei Büdchen die Regel und der Grund, warum Ablösen ohne Lotto selten hoch sind. Für Marco Wiesner trägt die Rechnung trotzdem: Der Laden ist sein eigener, er arbeitet zehn Minuten von zu Hause, und die Familie kommt ohne Grundsicherungsgeld aus.

Tragfähigkeit: Marco Wiesner lebt mit seiner Partnerin und dem gemeinsamen Sohn zusammen. Die gemeinsamen Kosten des Haushalts betragen im ersten Jahr 2.592 € im Monat. Das Kindergeld von 259 € trägt einen Teil der Kosten des Sohnes, den Rest teilen beide je zur Hälfte; die Partnerin bezahlt ihre Hälfte von 1.167 € aus ihrem Gehalt (Kapitel 7.2). Der Bedarf, den die Trinkhalle tragen muss, ist die Hälfte von Marco Wiesner mit seinen eigenen Ausgaben und seiner Absicherung: 2.292 € im Monat oder 27.504 € im Jahr. Der Gewinn des ersten Jahres deckt diesen Bedarf nach Gewerbesteuer zu 129 %; ohne Förderung trägt sich das Vorhaben damit vom ersten Jahr an. In 11 von zwölf Monaten liegt schon der Monatsgewinn über dem Bedarf, darunter liegen nur der Januar 2027, der schwächste Monat mit den Übergangsabschlägen. Das Einstiegsgeld zahlt im ersten Jahr 394,10 € im Monat, zusammen 4.729 €; mit ihm ist der Bedarf zu 147 % gedeckt. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 28.248 €, weil die Altersvorsorge steigt; der Gewinn trägt ihn zu 133 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei 29.556 €, auch weil die Arbeitslosenversicherung dann den vollen Beitrag kostet; die Deckung liegt bei 131 %.

Zur Steuer: Gewerbesteuer fällt an, sobald der Gewerbeertrag den Freibetrag für Einzelunternehmen übersteigt. Mit dem Hebesatz der Stadt Gelsenkirchen von 480 Prozent fallen im ersten Jahr 2.218 €, im zweiten 2.604 € und im dritten 2.856 € Gewerbesteuer an; sie sind in der Deckungsrechnung abgezogen und werden nach § 35 EStG weitgehend auf die Einkommensteuer angerechnet. Für das Gründungsjahr sind keine Vorauszahlungen eingeplant; der erste Bescheid kommt im Herbst 2028. Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst, nach dem Grundtarif 2026, weil Marco Wiesner und seine Partnerin nicht verheiratet sind. Der Kauf des Warenbestands im Dezember 2026 führt zu einem steuerlichen Verlust im Jahr 2026; er ist in der Rücklage vorsichtig nicht verrechnet. Die genaue Höhe legt der Steuerberater fest.

Tabelle 20 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	37.785 €	40.049 €	41.562 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 480 %)	2.218 €	2.604 €	2.856 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	35.568 €	37.445 €	38.706 €
privater Bedarf des Gründers (sein Anteil am Haushalt)	27.504 €	28.248 €	29.556 €
Deckung ohne Einstiegsgeld	129 %	133 %	131 %
Einstiegsgeld (Jobcenter, zwölf Monate)	4.729 €	—	—
Deckung mit Einstiegsgeld	147 %	—	—

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Wareneinsatz und der umsatzabhängige Teil der Kartengebühren sind variabel, im ersten Jahr zusammen 80,1 % vom Umsatz; alle übrigen Kosten einschließlich der Aushilfen sind fest, der Fixblock beträgt im ersten Jahr 53.349 € oder rund 4.450 € im Monat. Die Menge ist in Kundenbesuchen gemessen. Gewerbesteuer mit Hebesatz 480 Prozent, privater Bedarf wie oben, im dritten Jahr fortgeschrieben.

Tabelle 21 — Zielerreichung im ersten Jahr (weniger Kunden als geplant)

Zielerreichung	Kundenbesuche	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss (Einstiegs geld)
100 %	73.434	457.227 €	35.568 €	129 %	147 %
90 %	66.091	411.504 €	27.983 €	102 %	119 %
80 %	58.747	365.781 €	19.558 €	71 %	88 %
70 %	51.404	320.059 €	10.445 €	38 %	55 %
50 %	36.717	228.613 €	-7.782 €	-28 %	-11 %

Daraus folgt: Weil von jedem Euro Umsatz nur rund 20 Cent nach Wareneinsatz übrig bleiben, wirkt jeder fehlende Kunde fast voll auf den Gewinn. Bei 10 Prozent weniger Kunden deckt der Gewinn den Bedarf im ersten Jahr noch zu 102 %, mit dem Einstiegs geld zu 119 %; bei 20 Prozent weniger nur noch zu 71 %. Der betriebliche Break-even, bei dem die Trinkhalle ohne Privatentnahme gerade ihre Kosten trägt, liegt im ersten Jahr bei 267.656 € oder 59 % des Plans. Ohne Förderung liegt die Schwelle für den vollen Bedarf im ersten Jahr bei 408.680 €; der Plan liegt 12 % darüber. Mit Einstiegs geld ist der Bedarf ab 381.919 € gedeckt; der Plan liegt 20 % darüber.

Tabelle 22 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	Kundenbesuche	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	74.296	472.433 €	37.445 €	133 %
90 %	66.866	425.189 €	29.613 €	105 %
80 %	59.437	377.946 €	21.227 €	75 %
70 %	52.007	330.703 €	11.816 €	42 %
50 %	37.148	236.216 €	-7.006 €	-25 %

Umgerechnet in Kunden je Öffnungstag: Den betrieblichen Break-even erreicht die Trinkhalle im zweiten Jahr mit rund 144 Kunden am Tag, den vollen Bedarf des Gründers mit rund 221; geplant sind 251, der Vorgänger hatte 259. Im zweiten Jahr liegt die Schwelle für den vollen privaten Bedarf bei 416.904 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 13 % darüber. Im dritten Jahr liegt die Schwelle für den vollen Bedarf bei 429.889 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 13 % darüber.

Tabelle 23 — Niedrigerer Erlös je Kunde im ersten Jahr (kleinerer Bon, gleiche Kundenzahl)

Erlös je Kunde	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss (Einstiegs geld)
Planwert	457.227 €	35.568 €	129 %	147 %
- 3 %	443.510 €	33.287 €	121 %	138 %
- 5 %	434.365 €	31.767 €	115 %	133 %
- 10 %	411.504 €	27.983 €	102 %	119 %

Die Bonstaffel bildet ab, dass Kunden weniger kaufen, etwa weil Getränke im Supermarkt billiger werden oder Raucher auf billigeren Feinschnitt wechseln. Bei 5 Prozent kleinerem Bon läge die Deckung im ersten Jahr ohne Einstiegs geld bei 115 %, mit Einstiegs geld bei 133 %.

Tabaksteuer: Die Bundesregierung will die Tabaksteuer von 2027 bis 2030 jedes Jahr erhöhen; der Entwurf liegt dem Bundestag vor (Drucksache 21/7859 vom 7. September 2026) und ist nicht beschlossen (Stand 11. Oktober 2026). Eine Packung Zigaretten kostete danach im Schnitt 2027 rund 8,77 € statt 8,05 € und 2030 rund 11,36 €. Die Koalitionsfraktionen wollen nach einem Änderungsantrag, der zur Anhörung im Finanzausschuss am 5. Oktober 2026 vorlag, noch stärker erhöhen, vor allem 2027; auch das ist nicht beschlossen. Der Plan rechnet ohne Erhöhung. Was sie bedeuten kann, zeigt die folgende Rechnung für das zweite Jahr. Im Durchschnitt bringen die Tabakwaren in diesem Jahr rund 14.500 € Rohertrag; steigt der Preis

um 8,9 % und sinkt der Absatz um 5 %, hängt das Ergebnis davon ab, ob der Kiosk seinen Anteil in Cent oder in Prozent des Preises erhält.

Tabelle 24 — Tabaksteuer-Entwurf und Abwanderung im zweiten Jahr (überschlägig)

Fall	Wirkung auf den Gewinn	Gewinn n. GewSt	Deckung
Planwert (ohne Erhöhung)	–	37.445 €	133 %
Spanne in Cent gleich, 5 % weniger Packungen	–750 €	36.830 €	130 %
Spanne in Prozent gleich, 5 % weniger Packungen	+473 €	37.833 €	134 %
10 % weniger Tabakumsatz, dazu 5 % weniger übrige Ware	–5.351 €	33.001 €	117 %

Die Erhöhung selbst trifft den Kiosk wenig, weil Tabak ohnehin kaum Rohertrag bringt. Gefährlicher ist die Abwanderung: Wenn Raucher aufhören, auf den Schwarzmarkt ausweichen oder im Internet bestellen, fehlen sie auch als Kunden für Getränke und Snacks. Selbst dann deckt der Gewinn den Bedarf noch zu 117 %. Fällt die Erhöhung so stark aus, wie die Koalition will, zählt vor allem diese Abwanderung; eine Spanne in Prozent würde den Preissprung eher abfedern. Dazu kommt, dass derselbe Tabakbestand bei höheren Preisen mehr Geld bindet, nach dem Regierungsentwurf rund 623 € mehr im ersten Jahr der Erhöhung, bei einem stärkeren Sprung entsprechend mehr; der Kassenbestand trägt das (Kapitel 7.2).

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 418.633 € und die Deckung ohne Einstiegsgeld auf 106 %. Die überschlägige Rechnung verschiebt nur die Erlöse und lässt die Kosten laufen; sie zeigt deshalb einen Kassenstand von rund 2.300 € im schwächsten Monat. Tatsächlich verschieben sich mit dem Start auch Übergabe, Kaufpreis, Miete und Privatentnahme; bis zum Start führt der Vorgänger den Laden weiter, und das Grundsicherungsgeld trägt den Lebensunterhalt.

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. Im Vorlauf fließen 48.000 € zu, nämlich das Mikrodarlehen von 45.000 € Ende November und 3.000 € Eigenkapital, und 40.708,78 € ab: Ablöse und Warenbestand am Übergabetag, Kasse, Videoanlage und Schild, Prüfung von BWA und Kaufvertrag, Mietkaution, Anmeldungen, Markteinführung, 468,76 € Zinsen und Kontoführung und 961,02 € Vorsteuer, die mit der Voranmeldung für das vierte Quartal im Januar 2027 zurückfließt. Ablöse und Warenbestand tragen keine Umsatzsteuer (Kapitel 3.5). Der Endsaldo von 7.291,22 € geht als Saldo vortrag in den Januar 2027. Der private Bedarf der Familie in den beiden Vorlaufmonaten wird aus dem Grundsicherungsgeld und dem Gehalt der Partnerin gedeckt und belastet den Betrieb nicht.

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben der Familie hergeleitet. Die Warmmiete beträgt laut Mietvertrag 840 €, der Strom laut Abschlag 92 €. Der Kombi der Familie ist abbezahlt. Für den Sohn fallen Schulbedarf, Sportverein, Taschengeld, Kleidung, Handy und Schülerticket an; das Kindergeld deckt den größten Teil davon. Unterhaltspflichten außerhalb des Haushalts bestehen nicht. Die gemeinsamen Kosten teilen Marco Wiesner und seine Partnerin je zur Hälfte; die Partnerin verdient in Teilzeit netto rund 1.390 € und trägt ihre Hälfte selbst. Dazu kommt die Absicherung von Marco Wiesner: die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche (allgemeiner Beitragssatz mit durchschnittlichem Zusatzbeitrag und Pflegeversicherung mit Kind, zusammen 21,1 Prozent vom Gewinn; im ersten Jahr vorsichtig auch auf das Einstiegsgeld), die private Basisrente, die freiwillige Arbeitslosenversicherung und eine Rücklage für die Einkommensteuer. Der Sohn ist über die Partnerin familienversichert. Die freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III steht Marco Wiesner offen: Er war von Juli 2024 bis Juni 2025 versicherungspflichtig beschäftigt, also zwölf Monate in den 30 Monaten vor

dem Start; dass er zuletzt Grundsicherungsgeld bezieht, schließt sie nicht aus. Er stellt den Antrag bei der Agentur für Arbeit in den ersten drei Monaten nach dem Start. Im Gründungsjahr und im Jahr danach zahlt er den halben Beitrag von 2,6 Prozent der Bezugsgröße (§ 345b SGB III), 2027 rund 54 € im Monat (Bezugsgröße 2027 nach dem Entwurf der Rechengrößenverordnung); ab 2029 den vollen Beitrag. Nach zwölf Beitragsmonaten hätte er bei einem Scheitern wieder Anspruch auf Arbeitslosengeld.

Tabelle 25 — Haushalt und Anteil des Gründers je Monat (erstes Jahr)

Position	Haushalt	Anteil Gründer
Warmmiete und Strom	932 €	466 €
Lebensmittel, Drogerie, Kleidung	740 €	370 €
Freizeit, Urlaub	160 €	80 €
Internet, Fernsehen, Rundfunk, Handys	108 €	54 €
Kombi der Familie	190 €	95 €
Hausrat- und Haftpflichtversicherung	22 €	11 €
Sohn (abzüglich Kindergeld 259 €)	300 €	20 €
Rücklage, Sonstiges	140 €	70 €
Summe gemeinsame Kosten / Hälfte nach Kindergeld	2.592 €	1.166 €

Tabelle 26 — Privater Bedarf des Gründers je Monat

Position	Jahr 1	ab Jahr 2
Anteil an den gemeinsamen Kosten	1.166 €	1.194 €
eigene Ausgaben (Friseur, Kleinigkeiten)	40 €	42 €
Summe Lebenshaltung	1.206 €	1.236 €
Altersvorsorge (private Basisrente)	150 €	200 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	748 €	704 €
Arbeitslosenversicherung (freiwillig)	54 €	56 €
Rücklage Einkommensteuer	134 €	158 €
Summe Bedarf des Gründers	2.292 €	2.354 €

Ab dem zweiten Jahr steigt die Basisrente auf 200 €; der Krankenkassenbeitrag sinkt leicht, weil das Einstiegsgeld wegfällt. Die Altersvorsorge ist privat angesetzt, weil keine Rentenversicherungspflicht besteht (Kapitel 3.4). Eine private Krankentagegeld- oder Berufsunfähigkeitsversicherung ist nicht eingeplant; das Krankengeld der Kasse ab der siebten Woche, die Aushilfen und der Kassenbestand tragen einen Ausfall. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung prüft Marco Wiesner nach dem ersten Jahr. Das Einstiegsgeld ist in der Liquidität als Einzahlung in allen zwölf Monaten des ersten Jahres erfasst, die Privatentnahme läuft vom ersten Monat an in voller Höhe.

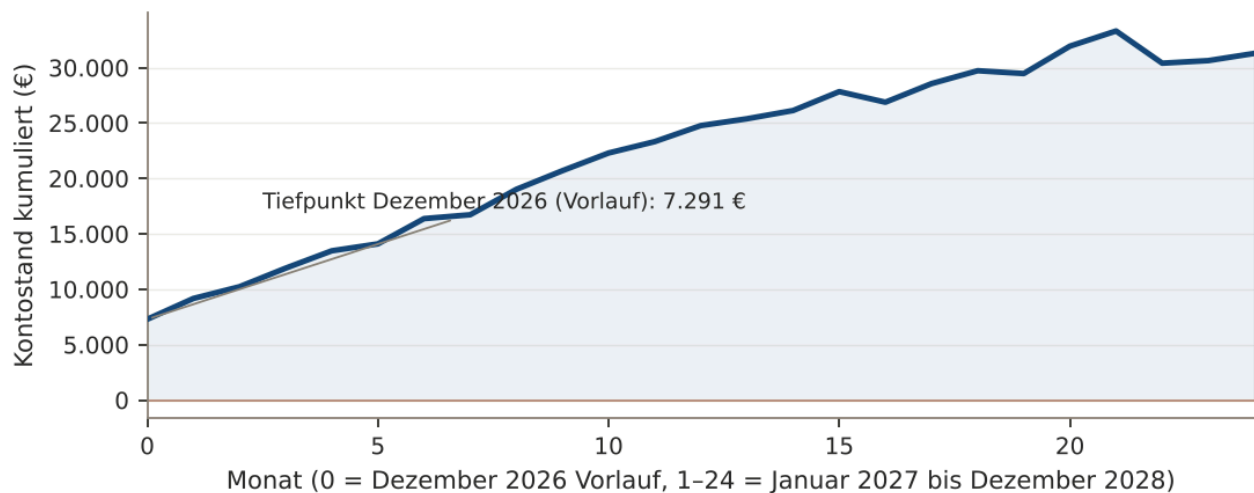


Abb. 3 — Kassenbestand vom Vorlauf Ende 2026 bis Dezember 2028 (kumuliert)

Mit der Erstattung der Vorsteuer im Januar steigt der Kassenstand auf 9.169 €; das ist zugleich der niedrigste Stand im laufenden Betrieb. Niedriger liegt nur der Saldo vortrag vom Dezember 2026 vor der Erstattung, im Wesentlichen die Liquiditätsreserve. Der Januarstand enthält die Reserve aus dem Kapitalbedarf; wird sie gebraucht, bleiben rund 2.200 €. Danach wächst die Kasse fast jeden Monat, weil der Gewinn über der Privatentnahme und der Tilgung liegt; Monate mit Betriebsferien und mehr Feiertagen wachsen langsamer. Am Ende des ersten Jahres liegt der Kassenstand bei 24.774 €. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 25.389 € im Januar 2028; im Oktober und November 2028 werden Gewerbesteuer-Nachzahlung und Vorauszahlungen fällig, am Ende des Jahres liegt der Kassenstand bei 31.291 €. Der wachsende Bestand ist gewollt: Aus ihm werden die Nachzahlungen nach den ersten Bescheiden von Finanzamt und Krankenkasse bezahlt, der höhere Tabakbestand nach einer Steuererhöhung finanziert und Ersatz für Kühlgeräte angespart. Die Untergrenze von 3.000 € wird in keinem Monat unterschritten; eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Investiert werden 36.759 €. Größte Posten sind die Ablöse von 19.500 € für Inventar und Geschäftswert und der Warenbestand zum Einkaufspreis von 13.500 €, davon 7.000 € Tabak; Zeitschriften gehen nicht in den Kaufpreis ein, weil sie an den Pressegrossisten zurückgegeben werden können. Dazu kommen eine neue Kasse mit TSE, Bondrunder, Kassenslade und Scanner und ein Kartenterminal für 1.559 €, eine Videoüberwachung mit Aufzeichnung und eine Einbruchmeldeanlage für 1.150 € und ein Außenschild mit LED-Beleuchtung für 1.050 €. Alles ist im Dezember 2026 bezahlt.

Abgeschrieben wird das übernommene Inventar über eine Restnutzungsdauer von fünf Jahren nach der Inventarliste, der Geschäftswert über 15 Jahre, das Kassensystem über drei Jahre und Videoanlage, Schild und Beleuchtung über fünf Jahre; das Kartenterminal ist ein geringwertiges Wirtschaftsgut und wird sofort abgeschrieben. Die Abschreibungen betragen damit in jedem Planjahr 3.233 €. Den genauen Abschreibungsplan legt der Steuerberater fest.

Angebot oder Schätzung: Für die Ablöse liegt der abgestimmte Kaufvertragsentwurf vor (19.500 € oder 53 % der Investitionen), der Warenbestand ergibt sich aus der Inventur am Übergabetag; der Planwert von 13.500 € folgt der Inventur zum 30. September 2026. Für Kasse, Videoanlage, Schild und Versicherungen liegen Angebote vor; gekauft wird erst nach der Zusage des Darlehens.

Tabelle 27 — 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
Wareneinsatz	27.774	27.509	30.163	32.010	27.898	33.610	27.405	33.610	32.650	31.689	29.547	30.766	364.630
Aushilfen	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	22.533
Abgaben	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	7.249
Raum	1.005	755	755	755	755	755	755	755	755	755	755	755	9.310
Büro	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	1.404
Werbung	400	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.500
Großmarkt	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	490
Versich.	88	88	88	88	88	88	88	88	238	88	88	88	1.207
Steuerber.	230	230	230	680	230	230	230	230	230	230	230	230	3.210
Zins, Konto	234	234	234	234	234	233	231	229	228	226	225	223	2.766
Abschreib.	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	3.233
Sonstiges	217	141	152	159	143	166	141	166	162	158	149	154	1.909
Summe Kosten	32.858	31.966	34.631	36.935	32.357	38.091	31.859	38.087	37.272	36.156	34.003	35.225	419.441

Die Raumkosten umfassen Miete und Nebenkosten (485 € netto), Strom für Kühlschränke, Kühlregal, Eistruhe, Kaffeeautomat und Licht (185 €; der Vorgänger zahlte 2025 laut BWA rund 2.180 € im Jahr) und Reinigung und Kleinreparaturen (85 €), im Januar dazu eine Grundreinigung nach der Übergabe. Im Büro stecken Telefon und Internet, die Kassensoftware mit TSE als Abo und Büromaterial. Die Versicherungen umfassen eine Inhaltsversicherung mit Einbruchdiebstahl, Raub, Glas und Betriebsunterbrechung und eine Betriebshaftpflicht; dazu kommen der Rundfunkbeitrag und im September der IHK-Beitrag. Unter Sonstiges stehen vor allem die Kartengebühren: Der Plan rechnet mit einem Tarif von 0,79 Prozent je Zahlung und 19 € im Monat und mit 35 % Kartenzahlung im ersten Jahr, steigend auf 45 %.

Tabelle 28 — Personalkosten der Aushilfen je Monat

Position	2027	2028	2029
Stunden im Monat (28 je Woche + 6 % Vertretung)	128,6	128,6	128,6
Stundenlohn (2027 Mindestlohn, danach Planwert)	14,60 €	15,00 €	15,40 €
Lohn aller vier Aushilfen	1.877,71 €	1.929,15 €	1.980,59 €
Pauschalabgaben 31,17 % und Unfallversicherung	604,06 €	620,61 €	637,16 €
Summe je Monat	2.481,77 €	2.549,76 €	2.617,75 €

Die Pauschalabgaben für gewerbliche Minijobs betragen nach den Angaben der Minijob-Zentrale 31,17 Prozent: 13 Prozent Krankenversicherung, 15 Prozent Rentenversicherung, 2 Prozent Pauschsteuer und die Umlagen für Krankheit, Mutterschaft und Insolvenzgeld; dazu kommt der Beitrag zur Unfallversicherung, mit 1 Prozent der Lohnsumme angesetzt. Für 2028 und 2029 ist der Mindestlohn noch nicht festgelegt; der Plan rechnet vorsichtig mit 15,00 € und 15,40 €.

Entscheidungsregel für Anschaffungen aus der Kasse: Ein Ersatz von Kühlgeräten oder Kaffeeautomat wird nur gekauft, wenn danach mindestens 3.000 € in der Kasse bleiben. Mehr Aushilfsstunden gibt es nur, wenn die Kundenzahl ein Quartal lang über dem Plan liegt.

KAPITEL 8

Finanzierung

Dieses Kapitel zeigt, woraus der Kapitalbedarf besteht, wie er gedeckt ist, wie das Darlehen bedient wird und welche Förderung beim Jobcenter beantragt wird.

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 48.000 €. Neben den Investitionen von 36.759 € einschließlich Ablöse und Warenbestand enthält er 650 € für die Prüfung von BWA, Kassendaten, Inventarliste und Kaufvertrag durch Steuerberater und Rechtsanwalt, Anlaufkosten von 1.252,25 €, die die Vorsteuer aus dem Vorlauf bis zur Erstattung im Januar 2027, das Wechselgeld für die Kasse und Pfand tragen, das an Kunden ausgezahlt wird, bevor der Getränkelieferant es verrechnet, eine Liquiditätsreserve von 7.000 €, die Mietkaution von 1.170 €, 718,75 € für Gewerbeanmeldung, Belehrung, Einrichtung der Kasse sowie Zinsen und Kontoführung im Vorlauf und 450 € für die Markteinführung. Die Betriebsmittel sind kein Notfallpuffer, sondern eingeplanter Bedarf; nur die Reserve wird planmäßig nicht gebraucht.

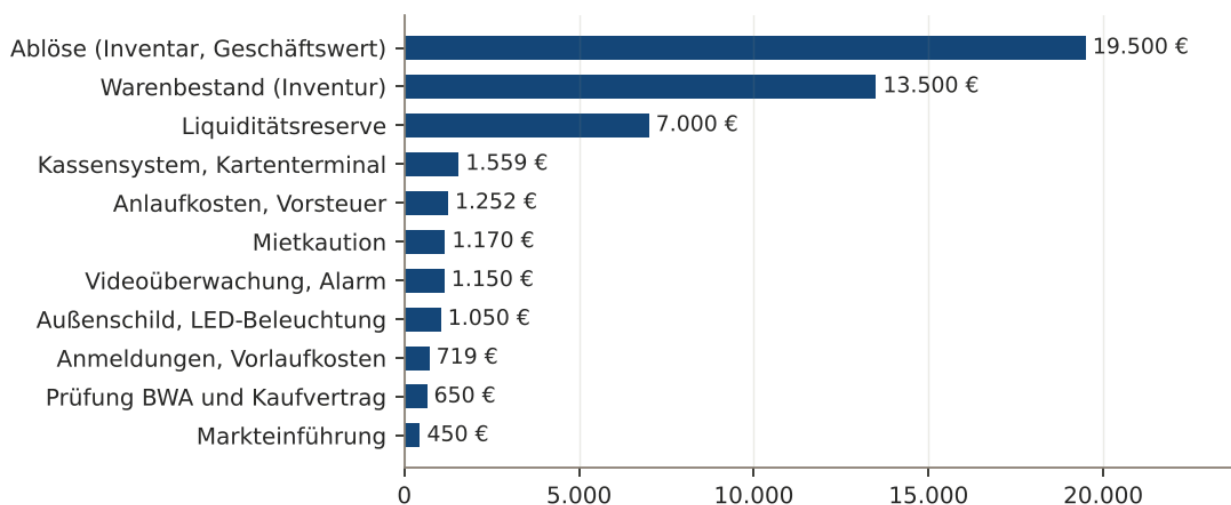


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 29 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Ablöse (Inventar, Geschäftswert)	19.500 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	3.000 €
Warenbestand laut Inventur	13.500 €	NRW.Mikrodarlehen	45.000 €
Kassensystem, Kartenterminal	1.559 €		
Videoüberwachung, Einbruchmeldeanlage	1.150 €		
Außenschild, LED-Beleuchtung	1.050 €		
Prüfung von BWA und Kaufvertrag	650 €		
Anlaufkosten, Vorsteuer	1.252,25 €		
Liquiditätsreserve	7.000 €		
Mietkaution	1.170 €		
Anmeldungen, Kasse, Vorlaufzinsen	718,75 €		
Markteinführung	450 €		
Summe	48.000 €	Summe	48.000 €

Die größten Positionen sind Ablöse und Warenbestand mit zusammen 69 % des Kapitalbedarfs. Sie sind keine Wunschausstattung, sondern der Kauf des laufenden Betriebs: Ohne Ware kein Umsatz, ohne Inventar keine Kühlung und keine Theke. Eine Neueröffnung an einem freien Standort bräuchte ähnlich viel Kapital für Einrichtung und Ware, aber zusätzlich eine Reserve für die Monate, in denen erst Kunden gewonnen werden müssen.

8.2 Eigenkapital und Sicherheiten

Marco Wiesner verfügt über Ersparnisse von 4.200 €; davon bringt er 3.000 € in den Betrieb ein, der Kontonachweis liegt bei 1.200 € bleiben als private Reserve außerhalb des Vorhabens und werden in der Selbstauskunft ausgewiesen. Mehr Eigenkapital gibt es nicht: Nach einem Jahr Arbeitslosengeld und dem Bezug von Grundsicherungsgeld konnte die Familie nur Ersparnisse im Rahmen des Schonvermögens halten. Sacheinlagen gibt es nicht. Die Eigenkapitalquote beträgt 6,3 %. Das NRW.Mikrodarlehen verlangt keine Mindestquote und keine Sicherheiten. Dem stehen vier Punkte gegenüber: ein Betrieb mit drei Jahren belegter Kassendaten, ein Warenbestand, der sich jede Woche zu Geld macht, sechs tilgungsfreie Monate 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 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 der Produktseite der NRW.BANK sind bis 50.000 € möglich, bis zu 100 Prozent des Finanzierungsbedarfs, bei einer Laufzeit von höchstens zehn Jahren mit sechs tilgungsfreien Monaten; danach werden 56 Monate lang 0,75 Prozent und 58 Monate lang 1 Prozent des Darlehensbetrags im Monat getilgt. Die Konditionentabelle derselben Seite nennt null tilgungsfreie Jahre; der Plan rechnet mit sechs Monaten, weil nur dann der Tilgungsplan in zehn Jahren aufgeht, und die Zusage legt es fest. Sicherheiten werden nicht verlangt, die Auszahlung beträgt 100 Prozent. Voraussetzung ist eine Beratung in einem STARTERCENTER NRW mit positivem Votum vor dem Antrag und eine Begleitberatung über zwei Jahre ab Beginn der Laufzeit. Beantragt werden 45.000 €. Unterstellt sind die Konditionen seit 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 Mai 2027 mit 337,50 € im Monat getilgt; zusammen mit den Zinsen sind das im ersten Tilgungsmonat 556,88 €, dazu 15 € Kontoführung. Ab Januar 2032 steigt die Tilgung auf 1 Prozent, also 450,00 € im Monat; das liegt nach dem Planungszeitraum.

Zwei Punkte klärt das STARTERCENTER vor dem Antrag. Erstens fördert das Mikrodarlehen nach der Produktseite Existenzgründungen sowie Erweiterungen und Wachstum; die Übernahme eines bestehenden Betriebs wird dort nicht ausdrücklich erwähnt. Marco Wiesner gründet mit der Übernahme erstmals ein eigenes Unternehmen; ob das als Existenzgründung im Sinne des Programms gilt, lässt er sich im Votum bestätigen. Zweitens schließen die Fördervoraussetzungen der NRW.BANK Glücksspiel aus; die Trinkhalle hat deshalb keine Lotto-Annahmestelle, und der Plan sieht keine vor.

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 Marco Wiesner Anfang November 2026 den Antrag über das Kundenportal der NRW.BANK, vor jeder Bindung. Ein Vorhabensbeginn vor der Antragstellung wäre förderschädlich. Erst wenn die Zusage vorliegt, unterschreibt er Kaufvertrag und Mietvertrag; das ist der Beginn des Vorhabens, nach dem die NRW.BANK das Darlehen Ende November in einer Summe auszahlt. Bis dahin liegen ausschließlich abgestimmte Entwürfe und unverbindliche Angebote vor.

Warum ein Darlehen und nicht mehr Eigenkapital: Mehr ist nicht vorhanden (8.2). Verworfen wurden ein Ratenkredit einer Bank, der ohne Sicherheiten und ohne Einkommen aus Beschäftigung nicht zu bekommen wäre, eine Ratenzahlung der Ablöse an den Vorgänger, die er wegen seines Ruhestands nicht wollte, und eine kleinere Übernahme mit weniger Warenbestand, die die Lieferfähigkeit gefährdet hätte.

Der Kapitaldienst besteht bis April 2027 nur aus Zinsen und Kontoführung; ab Mai 2027 kommt die Tilgung hinzu, im ersten Jahr zusammen 5.466 €, im zweiten 6.596 € und im dritten 6.359 €. 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 30 — Kapitaldienst und Cashflow vor Zinsen in drei Lesarten

Jahr	Zinsen, Konto	Tilgung	Kapitaldienst	Cashflow vor Zinsen	Deckung	Cashflow nach Entnahme	Deckung
1	2.766 €	2.700 €	5.466 €	43.785 €	8,0-fach	16.281 €	3,0-fach
2	2.546 €	4.050 €	6.596 €	45.828 €	6,9-fach	17.580 €	2,7-fach
3	2.309 €	4.050 €	6.359 €	47.104 €	7,4-fach	17.548 €	2,8-fach

In der strengsten Lesart, nach Entnahme und zusätzlich nach Gewerbesteuer, beträgt der Cashflow im ersten Jahr 14.063 €, im zweiten 14.976 € und im dritten 14.692 €; die Kapitaldienstdeckung liegt dann beim 2,6-, 2,3- und 2,3-fachen. Die Kapitaldienstquote, der Anteil des Kapitaldienstes am frei verfügbaren Cashflow, liegt bei 39 % im ersten, 44 % im zweiten und 43 % im dritten Jahr. Der Kapitaldienst ist damit gut tragbar, auch bei 10 Prozent weniger Kunden. Zinsen und Tilgung stammen aus der Kreditrechnung der Planrechnung; die Deckungswerte sind überschlägig, außerhalb der Planrechnung gerechnet. Das Einstiegsgeld ist darin nicht enthalten. Eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen; die Liquiditätsplanung kommt in jedem Monat ohne sie aus (Kapitel 7.2).

Beim Jobcenter Gelsenkirchen beantragt Marco Wiesner Einstiegsgeld nach § 16b SGB II. Es kann erwerbsfähigen Leistungsberechtigten gezahlt werden, die eine hauptberufliche selbständige Tätigkeit aufnehmen, wenn das zur Eingliederung erforderlich ist; es läuft höchstens 24 Monate, auf es besteht kein Rechtsanspruch, und das Jobcenter entscheidet im Ermessen, auch über die Höhe. Nach § 1 ESGV beträgt der Grundbetrag höchstens die Hälfte des Regelbedarfs (2026: 563 €; 2027 noch offen), also 281,50 €; für jede weitere Person der Bedarfsgemeinschaft kann eine Ergänzung von 10 Prozent hinzukommen, hier für die Partnerin und den Sohn je 56,30 €. Eingeplant sind damit 394,10 € im Monat für zwölf Monate von Januar bis Dezember 2027, zusammen 4.729 €; eine Verlängerung ist nicht eingeplant. Eine Ergänzung für zwei Jahre Arbeitslosigkeit kommt nicht in Frage, weil Marco Wiesner beim Start 18 Monate arbeitslos ist. Das Einstiegsgeld kann auch weiterlaufen, wenn kein Grundsicherungsgeld mehr gebraucht wird.

Die Reihenfolge folgt dem Recht: Leistungen des Jobcenters gibt es nicht für die Zeit vor dem Antrag, und beim Antrag darf die Selbständigkeit noch nicht aufgenommen sein. Deshalb stellt Marco Wiesner den Antrag Anfang November 2026, zusammen mit der Anlage EKS mit den geschätzten Zahlen dieses Plans und der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit, die Jobcenter dafür in der Regel verlangen. Die Gewerbebeantragung im November nennt als Beginn den 1. Januar 2027. Das Grundsicherungsgeld der Bedarfsgemeinschaft fällt mit dem Start weg: Nach diesem Plan trägt die Trinkhalle vom ersten Monat an den Anteil von Marco Wiesner am Familienbedarf, die Partnerin trägt ihren Anteil aus ihrem Gehalt; ein ergänzendes Grundsicherungsgeld ist nicht eingeplant. Ob für Januar 2027 noch ein Restanspruch besteht, entscheidet das Jobcenter nach der abschließenden Anlage EKS; mit dem Start meldet Marco Wiesner die Veränderung und wechselt in die freiwillige Krankenversicherung.

Geprüft und nicht beantragt ist ein Zuschuss nach § 16c SGB II für Sachgüter (höchstens 5.000 €, vor jeder Anschaffung zu beantragen); das Mikrodarlehen deckt den ganzen Bedarf. Was an der Förderung hängt: Das Einstiegsgeld hebt die Deckung des Bedarfs im ersten Jahr von 129 % auf 147 %; die Trinkhalle trägt sich auch ohne es.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

Dieses Kapitel zeigt die Schritte bis zur Übergabe 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 Kaufvertrag, Mietvertrag und Auszahlung. Für das Einstiegsgeld gilt: erst der Antrag mit Anlage EKS und Stellungnahme, dann der Start. Für den Verkauf gilt: erst Gewerbeanmeldung, Registrierung bei der Lebensmittelüberwachung und Belehrung, dann der erste Kunde.

Tabelle 31 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
04–06/2026	IHK-Kurs Buchführung für Gründer, Gründungsseminar	abgeschlossen
08–10/2026	geförderte Gründungsberatung, Businessplan; Hospitation in der Trinkhalle (09/2026)	abgeschlossen
09–10/2026	BWA und Kassendaten 2023–2025 und Inventarliste geprüft; Kaufvertragsentwurf abgestimmt; Zusage des Vermieters; Paketshop-Vertragsentwurf; Angebote Kasse, Video, Schild, Versicherungen	liegen vor
10/2026	Beratung im STARTERCENTER NRW, Votum einschließlich Förderfähigkeit der Übernahme	geplant
Anfang 11/2026	Antrag NRW.Mikrodarlehen über das Kundenportal (vor jeder Bindung)	wird gestellt
Anfang 11/2026	Antrag Einstiegsgeld mit Anlage EKS und Stellungnahme der fachkundigen Stelle	wird gestellt
Anfang 11/2026	Gewerbeanmeldung zum 01.01.2027; Fragebogen zur steuerlichen Erfassung; Belehrung nach § 43 IfSG für den Inhaber	geplant
11/2026	Unterrichtung des Minijobbers nach § 613a BGB; Unbedenklichkeitsbescheinigungen des Vorgängers (Finanzamt, Stadtkasse)	geplant
Mitte 11/2026	Zusage NRW.Mikrodarlehen; danach Kaufvertrag und Mietvertrag; Auszahlung Ende November; Paketshop-Vertrag	steht aus
12/2026	Registrierung bei der Lebensmittelüberwachung (Betreiberwechsel); drei neue Aushilfen einstellen und belehren lassen; Kasse, Video, Schild; Versicherungen; Wahlerklärung Krankengeld; Bescheid Einstiegsgeld erwartet	geplant
31.12.2026	Inventur, Übergabe, Zahlung von Ablöse und Warenbestand	geplant
02.01.2027	erster Verkaufstag; Anmeldung bei der BGHW binnen einer Woche; Meldung der Kasse über Mein ELSTER binnen eines Monats	geplant
bis 31.03.2027	Antrag auf freiwillige Arbeitslosenversicherung bei der Agentur für Arbeit (Frist drei Monate nach dem Start)	geplant
05/2027	erste Tilgungsrate NRW.Mikrodarlehen	geplant
07/2027	erste Betriebsferien; Bilanz des ersten Halbjahrs: Kunden, Bon, Rohertrag, Kasse	geplant
12/2027	Ende des Einstiegsgelds; Bilanz des ersten Jahres	geplant
2028	Kassenpflicht nach dem Entwurf des Zweiten Kassengesetzes erfüllt; Klärung Lotto mit der NRW.BANK	vorbereitet
10–11/2028	erster Gewerbesteuerbescheid mit Vorauszahlungen	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes stellt Marco Wiesner diesen Plan im Oktober im STARTERCENTER NRW vor und holt die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein. Anfang November stellt er den Antrag auf das NRW.Mikrodarlehen und beim Jobcenter den Antrag auf Einstiegsgehalt, meldet das Gewerbe zum 1. Januar 2027 an, reicht beim Finanzamt den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ein und lässt sich beim Gesundheitsamt belehren. Der Vorgänger unterrichtet den Minijobber über den Übergang und beantragt die Unbedenklichkeitsbescheinigungen von Finanzamt und Stadtkasse. Sobald die Zusage vorliegt, unterschreiben beide den Kaufvertrag, Marco Wiesner den Mietvertrag und den Paketshop-Vertrag. Im Dezember registriert er sich bei der Lebensmittelüberwachung, stellt die Aushilfen ein, lässt Kasse, Videoanlage und Schild einbauen und steht einige Tage mit dem Vorgänger im Laden. Am 31. Dezember zählen beide den Warenbestand, am 2. Januar 2027 öffnet die Trinkhalle Wiesner. Bis Ende März 2027 stellt Marco Wiesner den Antrag auf die freiwillige Arbeitslosenversicherung.

Der Plan setzt keinen wachsenden Markt voraus, sondern eine Trinkhalle mit drei Jahren belegter Kundenzahlen, einen Inhaber mit achtzehn Jahren Erfahrung im Einzelhandel und eine Rechnung, die den Gewinn des Vorgängers nicht übernimmt, sondern ohne die Mithilfe der Familie neu aufstellt. Er hält die Regeln ein, die für Büdchen oft übersehen werden, vom Sonntagsverbot über den Festpreis bei Tabak bis zur Haftung bei der Übernahme, und zeigt offen, was der Inhaber je Stunde verdient und wie viel Spielraum bleibt, wenn Kunden wegbleiben.

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 Arbeitszeugnissen	5 Seiten
Anlage 3 — Abschlusszeugnis Kaufmann im Einzelhandel (IHK) und Teilnahmebescheinigungen (Buchführung für Gründer, Gründungsseminar)	4 Seiten
Anlage 4 — Bescheid des Jobcenters Gelsenkirchen (Grundsicherungsgeld)	4 Seiten
Anlage 5 — BWA 2023–2025 und Auswertung der Kassendaten des Vorgängers	9 Seiten
Anlage 6 — Inventarliste mit Anschaffungsjahren und Zeitwerten	2 Seiten
Anlage 7 — Schreiben des Vermieters zur Neuvermietung des Ladenlokals	1 Seite, 10/2026
Anlage 8 — Angebote Kassensystem, Videoanlage, Außenschild, Inhalts- und Betriebshaftpflichtversicherung	6 Seiten, 10/2026
Anlage 9 — Kontonachweis Ersparnisse und Selbstauskunft	3 Seiten, 10/2026
Anlage 10 — Konditionen und Produktinformation 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 Gelsenkirchen, die NRW.BANK, die genannten Gesetze, Urteile und Gesetzentwürfe und die Marktzahlen sind echt und mit Stand und Quelle wiedergegeben. Person, Familie, Trinkhalle, Vorgänger, BWA, Kunden, Angebote und alle Planwerte sind erfunden.

Blatt 0 · Vorlauf vor Betriebsbeginn Vorlauf November–Dezember 2026 (mit MwSt.) — Übernahme der Trinkhalle, Warenbestand, Kasse und Anmeldungen vor Betriebsbeginn

Vorlauf	Nov. 2026	Dez. 2026	Gesamt
1. Einzahlungen			
NRW.Mikrodarlehen (Auszahlung in einer Summe nach Vorhabensbeginn)	45.000		45.000
Eigenkapital-Einlage aus Ersparnissen	3.000		3.000
Umsatzsteuer-Erstattung (vierteljährlich, Q4 2026 im Januar 2027)	–	–	–
Summe Einzahlungen	48.000	–	48.000
2. Auszahlungen			
Ablöse Inventar laut Inventarliste (zwei Glastürkühlschränke, Kühlregal, Theke, Tabakregal, Regale, Zeitschriftenständer, Kaffeevollautomat) (ohne Umsatzsteuer, § 1 Abs. 1a UStG)		7.500	7.500
Ablöse Geschäftswert (Kundenstamm, Lage an der Bushaltestelle, eingeführte Trinkhalle) (ohne Umsatzsteuer, § 1 Abs. 1a UStG)		12.000	12.000
Warenbestand laut Inventur am Übergabetag zum Einkaufspreis (Tabak 7.000 €, übrige Ware 6.500 €) (ohne Umsatzsteuer, § 1 Abs. 1a UStG)		13.500	13.500
Kassensystem mit TSE und Kartenterminal		1.559	1.559
Videoüberwachung mit Aufzeichnung und Einbruchmeldeanlage		1.150	1.150
Außenschild „Trinkhalle Wiesner“ und LED-Beleuchtung		1.050	1.050
Prüfung von BWA, Kassendaten, Inventarliste und Kaufvertrag (Steuerberater, Rechtsanwalt)	650		650
Mietkaution, drei Nettokaltmieten (ohne Vorsteuer)		1.170	1.170
Gewerbeanmeldung, Belehrung nach § 43 IfSG (ohne Vorsteuer)	51		51
Einrichtung der Kasse, Artikelstamm, Schulung		199	199
Schild „Neuer Inhaber“, Handzettel, Eröffnungsaktion (Markteinführung)		450	450
Vorsteuer auf die vorstehenden Positionen	124	838	961
Zinsen, Kontoführungsgebühren (Mikrodarlehen ab Auszahlung)	234	234	469
Summe Auszahlungen	1.059	39.650	40.709
Liquiditätssaldo	46.941	–39.650	7.291
Liquiditätssaldo kumuliert	46.941	7.291	7.291

Zweck: Ablöse, Warenbestand, Kasse, Videoüberwachung, Schild und Mietkaution müssen am Übergabetag 31. Dezember 2026 bezahlt sein; Besitz, Nutzen und Lasten gehen am 1. Januar 2027 über, erster Verkaufstag ist Samstag, der 2. Januar 2027.

Reihenfolge: Votum des STARTERCENTER NRW, dann Antrag auf das NRW.Mikrodarlehen Anfang November 2026 vor jeder Bindung; erst nach der Zusage werden Kaufvertrag über die Trinkhalle und Mietvertrag unterschrieben (Vorhabensbeginn). Die NRW.BANK zahlt das Darlehen von 45.000 € Ende November in einer Summe aus; Zinsen sind vorsichtig für den ganzen November angesetzt.

Umsatzsteuer: Ablöse (Inventar und Geschäftswert) und Warenbestand sind als Geschäftsveräußerung im Ganzen nicht steuerbar (§ 1 Abs. 1a UStG) und tragen keine Vorsteuer. Die Vorsteuer auf Kasse, Videoanlage, Schild, Beratung und Markteinführung von 961,02 € kommt mit der Voranmeldung für das vierte Quartal 2026 im Januar 2027 zurück (Blatt 4a, Monat 1).

Anschluss: Der Endsaldo Dezember 2026 von 7.291,23 € geht in Blatt 4a als Saldovortrag in Monat 1 ein; er enthält Liquiditätsreserve und Anlaufkosten aus Blatt 2.

Der private Bedarf der Familie im November und Dezember 2026 ist durch das Grundsicherungsgeld der Bedarfsgemeinschaft und das Gehalt der Partnerin gedeckt und belastet den Betrieb nicht.

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Kiosk-Übernahme

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	466	5.592	475	5.700	932	950
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–		
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	370	4.440	378	4.536	740	755
Freizeit	80	960	82	984	160	165
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	54	648	55	660	108	110
private Kfz-Kosten (Kombi der Familie)	95	1.140	98	1.176	190	195
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–		
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	11	132	11	132	22	22
Altersvorsorge (private Basisrente; keine RV-Pflicht)	150	1.800	200	2.400		
Kranken- und Pflegeversicherung	748	8.976	704	8.448		
Arbeitslosenversicherung (freiwillig, § 28a SGB III)	54	648	56	672		
Sohn (Schule, Verein, Taschengeld, Kleidung, Handy, Schülerticket; nach Kindergeld)	20	240	23	276	300	305
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)	134	1.608	158	1.896		
Sonstiges	70	840	73	876	60	62
Summe	2.292	27.504	2.354	28.248	2.592	2.646
Privateinnahmen						
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–		
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–	1.167	1.193
Kindergeld		–		–	259	259
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–		
Unterhalt		–		–		
Sonstiges		–		–		
Summe	–	–	–	–		
Notwendige Privatentnahmen	2.292	27.504	2.354	28.248		

* Nebenrechnung, nachrichtlich: die gemeinsamen Kosten des Haushalts (Gründer, Partnerin, Sohn 14 Jahre). Das Kindergeld (Zeile „Kindergeld“) trägt einen Teil der Kosten des Sohnes; den Rest tragen Gründer und Partnerin je zur Hälfte. Die Zeile „Nettogehalt Partner/in“ in Spalte 6/7 zeigt den Anteil der Partnerin. In Spalte 2 bis 5 steht die Hälfte des Gründers zusammen mit seinen eigenen Kosten und seiner Absicherung.

Haushalt mit Partnerin (Teilzeit angestellt, netto rund 1.390 €) und Sohn (14) in einer Mietwohnung in Gelsenkirchen-Erle (drei Zimmer, warm 840 € laut Mietvertrag, Strom 92 €). Gemeinsame Kosten 2.592 € im Monat (Jahr 2 2.646 €, Nebenrechnung Spalten G/H). Das Kindergeld von 259 € trägt einen Teil der Kosten des Sohnes (Zeile 16); den Rest teilen beide je zur Hälfte.

Spalte B/D: die Hälfte des Gründers an den gemeinsamen Kosten (1.166 € / 1.194 €), eigene Ausgaben und seine Absicherung. Die Partnerin trägt ihre Hälfte (1.167 €) aus ihrem Gehalt; sie arbeitet nicht im Kiosk mit. Unterhaltungspflichten bestehen nicht, Privatkredite ebenfalls nicht.

Keine Rentenversicherungspflicht: Ein Kiosk ist kein Handwerk (§ 2 Satz 1 Nr. 8 SGB VI), und Nr. 9 greift nicht (viele Kunden, Arbeitnehmer beschäftigt). Private Basisrente 150 € (ab Jahr 2 200 €) in Zeile 13.

Kranken- und Pflegeversicherung freiwillig gesetzlich mit Krankengeld (21,1 % = 14,6 % + 2,9 % Ø Zusatzbeitrag + 3,6 % Pflege mit Kind, Stand 2026): Jahr 1 748 € vorsichtig einschließlich des Einstiegsgelds als Einnahme, Jahr 2 704 € monatlich. Der Sohn ist über die Partnerin familienversichert.

Freiwillige Arbeitslosenversicherung (§ 28a SGB III; Vorversicherung 07/2024–06/2025), Antrag binnen drei Monaten: 2,6 % der halben Bezugsgröße bis 2028 = 54 € / 56 €, Jahr 3 voll 116 €.

Einkommensteuer-Rücklage Jahr 1 134 €, Jahr 2 158 € monatlich: Grundtarif 2026 (§ 32a EStG, nicht verheiratet) auf den Gewinn abzüglich Vorsorge, abzüglich der Anrechnung der Gewerbesteuer (§ 35 EStG); Verlust 2026 vorsichtig nicht verrechnet. Die Höhe legt der Steuerberater fest.

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

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf	€
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Videoüberwachung, Einbruchmeldeanlage	1.150
EDV (Kassensystem mit TSE, Kartenterminal)	1.559
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Einrichtung (Außenschild, LED-Beleuchtung)	1.050
Warenerausstattung (Warenbestand laut Inventur zum Einkaufspreis)	13.500
Fahrzeuge	
Kaufpreis Übernahme (Ablöse: Inventar, Geschäftswert)	19.500
Summe Investitionen	36.759
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	
Beratung (Prüfung BWA, Kassendaten, Kaufvertrag)	650
Anlaufkosten (Vorsteuer bis zur Erstattung, Wechselgeld, Pfand)	1.252
Vorfinanzierung von Aufträgen	
Liquiditätsreserve	7.000
Summe Betriebsmittelbedarf	8.902
Gründungskosten	
Mietkaution (drei Nettokaltmieten)	1.170
Anmeldungen, Kasseneinrichtung, Zinsen im Vorlauf	719
Markteinführung (Schild, Handzettel, Eröffnungsaktion)	450
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	2.339
Summe Kapitalbedarf	48.000

Übernahme: Ablöse 19.500 € (Inventar laut Inventarliste 7.500 €, Geschäftswert 12.000 €; Inserat 26.000 € VB) und Warenbestand 13.500 € laut Inventur am Übergabetag zum Einkaufspreis (Tabak 7.000 €, Presse remittierbar und nicht berechnet). Kaufpreis ohne Umsatzsteuer (§ 1 Abs. 1a UStG).

Weitere Investitionen: Kassensystem mit TSE und Kartenterminal 1.559 € (die alte Kasse bleibt beim Vorgänger), Videoüberwachung und Einbruchmeldeanlage 1.150 €, Außenschild und LED-Beleuchtung 1.050 € – im Dezember 2026 bezahlt (Blatt 0).

Finanzierung	€
Eigenkapital	
Barvermögen	3.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	3.000
Fremdkapital	
NRW.Mikrodarlehen (NRW.BANK)	45.000
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	45.000
Summe Kapitalherkunft	48.000

Betriebsmittel: Prüfung von BWA, Kassendaten, Inventarliste und Kaufvertrag durch Steuerberater und Rechtsanwalt 650 €; Anlaufkosten 1.252,25 € (Vorsteuer des Vorlaufs bis zur Erstattung im Januar 2027, Wechselgeld 400 €, Pfandauszahlungen vor der Verrechnung mit dem Getränkelieteranten); Liquiditätsreserve 7.000 €, die in keinem Monat gebraucht wird.

Gründungskosten: Mietkaution 1.170 € (drei Nettokaltmieten); Gewerbeanmeldung und Belehrung nach § 43 IfSG, Einrichtung der Kasse, Zinsen und Kontoführung im Dezember 718,75 €; Markteinführung 450 €.

Finanzierung: Eigenkapital 3.000 € aus Ersparnissen (Eigenkapitalquote 6,2 %; 1.200 € bleiben private Reserve) und NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK 45.000 € (bis 50.000 €, bis 100 % des Bedarfs, ohne Sicherheiten). Keine Kontokorrentlinie; § 16c SGB II geprüft und nicht eingeplant.

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															
Waren zum Regelsatz 19 % (Tabak, Getränke, Kaffee, E-Zigaretten, Drogerie)	26.398	26.145	28.668	30.423	26.515	31.944	26.047	31.944	31.032	30.119	28.083	29.241	346.559	357.932	367.525
Waren zum ermäßigten Satz 7 % (Süßwaren, Snacks, Presse, Lebensmittel, Eis)	8.281	8.201	8.993	9.543	8.317	10.020	8.170	10.020	9.734	9.448	8.809	9.172	108.710	112.277	115.286
Paketshop (Vergütung des Paketdienstes)		180	173	180	187	158	187	151	187	187	187	180	1.958	2.224	2.372
Summe Umsatz	34.678	34.526	37.833	40.146	35.019	42.123	34.404	42.116	40.953	39.754	37.079	38.594	457.227	472.433	485.184
2. Wareneinsatz															
Wareneinsatz Waren 19 % (einschließlich Schwund)	21.608	21.401	23.466	24.902	21.703	26.148	21.320	26.148	25.401	24.653	22.987	23.935	283.671	292.981	300.833
Wareneinsatz Waren 7 % (einschließlich Schwund)	6.167	6.108	6.697	7.107	6.194	7.462	6.085	7.462	7.249	7.036	6.560	6.831	80.959	83.616	85.857
Summe Wareneinsatz	27.774	27.509	30.163	32.010	27.898	33.610	27.405	33.610	32.650	31.689	29.547	30.766	364.630	376.597	386.690
3. Kosten															
Personalkosten (vier Minijob-Aushilfen)	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	22.533	23.150	23.767
Pauschalabgaben Minijob, Unfallversicherung	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	7.249	7.447	7.646
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom, Reinigung, Instandhaltung)	1.005	755	755	755	755	755	755	755	755	755	755	755	9.310	9.144	9.228
Büro (Telefon, Internet, Kassensoftware mit TSE, Büromaterial)	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	1.404	1.428	1.452
Werbung (Google-Profil, Handzettel, Aktionen)	400	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.500	1.080	1.104
Reisekosten (Großmarktfahrten, Kilometerpauschale)	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	490	490	490
Versicherungen, Beiträge (Inhaltsversicherung, Betriebshaftpflicht, Rundfunk, IHK)	88	88	88	88	88	88	88	88	238	88	88	88	1.207	1.251	1.307
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	230	230	230	680	230	230	230	230	230	230	230	230	3.210	3.920	4.030
Zinsen, Kontoführungsgebühren	234	234	234	234	234	233	231	229	228	226	225	223	2.766	2.546	2.309
Abschreibungen	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	3.233	3.233	3.233
Sonstiges (Kartengebühren, Kontoführung, Belehrungen)	217	141	152	159	143	166	141	166	162	158	149	154	1.909	2.098	2.365
Summe Kosten	5.084	4.458	4.468	4.926	4.459	4.481	4.454	4.477	4.622	4.466	4.456	4.459	54.811	55.787	56.932
Gewinn / Verlust	1.820	2.560	3.202	3.211	2.662	4.032	2.545	4.028	3.681	3.598	3.076	3.368	37.785	40.049	41.562

Kostenzeilen ohne Wert in allen drei Jahren sind ausgeblendet.

Öffnungstage: Montag bis Samstag 6–21 Uhr ohne Feiertage in NRW, 24. Dezember bis 14 Uhr (halber Tag), eine Woche Betriebsferien im Juli: 297,5 / 296,0 / 295,5 Tage. Sonntags geschlossen (§ 5 Abs. 1 Nr. 1 LÖG NRW).
Umsatz = Kunden je Öffnungstag × Bon × Öffnungstage: 248 / 251 / 253 Kunden (Vorgänger 2025 laut Kassendaten 259; Januar/Februar 2027 –4 % / –2 % Übergang; Saisonfaktoren 0,94–1,06) zu 7,20 / 7,35 / 7,50 € brutto (Vorgänger 7,12 €). Warenmix brutto: Tabak 45 %, Getränke 21 %, Süßwaren und Snacks 11 %, Presse 4 %, Kaffee 5 %, Sonstiges 14 % (je zur Hälfte 19 % und 7 %).
Wareneinsatz = Nettoumsatz × (1 – Rohertrag der Gruppe): Tabak 7 %, Getränke 30 %, Süßwaren und Snacks 30 %, Presse 18 %, Kaffee 70 %, Sonstiges 25 %; gewichtet 20,6 % vom Nettoumsatz, zuzüglich Schwund 0,7 % (EHI 2024: 0,64 %). Tabak zum festen Packungspreis (§ 26 TabStG).
Paketshop: neuer Partnervertrag, 24 / 25 / 26 Sendungen je Öffnungstag × 0,30 / 0,30 / 0,31 € (Beispielwert laut Vertragsentwurf), Gutschrift im Folgemonat. Kein Lotto (Kapitel 3.4 des Textteils).

Personal: Aushilfen 28 Std. je Woche + 6 % Vertretung = 128,6 Std. im Monat × 14,60 € (Mindestlohn 2027; 2028/2029 Planwerte 15,00 / 15,40 €); vier Minijobber je rund 469 € (Grenze 2027: 633 €). Pauschalabgaben 31,17 % (Minijob-Zentrale) + Unfallversicherung 1 % (Planwert).
Raumkosten: Miete 390 € + Nebenkosten 95 € netto (Vermieter hat zur Umsatzsteuer optiert), Strom 185 € (Kühlung; Vorgänger 2025 laut BWA 2.140 €), Reinigung und Instandhaltung 85 €, Januar 2027 Grundreinigung 250 €.
Sonstiges: Kartengebühren (0,79 % + 19 € im Monat; Kartenanteil 35 / 40 / 45 %), Geschäftskonto 12 €, Belehrungen der neuen Aushilfen (§ 43 IfSG).
Abschreibungen: Inventar über 5 Jahre, Geschäftswert über 15 Jahre (§ 7 Abs. 1 Satz 3 EStG), Kassensystem über 3 Jahre, Videoanlage, Schild und Beleuchtung über 5 Jahre = 3.233,33 € im Jahr; Kartenterminal als GWG und Warenbestand (Einnahmen-Überschuss-Rechnung) im Vorlauf 2026.
Zinsen: NRW.Mikrodarlehen 5,85 % fest (Konditionen der NRW.BANK seit 01.10.2026; es gilt der Zinssatz bei Antragseingang) zuzüglich Kontoführung 15 € monatlich. Gewerbesteuer nicht in Blatt 3 (§ 4 Abs. 5b EStG); Hebesatz Gelsenkirchen 480 % (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												
Waren zum Regelsatz 19 % (Tabak, Getränke, Kaffee, E-Zigaretten, Drogerie)	26.398	26.145	28.668	30.423	26.515	31.944	26.047	31.944	31.032	30.119	28.083	29.241
Waren zum ermäßigten Satz 7 % (Süßwaren, Snacks, Presse, Lebensmittel, Eis)	8.281	8.201	8.993	9.543	8.317	10.020	8.170	10.020	9.734	9.448	8.809	9.172
Paketshop (Vergütung des Paketdienstes)	–	180	173	180	187	158	187	151	187	187	187	180
Umsatzsteuer (Waren 19 %, Waren 7 %, Paketshop 19 %)	5.595	5.576	6.109	6.483	5.656	6.801	5.556	6.800	6.613	6.419	5.988	6.232
sonstige Einzahlungen (Einstiegsgeld, § 16b SGB II)	394	394	394	394	394	394	394	394	394	394	394	394
Summe Einzahlungen	40.668	40.496	44.337	47.023	41.069	49.318	40.355	49.309	47.960	46.567	43.461	45.220
2. Auszahlungen												
Wareneinsatz Waren 19 % (einschließlich Schwund)	21.608	21.401	23.466	24.902	21.703	26.148	21.320	26.148	25.401	24.653	22.987	23.935
Wareneinsatz Waren 7 % (einschließlich Schwund)	6.167	6.108	6.697	7.107	6.194	7.462	6.085	7.462	7.249	7.036	6.560	6.831
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom, Reinigung, Instandhaltung)	1.005	755	755	755	755	755	755	755	755	755	755	755
Büro (Telefon, Internet, Kassensoftware mit TSE, Büromaterial)	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117
Werbung (Google-Profil, Handzettel, Aktionen)	400	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Reisekosten (Großmarktfahrten, Kilometerpauschale ohne Vorsteuer)	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	230	230	230	680	230	230	230	230	230	230	230	230
sonst. Auszahlungen (Kartengebühren, Kontoführung, Belehrungen; ohne Vorsteuer)	217	141	152	159	143	166	141	166	162	158	149	154
Vorsteuer (19 % und 7 %; ohne Kilometerpauschale und Gebühren)	4.870	4.722	5.156	5.543	4.786	5.719	4.705	5.719	5.562	5.405	5.055	5.254
Versicherungen, Beiträge (Inhaltsversicherung, Betriebshaftpflicht, Rundfunk, IHK)	88	88	88	88	88	88	88	88	238	88	88	88
Personalkosten (vier Minijob-Aushilfen)	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878	1.878
Pauschalabgaben Minijob, Unfallversicherung	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604
Zinsen, Kontoführungsgebühren	234	234	234	234	234	233	231	229	228	226	225	223
Tilgung	–	–	–	–	338	338	338	338	338	338	338	338
Privatentnahmen	2.292	2.292	2.292	2.292	2.292	2.292	2.292	2.292	2.292	2.292	2.292	2.292
Umsatzsteuerzahllast	–961	725	854	954	940	870	1.082	851	1.081	1.051	1.014	933
Summe Auszahlungen	38.790	39.436	42.663	45.454	40.442	47.039	40.007	47.017	46.274	44.972	42.433	43.773
Saldovortrag aus Vormonat	7.291	9.169	10.229	11.903	13.471	14.098	16.377	16.725	19.017	20.703	22.298	23.326
Liquiditätssaldo	1.878	1.060	1.673	1.569	627	2.279	348	2.292	1.686	1.595	1.028	1.447
Liquiditätssaldo kumuliert	9.169	10.229	11.903	13.471	14.098	16.377	16.725	19.017	20.703	22.298	23.326	24.774

Saldovortrag Monat 1 = Endsaldo der Vorlaufphase aus Blatt 0 (7.291,23 €); im Januar 2027 kommt die Vorsteuer des Vorlaufs (961,02 €) mit der Voranmeldung für das vierte Quartal 2026 zurück.

Einstiegsgeld in Zeile 10: Januar bis Dezember 2027 je 394,10 € (Grundbetrag 50 % des Regelbedarfs von 563 € = 281,50 € zuzüglich je 10 % = 56,30 € für Partnerin und Sohn; Ermessen des Jobcenters), zusammen 4.729,20 €; eine Verlängerung ist nicht eingeplant.

Umsatzsteuer (Zeile 8) je Bereich: Waren 19 %, Waren 7 %, Paketshop 19 %; Vorsteuer (Zeile 27) auf den Wareneinsatz mit 19 % bzw. 7 % und auf die Kosten mit Umsatzsteuer, nicht auf Kilometerpauschale, Kartengebühren, Kontoführung und Gebühren (Zeilen 21 und 26). Regelbesteuerung, monatliche Voranmeldung, Zahllast einen Monat versetzt.

Kassenumsätze gehen am selben Tag (bar) oder am nächsten Bankarbeitstag (Karte) ein; Tabak, Getränke und Presse werden bei Lieferung bzw. wöchentlich per Lastschrift bezahlt. Die Paketshop-Vergütung wird im Folgemonat gutgeschrieben.

Tilgung NRW.Mikrodarlehen ab Mai 2027 nach sechs tilgungsfreien Monaten: 0,75 % des Darlehens = 337,50 € monatlich; Privatentnahme 2.292 € 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												
Waren zum Regelsatz 19 % (Tabak, Getränke, Kaffee, E-Zigaretten, Drogerie)	28.417	28.719	31.996	27.812	31.138	30.473	25.636	34.282	32.069	29.928	29.022	28.441
Waren zum ermäßigten Satz 7 % (Süßwaren, Snacks, Presse, Lebensmittel, Eis)	8.914	9.009	10.037	8.724	9.767	9.559	8.041	10.754	10.059	9.388	9.104	8.921
Paketshop (Vergütung des Paketdienstes)	184	188	188	203	173	188	180	150	203	195	188	188
Umsatzsteuer (Waren 19 %, Waren 7 %, Paketshop 19 %)	6.058	6.123	6.817	5.934	6.633	6.495	5.468	7.295	6.836	6.381	6.187	6.064
Summe Einzahlungen	43.572	44.038	49.038	42.673	47.710	46.713	39.325	52.480	49.166	45.892	44.500	43.614
2. Auszahlungen												
Wareneinsatz Waren 19 % (einschließlich Schwund)	23.260	23.508	26.190	22.765	25.487	24.943	20.984	28.061	26.250	24.498	23.755	23.280
Wareneinsatz Waren 7 % (einschließlich Schwund)	6.638	6.709	7.475	6.497	7.274	7.119	5.989	8.008	7.492	6.992	6.780	6.644
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom, Reinigung, Instandhaltung)	762	762	762	762	762	762	762	762	762	762	762	762
Büro (Telefon, Internet, Kassensoftware mit TSE, Büromaterial)	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119
Werbung (Google-Profil, Handzettel, Aktionen)	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Reisekosten (Großmarktfahrten, Kilometerpauschale ohne Vorsteuer)	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	235	235	235	1.335	235	235	235	235	235	235	235	235
sonst. Auszahlungen (Kartengebühren, Kontoführung, Belehrungen; ohne Vorsteuer)	168	169	185	165	181	178	155	196	186	175	171	168
Vorsteuer (19 % und 7 %; ohne Kilometerpauschale und Gebühren)	5.113	5.165	5.728	5.218	5.581	5.467	4.635	6.121	5.741	5.373	5.217	5.117
Versicherungen, Beiträge (Inhaltsversicherung, Betriebshaftpflicht, Rundfunk, IHK)	90	90	90	90	90	90	90	90	260	90	90	90
Personalkosten (vier Minijob-Aushilfen)	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929
Pauschalabgaben Minijob, Unfallversicherung	621	621	621	621	621	621	621	621	621	621	621	621
Zinsen, Kontoführungsgebühren	221	220	218	216	215	213	211	210	208	206	205	203
Gewerbsteuer										3.881	554	
Tilgung	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338
Privatentnahmen	2.354	2.354	2.354	2.354	2.354	2.354	2.354	2.354	2.354	2.354	2.354	2.354
Umsatzsteuerzahllast	978	945	958	1.089	715	1.052	1.028	833	1.173	1.095	1.008	970
Summe Auszahlungen	42.957	43.294	47.332	43.629	46.031	45.549	39.580	50.007	47.797	48.798	44.268	42.961
Saldovortrag aus Vormonat	24.774	25.389	26.133	27.839	26.882	28.561	29.725	29.470	31.943	33.312	30.406	30.638
Liquiditätssaldo	615	744	1.706	-957	1.679	1.164	-255	2.473	1.369	-2.906	232	653
Liquiditätssaldo kumuliert	25.389	26.133	27.839	26.882	28.561	29.725	29.470	31.943	33.312	30.406	30.638	31.291

Monatswerte Jahr 2 = Blatt 3 Spalte P; Januar 2028 enthält die Paketshop-Gutschrift für Dezember 2027.

Gewerbsteuer: Bescheid für 2027 im September 2028; im Oktober Nachzahlung 2027 und drei Vorauszahlungen 2028 (3.880,80 €), im November die vierte Vorauszahlung (554,40 €).

Privatentnahme 2.354 € monatlich (Blatt 1, Spalte angestrebt) mit höherer Altersvorsorge.

Tilgung NRW.Mikrodarlehen 337,50 € monatlich; Umsatzsteuer und Vorsteuer je Bereich wie Blatt 4a.