

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · KURIERDIENST

Kurierdienst Brandt

Businessplan zur Existenzgründung mit NRW.Mikrodarlehen und Einstiegsgeld

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Nico Brandt, Fachkraft für Lagerlogistik
Standort	Bochum
Vorhaben	Kurierdienst mit einem Transporter: feste Touren und Direktfahrten
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. Januar 2027
Kapitalbedarf	40.000 €, davon 37.500 € NRW.Mikrodarlehen

VORGELEGT BEI

NRW.BANK (NRW.Mikrodarlehen) und Jobcenter Bochum (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	3
	2.1 Angebot und Leistungen · 2.2 Kundennutzen · 2.3 Preisgestaltung	
3	Branche und Markt	6
	3.1 Branche · 3.2 Zielgruppe · 3.3 Wettbewerb · 3.4 Rechtlicher Rahmen · 3.5 Standort	
4	Marketing und Vertrieb	11
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	13
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	16
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	19
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	26
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital und Sicherheiten · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	29
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	31

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Nico Brandt, Fachkraft für Lagerlogistik, sechs Jahre Lager und Auslieferung bei einem Pharma-Großhandel und neun Jahre bei einem regionalen Kurierdienst, zuerst als Tourenfahrer und ab 2021 als Disponent, gründet zum 1. Januar 2027 in Bochum den Kurierdienst Brandt als Einzelunternehmen. Er fährt mit einem eigenen gebrauchten Kastenwagen bis 3,5 Tonnen, nur im Inland. Der Betrieb hat zwei Standbeine: feste Touren von Montag bis Freitag zu einer Tagespauschale, nämlich den Filialverkehr eines Apothekenverbunds, eine Proben- und Befundtour für ein Labor und eine Teiletour für einen Kfz-Teilegroßhändler, und Direktfahrten für Gewerbekunden wie Kanzleien, Druckereien und Handwerksbetriebe nach eigener Preisliste. Für alle drei Touren liegen schriftliche Absichtserklärungen vor, die Rahmenverträge sind abgestimmt.

Ein Kurierdienst mit Transporter braucht keine Erlaubnis nach dem Güterkraftverkehrsgesetz, wohl aber vor dem ersten Auftrag die Eintragung im Anbieterverzeichnis der Bundesnetzagentur nach § 4 Postgesetz. Sie wird im November 2026 beantragt. Für den Kastenwagen gelten ab 2,8 Tonnen die Lenk- und Ruhezeiten mit täglichen Aufzeichnungen; der Plan rechnet mit rund 6,3 Stunden Lenkzeit am Tag. Damit der Betrieb kein Ein-Kunden-Modell wird, bringt kein Auftraggeber mehr als 35 % der Leistung; die Labortour, die einem vom Bundessozialgericht entschiedenen Fall am nächsten kommt, lässt Nico Brandt vorsorglich von der Deutschen Rentenversicherung im Statusfeststellungsverfahren prüfen.

Seit der Insolvenz seines Arbeitgebers im Februar 2025 ist Nico Brandt arbeitslos; nach zwölf Monaten Arbeitslosengeld bezieht er seit März 2026 Leistungen des Jobcenters Bochum, seit Juli 2026 Grundsicherungsgeld. Die Gründung hat er von August bis Oktober 2026 in einer geförderten Gründungsberatung vorbereitet. Der Markt der Kurier-, Express- und Paketdienste wächst langsam: 2025 wurden in Deutschland 4,37 Milliarden Sendungen befördert, 1,8 Prozent mehr als im Vorjahr, der Geschäftskundenbereich lag aber um 0,3 Prozent darunter (BPEX-KEP-Studie 2026). Der Plan setzt deshalb auf feste Touren mit bekannten Auftraggebern, nicht auf Wachstum des Marktes.

Geplant ist ein Umsatz von 56.497 € im ersten, 73.606 € im zweiten und 74.427 € im dritten Geschäftsjahr; der Gewinn steigt von 26.305 € auf 41.286 € und 41.548 €. Im ersten Jahr starten die Touren nacheinander im Januar, März und April, und die Kunden zahlen jeweils im Folgemonat. Der private Bedarf des alleinlebenden Gründers mit Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge und Steuerrücklage beträgt im ersten Jahr 2.003 € im Monat. Nach Gewerbesteuer deckt der Gewinn diesen Bedarf im ersten Jahr zu 108 %, mit dem beantragten Einstiegsgeld zu 122 %, im zweiten Jahr zu 134 % und im dritten zu 134 %. Grundsicherungsgeld wird ab dem Start nicht mehr gebraucht.

Der Kapitalbedarf beträgt 40.000 €; größter Posten ist der Kastenwagen mit Einrichtung und Beschriftung für 25.860 €. Gedeckt wird er mit 2.500 € Eigenkapital aus Ersparnissen und 37.500 € aus dem NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK, zehn Jahre Laufzeit, sechs Monate tilgungsfrei, ohne Sicherheiten; unterstellt sind die Konditionen der NRW.BANK ab dem 1. Oktober 2026. Die Eigenkapitalquote liegt bei 6,3 %; ihr stehen der Kastenwagen, der dem Betrieb unbelastet gehört, die tilgungsfreien Monate im Anlauf und eine Kapitaldienstdeckung gegenüber, die auch nach voller Privatentnahme und Gewerbesteuer im ersten Jahr beim 2,1-fachen liegt. Die Vorsteuer aus dem Fahrzeugkauf kommt im Januar 2027 zurück. Am niedrigsten ist der Kassenstand Ende Dezember 2026, kurz vor dieser Erstattung, mit 3.779 €; im laufenden Betrieb liegt er im März 2027 am tiefsten, bei 4.228 €. Beim Jobcenter beantragt Nico Brandt Einstiegsgeld von 281,50 € im Monat für zwölf Monate.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt die beiden Standbeine, ihre Grenzen, den Nutzen für die Auftraggeber und die Preise.

2.1 Angebot und Leistungen

Der Kurierdienst Brandt ist ein Ein-Personen-Betrieb mit einem Kastenwagen. Das tragende Standbein sind feste Touren für Geschäftskunden, die an jedem Werktag zur selben Zeit dieselben Stationen anfahren. Am Morgen fährt Nico Brandt den Filialverkehr eines Apothekenverbunds aus einer Hauptapotheke in Bochum und drei Filialen in Bochum, Herne und Witten: Rezepturen aus der Hauptapotheke, Umlagerungen zwischen den Apotheken und Retouren, kühlpflichtige Arzneimittel in Kühlboxen mit Datenlogger. Mittags fährt er für einen Kfz-Teilegroßhändler mit Lager in Bochum eine Teiletour zu rund acht freien Werkstätten in Bochum-Ost und Witten. Am Nachmittag holt er für ein Labor in Bochum Proben bei rund zwölf Arztpraxen in Bochum-Süd, Witten und Hattingen ab und bringt Befunde und Material zurück.

Das zweite Standbein sind Direktfahrten: Ein Kunde ruft an oder bucht über die Website, der Wagen holt die Sendung ab und bringt sie ohne Umweg zum Empfänger, im Ruhrgebiet meist binnen ein bis zwei Stunden. Typische Aufträge sind Verträge und Fristsachen für Kanzleien, Druckerzeugnisse für Druckereien, Ersatzteile vom Großhandel zur Baustelle eines Handwerksbetriebs und Eilteile oder Muster für die Industrie. Direktfahrten füllen die Zeiten zwischen den Touren; im ersten Jahr sind es zusammen rund 139, im zweiten rund 174.

Ebenso klar sind die Grenzen. Der Betrieb liefert keine Arzneimittel an Patienten aus; das ist Botendienst der Apotheke und bleibt bei ihr. Er übernimmt Laborproben nur fertig verpackt und gekennzeichnet. Er fährt nur im Inland und ohne Anhänger, weil sonst die Grenze von 3,5 Tonnen überschritten wäre oder schon eine Fahrt ins Ausland eine Lizenz verlangte. Und er fährt bewusst nicht als Subunternehmer für große Paketdienste: Deren Vergütung je Tour oder Paket ist nicht öffentlich und kann einseitig geändert werden, ein einzelner Auftraggeber brächte fast den ganzen Umsatz, und Paketdienste haften für die Sozialbeiträge ihrer Subunternehmer, was sie über Nachweise und Kontrollen weitergeben. Lange Zustelltage mit über hundert Stopps passen nicht zu einem Betrieb, der Touren mit Kühlkette und Proben verlässlich fahren will.

Zum Fahrzeug: Gekauft wird ein gebrauchter Kastenwagen mit 3,5 Tonnen zulässiger Gesamtmasse, mittlerem Radstand und Hochdach, Diesel, Erstzulassung Mai 2022, rund 82.000 Kilometer, zum Händlerpreis von 23.900 € netto; der Händler weist die Umsatzsteuer aus. Er bekommt ein Regalsystem mit Zurrschienen, einen Siebdruckboden und eine Seitenverkleidung und wird beschriftet. Ein kleinerer Transporter unter 2,8 Tonnen wäre von den Lenkzeitvorschriften ausgenommen, hat aber zu wenig Nutzlast und Platz für Rollbehälter der Apotheken, Europaletten und lange Teile; die Lenkzeiten hält der Plan ohnehin ein. Leasing wurde geprüft und verworfen, weil die Angebote für gewerbliche Transporter mit 10.000 Kilometern im Jahr kalkuliert sind und ein Kurier rund 45.000 Kilometer fährt; Mehrkilometer und fest eingebaute Regale wären teuer oder nicht erlaubt. Ein Elektrotransporter wurde ebenfalls verworfen: Neu kostet er nach Angaben des ADAC ab rund 46.000 € bis 58.000 €, am Stellplatz gibt es keine Ladestation, und bei über 200 Kilometern am Tag im Winter mit laufenden Kühlboxen bliebe nach Einschätzung des Gründers zu wenig Reserve. Bei einem Ersatz des Fahrzeugs prüft er die Frage neu.

2.2 Kundennutzen

Für den Apothekenverbund zählt, dass Rezepturen und Umlagerungen jeden Morgen zur selben Zeit in den Filialen sind und kühlpflichtige Ware nachweisbar gekühlt ankommt. Der bisherige Kurier des Verbunds geht Ende 2026 in den Ruhestand; der Verbund will die Tour an einen Kurier mit Erfahrung im Arzneimittelverkehr geben. Nico Brandt kennt die Abläufe aus sechs Jahren beim Großhandel, einschließlich der Kühlkette und der jährlichen Schulungen zur Guten Vertriebspraxis (GVP).

Für das Labor zählt, dass die Proben jeden Nachmittag pünktlich abgeholt werden, damit sie noch am selben Tag untersucht werden, und dass bei den Praxen immer dieselbe, eingewiesene Person kommt. Der Vertrag des Labors mit seinem bisherigen Fahrdienst endet am 28. Februar 2027. Nico Brandt ist die Tour als Tourenfahrer und Disponent selbst gefahren und geplant; er kennt Praxen, Abholzeiten und die Anforderungen an verpackte Proben.

Für den Kfz-Teilehandel zählt die feste Mittagstour, mit der Werkstätten vormittags bestellte Teile noch am selben Tag einbauen können, ohne dass der Händler eigene Fahrer für ein erweitertes Liefergebiet einstellen muss. Für Kunden der Direktfahrten zählt, dass ein Anruf genügt und der Preis vorher feststeht: Anfahrt, Kilometer und Wartezeit stehen in der Preisliste.

2.3 Preisgestaltung

Für feste Touren gibt es keinen veröffentlichten Marktpreis; Kurierbörsen und Paketdienste nennen ihre Sätze nicht. Die Tagespauschale ist deshalb aus den Kosten kalkuliert: Stunden der Tour mal 36 € für Arbeitszeit, Büro und feste Kosten, plus Kilometer mal 0,38 € für die Fahrzeugkosten. Beide Sätze liegen im unteren Teil der Spannen, die als Planwerte für Kurierdienste genannt werden (35 bis 45 € je Stunde, 0,35 bis 0,40 € je Kilometer). Die Rahmenverträge enthalten eine Preisgleitklausel: Die Pauschale wird zum 1. Januar an Dieselpreis und Verbraucherpreise angepasst; der Plan rechnet mit 2 Prozent in den Jahren 2028 und 2029.

Tabelle 1 — Feste Touren: Zeitfenster, Umfang und Tagespauschale (Jahr 1, netto)

Tour	Zeitfenster	Stunden	Kilometer	Kalkulation	Pauschale	Start
Apothekenverbund	07:00–09:15	2,25 h	48 km	99,24 €	99 €	04.01.2027
Labor	13:30–16:00	2,50 h	62 km	113,56 €	114 €	01.03.2027
Kfz-Teilehandel	11:00–12:30	1,50 h	36 km	67,68 €	68 €	01.04.2027

Zusammen bringen die drei Touren 281 € netto je Arbeitstag, im zweiten Jahr 286 €. Für das Labor und die Arztpraxen ist die Umsatzsteuer ein Kostenfaktor, weil sie als Heilberufe steuerfreie Umsätze haben und keine Vorsteuer abziehen (§ 4 Nr. 14 UStG). Ein Kurier, der die Kleinunternehmerregelung nutzt, wäre für sie rechnerisch günstiger; Nico Brandt kann sie wegen seines Umsatzes ohnehin nicht nutzen und hat die Pauschale deshalb netto kalkuliert und brutto verhandelt. Apotheken und Werkstätten ziehen die Umsatzsteuer als Vorsteuer ab.

Direktfahrten rechnet der Betrieb nach einer eigenen Preisliste ab. Öffentliche, aktuelle Preise anderer Kuriere aus Nordrhein-Westfalen gibt es nicht; ein Düsseldorfer Kurier verlangte 2017 für Transporterfahrten 12 € Anfahrt und 1,18 € je Kilometer. Die Preisliste des Kurierdienstes Brandt liegt wegen der gestiegenen Diesel- und Fahrzeugkosten darüber. Im Schnitt rechnet der Plan mit 30 Lastkilometern und einer kurzen Wartezeit, also 57,00 € je Direktfahrt im ersten Jahr; gefahren werden dafür im Schnitt 60 Kilometer, weil der Rückweg leer ist.

Tabelle 2 — Preisliste Direktfahrten (netto)

Leistung	2027	2028	2029
Anfahrt (inklusive 10 km im Stadtgebiet Bochum)	14,00 €	14,50 €	15,00 €
je Lastkilometer	1,35 €	1,39 €	1,43 €
Wartezeit nach 15 freien Minuten, je Stunde (je angefangene Viertelstunde)	25 €	26 €	27 €
Durchschnitt je Fahrt (30 Lastkilometer, 6 Minuten Wartezeit)	57,00 €	58,80 €	60,60 €

Je Arbeitstag kommen damit im Schnitt rund 338 € netto zusammen. Davon gehen die Kosten für Diesel, Wartung und Reifen ab, die mit jedem Kilometer anfallen, und die festen Kosten des Betriebs einschließlich

Abschreibung und Zinsen. Was bleibt, trägt Lebensunterhalt, Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge und Steuern.

Tabelle 3 — Rechnung je Arbeitstag im zweiten Jahr (netto)

Position	je Arbeitstag	Jahr 2
Arbeitstage	—	218
Umsatz (feste Touren und Direktfahrten)	338 €	73.606 €
Kilometer (208 je Arbeitstag)	208	45.320
Diesel und Wartung (0,290 € je km)	60 €	13.161 €
feste Kosten einschließlich Abschreibung und Zinsen	88 €	19.159 €
Ergebnis vor Steuern	189 €	41.286 €

KAPITEL 3

Branche und Markt

Dieses Kapitel ordnet das Vorhaben in den Markt der Kurier-, Express- und Paketdienste ein, beschreibt Kunden, Wettbewerb und Rechtsrahmen und begründet den Standort.

3.1 Branche

Kurier-, Express- und Paketdienste beförderten 2025 in Deutschland 4,37 Milliarden Sendungen, 1,8 Prozent oder rund 80 Millionen mehr als 2024. Der Umsatz der Branche stieg um 2,6 Prozent auf rund 28,4 Milliarden Euro, beschäftigt waren rund 270.000 Menschen. Getragen wird das Wachstum vom Versand an Privatleute und zwischen Privatleuten; der Geschäftskundenbereich, in dem dieser Plan arbeitet, lag mit –0,3 Prozent leicht unter dem Vorjahr. Bis 2030 erwartet die Studie im Schnitt 3,1 Prozent Wachstum je Jahr. Zugleich steigen nach dem erstmals erhobenen Kostenindex Energie, Kraftstoff, Maut und Personal stärker als die Umsätze (BPEX-KEP-Studie 2026 von KE-CONSULT, vorgestellt am 25. Juni 2026, nach Fachpresse). Eigene Zahlen für Direkt- und Expresskuriere weist keine der Studien aus.

Für einen kleinen Kurier mit festen Touren sind drei Entwicklungen wichtig. Erstens konzentrieren sich die Apotheken: In Nordrhein-Westfalen gab es Ende 2025 noch 3.510 öffentliche Apotheken, davon 925 Filialen (ABDA); im Bezirk Nordrhein sank die Zahl von Ende 2024 bis April 2026 um 47 auf 1.893 (Apothekerkammer Nordrhein). Weniger, aber größere Verbünde brauchen mehr Verkehr zwischen ihren Häusern. Zweitens arbeitet nach einer Untersuchung für ver.di rund die Hälfte der Beschäftigten der Branche bei Subunternehmen, und bei Kontrollen in Nordrhein-Westfalen hatte 2025 mehr als die Hälfte von 57 geprüften Subunternehmen Mängel im Arbeitsschutz; seit 2024 müssen alle, die adressierte Sendungen befördern, im Anbieterverzeichnis der Bundesnetzagentur eingetragen sein. Drittens ist der Diesel teuer: Der ADAC nannte am 30. September 2026 im Bundesschnitt 2,409 € je Liter, und die Senkung der Energiesteuer um 14,04 Cent je Liter gilt nur vom 1. Oktober bis 31. Dezember 2026 (Bundesregierung).

Tabelle 4 — Marktsegmente und ihre Rolle im Plan

Segment	Kennzahl / Treiber	Rolle im Plan
Verkehr zwischen Apotheken eines Verbunds	3.510 Apotheken in NRW, davon 925 Filialen (ABDA, Ende 2025)	Tour Apothekenverbund, 30 % der Leistung im Jahr 2
Proben- und Befundlogistik für Labore und Praxen	Proben nur fertig verpackt (UN 3373), feste Abholzeiten	Tour Labor, 35 %
Teilelogistik für Werkstätten	Geschäftskundensendungen –0,3 % (BPEX 2026)	Tour Kfz-Teilehandel, 21 %
Direktfahrten für Gewerbekunden	keine eigene Statistik für Direktkuriere	Ergänzung, 14 %
Paketzustellung als Subunternehmer	rund 50 % der Beschäftigten bei Subunternehmen	bewusst nicht

Tabelle 5 — Marktentwicklung

Kennzahl	früher	später	Entwicklung	Quelle
KEP-Sendungen Deutschland	4,29 Mrd. (2024)	4,37 Mrd. (2025)	+1,8 %	BPEX 2026
Umsatz KEP-Branche	2024	28,4 Mrd. € (2025)	+2,6 %	BPEX 2026
Beschäftigte KEP-Branche	266.300 (2024)	rund 270.000 (2025)	+3.700	BPEX 2025/2026
Sendungen an Geschäftskunden (B2B)	2024	2025	–0,3 %	BPEX 2026
Öffentliche Apotheken Nordrhein	1.940 (Ende 2024)	1.893 (04/2026)	–47	AKNR 04/2026
Dieselpreis Bundesschnitt	2,07 € (14.07.2026)	2,409 € (30.09.2026)	+16 %	ADAC

Die Zahlen zeigen zweierlei. Der Markt ist groß, aber im Geschäft mit Firmenkunden kaum noch wachsend, und die Kosten steigen schneller als die Preise; ein Kurier, der Touren unter seinen Kosten annimmt, hält nicht lange durch. Im Straßengüterverkehr gab es 2025 nach dem Jahresbericht des Bundesamts für Logistik und Mobilität 566 Insolvenzverfahren, so viele wie seit zehn Jahren nicht. Der Plan rechnet deshalb jede Tour aus ihren Kosten, sichert den Dieselpreis über die Preisgleitklausel ab und verzichtet auf Wachstum über den Markt hinaus. Für einen Ein-Fahrzeug-Betrieb zählt nicht der Gesamtmarkt, sondern ob drei Auftraggeber ihre Touren verlässlich vergeben. Das ist durch die Absichtserklärungen belegt.

3.2 Zielgruppe

Kunden sind Geschäftskunden in Bochum und den Nachbarstädten Herne, Witten und Hattingen, für Direktfahrten im ganzen Ruhrgebiet und bis ins Rheinland. Für feste Touren kommen Apothekenverbünde, Labore, medizinische Versorgungszentren, Sanitätshäuser, Teilehändler und Großhändler in Frage, die werktäglich zu festen Zeiten Ware zwischen ihren Standorten oder zu Kunden bewegen. Direktfahrten buchen vor allem Kanzleien und Notariate, Druckereien und Werbetechniker, Handwerksbetriebe, Industrie- und Handelsbetriebe und Architekturbüros, wenn etwas schnell und persönlich übergeben werden muss.

Die Zahlen der folgenden Tabelle beschreiben Größenordnungen. Sie sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus der Statistik der Stadt, der IHK und eigenen Zählungen. Entscheidend ist das Verhältnis: Der Plan braucht drei feste Touren und im zweiten Jahr rund 15 Direktfahrten im Monat, keinen nennenswerten Marktanteil.

Tabelle 6 — Kundengruppen im Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Kundengruppe	Größenordnung	Bedarf	Rolle
Apotheken und Apothekenverbünde	mehrere Hundert Apotheken in Bochum und Umgebung	Filialverkehr, Rezepturen, Kühlware	Tour A
Labore und Arztpraxen	einige Labore, mehrere Hundert Praxen	Proben- und Befundtours	Tour B
Kfz-Teilehandel und Werkstätten	mehrere Teilehändler, mehrere Hundert Werkstätten	Teiletouren zu festen Zeiten	Tour C
Kanzleien, Notariate	mehrere Hundert Büros	Originale, Fristsachen	Direktfahrten
Druckereien, Werbetechnik	einige Dutzend Betriebe	Druckerzeugnisse zum Termin	Direktfahrten
Handwerk, Industrie, Handel	mehrere Tausend Betriebe	Ersatzteile, Muster, Eilteile	Direktfahrten

Kein Auftraggeber dominiert den Umsatz. Im ersten Jahr bringt der Apothekenverbund mit 35 % den größten Teil der Leistung, im zweiten das Labor mit 35 %; die Direktfahrten verteilen sich auf rund vierzig Kunden. Das ist auch für die Rentenversicherung und den Status als Selbständiger wichtig (Kapitel 3.4).

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb gliedert sich in fünf Gruppen. Bundesweite Kurier- und Expressnetze vermitteln Aufträge an Partnerfahrer und sind für Fernstrecken stark, für feste Stadttouren aber teuer und wechseln die Fahrer. Regionale Kurierdienste mit mehreren Fahrzeugen bieten feste Touren, sind aber oft ausgelastet; einer davon war der frühere Arbeitgeber des Gründers. Solo-Kuriere über Kurierbörsen und App-Plattformen konkurrieren über den Preis, oft ohne Kühltechnik und ohne Vertretung. Labore und Apotheken können eigene Fahrer anstellen, tragen dann aber Lohn, Fahrzeug und Ausfall selbst. Für nicht eilige Sendungen sind Paketdienste günstiger, liefern aber nicht zu festen Zeiten.

Von diesen Gruppen hebt sich der Kurierdienst Brandt durch drei Punkte ab: die Erfahrung des Gründers als Fahrer und Disponent gerade für Apotheken und Labore, die Ausstattung für die Kühlkette mit kalibrierten

Datenloggern und die geregelte Vertretung durch einen eingetragenen Kooperationspartner. Über den Preis allein konkurriert er nicht; seine Pauschalen decken die Kosten.

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

Anbietergruppe	Stärke	Schwäche für feste Touren
Bundesweite Kurier- und Expressnetze	Fernstrecken, große Reichweite	wechselnde Fahrer, Vermittlungsaufschlag
Regionale Kurierdienste mit Fuhrpark	Vertretung im eigenen Haus	oft ausgelastet, höhere Gemeinkosten
Solo-Kuriere über Börsen und Apps	niedriger Preis	selten Kühltechnik, keine Vertretung
Eigene Fahrer von Laboren und Apotheken	volle Kontrolle	Lohn, Fahrzeug und Ausfall beim Auftraggeber
Paketdienste	günstig je Sendung	keine festen Zeiten, kein Rückweg mit Befunden

Tabelle 8 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	Netz	regional	Solo/App	Brandt
immer dieselbe, eingewiesene Person	selten	teilweise	nein	ja
Kühlboxen 2–8 °C mit kalibriertem Datenlogger	teilweise	teilweise	selten	ja
Erfahrung mit Proben und Arzneimitteln	teilweise	ja	selten	ja
feste Tagespauschale statt Einzelpreis	selten	ja	nein	ja
geregelte Vertretung bei Urlaub und Krankheit	ja	ja	nein	ja

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Ein Kurierdienst ist ein Gewerbe; angemeldet wird bei der Stadt Bochum, die Gebühr beträgt 26 €. Eine Erlaubnis nach dem Güterkraftverkehrsgesetz braucht der Betrieb nicht: Beförderungen mit Fahrzeugen, die einschließlich Anhänger höchstens 3,5 Tonnen zulässige Gesamtmasse haben, sind ausgenommen (§ 2 Abs. 1 Nr. 10 GüKG). Seit dem 27. Februar 2026 erteilen die Behörden für schwerere Fahrzeuge nur noch die EU-Gemeinschaftslizenz, auch für reinen Inlandsverkehr (Zweites Gesetz zur Änderung des Güterkraftverkehrsgesetzes, BGBl. 2026 I Nr. 47). Schon eine Fahrt ins Ausland mit einem Fahrzeug über 2,5 Tonnen verlangt diese Lizenz (Verordnung (EG) Nr. 1071/2009); der Betrieb fährt deshalb nur im Inland und ohne Anhänger. Der Führerschein der Klasse B reicht für 3,5 Tonnen, eine Berufskraftfahrerqualifikation ist erst ab Klasse C1 nötig, und Lkw-Maut fällt bis 3,5 Tonnen nicht an (Stand der Rechtslage Oktober 2026).

Wer gewerbsmäßig adressierte Sendungen befördert, braucht nach dem Postgesetz vom 15. Juli 2024 vor Aufnahme der Tätigkeit die Eintragung im Anbieterverzeichnis der Bundesnetzagentur (§ 4 Abs. 1 und 2 PostG). Pakete sind adressierte Sendungen bis 31,5 Kilogramm mit Waren (§ 3 Nr. 14 PostG); dazu gehören die Boxen der Apotheken, die Laborproben und die Teilepakete ebenso wie Briefe einer Kanzlei. Eine Schwelle für kleine Betriebe gibt es nicht, und die einzige Ausnahme, eine Erlaubnis nach dem Güterkraftverkehrsgesetz, greift unter 3,5 Tonnen gerade nicht (§ 3 Nr. 2 b PostG). Dem Antrag liegen die Gewerbeanmeldung, eine Auskunft aus dem Schuldnerverzeichnis, Bescheinigungen in Steuersachen von Finanzamt und Stadt und ein Führungszeugnis bei (§ 6 PostG); Einzelunternehmer stellen ihn digital mit der BundID. Die Bundesnetzagentur prüft binnen vier Wochen nach vollständigem Antrag; entscheidet sie nicht, gilt der Antragsteller als eingetragen (§ 4 Abs. 3 PostG). Wer ohne Eintragung Sendungen befördert, riskiert ein Bußgeld bis 500.000 € (§ 111 PostG). Weil im April 2026 von rund 7.500 Anträgen erst rund 2.800 bearbeitet waren, stellt Nico Brandt den Antrag schon Anfang November 2026.

Für Güterfahrzeuge über 2,8 bis 3,5 Tonnen gelten im Inland die Lenk- und Ruhezeiten der EU-Verordnung über Lenkzeiten entsprechend (§ 1 Abs. 1 Nr. 1 FPersV): höchstens neun Stunden Lenkzeit am Tag, zweimal in der Woche zehn, höchstens 56 Stunden in der Woche und 90 Stunden in zwei Wochen, nach viereinhalb

Stunden 45 Minuten Pause und elf Stunden tägliche Ruhezeit. Ohne Fahrtenschreiber muss der Fahrer jeden Tag Lenkzeiten, andere Arbeitszeiten, Pausen und Ruhezeiten mit Ort und Kilometerstand auf dem amtlichen Vordruck aufzeichnen, die Blätter des laufenden Tages und der vorangegangenen 28 Tage mitführen und ein Jahr aufbewahren (§ 1 Abs. 6 FPersV). Der Plan rechnet mit rund 6,3 Stunden Lenkzeit am Tag; Kapitel 5.3 zeigt den Tagesablauf. Die Ladung ist so zu sichern, dass sie auch bei einer Vollbremsung nicht verrutscht (§ 22 StVO); dafür sind Zurrseilen, Gurte, Antirutschmatten und Sperrbalken eingeplant.

Als Frachtführer haftet der Betrieb nach dem Handelsgesetzbuch für Verlust und Beschädigung bis 8,33 Sonderziehungsrechte je Kilogramm, beim Kurs des Internationalen Währungsfonds vom 8. Oktober 2026 rund 10 € je Kilogramm, und für Verspätung bis zur dreifachen Fracht (§ 431 HGB). Für eine Kühlbox mit fünf Kilogramm Arzneimitteln wären das nur rund 50 €; die Rahmenverträge heben die Haftung deshalb auf 40 Sonderziehungsrechte je Kilogramm an, den höchsten Wert, den allgemeine Geschäftsbedingungen zulassen (§ 449 Abs. 2 HGB), und der Betrieb versichert sie mit einer Verkehrshaftungsversicherung. Gesetzlich vorgeschrieben ist diese Versicherung erst über 3,5 Tonnen (§ 7a GüKG). Für die Kfz-Versicherung gilt ein Kurierarif: Direktversicherer schließen nach ihren Bedingungen Fahrzeuge aus, mit denen Waren im Auftrag Dritter ausgeliefert werden. Die Angebote liegen vor.

Arzneimittel und Laborproben stellen eigene Anforderungen. Die Leitlinien der EU für die gute Vertriebspraxis (GDP, 2013/C 343/01, Kapitel 9) verlangen, dass Arzneimittel auf dem Transport innerhalb der vom Hersteller angegebenen Temperaturgrenzen bleiben, dass Messgeräte mindestens einmal im Jahr kalibriert werden und dass Temperaturen auf Verlangen nachgewiesen werden; die Pflichten kommen über den Vertrag mit dem Auftraggeber zum Kurier. Den Botendienst zu Patienten erbringen nach § 17 Abs. 2 ApBetrO Boten der Apotheke; er gehört nicht zum Angebot. Medizinische Proben werden in der Regel als „Biologischer Stoff, Kategorie B“ (UN 3373) befördert; Verpackung und Kennzeichnung nach der Verpackungsanweisung P 650 sind Sache der einsendenden Praxis, der Kurier übernimmt nur fertig verpackte Proben und weist mangelhafte Verpackungen zurück. Nico Brandt hat die Gefahrgut-Unterweisung der beteiligten Personen nach dem ADR für diese Proben 2017 erhalten und 2023 aufgefrischt; vor dem Start der Labortour frischt er sie erneut auf.

Ein eigenes Fahrzeug macht noch nicht selbständig. Das Bundessozialgericht hat einen Laborkurier, der mit eigenem Auto täglich eine vorgegebene Tour zu Arztpraxen fuhr, feste Abholzeiten hatte und keine anderen Auftraggeber, als abhängig beschäftigt eingestuft (Urteil vom 22. Juni 2005, B 12 KR 28/03 R), und 2009 entschieden, dass die Nutzung eines eigenen Fahrzeugs allein nicht genügt (B 12 KR 21/07 R). Der Kurierdienst Brandt ist anders aufgestellt: drei feste Auftraggeber und viele Direktkunden, keiner über 40 Prozent; eigene Preise und eine eigene Preisliste; eigenes, selbst finanziertes Fahrzeug mit eigener Beschriftung; eigene Werbung; freie Annahme oder Ablehnung von Direktfahrten; freie Wahl der Route; Vergütung je Tour statt je Stunde; und eine Vertretung durch einen anderen eingetragenen Kurier, die die Verträge ausdrücklich erlauben. Für die Labortour beantragt er zusammen mit dem Labor im November 2026 die Statusfeststellung bei der Deutschen Rentenversicherung; sie ist schon vor Aufnahme der Tätigkeit möglich (§ 7a Abs. 4a SGB IV), kostet nichts und dauert nach Angaben der Rentenversicherung im Schnitt drei Monate.

Für die Rentenversicherung folgt daraus: Selbständige ohne versicherungspflichtige Arbeitnehmer sind pflichtversichert, wenn sie auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind (§ 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI). Bei drei Touren und vielen Direktkunden ist das nicht der Fall; ein Kurierdienst ist auch kein Handwerk (Nr. 8). Nico Brandt sorgt deshalb privat vor, mit einer Basisrente von 100 € im Monat, ab dem zweiten Jahr 150 € (Kapitel 7.2). Zuständige Berufsgenossenschaft ist die BG Verkehr (Gefahrtarifstelle 550, Kurier-, Express- und Paketdienste, Gefahrklasse 9,59). Anders als in vielen anderen Branchen ist der Unternehmer dort kraft Satzung versichert (§ 46 Abs. 1 der Satzung). Mit der festen Versicherungssumme von 29.000 € und dem Vorschuss-Beitragsfuß 2026 von 2,77 kostet das rund 770 € im Jahr. Für die Zeit des Einstiegsgelds könnte er sich befreien lassen (§ 46 Abs. 3 der Satzung); er tut es nicht, weil bei rund 45.000 Kilometern im Jahr ein Arbeits- oder Wegeunfall das größte persönliche Risiko ist. Die Anmeldung erfolgt binnen einer Woche nach dem Start (§ 192 SGB VII).

Zuständige Kammer ist die IHK Mittleres Ruhrgebiet. Existenzgründer sind im Jahr der Eröffnung und im Folgejahr nur dann vom Beitrag befreit, wenn der Gewerbeertrag 25.000 € nicht übersteigt (§ 3 Abs. 3 IHKG); weil der geplante Gewinn darüber liegt, setzt der Plan einen Beitrag an. Ab dem 1. Januar 2028 muss jeder Unternehmer im Inland Rechnungen an andere Unternehmen elektronisch ausstellen; das Rechnungsprogramm des Betriebs erzeugt elektronische Rechnungen von Anfang an. Die EU-Richtlinie über Plattformarbeit, die bis zum 2. Dezember 2026 umzusetzen ist, betrifft App-Plattformen, die Arbeit über Algorithmen steuern, nicht diesen Betrieb.

3.5 Standort

Betriebssitz ist die Wohnung des Gründers in Bochum-Hamme; dort liegt das Büro im Arbeitszimmer, Kundenverkehr gibt es nicht. Die Zustimmung des Vermieters zur gewerblichen Anmeldung liegt seit September 2026 schriftlich vor. Der Kastenwagen steht nachts auf einem angemieteten Stellplatz auf einem Gewerbehof im Bochumer Norden mit Stromanschluss, an dem die Kühlboxen vorgekühlt und die Datenlogger geladen werden; das Angebot nennt eine Miete von 70 € netto im Monat. Bochum liegt an der A 40 und der A 43; Herne, Witten und Hattingen sind in einer Viertelstunde erreichbar, Essen, Dortmund und Gelsenkirchen in einer halben Stunde. Der Gewerbesteuer-Hebesatz der Stadt Bochum beträgt 495 Prozent (2026).

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

Dieses Kapitel beschreibt, wie der Betrieb feste Touren und Direktkunden gewinnt und wie ein Auftrag abläuft.

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: feste Touren und Eilfahrten im Ruhrgebiet, mit Kühlkette und Nachweis, immer mit derselben Person. Gegenüber Apotheken und Laboren stehen Erfahrung, Temperaturnachweis und Verlässlichkeit im Vordergrund, gegenüber Werkstätten und Teilehändlern die feste Zeit, gegenüber Direktkunden die schnelle Abholung zum festen Preis. In der Werbung nennt der Betrieb nur, was er leistet: Touren und Direktfahrten im Inland bis 3,5 Tonnen, keine Umzüge, keine Paketzustellung an Privatleute.

4.2 Marketingmaßnahmen

Die festen Touren kommen aus persönlichen Kontakten, nicht aus Werbung. Für die Direktfahrten entstehen vor dem Start für 780 € ein Logo, eine Website mit Preisliste und Buchungsformular, das Unternehmensprofil bei Google, Visitenkarten und Flyer. Dazu kommen Suchmaschinenanzeigen für Suchen wie „Kurier Bochum“ mit 60 € im Monat in den ersten sechs Monaten und 30 € danach. Ab Januar 2027 ist der Betrieb Mitglied einer Kurierbörse im Internet, auf der Kuriere Rückladungen und Direktfahrten finden; die ersten zwei Monate sind eine kostenlose Probezeit, danach kostet die Mitgliedschaft laut Angebot 45 € im Monat. Der beschriftete Kastenwagen ist jeden Tag auf denselben Wegen unterwegs und wirbt mit.

Tabelle 9 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Logo, Website mit Preisliste, Google-Profil, Visitenkarten, Flyer	November 2026	780 € einmalig
Beschriftung des Kastenwagens	Dezember 2026	Investition, siehe 7.3
Suchmaschinenanzeigen	Januar bis Juni 2027	60 € im Monat
Suchmaschinenanzeigen laufend	ab Juli 2027	30 € im Monat
Kurierbörse (zwei Monate Probezeit)	ab Januar 2027	45 € im Monat ab März
Besuche bei Kanzleien, Druckereien, Handwerk	ab Januar 2027, laufend	Fahrtkosten
Empfehlungen der Tourkunden und ihrer Praxen und Werkstätten	laufend	0 €

4.3 Kundengewinnung

Die drei Touren hat Nico Brandt über Kontakte aus seiner Zeit als Fahrer und Disponent gewonnen. Der Apothekenverbund suchte einen Nachfolger für seinen bisherigen Kurier und hat im September 2026 eine schriftliche, unverbindliche Absichtserklärung abgegeben, die Tour ab dem 4. Januar 2027 zu vergeben. Das Labor will den Vertrag mit seinem bisherigen Fahrdienst zum 28. Februar 2027 auslaufen lassen und hat im Oktober 2026 erklärt, die Nachmittagstour ab März an den Kurierdienst Brandt zu geben. Der Kfz-Teilegroßhändler erweitert im Frühjahr 2027 sein Liefergebiet und hat im Oktober 2026 eine Mittagstour ab April zugesagt. Die Rahmenverträge mit Pauschale, Laufzeit, Kündigungsfrist, Haftung, Vertretung und Preisgleitklausel sind mit allen drei abgestimmt; unterschrieben werden sie im Dezember 2026, nach der Zusage des Darlehens.

Die Direktfahrten wachsen langsamer. Der Plan rechnet im Januar 2027 mit 0,3 Fahrten je Arbeitstag, also etwa sechs im Monat, und steigert das bis September auf 0,8; mehr passt neben den drei Touren nicht in den Tag (Kapitel 5.3). Kunden kommen über das Google-Profil, die Website, die Kurierbörse und Empfehlungen; die

Praxen der Labortour und die Werkstätten der Teiletour sind selbst mögliche Kunden für Direktfahrten. Im zweiten Jahr sind 174 Direktfahrten geplant, im dritten 185.

4.4 Vertriebsweg

Feste Touren laufen nach Rahmenvertrag: Der Auftraggeber legt Stationen und Zeitfenster fest, die Reihenfolge und die Route wählt der Kurier. Jede Übergabe wird in einer Tourenapp auf dem Smartphone mit Zeit und Unterschrift erfasst, die Temperatur der Kühlboxen zeichnen die Datenlogger auf. Abgerechnet wird zum Monatsende mit einer Sammelrechnung, die der Kunde im Folgemonat bezahlt. Direktfahrten nimmt der Gründer telefonisch, per E-Mail oder über das Formular der Website an und bestätigt den Preis vorab; sie werden wöchentlich abgerechnet, mit 14 Tagen Zahlungsziel. In der Planrechnung ist das so abgebildet: Die Touren eines Monats gehen im Folgemonat ein, die Direktfahrten zur Hälfte im selben und zur Hälfte im Folgemonat.

KAPITEL 5

Management

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

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Nico Brandt, 35 Jahre, ist in Bochum aufgewachsen und lebt allein in einer Mietwohnung in Bochum-Hamme. Nach der Fachoberschulreife lernte er bei einem Pharma-Großhandel den Beruf der Fachkraft für Lagerlogistik und legte im Juli 2010 die Abschlussprüfung vor der IHK ab. Danach arbeitete er sechs Jahre beim selben Großhandel, zuerst im Lager mit Kühlkette und ab 2012 in der Auslieferung zu Apotheken. Den Führerschein der Klasse B hat er seit 2009. Im Juli 2016 wechselte er zu einem regionalen Kurierdienst in Bochum mit rund zwanzig Fahrzeugen, fuhr dort Direktfahrten und feste Touren für Labore, Praxen und Apotheken und war ab Januar 2021 Disponent.

Die fachliche Eignung ist durch Abschluss und Praxis belegt. Für einen Kurierdienst mit Transporter verlangt das Gesetz keinen Fachkundenachweis (Kapitel 3.4). Die Qualifikation zeigt sich in fünfzehn Jahren Arbeit mit genau den Sendungen, die der Plan befördern will: Arzneimittel mit Kühlkette beim Großhandel, Proben und Befunde für Labore und Eilsendungen als Kurier. Lehrgänge in Ladungssicherung, Gefahrgut-Unterweisung für Proben und Guter Vertriebspraxis ergänzen das; Abschlusszeugnis, Arbeitszeugnisse und Lehrgangsnachweise liegen bei (Anlage 2 und Anlage 3).

Die kaufmännische Eignung ist in der Disposition belegt, in der Buchführung weniger. Als Disponent hat Nico Brandt vier Jahre lang Touren geplant, Fahrer eingeteilt, Angebote für Direktfahrten nach der Preisliste seines Arbeitgebers erstellt, Reklamationen geklärt und die Monatsabrechnung der Touren vorbereitet; er weiß, was eine Tour an Zeit und Kilometern kostet. Buchhaltung, Umsatzsteuer und Abschluss machte die Geschäftsführung. Diese Lücke schließen ein Steuerberater, mit dem das Mandat zum Start vorgesehen ist und der Voranmeldungen und Gewinnermittlung übernimmt, ein Rechnungsprogramm mit elektronischer Rechnung und die geförderte Gründungsberatung von August bis Oktober 2026, in der dieser Plan mit Kalkulation und Liquiditätsplanung entstanden ist. Das NRW.Mikrodarlehen verlangt zudem eine Begleitberatung über zwei Jahre.

Zur Motivation: Nach der Insolvenz seines Arbeitgebers hat sich Nico Brandt ein Jahr lang als Disponent und Fahrer beworben. Angebote gab es vor allem für Paketzustellung mit langen Tagen und für Stellen weit unter seinem früheren Gehalt. In derselben Zeit fragten frühere Kunden nach einem verlässlichen Kurier. Daraus ist der Entschluss entstanden, die Touren, die er kennt, auf eigene Rechnung zu fahren.

Tabelle 10 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
06/2007	Realschule, Bochum	Fachoberschulreife
08/2007–07/2010	Pharma-Großhandel, Niederlassung im Ruhrgebiet	Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik, Abschlussprüfung vor der IHK (07/2010)
08/2010–06/2016	derselbe Großhandel	Lager (Wareneingang, Kommissionierung, Kühlkette) und ab 2012 Auslieferung mit Kleintransporter auf festen Touren zu Apotheken
07/2016–12/2020	regionaler Kurierdienst, Bochum	Tourenfahrer: Direktfahrten, feste Touren für Labore, Arztpraxen und Apotheken
01/2021–02/2025	derselbe Betrieb	Disponent: Tourenplanung, Einsatz von rund 20 Fahrern, Kundenkontakt, Angebote für Direktfahrten nach Preisliste, Vorbereitung der Monatsabrechnung
2008–2023	Lehrgänge	Fahrausweis Flurförderzeuge (2008), GDP-Schulungen (2011–2016), Ladungssicherung (2013), Gefahrgut-Unterweisung UN 3373 (2017, Auffrischung 2023), Disposition und Tourenplanung (2021), Erste Hilfe (2022)
28.02.2025	Arbeitgeber	Einstellung des Betriebs nach Insolvenzantrag, Kündigung durch den Insolvenzverwalter
03/2025–02/2026	Agentur für Arbeit	Arbeitslosengeld, Bewerbungen als Disponent und Fahrer
seit 03/2026	Jobcenter Bochum	Bürgergeld, seit 01.07.2026 Grundsicherungsgeld
08–10/2026	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Finanzplanung, Markt

Der Lebenslauf ist lückenlos. Frühere Selbständigkeiten gibt es nicht.

5.2 Rechtsform

Der Betrieb wird als Einzelunternehmen gegründet und unter der Bezeichnung Kurierdienst Brandt mit dem Namen des Inhabers geführt. Die Rechtsform ist einfach und kostengünstig; Gewerbeanmeldung, Eintragung im Anbieterverzeichnis und Fahrzeug laufen auf den Inhaber. Das Haftungsrisiko aus Transportschäden begrenzen die Haftungsregeln des Handelsgesetzbuchs, die Verkehrshaftungsversicherung und die Betriebshaftpflicht, die auch den Verlust von Praxisschlüsseln einschließt. Offengelegt wird: Nico Brandt hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Ein Wettbewerbsverbot mit dem früheren Arbeitgeber besteht nicht; der Betrieb ist eingestellt. Die einzige laufende Verpflichtung ist ein Handyvertrag; Privatkredite bestehen nicht.

5.3 Organisation und Kapazität

Nico Brandt arbeitet allein; Personal ist in den ersten drei Jahren nicht eingeplant. An Urlaubs- und Krankheitstagen fährt ein befreundeter Kurier aus Herne die Touren, der einen eigenen Betrieb mit eigenem Transporter hat und im Anbieterverzeichnis eingetragen ist. Er rechnet diese Tage direkt mit den Kunden zu denselben Pauschalen ab; die Kooperationsvereinbarung ist im Oktober 2026 geschlossen, die Rahmenverträge sehen die Vertretung vor. Umgekehrt übernimmt Nico Brandt Direktfahrten des Partners, wenn dieser ausgelastet ist; das ist nicht eingeplant.

Gerechnet wird mit Arbeitstagen: Montag bis Freitag ohne Feiertage in Nordrhein-Westfalen sind es 2027 254 Werktage, 2028 und 2029 je 250. Abgezogen werden 25 Urlaubstage und sieben Krankheitstage; es bleiben 222, 218 und 218 Arbeitstage. Der Tag folgt den Touren. Zwischen ihnen liegen Fenster für Direktfahrten; wo keine anfallen, nutzt der Gründer die Zeit für Büro, Tanken und Pflege des Wagens.

Tabelle 11 — Tagesablauf ab April 2027 (Planwerte)

Uhrzeit	Tätigkeit	Stunden	Kilometer
06:45–07:00	Stellplatz: Fahrzeugcheck, Kühlboxen und Datenlogger, Tagesnachweis beginnen	0,25	–
07:00–09:15	Tour Apothekenverbund (Hauptapotheke, drei Filialen)	2,25	48
09:15–11:00	Fenster für Direktfahrten	nach Auftrag	nach Auftrag
11:00–12:30	Tour Kfz-Teilehandel (rund acht Werkstätten)	1,50	36
12:30–13:15	Pause (45 Minuten nach höchstens 4,5 Stunden Lenkzeit)	–	–
13:30–16:00	Tour Labor (rund zwölf Arztpraxen, Labor)	2,50	62
16:00–17:30	Fenster für Direktfahrten, Rückfahrt, Tagesnachweis abschließen	nach Auftrag	nach Auftrag

Tabelle 12 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Arbeitstage	222	218	218
Stunden der drei Touren je Tag (ab April 2027)	6,25	6,25	6,25
Direktfahrten im Jahr	139	174	185
Direktfahrten je Arbeitstag (Durchschnitt)	0,63	0,80	0,85
abgerechnete Stunden je Arbeitswoche (Touren und Direktfahrten)	32,2	37,6	38,0
Leerfahrten, Tanken, Wege je Woche (Stunden)	2,5	2,5	2,5
Büro, Abrechnung, Pflege des Wagens je Woche (Stunden)	4	4	4
Arbeitszeit je Arbeitswoche (Stunden)	38,7	44,1	44,5
Kilometer je Arbeitstag	178	208	211
Lenkzeit je Arbeitstag (Stunden, bei Ø 33 km/h)	5,4	6,3	6,4
Kilometer im Jahr	39.416	45.320	45.980

Im zweiten Jahr arbeitet der Gründer damit rund 44 Stunden in einer Arbeitswoche; die Tätigkeit ist klar hauptberuflich. Die Lenkzeit liegt mit rund 6,3 Stunden am Tag deutlich unter der Grenze von neun Stunden, die Pause nach viereinhalb Stunden liegt im Tagesablauf mittags. Im ersten Jahr verteilt sich die Arbeit ungleich: Bis Februar fährt er nur die Apothekentour und wenige Direktfahrten, ab April alle drei Touren. In der zweiten Jahreshälfte sind es rund 37,7 abgerechnete Stunden in der Arbeitswoche, also so viel wie im zweiten Jahr. Die überschlägige Rechnung, die die Stunden nach dem Zahlungseingang verteilt, zeigt für Oktober 2027 eine Spitze von rund 48,1 Stunden; sie entsteht nur, weil im Oktober die Rechnungen für den September mit 22 Arbeitstagen bezahlt werden, während der Oktober mit einer Urlaubswoche nur 15 Arbeitstage hat. Mehr Direktfahrten wären nur mit kürzeren Touren oder einer Aushilfe möglich; über eine Aushilfe auf Minijob-Basis für Samstag und Spitzen entscheidet der Gründer frühestens im dritten Jahr (Kapitel 7.3).

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

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

6.1 Chancen

Die Chancen liegen in weiteren Touren der bestehenden Auftraggeber, in neuen Auftraggebern aus dem Gesundheitswesen und in mehr Direktfahrten. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 13 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Zweite Tour des Apothekenverbunds am Nachmittag	mittel	der Verbund prüft einen zweiten Umlauf; Fenster ab 16 Uhr frei
Weitere Labore, medizinische Versorgungszentren, Sanitätshäuser	mittel	jede Tour mit Kühl- und Probenerfahrung ist planbar
Samstagstouren und Spitzen mit einer Aushilfe	mittel	ab dem dritten Jahr zu prüfen, Minijob
Mehr Direktfahrten über Börse und Empfehlungen	gering	durch die Touren in der Zeit begrenzt
Elektrotransporter beim Ersatz des Fahrzeugs	gering	keine Kfz-Steuer bei Erstzulassung bis 2030; Preise sinken

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 14 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Votum des STARTERCENTER NRW fällt nicht positiv aus	gering	hoch	ohne positives Votum kein Antrag auf das NRW.Mikrodarlehen
Zusage des NRW.Mikrodarlehens kommt später oder gar nicht	gering	hoch	ohne Zusage kein Fahrzeug; bei einem Monat Verzug sinkt die Deckung im ersten Jahr überschlägig auf 89 %
Gewerbebeanmeldung oder Eintragung im Anbieterverzeichnis verzögern sich	mittel	hoch	ohne Eintragung keine Sendungen; der Start der Touren verschiebt sich
Einstiegsgeld wird nicht bewilligt (Ermessen)	mittel	gering	ohne Einstiegsgeld deckt Jahr 1 den Bedarf zu 108 %
Rahmenverträge werden nicht unterschrieben	gering	hoch	jede Tour bringt 20 bis 35 % der Leistung
Statusfeststellung ergibt für die Labortour eine Beschäftigung	gering	hoch	ohne Labortour Deckung im zweiten Jahr 69 %
Ein Auftraggeber kündigt nach Ablauf der Laufzeit	mittel	hoch	Kündigungsfristen ein bis drei Monate
Direktfahrten bleiben unter dem Plan	mittel	gering	sie bringen nur 14 % der Leistung im Jahr 2
Diesel wird teurer als geplant	mittel	mittel	bei 2,50 € je Liter liegt die Deckung im zweiten Jahr bei 128 %
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	mittel	hoch	Einzelbetrieb; Vertretung über den Kooperationspartner
Ausfall oder Unfall des Fahrzeugs	mittel	mittel	Tour ohne Wagen nicht fahrbar
Temperaturabweichung, Verlust oder Beschädigung von Sendungen	gering	mittel	Haftung bis 40 Sonderziehungsrechte je Kilogramm
Verstoß gegen Lenkzeiten oder Aufzeichnungspflichten	gering	mittel	Bußgeld, Gefahr für die Zuverlässigkeit
Preisdruck durch Börsen und Plattformen	mittel	mittel	betrifft vor allem Direktfahrten

Das gewichtigste Risiko ist der Verlust einer Tour, weil jede Tour ein Fünftel bis ein Drittel der Leistung bringt, während Fahrzeug, Versicherungen und Kredit weiterlaufen. Das zweite ist der Ausfall des Gründers oder des Wagens. Zusage, Eintragung und Rahmenverträge stehen aus; sie sind Voraussetzungen des Starts, ihre Reihenfolge zeigt Kapitel 9.1.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 15 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Votum STARTERCENTER NRW	Beratung im Oktober 2026 mit diesem Plan; Fragen werden vor dem Antrag geklärt
Zusage des Darlehens kommt später	Antrag Anfang November 2026 vor jeder Bindung; vor der Zusage wird kein Kaufvertrag unterschrieben und nichts gekauft. Kommt sie später, verschieben sich Fahrzeugkauf, Auszahlung, Versicherungen und Start; bis zum Start trägt das Grundsicherungsgeld den Lebensunterhalt, und der Apothekenverbund kann seinen bisherigen Kurier noch einige Wochen einsetzen
Gewerbeanmeldung und Eintragung im Anbieterverzeichnis	Gewerbeanmeldung und Antrag Anfang November 2026 mit vollständigen Unterlagen; nach vier Wochen Prüffrist gilt der Antragsteller als eingetragen; ohne Eintragung keine Fahrt
Einstiegsgeld nicht bewilligt	Antrag mit Anlage EKS und Stellungnahme der fachkundigen Stelle vor dem Start; ohne Einstiegsgeld bleibt der Bedarf gedeckt, die Kasse liegt im März 2027 um 840 € niedriger
Rahmenverträge	Inhalte abgestimmt, Unterschrift im Dezember 2026; bis dahin liegen die Absichtserklärungen vor
Statusfeststellung	Verträge mit Merkmalen der Selbständigkeit (eigene Preise, Vertretung, freie Route, mehrere Auftraggeber); Antrag vor Aufnahme; bei Beschäftigung Vertrag ändern oder Tour durch Direktfahrten und eine andere Tour ersetzen
Kündigung eines Auftraggebers	Kündigungsfristen nutzen, um eine Ersatztour zu gewinnen; Direktfahrten und Kurierbörse füllen die Zeit; kein Kunde über 40 % der Leistung
Direktfahrten unter dem Plan	Börse, Google-Profil, Besuche bei Kanzleien und Werkstätten der Tourkunden
Diesel teurer	Preisgleitklausel in den Rahmenverträgen, Dieselszuschlag in der Preisliste ab 2,20 € netto je Liter
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	Vertretung durch den Kooperationspartner, freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche, Unfallversicherung der BG Verkehr, Kassenreserve
Ausfall des Fahrzeugs	Wartung nach Herstellerplan, Vollkasko; Ersatz über eine Transportervermietung oder den Kooperationspartner
Temperatur, Verlust, Beschädigung	Kühlboxen mit Datenlogger, jährliche Kalibrierung, Abliefernachweis in der App, Verkehrshaftungsversicherung
Lenkzeiten und Aufzeichnungen	Tagesnachweis nach Vordruck jeden Tag, Planung mit höchstens sieben Stunden Lenkzeit, Pause fest im Tagesablauf
Preisdruck	keine Touren unter den Kosten der Kalkulation; Verlässlichkeit statt Preis

Insgesamt ist das Risiko beherrschbar: Personal gibt es nicht, die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.580 € im Monat, und der Kastenwagen ist der größte Vermögenswert. Im schlechtesten Fall lässt er sich verkaufen; Transporter dieser Klasse mit rund 100.000 Kilometern werden nach Angebotsdaten einer Gebrauchtwagen-Preissuche vom Oktober 2026 im Durchschnitt für mehr als 20.000 € angeboten.

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 den Tagespauschalen der Touren mal den Arbeitstagen und den Direktfahrten mal ihrem Durchschnittspreis. Die Planrechnung zeigt ihn nach dem Zahlungseingang, wie ihn die Einnahmen-Überschuss-Rechnung erfasst. Der Anlauf ist deshalb doppelt flach: Die Apothekentour beginnt am 4. Januar 2027, die Labortour im März und die Teiletour im April, und jede Monatsrechnung wird erst im Folgemonat bezahlt. Im Januar gehen nur Zahlungen für Direktfahrten ein. Die Touren bringen im ersten Jahr 49.048 €, die Direktfahrten 7.449 €.

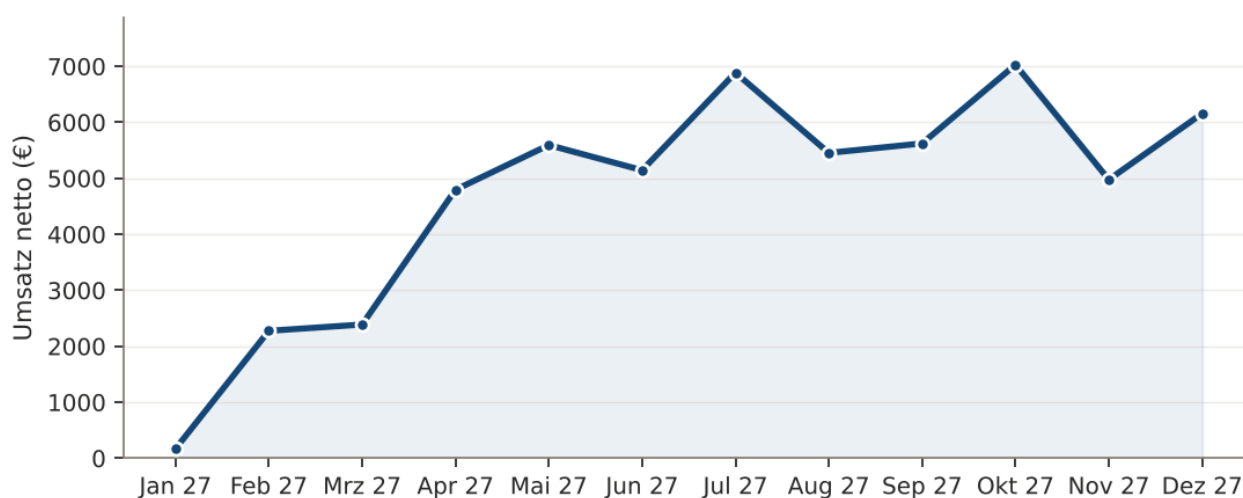


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto, nach Zahlungseingang)

Tabelle 16 — 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
Touren	0	1.881	1.881	4.260	5.058	4.496	6.182	4.777	4.777	6.182	4.215	5.339	49.048
Direktf.	169	395	508	536	536	649	705	677	846	846	762	818	7.449
Summe Umsatz	169	2.276	2.389	4.796	5.594	5.145	6.887	5.454	5.623	7.028	4.977	6.157	56.497
Arbeitstage	19	19	20	18	16	22	17	17	22	15	19	18	222
Direktfahrten	6	8	10	9	10	13	12	12	18	12	15	14	139

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 73.606 €, rund 30 Prozent mehr als im ersten. Dieser Sprung ist kein Wachstum, sondern der Wegfall der Anlaufphase: Alle drei Touren laufen das ganze Jahr, im Januar 2028 gehen die Zahlungen für Dezember 2027 ein, und die Direktfahrten liegen von Anfang an bei 0,8 je Arbeitstag. Die Leistung im Dezember 2027 von rund 5.850 € mal zwölf ergäbe bereits rund 70.000 €; dazu kommen die Preisanpassung von 2 Prozent und die Tage, an denen im Dezember Urlaub ist. Im dritten Jahr plant der Betrieb 74.427 €.

Tabelle 17 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	56.497 €	73.606 €	74.427 €
Kosten einschließlich Abschreibungen und Zinsen	30.191 €	32.320 €	32.879 €
Gewinn vor Steuern	26.305 €	41.286 €	41.548 €
Umsatzrendite	46,6 %	56,1 %	55,8 %

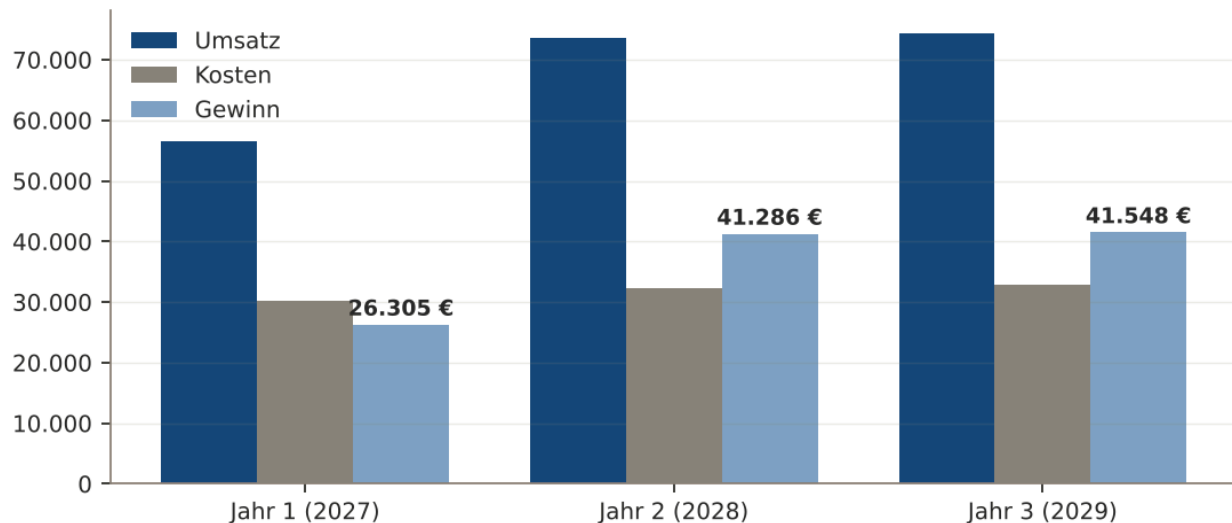


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, liegt im zweiten Jahr bei 56,1 %. Das ist für ein Transportunternehmen hoch, aber nicht vergleichbar: Dort sind die Löhne der Fahrer Personalkosten, hier gibt es kein Personal, und der Gewinn bezahlt die Arbeitszeit und die Absicherung des Inhabers. Die Fixkosten bestehen vor allem aus dem Fahrzeug, den Versicherungen und dem Kredit. Zum Vergleich verdiente eine angestellte Fachkraft für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen in Nordrhein-Westfalen nach dem Entgeltatlas der Bundesagentur für Arbeit im Median 3.186 € brutto im Monat, ein Berufskraftfahrer 3.280 €; dazu kämen die Beiträge des Arbeitgebers. Größter Kostenblock sind die Fahrzeugkosten mit 13.653 € für Diesel, Wartung, Reifen und Pflege im zweiten Jahr, gefolgt von Abschreibungen mit 5.172 € und Versicherungen und Beiträgen mit 5.011 €.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne zweite Tour des Apothekenverbunds, ohne Samstagsfahrten, ohne Dieselzuschläge auf Direktfahrten und ohne Einnahmen aus Vertretungen für den Kooperationspartner. Die Krankenversicherung ist im ersten Jahr auch auf das Einstiegsgeld berechnet, und der steuerliche Verlust aus dem Vorlauf 2026 ist in der Steuerrücklage nicht verrechnet.

Tragfähigkeit: Nico Brandt lebt allein; der private Bedarf, den der Betrieb tragen muss, ist sein voller Bedarf. Die Lebenshaltung beträgt im ersten Jahr 1.280 € im Monat, mit Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge und Steuerrücklage 2.003 €, zusammen 24.036 € im Jahr (Kapitel 7.2). Der Gewinn des ersten Jahres deckt diesen Bedarf nach Gewerbesteuer zu 108 %; ohne Förderung trägt sich das Vorhaben damit schon im ersten Jahr, wenn auch knapp. In den ersten drei Monaten liegt der Monatsgewinn wegen der späten Zahlungseingänge unter dem Bedarf, ab Mai 2027 in 8 von zwölf Monaten darüber. Das Einstiegsgeld zahlt im ersten Jahr 281,50 € im Monat, zusammen 3.378 €; mit ihm ist der Bedarf des ersten Jahres zu 122 % gedeckt. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 28.704 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt, die Altersvorsorge steigt und die Steuerrücklage wächst; der Gewinn trägt ihn zu 134 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei 28.908 €, die Deckung bei 134 %.

Zur Steuer: Gewerbesteuer fällt an, sobald der Gewerbeertrag den Freibetrag für Einzelunternehmen übersteigt. Mit dem Hebesatz der Stadt Bochum von 495 Prozent fallen im ersten Jahr 312 € Gewerbesteuer

an, im zweiten 2.893 € und im dritten 2.945 € Gewerbesteuer; 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 mit der Nachzahlung für 2027 und den Vorauszahlungen für 2028 (Kapitel 7.2). Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst, nach dem Grundtarif 2026 und abzüglich der Anrechnung der Gewerbesteuer. Die genaue Höhe legt der Steuerberater fest.

Tabelle 18 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	26.305 €	41.286 €	41.548 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 495 %)	312 €	2.893 €	2.945 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	25.994 €	38.393 €	38.603 €
privater Bedarf des Gründers	24.036 €	28.704 €	28.908 €
Deckung ohne Einstiegsgeld	108 %	134 %	134 %
Einstiegsgeld (Jobcenter, zwölf Monate)	3.378 €	–	–
Deckung mit Einstiegsgeld	122 %	–	–

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Diesel, Wartung und Reifen sind variabel, im ersten Jahr 19,8 % vom Umsatz; alle übrigen Kosten sind fest, der Fixblock beträgt im ersten Jahr 18.989 € oder rund 1.580 € im Monat. Die Menge ist in abgerechneten Stunden der Touren und Direktfahrten gemessen. Gewerbesteuer mit Hebesatz 495 Prozent, privater Bedarf wie oben, im dritten Jahr fortgeschrieben.

Tabelle 19 — Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	abgerechnete Stunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Einstiegsgeld
100 %	1.428	56.497 €	25.994 €	108 %	122 %
85 %	1.214	48.022 €	19.511 €	81 %	95 %
75 %	1.071	42.373 €	14.982 €	62 %	76 %
70 %	1.000	39.548 €	12.717 €	53 %	67 %
50 %	714	28.248 €	3.658 €	15 %	29 %

Daraus folgt: Weil die festen Kosten mit Fahrzeug, Versicherungen und Kredit fast zwei Drittel der Kosten ausmachen, wirkt jeder fehlende Tourtag fast voll auf den Gewinn. Der betriebliche Break-even, bei dem der Betrieb ohne Privatentnahme gerade seine Kosten trägt, liegt im ersten Jahr bei 23.686 € oder 42 % des Plans. Ohne Förderung liegt die Schwelle für den vollen Bedarf im ersten Jahr bei 53.666 €; der Plan liegt nur 5 % darüber. Wird nur 85 Prozent der geplanten Leistung erreicht, deckt der Gewinn den Bedarf noch zu 81 %, mit dem Einstiegsgeld zu 95 %. Mit Einstiegsgeld ist der Bedarf ab 49.453 € gedeckt; der Plan liegt 14 % darüber. Das erste Jahr hängt damit am Anlauf der Touren; das Einstiegsgeld ist das Polster, wenn eine Tour später beginnt.

Tabelle 20 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	abgerechnete Stunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	1.641	73.606 €	38.393 €	134 %
85 %	1.395	62.565 €	30.885 €	108 %
75 %	1.231	55.204 €	25.898 €	90 %
70 %	1.149	51.524 €	23.153 €	81 %
50 %	821	36.803 €	11.064 €	39 %

Im zweiten Jahr liegt der variable Anteil bei 17,9 % vom Umsatz, der Fixblock bei 19.159 €. Die Schwelle für den vollen privaten Bedarf liegt bei 59.339 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 24 % darüber. Bei 85 Prozent der Leistung trägt der Betrieb den Bedarf noch zu 108 %. Im dritten Jahr liegt die Schwelle für den vollen Bedarf bei 60.064 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 24 % darüber.

Rückfall für die tragende Annahme: Die Touren beruhen auf Absichtserklärungen und abgestimmten Rahmenverträgen, nicht auf unterschriebenen Verträgen. Fiele die Labortour im zweiten Jahr ganz weg, etwa weil die Statusfeststellung eine Beschäftigung ergibt oder das Labor kündigt, fehlten ihre Pauschalen von rund 25.300 €; Diesel und Wartung für 13.500 Kilometer entfielen. Der Gewinn nach Gewerbesteuer deckte den Bedarf dann nur noch zu 69 %. Werden die frei werdenden zweieinhalb Stunden am Tag zur Hälfte mit Direktfahrten gefüllt, wären es 91 %. Den Kapitalsdienst trüge der Betrieb in beiden Fällen weiter (Kapitel 8.3); die Lücke im Lebensunterhalt müsste der Kassenbestand tragen, bis eine Ersatztour gewonnen ist. Deshalb bleibt kein Auftraggeber über 40 Prozent der Leistung, und die Kündigungsfristen von bis zu drei Monaten geben Zeit für Ersatz.

Tabelle 21 — Niedrigerer Erlös im ersten Jahr (Stunden und Kilometer unverändert)

Erlös	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Einstiegsgeld
Planwert	56.497 €	25.994 €	108 %	122 %
– 3 %	54.802 €	24.593 €	102 %	116 %
– 5 %	53.672 €	23.481 €	98 %	112 %
– 10 %	50.847 €	20.656 €	86 %	100 %

Die Erlösstaffel bildet das Preisrisiko ab: Drückt ein Auftraggeber bei der Vertragsverlängerung die Pauschale oder lassen sich die Preise der Direktfahrten nicht halten, sinkt der Erlös bei gleicher Arbeit, während Diesel und Fahrzeug dasselbe kosten. Bei fünf Prozent weniger Erlös läge die Deckung im ersten Jahr ohne Einstiegsgeld bei 98 %, mit Einstiegsgeld bei 112 %. Kostet der Diesel im zweiten Jahr rund 2,50 € netto je Liter statt 2,08 €, kommen rund 1.980 € Kraftstoffkosten hinzu; der Gewinn deckt den Bedarf dann noch zu 128 %, und über die Preisgleitklausel kommt ein Teil im Folgejahr zurück.

Auch ein späterer Start ist gerechnet: Beginnt der Betrieb einen Monat später, etwa weil die Zusage oder die Eintragung später kommt, sinkt der Umsatz des ersten Jahres überschlägig auf 50.340 € und die Deckung ohne Einstiegsgeld auf 89 %. Die überschlägige Rechnung verschiebt nur die Erlöse und lässt die Kosten laufen; sie zeigt deshalb einen Kassenstand von rund 600 € im schwächsten Monat. Gegenmaßnahme: Mit dem Start verschieben sich auch Fahrzeugkauf, Auszahlung des Darlehens, Versicherungen und die Privatentnahme; bis zum Start trägt das Grundsicherungsgeld den Lebensunterhalt, und der Kassenstand bleibt über der Untergrenze von 3.000 €.

7.2 Liquiditätsplanung

Vorlaufphase: Die Liquiditätsplanung beginnt mit den Vorlaufmonaten November und Dezember 2026 und umfasst danach die 24 Betriebsmonate von Januar 2027 bis Dezember 2028. Sie beginnt bewusst vor dem Start, weil Fahrzeug und Ausstattung zur ersten Tour am 4. Januar bezahlt, zugelassen und eingerichtet sein

müssen. Im Vorlauf fließen 40.000 € zu, nämlich das Mikrodarlehen von 37.500 € nach dem Kaufvertrag Ende November und 2.500 € Eigenkapital, und 36.220,94 € ab: die Investitionen von 28.752 €, die Gründungs- und Vorlaufkosten, 395,62 € Zinsen und Kontoführung und 5.624,38 € Vorsteuer, die mit der Voranmeldung für das vierte Quartal im Januar 2027 zurückfließt. Der Endsaldo von 3.779,06 € geht als Saldovortrag in den Januar 2027. Der private Bedarf des Gründers in den beiden Vorlaufmonaten, rund 1.280 € im Monat für seine Lebenshaltung, wird aus dem Grundsicherungsgeld gedeckt und belastet den Betrieb nicht; Kranken- und Pflegeversicherung laufen bis Ende Dezember über das Jobcenter.

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben hergeleitet. Die Warmmiete beträgt laut Mietvertrag 545 €, der Strom laut Abschlag 42 €; ein privates Auto gibt es nicht, private Wege macht Nico Brandt mit dem Deutschlandticket. Unterhaltungspflichten bestehen nicht, die einzige laufende Verpflichtung ist der Handyvertrag. Dazu kommt die Absicherung: die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche (allgemeiner Beitragssatz mit durchschnittlichem Zusatzbeitrag und Pflegeversicherung für Kinderlose, zusammen 21,7 Prozent vom Gewinn; im ersten Jahr vorsichtig auch auf das Einstiegsgeld), die private Basisrente und eine Rücklage für die Einkommensteuer. Eine freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III ist nicht möglich: Sie setzt eine Vorversicherungszeit oder den Bezug von Arbeitslosengeld unmittelbar vor der Gründung voraus, und Nico Brandt bezieht zuletzt Grundsicherungsgeld (Auskunft der Agentur für Arbeit, September 2026).

Tabelle 22 — Privater Bedarf je Monat

Position	Jahr 1	ab Jahr 2
Warmmiete und Strom	587 €	600 €
Lebensmittel, Drogerie, Kleidung	380 €	390 €
Freizeit, Urlaub	90 €	95 €
Internet, Rundfunk, Handyvertrag	68 €	70 €
Deutschlandticket	63 €	66 €
Hausrat- und Haftpflichtversicherung	12 €	12 €
Rücklage für Anschaffungen	40 €	45 €
Sonstiges	40 €	42 €
Summe Lebenshaltung	1.280 €	1.320 €
Altersvorsorge (private Basisrente)	100 €	150 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	537 €	747 €
Arbeitslosenversicherung (nicht möglich)	0 €	0 €
Rücklage Einkommensteuer	86 €	175 €
Summe Bedarf des Gründers	2.003 €	2.392 €

Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung und Steuerrücklage mit dem Gewinn, die Basisrente steigt auf 150 €. 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 Leistungen der BG Verkehr nach einem Arbeitsunfall und die Kasse des Betriebs tragen einen Ausfall. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung prüft der Gründer 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.

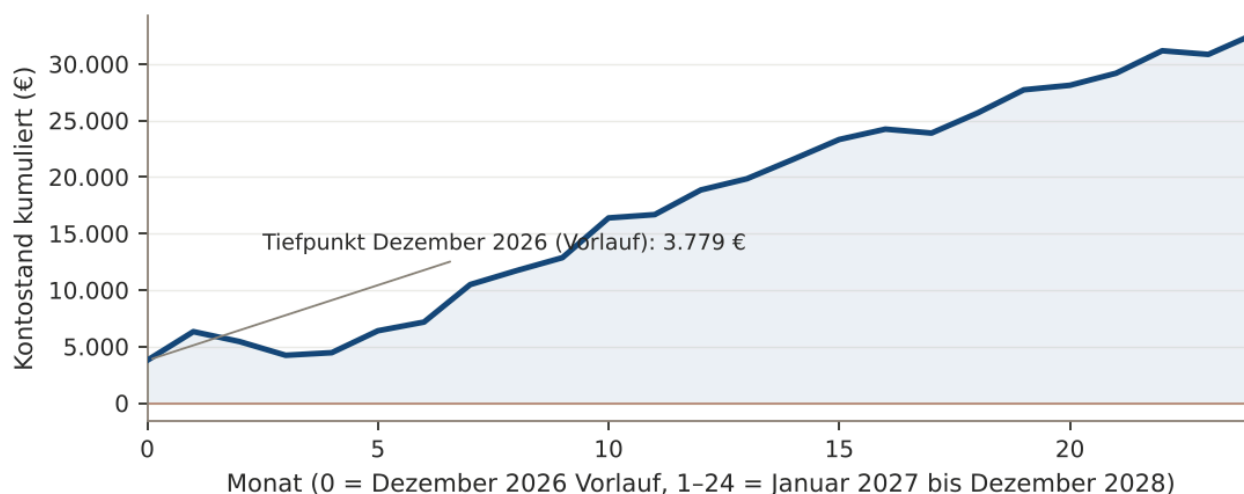


Abb. 3 — Kassenbestand vom Vorlauf Ende 2026 bis Dezember 2028 (kumuliert)

Mit der Erstattung der Vorsteuer im Januar steigt der Kassenstand auf 6.319 €. Bis März sinkt er auf 4.228 €, weil im Januar und Februar nur die Zahlungen der Apothekentour und weniger Direktfahrten eingehen, die Privatentnahme aber voll läuft; das ist der niedrigste Stand im laufenden Betrieb. Niedriger liegt nur der Saldo vortrag vom Dezember 2026 vor der Vorsteuererstattung, im Wesentlichen Reserve und Vorfinanzierung der Zahlungsziele. Der Märzstand enthält noch die Reserve aus dem Kapitalbedarf; wird sie gebraucht, bleiben rund 3.200 €. Die Anlaufkosten und die Vorfinanzierung der Zahlungsziele aus dem Kapitalbedarf sind bis dahin planmäßig verbraucht. Ab April, wenn die Zahlungen der Labortour eingehen, wächst die Kasse Monat für Monat und liegt am Ende des ersten Jahres bei 18.856 €. Ab Februar 2027 ist das Monatsergebnis durchgehend positiv. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 19.849 € im Januar 2028; im Oktober und November 2028 werden Gewerbesteuer-Nachzahlung und Vorauszahlungen fällig, am Ende des Jahres liegt der Kassenstand bei 32.657 €. Der wachsende Bestand ist gewollt: Aus ihm werden die Nachzahlungen nach den ersten Bescheiden von Finanzamt und Krankenkasse bezahlt, mit ihm übersteht der Betrieb den Verlust einer Tour für einige Monate, und er ist die Rücklage für das nächste Fahrzeug. Die Untergrenze von 3.000 € wird in keinem Monat unterschritten; eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Investiert werden 28.902 €. Größter Posten ist der Kastenwagen zum Händlerpreis von 23.900 € netto mit Regalsystem, Zurrschienen, Siebdruckboden und Seitenverkleidung für 1.480 € und der Beschriftung für 480 €, zusammen 25.860 €. Für Kühl- und Transporttechnik und Ladungssicherung sind 1.872 € angesetzt: zwei Kühlboxen mit Kompressor für 2 bis 8 °C, zwei Isolierboxen für 15 bis 25 °C, drei Datenlogger mit Kalibrierzertifikat, zwei Transportbehälter für Laborproben, Spanngurte, Antirutschmatten, Sperrbalken, ein Netz und eine Treppen-Sackkarre. Laptop, Smartphone mit Tourenapp, Halterung und Ladegeräte kosten 1.170 €. Alles außer den Transportbehältern für die Labortour, die im Februar 2027 gekauft werden, ist im November und Dezember 2026 bezahlt.

Abgeschrieben wird der Kastenwagen mit Einrichtung und Beschriftung über eine Restnutzungsdauer von fünf Jahren, also mit einem Fünftel des Anschaffungswerts im Jahr. Die amtliche Abschreibungstabelle sieht für Lastkraftwagen neun Jahre vor; bei rund 45.000 Kilometern im Jahr hat der Wagen nach fünf Jahren aber über 300.000 Kilometer. Die degressive Abschreibung, die für Anschaffungen bis Ende 2027 möglich ist, prüft der Steuerberater. Geräte bis 800 € netto sind geringwertige Wirtschaftsgüter und werden im Kaufmonat sofort abgeschrieben: 2.892 € für die Geräte aus November und Dezember 2026, die als vorweggenommene Betriebsausgaben das Ergebnis des Jahres 2026 mindern und in keinem Planjahr stehen, und 150 € für die Laborbehälter im Februar 2027. Die Abschreibungen betragen damit im ersten Jahr 5.322 € und im zweiten 5.172 €.

Angebot oder Schätzung: Für den Kastenwagen liegt ein Händlerangebot vor (23.900 € oder 83 % der Investitionen); Einrichtung, Beschriftung, Kühl- und Transporttechnik und EDV, zusammen 5.002 €, sind nach Marktpreisen angesetzt. Für Versicherungen, Stellplatz und Kurierbörse liegen Angebote vor; gekauft wird erst nach der Zusage des Darlehens.

Tabelle 23 — 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
Stellplatz	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Kfz	477	511	915	1.012	938	1.262	1.018	1.018	1.347	927	1.160	1.097	11.682
Büro	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	996
Werbung	60	60	105	105	105	105	75	75	75	75	75	75	990
Parken	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Versich.	325	325	325	1.095	325	325	325	325	485	325	325	536	5.041
Steuerber.	140	140	140	590	140	140	140	140	140	140	140	140	2.130
Zins, Konto	198	198	198	198	198	196	195	194	192	191	190	188	2.335
Abschreib.	431	581	431	431	431	431	431	431	431	431	431	431	5.322
Fortbild.	0	180	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	180
Sonstiges	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	160	25	435
Summe Kosten	1.829	2.193	2.312	3.629	2.335	2.658	2.382	2.380	2.869	2.287	2.653	2.665	30.191

Die Fahrzeugkosten folgen den Kilometern. Angesetzt sind 10,5 Liter Diesel je 100 Kilometer, ein Praxiswert für 3,5-Tonner im Stadt- und Umlandverkehr mit vielen Stopps, zu 2,04 € netto je Liter im Jahr 2027. Das ist der Preis ohne die befristete Senkung der Energiesteuer, die Ende 2026 ausläuft; danach rechnet der Plan mit 2 Prozent Anstieg je Jahr. Wartung, Reifen, Bremsen, Reparaturen, Hauptuntersuchung und AdBlue sind mit 0,070 € je Kilometer angesetzt. Die Versicherungen umfassen die Kfz-Haftpflicht und Vollkasko im Kurierarif, die Verkehrshaftungsversicherung und die Betriebshaftpflicht; dazu kommen der Beitrag der BG Verkehr im April, der IHK-Beitrag und die Kraftfahrzeugsteuer von 210,94 € im Dezember (§ 9 Abs. 1 Nr. 3 KraftStG, 3.500 Kilogramm).

Tabelle 24 — Kosten je Kilometer im zweiten Jahr

Position	je km	Jahr 2
Diesel (10,5 l je 100 km × 2,08 €)	0,218 €	9.898 €
Wartung, Reifen, Reparaturen, Hauptuntersuchung, AdBlue	0,072 €	3.263 €
Summe variable Fahrzeugkosten	0,290 €	13.161 €
Abschreibung, Kfz-Versicherung, Kfz-Steuer, Pflege, Stellplatz	0,218 €	9.859 €
Vollkosten des Fahrzeugs	0,508 €	23.020 €

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.580 € im Monat; die größten festen Posten sind die Abschreibungen mit 5.322 €, die Versicherungen und Beiträge mit 5.041 € und die Zinsen mit 2.335 € im Jahr. Der Kilometersatz von 0,38 € in der Tourkalkulation deckt bei rund 0,51 € Vollkosten je Kilometer die variablen Kosten und einen Teil der Abschreibung; der Rest steckt im Stundensatz.

Entscheidungsregel für Investitionen aus der Kasse: Ein Ersatz von Kühlboxen oder ein zweiter Satz Datenlogger wird nur gekauft, wenn danach mindestens 3.000 € in der Kasse bleiben. Für den Ersatz des Kastenwagens nach fünf Jahren legt der Betrieb ab dem zweiten Jahr aus dem wachsenden Kassenbestand zurück. Über eine Aushilfe entscheidet der Gründer frühestens im dritten Jahr, wenn ein Quartal lang Direktfahrten abgelehnt werden müssen.

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 40.000 €. Neben den Investitionen von 28.902 € enthält er Anlaufkosten von 5.753,44 €, die zuerst die Vorsteuer aus dem Fahrzeugkauf bis zur Erstattung im Januar 2027 tragen und danach Privatentnahme und laufende Kosten der ersten Monate, bevor die Zahlungen der Touren eingehen, 2.500 € für die Vorfinanzierung der Zahlungsziele, eine Reserve von 1.000 €, 1.064,56 € für Gewerbeanmeldung, Führungszeugnis und Auskünfte für das Anbieterverzeichnis, Zulassung, Kennzeichen, Kraftfahrzeugsteuer und Versicherung des Wagens im Dezember, Stellplatz im Dezember sowie Zinsen und Kontoführung im Vorlauf, und 780 € für Logo, Website, Google-Profil und Flyer. Die Betriebsmittel sind kein Notfallpuffer, sondern eingeplanter Bedarf.

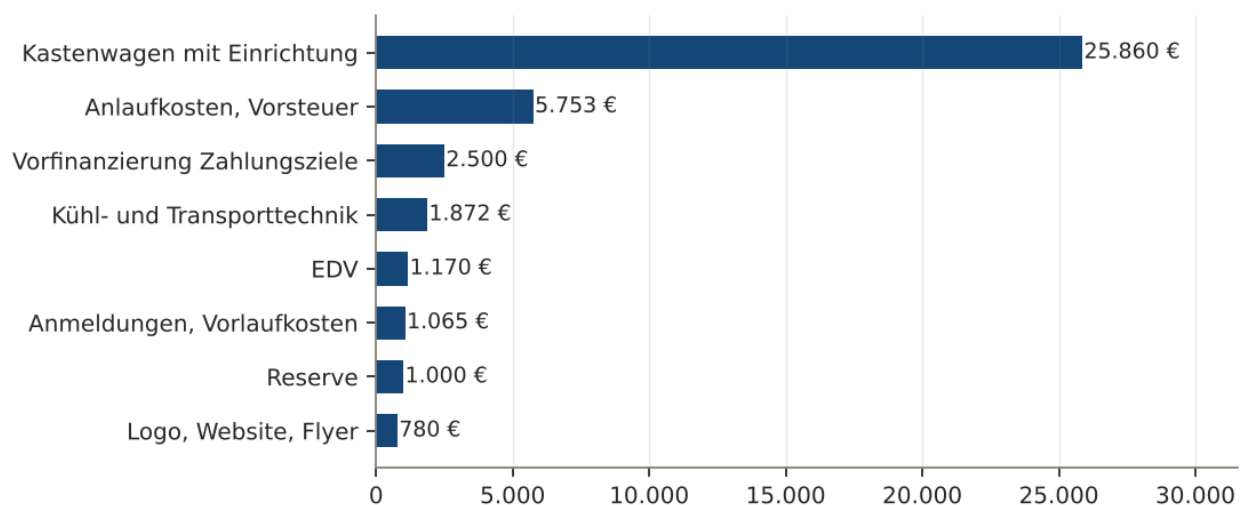


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 25 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Kastenwagen mit Einrichtung und Beschriftung	25.860 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	2.500 €
Kühl- und Transporttechnik, Ladungssicherung	1.872 €	NRW.Mikrodarlehen	37.500 €
EDV (Laptop, Smartphone)	1.170 €		
Anlaufkosten, Vorsteuer	5.753 €		
Vorfinanzierung Zahlungsziele	2.500 €		
Reserve	1.000 €		
Anmeldungen, Vorlaufkosten	1.065 €		
Logo, Website, Google-Profil, Flyer	780 €		
Summe	40.000 €	Summe	40.000 €

Die größte Position ist der Kastenwagen mit 65 % des Kapitalbedarfs. Er ist kein Ausstattungswunsch, sondern das Werkzeug des Betriebs: Ohne Fahrzeug gibt es keine Tour und keine Direktfahrt. Kauf oder Leasing: Gewerbliche Leasingangebote für Transporter liegen nach Portalangaben bei rund 190 bis 300 € netto im

Monat, sind aber mit 10.000 Kilometern im Jahr kalkuliert; bei viermal so vielen Kilometern wären die Mehrkilometer teuer und die Rückgabe mit Gebrauchsspuren und Einbauten schwierig. Gekauft wird deshalb ein junger Gebrauchter mit Händlerangebot, der dem Betrieb nach der Zahlung unbelastet gehört. Ein Zuschuss für Sachgüter nach § 16c SGB II ist geprüft und nicht beantragt (Kapitel 8.3).

8.2 Eigenkapital und Sicherheiten

Nico Brandt verfügt über Ersparnisse von 3.500 €; davon bringt er 2.500 € in den Betrieb ein, der Kontonachweis liegt bei. 1.000 € bleiben als private Reserve außerhalb des Vorhabens und werden in der Selbstauskunft ausgewiesen. Mehr Eigenkapital gibt es nicht: Als Bezieher von Grundsicherungsgeld konnte er 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; es ist gerade für Gründungen mit wenig Eigenkapital gedacht und finanziert bis zu 100 Prozent des Bedarfs. Dem stehen vier Punkte gegenüber: der Kastenwagen mit einem Anschaffungswert von 25.860 €, der dem Betrieb unbelastet gehört, sechs tilgungsfreie Monate im Anlauf, die Absichtserklärungen für drei feste Touren und eine Kapitaldienstfähigkeit, die schon im ersten Jahr auch nach voller Privatentnahme gegeben ist (8.3).

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

8.3 Kredite und Fördermittel

Das Darlehen ist das NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK. Nach 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 und eine Begleitberatung über zwei Jahre ab Beginn der Laufzeit; das Darlehen wird als De-minimis-Beihilfe gewährt. Beantragt werden 37.500 €. Unterstellt sind die Konditionen der NRW.BANK ab dem 1. Oktober 2026: 5,85 Prozent nominal und 5,98 Prozent effektiv, fest für die ganze Laufzeit. Maßgeblich ist der Zinssatz bei Antragseingang; Zinssatz und Tilgungsbeginn ergeben sich aus der Zusage und sind bis dahin Annahmen. Nach sechs tilgungsfreien Monaten wird ab Mai 2027 mit 281,25 € im Monat getilgt; zusammen mit den Zinsen sind das im ersten Tilgungsmonat 464,06 €, dazu 15 € Kontoführung. Ab Januar 2032 steigt die Tilgung auf 1 Prozent, also 375,00 € im Monat; das liegt nach dem Planungszeitraum.

Zur Reihenfolge, weil daran die Förderfähigkeit hängt: Die Übersendung dieses Plans ist noch nicht die förmliche Antragstellung. Zuerst berät das STARTERCENTER NRW und gibt sein Votum ab; dann stellt der Gründer 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 den Kaufvertrag für den Kastenwagen; das ist der Beginn des Vorhabens, nach dem die NRW.BANK das Darlehen Ende November in einer Summe auszahlt. Bis dahin liegen ausschließlich unverbindliche Angebote vor. Zinsen sind in der Planung vorsichtig schon für den ganzen November angesetzt.

Warum ein Darlehen und nicht mehr Eigenkapital: Mehr Eigenkapital ist nicht vorhanden. Verworfen wurden ein Ratenkredit einer Bank, der ohne Sicherheiten und ohne Einkommen aus Beschäftigung nicht zu bekommen wäre und sofort getilgt werden müsste, eine Finanzierung über den Fahrzeughändler mit Schlussrate, das Leasing des Fahrzeugs (8.1) und ein günstigerer, älterer Transporter mit über 150.000 Kilometern, dessen Reparaturrisiko auf einer festen Tour nicht tragbar wäre.

Der Kapitaldienst besteht bis April 2027 nur aus Zinsen und Kontoführung; ab Mai 2027 kommt die Tilgung hinzu, im ersten Jahr zusammen 4.585 €, im zweiten 5.527 € und im dritten 5.329 €. 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 26 — Kapitaldienst und Cashflow vor Zinsen in drei Lesarten

Jahr	Zinsen, Konto	Tilgung	Kapitaldienst	Cashflow vor Zinsen	Deckung	Cashflow nach Entnahme	Deckung
1	2.335 €	2.250 €	4.585 €	33.963 €	7,4-fach	9.927 €	2,2-fach
2	2.152 €	3.375 €	5.527 €	48.610 €	8,8-fach	19.906 €	3,6-fach
3	1.954 €	3.375 €	5.329 €	48.674 €	9,1-fach	19.766 €	3,7-fach

In der strengsten Lesart, nach Entnahme und zusätzlich nach Gewerbesteuer, beträgt der Cashflow im ersten Jahr 9.615 €, im zweiten 17.013 € und im dritten 16.821 €; die Kapitaldienstdeckung liegt dann beim 2,1-, 3,1- und 3,2-fachen. Die Kapitaldienstquote, der Anteil des Kapitaldienstes am frei verfügbaren Cashflow, liegt bei 48 % im ersten, 32 % im zweiten und 32 % im dritten Jahr. Der Kapitaldienst ist damit gut tragbar. Zinsen und Tilgung stammen aus der Kreditrechnung der Planrechnung; die Deckungswerte sind überschlägig, außerhalb der Planrechnung gerechnet. 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 Bochum beantragt Nico Brandt 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, und auf es besteht kein Rechtsanspruch, das Jobcenter entscheidet im Ermessen. Der Grundbetrag beträgt höchstens die Hälfte des Regelbedarfs (§ 1 ESGB), bei 563 € also 281,50 € im Monat. Eine Ergänzung für zwei Jahre Arbeitslosigkeit kommt nicht in Frage, weil Nico Brandt seit März 2025 arbeitslos ist, und eine für weitere Personen der Bedarfsgemeinschaft ebenfalls nicht, weil er allein lebt. Eingeplant sind zwölf Monate von Januar bis Dezember 2027, zusammen 3.378 €; eine Verlängerung ist nicht eingeplant. Das Einstiegsgeld kann auch weitergezahlt werden, wenn durch die Gründung 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 Nico Brandt 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 das Jobcenter einholen soll. Die Gewerbeanmeldung im November nennt als Beginn den 1. Januar 2027. Das Grundsicherungsgeld fällt mit dem Start weg: Nach diesem Plan deckt der Betrieb vom ersten Monat an die volle Privatentnahme aus Gewinn, Einstiegsgeld und Kasse, 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 Nico Brandt die Veränderung und wechselt in die freiwillige Krankenversicherung.

Geprüft und nicht beantragt ist ein Zuschuss nach § 16c SGB II für Sachgüter. Er beträgt höchstens 5.000 €, wird in der Praxis vorrangig als Darlehen gewährt, muss vor jeder Anschaffung beantragt und binnen sechs Monaten nachgewiesen werden, und ob ein Fahrzeug für den Güterverkehr gefördert wird, liegt im Ermessen des Jobcenters; eine Arbeitsanleitung eines anderen Jobcenters schließt solche Fahrzeuge sogar aus. Das Mikrodarlehen deckt den ganzen Bedarf, und ein Zuschuss nach § 16c würde nicht von der Pflichtversicherung bei der BG Verkehr befreien. Was an der Förderung hängt: Das Einstiegsgeld hebt die Deckung des vollen Bedarfs im ersten Jahr von 108 % auf 122 %; der Betrieb trägt sich auch ohne es.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

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

9.1 Meilensteine

Die Reihenfolge folgt drei Regeln, und jeder Schritt setzt den vorangegangenen voraus. Für das Darlehen gilt: erst das Votum des STARTERCENTER NRW, dann der Antrag bei der NRW.BANK, dann die Zusage, erst danach der Kaufvertrag für das Fahrzeug und die Auszahlung. Für das Einstiegsgeld gilt: erst der Antrag mit Anlage EKS und Stellungnahme, dann der Start. Für die Touren gilt: erst Gewerbeanmeldung und Eintragung im Anbieterverzeichnis, dann die erste Sendung.

Tabelle 27 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
08–10/2026	geförderte Gründungsberatung, Businessplan	abgeschlossen
09–10/2026	Absichtserklärungen Apothekenverbund, Labor, Kfz-Teilehandel; Händlerangebot Kastenwagen; Versicherungs- und Stellplatzangebote; Kooperationsvereinbarung Vertretung; Zustimmung des Vermieters	liegen vor
10/2026	Beratung im STARTERCENTER NRW, Votum	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; Antrag auf Eintragung im Anbieterverzeichnis; Fragebogen zur steuerlichen Erfassung mit Verzicht auf die Kleinunternehmerregelung	geplant
11/2026	Antrag auf Statusfeststellung für die Labortour (mit dem Labor)	geplant
Mitte 11/2026	Zusage NRW.Mikrodarlehen; danach Kaufvertrag Kastenwagen, Auszahlung Ende November, Website, Laptop, Smartphone	steht aus
12/2026	Übergabe und Zulassung des Wagens, Versicherungen, Beschriftung, Kühlboxen; Stellplatz; Rahmenverträge unterschreiben; Wahlerklärung Krankengeld; Einweisung in die Apothekentour	geplant
12/2026	Eintragung im Anbieterverzeichnis; Bescheid über das Einstiegsgeld	erwartet
04.01.2027	Start: erste Apothekentour; Anmeldung BG Verkehr binnen einer Woche; Kurierbörse in der Probezeit	geplant
02/2027	Entscheidung der Rentenversicherung zur Labortour; Transportbehälter für Proben; Auffrischung Gefahrgut-Unterweisung	erwartet
01.03.2027	Start der Labortour	geplant
01.04.2027	Start der Teiletour	geplant
05/2027	erste Tilgungsrate NRW.Mikrodarlehen	geplant
12/2027	Ende des Einstiegsgelds; Bilanz des ersten Jahres: Touren, Direktfahrten, Kilometer, Kasse	geplant
01.01.2028	elektronische Rechnung im Geschäftskundenbereich für alle Pflicht	vorbereitet
10–11/2028	erster Gewerbesteuerbescheid mit Vorauszahlungen	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes stellt Nico Brandt 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 Einstiegsgeld, meldet das Gewerbe zum 1. Januar 2027 an, beantragt die

Eintragung im Anbieterverzeichnis der Bundesnetzagentur und reicht beim Finanzamt den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ein. Mit dem Labor beantragt er die Statusfeststellung. Sobald die Zusage vorliegt, unterschreibt er den Kaufvertrag für den Kastenwagen, beauftragt Website und Logo und kauft Laptop und Smartphone. Im Dezember übernimmt er den Wagen, lässt ihn zulassen, versichern und beschriften, richtet die Kühlboxen ein, unterschreibt die Rahmenverträge und fährt die Apothekentour einige Tage mit dem bisherigen Kurier mit.

Der Plan setzt keinen wachsenden Markt voraus, sondern einen Fahrer und Disponenten mit fünfzehn Jahren Erfahrung in genau diesen Touren, drei Auftraggeber mit Absichtserklärungen, einen Wagen, der dem Betrieb gehört, und Preise, die aus den Kosten gerechnet sind. Er hält die Regeln ein, die für Kuriere oft übersehen werden, von der Eintragung bei der Bundesnetzagentur bis zu den Lenkzeiten, und zeigt in Zahlen, wie viel Spielraum bleibt, wenn eine Tour wegfällt oder der Diesel teurer wird.

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 Fachkraft für Lagerlogistik (IHK) und Lehrgangsnachweise (Gefahrgut-Unterweisung, GDP, Ladungssicherung)	7 Seiten
Anlage 4 — Bescheid des Jobcenters Bochum (Grundsicherungsgeld)	3 Seiten
Anlage 5 — Absichtserklärungen Apothekenverbund, Labor, Kfz-Teilehandel	3 Seiten, 09–10/2026
Anlage 6 — Händlerangebot Kastenwagen	2 Seiten, 10/2026
Anlage 7 — Angebote Kfz-Versicherung (Kuriertarif), Verkehrshaftung, Betriebshaftpflicht, Stellplatz	5 Seiten, 10/2026
Anlage 8 — Kooperationsvereinbarung über die Vertretung	2 Seiten, 10/2026
Anlage 9 — Zustimmung des Vermieters zur gewerblichen Anmeldung	1 Seite, 09/2026
Anlage 10 — Kontonachweis Ersparnisse und Selbstauskunft	3 Seiten, 10/2026
Anlage 11 — 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 Bochum, die Bundesnetzagentur, die NRW.BANK, die BG Verkehr, die IHK Mittleres Ruhrgebiet, die genannten Gesetze und Urteile und die Marktzahlen sind echt und mit Stand und Quelle wiedergegeben. Person, Firma, Kunden, Angebote und alle Planwerte sind erfunden.

Blatt 0 · Vorlauf vor Betriebsbeginn
Vorlauf November–Dezember 2026 (mit MwSt.) — Fahrzeug, Ausstattung und Anmeldungen vor Betriebsbeginn

Vorlauf	Nov. 2026	Dez. 2026	Gesamt
1. Einzahlungen			
NRW.Mikrodarlehen (Auszahlung in einer Summe nach Vorhabensbeginn)	37.500		37.500
Eigenkapital-Einlage aus Ersparnissen	2.500		2.500
Umsatzsteuer-Erstattung (vierteljährlich, Q4 2026 im Januar 2027)	–	–	–
Summe Einzahlungen	40.000	–	40.000
2. Auszahlungen			
Laptop, Smartphone, Halterung und Ladegeräte	1.170		1.170
Kastenwagen 3,5 t mit Fahrzeugeinrichtung (Regalsystem, Zurrschienen, Boden) und Folierung		25.860	25.860
Kühlboxen, Isolierboxen, Datenlogger, Ladungssicherung, Sackkarre		1.722	1.722
Gewerbeanmeldung, Führungszeugnis, Auskünfte für das Anbieterverzeichnis (ohne Vorsteuer)	60		60
Logo, Website, Google-Profil, Visitenkarten, Flyer (Markteinführung)	780		780
Zulassung, Kennzeichen, Kfz-Steuer, Kfz-Versicherung Dezember (ohne Vorsteuer)		539	539
Stellplatzmiete Gewerbehof Dezember 2026		70	70
Vorsteuer auf die vorstehenden Positionen	371	5.254	5.624
Zinsen, Kontoführungsgebühren (Mikrodarlehen ab Auszahlung)	198	198	396
Summe Auszahlungen	2.578	33.643	36.221
Liquiditätssaldo	37.422	–33.643	3.779
Liquiditätssaldo kumuliert	37.422	3.779	3.779

Zweck: Fahrzeug, Kühl- und Transporttechnik, Ladungssicherung und Smartphone müssen zum Start der ersten Tour am 4. Januar 2027 bezahlt, zugelassen, versichert und eingerichtet sein; die Eintragung im Anbieterverzeichnis der Bundesnetzagentur wird im November beantragt.

Reihenfolge: Votum des STARTERCENTER NRW, dann Antrag auf das NRW.Mikrodarlehen Anfang November 2026 vor jeder Bindung; erst nach der Zusage wird der Kaufvertrag über den Kastenwagen unterschrieben (Vorhabensbeginn). Die NRW.BANK zahlt das Darlehen von 37.500 € danach Ende November in einer Summe aus; Zinsen sind vorsichtig für den ganzen November angesetzt.

Umsatzsteuer: Verzicht auf die Kleinunternehmerregelung mit dem Fragebogen zur steuerlichen Erfassung; Voranmeldung 2026 vierteljährlich, die Vorsteuer des Vorlaufs von 5.624,38 € kommt mit der Voranmeldung für das vierte Quartal im Januar 2027 zurück (Blatt 4a, Monat 1).

Anschluss: Der Endsaldo Dezember 2026 von 3.779,06 € geht in Blatt 4a als Saldovortrag in Monat 1 ein; er enthält Anlaufkosten, Vorfinanzierung der Zahlungsziele und Reserve aus Blatt 2.

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

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Kurierdienst

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	587	7.044	600	7.200
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	380	4.560	390	4.680
Freizeit	90	1.080	95	1.140
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	68	816	70	840
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)		–		–
öffentliche Verkehrsmittel (Deutschlandticket)	63	756	66	792
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	12	144	12	144
Altersvorsorge (private Basisrente; keine RV-Pflicht)	100	1.200	150	1.800
Kranken- und Pflegeversicherung	537	6.444	747	8.964
Arbeitslosenversicherung (freiwillig nicht möglich, § 28a SGB III)		–		–
Kosten für Kinderbetreuung		–		–
Unterhaltszahlungen an andere		–		–
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	40	480	45	540
Rücklage Einkommensteuer (nach Tarif mit § 35-Anrechnung, Schätzhilfen)	86	1.032	175	2.100
Sonstiges	40	480	42	504
Summe	2.003	24.036	2.392	28.704
Privateinnahmen				
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–
Kindergeld		–		–
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–
Unterhalt		–		–
Sonstiges		–		–
Summe	–	–	–	–
Notwendige Privatentnahmen	2.003	24.036	2.392	28.704

Alleinlebend in einer Mietwohnung in Bochum (zwei Zimmer, warm 545 € laut Mietvertrag, Strom 42 €): Lebenshaltung 1.280 € im Monat (Jahr 2 1.320 €) zuzüglich Absicherung. Kein privates Auto; private Wege mit dem Deutschlandticket. Keine Kinder, keine Unterhaltspflichten; einzige laufende Verpflichtung ist der Handyvertrag (Zeile 9).

Keine Rentenversicherungspflicht: Ein Kurierdienst ist kein Handwerk (§ 2 Satz 1 Nr. 8 SGB VI), und Nr. 9 greift nicht, weil der größte Auftraggeber im ersten Jahr rund 35 % und im zweiten rund 35 % der Leistung bringt. Private Basisrente 100 € (ab Jahr 2 150 €) in Zeile 13.

Kranken- und Pflegeversicherung freiwillig gesetzlich mit Krankengeld (21,7 % = 14,6 % + 2,9 % Ø Zusatzbeitrag + 4,2 % Pflege kinderlos, Stand 2026): Jahr 1 537 € vorsichtig einschließlich des Einstiegsgelds als Einnahme, Jahr 2 747 € monatlich; die Kasse setzt vorläufig fest und rechnet nach dem Steuerbescheid ab.

Freiwillige Arbeitslosenversicherung (§ 28a SGB III) nicht möglich: Die Beschäftigung endete im Februar 2025, danach Arbeitslosengeld bis Februar 2026 und seitdem Grundsicherungsgeld; Zeile 15 deshalb 0.

Einkommensteuer-Rücklage Jahr 1 86 €, Jahr 2 175 € monatlich: Tarif 2026 (§ 32a EStG) auf den Gewinn abzüglich Vorsorge, Einzelveranlagung, abzüglich der Anrechnung der Gewerbesteuer (§ 35 EStG); der Verlust aus dem Vorlauf 2026 ist 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)	
Kühl- und Transporttechnik, Ladungssicherung, Sackkarre	1.872
EDV (Laptop, Smartphone)	1.170
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)	
Warenerausstattung	
Fahrzeug (Kastenwagen 3,5 t mit Einrichtung und Beschriftung)	25.860
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	28.902
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	
Beratungskosten	
Anlaufkosten (Vorsteuer bis zur Erstattung, Anlaufmonate)	5.753
Vorfinanzierung Zahlungsziele	2.500
Reserve	1.000
Summe Betriebsmittelbedarf	9.253
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	
Anmeldungen, Zulassung, Vorlaufkosten Nov./Dez. 2026	1.065
Logo, Website, Google-Profil, Flyer	780
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	1.845
Summe Kapitalbedarf	40.000

Investitionen 28.902 €: Kastenwagen mit Einrichtung und Beschriftung 25.860 € (Händlerangebot 23.900 € netto, Umsatzsteuer ausgewiesen), Kühl- und Transporttechnik, Ladungssicherung und Sackkarre 1.872 €, EDV 1.170 € – im November und Dezember 2026 bezahlt (Blatt 0), die Transportbehälter für Laborproben im Februar 2027 (150 €, Blatt 4a).

Betriebsmittel: Anlaufkosten 5.753,44 € – sie tragen zuerst die Vorsteuer des Vorlaufs bis zur Erstattung im Januar 2027 und danach Privatentnahme und laufende Kosten der ersten Monate, bevor die Zahlungen der Touren eingehen; Vorfinanzierung der Zahlungsziele 2.500 € (die Touren werden monatlich abgerechnet und im Folgemonat bezahlt); Reserve 1.000 €, die in keinem Monat gebraucht wird.

Finanzierung	€
Eigenkapital	
Barvermögen	2.500
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	2.500
Fremdkapital	
NRW.Mikrodarlehen (NRW.BANK)	37.500
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	37.500
Summe Kapitalherkunft	40.000

Gründungskosten: Gewerbeanmeldung Stadt Bochum (26 €), Führungszeugnis (13 €) und Auskünfte für die Eintragung im Anbieterverzeichnis der Bundesnetzagentur, Zulassung, Kennzeichen, Kfz-Steuer und Kfz-Versicherung im Dezember, Stellplatz Dezember, Zinsen und Kontoführung im Vorlauf; Logo, Website, Google-Profil und Flyer.

Finanzierung: Eigenkapital 2.500 € aus Ersparnissen (Eigenkapitalquote 6,2 %; 1.000 € bleiben private Reserve) und NRW.Mikrodarlehen der NRW.BANK 37.500 € (bis 50.000 €, bis 100 % des Bedarfs, ohne Sicherheiten).

Eine Kontokorrentlinie ist nicht vorgesehen. Ein Zuschuss nach § 16c SGB II ist 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															
Feste Touren (Tagespauschalen: Apothekenverbund, Labor, Kfz-Teilehandel)		1.881	1.881	4.260	5.058	4.496	6.182	4.777	4.777	6.182	4.215	5.339	49.048	63.402	63.368
Direktfahrten (Preisliste)	169	395	508	536	536	649	705	677	846	846	762	818	7.449	10.204	11.059
Summe Umsatz	169	2.276	2.389	4.796	5.594	5.145	6.887	5.454	5.623	7.028	4.977	6.157	56.497	73.606	74.427
2. Material- und Wareneinsatz															
Summe Material- und Wareneinsatz	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Kosten															
Raumkosten (Stellplatz Gewerbehof)	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840	840	864
Kfz-Kosten (Diesel, Wartung, Reifen, Pflege)	477	511	915	1.012	938	1.262	1.018	1.018	1.347	927	1.160	1.097	11.682	13.653	14.188
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	996	1.020	1.044
Werbung (Kurierbörse, Anzeigen, Website)	60	60	105	105	105	105	75	75	75	75	75	75	990	900	924
Reisekosten (Parken)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240	240	252
Versicherungen, Beiträge (Kfz, Verkehrshaftung, Betriebshaftpflicht, BG Verkehr, IHK, Kfz-Steuer)	325	325	325	1.095	325	325	325	325	485	325	325	536	5.041	5.011	5.012
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	140	140	140	590	140	140	140	140	140	140	140	140	2.130	2.690	2.800
Zinsen, Kontoführungsgebühren	198	198	198	198	198	196	195	194	192	191	190	188	2.335	2.152	1.954
Abschreibungen	431	581	431	431	431	431	431	431	431	431	431	431	5.322	5.172	5.172
Fortbildungskosten, Gründungskosten		180											180	190	200
Sonstiges (Arbeitskleidung, Kleinmaterial, Kalibrierung Datenlogger)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	160	25	435	452	469
Summe Kosten	1.829	2.193	2.312	3.629	2.335	2.658	2.382	2.380	2.869	2.287	2.653	2.665	30.191	32.320	32.879
Gewinn / Verlust	-1.660	83	77	1.167	3.259	2.487	4.506	3.074	2.755	4.742	2.323	3.492	26.305	41.286	41.548

Kostenzeilen ohne Wert in allen drei Jahren sind ausgeblendet.

Arbeitstage: Werktage Montag bis Freitag in NRW (254 / 250 / 250) abzüglich 25 Tage Urlaub und 7 Krankheitstage = 222 / 218 / 218. An Urlaubs- und Krankheitstagen fährt der Kooperationspartner und rechnet diese Tage selbst ab.

Feste Touren, Tagespauschale netto (Jahr 1 / 2 / 3): Apothekenverbund 99/101/103 € ab Januar 2027, Labor 114/116/118 € ab März 2027, Kfz-Teilehandel 68/69/70 € ab April 2027; Kalkulation: Stunden × 36 € + Kilometer × 0,38 €. Rechnung zum Monatsende, Zahlung im Folgemonat (Einnahmen-Überschuss-Rechnung: Umsatz im Monat des Zahlungseingangs).

Direktfahrten: 139 / 174 / 185 Fahrten (Jahr 1 Anlauf von 0,3 auf 1,0 je Arbeitstag, Jahr 2 0,8, Jahr 3 0,85); Preisliste Anfahrt 14,00 € + 1,35 € je Lastkilometer + Wartezeit 25 € je Stunde nach 15 freien Minuten, Ø 57,00 € je Fahrt; 1 % Forderungsausfall; die Hälfte im Leistungsmonat bezahlt.

Kfz: 39.416 / 45.320 / 45.980 km; Diesel 10,5 l je 100 km zu 2,04 € netto (2027 ohne Tankrabbat; danach +2 % je Jahr) = 0,214 € je km, Wartung, Reifen und Reparaturen 0,070 € je km, Pflege 40 € im Monat; Versicherung und Kfz-Steuer in Zeile 26.

Versicherungen und Beiträge: Kfz-Haftpflicht und Vollkasko im Kuriertarif 268 €, Verkehrshaftungsversicherung 42 €, Betriebshaftpflicht 15 € im Monat (Angebote); BG Verkehr 770 € (April, Unternehmer kraft Satzung versichert, keine Befreiung beantragt), IHK 160 € (September), Kfz-Steuer 210,94 € (Dezember).

Abschreibungen: Kastenwagen mit Einrichtung und Beschriftung über eine Restnutzungsdauer von 5 Jahren (5.172,00 € im Jahr); geringwertige Wirtschaftsgüter sofort – 2.892 € im Vorlauf 2026, 150 € im Februar 2027.

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

Gewerbesteuer nicht in Blatt 3 (§ 4 Abs. 5b EStG); Hebesatz Bochum 495 % (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												
Feste Touren (Tagespauschalen: Apothekenverbund, Labor, Kfz-Teilehandel)	–	1.881	1.881	4.260	5.058	4.496	6.182	4.777	4.777	6.182	4.215	5.339
Direktfahrten (Preisliste)	169	395	508	536	536	649	705	677	846	846	762	818
Umsatzsteuer	32	432	454	911	1.063	978	1.309	1.036	1.068	1.335	946	1.170
sonstige Einzahlungen (Einstiegsgeld, § 16b SGB II)	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282	282
Summe Einzahlungen	483	2.990	3.124	5.989	6.938	6.404	8.477	6.772	6.973	8.645	6.204	7.609
2. Auszahlungen												
Raumkosten (Stellplatz Gewerbehof)	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Kfz-Kosten (Diesel, Wartung, Reifen, Pflege)	477	511	915	1.012	938	1.262	1.018	1.018	1.347	927	1.160	1.097
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83
Werbung (Kurierbörse, Anzeigen, Website)	60	60	105	105	105	105	75	75	75	75	75	75
Reisekosten (Parken)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	140	140	140	590	140	140	140	140	140	140	140	140
Fortbildungskosten, Gründungskosten	–	180	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Investitionen		150										
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	160	25
Vorsteuer	166	235	258	362	262	324	272	272	334	255	324	287
Versicherungen, Beiträge (Kfz, Verkehrshaftung, Betriebshaftpflicht, BG Verkehr, IHK, Kfz-Steuer)	325	325	325	1.095	325	325	325	325	485	325	325	536
Zinsen, Kontoführungsgebühren	198	198	198	198	198	196	195	194	192	191	190	188
Tilgung	–	–	–	–	281	281	281	281	281	281	281	281
Privatentnahmen	2.003	2.003	2.003	2.003	2.003	2.003	2.003	2.003	2.003	2.003	2.003	2.003
Umsatzsteuerzahllast	–5.624	–134	197	196	549	800	654	1.037	764	734	1.081	621
Summe Auszahlungen	–2.057	3.866	4.339	5.759	5.000	5.635	5.160	5.542	5.821	5.128	5.912	5.427
Saldovortrag aus Vormonat	3.779	6.319	5.443	4.228	4.458	6.397	7.166	10.483	11.712	12.865	16.382	16.674
Liquiditätssaldo	2.540	–876	–1.215	230	1.939	769	3.317	1.230	1.153	3.517	292	2.182
Liquiditätssaldo kumuliert	6.319	5.443	4.228	4.458	6.397	7.166	10.483	11.712	12.865	16.382	16.674	18.856

Saldovortrag Monat 1 = Endsaldo der Vorlaufphase aus Blatt 0 (3.779,06 €); im Januar 2027 kommt die Vorsteuer des Vorlaufs (5.624,38 €) mit der Voranmeldung für das vierte Quartal 2026 zurück.

Einstiegsgeld in Zeile 10: Januar bis Dezember 2027 je 281,50 € (Grundbetrag, 50 % des Regelbedarfs von 563 €; Ermessen des Jobcenters), zusammen 3.378,00 €; eine Verlängerung ist nicht eingeplant.

Umsatzsteuer: Regelbesteuerung nach Verzicht auf die Kleinunternehmerregelung, Ist-Versteuerung; monatliche Voranmeldung ab 2027, Zahllast einen Monat versetzt.

Investition Februar 2027 (Zeile 25): 150 € für die Transportbehälter der Labortour.

Tilgung NRW.Mikrodarlehen ab Mai 2027 nach sechs tilgungsfreien Monaten: 0,75 % des Darlehens = 281,25 € monatlich; Privatentnahme 2.003 € monatlich nach Blatt 1.

Gewerbsteuer 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												
Feste Touren (Tagespauschalen: Apothekenverbund, Labor, Kfz-Teilehandel)	5.058	5.720	5.720	6.292	4.004	5.434	5.720	4.576	5.148	6.006	4.290	5.434
Direktfahrten (Preisliste)	861	931	990	844	757	902	844	786	902	844	786	757
Umsatzsteuer	1.125	1.264	1.275	1.356	905	1.204	1.247	1.019	1.150	1.302	964	1.176
Summe Einzahlungen	7.043	7.915	7.984	8.492	5.665	7.540	7.811	6.381	7.200	8.152	6.040	7.367
2. Auszahlungen												
Raumkosten (Stellplatz Gewerbehof)	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Kfz-Kosten (Diesel, Wartung, Reifen, Pflege)	1.249	1.249	1.377	883	1.185	1.249	1.011	1.121	1.313	947	1.185	883
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85
Werbung (Kurierbörse, Anzeigen, Website)	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
Reisekosten (Parken)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	145	145	145	1.095	145	145	145	145	145	145	145	145
Fortbildungskosten		190										
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	166	26
Vorsteuer	317	353	342	428	305	317	272	293	329	260	332	248
Versicherungen, Beiträge (Kfz, Verkehrshaftung, Betriebshaftpflicht, BG Verkehr, IHK, Kfz-Steuer)	320	320	320	1.105	320	320	320	320	495	320	320	531
Zinsen, Kontoführungsgebühren	187	185	184	183	181	180	179	177	176	175	173	172
Gewerbsteuer										546	78	
Tilgung	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281
Privatentnahmen	2.392	2.392	2.392	2.392	2.392	2.392	2.392	2.392	2.392	2.392	2.392	2.392
Umsatzsteuerzahllast	883	807	910	933	928	599	887	975	726	820	1.042	633
Summe Auszahlungen	6.050	6.199	6.227	7.577	6.014	5.760	5.762	5.981	6.133	6.162	6.364	5.561
Saldovortrag aus Vormonat	18.856	19.849	21.564	23.322	24.237	23.889	25.669	27.718	28.117	29.184	31.174	30.850
Liquiditätssaldo	993	1.716	1.757	915	-348	1.780	2.049	400	1.067	1.990	-324	1.806
Liquiditätssaldo kumuliert	19.849	21.564	23.322	24.237	23.889	25.669	27.718	28.117	29.184	31.174	30.850	32.657

Monatswerte Jahr 2 = Blatt 3 Spalte P; Januar 2028 enthält die Zahlungen für die Touren und den offenen Teil der Direktfahrten aus Dezember 2027.

Gewerbsteuer: Bescheid für 2027 im September 2028; im Oktober Nachzahlung 2027 und drei Vorauszahlungen 2028 (545,74 €), im November die vierte Vorauszahlung (77,96 €).

Privatentnahme 2.392 € monatlich (Blatt 1, Spalte angestrebt) mit höherem Krankenkassenbeitrag, höherer Altersvorsorge und höherer Einkommensteuer-Rücklage.

Tilgung NRW.Mikrodarlehen 281,25 € monatlich; Umsatzsteuer wie Blatt 4a.