

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · MIETWAGEN

Overbeck Fahrservice

Businessplan zur Existenzgründung mit Gründungszuschuss

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Kai Overbeck
Standort	Bochum
Vorhaben	Mietwagen nach § 49 Abs. 4 PBefG mit einem Fahrzeug
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. Dezember 2026
Kapitalbedarf	29.000 €, vollständig Eigenkapital

VORGELEGT BEI

Agentur für Arbeit — Antrag auf Gründungszuschuss

BEISPIEL · ANONYMISIERT UND VERFREMDET

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

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

Inhalt

1	Executive Summary	2
2	Geschäftsidee	3
	2.1 Angebot und Leistungen · 2.2 Kundennutzen · 2.3 Preisgestaltung	
3	Branche und Markt	5
	3.1 Branche · 3.2 Zielgruppe · 3.3 Wettbewerb · 3.4 Rechtlicher Rahmen · 3.5 Standort	
4	Marketing und Vertrieb	10
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	12
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	15
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	18
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	24
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	26
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	28

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Kai Overbeck gründet zum 1. Dezember 2026 in Bochum das Einzelunternehmen Overbeck Fahrservice, einen Mietwagenbetrieb nach § 49 Abs. 4 des Personenbeförderungsgesetzes (PBefG) mit einem Fahrzeug, das er selbst fährt. Den Genehmigungsantrag hat er am 14. September 2026 bei der Stadt Bochum eingereicht; die Stadt entscheidet nach § 15 PBefG binnen drei Monaten. Fahrten beginnen erst, wenn die Urkunde vorliegt. Der Betrieb fährt über die Vermittlungs-Apps Uber und Bolt und, mit wachsendem Anteil, für eigene Kunden auf Vorbestellung: Flughafentransfers zum Festpreis nach Düsseldorf und Dortmund, Fahrten für Geschäftskunden und für Hotelgäste. Krankenfahrten bietet er nicht an.

Der Gründer kennt die Arbeit aus neun Jahren als Fahrer bei einem Bochumer Mietwagen-Fahrdienst, in den letzten fünf Jahren auch aus der Disposition der Vorbestellungen und der Abrechnung der Firmenkunden. Davor war er acht Jahre Busfahrer im Linienverkehr und zehn Jahre Kfz-Mechaniker. Die Fachkundeprüfung für den Taxi- und Mietwagenverkehr hat er im Juli 2026 vor der IHK bestanden. Sein früherer Arbeitgeber hat den Betrieb aus Altersgründen aufgegeben; das Arbeitsverhältnis endete am 31. August 2026 durch Kündigung des Arbeitgebers, seit dem 1. September 2026 bezieht er Arbeitslosengeld.

Der Markt ist in Bewegung. Uber vermittelt in Bochum seit August 2024 Fahrten mit Mietwagen, in Dortmund ist die Zahl der Mietwagenunternehmen seit 2014 nach Angaben der Stadt um 72 Prozent gestiegen, und die Flughäfen Düsseldorf und Dortmund meldeten für 2025 zusammen rund 24 Millionen Fluggäste. Für den Start liegen zwei schriftliche, unverbindliche Absichtserklärungen früherer Firmenkunden vor. Der Plan nutzt die Apps als Grundausslastung und baut daneben den Direktkundenstamm auf, weil dort keine Vermittlungsprovision anfällt.

Geplant ist ein Umsatz von 51.843 € im ersten, 59.543 € im zweiten und 61.945 € im dritten Geschäftsjahr; der Gewinn steigt von 13.366 € auf 23.704 € und 25.995 €. Der Haushalt der Familie wird zum größeren Teil aus dem Gehalt der Ehefrau und dem Kindergeld getragen; der Betrieb muss den Rest und die eigene Absicherung des Gründers tragen, im ersten Jahr 1.323 € im Monat. Gemessen an diesem Bedarf deckt der Gewinn im ersten Jahr 84 %, mit dem Gründungszuschuss 158 %; im zweiten Jahr deckt er den Bedarf ohne Förderung zu 116 %, im dritten zu 123 %.

Der Kapitalbedarf beträgt 29.000 € und wird vollständig aus Ersparnissen gedeckt; einen Kredit gibt es nicht. Beantragt wird der Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit; am Gründungstag besteht ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von 270 Tagen. Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.628 € im Dezember 2026, nach dem Kauf und der Ausrüstung des Fahrzeugs. Die schwächsten Stellen sind die Genehmigungsurkunde, die bis Anfang Dezember vorliegen muss, und der Aufbau der Direktkunden; Kapitel 7.1 zeigt, was geschieht, wenn nur 85 oder 70 Prozent der geplanten Einsatzstunden bezahlt werden.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt die drei Fahrtarten, die Regeln, nach denen ein Mietwagen arbeitet, den Nutzen für die Kunden und die Preise.

2.1 Angebot und Leistungen

Overbeck Fahrservice befördert Fahrgäste mit einem Mietwagen. Rechtlich ist das kein Taxi: Ein Mietwagen wird im Ganzen gemietet, der Fahrgast bestimmt Zweck, Ziel und Ablauf der Fahrt, und Aufträge dürfen nur am Betriebssitz oder in der Wohnung des Unternehmers eingehen (§ 49 Abs. 4 PBefG). Der Wagen darf nicht an Taxiständen bereitstehen und trägt keine Taxi-Merkmale. Nach jeder Fahrt kehrt er zum Betriebssitz zurück, es sei denn, vor oder während der Fahrt ist ein neuer Auftrag eingegangen. Jeder Auftrag wird mit Eingang am Betriebssitz elektronisch erfasst und ein Jahr aufbewahrt; das Gesetz lässt dafür ausdrücklich auch ein appbasiertes System zu.

Die erste Fahrtart sind Fahrten, die die Apps Uber und Bolt vermitteln. Der Fahrgast bucht in der App, der Auftrag geht beim Betrieb ein, der Fahrpreis wird von der Plattform festgelegt und eingezogen; sie behält eine Vermittlungsprovision ein und zahlt den Rest wöchentlich aus. Diese Fahrten bringen eine verlässliche Grundaustattung ohne eigene Akquise, aber einen niedrigen Erlös je Stunde. Der Plan rechnet mit 27 € Fahrpreis je Einsatzstunde einschließlich Warte-, Anfahrs- und Rückfahrzeit; netto sind das 22,69 €.

Die zweite Fahrtart sind Flughafentransfers zum Festpreis, vor allem nach Düsseldorf und Dortmund. Sie werden telefonisch, per E-Mail oder über das Formular der Website gebucht, in der Regel einen oder mehrere Tage vorher. Bei Abholungen am Flughafen verfolgt der Fahrer die Ankunftszeit des Flugs. Ein Transfer bindet im Mittel rund 1,8 Stunden einschließlich der leeren Rückfahrt zum Betriebssitz. Die dritte Fahrtart sind vorbestellte Fahrten für Geschäftskunden und Hotelgäste: Mitarbeitende und Besucher von Unternehmen zu Bahnhof, Messe und Terminen, Gäste von Hotels zu Bahnhof, Stadion, Veranstaltungen und zurück. Im Mittel dauert eine solche Fahrt mit Rückweg rund 0,9 Stunden.

Ebenso klar sind die Grenzen. Der Betrieb fährt keine Krankenfahrten, weil es dafür einen Vertrag mit den Krankenkassen braucht; sie sind eine Option für später (Kapitel 6.1). Er fährt nur mit einem Fahrzeug und nur mit dem Inhaber am Steuer, nimmt keine Fahrgäste an der Straße auf und hält sich an die Rückkehrpflicht. Größere Gruppen, Rollstuhltransporte und Kurierfahrten bietet er nicht an.

2.2 Kundennutzen

Für Fahrgäste über die Apps zählen kurze Wartezeit, ein sauberer Wagen und ein Fahrer, der die Stadt kennt. Die App zeigt den Preis vor der Fahrt; der Betrieb muss sich dort über gute Bewertungen behaupten.

Für Geschäftskunden und Reisende zählt Verlässlichkeit. Wer um fünf Uhr zum Flughafen muss oder nach einem verspäteten Flug abgeholt werden will, braucht einen festen Termin, einen festen Preis und jemanden, der tatsächlich kommt. Der Betrieb bietet einen festen Ansprechpartner, der selbst fährt, eine schriftliche Buchungsbestätigung mit Festpreis, die Überwachung der Flugzeiten bei Abholungen und eine Rechnung mit ausgewiesener Umsatzsteuer, die Unternehmen als Vorsteuer abziehen können. Firmenkunden erhalten eine Sammelrechnung im Monat mit Kostenstelle je Fahrt.

Für Hotels ohne eigenen Fahrdienst ist der Betrieb ein Partner, an den die Rezeption Gäste verweisen kann, auch früh am Morgen und am Wochenende, wenn Taxis knapp sind. Das Hotel muss dafür nichts vorhalten; gebucht wird direkt beim Betrieb.

2.3 Preisgestaltung

Die Preise der App-Fahrten setzt die Plattform; der Betrieb kann sie nicht beeinflussen. Für die eigenen Fahrten gelten Festpreise, die vor der Fahrt vereinbart werden. Für Bochum ist keine Regel zu Mindestbeförderungsentgelten für Mietwagen nach § 51a PBefG bekannt (Stand 5. Oktober 2026). In Dortmund gilt seit dem 1. September 2026 ein Mindestentgelt von höchstens 15 Prozent unter dem Taxitarif, aber nur für Fahrten, deren Start, Ziel und ganzer Weg in Dortmund liegen, und nicht für Aufträge, die mindestens eine Stunde vor Fahrtantritt eingegangen sind. Die Fahrten des Betriebs beginnen in Bochum und sind vorbestellt; die Regel betrifft sie nicht. Essen hat seine Regel zu Mindestentgelten im April 2026 geändert; die geltende Fassung wird bei der Stadt erfragt, bevor Fahrten innerhalb von Essen angenommen werden.

Tabelle 1 — Preise je Fahrtart (Planwerte)

Fahrtart	Preis brutto	netto im Plan	Zeitbedarf	km mit Rückweg
Fahrten über Uber und Bolt, je Einsatzstunde	27 €	22,69 €	1 Stunde	24
Flughafentransfer Düsseldorf, Festpreis	95 €	79,83 €	–	–
Flughafentransfer Dortmund, Festpreis	69 €	57,98 €	–	–
Flughafentransfer im Mittel (55 % Düsseldorf)	83,30 €	70,00 €	1,8 Stunden	96
Geschäftskunden und Hotelgäste, im Mittel	42,84 €	36,00 €	0,9 Stunden	28

Wie viel von einem App-Fahrpreis bleibt, zeigt eine einfache Rechnung. Mietwagenfahrten unterliegen der Umsatzsteuer von 19 Prozent; den ermäßigten Satz von 7 Prozent gibt es nur im Verkehr mit Taxen (§ 12 Abs. 2 Nr. 10 UStG, Bundesfinanzhof XI R 39/10). Bolt nennt für Mietwagenunternehmen eine Servicegebühr von 25 Prozent in allen Städten außer Berlin, Frankfurt, Köln, Düsseldorf und Nürnberg; Uber veröffentlicht keinen Satz. Der Plan rechnet deshalb mit einem Mischsatz von 27 % auf den vollen Fahrpreis. Von jedem Euro Fahrpreis bleiben nach Umsatzsteuer und Provision rund 57 Cent, bei 25 Prozent wären es rund 59 Cent, bevor Kraftstoff, Versicherung und Fahrzeug bezahlt sind. Ein Flughafentransfer zum Festpreis bringt je Stunde netto rund 39 €, eine App-Stunde nach Provision rund 15 €. Darum soll der Anteil der Direktfahrten wachsen.

Der Betrieb wählt von Beginn an die Regelbesteuerung. Die Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG wäre 2026 und 2027 zwar möglich, weil der Umsatz des Gründungsmonats unter der Grenze von 25.000 € laut § 19 UStG bleibt; ab 2028 wäre sie verloren. Firmenkunden brauchen Rechnungen mit ausgewiesener Steuer, und der Betrieb erhält so die Vorsteuer aus Fahrzeug, Ausstattung und Kraftstoff zurück. Der Verzicht bindet für fünf Jahre; das ist bewusst entschieden. Die Vermittlungsprovision der Plattformen ist für den Betrieb umsatzsteuerlich neutral, gleich ob die Plattform mit Steuer abrechnet oder die Steuer auf den Betrieb übergeht; wie sie zu buchen ist, klärt der Steuerberater.

KAPITEL 3

Branche und Markt

Dieses Kapitel ordnet das Vorhaben in den Taxi- und Mietwagenverkehr des Ruhrgebiets ein, beschreibt Kunden, Wettbewerb und Rechtsrahmen und begründet den Standort.

3.1 Branche

Der Gelegenheitsverkehr mit Pkw besteht aus Taxis und Mietwagen. Taxis dürfen an Ständen warten und Fahrgäste an der Straße aufnehmen, unterliegen der Betriebs-, Beförderungs- und Tarifpflicht und fahren zum ermäßigten Umsatzsteuersatz. Mietwagen dürfen nur Aufträge ausführen, die am Betriebssitz eingegangen sind, haben keine Tarifpflicht und zahlen 19 Prozent Umsatzsteuer. Neue Taxigenehmigungen gibt es in Bochum derzeit nicht: Die Stadt hat Bedarfsdeckung festgestellt und führt eine Warteliste. Mietwagengenehmigungen sind dagegen nicht begrenzt.

Seit dem Start der Vermittlungs-Apps wächst der Mietwagenverkehr stark. In Dortmund ist die Zahl der Taxi-Anbieter laut einem Gutachten für die Stadt seit 2014 um rund 23 Prozent gesunken, die der Mietwagenunternehmen um rund 72 Prozent gestiegen, vor allem seit dem Uber-Start 2023. Neue Mietwagenunternehmen arbeiten nach Angaben der Stadt Dortmund bei der Antragstellung ganz oder überwiegend mit Uber oder Bolt zusammen. Uber vermittelt in Bochum seit dem 6. August 2024 Fahrten mit Mietwagenunternehmen und nannte zum Start fast 150.000 Bestellversuche in den zwölf Monaten davor; das ist eine Angabe des Anbieters. Der Vermittler FreeNow vermittelt in Deutschland seit 2025 nur noch Taxis.

Belastbare Zahlen zur Wirtschaftlichkeit liefern die Gutachten, die Städte nach § 13 Abs. 4 PBefG über ihr Taxigewerbe einholen. Das Gutachten für Mülheim an der Ruhr (Linne + Krause, Mai 2023) weist für Fahrzeuge professioneller Betriebe einen Nettoerlös laut Erhebung von rund 73.200 € im Jahr 2019 aus, nach dem Einbruch durch die Pandemie 2020 laut Erhebung rund 50.500 € und 2021 laut Erhebung rund 54.700 €. Ein Fahrzeug, das der Inhaber allein fuhr, brachte 2019 laut Erhebung netto rund 52.600 € ein, und dem Alleinfahrer blieben rund 25.000 €. Das Gutachten für Duisburg (ISUP, August 2023) nennt für 2021 im Durchschnitt 24.311 € je Unternehmen vor Steuern laut Erhebung bei 51,2 Wochenstunden des Unternehmers und für 2019 eine Fahrleistung von 50.385 Kilometern je Fahrzeug. Beide Gutachten beschreiben Taxis mit 7 Prozent Umsatzsteuer und einem Anteil an Krankenfahrten von rund 27 bis 32 Prozent; sie sind deshalb nur Größenordnungen für diesen Plan.

Tabelle 2 — Taxis und Mietwagen in Städten des Ruhrgebiets (Stand 2022/2023)

Stadt	Taxis	Mietwagen	Mietwagen je 10 Taxis
Dortmund	580	257	4,4
Essen	501	181	3,6
Duisburg	295	178	6,0
Bochum	257	132	5,1
Gelsenkirchen	140	94	6,7
Herne	69	95	13,8

Quelle: Gutachten zur Funktionsfähigkeit des Taxigewerbes in Mülheim an der Ruhr (Linne + Krause, 2023), Tabelle zur Taxi- und Mietwagendichte in kreisfreien Städten Nordrhein-Westfalens, Angaben der Genehmigungsbehörden, ohne Fahrzeuge der Hilfsorganisationen. Seitdem ist die Zahl der Mietwagen deutlich gestiegen; neuere Zahlen veröffentlichen die Städte nicht.

Tabelle 3 — Marktentwicklung

Kennzahl	früher	später	Entwicklung	Quelle
Taxi-Anbieter in Dortmund	2014	zuletzt	–23 %	Stadt Dortmund, Gutachten
Mietwagenunternehmen in Dortmund	2014	zuletzt	+72 %	Stadt Dortmund, Gutachten
Nettoerlös je Taxi/Mietwagen, Mülheim (Tsd. €)	73,2 (2019)	54,7 (2021)	–25 %	Gutachten Mülheim 2023
Fluggäste Flughafen Düsseldorf (Mio.)	rund 20 (2024)	21,0 (2025)	+5 %	Flughafen Düsseldorf, 19.03.2026
Fluggäste Dortmund Airport (Mio.)	3,13 (2024)	3,24 (2025)	+3,5 %	Dortmund Airport, 01/2026

3.2 Zielgruppe

Das Einzugsgebiet ist die Stadt Bochum mit rund 375.600 gemeldeten Einwohnerinnen und Einwohnern (Stadt Bochum, 31. Dezember 2025). Bochum liegt zwischen den Flughäfen Düsseldorf und Dortmund; Düsseldorf zählte 2025 rund 21 Millionen Fluggäste, Dortmund rund 3,24 Millionen. Der Plan richtet sich an vier Kundengruppen. Den größten Teil der Fahrten bringen anfangs Fahrgäste über die Apps. Den Kern des Direktgeschäfts bilden Unternehmen mit Dienstreisen und Besucherverkehr, weil sie wiederkehrend und mit Rechnung buchen. Dazu kommen Hotels ohne eigenen Fahrdienst und private Reisende, die einen Flughafentransfer vorbestellen.

Die Zahlen der folgenden Tabelle beschreiben Größenordnungen im Einzugsgebiet. Die Kundenzahlen sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus dem Gewerbeverzeichnis, den Hotelverzeichnissen der Stadt und eigener Recherche. Entscheidend ist das Verhältnis: Der Plan braucht im zweiten Jahr rund 19 Flughafentransfers und gut 30 Direktfahrten im Monat. Er setzt keinen nennenswerten Marktanteil voraus, sondern eine kleine Zahl verlässlicher Stammkunden.

Tabelle 4 — Kundengruppen im Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Kundengruppe	Größenordnung	Fahrtart	Rolle im Plan
Fahrgäste über Uber und Bolt	Stadtgebiet Bochum und Nachbarstädte	App-Fahrten	Grundauslastung, anfangs drei Viertel
Unternehmen mit Dienstreisen und Besuchern	mehrere Hundert Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten	Transfer, Geschäftsfahrt	Kern des Direktgeschäfts
Hotels ohne eigenen Fahrdienst	rund 30 Hotels und Pensionen	Hotelgäste, Transfer	wachsend ab dem Frühjahr 2027
private Reisende	Haushalte im Stadtgebiet	Flughafentransfer	Ergänzung, Ferienzeiten

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb gliedert sich in vier Gruppen. Die erste sind die Bochumer Taxis, nach den Zahlen der Genehmigungsbehörde gut 250 Fahrzeuge. Sie haben den Vorteil der Taxistände und des niedrigeren Steuersatzes, sind aber bei Vorbestellungen außerhalb der Stoßzeiten nicht immer verfügbar und nach Tarif teurer als Mietwagen. Die zweite Gruppe sind andere Mietwagenunternehmen, von denen viele fast nur über die Apps fahren; nach einem Bericht der Fachpresse vom August 2024 hatte die Stadt bis zum Uber-Start rund 20 Mietwagengenehmigungen erteilt. Auf den Apps konkurriert der Betrieb mit ihnen über Verfügbarkeit und Bewertung, nicht über den Preis.

Die dritte Gruppe sind überregionale Transferdienste und Buchungsportale, die Flughafenfahrten online vermitteln und von Fahrern aus dem ganzen Ruhrgebiet ausführen lassen. Sie sind bequem zu buchen,

aber ohne festen Fahrer und ohne Rechnung über Kostenstellen. Die vierte Gruppe sind eigene Lösungen der Kunden: Dienstwagen, Mitarbeitende, die selbst fahren und am Flughafen parken, und Hotels, die einen Shuttle mit eigenem Personal betreiben. Gegen sie steht der Betrieb mit dem festen Ansprechpartner, dem Festpreis und der Rechnung je Kostenstelle.

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

Anbietergruppe	Ausrichtung	Größenordnung
Taxiunternehmen in Bochum	Stand, Funk, App, Krankenfahrten	257 Taxis (2022/2023)
Mietwagenunternehmen mit App-Schwerpunkt	Uber und Bolt, kaum Vorbestellung	132 Mietwagen (2022/2023), seither mehr
Mietwagenunternehmen mit Vorbestellung	Flughafen, Firmen, Kurierdienst	einige, meist mit mehreren Fahrzeugen
Transferdienste und Buchungsportale	Flughafentransfer online	überregional
Eigene Lösungen der Kunden	Dienstwagen, Hotelshuttle	einzelne Unternehmen und Hotels

Tabelle 6 — Positionierung im Vergleich

Kriterium	Taxi	App-Mietwagen	Transferportal	Overbeck
Festpreis bei Vorbestellung	teilweise	Preis der App	ja	ja, schriftlich
Fester Fahrer und Ansprechpartner	wechselnd	wechselnd	wechselnd	ja, Inhaber fährt selbst
Rechnung je Kostenstelle	selten	nein	teilweise	ja, Sammelrechnung
Abholung mit Überwachung der Flugzeit	teilweise	nein	ja	ja
Fahrgäste an der Straße, Taxistand	ja	nein	nein	nein (Mietwagen)

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Wer Personen mit einem Mietwagen gegen Entgelt befördert, braucht eine Genehmigung nach dem PBefG; die Vermittler selbst brauchen keine (§ 2 Abs. 1b PBefG). Die Genehmigung setzt voraus, dass der Betrieb sicher und leistungsfähig ist, der Unternehmer zuverlässig und fachlich geeignet ist und seinen Betriebssitz im Inland hat (§ 13 Abs. 1 PBefG). Zuständig ist das Büro für Kfz-Angelegenheiten der Stadt Bochum; der Betriebssitz muss in Bochum liegen. Die Genehmigung gilt höchstens fünf Jahre. Die Gebühren betragen in Bochum 29,30 € für die Antragsprüfung und mindestens 180 € für die Mietwagengenehmigung.

Den Genehmigungsantrag hat Kai Overbeck am 14. September 2026 mit den Unterlagen zur Person, zur Fachkunde, zur finanziellen Leistungsfähigkeit und zum Betriebssitz eingereicht: Führungszeugnis, Auszüge aus dem Gewerbezentralregister und dem Fahrzeugsregister, Bescheinigung über die Fachkundeprüfung, Bescheinigungen des Finanzamts, der Stadtkasse, der Krankenkasse und der Berufsgenossenschaft, Erklärung über den Betriebssitz mit der bauordnungsrechtlichen Genehmigung und dem Nachweis des Stellplatzes. Nach § 15 Abs. 1 PBefG entscheidet die Behörde binnen drei Monaten nach Eingang, also bis Mitte Dezember 2026; eine Verlängerung um bis zu drei Monate ist per Zwischenbescheid möglich. Die Unterlagen zum Fahrzeug, die Zulassung mit eingetragenem Verwendungszweck, der Bericht über die Hauptuntersuchung und die Bescheinigung über die Eichung des Wegstreckenzählers, reicht er nach dem Kauf Ende November nach. Die Urkunde erwartet er für Anfang Dezember. Fahrten gegen Entgelt beginnen erst mit der Urkunde; der Plan rechnet im Dezember deshalb nur mit rund drei Wochen Betrieb.

Die finanzielle Leistungsfähigkeit verlangt nach § 2 der Berufszugangsverordnung (PBZugV) Eigenkapital und Reserven von mindestens 2.250 € für das erste Fahrzeug, ein Viertel des Betrags nach Art. 7 der Verordnung (EG) 1071/2009. Weil ein neu gegründeter Betrieb keinen Jahresabschluss hat, hat Kai Overbeck eine Vermögensübersicht vorgelegt, die ein Steuerberater bestätigt hat; die Gebühr des Steuerberaters von 350 € netto ist im Kapitalbedarf enthalten. Die fachliche Eignung hat er durch die Fachkundeprüfung nach § 4 PBZugV nachgewiesen, die er am 2. Juli 2026 vor der IHK Mittleres Ruhrgebiet in Bochum, der IHK seines Wohnsitzes, bestanden hat. Die Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung (§ 48 Fahrerlaubnis-Verordnung) besitzt er seit 2017; sie gilt jeweils höchstens fünf Jahre und wird im März 2027 verlängert.

Für das Fahrzeug gelten die Vorschriften der Verordnung über den Betrieb von Kraftfahrunternehmen im Personenverkehr (BOKraft). Der Wagen braucht mindestens zwei Türen auf der rechten Seite und eine Alarmanlage, die vom Fahrersitz ausgelöst wird (§ 25), ein Ordnungsnummernschild für Mietwagen (§ 27) und einen leicht ablesbaren Wegstreckenzähler, für den das Eichrecht gilt (§ 30). Werbung ist nur auf den seitlichen Türen erlaubt (§ 26); nichts am Wagen darf zur Verwechslung mit einem Taxi führen. Vor der ersten Inbetriebnahme im Unternehmen muss der Unternehmer auf seine Kosten eine außerordentliche Hauptuntersuchung veranlassen und den Bericht der Behörde vorlegen (§ 42 BOKraft). Danach ist die Hauptuntersuchung jedes Jahr fällig, weil die Frist für Pkw im Verkehr nach dem PBefG zwölf Monate beträgt (Anlage VIII Nr. 2.1.2.2 StVZO). Der Plan setzt die außerordentliche Hauptuntersuchung und die Eichung im Dezember 2026 an, die nächste Hauptuntersuchung und Eichung im Dezember 2027.

Ein Wegstreckenzähler gilt steuerlich als elektronisches Aufzeichnungssystem (§ 1 Abs. 2 Kassensicherungsverordnung). Geräte, die nach dem 30. Juni 2024 erstmals in Verkehr gebracht wurden, müssen von Anfang an mit einer zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtung (TSE) arbeiten (§ 10 KassensichV). Der Betrieb kauft deshalb einen neuen Wegstreckenzähler mit TSE, lässt ihn einbauen und meldet ihn binnen eines Monats nach der Anschaffung über Mein ELSTER beim Finanzamt an (§ 146a Abs. 4 Abgabenordnung). Die laufende Gebühr für die TSE ist in den Bürokosten enthalten.

Unternehmer im Taxi- und Mietwagenverkehr sind bei der Berufsgenossenschaft Verkehrswirtschaft kraft Satzung versichert; der Betrieb wird binnen einer Woche nach dem Start angemeldet. Der Beitrag ist mit 45 € im Monat als Annahme eingeplant, bis der Bescheid vorliegt. Die gewerbliche Kfz-Versicherung mit Haftpflicht und Vollkasko kostet nach dem Angebot eines Versicherers für einen Neueinsteiger ohne Schadenfreiheitsrabatt 280 € im Monat; das liegt im oberen Bereich der Spanne, die Makler für Taxis und Mietwagen nennen. Eine Rentenversicherungspflicht besteht nicht: Mietwagenunternehmer stehen nicht im Katalog des § 2 SGB VI, und der Betrieb hat mit den beiden Plattformen und den Direktkunden mehrere Auftraggeber. Die Altersvorsorge erfolgt freiwillig (Kapitel 7.2).

Im Arbeitsalltag gelten die Straßenverkehrsregeln und die Pflichten aus der Beförderung: Kindersitz und Sitzerrhöhung im Wagen, Gurtpflicht, Rauchverbot, Sauberkeit. Für den Alleinfahrer gelten keine gesetzlichen Arbeitszeitgrenzen eines Angestellten; Kai Overbeck hat sich deshalb selbst eine Grenze gesetzt: höchstens zehn Stunden Einsatz am Tag, eine Pause nach spätestens viereinhalb Stunden am Steuer und ein freier Tag in der Woche.

3.5 Standort

Betriebssitz ist ein Arbeitszimmer in der Wohnung des Gründers in Bochum; dort gehen alle Aufträge ein, auch die der Apps. Der Vermieter hat der gewerblichen Nutzung schriftlich zugestimmt, und das Bauordnungsamt hat die Nutzung als Betriebsstätte genehmigt; die Stadt Bochum verlangt diese Genehmigung für jeden Betriebssitz. Der Wagen steht auf einem gekennzeichneten Stellplatz in einer Garagenanlage rund 300 Meter von der Wohnung, innerhalb der 500 Meter, die die Stadt vorgibt. Der

Stellplatz ist mündlich zugesagt, der Mietvertrag beginnt im November, die Miete beträgt 55 € im Monat (Beispielwert).

Bochum liegt für das Direktgeschäft günstig: Der Flughafen Dortmund ist rund 35 Kilometer, der Flughafen Düsseldorf rund 50 Kilometer entfernt. Die Kilometer sind nicht pauschal angesetzt, sondern aus den Fahrten abgeleitet: 24 Kilometer je App-Stunde einschließlich Anfahrt und Rückfahrt, 96 Kilometer je Flughafentransfer mit leerer Rückfahrt, 28 Kilometer je Geschäfts- oder Hotelfahrt und 150 Kilometer im Monat für Tanken, Werkstatt und Wäsche. Das ergibt im ersten Jahr rund 57.000 Kilometer. Mit 0,134 € je Kilometer für Kraftstoff (5,4 Liter Benzin auf 100 Kilometer, Literpreis 1,47 € netto), Wartung, Reifen und Reparaturen sind das zusammen mit Pflege, Hauptuntersuchung und Eichung 8.554 €; Versicherung und Steuer des Wagens stehen gesondert bei den Versicherungen.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

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

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: Pünktlich ankommen, mit festem Preis und festem Fahrer. Gegenüber Unternehmen stehen Verlässlichkeit, Festpreis und Rechnung je Kostenstelle im Vordergrund, gegenüber Hotels die Erreichbarkeit früh am Morgen und am Wochenende, gegenüber Reisenden der Festpreis zum Flughafen und die Abholung auch bei Verspätung. In den Apps zählen Verfügbarkeit und Bewertung. Der Betrieb wirbt nicht als Taxi und nicht mit Taxi-Begriffen; das schließt § 49 Abs. 4 PBefG aus.

4.2 Marketingmaßnahmen

Das Budget ist klein und auf Direktkunden ausgerichtet; für die App-Fahrten braucht es keine Werbung. Zum Start stehen 700 € für eine einfache Website mit Buchungsformular, Visitenkarten und ein Faltblatt für Rezeptionen und Sekretariate bereit; die Beschriftung der Türen ist beim Fahrzeug eingerechnet. Laufend sind im ersten Jahr 60 € im Monat für Anzeigen bei regionalen Suchanfragen wie Flughafentransfer Bochum eingeplant, danach 50 €. Ein Google-Unternehmensprofil wird zum Start angelegt und mit Bewertungen der ersten Kunden gefüllt.

Tabelle 7 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Website mit Buchungsformular, Visitenkarten, Faltblatt	vor dem Start	700 € einmalig
Beschriftung der seitlichen Türen	vor dem Start	beim Fahrzeug, siehe 7.3
Google-Unternehmensprofil, Bewertungen der ersten Kunden	Start / ab Monat 2	0 €
Anzeigen für regionale Suchanfragen	erstes Jahr	60 € im Monat
Anzeigen laufend	ab dem zweiten Jahr	50 € im Monat
Persönliche Vorstellung bei Hotels und Unternehmen	laufend	Fahrtkosten, siehe 3.5

4.3 Kundengewinnung

Der wichtigste Kanal für das Direktgeschäft ist die persönliche Ansprache. Kai Overbeck hat bei seinem früheren Arbeitgeber fünf Jahre lang die Vorbestellungen disponiert und die Firmenkunden abgerechnet; er kennt die Ansprechpartner. Für den Start liegen zwei schriftliche Absichtserklärungen vom September 2026 vor. Ein Ingenieurbüro in Bochum mit rund 40 Mitarbeitenden will seine Flughafen- und Bahnhofsfahrten künftig bei ihm buchen, nach eigener Schätzung sechs bis acht im Monat. Ein Hersteller von Medizintechnik will die Fahrten seiner Besucher zwischen Hotel, Bahnhof und Werk übertragen. Beide Erklärungen sind unverbindlich; sie begründen den Umsatz der Direktfahrten in den ersten Monaten, garantieren ihn aber nicht. Mit zwei Innenstadthotels ohne eigenen Fahrdienst laufen Gespräche; zugesagt ist noch nichts, eine Absprache ist bis zum Frühjahr 2027 geplant.

Ein Wettbewerbsverbot gibt es nicht, und es ist auch kein Konflikt: Der frühere Arbeitgeber hat seinen Betrieb aufgegeben, seine Kunden suchen einen neuen Fahrdienst. Der zweite Kanal ist die Empfehlung, weil Sekretariate und Rezeptionen miteinander sprechen. Der dritte Kanal sind die Apps: Sie bringen vom ersten Tag an Fahrten, und aus einer guten App-Fahrt wird gelegentlich eine Vorbestellung, wenn der Fahrgast nach einer Visitenkarte fragt. Der Plan rechnet mit einem Anstieg der Direktfahrten von rund 14 im ersten Monat auf rund 26 im letzten Monat des ersten Jahres und auf gut 50 im Monat im zweiten Jahr.

4.4 Vertriebsweg

Eine Direktfahrt wird telefonisch, per E-Mail oder über die Website gebucht. Der Auftrag geht im Arbeitszimmer am Betriebssitz ein und wird sofort im elektronischen Auftragsbuch erfasst; der Kunde erhält eine Bestätigung mit Abholzeit und Festpreis. Firmenkunden erhalten zum Monatsende eine Sammelrechnung mit Zahlungsziel von 14 Tagen, Privatkunden zahlen im Wagen bar oder mit Karte. App-Fahrten zahlen die Fahrgäste in der App; die Plattform zahlt wöchentlich aus. Die Zahlungseingänge sind in der Liquidität ohne Verzögerung gerechnet; der Kassenbestand ist groß genug, um eine Verzögerung von einigen Wochen aufzufangen.

KAPITEL 5

Management

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

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Kai Overbeck, 46 Jahre, ist verheiratet und lebt mit seiner Frau und der 19-jährigen Tochter, die eine Ausbildung macht, in einer Mietwohnung in Bochum. Nach der Ausbildung zum Kraftfahrzeugmechaniker arbeitete er knapp zehn Jahre in der Werkstatt eines Autohauses. 2009 wechselte er als Busfahrer in den Linienverkehr eines kommunalen Verkehrsbetriebs und erwarb dafür den Führerschein der Klasse D und die Berufskraftfahrer-Qualifikation. Seit 2017 fuhr er für einen kleinen Mietwagen-Fahrdienst in Bochum Flughafentransfers, Geschäftskunden und Hotelgäste. Ab 2021 übernahm er dort zusätzlich die Disposition der Vorbestellungen und die monatliche Abrechnung der Firmenkunden.

Die fachliche Eignung ist damit belegt, und zwar zweifach. Die gesetzliche Voraussetzung, die Fachkundeprüfung nach § 4 PBZugV, hat er im Juli 2026 bestanden; die Bescheinigung liegt bei. Praktisch kennt er jede der drei Fahrtarten aus neun Jahren eigener Arbeit, die Strecken zu den Flughäfen, die Abläufe an den Terminals und die Wünsche der Firmenkunden. Als gelernter Kfz-Mechaniker erkennt er Mängel am Fahrzeug früh. Arbeitszeugnisse, Gesellenbrief und Prüfungsbescheinigung liegen als Anlage bei.

Kaufmännisch ist der Werdegang dünner als fachlich. Er belegt Verlässlichkeit und Branchenkenntnis, nicht Unternehmensführung. Die belastbarste kaufmännische Erfahrung ist die Disposition und Abrechnung beim früheren Arbeitgeber: Fahrten planen, Festpreise kalkulieren, Rechnungen schreiben und Zahlungseingänge prüfen. Hinzu kommt die Fachkundeprüfung, die nach Anlage 3 PBZugV auch kaufmännische Führung, Kostenrechnung, Steuern und Versicherungen umfasst. Die Lücke bei Buchführung und Abschluss schließt ein Steuerberater, der Umsatzsteuer-Voranmeldungen, Gewinnermittlung und Steuererklärungen übernimmt; Aufträge, Rechnungen und Belege erfasst eine Software. Dazu kommt die geförderte Gründungsberatung, in der dieser Plan entstanden ist; die Preise und Kosten sind darin Fahrt für Fahrt kalkuliert.

Zur Motivation: Als der Inhaber Anfang 2026 ankündigte, den Fahrdienst aufzugeben, hat Kai Overbeck eine Übernahme geprüft und verworfen, weil die Fahrzeuge alt waren und der Betriebssitz nicht übertragbar war. Mehrere Firmenkunden fragten ihn, ob er weiterfahre. Er hat sich bewusst für die Selbständigkeit entschieden, weil er die Arbeit, die er neun Jahre für einen Arbeitgeber gemacht hat, jetzt mit eigenem Wagen und für eigene Kunden machen will.

Tabelle 8 — Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
08/1996–07/1999	Autohaus, Bochum	Ausbildung zum Kraftfahrzeugmechaniker (heute Kfz-Mechatroniker), Gesellenprüfung vor der Handwerkskammer
08/1999–03/2009	Autohaus, Bochum	Kfz-Mechaniker: Inspektion, Diagnose, Reparatur
04/2009–03/2017	kommunaler Verkehrsbetrieb	Busfahrer im Linienverkehr, Führerschein D, Berufskraftfahrer-Qualifikation
04/2017–08/2026	Mietwagen-Fahrdienst, Bochum	Fahrer: Flughafentransfers, Geschäftskunden, Hotelgäste; Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung seit 2017
2021–08/2026	derselbe Fahrdienst	zusätzlich Disposition der Vorbestellungen und Abrechnung der Firmenkunden
27.05.2026	Arbeitgeber	Kündigung zum 31.08.2026 wegen Aufgabe des Betriebs
02.07.2026	IHK Mittleres Ruhrgebiet	Fachkundeprüfung für den Taxi- und Mietwagenverkehr bestanden
seit 09/2026	Agentur für Arbeit	Arbeitslosengeld, Gründungsvorbereitung
09–11/2026	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Finanzplanung, Markt

Der Lebenslauf ist lückenlos. Frühere Selbständigkeiten gibt es nicht.

5.2 Rechtsform

Der Betrieb wird als Einzelunternehmen gegründet. Die Rechtsform ist einfach, kostengünstig und für einen Betrieb mit einem Fahrzeug angemessen; die Genehmigung wird dem Unternehmer für seine Person erteilt. Das Haftungsrisiko aus dem Fahrbetrieb deckt die Kfz-Haftpflichtversicherung, die auch die Fahrgäste schützt; dazu kommt eine kleine Betriebshaftpflicht. Der Betrieb ist regelbesteuert (Kapitel 2.3). Offengelegt wird: Kai Overbeck hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Mit dem früheren Arbeitgeber ist kein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart; dessen Betrieb ist abgemeldet. Privatkredite oder andere Verbindlichkeiten bestehen nicht. Die Ehefrau arbeitet nicht im Betrieb mit; ihr Gehalt steckt in keiner Zahl der Planrechnung.

5.3 Organisation und Kapazität

Kai Overbeck fährt alle Fahrten selbst; Personal ist in den ersten drei Jahren nicht eingeplant. Die Direktfahrten werden zuerst in den Kalender gelegt, die Zeit dazwischen füllen App-Fahrten. Morgens früh und am späten Abend liegen die Flughafentransfers, tagsüber die Geschäftsfahrten, am Freitagabend und am Wochenende die meisten App-Fahrten. Buchhaltung und Steuern übernimmt der Steuerberater. Eine Vertretung gibt es nicht: Fällt der Fahrer aus, steht der Wagen. Wie der Betrieb damit umgeht, zeigt Kapitel 6.3.

Die Kapazität wird in Einsatzstunden gerechnet. Eine Einsatzstunde ist eine Stunde, in der der Wagen bereitsteht oder fährt, einschließlich Wartezeit zwischen App-Aufträgen, Anfahrt zum Fahrgast und Rückfahrt zum Betriebssitz. Die Rückkehrpflicht kostet Zeit und Kilometer: Nach einem Transfer nach Düsseldorf fährt der Wagen in der Regel leer zurück, wenn kein Rückauftrag vorliegt. Diese Leerkilometer sind in den Kilometern je Fahrt und damit in den Kfz-Kosten enthalten.

Tabelle 9 — Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Flughafentransfers (Anzahl)	98	224	250
Stunden Transfers (1,8 je Transfer)	176	403	450
Geschäfts- und Hotelfahrten (Anzahl)	166	388	430
Stunden Direktfahrten (0,9 je Fahrt)	149	349	387
Stunden für Fahrten über die Apps	1.719	1.318	1.233
Einsatzstunden im Jahr	2.045	2.070	2.070
Einsatzstunden je Woche (46 Wochen)	44,5	45,0	45,0
Kilometer im Jahr	57.118	65.790	67.432
davon ohne Fahrgast (Schätzung)	22.200	27.700	–
Anteil der Fahrten über die Apps am Umsatz	75 %	50 %	45 %

Hinzu kommen je Woche rund vier Stunden für Buchungen, Rechnungen, Tanken und Wäsche. Im zweiten Jahr arbeitet der Gründer damit rund 49 Stunden in der Woche für den Betrieb; die Tätigkeit ist klar hauptberuflich. Mit 46 Arbeitswochen bleiben sechs Wochen für Urlaub, Feiertage und Krankheit. Rund zwei Fünftel der Kilometer fährt der Wagen ohne Fahrgast, vor allem auf den Rückfahrten von den Flughäfen und zwischen App-Aufträgen.

Der Engpass ist die Zeit des Fahrers. Mehr Direktfahrten verdrängen App-Stunden; sie erhöhen den Umsatz, aber nicht die Arbeitszeit. Darum steigt der Umsatz im zweiten Jahr bei fast gleicher Stundenzahl. Mehr als rund 45 Einsatzstunden in der Woche plant der Betrieb nicht ein, weil müde Fahrer ein Sicherheitsrisiko sind. Wachstum darüber hinaus ginge nur mit einem zweiten Fahrzeug und einem angestellten Fahrer; das ist nicht eingeplant.

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

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

6.1 Chancen

Die Chancen liegen in den bestehenden Kontakten und im wachsenden Reiseverkehr. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 10 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Weitere frühere Firmenkunden des alten Arbeitgebers	hoch	jeder Transfer bringt netto rund das Dreifache einer App-Stunde
Rückaufträge vom Flughafen	mittel	eine bezahlte Rückfahrt halbiert die Leerkilometer des Transfers
Hotels und Veranstaltungen, Messen in Essen und Dortmund	mittel	füllt Wochenenden und Abende
Krankenfahrten mit Kassenvertrag als spätere Option	gering	nicht eingeplant; Vertrag und Abrechnung erst ab Jahr 3 prüfen

6.2 Risiken

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

Tabelle 11 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Genehmigungsurkunde kommt später als Anfang Dezember	mittel	mittel	Fahrten beginnen später; jede Woche ohne Fahrten kostet rund ein Viertel des Monatsumsatzes
Direktkunden kommen langsamer als geplant	mittel	mittel	mehr App-Stunden statt Transfers; bei 85 % der Einsatzstunden deckt Jahr 2 noch 87 %
Absichtserklärungen führen nicht zu Aufträgen	gering	mittel	betrifft die ersten Monate; Folge wie oben
Plattform senkt Fahrpreise oder erhöht die Provision	mittel	mittel	siehe Erlösstaffel in 7.1
Registrierung bei Uber oder Bolt verzögert sich	gering	hoch	die Apps tragen anfangs drei Viertel des Umsatzes
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	mittel	hoch	Alleinfahrer, keine Vertretung
Unfall oder Ausfall des Fahrzeugs	mittel	hoch	Wagen mit hoher Laufleistung; ohne Wagen kein Umsatz
Hauptuntersuchung oder Eichung nicht rechtzeitig	gering	mittel	ohne Bericht und Eichschein keine Urkunde
Kfz-Versicherung nur zu höherer Prämie	gering	gering	Neueinsteiger; Mehrkosten aus der Kasse
Mindestentgelt für Mietwagen auch in Bochum	mittel	gering	App-Preise würden eher steigen; Direktfahrten liegen darüber
Gründungszuschuss wird nicht bewilligt (Ermessen)	gering	mittel	Deckung Jahr 1 sinkt auf 84 %; Kasse im ersten Monat nur 1.678 €
Stellungnahme der fachkundigen Stelle verzögert sich	gering	mittel	Antrag und Start verschieben sich um einige Wochen
Gewerbeanmeldung verzögert sich	gering	gering	Online-Anmeldung, Start bleibt am 1. Dezember

Das gewichtigste Risiko ist der Ausfall von Fahrer oder Fahrzeug, weil der Betrieb mit einem Wagen und einer Person arbeitet. Das zweite ist der Zeitpunkt der Genehmigungsurkunde, weil ohne sie keine Fahrt erlaubt ist.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 12 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Urkunde kommt später	Fahrzeugunterlagen sofort nach dem Kauf Ende November nachreichen, mit dem Büro für Kfz-Angelegenheiten den Termin abstimmen; die Kasse trägt einen Monat ohne Fahrten
Direktkunden kommen langsamer	Besuche bei Unternehmen und Hotels jede Woche, Anzeigen im ersten Jahr; bis dahin füllen die Apps die Zeit, der Zuschuss trägt den Bedarf auch bei 85 % der Einsatzstunden
Absichtserklärungen tragen nicht	breite Basis aus vier Kundengruppen statt Abhängigkeit von einem Kunden
Plattform senkt Preise oder erhöht Provision	zwei Apps statt einer; Direktanteil von drei Fünfteln im dritten Jahr als Ziel
Registrierung bei Uber oder Bolt verzögert sich	Registrierung als Partnerunternehmen im November mit allen Unterlagen vorbereiten, Konto bei beiden Plattformen
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	Vermeidung: Einsatzgrenze von zehn Stunden am Tag, Pausen, ein freier Tag je Woche. Absicherung: freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche, Unfallversicherung der Berufsgenossenschaft und die Kassenreserve, die ab dem zweiten Monat bei mindestens 10.068 € liegt
Unfall oder Ausfall des Fahrzeugs	Vollkasko, Inspektion nach Plan in einer Werkstatt vor Ort; Ersatzwagen bei längerer Reparatur aus der Kasse mieten; Direktkunden für diese Zeit einen anderen Mietwagenbetrieb empfehlen
Hauptuntersuchung oder Eichung nicht rechtzeitig	Termine bei Prüfstelle und Eichamt vor dem Kauf vereinbaren, Wegstreckenzähler beim Händler vor der Übergabe einbauen lassen
Kfz-Versicherung teuer	zwei Vergleichsangebote im Oktober, Abschluss vor der Zulassung
Mindestentgelt auch in Bochum	Festpreise der Direktfahrten liegen über jeder denkbaren Untergrenze; Entwicklung beim Büro für Kfz-Angelegenheiten verfolgen
Gründungszuschuss nicht bewilligt	Die private Reserve von 3.500 € wird eingelegt; der Kassenstand läge dann in jedem Monat über 5.100 €. Die Deckung des Bedarfs im ersten Jahr läge bei 84 %; die Lücke trägt die Reserve
Stellungnahme der fachkundigen Stelle verzögert sich	Stellungnahme im Oktober einholen, Antrag Anfang November vor dem Gründungstag; Kauf des Fahrzeugs erst nach dem Antrag
Gewerbeanmeldung verzögert sich	Anmeldung online zum 1. Dezember, die Empfangsbestätigung gilt als Nachweis

Insgesamt ist das Risiko begrenzt: Es gibt keinen Kredit, keine Miete außer dem Stellplatz und kein Personal. Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.480 € im Monat. Wenn nur 70 Prozent der geplanten Einsatzstunden bezahlt würden, bliebe der Betrieb im ersten Jahr im Gewinn; der Bedarf wäre dann auch mit dem Zuschuss nur knapp gedeckt, und die Gründung müsste neu bewertet werden.

KAPITEL 7

Finanzplanung

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

7.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Der Umsatz des ersten Jahres ergibt sich aus Stunden, Fahrten und Preisen je Fahrtart. Die Apps bringen 1.719 Einsatzstunden mit 39.007 €. Die Flughafentransfers beginnen mit sechs im Monat und wachsen auf zehn in den Sommerferien; zusammen sind es 98 Transfers mit 6.860 €. Geschäfts- und Hotelfahrten wachsen von acht auf 18 im Monat, zusammen 166 Fahrten mit 5.976 €. Der Anteil der Apps am Umsatz liegt damit im ersten Jahr bei 75 %. Im Dezember plant der Betrieb nur 3.249 € Umsatz, weil die Fahrten erst mit der Urkunde beginnen; im März sind es 4.762 €, im Juni wegen des Urlaubs 3.710 €.

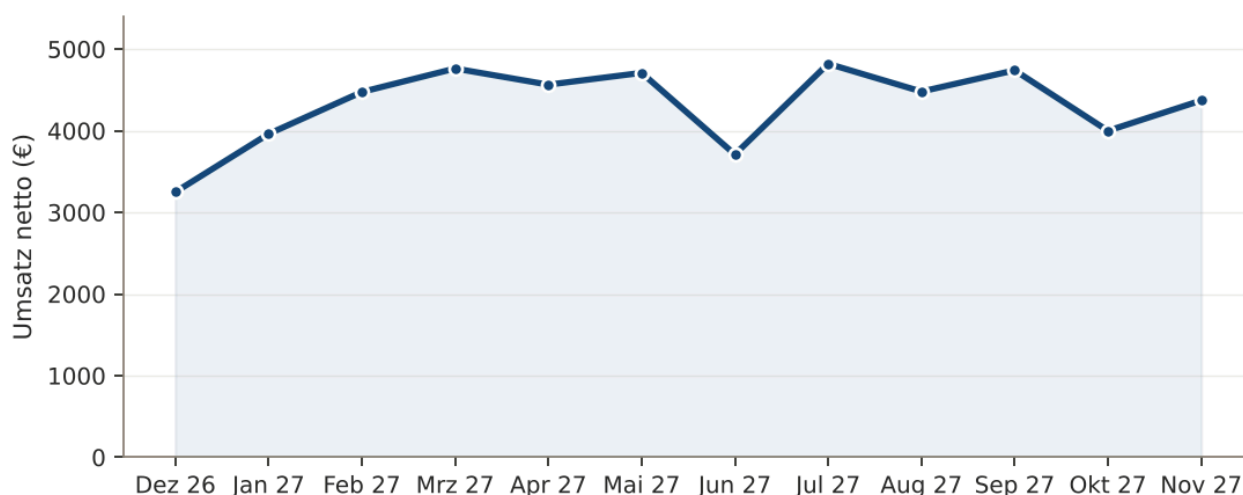


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto)

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

Fahrtart	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Jahr 1
Uber, Bolt	2.541	3.181	3.553	3.698	3.431	3.503	2.718	3.617	3.276	3.462	2.863	3.163	39.007
Transfers	420	420	490	560	630	630	560	700	700	630	560	560	6.860
Geschäft, Hotel	288	360	432	504	504	576	432	504	504	648	576	648	5.976
Summe Umsatz	3.249	3.961	4.475	4.762	4.565	4.709	3.710	4.821	4.480	4.740	3.999	4.371	51.843

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 59.543 €, rund 15 Prozent mehr als im ersten Jahr. Die Stunden steigen kaum, von 2.045 auf 2.070. Der Anstieg entsteht aus der Verschiebung zu den Direktfahrten: 224 Transfers und 388 Geschäfts- und Hotelfahrten ersetzen rund 400 App-Stunden. Der November 2027, der letzte Monat des ersten Jahres, bringt 4.371 €; im Durchschnitt hochgerechnet ergäben zwölf solche Monate 52.450 €. Der Plan für das zweite Jahr liegt darüber, weil die Direktfahrten weiter wachsen. Der App-Anteil sinkt auf 50 %. Die Preise bleiben unverändert. Im dritten Jahr plant der Betrieb 61.945 €: gleiche Stunden, etwas mehr Direktfahrten und drei Prozent höhere Festpreise; die App-Preise sind unverändert angesetzt, weil sie die Plattform festlegt.

Tabelle 14 — Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	51.843 €	59.543 €	61.945 €
Vermittlungsprovision der Plattformen	12.533 €	9.605 €	8.989 €
Kosten einschließlich Abschreibungen	25.944 €	26.234 €	26.961 €
Gewinn vor Steuern	13.366 €	23.704 €	25.995 €
Umsatzrendite	25,8 %	39,8 %	42,0 %

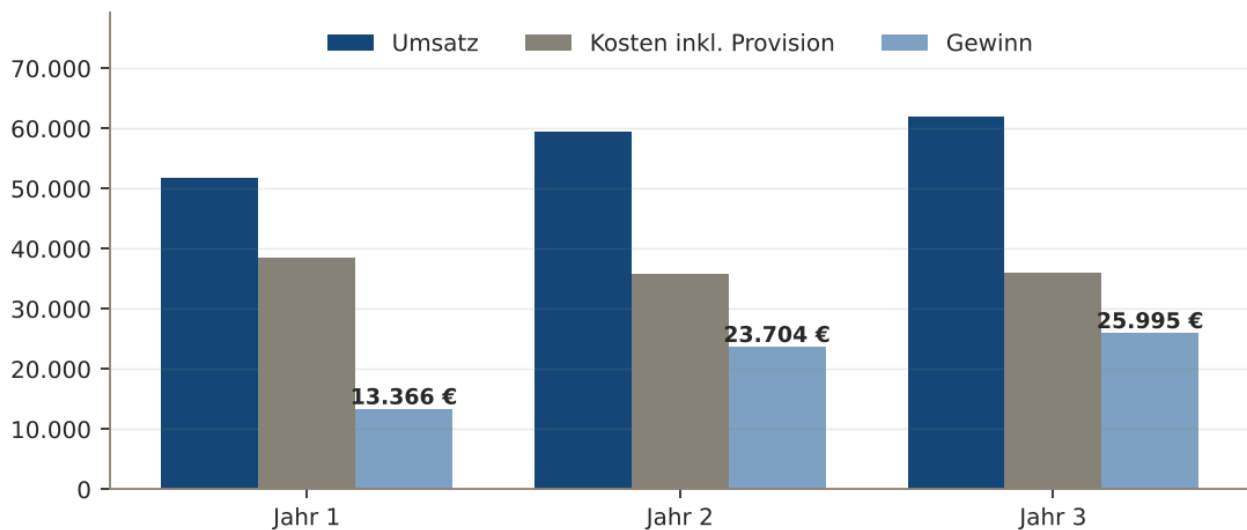


Abb. 2 — Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, von 39,8 % im zweiten Jahr ist für einen Alleinfahrer ohne Personal plausibel: Der Gewinn bezahlt im Wesentlichen die Arbeitszeit des Inhabers. Er liegt mit 23.704 € in der Größenordnung, die das Gutachten für Mülheim für Alleinfahrer im Jahr 2019 nennt, obwohl Mietwagen 19 statt 7 Prozent Umsatzsteuer zahlen und der Betrieb keine Krankenfahrten fährt; den Unterschied machen die Direktfahrten ohne Provision und das Preisniveau von 2026. Die größten Kostenblöcke sind die Vermittlungsprovision, das Fahrzeug mit Kraftstoff und Abschreibung und die Versicherungen. Im ersten Jahr liegt die Rendite bei 25,8 %, weil drei Viertel des Umsatzes über die Apps laufen und Rechner und Zubehör sofort abgeschrieben werden.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne bezahlte Rückfahrten von den Flughäfen, ohne weitere frühere Firmenkunden, ohne Krankenfahrten und ohne Preiserhöhung im zweiten Jahr. Die Provision ist auf den vollen Fahrpreis einschließlich Umsatzsteuer gerechnet, obwohl Bolt die Berechnungsgrundlage nicht nennt.

Tragfähigkeit: Der Haushalt der Familie kostet laut Haushaltsaufstellung im ersten Jahr 2.445 € im Monat. Davon tragen das Nettogehalt der Ehefrau von 1.400 € und das Kindergeld von 259 € laut Bescheid 1.659 €; auf den Gründer entfallen 786 € und seine eigene Absicherung. Der private Bedarf, den der Betrieb tragen muss, beträgt damit im ersten Jahr 1.323 € im Monat, zusammen 15.876 € (Kapitel 7.2). Der Gewinn des ersten Jahres von 13.366 € deckt davon 84 %. Die Lücke schließt der Gründungszuschuss: In den ersten sechs Monaten zahlt die Agentur für Arbeit 1.950 € im Monat, zusammen 11.700 €. Mit Zuschuss ist der Bedarf des ersten Jahres zu 158 % gedeckt. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 20.412 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und Altersvorsorge und Steuerrücklage wachsen; der Gewinn von 23.704 € trägt ihn ohne Förderung zu 116 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei rund 21.012 €, die Deckung bei 123 %. Tragfähig ohne Zuschuss ist das Vorhaben damit ab dem zweiten Jahr.

Offengelegt wird auch die strengere Lesart: Müsste der Betrieb den ganzen Haushalt ohne das Gehalt der Ehefrau tragen, läge der Bedarf im zweiten Jahr bei rund 40.900 € im Jahr, und der Plan deckte ihn zu rund 58 Prozent. Das Gehalt der Ehefrau ist ein dauerhaftes Einkommen aus einer unbefristeten Teilzeitstelle; es macht das Vorhaben nicht tragfähig, aber es trägt seinen Teil des Haushalts unabhängig vom Betrieb.

Zur Steuer: Im ersten und im zweiten Jahr fällt keine Gewerbesteuer an, weil der Freibetrag für Einzelunternehmen von 24.500 € im Jahr nicht überschritten wird. Im dritten Jahr beträgt sie bei einem Hebesatz von 495 Prozent in Bochum 243 €; sie ist in der Deckungsrechnung abgezogen und wird erst mit dem Bescheid im vierten Jahr kassenwirksam. Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst; die Eheleute werden gemeinsam veranlagt, die Höhe der Rücklage stimmt der Steuerberater ab.

Tabelle 15 — Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	13.366 €	23.704 €	25.995 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 495 %)	0 €	0 €	243 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	13.366 €	23.704 €	25.753 €
privater Bedarf (Anteil des Gründers)	15.876 €	20.412 €	21.012 €
Deckung ohne Zuschuss	84 %	116 %	123 %
Gründungszuschuss Phase 1	11.700 €	–	–
Deckung mit Zuschuss	158 %	–	–

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Vermittlungsprovision, Kilometerkosten und Parkgebühren sind variabel (39,9 % vom Umsatz im ersten Jahr), alle übrigen Kosten fest; der Fixblock beträgt im ersten Jahr 17.776 € oder rund 1.481 € im Monat. Die Menge ist in bezahlten Einsatzstunden gemessen. Gewerbesteuer mit Hebesatz 495 Prozent, privater Bedarf wie oben.

Tabelle 16 — Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	Einsatzstunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
100 %	2.045	51.843 €	13.366 €	84 %	158 %
85 %	1.738	44.067 €	8.694 €	55 %	128 %
70 %	1.432	36.290 €	4.023 €	25 %	99 %
50 %	1.023	25.922 €	–2.205 €	–	60 %

Werden nur 85 Prozent der geplanten Einsatzstunden bezahlt, deckt der Betrieb im ersten Jahr mit Zuschuss noch 128 % des Bedarfs, bei 70 Prozent 99 %; die kleine Lücke wäre aus der privaten Reserve von 3.500 € zu decken. Der betriebliche Break-even liegt im ersten Jahr bei 29.593 € Umsatz, das sind 57 % des Plans. Mit Zuschuss ist der Bedarf ab 36.545 € gedeckt; der Plan liegt 42 % darüber. Ohne Zuschuss läge die Schwelle für den vollen Bedarf im ersten Jahr bei 56.022 €; diesen Wert erreicht der Plan erst ab dem zweiten Jahr.

Tabelle 17 — Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	Einsatzstunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	2.070	59.543 €	23.704 €	116 %
85 %	1.760	50.612 €	17.695 €	87 %
70 %	1.449	41.680 €	11.687 €	57 %
50 %	1.035	29.772 €	3.675 €	18 %

Im zweiten Jahr sinkt der variable Anteil auf 32,7 % vom Umsatz, weil weniger Provision anfällt. Mit eigenem Fixblock von 16.353 € liegt die Schwelle für den vollen privaten Bedarf bei 54.650 €; der Plan liegt 9 % darüber. Bei 85 Prozent der geplanten Einsatzstunden trägt der Betrieb den Bedarf noch zu 87 %; die Lücke von rund 2.700 € trüge die Reserve in der Kasse, die am Ende des ersten Jahres bei 22.920 € liegt. Ein Jahr später liegt die Schwelle für den vollen Bedarf bei 54.691 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 13 % darüber. Der Plan trägt, wenn im zweiten Jahr rund 19 Transfers und gut 30 Direktfahrten im Monat kommen.

Tabelle 18 — Preisrückgang im ersten Jahr (Einsatzstunden unverändert)

Erlös je Einsatzstunde	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
Planwert	51.843 €	13.366 €	84 %	158 %
– 5 %	49.251 €	11.809 €	74 %	148 %
– 10 %	46.659 €	10.252 €	65 %	138 %
– 15 %	44.067 €	8.694 €	55 %	128 %

Die Erlösstaffel bildet das Preisrisiko der Apps ab: Senkt eine Plattform die Fahrpreise oder erhöht sie die Provision, sinkt der Erlös je Stunde bei gleicher Arbeit. Die Stellschraube ist der Anteil der Direktfahrten. Am Ende des ersten Jahres prüft der Gründer anhand der tatsächlichen Zahlen, ob Besuche und Anzeigen verstärkt werden müssen (Kapitel 7.3).

7.2 Liquiditätsplanung

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben des Haushalts hergeleitet. Die Familie lebt zu dritt zur Miete; die Warmmiete einschließlich Strom beträgt laut Mietvertrag und Abschlag 1.020 €. Die Tochter macht eine Ausbildung bis 2029 und wohnt zu Hause, für sie wird Kindergeld gezahlt. Die Ehefrau arbeitet in Teilzeit in der Verwaltung und ist über ihre Stelle selbst kranken- und pflegeversichert. Privatkredite und Unterhaltspflichten außerhalb des Haushalts bestehen nicht. Die gemeinsamen Kosten tragen das Gehalt der Ehefrau und das Kindergeld zu rund 68 Prozent; den Rest teilt die Tabelle im selben Verhältnis auf die Positionen auf. Dazu kommt die Absicherung des Gründers: die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Anspruch auf Krankengeld ab der siebten Woche (allgemeiner Beitragssatz mit durchschnittlichem Zusatzbeitrag und Pflegeversicherung für Eltern, zusammen rund 21,1 Prozent vom Gewinn, im ersten Jahr der Mindestbeitrag), eine freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III, freiwillige Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung von 115 € im Monat und eine Rücklage für die Einkommensteuer.

Tabelle 19 — Privater Bedarf je Monat: Haushalt, Beitrag aus Gehalt und Kindergeld, Anteil des Gründers

Position	Haushalt gesamt	Anteil Gründer Jahr 1	ab Jahr 2
Warmmiete einschließlich Strom	1.020 €	328 €	333 €
Lebensmittel, Kleidung, Haushalt	820 €	264 €	268 €
Freizeit, Urlaub	150 €	48 €	49 €
Telefon, Internet, Rundfunk	85 €	27 €	27 €
privater Kleinwagen	170 €	55 €	56 €
Sachversicherungen	50 €	16 €	17 €
Rücklagen und Sonstiges	150 €	48 €	50 €
Summe gemeinsame Kosten	2.445 €	786 €	800 €
davon Nettogehalt der Ehefrau und Kindergeld	1.659 €	–	–
Altersvorsorge (freiwillige Rentenversicherung)	–	115 €	160 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	–	280 €	445 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	–	52 €	106 €
Rücklage Einkommensteuer	–	90 €	190 €
Summe Bedarf des Gründers	–	1.323 €	1.701 €

Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung, Altersvorsorge und Steuerrücklage mit dem Gewinn, und die Arbeitslosenversicherung kostet ab 2028 den vollen Beitrag. Die gemeinsamen Kosten steigen leicht; das Gehalt der Ehefrau ist im zweiten Jahr mit 1.450 € nach der Tarifierhöhung angesetzt. Der Gründungszuschuss ist in der Liquidität als Einzahlung in den ersten sechs Monaten erfasst, die Privatentnahme läuft vom ersten Monat an in voller Höhe. So zeigt die Planung ehrlich, was der Betrieb ab dem siebten Monat allein tragen muss.

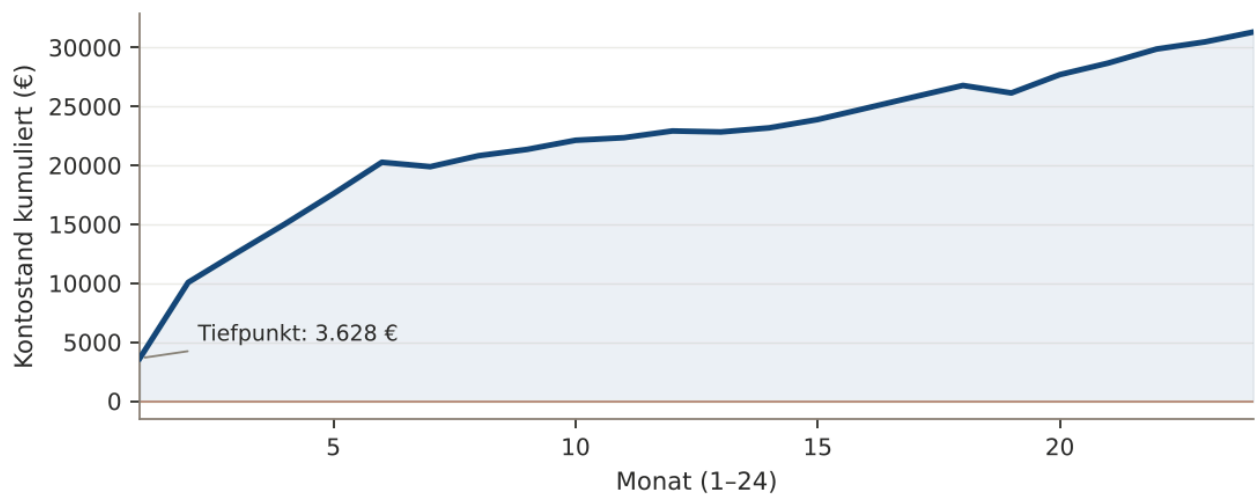


Abb. 3 — Kassenbestand über 24 Monate (kumuliert)

Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.628 € im Dezember 2026, nach dem Kauf und der Ausrüstung des Fahrzeugs und bevor die Vorsteuer daraus erstattet ist. Mit der Erstattung im Januar steigt der Bestand deutlich, danach stetig, auch nach dem Ende des Zuschusses, und liegt am Ende des ersten Jahres bei 22.920 €. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 22.835 € im Dezember 2027; am Ende liegt er bei 31.319 €. Der wachsende Bestand ist gewollt: Der Wagen ist nach vier Jahren und rund 300.000 Kilometern abgeschrieben, und aus der Kasse wird dann das Ersatzfahrzeug bezahlt, ohne Kredit. Ein Kontokorrentkredit ist nicht nötig und nicht beantragt.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Die Investitionen betragen 21.315 €. Das Fahrzeug ist ein gebrauchter Hybrid-Kombi der Kompaktklasse, Baujahr 2023, mit rund 60.000 Kilometern, laut Händlerangebot für 18.000 € netto; der Händler weist die Umsatzsteuer aus, die Vorsteuer wird erstattet. Fest eingebaut werden ein Wegstreckenzähler mit TSE einschließlich Einbau und Programmierung laut Angebot einer Fachwerkstatt für 1.420 €, die Alarmanlage für 190 €, das Ordnungsnummernschild und die Beschriftung der seitlichen Türen; mit dieser Ausstattung stehen für das Fahrzeug 19.905 € im Plan. Nach der amtlichen Abschreibungstabelle gilt für Pkw eine Nutzungsdauer von sechs Jahren; bei rund 60.000 Kilometern im Jahr wird der Wagen über eine Restnutzungsdauer von vier Jahren abgeschrieben. Kindersitz, Sitzerrhöhung, Halterungen, Laptop und Smartphone liegen je Gerät unter 800 € und werden als geringwertige Wirtschaftsgüter sofort abgeschrieben. Die außerordentliche Hauptuntersuchung nach § 42 BOKraft und die Eichung kosten zusammen 300 € und stehen im Dezember bei den Kfz-Kosten.

Angebot oder Schätzung: Für das Fahrzeug und den Wegstreckenzähler mit TSE liegen Angebote vor, zusammen 19.420 € oder 91 % der Investitionen. Alarmanlage, Schild, Beschriftung, Zubehör und Rechner sind nach Listenpreisen geschätzt. Ausstattung, Hauptuntersuchung, Eichung und Zubehör kosten zusammen 2.515 €.

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

Kostenart	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Jahr 1
Provision	816	1.022	1.142	1.188	1.102	1.126	873	1.162	1.053	1.112	920	1.016	12.533
Stellplatz	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660
Kfz	837	636	709	750	725	743	603	764	716	744	639	689	8.554
Büro, TSE	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	948
Werbung	760	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	1.420
Parken	37	37	40	42	45	45	42	48	48	45	42	42	514
Versich.	383	337	337	337	337	337	337	337	337	337	337	337	4.090
Steuerber.	165	165	165	165	165	165	465	165	165	165	165	165	2.280
Konto	19	19	20	21	21	22	21	22	22	22	21	22	252
Abschreib.	1.825	415	415	415	415	415	415	415	415	415	415	415	6.386
Gründung	10	10	10	190	10	10	10	10	10	10	10	10	300
Sonstiges	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	540
Summe Kosten	5.031	2.880	3.076	3.347	3.059	3.101	3.005	3.161	3.004	3.090	2.788	2.935	38.477

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.480 € im Monat; die größten festen Posten sind Versicherungen mit 4.090 € und Abschreibungen mit 6.386 € im Jahr. Im Dezember sind die Kosten wegen der sofort abgeschrieben Geräte, der Startwerbung, der Hauptuntersuchung und der Eichung höher. Die Kosten des zweiten Jahres liegen mit 26.234 € ohne Provision etwas über denen des ersten, weil die Transfers mehr Kilometer bringen; die Provision sinkt dagegen auf 9.605 €. Im dritten Jahr liegen die Kosten ohne Provision bei 26.961 €.

Entscheidungsregel für das Wachstum: Neue Direktkunden nimmt der Betrieb an, solange die Einsatzstunden im Durchschnitt unter 45 in der Woche bleiben; darüber werden App-Stunden gestrichen, nicht Ruhezeiten. Ein zweites Fahrzeug mit angestelltem Fahrer wird erst geprüft, wenn die Direktfahrten im Durchschnitt eines Quartals mehr als die Hälfte der Stunden füllen. Der Kassenbestand soll nicht unter den Kapitalbedarf von 29.000 € fallen, sobald das Ersatzfahrzeug näher rückt.

KAPITEL 8

Finanzierung

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

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 29.000 €. Neben den Investitionen von 21.315 € enthält er 1.500 € Anlaufkosten für die laufenden Kosten der ersten Monate einschließlich Hauptuntersuchung und Eichung, 4.724 € Reserve, die vor allem die Vorsteuer aus dem Fahrzeugkauf bis zur Erstattung überbrückt, 761 € für Genehmigung, Gewerbeanmeldung und Bescheinigungen sowie 700 € für Website, Visitenkarten und Faltblatt. Die Gebühren sind die der Stadt Bochum: 29,30 € Antragsprüfung, mindestens 180 € für die Mietwagengenehmigung und 26 € für die Gewerbeanmeldung; dazu kommen die Bestätigung der Vermögensübersicht durch den Steuerberater, Führungszeugnis und Registerauszüge und die Gebühr für die bauordnungsrechtliche Genehmigung. Für das Fahrzeug und den Wegstreckenzähler liegen Angebote vor; die übrigen Positionen sind nach Listenpreisen geschätzt oder aus Gebühren und laufenden Kosten abgeleitet (Kapitel 7.3).

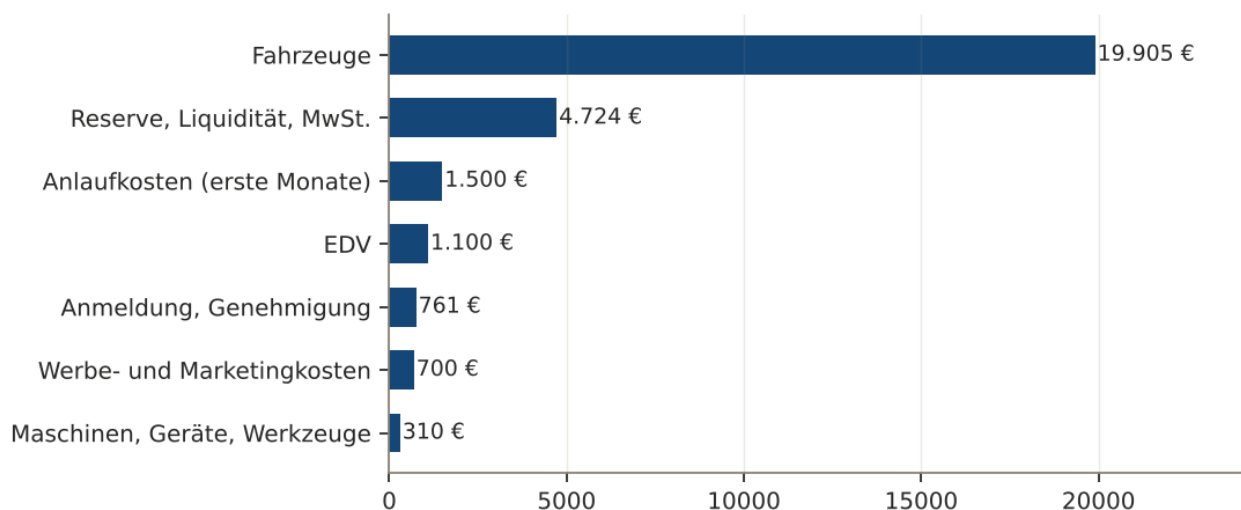


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 21 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Fahrzeug mit fest eingebauter Ausstattung	19.905 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	29.000 €
Kindersitz, Sitzerrhöhung, Halterungen	310 €	Kredite	0 €
EDV (Laptop, Smartphone)	1.100 €		
Anlaufkosten	1.500 €		
Reserve, Vorsteuer	4.724 €		
Genehmigung, Anmeldung, Bescheinigungen	761 €		
Website, Karten, Faltblatt	700 €		
Summe	29.000 €	Summe	29.000 €

8.2 Eigenkapital

Das Eigenkapital stammt aus Ersparnissen der Angestelltenjahre. Kai Overbeck verfügt über 32.500 €; davon bringt er 29.000 € in den Betrieb ein. Die übrigen 3.500 € bleiben als private Reserve außerhalb des Vorhabens. Die Eigenkapitalquote beträgt 100 Prozent. Damit ist auch die finanzielle Leistungsfähigkeit nach § 2 PBZugV mit Abstand erfüllt; der Kontonachweis und die vom Steuerberater bestätigte Vermögensübersicht liegen bei.

8.3 Kredite und Fördermittel

Ein Kredit wird nicht aufgenommen; es fällt kein Kapitaldienst an. Das Fahrzeug ist gebraucht und klein genug, um es aus Ersparnissen zu bezahlen, und ohne Zins und Tilgung bleibt die Anlaufphase frei von festen Verpflichtungen. Leasing kam nicht in Frage, weil Leasinggeber für Mietwagen mit hoher Laufleistung hohe Raten und Mehrkilometer verlangen.

Beantragt wird der Gründungszuschuss nach §§ 93 und 94 SGB III. Das Arbeitsverhältnis endete durch Kündigung des Arbeitgebers vom 27. Mai 2026 zum 31. August 2026, weil der Inhaber seinen Betrieb aufgab; die Kündigungsfrist von drei Monaten zum Monatsende wurde eingehalten. Eine Sperrzeit ist nicht eingetreten. Kai Overbeck hat sich am 29. Mai 2026 arbeitsuchend und zum 1. September 2026 arbeitslos gemeldet. Nach dem Bewilligungsbescheid der Agentur für Arbeit vom 10. September 2026 beträgt der Anspruch 360 Tage und endet am 31. August 2027. Am Gründungstag, dem 1. Dezember 2026, besteht ein Restanspruch von 270 Tagen; die Mindestgrenze von 150 Tagen ist deutlich überschritten. Der Bescheid liegt als Anlage bei.

Die Tätigkeit ist hauptberuflich (Kapitel 5.3). In den zurückliegenden 24 Monaten hat Kai Overbeck keine Gründungsförderung erhalten, eine frühere Selbständigkeit gibt es nicht. Phase 1 des Zuschusses umfasst sechs Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes von 1.650 € zuzüglich 300 € zur sozialen Absicherung, also 1.950 € im Monat und 11.700 € insgesamt. Phase 2 mit 300 € für weitere neun Monate ist eine Ermessensleistung und bewusst nicht eingeplant. Auf den Zuschuss besteht kein Rechtsanspruch. Der Antrag ist für Anfang November 2026 geplant, vor dem Gründungstag; die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle wird mit diesem Plan eingeholt. Am Zuschuss hängt die Deckung des privaten Bedarfs im ersten Jahr, nicht der Bestand der Kasse: Ohne ihn läge der Kassenstand im ersten Monat bei 1.678 €, mit der privaten Reserve über 5.100 €.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

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

9.1 Meilensteine

Die Reihenfolge folgt zwei Regeln. Für den Gründungszuschuss liegen erst Absichtserklärungen, Angebote und Plan vor, dann folgt die Stellungnahme der fachkundigen Stelle, dann der Antrag, und erst danach die Gewerbeanmeldung am Gründungstag; das Fahrzeug wird erst nach dem Antrag gekauft. Für die Genehmigung gilt: Erst mit Fahrzeugunterlagen, Hauptuntersuchung und Eichung stellt die Stadt die Urkunde aus, und erst mit der Urkunde beginnen die Fahrten.

Tabelle 22 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
02.07.2026	Fachkundeprüfung für den Taxi- und Mietwagenverkehr vor der IHK	bestanden
09/2026	Bescheid des Bauordnungsamts zum Betriebssitz, Vermögensübersicht vom Steuerberater bestätigt	liegen vor
10.09.2026	Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld (Anspruch bis 31.08.2027)	liegt vor
14.09.2026	Genehmigungsantrag bei der Stadt Bochum	eingereicht
09/2026	zwei schriftliche Absichtserklärungen, Angebote für Fahrzeug und Wegstreckenzähler	liegen vor
10/2026	Stellungnahme der fachkundigen Stelle	wird mit diesem Plan eingeholt
10/2026	Vergleichsangebote Kfz-Versicherung, Mietvertrag Stellplatz ab November	geplant
Anfang 11/2026	Antrag auf Gründungszuschuss vor dem Gründungstag	geplant
11/2026	Registrierung als Partnerunternehmen bei Uber und Bolt vorbereiten	geplant
Mitte 11/2026	Kauf des Fahrzeugs, Einbau des Wegstreckenzählers, Zulassung, Kfz-Versicherung	geplant
Ende 11/2026	außerordentliche Hauptuntersuchung nach § 42 BOKraft, Eichung, Fahrzeugunterlagen an die Stadt	geplant
01.12.2026	Gewerbeanmeldung, Start des Betriebs	geplant
Anfang 12/2026	Genehmigungsurkunde, Freischaltung in den Apps, erste Fahrten	erwartet
bis 08.12.2026	Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft; Mitteilung des Wegstreckenzählers an das Finanzamt binnen eines Monats	Fristen
bis 01.03.2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung	Frist drei Monate
03/2027	Verlängerung der Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung	geplant
05/2027	Ende Phase 1 des Zuschusses; volle Tragfähigkeit ab Jahr 2 geplant	geplant
11/2027	Bilanz des ersten Jahres: Direktfahrten erreicht? Entscheidung über Werbung und Hotelpartner	geplant
12/2027	Hauptuntersuchung und Eichung	jährlich

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes holt Kai Overbeck im Oktober die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein und stellt Anfang November den Antrag auf Gründungszuschuss. Parallel holt er Vergleichsangebote für die Kfz-Versicherung

ein, sichert den Stellplatz und bereitet die Registrierung bei den Plattformen vor. Nach dem Antrag kauft er das Fahrzeug, lässt den Wegstreckenzähler einbauen, die Hauptuntersuchung und die Eichung machen und reicht die Fahrzeugunterlagen bei der Stadt nach, damit die Urkunde Anfang Dezember ausgestellt werden kann. Die beiden Firmenkunden erhalten im November ihre Festpreise; die Gewerbeanmeldung ist zum 1. Dezember vorbereitet.

Der Plan setzt keinen großen Markt voraus, sondern einen Wagen, einen Fahrer mit neun Jahren Praxis in genau dieser Arbeit und eine wachsende Zahl von Kunden, die lieber vorbestellen als an der Straße warten. Das Fahrzeug ist bezahlt, feste Verpflichtungen gibt es kaum, und die Rechnung zeigt offen, wie viel Spielraum bleibt, wenn weniger kommt.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	5 Blätter, 10/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Arbeitszeugnissen und Gesellenbrief	5 Seiten
Anlage 3 — Bescheinigung über die Fachkundeprüfung (IHK, 07/2026) und Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung	2 Seiten
Anlage 4 — Eingangsbestätigung des Genehmigungsantrags der Stadt Bochum vom 14.09.2026	1 Seite
Anlage 5 — Bewilligungsbescheid Arbeitslosengeld vom 10.09.2026 (Restanspruch)	2 Seiten
Anlage 6 — Kündigung des Arbeitgebers vom 27.05.2026	1 Seite
Anlage 7 — Absichtserklärungen (zwei Firmenkunden)	2 Seiten, 09/2026
Anlage 8 — Angebote Fahrzeug und Wegstreckenzähler mit TSE	2 Seiten, 09/2026
Anlage 9 — Kontonachweis Ersparnisse und vom Steuerberater bestätigte Vermögensübersicht	2 Seiten, 09/2026
Anlage 10 — Bescheid des Bauordnungsamts zum Betriebssitz	1 Seite, 09/2026

HINWEIS ZUM BEISPIEL

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

Die Stadt Bochum, ihre Gebühren, Vorgaben und Zahlen sowie die genannten Gesetze, Gutachten und Marktzahlen sind echt und mit Stand 5. Oktober 2026 wiedergegeben. Person, Firma, Kunden, Angebote und alle Planwerte sind erfunden.

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Mietwagen

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	328	3.936	333	3.996
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	264	3.168	268	3.216
Freizeit	48	576	49	588
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	27	324	27	324
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	55	660	56	672
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	16	192	17	204
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)	115	1.380	160	1.920
Kranken- und Pflegeversicherung	280	3.360	445	5.340
Arbeitslosenversicherung	52	624	106	1.272
Kosten für Kinderbetreuung		–		–
Unterhaltszahlungen an andere		–		–
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	26	312	27	324
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)	90	1.080	190	2.280
Sonstiges	22	264	23	276
Summe	1.323	15.876	1.701	20.412
Privateinnahmen				
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–
Kindergeld		–		–
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–
Unterhalt		–		–
Sonstiges		–		–
Summe	–	–	–	–
Notwendige Privatentnahmen	1.323	15.876	1.701	20.412

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf €	
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	310
EDV (Hard- und Software)	1.100
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)	
Warenerstausstattung	
Fahrzeuge	19.905
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	21.315
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	
Beratungskosten	
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)	1.500
Vorfinanzierung von Aufträgen	
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve, MwSt.	4.724
Summe Betriebsmittelbedarf	6.224
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	
Anmeldung, Genehmigung	761
Werbe- und Marketingkosten	700
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	1.461
Summe Kapitalbedarf	29.000

Finanzierung €	
Eigenkapital	
Barvermögen	29.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	29.000
Fremdkapital	
öff. Kreditprogramme	
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Summe Fremdkapital	-
Summe Kapitalherkunft	29.000

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

Rentabilität (netto)	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Fahrten über Plattformen (Uber, Bolt)	2.541	3.181	3.553	3.698	3.431	3.503	2.718	3.617	3.276	3.462	2.863	3.163	39.007	29.895	27.976
Flughafentransfers (Festpreis)	420	420	490	560	630	630	560	700	700	630	560	560	6.860	15.680	18.025
Geschäftskunden und Hotelgäste	288	360	432	504	504	576	432	504	504	648	576	648	5.976	13.968	15.944
Summe Umsatz	3.249	3.961	4.475	4.762	4.565	4.709	3.710	4.821	4.480	4.740	3.999	4.371	51.843	59.543	61.945
2. Vermittlungsprovision (Fremdleistung)															
Summe Vermittlungsprovision Plattformen (Uber, Bolt)	816	1.022	1.142	1.188	1.102	1.126	873	1.162	1.053	1.112	920	1.016	12.533	9.605	8.989
3. Kosten															
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660	660	680
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Wartung, Reifen, Pflege, HU)	837	636	709	750	725	743	603	764	716	744	639	689	8.554	9.888	10.324
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	948	972	1.000
Werbung	760	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	1.420	600	620
Park- und Flughafengebühren	37	37	40	42	45	45	42	48	48	45	42	42	514	867	961
Versicherungen, Beiträge	383	337	337	337	337	337	337	337	337	337	337	337	4.090	4.354	4.380
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	165	165	165	165	165	165	465	165	165	165	165	165	2.280	2.790	2.850
Zinsen, Kontoführungsgebühren	19	19	20	21	21	22	21	22	22	22	21	22	252	346	370
Abschreibungen	1.825	415	415	415	415	415	415	415	415	415	415	415	6.386	4.976	4.976
Fortbildungskosten, Gründungskosten	10	10	10	190	10	10	10	10	10	10	10	10	300	180	180
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	540	600	620
Summe Kosten	4.215	1.858	1.934	2.159	1.957	1.975	2.132	1.999	1.951	1.977	1.868	1.919	25.944	26.234	26.961
Gewinn / Verlust	-1.782	1.081	1.399	1.415	1.505	1.608	705	1.659	1.476	1.651	1.211	1.436	13.366	23.704	25.995

Kostenzeilen ohne Wert in allen drei Jahren sind ausgeblendet.

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

Liquidität 1. Jahr (mit MwSt.)	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27
1. Einzahlungen												
Fahrten über Plattformen (Uber, Bolt)	2.541	3.181	3.553	3.698	3.431	3.503	2.718	3.617	3.276	3.462	2.863	3.163
Flughafentransfers (Festpreis)	420	420	490	560	630	630	560	700	700	630	560	560
Geschäftskunden und Hotelgäste	288	360	432	504	504	576	432	504	504	648	576	648
Umsatzsteuer	617	753	850	905	867	895	705	916	851	901	760	830
Kreditaufnahme/Eigenkapital	29.000											
sonstige Einzahlungen	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950						
Summe Einzahlungen	34.817	6.664	7.275	7.617	7.382	7.554	4.415	5.737	5.332	5.641	4.759	5.201
2. Auszahlungen												
Vermittlungsprovision Plattformen (Uber, Bolt)	816	1.022	1.142	1.188	1.102	1.126	873	1.162	1.053	1.112	920	1.016
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Wartung, Reifen, Pflege, HU)	837	636	709	750	725	743	603	764	716	744	639	689
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79
Werbung	760	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Park- und Flughafengebühren	37	37	40	42	45	45	42	48	48	45	42	42
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	165	165	165	165	165	165	465	165	165	165	165	165
Fortbildungskosten, Gründungskosten	10	10	10	190	10	10	10	10	10	10	10	10
Investitionen	21.315											
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Vorsteuer	4.583	401	438	489	434	442	424	454	424	440	383	411
Versicherungen, Beiträge	383	337	337	337	337	337	337	337	337	337	337	337
Kaution, Genehmigung u. ä.	761											
Zinsen, Kontoführungsgebühren	19	19	20	21	21	22	21	22	22	22	21	22
Privatentnahmen	1.323	1.323	1.323	1.323	1.323	1.323	1.323	1.323	1.323	1.323	1.323	1.323
Umsatzsteuerzahllast		-3.965	352	413	416	433	453	281	462	427	461	377
Summe Auszahlungen	31.188	223	4.774	5.157	4.818	4.884	4.790	4.804	4.798	4.865	4.540	4.631
Saldovortrag aus Vormonat		3.628	10.068	12.570	15.030	17.594	20.264	19.889	20.821	21.355	22.130	22.349
Liquiditätssaldo	3.628	6.440	2.502	2.460	2.564	2.670	-375	932	533	776	219	570
Liquiditätssaldo kumuliert	3.628	10.068	12.570	15.030	17.594	20.264	19.889	20.821	21.355	22.130	22.349	22.920

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

Liquidität 2. Jahr (mit MwSt.)	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Mrz 28	Apr 28	Mai 28	Jun 28	Jul 28	Aug 28	Sep 28	Okt 28	Nov 28
1. Einzahlungen												
Fahrten über Plattformen (Uber, Bolt)	3.000	2.609	2.940	2.809	2.573	2.450	1.942	2.596	2.296	2.523	1.965	2.192
Flughafentransfers (Festpreis)	700	840	980	1.260	1.400	1.540	1.260	1.680	1.680	1.540	1.400	1.400
Geschäftskunden und Hotelgäste	792	936	1.008	1.152	1.224	1.296	1.080	1.296	1.224	1.368	1.296	1.296
Umsatzsteuer	853	833	936	992	987	1.004	814	1.059	988	1.032	886	929
Summe Einzahlungen	5.345	5.218	5.865	6.213	6.184	6.291	5.096	6.630	6.188	6.463	5.546	5.816
2. Auszahlungen												
Vermittlungsprovision Plattformen (Uber, Bolt)	964	838	945	902	827	787	624	834	738	811	631	704
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Wartung, Reifen, Pflege, HU)	996	706	788	837	837	853	704	900	849	871	756	789
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81
Werbung	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Park- und Flughafengebühren	48	54	59	70	76	82	70	87	87	82	76	76
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	170	170	170	170	170	170	920	170	170	170	170	170
Fortbildungskosten	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Vorsteuer	461	384	420	424	411	407	488	426	398	415	358	378
Versicherungen, Beiträge	395	349	349	349	349	469	349	349	349	349	349	349
Zinsen, Kontoführungsgebühren	23	25	26	29	30	31	28	32	31	31	30	30
Privatentnahmen	1.701	1.701	1.701	1.701	1.701	1.701	1.701	1.701	1.701	1.701	1.701	1.701
Umsatzsteuerzahllast	420	392	450	516	568	577	597	325	633	590	617	527
Summe Auszahlungen	5.430	4.870	5.159	5.249	5.219	5.328	5.733	5.076	5.207	5.271	4.940	4.976
Saldovortrag aus Vormonat	22.920	22.835	23.184	23.890	24.853	25.819	26.781	26.145	27.699	28.680	29.872	30.479
Liquiditätssaldo	-85	349	706	964	965	963	-637	1.554	981	1.192	607	840
Liquiditätssaldo kumuliert	22.835	23.184	23.890	24.853	25.819	26.781	26.145	27.699	28.680	29.872	30.479	31.319