

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · GLAS- UND GEBÄUDEREINIGUNG

Brömmelkamp Glas- und Gebäudereinigung

Businessplan zur Existenzgründung mit Einstiegsgeld

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründerin	Sandra Brömmelkamp
Standort	Kumpelshagen (Ruhrgebiet)
Vorhaben	Treppenhaus-, Praxis- und Glasreinigung
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	1. Dezember 2026
Kapitalbedarf	16.790 €: Ersparnisse, Darlehen und Zuschuss des Jobcenters

VORGELEGT BEI

Jobcenter — Antrag auf Einstiegsgeld (§ 16b SGB II) und Zuschuss (§ 16c SGB II)

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	8
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	10
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	13
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	15
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	21
	8.1 Kapitalbedarf · 8.2 Eigenkapital · 8.3 Kredite und Fördermittel	
9	Realisierungsplanung	24
	9.1 Meilensteine · 9.2 Zeitplan und nächste Schritte	
A	Anlagenverzeichnis	25

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Sandra Brömmelkamp gründet zum 1. Dezember 2026 in Kumpelshagen, einer Mittelstadt im östlichen Ruhrgebiet, das Einzelunternehmen Brömmelkamp Glas- und Gebäudereinigung. Der Betrieb übernimmt drei Arbeiten, die kleine Auftraggeber oft nur schwer vergeben können: die wöchentliche Treppenhausreinigung für Hausverwaltungen, die Unterhaltsreinigung von Arztpraxen und kleinen Büros sowie die Glas- und Fensterreinigung mit einem Reinwasser-Teleskopsystem für Gewerbe und Privathaushalte. Der Gebäudereiniger ist ein zulassungsfreies Handwerk; vor der Gewerbeanmeldung wird der Betrieb in das Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke bei der Handwerkskammer eingetragen, einen Meisterbrief braucht es nicht.

Die Gründerin kennt die Arbeit aus beiden Richtungen. Sie war zwölf Jahre bei einem Gebäudedienstleister beschäftigt, zuerst als Reinigungskraft in der Unterhalts- und Glasreinigung, zuletzt vier Jahre als Objektleiterin mit 14 Beschäftigten und rund 40 Objekten. Die Niederlassung wurde 2025 geschlossen, nachdem der Arbeitgeber den Rahmenvertrag einer Wohnungsgesellschaft verloren hatte; das Arbeitsverhältnis endete durch betriebsbedingte Kündigung. Nach zwölf Monaten Arbeitslosengeld bezieht die Familie seit September 2026 Grundsicherungsgeld, das bis Juni 2026 Bürgergeld hieß. Sandra Brömmelkamp hat sich bewusst dafür entschieden, die Arbeit, die sie als Objektleiterin organisiert hat, jetzt selbst zu verantworten.

Das Gebäudereiniger-Handwerk ist nach den Zahlen des Statistischen Bundesamts mit rund 658.000 Beschäftigten das beschäftigungsstärkste Handwerk in Deutschland; sein Umsatz ist von 2015 bis 2024 um 80 Prozent gewachsen. Im Einzugsgebiet gibt es viele kleine Objekte, für die große Dienstleister zu weit weg und private Putzhilfen zu wenig verlässlich sind. Für den Start liegen drei schriftliche, unverbindliche Absichtserklärungen vor: von zwei Hausverwaltungen für zusammen fünf Häuser und von einer Hausarztpraxis.

Geplant ist ein Umsatz von 53.170 € im ersten, 71.130 € im zweiten und 76.820 € im dritten Geschäftsjahr; der Gewinn steigt von 34.444 € auf 44.202 € und 47.225 €. Der Haushalt der dreiköpfigen Familie kostet im ersten Jahr 2.902 € im Monat. Davon tragen das Nettogehalt des Ehemanns aus seiner Teilzeitstelle und das Kindergeld zusammen 1.109 €; 1.793 € muss der Betrieb erwirtschaften. Das gelingt nach der Planung ab März 2027 in jedem Monat; ab dann ist der Haushalt nicht mehr auf Grundsicherungsgeld angewiesen. Strenger gemessen, am vollen Haushaltsbedarf ohne das Einkommen des Ehemanns, deckt der Gewinn nach Gewerbesteuer im ersten Jahr 94 %, mit dem Einstiegsgeld 104 %, im zweiten Jahr 104 % und im dritten 106 %.

Der Kapitalbedarf beträgt 16.790 €. Die Familie bringt 4.000 € aus ihren Ersparnissen ein, die im Rahmen des geschützten Vermögens liegen. Den Rest beantragt die Gründerin vor dem Start beim Jobcenter nach § 16c SGB II: ein zinsloses Darlehen von 7.940 € für das Fahrzeug und einen Zuschuss von 4.850 € für Reinwasseranlage, Geräte und Rechner. Dazu kommt das Einstiegsgeld nach § 16b SGB II. Alle drei Leistungen sind Ermessen; für jede nennt Kapitel 6 die Folge, wenn sie nicht kommt. Einen Bankkredit gibt es nicht. Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.696 € im März 2027, nach dem Kauf der Reinwasseranlage. Die offene Stelle des Vorhabens ist die Kundengewinnung in den ersten Monaten; Kapitel 7.1 zeigt, was geschieht, wenn nur 85 oder 70 Prozent der geplanten Einsätze kommen.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

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

2.1 Angebot und Leistungen

Brömmelkamp Glas- und Gebäudereinigung bietet drei Leistungen an, die sich in Rhythmus und Saison ergänzen. Die erste ist die Treppenhausreinigung für Hausverwaltungen und Eigentümergemeinschaften. Sie wird wöchentlich erbracht und umfasst Treppen, Podeste, Geländer, Hauseingang und Briefkastenanlage, einmal im Monat zusätzlich Kellergänge und die Treppenhausfenster von innen. Abgerechnet wird eine feste Pauschale je Haus und Monat. Diese Leistung trägt den Betrieb, weil sie das ganze Jahr gleichmäßig läuft und die Verträge meist über Jahre bestehen.

Die zweite Leistung ist die Unterhaltsreinigung von Arztpraxen, Therapiepraxen und kleinen Büros, zwei- bis fünfmal in der Woche nach einem mit dem Kunden vereinbarten Leistungsverzeichnis. In Praxen arbeitet die Gründerin nach dem Hygieneplan der Praxis, mit getrennten Farbsystemen für Tücher und Eimer und mit den Flächendesinfektionsmitteln, die der Plan vorgibt. Auch hier gilt eine monatliche Pauschale, die sich aus Fläche, Turnus und Zeitbedarf ergibt.

Die dritte Leistung ist die Glas- und Fensterreinigung. Außenfenster bis in das zweite Obergeschoss, Wintergärten, Schaufenster und Glasdächer werden mit einem Reinwasser-Teleskopsystem vom Boden aus gereinigt: Leitungswasser wird in einer mobilen Anlage entmineralisiert und über eine Carbonstange mit Bürste auf das Glas gebracht, es trocknet ohne Schlieren. Das spart Leitereinsätze, ist sicherer und schneller. Innenfenster und Rahmen werden klassisch mit Einwascher und Abzieher gereinigt. Kunden sind Privathaushalte, Praxen, Geschäfte und die Hausverwaltungen, deren Treppenhäuser der Betrieb ohnehin betreut. Die Glasreinigung hat eine deutliche Saison: Von Dezember bis Februar ist die Nachfrage gering, von März bis Oktober hoch.

Ebenso klar sind die Grenzen. Der Betrieb übernimmt keine Industrie-, Krankenhaus- oder Baustellenreinigung, keine Fassadenreinigung mit Hubarbeitsbühne und keine Arbeiten über dem zweiten Obergeschoss. Arbeiten zulassungspflichtiger Handwerke sind ausgeschlossen. Schäden an Fenstern, Rahmen oder Dichtungen, die bei der Reinigung auffallen, meldet die Gründerin dem Kunden; sie repariert sie nicht.

Der Ablauf ist bei allen drei Leistungen gleich. Nach der Anfrage besichtigt Sandra Brömmelkamp das Objekt, misst die Flächen, klärt Turnus, Schlüssel und Zugang und schickt ein schriftliches Festpreisangebot mit Leistungsverzeichnis. Nach dem Auftrag folgen eine Probezeit von einem Monat und danach die feste Vereinbarung mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten. Die Arbeitszeit je Einheit ist aus ihrer Zeit als Objektleiterin bekannt: rund 4,8 Stunden im Monat je Treppenhaus einschließlich der Fahrt zwischen den Häusern, rund 13 Stunden im Monat je Praxis- oder Büroadtrag und rund drei Stunden je Glaseinsatz einschließlich Aufbau der Anlage.

2.2 Kundennutzen

Für eine Hausverwaltung zählt Verlässlichkeit mehr als der letzte Euro im Preis. Beschwerden von Mietern über ungeputzte Treppenhäuser kosten die Verwaltung Zeit, und der Wechsel eines Dienstleisters kostet noch mehr. Der Betrieb bietet eine feste Ansprechpartnerin, die selbst reinigt, ein schriftliches Leistungsverzeichnis, einen Reinigungsnachweis im Treppenhaus und eine monatliche Rechnung je Haus, die die Verwaltung direkt in die Betriebskostenabrechnung übernehmen kann.

Praxen brauchen Reinigung zu festen Zeiten außerhalb der Sprechstunden und nach ihrem Hygieneplan; sie wollen nicht jede Woche eine andere Kraft einweisen. Privathaushalte wollen saubere Fenster, ohne

selbst auf die Leiter zu steigen, und können die Arbeitskosten als haushaltsnahe Dienstleistung mit 20 Prozent von ihrer Einkommensteuer abziehen, laut § 35a EStG bis zu 4.000 € im Jahr. Die Rechnungen des Betriebs weisen die Arbeitskosten deshalb getrennt aus.

Von den Alternativen unterscheidet sich das Angebot in drei Punkten. Es ist klein genug für ein einzelnes Haus oder eine einzelne Praxis, die bei großen Dienstleistern wenig Aufmerksamkeit bekommen. Es ist fachlich abgesichert: Die Gründerin hat zwölf Jahre in der Branche gearbeitet und als Objektleiterin Qualitätskontrollen durchgeführt. Und es ist legal und versichert, anders als die private Putzhilfe ohne Anmeldung.

2.3 Preisgestaltung

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

Tabelle 1 – Preise je Leistung (netto)

Leistung	Spanne	Mischpreis im Plan	Zeitbedarf
Treppenhausreinigung, wöchentlich, je Haus und Monat	150–230 €	180 €	rund 4,8 Stunden
Büro- und Praxisreinigung, je Vertrag und Monat	300–700 €	470 €	rund 13 Stunden
Glas- und Fensterreinigung, je Einsatz	90–320 €	150 €	rund 3 Stunden

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 aber ohnehin verloren, und die Preise für Privatkunden, Praxen und Hausverwaltungen, die keine Vorsteuer abziehen, müssten dann auf einen Schlag um 19 Prozent steigen. Das will die Gründerin ihren Kunden nicht zumuten. Dazu erhält der Betrieb so die Vorsteuer aus der Anschaffung von Fahrzeug und Geräten zurück. Der Verzicht bindet für fünf Jahre; das ist bewusst entschieden.

Das Reverse-Charge-Verfahren nach § 13b UStG gilt für Gebäudereinigungsleistungen nur, wenn der Auftraggeber selbst solche Leistungen erbringt, also bei Aufträgen als Subunternehmerin für eine andere Reinigungsfirma. Das ist nicht geplant; alle Kunden erhalten Rechnungen mit Umsatzsteuer.

KAPITEL 3

Branche und Markt

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

3.1 Branche

Das Gebäudereiniger-Handwerk ist das beschäftigungsstärkste Handwerk in Deutschland. Nach dem Branchenreport 2025 des Bundesinnungsverbands, der sich auf das Statistische Bundesamt und den Zentralverband des Deutschen Handwerks stützt, arbeiteten 2023 in rund 34.800 Betrieben etwa 658.000 Beschäftigte; der Umsatz lag bei rund 27,6 Mrd. €. Die Branche wächst deutlich schneller als das übrige Handwerk: Von 2015 bis 2024 stieg ihr Umsatz um 80,2 Prozent, im gesamten Handwerk um 40,1 Prozent. Die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung wuchs von 2008 bis 2023 um 51,7 Prozent.

Die Branche ist zweigeteilt. Rund 2.500 große und mittlere Mitgliedsbetriebe des Bundesinnungsverbands stehen nach dessen Angaben für rund 85 Prozent des Marktes; sie arbeiten vor allem für Unternehmen, Kliniken und öffentliche Auftraggeber. Daneben gibt es eine große Zahl kleiner Betriebe, die Treppenhäuser, Praxen, kleine Büros und Privathaushalte versorgen. Dieser kleinteilige Markt ist das Feld des Vorhabens. Für ihn gibt es keine eigene amtliche Statistik; die regionale Größenordnung zeigt Abschnitt 3.2.

Tabelle 2 – Marktkennzahlen Gebäudereiniger-Handwerk

Kennzahl	Wert	Quelle / Stand
Betriebe	ca. 34.800	Destatis/ZDH, 2023, nach BIV-Branchenreport 2025
Beschäftigte	ca. 658.000	Destatis/ZDH, 2023, nach BIV-Branchenreport 2025
Umsatz	ca. 27,6 Mrd. €	Destatis/ZDH, 2023, nach BIV-Branchenreport 2025
Marktanteil der BIV-Mitgliedsbetriebe	ca. 85 %	BIV-Branchenreport 2025
Einstiegslohn (unterste Lohngruppe)	15,00 € je Stunde	Branchentarif, ab 2026

Tabelle 3 – Marktentwicklung

Zeitraum	Kennzahl	Entwicklung
2015 → 2024	Umsatz Gebäudereinigung	+80,2 % (Handwerk gesamt +40,1 %)
2008 → 2023	sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	+51,7 % (Handwerk gesamt +14,9 %)
2014 → 2023	Minijobs in der Gebäudereinigung	–24,4 %, Verschiebung zu regulärer Beschäftigung

3.2 Zielgruppe

Das Einzugsgebiet umfasst Kumpelshagen mit rund 52.000 Einwohnern und zwei angrenzende Städte, alle in höchstens 20 Minuten erreichbar. Der Plan richtet sich an vier Kundengruppen. Den Kern bilden Hausverwaltungen und Eigentümergemeinschaften mit Mehrfamilienhäusern, weil sie wiederkehrend und über Jahre beauftragen. Praxen und kleine Büros sorgen für gleichmäßige Pauschalen. Privathaushalte und Geschäfte bringen im Sommerhalbjahr die Glasaufträge.

Die Zahlen der folgenden Tabelle beschreiben die Größenordnung im Einzugsgebiet. Sie sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus der Statistik der Kommune, dem Verzeichnis der Hausverwaltungen und eigener Recherche. Entscheidend ist das Verhältnis: Der Plan braucht im zwei-

ten Jahr 14 Treppenhäuser und vier laufende Praxis- oder Büroaufträge. Er setzt keinen nennenswerten Marktanteil voraus, sondern eine kleine Zahl verlässlicher Stammkunden.

Tabelle 4 – Kundengruppen im Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Kundengruppe	Größenordnung	Leistung	Rolle im Plan
Hausverwaltungen, Eigentümergemeinschaften	ca. 25 Verwaltungen, über 3.000 Mehrfamilienhäuser	Treppenhaus, Glas	Hauptkunden, wiederkehrend
Arzt- und Therapiepraxen	ca. 120 Praxen	Unterhaltsreinigung	feste Pauschalen
kleine Büros, Kanzleien, Geschäfte	mehrere Hundert	Unterhalt, Schaufenster	Ergänzung
Privathaushalte	rund 14.000 Ein- und Zweifamilienhäuser	Fensterreinigung	Saison März bis Oktober

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb gliedert sich in vier Gruppen. Die erste sind überregionale Gebäudedienstleister mit Niederlassungen in den Nachbarstädten. Sie sind stark bei großen Objekten und Rahmenverträgen, für ein einzelnes Treppenhaus aber zu schwerfällig; genau diese kleinen Objekte hat der frühere Arbeitgeber der Gründerin nach der Schließung seiner Niederlassung abgegeben. Die zweite Gruppe sind zwei mittelgroße Reinigungsbetriebe in Kumpelshagen mit 15 bis 40 Beschäftigten, die vor allem Büros reinigen und nach eigener Auskunft kaum neue Kräfte finden.

Die dritte Gruppe sind Glasreiniger, die allein arbeiten. Im Einzugsgebiet ist ein solcher Betrieb bekannt; er ist im Sommer über Wochen ausgebucht. Die vierte Gruppe ist die ernsthafteste, weil sie nicht als Wettbewerber auftritt: private Putzhilfen ohne Anmeldung und Hausmeisterdienste, die Treppenhäuser nebenbei mit reinigen. Gegen sie steht der Betrieb mit Rechnung, Versicherung, Hygienekenntnis und festen Terminen.

Tabelle 5 – Anbieter im Einzugsgebiet (Beispielnamen, verfremdet)

Anbieter	Ausrichtung	Größenordnung
überregionaler Gebäudedienstleister, Nachbarstadt	Wohnungsgesellschaften, Industrie, Rahmenverträge	mehrere Hundert Beschäftigte
Reinigungsbetrieb A, Kumpelshagen	Büro- und Unterhaltsreinigung	ca. 40 Beschäftigte
Reinigungsbetrieb B, Kumpelshagen	Büros, Treppenhäuser	ca. 15 Beschäftigte
Glasreiniger, Nachbarstadt	Fenster, Wintergärten, Privatkunden	Einzelunternehmer
Hausmeisterdienste, private Putzhilfen	Treppenhaus nebenbei, Privathaushalte	zahlreich, oft ohne Rechnung

Tabelle 6 – Positionierung im Vergleich

Kriterium	Große Dienstleister	Hausmeisterdienst / Putzhilfe	Brömmelkamp
Einzelnes Haus, einzelne Praxis	wenig Aufmerksamkeit	ja	ja, Kerngeschäft
Feste Ansprechpartnerin	wechselnd	ja	ja, Inhaberin reinigt selbst
Hygieneplan für Praxen	ja	meist nein	ja, Erfahrung als Objektleiterin
Glas mit Reinwasser	teilweise	nein	ja, bis 2. Obergeschoss
Rechnung, Versicherung	ja	oft nein	ja

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Der Gebäudereiniger ist ein zulassungsfreies Handwerk nach Anlage B Abschnitt 1 der Handwerksordnung. Eine Meisterpflicht besteht nicht. Wer das Handwerk selbstständig betreibt, muss sich aber vor der Gewerbeanmeldung in das Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke nach § 19 der Handwerksordnung bei der Handwerkskammer eintragen lassen; die Bescheinigung der Kammer legt das Gewerbeamt der Anmeldung zugrunde. Die Eintragung wird im November 2026 mit Wirkung zum 1. Dezember beantragt, die Gebühr ist mit den Anmeldekosten im Kapitalbedarf enthalten. Im ersten Jahr ist der Kammerbeitrag für Gründer nach Auskunft der Kammer beitragsfrei, ab dem zweiten Jahr ist ein ermäßigter Beitrag eingeplant.

Zuständige Berufsgenossenschaft ist die BG BAU; die Anmeldung ist innerhalb einer Woche nach der Gründung vorgesehen. Solange es keine Beschäftigten gibt, ist die Inhaberin nicht pflichtversichert; Sandra Brömmelkamp schließt die freiwillige Unternehmensversicherung ab, weil Arbeiten auf Leitern und Treppen ein Unfallrisiko tragen. Der Plan rechnet dafür mit einem Vorschuss von 212 € je Quartal, ab dem Minijob kommt der Beitrag für die Beschäftigte dazu.

Eine Betriebshaftpflichtversicherung ist nicht gesetzlich vorgeschrieben, in der Gebäudereinigung aber unverzichtbar, weil beim Reinigen Schäden an fremdem Eigentum entstehen können und Hausverwaltungen Schlüssel übergeben. Der Abschluss der Betriebshaftpflicht ist vor dem Start geplant, einschließlich Schlüsselerlust und Bearbeitungsschäden; die Prämie ist mit 38 € im Monat eingeplant. Eine Rentenversicherungspflicht besteht nicht: Sie gilt nach § 2 SGB VI nur für Handwerker, die mit einem zulassungspflichtigen Handwerk in der Handwerksrolle eingetragen sind. Die Altersvorsorge erfolgt deshalb freiwillig (Kapitel 7.2).

Im Arbeitsalltag gelten die Regeln des Arbeitsschutzes und die Vorgaben der Hersteller. Für jedes Reinigungs- und Desinfektionsmittel liegen Sicherheitsdatenblätter vor, für die spätere Mitarbeiterin werden daraus Betriebsanweisungen erstellt. Das Reinwasser-Teleskopsystem macht die meisten Leitereinsätze an Außenfenstern überflüssig. Ab Februar 2028 beschäftigt der Betrieb eine Minijob-Kraft; sie wird bei der Minijob-Zentrale angemeldet, erhält mindestens den Tariflohn der Gebäudereinigung, der 2026 in der untersten Lohngruppe bei 15,00 € je Stunde liegt, und bleibt mit 600 € im Monat unter der Minijob-Grenze von 603 € (Stand 2026).

3.5 Standort

Der Betrieb wird aus der Wohnung der Familie in Kumpelshagen geführt. Ein Geschäftsraum ist nicht nötig, weil beim Kunden gearbeitet wird. Reinigungsmittel und Verbrauchsmaterial lagern im Kellerraum der Wohnung und im Fahrzeug, das mit einem Regalsystem ausgebaut wird. Kumpelshagen liegt in der Mitte des Einzugsgebiets; die beiden Nachbarstädte sind in 15 bis 20 Minuten erreichbar.

Die Fahrtkosten sind nicht pauschal angesetzt, sondern aus der Arbeit abgeleitet: rund 35 Kilometer im Monat je Treppenhaus, 130 Kilometer je Praxis- oder Büroauftrag und 25 Kilometer je Glaseinsatz, dazu 150 Kilometer im Monat für Material- und Akquisefahrten. Das ergibt im ersten Jahr rund 12.800 Kilometer. Mit 0,24 € variablen Kosten je Kilometer für Kraftstoff, Wartung, Reifen und Verschleiß sind das 3.071 €; Versicherung und Steuer des Fahrzeugs stehen gesondert bei den Versicherungen.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

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

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: Ihre Reinigung in einer Hand, verlässlich und aus Kumpelshagen. Gegenüber Hausverwaltungen stehen Verlässlichkeit, feste Ansprechpartnerin und saubere Abrechnung im Vordergrund, gegenüber Praxen die Hygiene, gegenüber Privathaushalten streifenfreie Fenster ohne Leiter und der Steuerabzug. Der Betrieb wirbt nicht mit dem niedrigsten Preis, sondern mit Erfahrung und festen Terminen.

4.2 Marketingmaßnahmen

Das Budget ist auf die richtigen Kunden ausgerichtet, nicht auf Reichweite. Zum Start stehen 850 € für eine einfache Website, Visitenkarten, Flyer und Türanhänger für Privathaushalte bereit; das Fahrzeug erhält eine Beschriftung. In den ersten sechs Monaten kommen 110 € im Monat für Online-Anzeigen bei regionalen Suchanfragen wie Fensterreinigung oder Treppenhausreinigung hinzu, danach 70 €. Ein Google-Unternehmensprofil wird zum Start angelegt und mit Bewertungen der ersten Kunden gefüllt.

Tabelle 7 – Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Website, Visitenkarten, Flyer, Türanhänger	vor dem Start	850 € einmalig
Fahrzeugbeschriftung	mit dem Fahrzeugkauf	in der Fahrzeugausstattung
Google-Unternehmensprofil, Bewertungen der ersten Kunden	Start / ab Monat 2	0 €
Online-Anzeigen für regionale Suchanfragen	Monat 1 bis 6	110 € im Monat
Anzeigen und Pflege laufend	ab Monat 7	70 € im Monat
Persönliche Vorstellung bei Hausverwaltungen und Praxen	laufend	Fahrtkosten, siehe 3.5

4.3 Kundengewinnung

Der wichtigste Kanal ist die persönliche Ansprache. Sandra Brömmelkamp hat als Objektleiterin sechs Jahre lang mit Hausverwaltungen der Stadt zusammengearbeitet. Nach der Schließung der Niederlassung ihres früheren Arbeitgebers wurden mehrere kleinere Verwaltungen an eine entfernte Zentrale verwiesen oder mussten neu ausschreiben. Für den Start liegen drei schriftliche Absichtserklärungen vom September 2026 vor. Eine Hausverwaltung mit rund 60 Mehrfamilienhäusern will drei Häuser ab Dezember an den neuen Betrieb vergeben und nach einer Probezeit weitere prüfen. Eine kleine Verwaltung für Eigentümergemeinschaften will zwei Häuser vergeben. Eine hausärztliche Gemeinschaftspraxis will die Praxisreinigung dreimal in der Woche übertragen. Alle drei Erklärungen sind unverbindlich; sie begründen den Umsatz der ersten Monate, garantieren ihn aber nicht.

Der zweite Kanal ist die Empfehlung innerhalb der Häuser und Verwaltungen: Wer das Treppenhaus reinigt, wird nach den Fenstern gefragt, und jede zufriedene Verwaltung hat weitere Häuser. Der dritte Kanal sind die Türanhänger und das Google-Profil für Privathaushalte, die vor allem ab März Fensteraufträge bringen. Praxen spricht die Gründerin gezielt an; neue Praxis- und Büroaufträge plant sie im Abstand von drei bis vier Monaten.

4.4 Vertriebsweg

Anfragen kommen per Telefon, E-Mail, über die Website oder über die Verwaltungen. Nach Besichtigung und Angebot folgt der schriftliche Auftrag mit Leistungsverzeichnis. Pauschalen werden monatlich abgerechnet und sind innerhalb von 14 Tagen fällig; Glaseinsätze bei Privatkunden werden nach dem Einsatz per Rechnung mit Überweisung oder Kartenzahlung abgerechnet. Die Zahlungseingänge sind in der Liquidität ohne Verzögerung gerechnet, weil Verwaltungen und Praxen erfahrungsgemäß pünktlich zahlen; der Kassenbestand ist groß genug, um eine Verzögerung von einigen Wochen aufzufangen.

KAPITEL 5

Management

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

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Sandra Brömmelkamp, 44 Jahre, lebt mit ihrem Ehemann und dem 15-jährigen Sohn in Kumpelshagen. Nach der Ausbildung zur Verkäuferin und zehn Jahren im Einzelhandel wechselte sie nach einer Familienzeit 2013 in die Gebäudereinigung. Beim selben Gebäudedienstleister arbeitete sie zwölf Jahre, zuerst in der Unterhaltsreinigung, dann in der Glasreinigung mit Reinwassertechnik, ab 2019 als Vorarbeiterin und ab 2021 als Objektleiterin. In dieser Rolle plante sie die Einsätze von 14 Beschäftigten, kontrollierte die Qualität in rund 40 Objekten, bestellte das Material und war Ansprechpartnerin für Hausverwaltungen und Praxen. Den Lehrgang Objektleitung in der Gebäudereinigung hat sie 2020 mit Zertifikat abgeschlossen.

Die fachliche Eignung ist damit belegt: Sie kennt jede der drei Leistungen aus eigener Arbeit und aus der Leitung anderer. Arbeitszeugnis, Zertifikat und Lebenslauf liegen als Anlage bei. Eine Meisterprüfung ist für das zulassungsfreie Handwerk nicht erforderlich.

Kaufmännisch ist der Werdegang dünner als fachlich. Aus dem Einzelhandel kennt die Gründerin Kasse, Bestellwesen und Warenwirtschaft, als Objektleiterin hat sie Stundenkalkulationen für Angebote vorbereitet; die Angebote selbst hat die Niederlassungsleitung unterschrieben, eine eigene Buchhaltung hat sie nie geführt. Diese Lücke schließt sie auf drei Wegen: mit dem Buchführungskurs an der Volkshochschule im September 2026, mit einer Software für Angebote, Rechnungen und Belege und mit einer Steuerberaterin, die Umsatzsteuer-Voranmeldungen, Jahresabschluss und Steuererklärungen übernimmt, ab 2028 auch die Lohnabrechnung für den Minijob. Dazu kommt die geförderte Gründungsberatung, in der dieser Plan entstanden ist.

Zur Motivation: Nach der Kündigung hat sich Sandra Brömmelkamp ein Jahr lang als Objektleiterin beworben. Die Angebote, die sie bekam, lagen weit entfernt oder in Nachtschichten, die sich mit der Familie nicht vereinbaren ließen. In dieser Zeit fragten mehrere Verwaltungen, die sie aus ihrer Arbeit kannten, ob sie ihre Häuser nicht selbst übernehmen wolle. Den Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit konnte sie nicht mehr nutzen, weil ihr Arbeitslosengeld Ende August 2026 auslief. Sie hat sich bewusst für die Selbständigkeit entschieden, weil sie die Arbeit, die sie jahrelang für andere organisiert hat, jetzt selbst verantworten will.

Tabelle 8 – Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
1998–2000	Lebensmitteleinzelhandel, Kumpelshagen	Ausbildung zur Verkäuferin, Abschluss vor der IHK
2000–2010	derselbe Betrieb	Verkäuferin: Kasse, Warenannahme, Bestellwesen
2011–03/2013	Familienzeit	Geburt und Betreuung des Sohnes
04/2013–2016	Gebäudedienstleister, Niederlassung Kumpelshagen	Reinigungskraft Unterhaltsreinigung, Teilzeit
2016–2019	derselbe Betrieb	Glas- und Unterhaltsreinigung, Vollzeit; ab 2017 Reinwasser-Teleskopsystem
2019–2021	derselbe Betrieb	Vorarbeiterin, Team mit sechs Reinigungskräften
2020	Bildungsträger des Handwerks	Lehrgang Objektleitung in der Gebäudereinigung (80 Unterrichtseinheiten), Zertifikat
2021–08/2025	derselbe Betrieb	Objektleiterin: 14 Beschäftigte, rund 40 Objekte, Einsatzplanung, Qualitätskontrolle, Material, Kundenkontakt
09/2025–08/2026	Agentur für Arbeit	Arbeitslosengeld nach betriebsbedingter Kündigung, Bewerbungen als Objektleiterin
seit 09/2026	Jobcenter Kumpelshagen	Grundsicherungsgeld für die Bedarfsgemeinschaft, Gründungsvorbereitung
09/2026	Volkshochschule	Kurs Buchführung und Einnahmen-Überschuss-Rechnung für Selbständige
09–10/2026	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Finanzplanung, Markt

Der Lebenslauf hat eine längere Unterbrechung von 2011 bis März 2013; es ist die Familienzeit nach der Geburt des Sohnes. Frühere Selbständigkeiten gibt es nicht.

5.2 Rechtsform

Der Betrieb wird als Einzelunternehmen gegründet. Die Rechtsform ist einfach, kostengünstig und für einen Betrieb dieser Größe angemessen. Das Haftungsrisiko aus Schäden beim Kunden wird nicht über die Rechtsform, sondern über die Betriebshaftpflicht abgesichert. Der Betrieb ist regelbesteuert (Kapitel 2.3). Offengelegt wird: Sandra Brömmelkamp hält keine Beteiligungen und übt keine Nebentätigkeit aus. Ihr Ehemann ist bei einem anderen Unternehmen angestellt und arbeitet im Betrieb nicht mit. Mit dem früheren Arbeitgeber ist kein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart; die Niederlassung, für die sie gearbeitet hat, besteht nicht mehr. Privatkredite oder andere Verbindlichkeiten bestehen nicht.

5.3 Organisation und Kapazität

Im ersten Jahr führt Sandra Brömmelkamp alle Aufträge selbst aus. Treppenhäuser und Praxen liegen in festen Touren am frühen Morgen und am Abend, die Glasaufträge am Tag dazwischen. Buchhaltung und Steuern übernimmt die Steuerberaterin. Ab Februar 2028, dem dritten Monat des zweiten Jahres, kommt eine Minijob-Kraft für rund 36 Stunden im Monat dazu, die Treppenhäuser übernimmt. Sie wird in den ersten beiden Monaten von der Gründerin eingearbeitet und begleitet; erst danach übernimmt sie eigene Häuser. Deshalb wächst die Zahl der Treppenhäuser im zweiten Jahr nur schrittweise, von 11 auf 14.

Tabelle 9 – Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Treppenhäuser (Durchschnitt im Jahr)	8,0	12,8	13,3
Praxis- und Bürouaufträge (Durchschnitt)	2,7	4,0	4,2
Glaseinsätze im Jahr	139	139	145
Einsatzstunden des Betriebs im Jahr	1.294	1.780	1.851
davon Minijob-Kraft	–	360	432
davon Inhaberin	1.294	1.420	1.419
Einsatzstunden der Inhaberin je Woche (46 Wochen)	28,1	30,9	30,8

Die Einsatzstunden enthalten die Fahrt zwischen den Objekten. Hinzu kommen je Woche rund sechs bis acht Stunden für Angebote, Besichtigungen, Materialeinkauf und Verwaltung. Im zweiten Jahr arbeitet die Gründerin damit rund 38 Stunden in der Woche für den Betrieb; die Tätigkeit ist klar hauptberuflich. Mehr als 31 Einsatzstunden je Woche plant der Betrieb für die Inhaberin bewusst nicht, weil Reinigung körperlich fordernd ist und Krankheitstage aufgefangen werden müssen. Weiteres Wachstum ab dem dritten Jahr ist nur mit einer zweiten Kraft möglich; es ist nicht eingeplant.

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

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

6.1 Chancen

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

Tabelle 10 – Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
Weitere Häuser der großen Hausverwaltung nach der Probezeit	hoch	nicht eingeplant; jedes Haus bringt 180 € im Monat
Glasreinigung in den betreuten Häusern	mittel	Treppenhaufenster außen, Hauseingänge; kurze Wege
Personalmangel bei den mittelgroßen Betrieben	mittel	kleine Objekte werden abgegeben
Grundreinigungen bei Mieterwechsel	gering	kurzfristige Zusatzaufträge der Verwaltungen

6.2 Risiken

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

Tabelle 11 – Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Aufträge kommen langsamer als geplant	mittel	hoch	bei 85 % trägt Jahr 1 mit Einstiegsgeld noch 87 % des vollen Bedarfs, siehe 7.1
Absichtserklärungen führen nicht zu Aufträgen	mittel	mittel	betrifft die ersten Monate; Folge wie oben
Kündigung eines großen Kunden	gering	mittel	Verträge mit drei Monaten Frist, kein Kunde über ein Viertel des Umsatzes
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	mittel	hoch	körperliche Arbeit, bis 2028 keine Vertretung
Schaden beim Kunden, Schlüsselverlust	gering	mittel	durch Betriebshaftpflicht gedeckt
Ausfall des Fahrzeugs	mittel	mittel	sechs Jahre alt; Reparatur aus sonstigen Kosten und Kasse
Minijob-Kraft nicht zu finden	mittel	gering	Wachstum im zweiten Jahr fällt kleiner aus
Einstiegsgeld wird nicht bewilligt (Ermessen)	gering	mittel	Deckung Jahr 1 bleibt bei 94 %, die Kasse bleibt positiv
Zuschuss nach § 16c wird nicht bewilligt (Ermessen)	mittel	mittel	hilfsweise als Darlehen; sonst Kasse von Dezember bis Februar nur 800 bis 2.600 €
Darlehen nach § 16c wird nicht bewilligt (Ermessen)	gering	mittel	Fahrzeug wird geleast; Gewinn Jahr 1 rund 470 € niedriger
Jobcenter zahlt Zuschuss und Darlehen erst gegen Rechnung	mittel	gering	Vorfinanzierung für einige Wochen aus der privaten Reserve
Eintragung bei der Kammer oder Stellungnahme verzögert sich	gering	gering	Start verschiebt sich um einige Wochen

Das gewichtigste Risiko ist ein langsamer Aufbau des Kundenstamms in den ersten Monaten. Das zweite ist der Ausfall der Inhaberin durch Krankheit, weil die Arbeit körperlich ist und bis zum Minijob niemand einspringen kann.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 12 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Aufträge kommen langsamer	wöchentliche Ansprache von Verwaltungen und Praxen, Türanhänger ab Februar, Anzeigen in den ersten sechs Monaten; das Einkommen des Ehemanns und das Kindergeld tragen den Haushalt auch bei 85 % der Aufträge
Absichtserklärungen tragen nicht	breite Kundenbasis aus vier Gruppen statt Abhängigkeit von einem Kunden
Kündigung eines großen Kunden	Probezeit und Leistungsverzeichnis, monatliche Qualitätskontrolle wie als Objektleiterin
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	Vermeidung: Reinwassersystem statt Leiter, Arbeitsschutz; Absicherung: freiwillige Krankenversicherung mit Krankengeld ab der siebten Woche, Unfallversicherung der BG BAU und die Kassenreserve, die ab dem fünften Monat bei mindestens 6.089 € liegt
Schaden beim Kunden	Betriebshaftpflicht mit Schlüsselverlust und Bearbeitungsschäden, Prämie 38 € im Monat
Ausfall des Fahrzeugs	Werkstatt vor Ort, Leihfahrzeug in der Nachbarschaft; Ersatzbeschaffung aus dem Kassenbestand
Minijob-Kraft nicht zu finden	Suche ab Herbst 2027 über Kontakte aus der Objektleitung und die Arbeitsagentur
Einstiegsgeld nicht bewilligt	Deckung des vollen Bedarfs im ersten Jahr 94 % statt 104 %; im Haushalt gedeckt durch Einkommen des Ehemanns und Kindergeld
Zuschuss nach § 16c nicht bewilligt	Die Gründerin beantragt hilfsweise, die Geräte in das Darlehen aufzunehmen; die Kasse bleibe unverändert, die Tilgung liefere rund zwei Jahre länger. Lehnt das Jobcenter auch das ab, legt die Familie ihre übrige Reserve von 1.300 € ein, der Laptop entfällt zunächst, und die Reinwasseranlage wird erst im Juni gekauft; die Kasse läge dann von Dezember bis Februar nur zwischen 800 und 2.600 € und ab März wieder über 3.000 €
Darlehen nach § 16c nicht bewilligt	Das Fahrzeug wird geleast; nach einem Vergleichsangebot kostet das 260 € im Monat netto. Der Gewinn sinkt im ersten Jahr um rund 470 €, der Tiefpunkt der Kasse fiele im März auf rund 2.600 €; mit der übrigen Reserve von 1.300 € läge er wieder über 3.000 €
Auszahlung erst gegen Rechnung	Die Käufe werden für einige Wochen aus der privaten Reserve und dem laufenden Umsatz vorfinanziert; die Reinwasseranlage wird erst gekauft, wenn der Zuschuss eingegangen ist
Formale Schritte verzögern sich	Anträge und Stellungnahme im Oktober, Eintragung bei der Kammer im November; Kauf von Fahrzeug und Geräten erst nach dem Bescheid

Insgesamt ist das Risiko begrenzt: Es gibt keinen Bankkredit, keine Miete und im ersten Jahr kein Personal; das Darlehen des Jobcenters ist zinslos und wird mit 200 € im Monat getilgt. Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.090 € im Monat. Selbst wenn nur die Hälfte der geplanten Einsätze käme, bliebe der Betrieb im ersten Jahr im Gewinn; der Haushalt bräuchte dann aber weiter ergänzendes Grundsicherungsgeld, und die Gründung müsste neu bewertet werden.

KAPITEL 7

Finanzplanung

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

7.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung

Der Umsatz des ersten Jahres ergibt sich aus Menge und Mischpreis je Leistung. Die Treppenhausreinigung beginnt mit den fünf Häusern aus den Absichtserklärungen und wächst bis November 2027 auf elf Häuser, im Durchschnitt acht; das ergibt 17.280 €. Die Praxis- und Büroreinigung beginnt mit der Gemeinschaftspraxis und erreicht vier laufende Aufträge, zusammen 15.040 €. Die Glasreinigung plant 139 Einsätze mit 20.850 €, davon nur 13 in den Wintermonaten Dezember bis Februar. Im ersten Monat plant der Betrieb 2.120 € Umsatz, im Januar wegen der Winterdelle 1.820 € und ab Mai zwischen 5.130 € und 6.110 € im Monat.

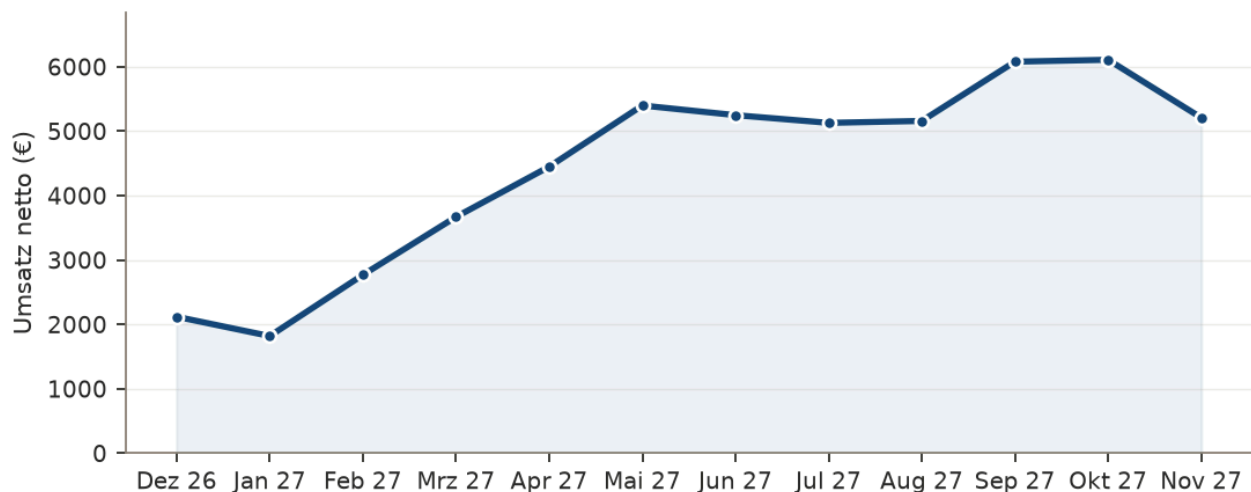


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto)

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

Leistung	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Jahr 1
Treppenhausreinigung	900	900	1.080	1.080	1.260	1.440	1.440	1.620	1.800	1.800	1.980	1.980	17.280
Büro- und Praxisreinigung	470	470	940	940	940	1.410	1.410	1.410	1.410	1.880	1.880	1.880	15.040
Glas- und Fensterreinigung	750	450	750	1.650	2.250	2.550	2.400	2.100	1.950	2.400	2.250	1.350	20.850
Summe Umsatz	2.120	1.820	2.770	3.670	4.450	5.400	5.250	5.130	5.160	6.080	6.110	5.210	53.170

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 71.130 €, rund 34 Prozent mehr als im ersten Jahr. Der Anstieg entsteht fast vollständig aus dem Wegfall der Anlaufphase: Elf Treppenhäuser und vier Praxis- und Büroadträge, der Stand am Ende des ersten Jahres, ergeben zwölf Monate lang 46.320 € an Pauschalen, dazu kommt die Glasreinigung im gleichen Umfang wie im ersten Jahr. Neu sind nur drei weitere Treppenhäuser, die mit der Minijob-Kraft ab Februar 2028 schrittweise dazukommen. Die Preise bleiben unverändert. Im dritten Jahr plant der Betrieb 76.820 €, vier Prozent mehr Menge und vier Prozent höhere Preise.

Tabelle 14 – Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	53.170 €	71.130 €	76.820 €
Materialeinsatz	2.600 €	3.574 €	3.859 €
Personal einschließlich Abgaben	0 €	7.860 €	9.432 €
übrige Kosten einschließlich Abschreibungen	16.125 €	15.495 €	16.304 €
Gewinn vor Steuern	34.444 €	44.202 €	47.225 €
Umsatzrendite	64,8 %	62,1 %	61,5 %

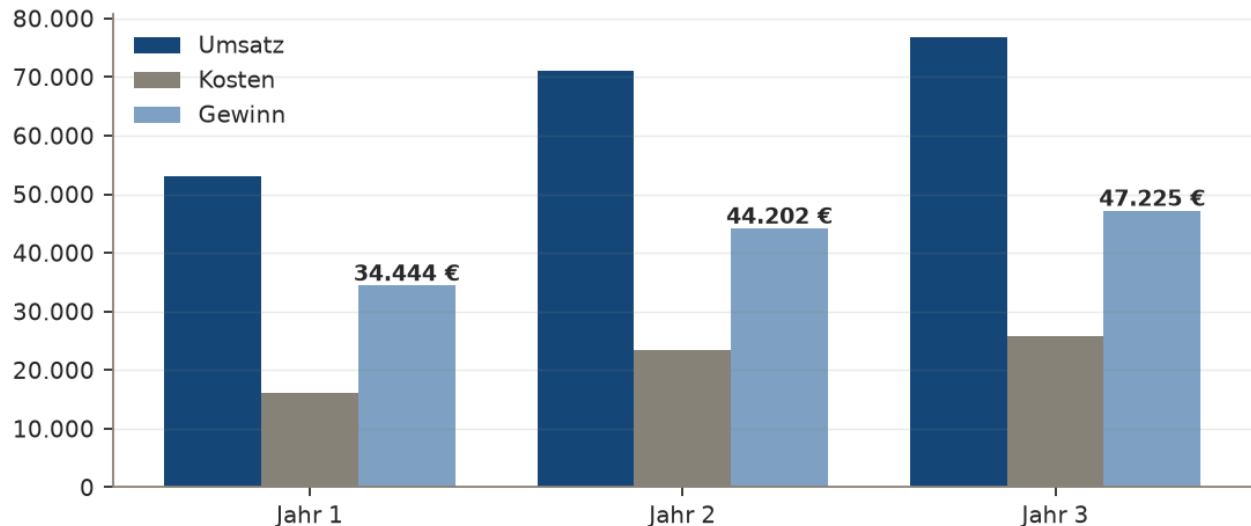


Abb. 2 – Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, von 64,8 % im ersten Jahr wirkt für einen Reinigungsbetrieb hoch. Sie erklärt sich daraus, dass im ersten Jahr kein Lohn gezahlt wird: Bei großen Gebäudedienstleistern machen Lohnkosten nach dem Branchenreport rund 85 Prozent des Preises aus, hier steckt die Arbeit der Inhaberin im Gewinn. Material ist mit vier bis sechs Prozent des Umsatzes gering. Mit dem Minijob sinkt die Rendite im zweiten Jahr auf 62,1 % und im dritten auf 61,5 %.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet ohne weitere Häuser der großen Verwaltung, ohne Grundreinigungen und ohne Preiserhöhung im zweiten Jahr. Die Abschreibungen des ersten Jahres sind hoch, weil Geräte und Rechner bis 800 € als geringwertige Wirtschaftsgüter sofort abgeschrieben werden.

Tragfähigkeit: Die Planung misst den Gewinn am vollen Bedarf des Haushalts, also so, als gäbe es kein Einkommen des Ehemanns. Der Haushalt kostet im ersten Jahr 2.902 € im Monat oder 34.824 € im Jahr. Der Gewinn nach Gewerbesteuer von 32.781 € deckt davon 94 %. Mit dem Einstiegsgeld von 280 € im Monat, zusammen 3.360 €, sind es 104 %. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 39.360 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und Altersvorsorge und Steuerrücklage wachsen; der Gewinn nach Gewerbesteuer von 40.892 € trägt ihn ohne Förderung und ohne das Einkommen des Ehemanns zu 104 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei rund 40.896 €, die Deckung bei 106 %. Tragfähig aus eigener Kraft ist der Betrieb damit ab dem zweiten Jahr.

Zur Steuer: Die Gewerbesteuer beträgt bei einem Hebesatz von 480 Prozent im ersten Jahr 1.663 €, im zweiten 3.310 € und im dritten 3.814 €; der Freibetrag für Einzelunternehmen von 24.500 € im Jahr ist dabei abgezogen. Kassenwirksam wird sie mit den Bescheiden; vorsichtig sind die Beträge der ersten beiden Jahre schon im August und November 2028 als Zahlung in der Liquidität eingeplant. Die Einkommensteuer

ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst; die Anrechnung der Gewerbesteuer nach § 35 EStG ist dabei berücksichtigt, die gemeinsame Veranlagung mit dem Ehemann vorsichtig nicht.

Tabelle 15 – Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	34.444 €	44.202 €	47.225 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 480 %)	1.663 €	3.310 €	3.814 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	32.781 €	40.892 €	43.411 €
Haushaltsbedarf (voll)	34.824 €	39.360 €	40.896 €
Deckung ohne Zuschuss	94 %	104 %	106 %
Einstiegsgeld (Zuschuss des Jobcenters)	3.360 €	–	–
Deckung mit Zuschuss	104 %	–	–
nachrichtlich: Nettogehalt Ehemann und Kindergeld	13.308 €	13.788 €	–

Haushalt und Grundsicherungsgeld

Das Ziel des Einstiegsgelds ist, dass die Familie kein Grundsicherungsgeld mehr braucht. Für diese Frage zählt der Haushalt als Ganzes. Von den 2.902 € im Monat tragen das Nettogehalt des Ehemanns von 850 € und das Kindergeld von 259 € zusammen 1.109 €. Den Rest von 1.793 € im Monat muss der Betrieb erwirtschaften; im zweiten Jahr sind es 2.131 €. Diesen Betrag entnimmt die Gründerin in der Liquiditätsplanung jeden Monat, vom ersten Monat an.

Tabelle 16 – Haushalt je Monat

Position	Jahr 1	Jahr 2
Haushaltsbedarf (Blatt 1)	2.902 €	3.280 €
Nettogehalt Ehemann (Teilzeit)	– 850 €	– 890 €
Kindergeld	– 259 €	– 259 €
vom Betrieb zu tragen (Privatentnahme)	1.793 €	2.131 €

Der Monatsgewinn liegt ab März 2027 in jedem Monat über 1.793 €. Ab dann ist der Haushalt nach dieser Rechnung nicht mehr auf Grundsicherungsgeld angewiesen. In den ersten 3 Monaten, im Winter mit wenig Glasarbeit und mit den Anschaffungen des Starts, reicht der Gewinn noch nicht. Ob und in welcher Höhe das Jobcenter in dieser Zeit ergänzend Grundsicherungsgeld zahlt, entscheidet es nach seinen eigenen Regeln: vorläufig auf Grundlage der Anlage EKS mit geschätzten Zahlen und nach dem Bewilligungszeitraum abschließend mit den tatsächlichen. Die Planung rechnet ohne diese Leistung; sie ist keine Einzahlung in der Liquidität. Über das ganze erste Jahr gerechnet liegt der Gewinn deutlich über dem Betrag, den der Betrieb tragen muss.

Zur Krankenversicherung: Sandra Brömmelkamp ist als hauptberuflich Selbständige freiwillig gesetzlich versichert, der Beitrag folgt dem Gewinn. Ob in Monaten mit ergänzendem Grundsicherungsgeld die Versicherung über das Jobcenter läuft, klärt sie vor dem Start mit Krankenkasse und Jobcenter. Die Planung rechnet unabhängig davon ab dem ersten Monat mit dem vollen eigenen Beitrag.

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Material und Fahrtkosten sind variabel (10,7 % vom Umsatz im ersten Jahr), alle übrigen Kosten fest; der Fixblock beträgt im ersten Jahr 13.054 € oder rund 1.088 € im Monat. Die Menge ist in Einsatzstunden des

Betriebs gemessen. Gewerbesteuer mit Hebesatz 480 Prozent, Haushaltsbedarf wie oben, ohne das Einkommen des Ehemanns.

Tabelle 17 – Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	Einsatzstunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
100 %	1.294	53.170 €	32.781 €	94 %	104 %
85 %	1.100	45.195 €	26.849 €	77 %	87 %
70 %	906	37.219 €	20.195 €	58 %	68 %
50 %	647	26.585 €	10.695 €	31 %	40 %

Kommen 15 Prozent weniger Einsätze als geplant, deckt der Betrieb im ersten Jahr mit Einstiegsgeld noch 87 % des vollen Haushaltsbedarfs. Für den Haushalt selbst reicht es dann weiterhin: Der Gewinn nach Gewerbesteuer von 26.849 € liegt über den 21.516 €, die der Betrieb im Jahr tragen muss. Bei 70 Prozent läge er mit 20.195 € knapp darunter; der Haushalt bräuchte dann länger ergänzendes Grundsicherungsgeld. Der betriebliche Break-even liegt im ersten Jahr bei 14.613 € Umsatz, das sind 27 % des Plans. Mit Einstiegsgeld ist der volle Haushaltsbedarf ab 51.395 € gedeckt; der Plan liegt 3 % darüber.

Tabelle 18 – Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	Einsatzstunden	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	1.780	71.130 €	40.892 €	104 %
85 %	1.513	60.461 €	32.993 €	84 %
70 %	1.246	49.791 €	25.077 €	64 %
50 %	890	35.565 €	12.495 €	32 %

Im zweiten Jahr, mit eigenem Fixblock von 19.213 €, liegt der Break-even einschließlich des vollen Haushaltsbedarfs bei 69.053 €; der Plan liegt 3 % darüber. Ein Jahr später liegt der Break-even einschließlich des vollen Haushaltsbedarfs bei 73.421 €; der Planumsatz dieses Jahres liegt 5 % darüber. Der Abstand ist klein; das ist die ehrliche Lesart des strengen Maßstabs. Er misst, ob der Betrieb die ganze Familie allein ernähren könnte. Für das Ziel des Jobcenters, den Haushalt ohne Grundsicherungsgeld, reicht im zweiten Jahr auch eine deutlich schwächere Zielerreichung, weil das Einkommen des Ehemanns dazukommt.

Tabelle 19 – Preisrückgang im ersten Jahr (Menge unverändert)

Erlös je Einsatzstunde	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Zuschuss
Planwert	53.170 €	32.781 €	94 %	104 %
– 5 %	50.512 €	30.810 €	88 %	98 %
– 10 %	47.853 €	28.838 €	83 %	92 %
– 15 %	45.195 €	26.849 €	77 %	87 %

Die Stellschraube ist die Zahl der Häuser und Praxen. Am Ende des ersten Jahres entscheidet die Gründerin anhand der tatsächlichen Auftragslage, ob der Minijob wie geplant im Februar 2028 beginnt (Kapitel 7.3).

7.2 Liquiditätsplanung

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben des Haushalts hergeleitet, die auch dem Jobcenter bekannt sind. Die Familie wohnt zur Miete; die Warmmiete einschließlich Strom beträgt 830 €. Der Sohn geht zur Schule, Kinderbetreuung fällt nicht an, Unterhaltungspflichten und Privatkredite bestehen nicht. Der Bedarf enthält die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Anspruch auf Krankengeld ab der siebten Woche, eine freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III, eine Altersvorsorge von

80 € im Monat und eine Rücklage für die Einkommensteuer. Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung, Altersvorsorge und Steuerrücklage mit dem Gewinn; die Arbeitslosenversicherung kostet ab 2028 den vollen Beitrag.

Tabelle 20 — Haushaltsbedarf je Monat

Position	Jahr 1	ab Jahr 2
Warmmiete einschließlich Strom	830 €	850 €
Lebensmittel, Kleidung, Haushalt (drei Personen)	690 €	710 €
Freizeit	80 €	90 €
Telefon, Internet	60 €	60 €
privater Pkw (Versicherung, Steuer, Kraftstoff)	120 €	125 €
Schülerticket	30 €	30 €
Sachversicherungen	40 €	42 €
Altersvorsorge (ETF-Sparplan)	80 €	130 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankengeld	600 €	775 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung	52 €	103 €
Rücklagen (Schule, Anschaffungen)	60 €	70 €
Rücklage Einkommensteuer	200 €	230 €
Sonstiges	60 €	65 €
Summe Haushaltsbedarf	2.902 €	3.280 €
abzüglich Nettogehalt Ehemann und Kindergeld	– 1.109 €	– 1.149 €
Privatentnahme aus dem Betrieb	1.793 €	2.131 €

Eigenkapital, Darlehen und Zuschuss fließen der Kasse im Dezember 2026 mit der Bewilligung zu, das Einstiegsgeld in allen zwölf Monaten des ersten Jahres. Die Tilgung des Darlehens von 200 € im Monat beginnt im April 2027. Die Privatentnahme läuft vom ersten Monat an in voller Höhe. Ergänzendes Grundicherungsgeld ist nicht eingerechnet.

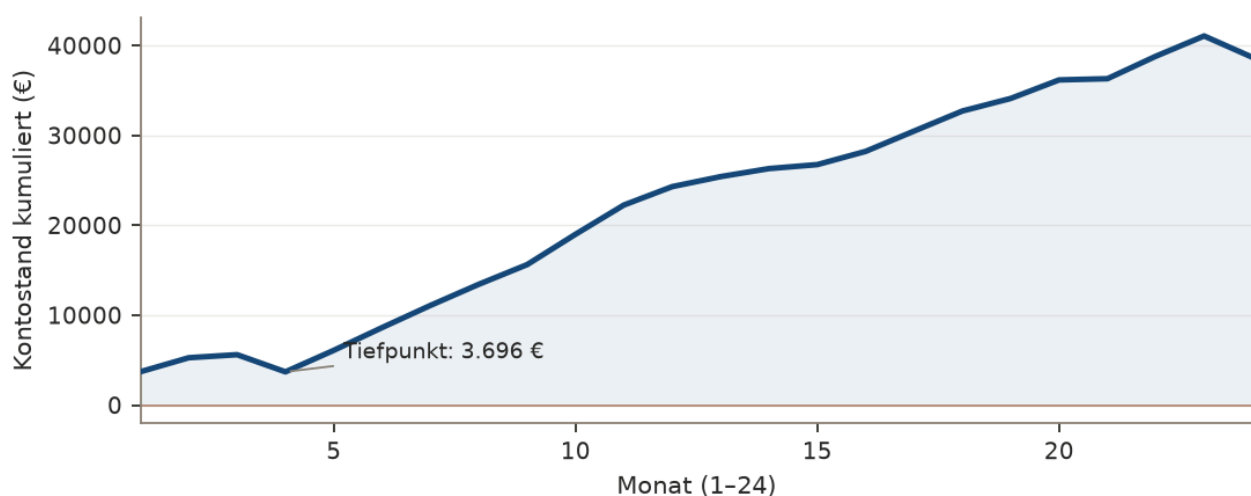


Abb. 3 — Kassenbestand über 24 Monate (kumuliert)

Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.696 € im März 2027, nach dem Kauf der Reinwasseranlage, deren Vorsteuer erst im Folgemonat erstattet wird. Danach steigt der Bestand stetig und liegt am Ende des ersten Jahres bei 24.300 €. Im zweiten Jahr liegt der niedrigste Stand bei 25.412 € im Dezember 2027; am Ende,

nach der vorsorglich eingeplanten Gewerbesteuer der ersten beiden Jahre, liegt er bei 38.682 €. Der wachsende Bestand ist gewollt: Das Fahrzeug ist am Ende des dritten Jahres abgeschrieben, und aus der Kasse wird dann das Ersatzfahrzeug bezahlt, ohne neues Darlehen. Ein Kontokorrentkredit ist nicht nötig und nicht beantragt.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Die Investitionen betragen 12.790 €. Das Fahrzeug ist ein gebrauchter Hochdachkombi in der Kastenwagen-Ausführung mit Lkw-Zulassung, Baujahr 2020, laut Händlerangebot für 7.400 € netto; mit Regalsystem, Zurrgurten zur Ladungssicherung und der Beschriftung stehen für das Fahrzeug 7.940 € im Kapitalbedarf. Nach der amtlichen Abschreibungstabelle gilt für Lastkraftwagen eine Nutzungsdauer von neun Jahren; das sechs Jahre alte Fahrzeug wird deshalb über die Restnutzungsdauer von drei Jahren abgeschrieben. Die Reinwasseranlage mit Osmose- und Harzfilter, Carbon-Teleskopstange und Schlauchhaspel kostet 2.760 € und wird im März 2027, zu Beginn der Glassaison, gekauft und über sieben Jahre abgeschrieben. Industriesauger, Reinigungswagen, Leitern, Glaswerkzeug, Laptop und Smartphone liegen nach Listenpreis je unter 800 € und werden als geringwertige Wirtschaftsgüter sofort abgeschrieben.

Angebot oder Schätzung: Für das Fahrzeug liegt das Angebot eines Händlers vor, für die Reinwasseranlage das eines Fachhändlers, zusammen 10.160 € oder 79 Prozent der Investitionen. Die übrigen Geräte, das Werkzeug und die Rechner sind nach Listenpreisen geschätzt. Fahrzeug und Geräte werden erst gekauft, wenn das Jobcenter über den Antrag entschieden hat.

Tabelle 21 — Kosten im ersten Jahr nach Monaten (netto, €)

Kostenart	Dez 26	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Jahr 1
Material	103	91	140	176	209	259	253	250	253	299	302	266	2.600
Kfz (variabel)	139	127	179	215	247	299	293	289	292	341	343	307	3.071
Büro, Software	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	780
Werbung	960	110	110	110	110	110	70	70	70	70	70	70	1.930
Versicherungen, Beiträge	112	112	324	112	112	324	112	112	324	112	112	324	2.192
Steuerberatung	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	1.560
Konto	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Abschreibungen	2.311	221	221	253	253	253	253	253	253	253	253	253	5.032
Fortbildung	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Sonstiges	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1.080
Summe Kosten	3.950	986	1.299	1.192	1.257	1.570	1.306	1.299	1.517	1.400	1.405	1.545	18.726

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 1.090 € im Monat. Im Dezember sind sie wegen der sofort abgeschrieben Geräte und der Startwerbung höher, in den Quartalsmonaten wegen des Vorschusses der BG BAU. Im zweiten Jahr kommen der Minijob mit 6.000 € Lohn und 1.860 € pauschalen Abgaben, der Kammerbeitrag und die Lohnabrechnung dazu; die Kosten ohne Material steigen auf 23.355 €. Im dritten Jahr, mit dem Minijob über zwölf Monate, liegen sie bei 25.736 €.

Entscheidungsregel für den Minijob: Die Kraft wird zum Februar 2028 nur eingestellt, wenn im Oktober 2027 mindestens zehn Treppenhäuser und drei Praxis- oder Büroaufträge laufen und der Kassenbestand über dem Kapitalbedarf von 16.790 € liegt. Sonst wird der Beginn verschoben; die Kosten fallen dann später an, das Wachstum im zweiten Jahr fällt kleiner aus.

KAPITEL 8

Finanzierung

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

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 16.790 €. Neben den Investitionen von 12.790 € enthält er 1.500 € Anlaufkosten für die laufenden Kosten der ersten Monate, 1.420 € Reserve, die vor allem die Vorsteuer aus den Anschaffungen bis zur Erstattung überbrückt, 230 € für die Eintragung bei der Handwerkskammer und die Gewerbeanmeldung sowie 850 € für Website und Druck. Für 79 Prozent der Investitionen liegen Angebote vor (Kapitel 7.3).

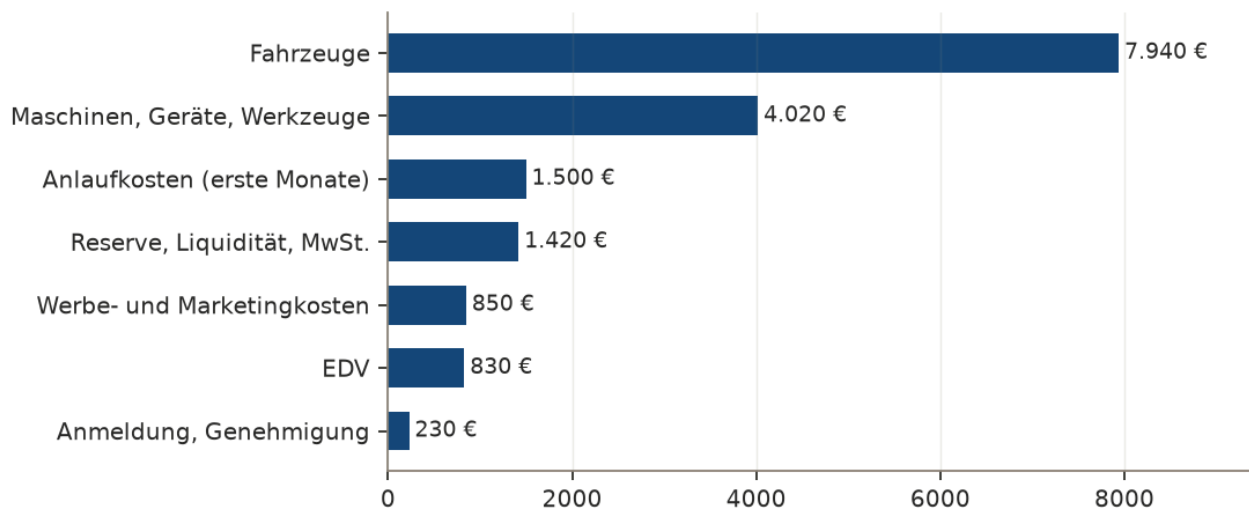


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 22 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
Fahrzeug mit Ausstattung	7.940 €	Eigenkapital (Ersparnisse)	4.000 €
Reinwasseranlage, Geräte, Werkzeug	4.020 €	Darlehen Jobcenter (§ 16c SGB II), zinslos	7.940 €
EDV (Laptop, Smartphone)	830 €	Zuschuss Jobcenter (§ 16c SGB II)	4.850 €
Anlaufkosten	1.500 €	Bankkredite	0 €
Reserve, Vorsteuer	1.420 €		
Kammer, Gewerbeanmeldung	230 €		
Website, Druck	850 €		
Summe	16.790 €	Summe	16.790 €

In der Planrechnung steht der Zuschuss mangels eigener Zeile im Block Fremdkapital; er ist nicht rückzahlbar und wird nicht getilgt.

8.2 Eigenkapital

Die Familie hat Ersparnisse von 5.300 €. Davon bringt Sandra Brömmelkamp 4.000 € in den Betrieb ein; die übrigen 1.300 € bleiben als private Reserve außerhalb des Vorhabens. Beim Grundsicherungsgeld

bleibt Vermögen seit dem 1. Juli 2026 bis zu einem vom Lebensalter abhängigen Freibetrag anrechnungsfrei; für die Gründerin mit 44 Jahren beträgt er 12.500 €, für ihren Ehemann je nach Alter mindestens 10.000 € (§ 12 Abs. 2 SGB II in der Fassung des Dreizehnten Gesetzes zur Änderung des SGB II vom 16.04.2026; Fachliche Weisungen der Bundesagentur für Arbeit zu § 12 SGB II, Stand 01.07.2026). Die Ersparnisse der Familie liegen deutlich darunter. Sie sind im Leistungsantrag angegeben, und der Bewilligungsbescheid vom 16. September 2026 rechnet sie nicht als verwertbares Vermögen an. Die Eigenkapitalquote beträgt 23,8 %. Das ist wenig, und es soll nicht anders dargestellt werden: Eine Familie, die Grundsicherungsgeld bezieht, kann die Ausstattung nicht allein bezahlen. Genau dafür gibt es die Leistungen nach § 16c.

8.3 Kredite und Fördermittel

Einen Bankkredit nimmt der Betrieb nicht auf. Beim Jobcenter beantragt werden drei Leistungen, alle vor dem Start und alle als Ermessensleistungen ohne Rechtsanspruch.

Erstens das Einstiegsgeld nach § 16b SGB II. Es wird Leistungsberechtigten gezahlt, die eine hauptberufliche Selbständigkeit aufnehmen, wenn die Gründung hilft, vom Grundsicherungsgeld unabhängig zu werden. Es kommt zusätzlich zum Grundsicherungsgeld und wird darauf nicht angerechnet, läuft bis zu 24 Monate und kann weitergezahlt werden, wenn die Familie kein Grundsicherungsgeld mehr braucht. Die Höhe legt das Jobcenter im Einzelfall fest. Die Einstiegsgeld-Verordnung nennt als Richtwert einen Grundbetrag von höchstens der Hälfte des Regelbedarfs, 2026 also 281,50 €, und je weiterer Person der Bedarfsgemeinschaft 56,30 €; für diese Familie wären es bis zu 394,10 € im Monat. Die Planung setzt vorsichtig 280 € für zwölf Monate an, zusammen 3.360 €.

Zweitens ein Zuschuss nach § 16c SGB II für Sachgüter, die für die Selbständigkeit notwendig und angemessen sind: die Reinwasseranlage, den Industriesauger, den Reinigungswagen, die Leitern, das Glaswerkzeug, den Laptop und das Smartphone, zusammen 4.850 €. Laut § 16c SGB II sind Zuschüsse bis 5.000 € möglich. Steuerlich kann der Zuschuss die Anschaffungskosten mindern; die Planung schreibt vorsichtig die vollen Kosten ab, die Behandlung klärt die Steuerberaterin.

Drittens ein Darlehen nach § 16c SGB II über 7.940 € für das Fahrzeug mit Ausstattung. Die Planung rechnet, bis zum Bescheid als Annahme, mit einem zinslosen Darlehen und einer Tilgung von 200 € im Monat ab April 2027; damit ist es im Sommer 2030 zurückgezahlt. Zinsen fallen nicht an, in der Übersicht steht deshalb nur die Kontoführung. Die folgende Übersicht stellt den Kapitaldienst dem Cashflow aus Gewinn und Abschreibungen gegenüber und, strenger, demselben Cashflow nach Abzug der vollen Privatentnahme.

Tabelle 23 – Kapitaldienst und Cashflow

Jahr	Konto	Tilgung	Kapitaldienst	Cashflow	Deckung	Cashflow n. Entnahme	Deckung
Jahr 1	180 €	1.600 €	1.780 €	39.477 €	22,2-fach	17.961 €	10,1-fach
Jahr 2	180 €	2.400 €	2.580 €	47.243 €	18,3-fach	21.671 €	8,4-fach
Jahr 3 ¹	180 €	2.400 €	2.580 €	50.266 €	19,5-fach	24.694 €	9,6-fach

Cashflow = Gewinn plus Abschreibungen; ¹ Jahr 3 mit der Rate des zweiten Jahres fortgeschrieben. In der strengsten Lesart, nach Entnahme und zusätzlich nach Gewerbesteuer, beträgt der Cashflow im zweiten Jahr 18.361 €; die Kapitaldienstdeckung liegt dann beim 7,1-fachen. Die Kapitaldienstquote nach Entnahme liegt im zweiten Jahr bei 12 %. Das Darlehen ist damit auch in einem schwachen Jahr bedient.

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 hauptberuflich aufgenommen sein. Deshalb werden Einstiegsgeld, Zuschuss und Darlehen im Oktober 2026 beantragt, zusammen mit der Anlage EKS mit den geschätzten Zahlen dieses Plans. Das Jobcenter soll für die Beurteilung die Stellungnahme einer fachkundi-

gen Stelle verlangen; sie wird mit diesem Plan eingeholt. Fahrzeug und Geräte werden erst nach der Entscheidung gekauft, das Gewerbe am 1. Dezember 2026 angemeldet. Die Planung unterstellt, dass Zuschuss und Darlehen mit der Bewilligung im Dezember ausgezahlt werden. Die Tätigkeit ist hauptberuflich; die Gründerin arbeitet ab dem Start deutlich mehr als 15 Stunden in der Woche für den Betrieb (Kapitel 5.3).

Was an der Förderung hängt: Das Einstiegsgeld hebt die Deckung des vollen Haushaltsbedarfs im ersten Jahr von 94 % auf 104 %. Zuschuss und Darlehen tragen die Ausstattung; fällt eines von beiden aus, greifen die Wege aus Kapitel 6.3, die dort mit ihren Folgen für die Kasse beziffert sind.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

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

9.1 Meilensteine

Die Reihenfolge folgt den Regeln des Jobcenters und der Handwerksordnung: Erst liegen Absichtserklärungen, Angebote und Plan vor, dann folgen Stellungnahme der fachkundigen Stelle und Anträge, dann der Bescheid, die Eintragung bei der Kammer und die Gewerbeanmeldung am Gründungstag. Gekauft wird erst nach dem Bescheid.

Tabelle 24 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
16.09.2026	Bewilligungsbescheid Grundsicherungsgeld	liegt vor
09/2026	drei schriftliche Absichtserklärungen, Angebote Fahrzeug und Reinwasseranlage	liegen vor
10/2026	Stellungnahme der fachkundigen Stelle	wird mit diesem Plan eingeholt
10/2026	Antrag auf Einstiegsgeld, Zuschuss und Darlehen nach § 16c mit Anlage EKS	geplant
11/2026	Entscheidung des Jobcenters; danach Kauf von Fahrzeug und Geräten	erwartet
12/2026	Auszahlung von Zuschuss und Darlehen nach § 16c	geplant
11/2026	Eintragung bei der Handwerkskammer zum 1. Dezember, Betriebshaftpflicht	geplant
01.12.2026	Gewerbeanmeldung, Start mit fünf Häusern und der Praxis	geplant
bis 08.12.2026	Anmeldung bei der BG BAU, freiwillige Unternehmensversicherung	Frist eine Woche
bis 01.03.2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung	Frist drei Monate
03/2027	Kauf der Reinwasseranlage, Beginn der Glassaison; Haushalt ohne Grundsicherungsgeld	geplant
04/2027	Beginn der Tilgung des Darlehens (200 € im Monat)	geplant
10/2027	Entscheidung über den Minijob nach der Regel in 7.3	geplant
02/2028	Minijob-Kraft, Anmeldung bei der Minijob-Zentrale	geplant
06/2028	Jahresabschluss und Steuererklärungen des ersten Jahres	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes holt Sandra Brömmelkamp im Oktober die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein und stellt beim Jobcenter die Anträge auf Einstiegsgeld und Zuschuss. Im November beantragt sie die Eintragung bei der Handwerkskammer zum 1. Dezember und schließt die Betriebshaftpflicht ab. Die Verwaltungen und die Praxis erhalten im November ihre Angebote.

Der Plan setzt keinen großen Markt voraus, sondern 14 Treppenhäuser, vier Praxen und Büros und die Fenster einiger Hundert Haushalte. Es gibt keinen Bankkredit, das Darlehen des Jobcenters ist mit 200 € im Monat bedient, und die Rechnung zeigt offen, ab wann die Familie ohne Grundsicherungsgeld auskommt und 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, 09/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Arbeitszeugnis und IHK-Zeugnis	4 Seiten
Anlage 3 — Zertifikat Lehrgang Objektleitung in der Gebäudereinigung	1 Seite, 2020
Anlage 4 — Bewilligungsbescheid Grundsicherungsgeld vom 16.09.2026	3 Seiten
Anlage 5 — Absichtserklärungen (zwei Hausverwaltungen, Gemeinschaftspraxis)	3 Seiten, 09/2026
Anlage 6 — Angebote Fahrzeug und Reinwasseranlage	2 Seiten, 09/2026
Anlage 7 — Kontonachweis Ersparnisse	1 Seite, 09/2026
Anlage 8 — Teilnahmebescheinigung Buchführungskurs	1 Seite, 09/2026

HINWEIS ZUM BEISPIEL

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

Blatt 1 · Private Entnahmen Beispiel Gebäudereinigung

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	830	9.960	850	10.200
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	690	8.280	710	8.520
Freizeit	80	960	90	1.080
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	60	720	60	720
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	120	1.440	125	1.500
Kosten für öff. Verkehrsmittel	30	360	30	360
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	40	480	42	504
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)	80	960	130	1.560
Kranken- und Pflegeversicherung	600	7.200	775	9.300
Arbeitslosenversicherung	52	624	103	1.236
Kosten für Kinderbetreuung		–		–
Unterhaltszahlungen an andere		–		–
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	60	720	70	840
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)	200	2.400	230	2.760
Sonstiges	60	720	65	780
Summe	2.902	34.824	3.280	39.360
Privateinnahmen				
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–
Nettogehalt Lebenspartner/in	850	10.200	890	10.680
Kindergeld	259	3.108	259	3.108
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–
Unterhalt		–		–
Sonstiges		–		–
Summe	1.109	13.308	1.149	13.788
Notwendige Privatentnahmen	1.793	21.516	2.131	25.572

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf €	
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	4.020
EDV (Hard- und Software)	830
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)	
Warenerstausstattung	
Fahrzeuge	7.940
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	12.790
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.	1.420
Summe Betriebsmittelbedarf	2.920
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	
Anmeldung, Genehmigung	230
Werbe- und Marketingkosten	850
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	1.080
Summe Kapitalbedarf	16.790

Finanzierung €	
Eigenkapital	
Barvermögen	4.000
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	4.000
Fremdkapital	
Darlehen Jobcenter (§ 16c SGB II), zinslos	7.940
Hausbankdarlehen	
Zuschuss Jobcenter (§ 16c SGB II), nicht rückzahlbar	4.850
Summe Fremdkapital	12.790
Summe Kapitalherkunft	16.790

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															
Treppenhausreinigung	900	900	1.080	1.080	1.260	1.440	1.440	1.620	1.800	1.800	1.980	1.980	17.280	27.720	29.938
Büro- und Praxisreinigung	470	470	940	940	940	1.410	1.410	1.410	1.410	1.880	1.880	1.880	15.040	22.560	24.365
Glas- und Fensterreinigung	750	450	750	1.650	2.250	2.550	2.400	2.100	1.950	2.400	2.250	1.350	20.850	20.850	22.518
Summe Umsatz	2.120	1.820	2.770	3.670	4.450	5.400	5.250	5.130	5.160	6.080	6.110	5.210	53.170	71.130	76.820
2. Material- und Wareneinsatz															
Summe Material- und Wareneinsatz	103	91	140	176	209	259	253	250	253	299	302	266	2.600	3.574	3.859
3. Kosten															
Personalkosten													–	6.000	7.200
Sozialabgaben für Personal													–	1.860	2.232
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	139	127	179	215	247	299	293	289	292	341	343	307	3.071	4.142	4.353
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	780	804	830
Werbung	960	110	110	110	110	110	70	70	70	70	70	70	1.930	900	950
Versicherungen, Beiträge	112	112	324	112	112	324	112	112	324	112	112	324	2.192	2.468	2.650
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	1.560	2.460	2.600
Zinsen, Kontoführungsgebühren	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180	180	180
Abschreibungen	2.311	221	221	253	253	253	253	253	253	253	253	253	5.032	3.041	3.041
Fortbildungskosten, Gründungskosten	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	300	450
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1.080	1.200	1.250
Summe Kosten	3.847	895	1.158	1.015	1.048	1.311	1.053	1.050	1.264	1.101	1.104	1.280	16.125	23.355	25.736
Gewinn / Verlust	–1.830	834	1.471	2.478	3.193	3.830	3.944	3.831	3.643	4.680	4.705	3.665	34.444	44.202	47.225

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												
Treppenhausreinigung	900	900	1.080	1.080	1.260	1.440	1.440	1.620	1.800	1.800	1.980	1.980
Büro- und Praxisreinigung	470	470	940	940	940	1.410	1.410	1.410	1.410	1.880	1.880	1.880
Glas- und Fensterreinigung	750	450	750	1.650	2.250	2.550	2.400	2.100	1.950	2.400	2.250	1.350
Umsatzsteuer	403	346	526	697	846	1.026	998	975	980	1.155	1.161	990
Kreditaufnahme/Eigenkapital	16.790											
sonstige Einzahlungen	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280
Summe Einzahlungen	19.593	2.446	3.576	4.647	5.576	6.706	6.528	6.385	6.420	7.515	7.551	6.480
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Treppenhausreinigung	45	45	54	54	63	72	72	81	90	90	99	99
Materialeinsatz Büro- und Praxisreinigung	28	28	56	56	56	85	85	85	85	113	113	113
Materialeinsatz Glas- und Fensterreinigung	30	18	30	66	90	102	96	84	78	96	90	54
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	139	127	179	215	247	299	293	289	292	341	343	307
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
Werbung	960	110	110	110	110	110	70	70	70	70	70	70
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130
Fortbildungskosten, Gründungskosten	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Investitionen	10.030			2.760								
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Vorsteuer	2.193	121	140	679	167	186	176	175	176	194	195	181
Versicherungen, Beiträge	112	112	324	112	112	324	112	112	324	112	112	324
Kaution, Genehmigung u. ä.	230											
Zinsen, Kontoführungsgebühren	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Tilgung					200	200	200	200	200	200	200	200
Privatentnahmen	1.793	1.793	1.793	1.793	1.793	1.793	1.793	1.793	1.793	1.793	1.793	1.793
Umsatzsteuerzahllast		-1.790	225	386	19	679	840	822	800	805	961	966
Summe Auszahlungen	15.885	889	3.236	6.556	3.182	4.174	4.062	4.035	4.232	4.138	4.301	4.432
Saldovortrag aus Vormonat		3.707	5.264	5.604	3.696	6.089	8.621	11.087	13.437	15.625	19.002	22.252
Liquiditätssaldo	3.707	1.556	340	-1.908	2.394	2.532	2.466	2.350	2.188	3.377	3.250	2.048
Liquiditätssaldo kumuliert	3.707	5.264	5.604	3.696	6.089	8.621	11.087	13.437	15.625	19.002	22.252	24.300

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												
Treppenhausreinigung	1.980	1.980	2.160	2.160	2.340	2.340	2.340	2.340	2.520	2.520	2.520	2.520
Büro- und Praxisreinigung	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880	1.880
Glas- und Fensterreinigung	750	450	750	1.650	2.250	2.550	2.400	2.100	1.950	2.400	2.250	1.350
Umsatzsteuer	876	819	910	1.081	1.229	1.286	1.258	1.201	1.206	1.292	1.264	1.092
Summe Einzahlungen	5.486	5.129	5.700	6.771	7.699	8.056	7.878	7.521	7.556	8.092	7.914	6.842
2. Auszahlungen												
Materialeinsatz Treppenhausreinigung	99	99	108	108	117	117	117	117	126	126	126	126
Materialeinsatz Büro- und Praxisreinigung	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113
Materialeinsatz Glas- und Fensterreinigung	30	18	30	66	90	102	96	84	78	96	90	54
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	289	277	298	334	368	380	374	361	364	382	376	339
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67
Werbung	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	130	130	150	150	150	150	850	150	150	150	150	150
Fortbildungskosten	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Vorsteuer	176	172	183	197	210	214	345	208	209	215	213	199
Versicherungen, Beiträge	115	115	327	205	115	327	115	115	327	115	115	477
Personalkosten			600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Sozialabgaben für Personal			186	186	186	186	186	186	186	186	186	186
Zinsen, Kontoführungsgebühren	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Gewerbesteuer									1.663			3.310
Tilgung	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Privatentnahmen	2.131	2.131	2.131	2.131	2.131	2.131	2.131	2.131	2.131	2.131	2.131	2.131
Umsatzsteuerzahllast	809	700	647	727	884	1.019	1.072	913	993	998	1.077	1.050
Summe Auszahlungen	4.374	4.236	5.255	5.299	5.445	5.821	6.480	5.459	7.421	5.594	5.659	9.218
Saldovortrag aus Vormonat	24.300	25.411	26.304	26.749	28.221	30.476	32.711	34.108	36.169	36.304	38.802	41.057
Liquiditätssaldo	1.112	893	445	1.472	2.254	2.235	1.397	2.061	135	2.498	2.255	-2.375
Liquiditätssaldo kumuliert	25.411	26.304	26.749	28.221	30.476	32.711	34.108	36.169	36.304	38.802	41.057	38.682