

BEISPIEL-BUSINESSPLAN · HANDELSVERTRETUNG (PROVISIONSVERTRIEB)

Haverkamp Vertrieb Glasfaser, Energie, Solar

Businessplan zur Existenzgründung mit Einstiegsgeld

ANGABEN ZUR GRÜNDUNG

Gründer	Deniz Haverkamp
Standort	Schlumberbach (Ruhrgebiet)
Vorhaben	Handelsvertreter für Glasfaser, Energie und Solartermine
Rechtsform	Einzelunternehmen
Geschäftsstart	4. Januar 2027
Kapitalbedarf	7.520 €, Eigenmittel und Darlehen der Eltern

VORGELEGT BEI

Jobcenter — Antrag auf Einstiegsgeld (§ 16b 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	9
	4.1 Positionierung · 4.2 Maßnahmen · 4.3 Kundengewinnung · 4.4 Vertriebsweg	
5	Management	11
	5.1 Gründerprofil · 5.2 Rechtsform · 5.3 Organisation und Kapazität	
6	Chancen und Risiken	14
	6.1 Chancen · 6.2 Risiken · 6.3 Gegenmaßnahmen	
7	Finanzplanung	17
	7.1 Umsatz und Rentabilität · 7.2 Liquidität · 7.3 Investitionen und Kosten	
8	Finanzierung	23
	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	27

KAPITEL 1

Executive Summary

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

Deniz Haverkamp gründet zum 4. Januar 2027 in Schlummerbach, einer Kleinstadt am Südrand des Ruhrgebiets, das Einzelunternehmen Haverkamp Vertrieb – Glasfaser, Energie, Solar. Er arbeitet als selbständiger Handelsvertreter nach § 84 HGB für drei Auftraggeber: Er vermittelt Glasfaser-Hausanschlüsse in Ausbaugebieten für einen Vertriebsdienstleister eines regionalen Netzbetreibers, Strom- und Gasverträge für eine Energievertriebsagentur und Beratungstermine für einen Solarfachbetrieb. Beahlt wird er ausschließlich über Provisionen, die die Auftraggeber monatlich per Gutschrift abrechnen. Das Gewerbe ist erlaubnisfrei; für den Vertrieb an der Haustür wird eine Reisegewerbekarte beantragt.

Die fachliche Grundlage ist der bisherige Beruf. Deniz Haverkamp ist Kaufmann im Einzelhandel und hat fünf Jahre im Außendienst eines Telekommunikationsanbieters gearbeitet, davon den größten Teil in der Vorvermarktung von Glasfaseranschlüssen. Nach einer betriebsbedingten Kündigung im Juni 2024, weil der Anbieter seinen Außendienst an externe Vertriebspartner auslagerte, und einer befristeten Stelle im Kundenzentrum eines Energieversorgers bezieht er seit April 2026 Leistungen vom Jobcenter, seit Juli 2026 Grundsicherungsgeld. Er macht sich damit genau in der Rolle selbständig, in die sein früherer Arbeitgeber den Vertrieb verlagert hat.

Der Markt bewegt sich in allen drei Feldern. Nach dem Jahresbericht Telekommunikation 2025 der Bundesnetzagentur stieg die Zahl aktiver Glasfaseranschlüsse von 5,3 Millionen Ende 2024 auf 6,4 Millionen Ende 2025; mehr als zwei Drittel der angeschlossenen Gebäude nutzen den Anschluss noch nicht. 2024 wechselten nach dem Monitoringbericht 2025 von Bundesnetzagentur und Bundeskartellamt rund 7,1 Millionen Haushalte ihren Stromanbieter, ein Höchstwert. Für den Start sind zwei der drei Vertriebsvereinbarungen unterschrieben; die dritte mit dem Solarfachbetrieb ist ausgehandelt und liegt als Entwurf vor.

Geplant ist ein Umsatz von 31.794 € im ersten, 42.396 € im zweiten und 44.516 € im dritten Jahr; der Gewinn steigt von 21.104 € auf 31.515 € und 33.271 €. Der private Bedarf beträgt im ersten Jahr 1.908 € im Monat oder 22.896 € im Jahr. Im ersten Jahr trägt der Gewinn diesen Bedarf zu 92 %; mit dem beantragten Einstiegsgeld, das der Plan mit 280 € im Monat für zwölf Monate ansetzt, zu 107 %. Ab Mai 2027 deckt der Monatsgewinn den Monatsbedarf dauerhaft, und ab dem zweiten Jahr trägt der Gewinn nach Gewerbesteuer den dann höheren Bedarf von 28.404 € ohne Förderung zu 107 %. Das Ziel der Förderung, die Hilfedürftigkeit zu überwinden, ist damit im ersten Geschäftsjahr erreichbar.

Der Kapitalbedarf von 7.520 € ist gering, weil kein Fahrzeug gekauft wird: Das Auto für den Außendienst kommt als Abo mit fester Monatsrate. Gedeckt wird er zum Teil aus Ersparnissen von 4.000 €, die deutlich unter dem Vermögensfreibetrag beim Grundsicherungsgeld liegen, aus dem beantragten Zuschuss nach § 16c SGB II für die Ausstattung und aus einem zinslosen Darlehen der Eltern über 2.000 €; ein Bankkredit wird nicht aufgenommen. Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.224 € im März 2027, weil die ersten Provisionen erst nach und nach gutgeschrieben werden; in den ersten Monaten ergänzt das Jobcenter voraussichtlich noch Grundsicherungsgeld, das die Planung vorsichtig ansetzt. Die schwächste Stelle des Plans ist der Anlauf: Die Vertriebsvereinbarungen sichern den Zugang zu Produkten und Provisionen, nicht die Zahl der Abschlüsse. Kapitel 7.1 zeigt deshalb, was geschieht, wenn nur 85 oder 70 Prozent der geplanten Vermittlungen gelingen.

KAPITEL 2

Geschäftsidee

Dieses Kapitel beschreibt die drei Vertriebsfelder, ihre Grenzen, den Nutzen für Auftraggeber und Kunden und das Provisionsmodell.

2.1 Angebot und Leistungen

Haverkamp Vertrieb vermittelt Verträge, verkauft aber selbst keine Ware und erbringt keine Leistung der Auftraggeber. Als Handelsvertreter nach § 84 HGB ist Deniz Haverkamp ständig damit betraut, für andere Unternehmen Geschäfte zu vermitteln; er bestimmt Arbeitszeit, Arbeitsweise und Einsatzgebiet selbst und trägt die Kosten seines Betriebs. Er arbeitet für drei voneinander unabhängige Auftraggeber in drei Feldern, die dieselben Haushalte ansprechen, aber zu unterschiedlichen Zeitpunkten gefragt sind.

Das erste und größte Feld sind Glasfaser-Hausanschlüsse. Ein Vertriebsdienstleister organisiert für einen regionalen Netzbetreiber die Vorvermarktung in Stadtteilen, in denen der Ausbau geplant ist. Der Netzbetreiber baut erst, wenn sich genug Haushalte für einen Anschluss entscheiden; in dieser Phase besucht Deniz Haverkamp Eigentümer und Mieter, erklärt Anschluss, Tarife und Ablauf, nimmt Aufträge auf dem Tablet auf und begleitet Informationsabende. Das zweite Feld sind Strom- und Gasverträge für eine Energievertriebsagentur, die Tarife mehrerer Versorger anbietet. Hier geht es um Haushalte, die noch in der Grundversorgung oder in einem teuren Altvertrag sind; Anlässe sind Preisanpassungen, Umzüge und auslaufende Laufzeiten.

Das dritte Feld sind Beratungstermine für einen Solarfachbetrieb aus der Nachbarstadt. Deniz Haverkamp klärt mit interessierten Eigentümern die Grundfragen, also Dachfläche, Ausrichtung, Verbrauch und Zeitrahmen, und vereinbart einen Termin mit dem Berater des Fachbetriebs. Planung, Angebot, Verkauf und Montage der Anlage liegen allein beim Fachbetrieb. Diese Arbeitsteilung ist bewusst gewählt: Der Betrieb bleibt Vermittler von Terminen und Verträgen und übernimmt keine technische Verantwortung. Versicherungen, Kredite und Finanzierungen für Anlagen vermittelt er nicht; dafür wäre eine eigene Erlaubnis nach § 34d oder § 34k der Gewerbeordnung nötig.

Der Ablauf ist in allen drei Feldern gleich. Die Ansprache erfolgt an der Haustür in den freigegebenen Ausbaugebieten, auf Informationsabenden, über Empfehlungen und über Terminanfragen, die die Auftraggeber weitergeben. Jeder Auftrag wird im System des jeweiligen Auftraggebers erfasst; die Kundin oder der Kunde erhält die gesetzlichen Unterlagen, bei Telekommunikationsverträgen die Vertragszusammenfassung, und hat bei Verträgen außerhalb von Geschäftsräumen ein Widerrufsrecht von 14 Tagen. Nach Ablauf dieser Frist und der Prüfung durch den Auftraggeber gilt der Auftrag als validiert und wird provisioniert.

2.2 Kundennutzen

Der Betrieb hat zwei Kundengruppen. Für die Auftraggeber ist er ein Vertriebspartner vor Ort, der die Region kennt, ohne Festgehalt arbeitet und nur für validierte Aufträge bezahlt wird. Der Netzbetreiber braucht in kurzer Zeit eine hohe Anschlussquote in einem Ausbaugebiet, sonst lohnt sich der Ausbau nicht; der Solarfachbetrieb braucht vorqualifizierte Termine, damit seine Berater nicht zu Interessenten fahren, deren Dach nicht geeignet ist.

Für die Haushalte liegt der Nutzen in Erklärung und Erreichbarkeit. Wer vor der Entscheidung für einen Glasfaseranschluss steht, will wissen, was im Haus gebaut wird, was es kostet und was mit dem alten Vertrag geschieht. Wer den Stromtarif wechseln will, braucht einen Vergleich, der Laufzeit, Preisgarantie und Abschlag erklärt. Anders als Vergleichsportale oder wechselnde Vertriebskolonnen bleibt Deniz Haverkamp

als Ansprechpartner in der Stadt erreichbar, auch wenn der Hausanschluss erst Monate später gebaut wird. Das senkt die Zahl der Widerrufe, und genau davon hängt die Provision ab.

2.3 Preisgestaltung

Der Betrieb stellt keine Preise gegenüber Endkunden; die Tarife legen die Auftraggeber fest. Sein Erlös ist die Provision je validiertem Auftrag, die in den Verträgen vereinbart ist. Die Auftraggeber rechnen monatlich per Gutschrift ab und behalten zehn Prozent jeder Provision als Stornoreserve ein, die nach zwölf Monaten mit tatsächlichen Stornos verrechnet wird. Die Planung rechnet vorsichtig so, als würde diese Reserve vollständig durch Stornos verbraucht: In Tabelle 1 ist deshalb neben der vertraglichen Provision der Wert nach Stornoabschlag angegeben, mit dem der Plan rechnet.

Tabelle 1 — Provisionsmodell je Auftraggeber (netto)

Feld und Auftraggeber	Provision laut Vereinbarung	Abrechnung	Ansatz im Plan
Glasfaser-Hausanschluss (Vertriebsdienstleister)	85 € je validiertem Auftrag	Gutschrift im Folgemonat	76,50 € (–10 % Storno)
Strom- oder Gasvertrag (Energievertriebsagentur)	65 € je Vertrag	Gutschrift nach Belieferungsbeginn, rund zwei Monate	58,50 € (–10 % Storno)
PV-Beratungstermin (Solarfachbetrieb)	80 € je Termin, 350 € Bonus bei Auftrag	Gutschrift im Folgemonat	150 € je Termin (Auftragsquote 20 %)

Umsatzsteuerlich sind die Provisionen Entgelte für Vermittlungsleistungen und unterliegen dem Regelsatz von 19 Prozent; die Auftraggeber weisen die Steuer in der Gutschrift aus. Die Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG kommt nicht in Betracht, weil der Umsatz schon im Gründungsjahr über der gesetzlichen Grenze liegt. Das ist auch gewollt: Alle drei Auftraggeber sind zum Vorsteuerabzug berechtigt, und der Betrieb erhält die Vorsteuer aus Ausstattung, Auto-Abo und laufenden Kosten zurück.

KAPITEL 3

Branche und Markt

Dieses Kapitel ordnet die drei Vertriebsfelder in ihre Märkte ein, beschreibt Zielgruppen, Wettbewerb und Rechtsrahmen und begründet den Standort.

3.1 Branche

Alle drei Felder sind Märkte, in denen Haushalte eine Entscheidung treffen müssen, die sie selten treffen und deshalb ungern allein. Beim Glasfaserausbau zeigt der Jahresbericht Telekommunikation 2025 der Bundesnetzagentur vom Juni 2026 die Lücke zwischen Ausbau und Nutzung: Ende 2025 waren rund 7,1 Millionen Gebäudeanschlüsse bis in die Wohnung (FttH) gebaut, 1,6 Millionen mehr als ein Jahr zuvor, aber nur 6,4 Millionen Glasfaseranschlüsse insgesamt aktiv. Der Anteil der Glasfaser an allen aktiven Breitbandanschlüssen stieg von 13,7 auf 16,5 Prozent. Der Vertrieb, der Haushalte zum Anschluss bewegt, ist damit der Engpass des Ausbaus, nicht die Technik.

Im Energiemarkt meldet der Monitoringbericht 2025 von Bundesnetzagentur und Bundeskartellamt vom November 2025 für 2024 rund 7,1 Millionen Stromlieferantenwechsel bei Haushalten, 18 Prozent mehr als im Vorjahr und ein Höchstwert; die Wechselquote lag bei rund 14 Prozent. Im Gasmarkt wechselten rund 2,3 Millionen Haushalte, nach 1,8 Millionen im Vorjahr. Zugleich waren weiterhin rund 22 Prozent der Stromkunden in der Grundversorgung. Bei der Photovoltaik wurden nach der Bundesnetzagentur im Jahr 2025 rund 16,4 Gigawatt zugebaut, etwa die Hälfte auf Gebäuden; installiert waren Ende 2025 rund 117 Gigawatt.

Tabelle 2 — Marktkennzahlen der drei Vertriebsfelder

Kennzahl	Wert	Quelle / Stand
aktive Glasfaseranschlüsse (FttB/FttH)	6,4 Mio.	Bundesnetzagentur, Jahresbericht TK 2025, Ende 2025
gebaute Gebäudeanschlüsse FttH	7,1 Mio.	Bundesnetzagentur, Jahresbericht TK 2025, Ende 2025
Stromlieferantenwechsel Haushalte	rund 7,1 Mio. (Quote rund 14 %)	Monitoringbericht 2025 BNetzA/BKartA, Jahr 2024
Gaslieferantenwechsel Haushalte	rund 2,3 Mio. (Quote rund 17 %)	Monitoringbericht 2025 BNetzA/BKartA, Jahr 2024
Stromkunden in der Grundversorgung	rund 22 %	Monitoringbericht 2025 BNetzA/BKartA, Jahr 2024
Photovoltaik-Zubau	16,4 GW, etwa zur Hälfte auf Gebäuden	Bundesnetzagentur, 08.01.2026, Jahr 2025

Tabelle 3 — Marktentwicklung

Zeitraum	Kennzahl	Entwicklung
2024 → 2025	aktive Glasfaseranschlüsse	5,3 → 6,4 Mio. (+1,1 Mio.)
2024 → 2025	Anteil Glasfaser an aktiven Breitbandanschlüssen	13,7 → 16,5 %
2024 → 2025	gebaute FttH-Gebäudeanschlüsse	+1,6 Mio. auf 7,1 Mio.
2023 → 2024	Stromlieferantenwechsel Haushalte	+18 % auf rund 7,1 Mio.
2023 → 2024	Gaslieferantenwechsel Haushalte	1,8 → 2,3 Mio.
Ende 2025	installierte Photovoltaik-Leistung	rund 117 GW

3.2 Zielgruppe

Das Einzugsgebiet umfasst Schlumberbach und drei Nachbarorte im Umkreis von rund 20 Kilometern. Zielgruppe sind Privathaushalte, Eigentümer wie Mieter, und in geringem Umfang kleine Gewerbebetriebe. Für die Glasfaser zählen nur die Stadtteile, die der Netzbetreiber zur Vorvermarktung freigibt; für 2027 sind drei Ausbaugebiete angekündigt. Für Strom und Gas kommt jeder Haushalt infrage, für Solartermine nur Eigentümer von Ein- und Zweifamilienhäusern.

Die Zahlen der folgenden Tabelle beschreiben die Größenordnung. Sie sind in diesem Beispiel verfremdet; in einem echten Plan stammen sie aus der Statistik der Gemeinde und den Ausbauankündigungen des Netzbetreibers. Entscheidend ist das Verhältnis: Der Plan braucht im ersten Jahr rund 250 Glasfaseraufträge bei mehreren Tausend Haushalten in den Ausbaugebieten, rund 110 Energieverträge bei über 20.000 Haushalten im Einzugsgebiet und knapp 60 Solartermine. Er setzt keinen hohen Marktanteil voraus, sondern einen kleinen Teil der Haushalte, die ohnehin entscheiden müssen.

Tabelle 4 – Zielgruppen im Einzugsgebiet (Beispielwerte, verfremdet)

Zielgruppe	Größenordnung	Vertriebsfeld	Rolle im Plan
Haushalte in den drei Ausbaugebieten 2027	rund 4.300 Haushalte	Glasfaser	Hauptumsatz, zeitlich gebündelt
Haushalte im Einzugsgebiet gesamt	rund 21.000 Haushalte	Strom und Gas	ganzjährig, Spitzen bei Preisanpassungen
Ein- und Zweifamilienhäuser	rund 5.200 Gebäude	Solartermine	Frühjahr bis Herbst
kleine Gewerbebetriebe	rund 600 Betriebe	Glasfaser, Strom	Ergänzung, nicht eingeplant

3.3 Wettbewerb

Der Wettbewerb gliedert sich in vier Gruppen. Die erste sind Vertriebskolonnen, die Netzbetreiber und Agenturen für einige Wochen in ein Ausbaugbiet schicken. Sie erreichen viele Haushalte in kurzer Zeit, sind danach aber nicht mehr ansprechbar; Rückfragen landen in Hotlines, und die Widerrufsquote ist entsprechend hoch. Die zweite Gruppe sind Vergleichsportale im Internet, die beim Strom- und Gaswechsel stark sind, aber die Haushalte nicht erreichen, die nicht selbst vergleichen.

Die dritte Gruppe sind die Versorger und Netzbetreiber selbst mit Kundenzentren und Hotlines, die vierte die Solarfachbetriebe mit eigenem Vertrieb. Dass Netzbetreiber und Fachbetriebe mit Vertriebspartnern arbeiten, ist gerade die Grundlage dieses Vorhabens: Sie haben den Außendienst ausgelagert oder nie aufgebaut. Deniz Haverkamp konkurriert daher weniger um Auftraggeber als um die Aufmerksamkeit der Haushalte. Sein Vorteil ist, dass er in der Stadt wohnt, dauerhaft ansprechbar bleibt und drei Themen aus einer Hand erklären kann.

Tabelle 5 – Anbieter im Einzugsgebiet (Beispielnamen, verfremdet)

Anbieter	Ausrichtung	Größenordnung
überregionale Vertriebsagentur für Glasfaser	Teams in Ausbaugebieten für wenige Wochen	30–50 Vertriebler, bundesweit
Kundenzentrum des örtlichen Versorgers	Strom, Gas, Grundversorgung	ein Standort in Schlumberbach
Vergleichsportale	Strom, Gas, Internet online	bundesweit
zwei Solarbetriebe mit eigenem Vertrieb	Planung, Verkauf, Montage	je 8–15 Mitarbeiter

Tabelle 6 – Positionierung im Vergleich

Kriterium	Vertriebskolonne	Vergleichsportal	Haverkamp Vertrieb
persönlicher Ansprechpartner vor Ort	nur während der Aktion	nein	ja, dauerhaft in der Stadt
erreicht Haushalte ohne eigene Recherche	ja	nein	ja
Themen	meist eines	Tarife	Glasfaser, Energie, Solartermin
Nachbetreuung bis zum Anschluss	Hotline	keine	persönlich
Anreiz zu hoher Stornoquote	hoch	gering	gering, Provision hängt am validierten Auftrag

3.4 Rechtlicher Rahmen und Qualitätsanforderungen

Das Gewerbe ist erlaubnisfrei; eine Erlaubnis der Industrie- und Handelskammer ist für die Vermittlung von Telekommunikations- und Energieverträgen und von Beratungsterminen nicht erforderlich. Nötig ist die Gewerbeanmeldung am Gründungstag; die Gebühr in Schlumberbach beträgt 30 € (Beispielwert). Das Verhältnis zu den Auftraggebern regeln die §§ 84 ff. HGB: Die Provision entsteht für ausgeführte Geschäfte, abgerechnet wird monatlich, und bei Stornos kann die Provision zurückgefordert werden. Genau diese Regeln bilden der Stornoabschlag und die Gutschrift im Folgemonat in der Planrechnung ab.

Wer ohne vorherige Bestellung an der Haustür Verträge vermittelt, braucht eine Reisegewerbekarte nach § 55 der Gewerbeordnung. Dafür sind ein Führungszeugnis der Belegart O und eine Auskunft aus dem Gewerbezentralregister vorzulegen, je 13 € (Stand 09/2026). Die Gebühr für die Karte selbst legt die Gemeinde fest; im Plan sind 300 € geschätzt. Deniz Haverkamp beantragt die Reisegewerbekarte im Dezember 2026; die Erteilung wird für Februar 2027 erwartet. Bis dahin arbeitet er nur mit vereinbarten Terminen, auf Informationsabenden und über Empfehlungen. Deshalb sind im Januar und Februar deutlich weniger Glasfaseraufträge geplant als ab März.

Für den Vertrieb an Verbraucher gelten die Verbraucherschutzregeln: Bei Verträgen außerhalb von Geschäftsräumen besteht ein Widerrufsrecht von 14 Tagen (§ 312g BGB), über das schriftlich zu belehren ist. Werbeanrufe bei Verbrauchern sind ohne vorherige ausdrückliche Einwilligung unzulässig (§ 7 UWG); der Betrieb telefoniert deshalb nur mit Interessenten, die um Rückruf gebeten haben. Kundendaten werden nur im System der Auftraggeber erfasst und nach der Datenschutz-Grundverordnung behandelt.

Zur Rentenversicherung: Selbständige ohne versicherungspflichtige Arbeitnehmer, die auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind, sind nach § 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI rentenversicherungspflichtig; die Rentenversicherung nimmt das an, wenn mindestens fünf Sechstel der Einnahmen von einem Auftraggeber stammen. Hier stammen im ersten Jahr 58 % der Provisionen vom Glasfaser-Dienstleister, 26 % vom Solarfachbetrieb und 16 % von der Energievertriebsagentur. Selbst ohne den Solarfachbetrieb läge der größte Anteil bei 79 % und damit unter fünf Sechsteln. Eine Pflichtversicherung besteht daher nicht; die Altersvorsorge erfolgt freiwillig (Kapitel 7.2). Eine Statusfeststellung nach § 7a SGB IV ist nicht vorgeschrieben; Deniz Haverkamp beantragt sie freiwillig nach dem ersten Quartal, wenn die Verteilung der Einnahmen belegt ist.

Laufende Pflichten sind die Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft binnen einer Woche nach Gründung, die Mitgliedschaft in der Industrie- und Handelskammer und die Meldung beim Finanzamt. Eine Betriebs- und Vermögensschadenhaftpflicht ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Deniz Haverkamp schließt sie trotzdem ab, weil ein Fehler bei der Erfassung eines Auftrags einen Vermögensschaden beim Kunden oder beim

Auftraggeber auslösen kann; dafür sind 24 € im Monat eingeplant. Die Vermögensschadenhaftpflicht wird im Dezember 2026 abgeschlossen; bis dahin findet kein Termin statt.

3.5 Standort

Der Betrieb wird aus der Wohnung in Schlummerbach geführt; ein Büro ist nicht nötig, weil beim Kunden gearbeitet und auf dem Tablet erfasst wird. Schlummerbach liegt zentral im Einzugsgebiet, alle Nachbarorte sind in 15 bis 25 Minuten erreichbar. Die drei Ausbaugebiete des Jahres 2027 liegen in Schlummerbach selbst und in einem Nachbarort.

Für den Außendienst ist ein Auto unverzichtbar, weil Ausbaugebiete, Termine und Informationsabende über das ganze Einzugsgebiet verteilt sind und Unterlagen mitgenommen werden. Deniz Haverkamp hat kein eigenes Fahrzeug; im früheren Außendienst fuhr er einen Dienstwagen. Er nutzt deshalb ein Auto-Abo für einen Kleinwagen mit fester Monatsrate, in der Versicherung, Steuer und Wartung enthalten sind. Die Kraftstoffkosten sind nicht pauschal angesetzt, sondern aus den Vermittlungen abgeleitet: 350 Kilometer im Monat als Grundbedarf, dazu 12 Kilometer je Glasfaserauftrag, 10 je Energievertrag und 30 je Solartermin, zu 0,11 € netto je Kilometer.

KAPITEL 4

Marketing und Vertrieb

Dieses Kapitel beschreibt, wie der Betrieb Haushalte erreicht, woher die Aufträge im ersten Jahr kommen und wie sie abgerechnet werden.

4.1 Positionierung

Die Kernbotschaft lautet: ein Ansprechpartner in der Stadt für Glasfaser, Strom und Gas und den ersten Schritt zur Solaranlage, der auch nach der Unterschrift erreichbar bleibt. Gegenüber den Haushalten tritt Deniz Haverkamp erkennbar als Vertriebspartner der jeweiligen Auftraggeber auf, mit Ausweis, Visitenkarte und Nennung des Auftraggebers. Er bezeichnet sich nicht als unabhängigen Berater, weil er Provisionen der Unternehmen erhält, deren Verträge er vermittelt.

4.2 Marketingmaßnahmen

Das eigene Budget ist klein, weil die Auftraggeber Werbemittel, Informationsmaterial und die Bewerbung der Ausbaugelände stellen. Zum Start stehen 250 € für Visitenkarten, Flyer und eine Beratungsmappe bereit; eine einfache Website mit Kontaktformular richtet Deniz Haverkamp selbst ein; danach sind 40 € im Monat für Druck und Anzeigen im Gemeindeblatt eingeplant, ab dem zweiten Jahr 45 €. Ein Google-Unternehmensprofil wird zum Start angelegt.

Tabelle 7 — Marketingmaßnahmen und Budget

Maßnahme	Zeitpunkt	Budget
Visitenkarten, Flyer, Beratungsmappe; Website in Eigenleistung	vor dem Start	250 € einmalig
Google-Unternehmensprofil, Bewertungen zufriedener Kunden	ab Januar 2027	0 €
Informationsabende in den Ausbaugeländen	nach Plan des Netzbetreibers	Material vom Auftraggeber
Druck und Anzeigen im Gemeindeblatt	laufend	40 € im Monat, ab Jahr 2 45 €
Empfehlungen zufriedener Haushalte	laufend	0 €

4.3 Kundengewinnung

Die Grundlage der Kundengewinnung sind die Verträge mit den Auftraggebern. Der Handelsvertretervertrag mit dem Glasfaser-Vertriebsdienstleister ist im September 2026 unterschrieben worden und gilt ab Januar 2027; er weist Deniz Haverkamp die Ausbaugelände in Schlummerbach und einem Nachbarort zu. Auch die Vertriebsvereinbarung mit der Energievertriebsagentur ist im September 2026 unterschrieben worden. Die Kooperationsvereinbarung mit dem Solarfachbetrieb ist ausgehandelt und liegt als Entwurf vor; die Unterzeichnung ist für November 2026 vorgesehen. Beide unterschriebenen Verträge liegen als Anlage bei.

Der wichtigste Kanal ist die persönliche Ansprache in den Ausbaugeländen, sobald die Reisegewerbekarte vorliegt. Aus fünf Jahren Außendienst weiß Deniz Haverkamp, dass in einem Ausbaugelände ein großer Teil der Aufträge in den ersten Wochen nach der Ankündigung entsteht und dass Informationsabende die Tür für die Hausbesuche öffnen. Der zweite Kanal sind Empfehlungen: Jeder Glasfaserkunde wird gefragt, ob er beim Strom- oder Gasvertrag Unterstützung möchte, und jeder Eigentümer mit geeignetem Dach, ob ein Beratungstermin zur Solaranlage infrage kommt. Der dritte Kanal sind Anfragen, die die Auftraggeber aus eigener Werbung an ihn weitergeben.

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot aus dem früheren Arbeitsverhältnis besteht nicht. Kunden des früheren Arbeitgebers werden nicht gezielt abgeworben; die Ausbaugebiete des Jahres 2027 sind neue Gebiete eines anderen Netzbetreibers.

4.4 Vertriebsweg

Vom Erstkontakt bis zur Provision vergehen mehrere Wochen. Nach dem Gespräch wird der Auftrag auf dem Tablet im System des Auftraggebers erfasst, der Kunde erhält die Vertragsunterlagen und die Widerrufsbelehrung. Nach Ablauf der Widerrufsfrist prüft der Auftraggeber den Auftrag und nimmt ihn in die Monatsabrechnung auf. Die Gutschrift für Glasfaseraufträge und Solartermine kommt im Folgemonat, für Strom- und Gasverträge erst nach Beginn der Belieferung, also rund zwei Monate nach der Vermittlung.

Dieser Zahlungsversatz ist in der Planrechnung abgebildet: Der Umsatz steht in dem Monat, in dem die Gutschrift eingeht, nicht im Monat der Vermittlung. Deshalb ist der Umsatz im Januar 2027 null, obwohl vom ersten Tag an vermittelt wird. Jede Gutschrift wird gegen die eigene Auftragsliste geprüft; Stornos und Rückbelastungen werden einzeln nachvollzogen. Die Verträge mit den Auftraggebern sind mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende kündbar; ein Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB ist im Plan nicht angesetzt.

KAPITEL 5

Management

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

5.1 Gründerprofil und Qualifikation

Deniz Haverkamp, 31 Jahre, lebt in Schlummerbach. Nach der Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel hat er fast vier Jahre in der Telekommunikationsabteilung eines Elektronikfachmarkts verkauft und danach über fünf Jahre im Außendienst eines Telekommunikationsanbieters gearbeitet. Dort war er für die Vorvermarktung von Glasfaseranschlüssen in neuen Ausbaugebieten zuständig: Haushalte besuchen, Informationsabende begleiten, Aufträge aufnehmen und bis zum Anschluss betreuen. Er hat damit genau die Tätigkeit, die er jetzt selbständig ausübt, fünf Jahre lang als Angestellter mit Vertriebszielen ausgeübt.

Fachlich ist die Eignung für das größte Vertriebsfeld damit durch fünf Jahre Praxis belegt. Die Kenntnisse in den beiden anderen Feldern hat er gezielt ergänzt. Im Frühjahr 2025 hat er einen Lehrgang zu Beratung und Vertrieb von Photovoltaik und Wärmepumpen abgeschlossen; das Zertifikat liegt bei. Von August 2025 bis März 2026 hat er im Kundenzentrum eines regionalen Energieversorgers gearbeitet und dort täglich Fragen zu Tarifen, Wechsel und Abschlägen beantwortet. Das befristete Arbeitsverhältnis endete am 31. März 2026 durch Befristung. Seit April 2026 bezieht er Leistungen vom Jobcenter, weil die acht Monate beim Versorger für einen neuen Anspruch auf Arbeitslosengeld nicht ausreichen.

Zu den Lücken im Lebenslauf: Von Juli 2024 bis Juni 2025 war Deniz Haverkamp nach der betriebsbedingten Kündigung arbeitslos gemeldet und hat Arbeitslosengeld bezogen; in diese Zeit fällt der Lehrgang zur Photovoltaik. Im Juli 2025 hat er sich weiter beworben, im August 2025 begann die befristete Stelle beim Versorger. Seit April 2026 bereitet er die Gründung vor, seit Juli 2026 mit einer geförderten Gründungsberatung. Weitere Lücken von mehr als sechs Monaten gibt es nicht.

Kaufmännische Eignung: Die Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel ist ein kaufmännischer Abschluss; im Außendienst hat Deniz Haverkamp mit Monatszielen, Provisionsabrechnungen und Stornoquoten gearbeitet und kennt die Logik von Gutschriften aus der Sicht des Vertrieblers. Eine eigene Buchhaltung hat er bisher nicht geführt, und die Steuerpflichten eines Selbständigen sind neu für ihn. Diese Lücke schließt er auf drei Wegen: mit dem Buchführungskurs der Volkshochschule im September 2026, mit einer Software für Belege, Fahrtenbuch und Kundenliste und mit einem Steuerberater, der Umsatzsteuer-Voranmeldungen, Jahresabschluss und Steuererklärungen übernimmt; dafür sind 95 € im Monat eingeplant.

Zur Motivation: Nach der Kündigung hat Deniz Haverkamp erlebt, dass sein früherer Arbeitgeber dieselbe Arbeit nun bei selbständigen Vertriebspartnern einkauft. Er hat sich bewusst dafür entschieden, diese Rolle selbst zu übernehmen und dabei für mehrere Auftraggeber zu arbeiten, statt erneut von einem einzigen Unternehmen abzuhängen.

Tabelle 8 – Werdegang

Zeitraum	Station	Tätigkeit / Abschluss
2012	Realschule in Schlummerbach	Fachoberschulreife
08/2012–07/2015	Elektronikfachmarkt in einer Nachbarstadt	Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel, Abschluss vor der IHK
08/2015–03/2019	derselbe Fachmarkt	Verkäufer in der Abteilung Telekommunikation, Mobilfunk- und Festnetzverträge
04/2019–06/2024	Telekommunikationsanbieter, Vertriebsregion Süd-Ruhr	Kundenberater im Außendienst mit Vertriebszielen: Glasfaser-Vorvermarktung, Hausbesuche, Informationsabende, kleine Geschäftskunden
06/2024	derselbe Anbieter	betriebsbedingte Kündigung, weil der Außendienst an externe Vertriebspartner ausgelagert wurde
07/2024–06/2025	Agentur für Arbeit	arbeitslos gemeldet, Arbeitslosengeld, Bewerbungen im Vertrieb
02–04/2025	Weiterbildungsträger	Lehrgang Beratung und Vertrieb Photovoltaik und Wärmepumpe, 120 Unterrichtsstunden, Zertifikat
08/2025–03/2026	regionaler Energieversorger	Kundenberater im Kundenzentrum, befristet als Elternzeitvertretung; Tarife, Wechsel, Abschlüsse
seit 04/2026	Jobcenter	Bürgergeld, seit 07/2026 Grundsicherungsgeld; Vorbereitung der Gründung
07–10/2026	Gründungsberatung (gefördert)	Businessplan, Finanzplanung, Vertriebsvereinbarungen
09/2026	Volkshochschule	Kurs Buchführung und Einnahmen-Überschuss-Rechnung für Selbständige

Eine frühere Selbständigkeit gibt es nicht.

5.2 Rechtsform

Der Betrieb wird als Einzelunternehmen gegründet. Die Rechtsform ist einfach und kostengünstig und für einen Betrieb ohne Mitarbeiter, ohne Lager und mit geringen Investitionen angemessen. Das Haftungsrisiko aus Fehlern bei der Vermittlung wird über die Betriebs- und Vermögensschadenhaftpflicht abgesichert, nicht über die Rechtsform. Der Betrieb ist regelbesteuert (Kapitel 2.3). Offengelegt wird: Deniz Haverkamp hält keine Beteiligungen, übt keine Nebentätigkeit aus und hat keine weiteren Vertriebsverträge; sein früherer Arbeitgeber ist kein Auftraggeber dieses Betriebs, und ein Wettbewerbsverbot besteht nicht. Außer den drei genannten Auftraggebern stecken keine Einnahmen in den Zahlen dieses Plans.

5.3 Organisation und Kapazität

Deniz Haverkamp arbeitet allein; Personal ist nicht geplant. Buchhaltung und Steuern übernimmt der Steuerberater nach den Belegen, die er monatlich übergibt. Für die Kapazitätsrechnung setzt der Plan je Glasfaserauftrag anderthalb Stunden an, einschließlich der Gespräche an Türen, die nicht zu einem Auftrag führen, und der anteiligen Fahrt; je Energievertrag zwei Stunden und je Solartermin drei Stunden für Vorgespräch, Dachfragen und Terminabstimmung. Dazu kommen rund acht Stunden in der Woche für Informationsabende, Schulungen der Auftraggeber, Abrechnungskontrolle und Verwaltung.

Tabelle 9 – Kapazitätsrechnung

Größe	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Vermittlungen mit Gutschrift im Jahr	383	519	544
davon Glasfaser / Energie / Solartermine	242 / 86 / 55	328 / 124 / 67	344 / 130 / 70
Vertriebsstunden im Jahr	700	941	986
Vertriebsstunden je Woche (46 Arbeitswochen)	15,2	20,5	21,4
mögliche Vertriebsstunden je Woche	32	32	32
Auslastung der Vertriebszeit	48 %	64 %	67 %

Die Auslastung bleibt in allen drei Jahren unter zwei Dritteln der möglichen Vertriebszeit. Das ist gewollt: Vertrieb an der Haustür hängt an Tageszeit und Wetter, Ausbaugebiete werden in Wellen freigegeben, und nicht jede Woche lässt sich gleichmäßig füllen. Zusammen mit den festen Stunden für Verwaltung und Informationsabende arbeitet Deniz Haverkamp im zweiten Jahr rund 28 Stunden in der Woche für den Betrieb, im ersten Jahr rund 23 Stunden; die Tätigkeit ist damit von Beginn an hauptberuflich mit deutlich mehr als 15 Wochenstunden. Die Obergrenze des Plans ist nicht die Arbeitszeit, sondern die Zahl der freigegebenen Ausbaugebiete.

KAPITEL 6

Chancen und Risiken

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

6.1 Chancen

Die Chancen liegen im Ausbau und in der Verbindung der drei Felder. Keine davon ist im Plan eingerechnet.

Tabelle 10 — Chancen

Chance	Tragweite	Kommentar
weitere Ausbaugebiete im Einzugsgebiet ab 2028	hoch	jedes Gebiet mit rund 1.500 Haushalten bringt eine neue Auftragswelle
Auszahlung der Stornoreserve	mittel	der Plan rechnet die Reserve als vollständig verbraucht; jeder nicht stornierte Auftrag erhöht den Umsatz
Wärmepumpe als viertes Feld	mittel	Lehrgang liegt vor; Kooperation mit einem Heizungsbetrieb möglich
Einstiegsgeld im zweiten Jahr	gering	kann bis zu 24 Monate laufen, im Plan nur zwölf Monate angesetzt

6.2 Risiken

Die Risiken sind real; sie betreffen vor allem den Anlauf und die Abhängigkeit von den Auftraggebern. Der Plan nennt sie mit ihrer Wirkung auf die Zahlen.

Tabelle 11 — Risiken

Risiko	Eintritt	Auswirkung	Kommentar
Vermittlungen kommen langsamer als geplant	mittel	hoch	bei 85 % trägt Jahr 1 mit Einstiegsgeld noch zu 87 %, siehe 7.1
Stornoquote über zehn Prozent	mittel	mittel	fünf Prozentpunkte mehr Storno senken den Umsatz aus Glasfaser und Energie um gut fünf Prozent
Kooperationsvereinbarung mit dem Solarfachbetrieb wird nicht unterschrieben	gering	mittel	Umsatz Jahr 1 sinkt um 8.250 €; der größte Auftraggeber läge bei 79 %, unter fünf Sechsteln
Reisegewerbekarte verzögert sich	gering	mittel	bis zur Erteilung nur Terminvertrieb; weniger Glasfaseraufträge im ersten Quartal
Auftraggeber kündigt oder ändert die Provision	mittel	hoch	Kündigungsfrist ein Monat; betrifft beim Glasfaser-Dienstleister mehr als die Hälfte des Umsatzes
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	gering	hoch	keine Vertretung; Provisionen fallen aus
Einstiegsgeld wird nicht bewilligt (Ermessen)	gering	mittel	Deckung Jahr 1 sinkt auf 92 %; die Kasse sänke im April 2027 auf 2.343 €
aufstockendes Grundsicherungsgeld fällt niedriger aus oder später	gering	mittel	Kasse bis März 2027 um zusammen 2.236 € niedriger, niedrigster Stand dann 988 €
Zuschuss nach § 16c wird nicht bewilligt	gering	gering	Ansaffung entfällt, Arbeit mit eigenen Geräten; Kasse unverändert
Stellungnahme der fachkundigen Stelle oder Vermögensschadenhaftpflicht verzögern sich	gering	gering	Entscheidung des Jobcenters oder erster Termin verschieben sich um einige Wochen

Das gewichtigste Risiko ist die Abhängigkeit vom Glasfaser-Dienstleister, der im ersten Jahr mehr als die Hälfte der Provisionen zahlt, verbunden mit einem langsamen Anlauf. Die drei Felder verringern diese Abhängigkeit, heben sie aber nicht auf.

6.3 Gegenmaßnahmen

Tabelle 12 — Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Vermittlungen kommen langsamer	Informationsabende in jedem Ausbaugbiet, Empfehlungsfrage bei jedem Kunden, Energie- und Solarfeld als Ausgleich; Reserve und Einstiegsgeld tragen die Kasse auch bei 85 %
Stornoquote	Aufträge nur nach vollständiger Beratung, Nachfass-Anruf vor Ablauf der Widerrufsfrist, eigene Auftragsliste gegen jede Gutschrift
Kooperationsvereinbarung Solarfachbetrieb	Unterzeichnung im November 2026 vor dem Antrag; Ausweichpartner ist einer der zwei weiteren Solarbetriebe der Region
Reisegewerbekarte	Antrag im Dezember 2026 mit Führungszeugnis und Registerauskunft; bis zur Erteilung Termine und Informationsabende
Auftraggeber kündigt	drei Auftraggeber statt einem; Gespräche mit einem zweiten Glasfaser-Vertrieb für weitere Ausbaugbiete ab 2028
Ausfall durch Krankheit oder Unfall	Vermeidung: feste Arbeitszeiten, kein Vertrieb bei Dunkelheit im Winter; Absicherung: Krankentagegeld ab der siebten Woche (40 € im Monat, in Blatt 1 enthalten) und die Kassenreserve, die ab Mai 2027 über 4.226 € liegt
Einstiegsgeld wird nicht bewilligt	Lücke von 1.792 € im ersten Jahr aus dem Kassenbestand decken; Werbe- und Fortbildungsbudget halten
Zuschuss nach § 16c wird nicht bewilligt	Kauf erst nach dem Bescheid; ohne Zuschuss zunächst eigene Geräte, Kauf erst aus den Überschüssen ab Mitte 2027
aufstockendes Grundsicherungsgeld fällt niedriger aus	Anlage EKS mit vorsichtigen Zahlen, Änderungen sofort melden; bei geringerer Zahlung Werbung auf das Startpaket beschränken und Fortbildung verschieben
Stellungnahme oder Vermögensschadenhaftpflicht verzögern sich	Stellungnahme im November 2026 mit dem Antrag einholen, Versicherung im Dezember 2026 abschließen

Insgesamt ist das Risiko begrenzt: Es gibt keinen Bankkredit, keine Miete, kein Personal und kein Lager; das Darlehen der Eltern ist zinslos und wird erst ab 2028 in kleinen Raten zurückgezahlt. Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 800 € im Monat, und das Auto-Abo ist nach zwölf Monaten kündbar. Selbst wenn nur die Hälfte der geplanten Vermittlungen gelänge, bliebe der Betrieb im ersten Jahr im Gewinn; der private Bedarf wäre dann allerdings nicht 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 383 Vermittlungen mit Gutschrift im selben Jahr: 242 Glasfaseraufträge zu je 76,50 €, 86 Energieverträge zu je 58,50 € und 55 Solartermine zu je 150 €. Vermittelt werden im ersten Jahr etwas mehr, nämlich 254, 109 und 57; die Gutschriften der letzten Wochen des Jahres gehen erst im Januar und Februar 2028 ein. Im Januar 2027 ist der Umsatz deshalb null, im Februar beträgt er 912 €, ab Mai liegt er über 3.000 € im Monat, und im Dezember 2027 erreicht er 3.597 €. Die Glasfaseraufträge folgen den Ausbauwellen und haben einen Einbruch im Hochsommer und im Dezember; Energieverträge haben ihre Spitze im Herbst, wenn Versorger Preisanpassungen ankündigen; Solartermine liegen zwischen März und Oktober.

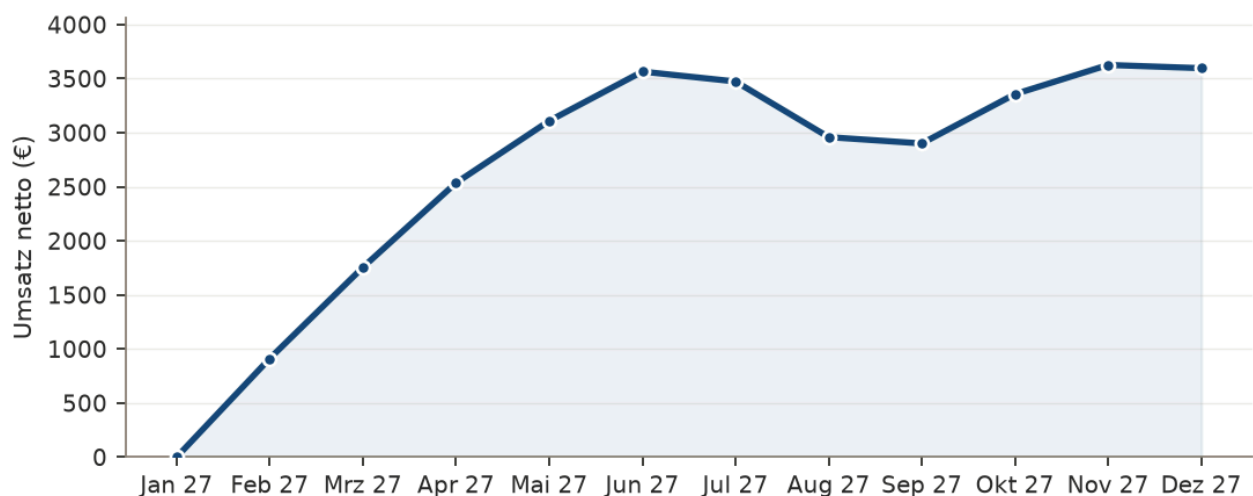


Abb. 1 — Monatsumsatz im ersten Geschäftsjahr (netto, Zufluss der Gutschriften)

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

Feld	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jahr 1
Glasfaser	0	612	1.071	1.377	1.683	1.989	1.989	1.683	1.683	1.989	2.142	2.295	18.513
Strom und Gas	0	0	234	410	527	527	585	527	468	468	585	702	5.031
Solartermine	0	300	450	750	900	1.050	900	750	750	900	900	600	8.250
Summe Umsatz	0	912	1.755	2.537	3.110	3.566	3.474	2.960	2.901	3.357	3.627	3.597	31.794

Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 42.396 € mit 519 Vermittlungen. Das sind 33 % mehr als im ersten Jahr, aber weniger als die Rate, die am Ende des ersten Jahres erreicht ist: Zwölf Monate auf dem Niveau des Dezembers 2027 ergäben zusammen 43.164 €. Der Anstieg entsteht aus dem Wegfall der Anlaufphase, also dem Monat ohne Gutschrift und den Monaten ohne Reisegewerbekarte, nicht aus höheren Provisionen; die Provisionen bleiben im zweiten und dritten Jahr unverändert. Im dritten Jahr plant der Betrieb 44.516 €, fünf Prozent mehr Vermittlungen.

Tabelle 14 – Ertragsübersicht

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz netto	31.794 €	42.396 €	44.516 €
Materialeinsatz	0 €	0 €	0 €
Kosten einschließlich Abschreibungen	10.690 €	10.881 €	11.245 €
Gewinn vor Steuern	21.104 €	31.515 €	33.271 €
Umsatzrendite	66,4 %	74,3 %	74,7 %

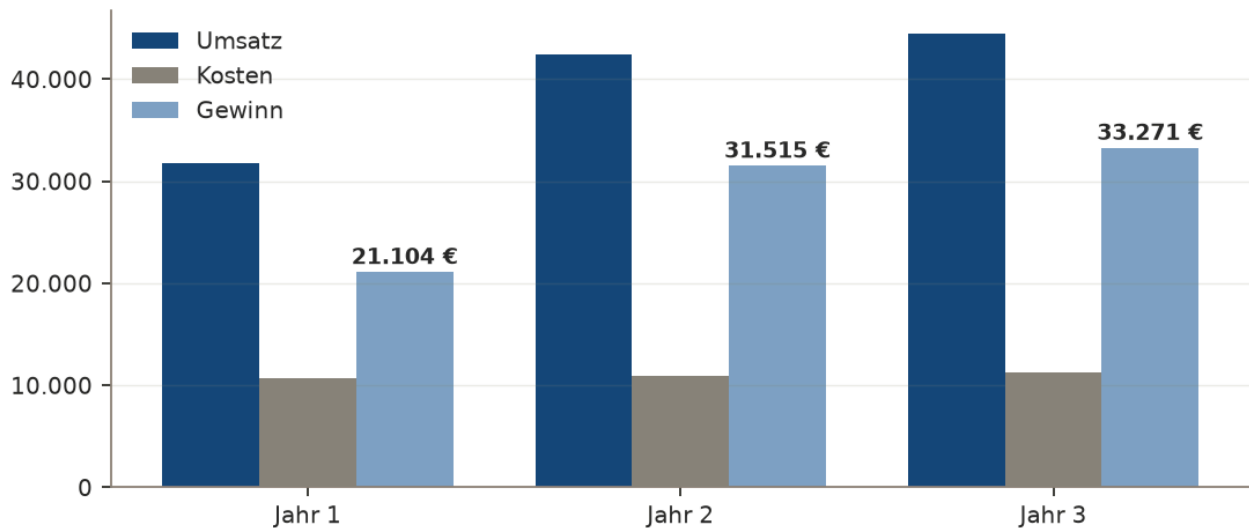


Abb. 2 – Umsatz, Kosten und Gewinn im Überblick

Die Marge, also die Umsatzrendite, von 74,3 % im zweiten Jahr wirkt hoch, ist für einen Handelsvertreter aber die normale Struktur: Es gibt keinen Wareneinsatz, keine Lohnkosten und keine Miete. Der größte Kostenblock ist das Auto-Abo mit 4.380 € im Jahr; danach folgen Steuerberatung, Büro und Software. Im ersten Jahr liegt die Rendite mit 66,4 % niedriger, weil Startwerbung, sofort abgeschriebenes Smartphone und ein Monat ohne Umsatz ins Gewicht fallen.

Die Annahmen sind vorsichtig gewählt. Der Plan rechnet so, als würde die Stornoreserve von zehn Prozent vollständig für Stornos verbraucht, er setzt keinen Ausgleichsanspruch und keine zusätzlichen Ausbaugeschäfte an, und er erfasst jede Provision erst im Monat der Gutschrift. Das Einstiegsgeld ist nur für zwölf Monate angesetzt, obwohl es bis zu 24 Monate gezahlt werden kann.

Tragfähigkeit: Ab wann trägt der Betrieb den Lebensunterhalt?

Das Ziel der Förderung durch das Jobcenter ist, dass Deniz Haverkamp künftig ohne Grundsicherungsgeld auskommt. Die Planung beantwortet deshalb zwei Fragen: ab welchem Monat der Betrieb den laufenden Bedarf trägt und ab welchem Jahr er ihn über das ganze Jahr trägt. Der volle private Bedarf beträgt im ersten Jahr 1.908 € im Monat. Der Monatsgewinn liegt im Januar wegen der fehlenden Gutschrift und der Startkosten bei –1.363 € und steigt dann Monat für Monat. Ab Mai 2027 liegt er in jedem Monat über dem Bedarf.

Tabelle 15 – Monatsgewinn und privater Bedarf in den ersten sechs Monaten

Monat	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27
Gewinn (Blatt 3)	-1.363	85	913	1.686	2.250	2.710
privater Bedarf	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908
Unterschied	-3.271	-1.823	-995	-222	342	802

In den Monaten Januar bis April fehlen zusammen 6.311 € bis zum vollen Bedarf. In der Liquiditätsplanung läuft die volle Privatentnahme trotzdem vom ersten Monat an. Gedeckt wird diese Strecke aus der Reserve im Kapitalbedarf, aus dem Einstiegsgeld und aus dem Grundsicherungsgeld, das das Jobcenter aufstockend weiterzahlt, solange der Gewinn den Bedarf nicht deckt; es rechnet den Gewinn nach Abzug der Freibeträge an und entscheidet auf Grundlage der Anlage EKS zunächst vorläufig. Die Planung setzt diese Zahlung vorsichtig an: Regelbedarf 2026 von 563 € und Kosten der Unterkunft von 515 €, abzüglich des vollen Monatsgewinns, ohne die Freibeträge, die die Zahlung real erhöhen, und ohne Zuschuss zur Krankenversicherung. Das ergibt für Januar bis März zusammen 2.236 €; ab April plant der Betrieb ohne Grundsicherungsgeld.

Über das ganze erste Jahr deckt der Gewinn von 21.104 € den Bedarf von 22.896 € zu 92 %. Die Differenz von zusammen 1.792 € schließt das Einstiegsgeld: Der Plan setzt 280 € im Monat an, zusammen 3.360 €, und hebt die Deckung damit auf 107 %. Ab dem zweiten Jahr steigt der Bedarf auf 28.404 €, weil die Krankenversicherung dem höheren Gewinn folgt und Altersvorsorge und Steuerrücklage wachsen; der Gewinn nach Gewerbesteuer von 30.363 € trägt ihn ohne Förderung zu 107 %. Im dritten Jahr liegt der Bedarf bei rund 28.800 €, die Deckung bei 111 %. Tragfähig ohne Förderung ist das Vorhaben damit ab dem zweiten Jahr, im laufenden Monat bereits ab Mai 2027.

Zur Steuer: Im ersten Jahr fällt keine Gewerbesteuer an, weil der Freibetrag für Einzelunternehmen von 24.500 € im Jahr nicht erreicht wird. Im zweiten und dritten Jahr beträgt sie bei einem Hebesatz von 470 Prozent, einem Beispielwert für Schlumberbach, 1.152 € und 1.431 €; sie ist in der Deckungsrechnung abgezogen. Kassenwirksam wird sie mit dem ersten Bescheid, voraussichtlich erst im dritten Jahr; vorsichtig ist die Gewerbesteuer des zweiten Jahres trotzdem schon im Dezember 2028, dem letzten Monat des zweiten Jahres, als Zahlung eingeplant. Die Einkommensteuer ist über eine monatliche Rücklage im privaten Bedarf erfasst, die Anrechnung der Gewerbesteuer nach § 35 EStG ist dabei berücksichtigt.

Tabelle 16 – Deckungsrechnung

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Gewinn vor Steuern	21.104 €	31.515 €	33.271 €
Gewerbesteuer (Hebesatz 470 %)	0 €	1.152 €	1.431 €
Gewinn nach Gewerbesteuer	21.104 €	30.363 €	31.840 €
privater Bedarf (voll)	22.896 €	28.404 €	28.800 €
Deckung ohne Förderung	92 %	107 %	111 %
Einstiegsgeld (Annahme)	3.360 €	–	–
Deckung mit Einstiegsgeld	107 %	–	–

Belastbarkeit: Was passiert, wenn weniger kommt?

Die folgenden Rechnungen sind überschlägig und außerhalb der Planrechnung gerechnet. Annahmen: Die Kraftstoffkosten sind variabel (3,5 % vom Umsatz im ersten Jahr), alle übrigen Kosten fest; der Fixblock beträgt im ersten Jahr 9.585 € oder rund 799 € im Monat. Gewerbesteuer mit Hebesatz 470 Prozent, privater Bedarf wie oben; die Zahl der Vermittlungen sinkt im selben Verhältnis wie der Umsatz.

Tabelle 17 – Zielerreichung im ersten Jahr

Zielerreichung	Vermittlungen	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Einstiegsgeld
100 %	383	31.794 €	21.104 €	92 %	107 %
85 %	326	27.025 €	16.501 €	72 %	87 %
70 %	268	22.256 €	11.897 €	52 %	67 %
50 %	192	15.897 €	5.760 €	25 %	40 %

Gelingen nur 85 Prozent der geplanten Vermittlungen, deckt der Betrieb im ersten Jahr mit Einstiegsgeld noch 87 % des Bedarfs; die fehlenden rund 3.035 € würde voraussichtlich das Jobcenter über ergänzendes Grundsicherungsgeld auffangen, und der Kassenbestand bliebe positiv. Bei 70 Prozent trägt der Betrieb nur noch die Hälfte des Bedarfs; die Gründung wäre dann nach dem ersten Halbjahr neu zu bewerten. Der betriebliche Break-even liegt im ersten Jahr bei 9.930 € Umsatz, das sind 31 % des Plans. Mit Einstiegsgeld ist der volle Bedarf ab 30.169 € gedeckt; der Plan liegt 5 % darüber.

Tabelle 18 – Zielerreichung im zweiten Jahr

Zielerreichung	Vermittlungen	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung
100 %	519	42.396 €	30.363 €	107 %
85 %	441	36.037 €	25.213 €	89 %
70 %	363	29.677 €	19.175 €	68 %
50 %	260	21.198 €	10.949 €	39 %

Im zweiten Jahr, mit eigenem Fixblock von 9.617 €, liegt die Schwelle für den vollen privaten Bedarf bei 39.970 €; der Plan liegt 6 % darüber. Im dritten Jahr liegt diese Schwelle bei 40.768 €, der Plan 9 % darüber. Der Abstand ist nicht groß; das ist die ehrliche Lesart dieses Plans. Er trägt, wenn im zweiten Jahr rund 43 Vermittlungen im Monat gelingen, und er trägt nicht mehr, wenn es dauerhaft weniger als 41 sind.

Tabelle 19 – Provisionsrückgang im ersten Jahr (Vermittlungen unverändert)

Erlös je Vermittlung	Umsatz	Gewinn n. GewSt	Deckung	mit Einstiegsgeld
Planwert	31.794 €	21.104 €	92 %	107 %
– 5 %	30.204 €	19.570 €	85 %	100 %
– 10 %	28.615 €	18.035 €	79 %	93 %
– 15 %	27.025 €	16.501 €	72 %	87 %

Ein Rückgang der Provision je Vermittlung wirkt wie eine höhere Stornoquote: Fünf Prozent weniger Erlös kosten im ersten Jahr rund sieben Prozentpunkte Deckung. Die Stellschraube ist deshalb die Zahl der validierten Aufträge, nicht die Zahl der Gespräche. Am Ende des ersten Halbjahres vergleicht Deniz Haverkamp die tatsächlichen Gutschriften mit dem Plan; liegen sie unter 85 Prozent, verlagert er Zeit von den Solarterminen auf die Ausbaugelände und spricht mit dem Glasfaser-Dienstleister über ein zusätzliches Gebiet.

7.2 Liquiditätsplanung

Der private Bedarf ist aus den tatsächlichen Ausgaben des Haushalts hergeleitet. Deniz Haverkamp lebt allein in einer Mietwohnung mit einer Warmmiete einschließlich Strom von 560 €. Kinder und Unterhaltungspflichten gibt es nicht, Privatkredite bestehen nicht. Der Bedarf enthält die freiwillige gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankentagegeld ab der siebten Woche, eine freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III, deren Antrag binnen drei Monaten nach der Gründung gestellt wird und deren Voraussetzungen die Agentur für Arbeit mit dem Antrag prüft, eine Altersvorsorge von 90 € im Monat und eine

Rücklage für die Einkommensteuer. Der private Kraftstoff ist gesondert angesetzt, weil private Fahrten mit dem Abo-Fahrzeug per Fahrtenbuch getrennt werden. Ab dem zweiten Jahr steigen Krankenversicherung, Altersvorsorge und Steuerrücklage mit dem Gewinn.

Tabelle 20 — Privater Bedarf je Monat

Position	Jahr 1	ab Jahr 2
Miete warm einschließlich Strom	560 €	575 €
Lebensmittel, Kleidung, Haushalt	400 €	410 €
Freizeit	80 €	90 €
Telefon, Internet privat	35 €	35 €
Kraftstoff für private Fahrten	45 €	45 €
Sachversicherungen	22 €	22 €
Altersvorsorge (freiwillig)	90 €	160 €
Kranken- und Pflegeversicherung mit Krankentagegeld 40 €	430 €	615 €
freiwillige Arbeitslosenversicherung (§ 28a SGB III)	26 €	40 €
Rücklagen	50 €	60 €
Rücklage Einkommensteuer	120 €	260 €
Sonstiges	50 €	55 €
Summe	1.908 €	2.367 €

In der Liquidität sind als Einzahlungen erfasst: die Eigenmittel und das Darlehen der Eltern am Gründungstag, das Einstiegsgeld in den ersten zwölf Monaten und das aufstockende Grundsicherungsgeld von Januar bis März 2027 in der vorsichtigen Höhe aus Kapitel 7.1. Die Privatentnahme läuft vom ersten Monat an in voller Höhe. Das Darlehen der Eltern wird ab Januar 2028 mit 100 € im Monat getilgt; die Raten stehen in der Liquidität des zweiten Jahres.

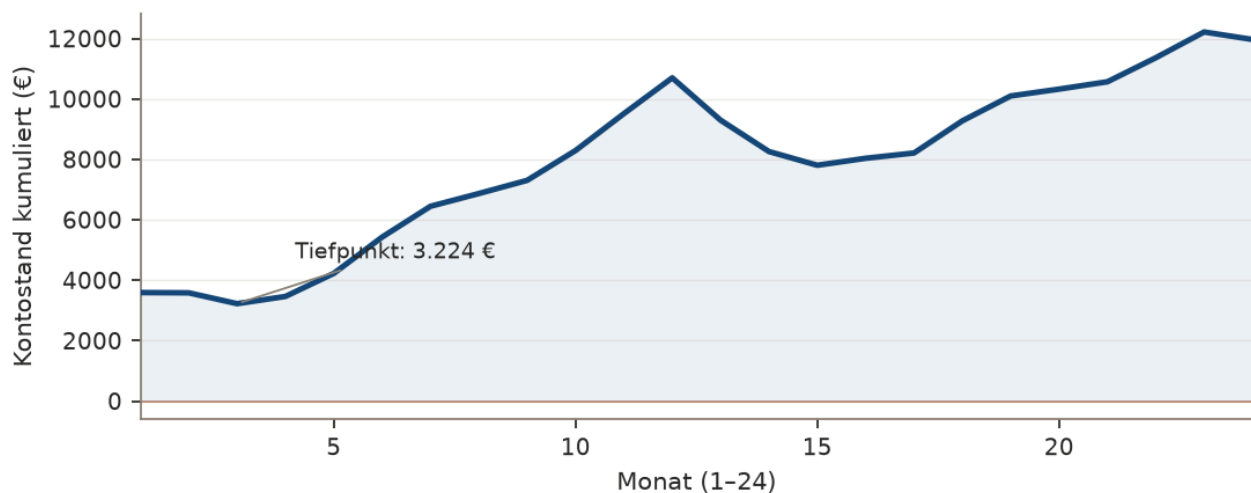


Abb. 3 — Kassenbestand über 24 Monate (kumuliert)

Der niedrigste Kassenstand liegt mit 3.224 € im März 2027: Die Ausstattung wurde im Januar gekauft, die Gutschriften sind noch klein, und im März endet die vorsichtig angesetzte Leistung des Jobcenters. Danach steigt der Bestand stetig und liegt am Ende des ersten Jahres bei 10.700 €. Im zweiten Jahr sinkt er im März 2028 auf 7.806 €, weil die schwachen Dezemberwochen erst im Januar und Februar als geringere Gutschriften ankommen und die Tilgung des Darlehens beginnt, und erreicht am Ende, nach der vorsorglich eingeplanten Gewerbesteuer, 11.970 €. Ein Kontokorrentkredit ist nicht nötig und nicht beantragt.

Die Förderungen sind Annahmen, deshalb ihre Folgen: Käme das Einstiegsgeld nicht, säne der niedrigste Kassenbestand im April 2027 auf 2.343 €. Zahlte das Jobcenter in den Anlaufmonaten kein aufstockendes Grundsicherungsgeld, säne er im März 2027 auf 988 €. In beiden Fällen bliebe die Kasse positiv, läge aber unter der eigenen Mindestreserve von 3.000 €; dann wird die Werbung auf das Startpaket beschränkt, und die Fortbildung wird verschoben. Käme der Zuschuss nach § 16c nicht, würden Laptop, Tablet und Smartphone nicht gekauft; Deniz Haverkamp arbeitet dann mit seinen eigenen Geräten, und der Kassenbestand ändert sich nicht.

7.3 Investitions- und Kostenplanung

Die Investitionen betragen 1.520 €. Ein Laptop und ein Tablet, auf dem die Aufträge in den Systemen der Auftraggeber erfasst werden, kosten zusammen 1.220 € und werden über drei Jahre abgeschrieben; ein Smartphone für 300 € wird als geringwertiges Wirtschaftsgut sofort abgeschrieben. Gekauft wird erst nach dem Bescheid über den Zuschuss nach § 16c. Ein Fahrzeug wird nicht gekauft: Das Auto-Abo, in der Planrechnung in der Zeile Leasing geführt, kostet 365 € netto im Monat ohne Einmalzahlung und enthält 1.250 Kilometer im Monat. Kauf eines Gebrauchtwagens und Abo wurden verglichen; das Abo bindet kein Kapital, trägt kein Reparaturrisiko und ist nach zwölf Monaten kündbar, wenn der Betrieb nicht wie geplant läuft. Ein Tarif mit Einmalzahlung wäre im Monat günstiger, hätte aber die Kasse im Gründungsmonat zusätzlich belastet.

Angebot oder Schätzung: Für Laptop, Tablet und Smartphone liegen Angebote eines Fachhändlers vor, zusammen 1.520 € oder 100 Prozent der Investitionen; für das Auto-Abo liegt ein Angebot mit Monatsrate und Kilometerpaket vor. Geschätzt sind nur die Gebühr der Reisegewerbekarte mit 300 € und die laufenden Kosten, die sich aus Erfahrungswerten ergeben.

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

Kostenart	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jahr 1
Kraftstoff	60	75	89	97	107	103	93	93	104	108	109	69	1.105
Büro, Software	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1.080
Werbung	290	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	730
Versicherungen, Beiträge	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	528
Steuerberatung	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	1.140
Konto	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Abschreibungen	334	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	707
Auto-Abo	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	4.380
Fortbildung	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Sonstiges	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	540
Summe Kosten	1.363	827	842	850	860	855	846	846	857	861	862	822	10.690

Die festen Kosten liegen im ersten Jahr bei rund 800 € im Monat. Im Januar sind sie wegen der Startwerbung und des sofort abgeschriebenem Smartphones höher. Die Kosten des zweiten Jahres liegen mit 10.881 € etwas über denen des ersten, weil die Kosten für den ersten Jahresabschluss hinzukommen und mehr gefahren wird. Im dritten Jahr steigen sie auf 11.245 €.

Entscheidungsregel für das Fahrzeug: Nach zwölf Monaten wird das Abo verlängert, wenn der Kassenbestand über der Summe aus Anlaufkosten und Reserve im Kapitalbedarf liegt und das erste Jahr mindestens 85 Prozent der geplanten Gutschriften erreicht hat. Liegt der Bestand deutlich darüber, wird der Kauf eines Gebrauchtwagens aus eigenen Mitteln geprüft; ein Kredit wird dafür nicht aufgenommen.

KAPITEL 8

Finanzierung

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

8.1 Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf beträgt 7.520 €. Neben den Investitionen von 1.520 € enthält er 1.900 € Anlaufkosten für die laufenden Kosten der ersten Monate, 3.494 € Reserve, die den Zahlungsverzins der ersten Gutschriften, mögliche Stornos und die Vorsteuer aus den Anschaffungen überbrückt, 356 € für Gewerbeanmeldung, Reisegewerbekarte, Führungszeugnis und Registerrauskunft sowie 250 € für die Startwerbung. Anlaufkosten und Reserve zusammen liegen über dem Umsatz eines vollen Monats; ein verspäteter Zahlungseingang eines Auftraggebers bringt die Kasse deshalb nicht in Gefahr.

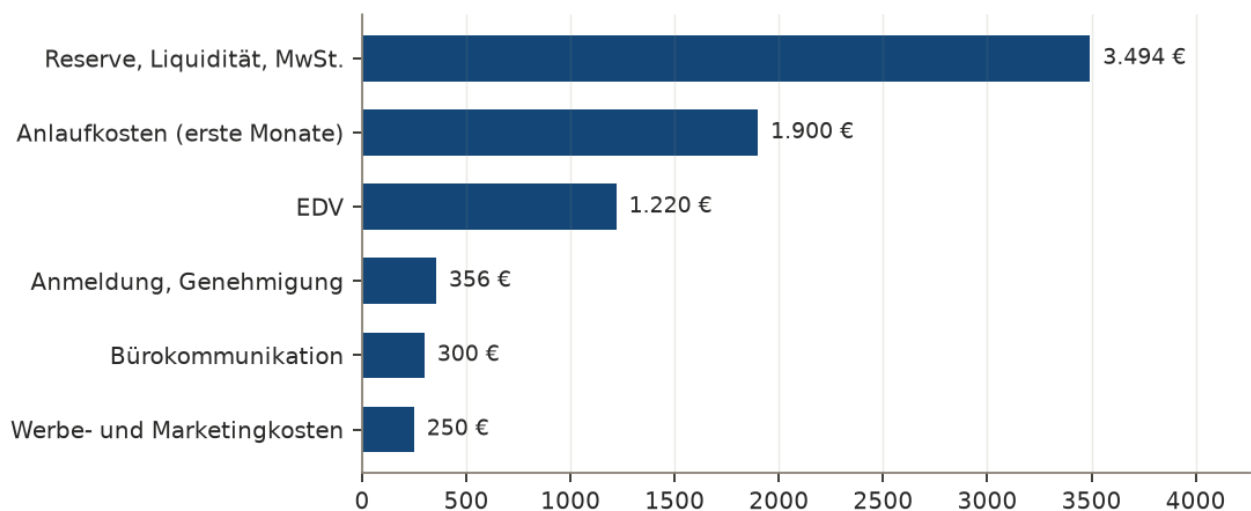


Abb. 4 — Zusammensetzung des Kapitalbedarfs

Tabelle 22 — Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf	Betrag	Finanzierung	Betrag
EDV (Laptop, Tablet)	1.220 €	Eigenmittel (Ersparnisse und Zuschuss § 16c)	5.520 €
Bürokommunikation (Smartphone)	300 €	Darlehen der Eltern (zinslos)	2.000 €
Anlaufkosten	1.900 €	Bankkredite	0 €
Reserve, Vorsteuer, Zahlungsverzins	3.494 €		
Anmeldung, Reisegewerbekarte	356 €		
Startwerbung	250 €		
Summe	7.520 €	Summe	7.520 €

8.2 Eigenkapital

Die Eigenmittel von 5.520 € setzen sich zusammen aus Ersparnissen von 4.000 € und dem Zuschuss nach § 16c SGB II von 1.520 €, der zweckgebunden für Laptop, Tablet und Smartphone ausgezahlt und am Gründungstag eingebracht wird. Die Ersparnisse stammen aus der Zeit im Außendienst, also aus der Zeit vor dem Leistungsbezug; weiteres Vermögen außer dem Hausrat besitzt Deniz Haverkamp nicht, ein eigenes Auto hat er nicht. Er bringt die Ersparnisse vollständig ein.

Offengelegt wird die Vermögenslage, weil das Jobcenter sie prüft. Beim Grundsicherungsgeld bleibt seit dem 1. Juli 2026 ein Vermögensfreibetrag abhängig vom Lebensalter anrechnungsfrei; ab dem 31. Lebensjahr beträgt er je Person 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). Für Bewilligungszeiträume, die vor dem 1. Juli 2026 begonnen haben, gilt bis zu deren Ende noch die bisherige Fassung. Die Ersparnisse liegen unter dieser Grenze; sie gefährden weder das Grundsicherungsgeld noch die Förderung. Die Eigenmittelquote beträgt 73,4 %.

8.3 Kredite und Fördermittel

Ein Bankkredit wird nicht aufgenommen. Die Eltern von Deniz Haverkamp stellen 2.000 € als zinsloses Darlehen zur Verfügung; der schriftliche Darlehensvertrag vom September 2026 sieht die Rückzahlung ab Januar 2028 in 20 Monatsraten von 100 € vor, also als Tilgung 1.200 € im zweiten und 800 € im dritten Jahr. Sicherheiten sind nicht vereinbart. Der Kapitaldienst besteht damit im ersten Jahr nur aus den Kontoführungsgebühren, danach aus Kontoführung und Tilgung. Die folgende Übersicht stellt ihn dem Cashflow aus Gewinn und Abschreibungen gegenüber und, strenger, demselben Cashflow nach Abzug der vollen Privatentnahme.

Tabelle 23 — Kapitaldienst und Cashflow

Jahr	Kapitaldienst	Cashflow	Deckung	Cashflow nach Entnahme	Deckung
1	180 €	21.811 €	121,2-fach	-1.085 €	–
2	1.380 €	31.921 €	23,1-fach	3.517 €	2,5-fach
3	980 €	33.678 €	34,4-fach	4.878 €	5,0-fach

Im ersten Jahr reicht der Cashflow nach Entnahme nicht für den Kapitaldienst von 180 €; diese Lücke schließen Einstiegsgeld und Reserve, und getilgt wird in diesem Jahr noch nicht. In der strengsten Lesart, nach Entnahme und zusätzlich nach Gewerbesteuer, beträgt der Cashflow im zweiten Jahr 2.366 € und im dritten 3.447 €; die Deckung liegt dann beim 1,7- und 3,5-fachen. Das Darlehen ist damit kein Engpass des Vorhabens.

Beantragt wird Einstiegsgeld nach § 16b SGB II. Deniz Haverkamp bezieht seit April 2026 Leistungen vom Jobcenter, seit dem 1. Juli 2026 Grundsicherungsgeld, früher Bürgergeld; er lebt allein in der Bedarfsgemeinschaft und ist noch nicht selbständig tätig. Die Voraussetzungen nach den Hinweisen der Bundesagentur für Arbeit sind eine hauptberufliche Selbständigkeit mit mindestens 15 Stunden in der Woche (Kapitel 5.3), die persönliche Eignung (Kapitel 5.1) und gute Aussichten, künftig ohne Grundsicherungsgeld auszukommen, belegt mit Businessplan, Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan und einer Umsatz- und Rentabilitätsvorschau für drei Jahre (Kapitel 7 und Anlage 1). Der Vorrang der Vermittlung nach § 3a SGB II gilt für das Einstiegsgeld zur Gründung ausdrücklich nicht.

Die Höhe legt das Jobcenter im Einzelfall fest; die Einstiegsgeld-Verordnung gibt Richtwerte vor. Für eine Person, die allein lebt und noch keine zwei Jahre arbeitslos ist, beträgt der Grundbetrag höchstens die Hälfte des Regelbedarfs von 563 € im Jahr 2026, also bis zu 281,50 € im Monat. Der Plan setzt 280 € im Monat für zwölf Monate an, zusammen 3.360 €. Das Einstiegsgeld kommt zusätzlich zum Grundsicherungsgeld und wird darauf nicht angerechnet; es kann bis zu 24 Monate gezahlt werden, auch wenn durch die Gründung kein Grundsicherungsgeld mehr nötig ist. Die zweiten zwölf Monate sind bewusst nicht eingeplant. Auf das Einstiegsgeld besteht kein Rechtsanspruch; es ist eine Ermessensleistung.

Zusätzlich beantragt wird ein Zuschuss für Sachgüter nach § 16c SGB II, der für notwendige und angemessene Anschaffungen je Förderfall höchstens 5.000 € betragen kann. Beantragt werden Laptop, Tablet und Smartphone mit zusammen 1.520 € netto; der Plan setzt den Zuschuss in dieser Höhe an und führt ihn als

Teil der Eigenmittel. Weil Leistungen des Jobcenters nicht für die Zeit vor dem Antrag erbracht werden (§ 37 Abs. 2 SGB II), stellt Deniz Haverkamp beide Anträge im November 2026, vor dem Start und vor jedem Kauf, zusammen mit der Anlage EKS mit den geschätzten Zahlen dieses Plans. Die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit wird mit diesem Plan eingeholt und dem Antrag beigelegt.

Was hängt an der Förderung? Ohne Einstiegsgeld sinkt die Deckung des ersten Jahres von 107 % auf 92 %, und der niedrigste Kassenbestand sänke auf 2.343 €. Ohne aufstockendes Grundsicherungsgeld in den Anlaufmonaten sänke er auf 988 €. Ohne den Zuschuss nach § 16c entfallen Anschaffung und Zuschuss gleichermaßen; die Kasse bleibt unverändert (Kapitel 7.2). Die Tragfähigkeit ab dem zweiten Jahr hängt an keiner der Leistungen.

KAPITEL 9

Realisierungsplanung

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

9.1 Meilensteine

Die Reihenfolge folgt den Regeln des Jobcenters: Erst stehen Vertriebsvereinbarungen und Plan, dann folgt die Stellungnahme der fachkundigen Stelle, dann werden Einstiegsgeld und Zuschuss beantragt, und erst nach dem Antrag werden Ausstattung gekauft und das Gewerbe angemeldet.

Tabelle 24 — Meilensteine

Zeitpunkt	Meilenstein	Status
09/2026	Handelsvertretervertrag Glasfaser und Vertriebsvereinbarung mit der Energievertriebsagentur	erledigt
09/2026	Darlehensvertrag mit den Eltern über 2.000 €, zinslos	erledigt
11/2026	Kooperationsvereinbarung mit dem Solarfachbetrieb unterzeichnen	Entwurf liegt vor
11/2026	Stellungnahme der fachkundigen Stelle	wird mit diesem Plan eingeholt
11/2026	Antrag auf Einstiegsgeld und Zuschuss nach § 16c, Anlage EKS für die vorläufige, aufstockende Weiterbewilligung	geplant, vor dem Start
12/2026	Antrag Reisegewerbekarte, Abschluss der Vermögensschadenhaftpflicht	geplant
12/2026	Bescheid des Jobcenters, Auszahlung des Zuschusses; Kauf der Ausstattung im Januar	erwartet
04.01.2027	Gewerbeanmeldung, Einlage von Eigenmitteln und Darlehen, Start; binnen einer Woche Berufsgenossenschaft	geplant
02/2027	Reisegewerbekarte erteilt, Beginn des Haustürvertriebs in den Ausbaugebieten	erwartet
bis Anfang 04/2027	Antrag freiwillige Arbeitslosenversicherung nach § 28a SGB III	Frist drei Monate
04/2027	Statusfeststellung nach § 7a SGB IV (freiwillig) mit den Gutschriften des ersten Quartals	geplant
05/2027	Monatsgewinn deckt den privaten Bedarf	geplant
07/2027	Halbjahresvergleich Gutschriften gegen Plan, Anlage EKS mit Ist-Zahlen	geplant
12/2027	Ende des eingeplanten Einstiegsgelds, Entscheidung über Verlängerung des Abos	geplant
01/2028	Beginn der Tilgung des Darlehens, 100 € im Monat	geplant

9.2 Zeitplan und nächste Schritte

Als Nächstes unterzeichnet Deniz Haverkamp im November die Kooperationsvereinbarung mit dem Solarfachbetrieb, holt die Stellungnahme der fachkundigen Stelle ein und stellt beim Jobcenter die Anträge auf Einstiegsgeld und auf den Zuschuss für die Ausstattung. Im Dezember folgen der Antrag auf die Reisegewerbekarte und der Abschluss der Versicherung, damit am 4. Januar 2027 alles für die ersten Termine bereitsteht.

Der Plan setzt keinen großen Markt voraus, sondern rund 30 bis 45 validierte Vermittlungen im Monat in einer Stadt, in der Deniz Haverkamp lebt und in einem Beruf, den er fünf Jahre ausgeübt hat.

ANHANG

Anlagenverzeichnis

Anlage	Umfang / Stand
Anlage 1 — Planrechnung (Privatentnahmen, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität Jahr 1 und 2)	5 Blätter, 09/2026
Anlage 2 — Lebenslauf mit Zeugnissen	3 Seiten
Anlage 3 — Zertifikat Lehrgang Beratung und Vertrieb Photovoltaik und Wärmepumpe	1 Seite, 04/2025
Anlage 4 — Handelsvertretervertrag Glasfaser-Vertriebsdienstleister	6 Seiten, 09/2026
Anlage 5 — Vertriebsvereinbarung Energievertriebsagentur	4 Seiten, 09/2026
Anlage 6 — Angebote Laptop, Tablet, Smartphone und Auto-Abo	2 Seiten, 09/2026
Anlage 7 — Darlehensvertrag mit den Eltern	2 Seiten, 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 Handelsvertretung

Privatausgaben	notwendig mtl. (Jahr 1)	notwendig jährlich	angestrebt mtl. (ab Jahr 2)	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom	560	6.720	575	6.900
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		–		–
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	400	4.800	410	4.920
Freizeit	80	960	90	1.080
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)	35	420	35	420
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)	45	540	45	540
Kosten für öff. Verkehrsmittel		–		–
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)	22	264	22	264
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)	90	1.080	160	1.920
Kranken- und Pflegeversicherung	430	5.160	615	7.380
Arbeitslosenversicherung	26	312	40	480
Kosten für Kinderbetreuung		–		–
Unterhaltszahlungen an andere		–		–
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		–		–
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder	50	600	60	720
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)	120	1.440	260	3.120
Sonstiges	50	600	55	660
Summe	1.908	22.896	2.367	28.404
Privateinnahmen				
Nettogehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		–		–
Nettogehalt Lebenspartner/in		–		–
Kindergeld		–		–
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		–		–
Unterhalt		–		–
Sonstiges		–		–
Summe	–	–	–	–
Notwendige Privatentnahmen	1.908	22.896	2.367	28.404

Blatt 2 · Kapitalbedarf und Finanzierung netto, ohne MwSt.

Kapitalbedarf €	
Investitionen	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	
EDV (Hard- und Software)	1.220
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)	300
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)	
Warenerstausstattung	
Fahrzeuge	
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen	
Summe Investitionen	1.520
Betriebsmittelbedarf	
Renovierungskosten, Umbaukosten	
Beratungskosten	
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)	1.900
Vorfinanzierung von Aufträgen	
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve, MwSt.	3.494
Summe Betriebsmittelbedarf	5.394
Gründungskosten	
Kaution, Makler-Courtage	
Anmeldung, Genehmigung	356
Werbe- und Marketingkosten	250
Weiterbildungs- und Seminarkosten	
Summe Gründungskosten	606
Summe Kapitalbedarf	7.520

Finanzierung €	
Eigenkapital	
Barvermögen	5.520
Sacheinlagen (mit Belegen)	
Summe Eigenkapital	5.520
Fremdkapital	
öff. Kreditprogramme	
Hausbankdarlehen	
Verwandtendarlehen	2.000
Summe Fremdkapital	2.000
Summe Kapitalherkunft	7.520

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

Rentabilität (netto)	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
1. Umsatz															
Provisionen Glasfaser-Hausanschlüsse		612	1.071	1.377	1.683	1.989	1.989	1.683	1.683	1.989	2.142	2.295	18.513	25.092	26.347
Provisionen Strom- und Gasverträge			234	410	526	526	585	526	468	468	585	702	5.031	7.254	7.617
Provisionen PV-Beratungstermine		300	450	750	900	1.050	900	750	750	900	900	600	8.250	10.050	10.552
Summe Umsatz	–	912	1.755	2.536	3.110	3.566	3.474	2.960	2.901	3.357	3.627	3.597	31.794	42.396	44.516
2. Material- und Wareneinsatz															
Summe Material- und Wareneinsatz	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
3. Kosten															
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	60	75	89	97	107	103	93	93	104	108	109	69	1.105	1.265	1.368
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1.080	1.104	1.130
Werbung	290	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	730	540	560
Versicherungen, Beiträge	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	528	552	570
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	1.140	1.590	1.620
Zinsen, Kontoführungsgebühren	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180	180	180
Abschreibungen	334	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	707	407	407
Leasing	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	4.380	4.380	4.500
Fortbildungskosten, Gründungskosten	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	300	320
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	540	564	590
Summe Kosten	1.363	827	842	850	860	855	846	846	857	861	862	822	10.690	10.881	11.245
Gewinn / Verlust	–1.363	85	913	1.686	2.250	2.710	2.628	2.114	2.044	2.496	2.765	2.775	21.104	31.515	33.271

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.)	Jan 27	Feb 27	Mrz 27	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27	Okt 27	Nov 27	Dez 27
1. Einzahlungen												
Provisionen Glasfaser-Hausanschlüsse	–	612	1.071	1.377	1.683	1.989	1.989	1.683	1.683	1.989	2.142	2.295
Provisionen Strom- und Gasverträge	–	–	234	410	526	526	585	526	468	468	585	702
Provisionen PV-Beratungstermine	–	300	450	750	900	1.050	900	750	750	900	900	600
Umsatzsteuer	–	173	333	482	591	677	660	562	551	638	689	683
Kreditaufnahme/Eigenkapital	7.520											
sonstige Einzahlungen	1.358	1.273	445	280	280	280	280	280	280	280	280	280
Summe Einzahlungen	8.878	2.359	2.533	3.298	3.980	4.523	4.414	3.802	3.732	4.275	4.596	4.560
2. Auszahlungen												
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	60	75	89	97	107	103	93	93	104	108	109	69
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Werbung	290	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
Leasing	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Fortbildungskosten, Gründungskosten	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Investitionen	1.520											
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Vorsteuer	473	140	142	144	146	145	143	143	145	146	146	138
Versicherungen, Beiträge	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44
Kaution, Genehmigung u. ä.	356											
Zinsen, Kontoführungsgebühren	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Privatentnahmen	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908
Umsatzsteuerzahllast		–473	34	191	338	445	533	517	419	406	492	543
Summe Auszahlungen	5.286	2.368	2.892	3.059	3.218	3.319	3.395	3.380	3.295	3.288	3.374	3.377
Saldovortrag aus Vormonat		3.592	3.583	3.224	3.463	4.226	5.429	6.448	6.870	7.307	8.294	9.516
Liquiditätssaldo	3.592	–9	–359	239	763	1.203	1.019	422	437	987	1.222	1.183
Liquiditätssaldo kumuliert	3.592	3.583	3.224	3.463	4.226	5.429	6.448	6.870	7.307	8.294	9.516	10.700

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

Liquidität 2. Jahr (mit MwSt.)	Jan 28	Feb 28	Mrz 28	Apr 28	Mai 28	Jun 28	Jul 28	Aug 28	Sep 28	Okt 28	Nov 28	Dez 28
1. Einzahlungen												
Provisionen Glasfaser-Hausanschlüsse	918	1.377	1.683	1.989	2.295	2.448	2.448	2.142	2.142	2.448	2.601	2.601
Provisionen Strom- und Gasverträge	936	410	468	526	585	585	644	585	526	526	644	819
Provisionen PV-Beratungstermine	300	450	600	900	1.050	1.200	1.050	900	900	1.050	900	750
Umsatzsteuer	409	425	523	649	747	804	787	689	678	765	787	792
Summe Einzahlungen	2.563	2.661	3.274	4.064	4.677	5.037	4.928	4.316	4.247	4.789	4.932	4.962
2. Auszahlungen												
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)	81	91	104	112	119	115	105	105	116	119	117	81
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften, Internet)	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92
Werbung	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung	95	95	95	95	545	95	95	95	95	95	95	95
Leasing	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Fortbildungskosten	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47
Vorsteuer	142	144	147	148	235	149	147	147	149	150	149	142
Versicherungen, Beiträge	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46
Zinsen, Kontoführungsgebühren	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Gewerbesteuer												1.152
Tilgung	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Privatentnahmen	2.367	2.367	2.367	2.367	2.367	2.367	2.367	2.367	2.367	2.367	2.367	2.367
Umsatzsteuerzahllast	545	267	281	376	501	511	655	640	542	529	615	638
Summe Auszahlungen	3.965	3.699	3.728	3.834	4.502	3.972	4.105	4.089	4.004	3.994	4.079	5.210
Saldovortrag aus Vormonat	10.700	9.298	8.260	7.806	8.037	8.212	9.277	10.100	10.327	10.570	11.365	12.218
Liquiditätssaldo	-1.402	-1.037	-454	231	175	1.065	824	227	242	795	853	-248
Liquiditätssaldo kumuliert	9.298	8.260	7.806	8.037	8.212	9.277	10.100	10.327	10.570	11.365	12.218	11.970