

Contents

Mein Businessplan	1
1. Executive Summary	1
2. Geschäftsidee	1
3. Vertrieb & Wettbewerb	2
4. Team & Partner	4
5. Unternehmen	5
6. Finanzen	7
Anhang	10

Mein Businessplan

1. Executive Summary

Was hast du vor?

Intentive ist eine webbasierte SaaS-Lösung zur strukturierten Erfassung und Verbesserung von Aufgabenstellungen für Sprachmodelle. Der Kern der Idee ist, vor der eigentlichen Nutzung eines Sprachmodells die Intention, Rahmenbedingungen und fehlende Informationen systematisch zu klären, um das Risiko unvollständiger oder widersprüchlicher Ergebnisse zu reduzieren.

Das Angebot umfasst eine geführte Erhebung der Aufgabenstellung, eine strukturierte Speicherung der Angaben, Hinweise auf fehlende oder mehrdeutige Informationen, eine risikoorientierte Einschätzung der Eignung von Sprachmodellen für die jeweilige Aufgabe sowie die Erzeugung einer optimierten textlichen Anweisung für das gewählte Sprachmodell. Ergänzend ist eine Einschätzung zur Ergebnisqualität vorgesehen.

Die Zielkunden sind Professionals und Organisationen, die Sprachmodelle regelmäßig oder geplant in geschäftskritischen Kontexten einsetzen, u. a. Einzelunternehmer/Freelancer sowie KMU und Abteilungen größerer Unternehmen. Typische Rollen sind Fachkräfte (z. B. Marketing, Legal, HR, Consulting, Produktmanagement) sowie Team-Leads/Entscheider mit Verantwortung für Qualität, ROI und Risikominimierung.

Der Nutzen ergibt sich aus einer verbesserten Aufgabenklärung vor der Modellausführung. Dadurch sollen Iterations- und Korrekturaufwände reduziert und Risiken wie falsche oder nicht belastbare Inhalte (z. B. erfundene Quellen, falsche Jurisdiktion) früher sichtbar werden. Gleichzeitig unterstützt die geführte Strukturierung weniger erfahrene Nutzer dabei, Erwartungen und Grenzen des Einsatzes nachvollziehbar zu berücksichtigen.

Das Gründungsvorhaben wird in der Startphase als Einzelunternehmen umgesetzt. Der Gründer ist Steffen Glomb (Diplom-Informatiker, MBA) mit langjähriger Erfahrung in Entwicklung und Betrieb von Softwareprodukten (u. a. Mitgründer von clark.de, CTO in den ersten sechs Jahren) sowie Erfahrung in IT-Sicherheit und Compliance.

Auf Basis der Finanzplanung wird der erste Monat mit positivem Ergebnis ab 2026-11 erwartet. In der Planung ist kein Fremdkapital vorgesehen; die Finanzierung erfolgt über private Einlagen in Summe von 11.000 EUR in der Anlaufphase.

2. Geschäftsidee

Angebot

Was bietest du an?

Intentive ist eine webbasierte SaaS-Lösung, die Nutzer bei der Erstellung von Aufgabenstellungen für Sprachmodelle unterstützt. Ziel ist, relevante Parameter (z. B. Jurisdiktion, Zielgruppe, Constraints) vor der Modellausführung zu erfassen und die Aufgabenstellung in einem strukturierten Datenmodell abzulegen. Auf dieser Basis werden fehlende oder mehrdeutige Informationen angezeigt, Risiken der Aufgabenstellung bewertet und eine optimierte textliche Anweisung für ein Sprachmodell erzeugt. Zusätzlich ist eine Einschätzung zur erwarteten Ergebnisqualität vorgesehen.

Was genau verkaufst du damit an deine Kunden?

Verkauft wird die Nutzung der Software als Dienst (SaaS). Kundenseitig entsteht ein wiederverwendbarer Bestand an strukturierten Aufgabenstellungen („Intents“) sowie eine systematische Unterstützung bei Klärung, Standardisierung und Risikoeinschätzung vor der Ausführung durch ein Sprachmodell.

Nutzen

Warum begeistert dein Angebot die Kunden?

Viele Nutzer erleben Sprachmodelle als schwer verlässlich steuerbar. Häufig sind Ergebnisse in Teilen brauchbar, enthalten aber schwer erkennbare Fehler, Widersprüche oder nicht belastbare Angaben. Zusätzlich treten Probleme durch fehlenden Kontext (z. B. unpassende Jurisdiktion) sowie durch nicht eingehaltene Format- oder Strukturvorgaben auf. Daraus entstehen Korrektur- und Prüfaufwände, die den erwarteten Produktivitätsgewinn teilweise aufheben können.

Intentive setzt vor der eigentlichen Ausführung an. Durch eine geführte, strukturierte Erhebung der Aufgabenstellung werden zentrale Rahmenbedingungen erfasst, Mehrdeutigkeiten sichtbar gemacht und fehlende Informationen benannt. Das soll dazu beitragen, dass Aufgabenstellungen konsistenter und prüfbarer werden und sich der Aufwand aus iterativen Korrekturschleifen verringert. Zudem kann die Lösung auf Risiken hinweisen und Fälle benennen, in denen ein Sprachmodell für eine Aufgabe voraussichtlich nicht geeignet ist.

Kernfähigkeiten

Was kannst du gut?

Kernfähigkeiten des Vorhabens sind:

- Strukturierte Intent-Deklaration über ein spezialisiertes Datenmodell zur präzisen Erfassung und Revision von Aufgabenstellungen.
- Benutzerführung und Logik zur schnellen Klärung, Verfeinerung und Entschärfung von Mehrdeutigkeiten.
- Qualitäts-Grading und Erfolgsprognose über Metriken zur Bewertung der Definitionsgüte und der statistischen Wahrscheinlichkeit eines korrekten Ergebnisses.
- Aufbau und Pflege einer Industrie-/Domänen-Referenzdatenbank mit Aufgabenbeschreibungen und Referenzergebnissen zur Unterstützung von Vollständigkeit und Konsistenz.
- Automatisierte Erstellung und Optimierung von Sprachmodell-Anweisungen auf Basis vordefinierter Aufgabenstrukturen.

Welche Fähigkeiten musst du/müsset ihr aufbauen?

Der Aufbau einer proprietären Referenzdatenbank sowie die laufende Pflege domänenspezifischer Standards sind kontinuierliche Aufgaben. Ebenso erfordert die Weiterentwicklung von Qualitätsmetriken und Bewertungslogik fortlaufende Iteration anhand von Nutzerfeedback und Anwendungsszenarien.

3. Vertrieb & Wettbewerb

Kunden

Wer sind deine Kunden?

Intentive adressiert Professionals, die regelmäßig mit Sprachmodellen arbeiten oder deren Nutzung planen und deren Output-Qualität geschäftskritisch ist. Das Kernproblem betrifft Nutzer von Sprachmodellen branchenübergreifend.

Die Zielgruppe umfasst:

- Einzelunternehmer und Freelancer.
- KMU und Mittelstand (10–500 Mitarbeitende) sowie Abteilungen in Großunternehmen.

Typische Rollen sind Fachkräfte in Funktionen wie Marketing, Legal, HR, Consulting, Produktmanagement sowie Team-Leads, die die Nutzung von Sprachmodellen verantworten. Neben Nutzern (einzelne

Mitarbeitende) werden Entscheider adressiert (Team-Leads, Abteilungsleiter, IT-Verantwortliche), die an ROI, Risikominimierung und Skalierbarkeit interessiert sind.

- **Segmentierung:** Demografie, Psychografie, B2B/B2C-Spezifika.

Die Segmentierung erfolgt primär nach Nutzungskontext:

- B2C-nahe Nutzung: Einzelpersonen (Freelancer, Selbstständige) mit Bedarf an Zeitersparnis und besserer Ergebnisqualität.
- B2B-Nutzung: Teams/Abteilungen in Unternehmen mit Bedarf an reproduzierbarer Qualität, Governance und Risikoreduktion.

Psychografisch werden insbesondere Nutzer adressiert, die das Potenzial generativer KI erkennen, aber durch inkonsistente Ergebnisse und Prüfaufwand frustriert sind und statt „Prompt-Magie“ mehr Kontrolle und Nachvollziehbarkeit suchen.

Geografisch ist das Angebot grundsätzlich global ausgerichtet, initial mit Unterstützung für Englisch und Deutsch.

Vertrieb und Kommunikation

Wie erreichst du deine Kunden?

Der Vertrieb ist als digitaler, selbstbedienter Ansatz geplant. Im Vordergrund steht ein produktgetriebenes Wachstum (Product-Led Growth) mit unterstützendem Content.

Geplante Kanäle:

- Freemium/Trial über die Website als Einstieg und Konversion über das Produkterlebnis (MVP mit Freemium-Tier, Landing Page mit klarer Nutzenbeschreibung).
- Content Marketing (Blog, LinkedIn) mit Fokus auf konkrete Probleme der Output-Qualität und Suchmaschinen-Traffic (geplant: 2–4 Artikel/Monat; Aufbau von 20–50 Beta-Nutzern für Feedback und Testimonials).
- Community-Präsenz (z. B. Reddit, Indie Hackers, Hacker News) als mittelfristiger Kanal.
- Ggf. Listings in AI-Tool-Verzeichnissen und spätere Integrationen/Partnerschaften.

Wie kommunizierst du mit deinen Kunden?

Die Kommunikation ist sachlich, problemorientiert und ohne Übertreibung geplant. Kernbotschaft ist, vor der Ausführung besser einschätzen zu können, ob und wie eine Aufgabe mit einem Sprachmodell sinnvoll bearbeitet werden kann. Als primäre Marktsprache ist Englisch vorgesehen; Deutsch wird für DACH-spezifische Inhalte ergänzt.

Was hast du konkret geplant, um Kunden zu gewinnen und zu behalten?

Zur Kundengewinnung sind Freemium/Trial, Content Marketing und Community-Aktivitäten vorgesehen. Für die Kundenbindung sind regelmäßige Feature-Updates auf Basis von Nutzerfeedback, eine E-Mail-Onboarding-Sequenz zur Aktivierung sowie In-App-Hilfe und Dokumentation geplant. Bei Skalierung ist ein Community-Forum oder ein Kanal für Power-User vorgesehen.

Markt & Wettbewerb

Wie ist die Markt- und deine Wettbewerbssituation?

Wie groß ist der Markt?

Für den Markt „Prompt Engineering“ wird in Quellen ein deutliches Wachstum beschrieben. In der Eingangsrecherche werden u. a. folgende Eckdaten genannt: Anstieg von ca. 0,85 Mrd. USD (2024) auf rund 3,5 Mrd. USD (2029), entsprechend einer prognostizierten jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von etwa 32–33%. Zusätzlich wird für 2024 ein Marktanteil von ca. 31% für Prompt-Optimization-Tools genannt. Als Quellen sind genannt:

- Fortune Business Insights: Marktbericht „Prompt Engineering Market“ (<https://www.fortunebusinessinsights.com/reports/prompt-engineering-market>)
- Research and Markets: Bericht „Prompt Engineering Global Market Report“ (<https://www.researchandmarkets.com/reports/5394117/prompt-engineering-global-market-report>)
- Mordor Intelligence: Marktbericht „Prompt Engineering and Agent Programming Tools Market“ (<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/prompt-engineering-and-agent-programming-tools-market>)

Parallel steigt die praktische Nutzung generativer KI. In der Eingangsrecherche wird dafür als Quelle genannt: Master of Code, „Generative AI statistics“ (<https://masterofcode.com/blog/generative-ai-statistics>). Dort werden ca. 115–180 Mio. täglich aktive Nutzer genannt (Quelle: diverse, 2025).

Für den Einsatz in Unternehmen wird in der Eingangsrecherche genannt, dass 78% der Unternehmen KI in mindestens einer Funktion nutzen (Quelle: McKinsey, 2024, „The state of AI“, <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai>).

Wie wird sich die Branche voraussichtlich entwickeln?

In der Einschätzung wird kurzfristig (1–2 Jahre) eine weiter steigende Adoption bei gleichzeitig wachsender Erwartung an Governance- und Qualitätslösungen angenommen. Mittelfristig (3–5 Jahre) wird eine Konsolidierung im Tool-Markt erwartet; gleichzeitig bleibt Aufgabenstrukturierung als Bestandteil von Workflow-Integration relevant.

Wer sind deine Wettbewerber bzw. welche Konkurrenzprodukte gibt es?

Als relevante Wettbewerber bzw. Vergleichsprodukte werden u. a. genannt:

- AIPRM (Prompt-Bibliothek, Templates)
- PromptPerfect (automatische Prompt-Optimierung)
- Promptmetheus (modularer Prompt-Builder)
- LangSmith/LangChain (Developer-Tools, Testing/Tracing)
- Narrow AI (automatische Prompt-Generierung)

Wie unterscheidet sich dein Unternehmen / dein Angebot von deinen Wettbewerbern?

Die Abgrenzung liegt im Ansatzpunkt: Bestehende Tools setzen häufig bei Prompt-Templates oder nachträglicher Optimierung an. Intentive setzt früher an und fokussiert auf strukturierte Aufgabenklärung, Benennung fehlender Informationen und eine risikoorientierte Bewertung der Eignung von Sprachmodellen vor der Ausführung.

4. Team & Partner

Gründer*innen & Team

Wer ist in deinem Team?

In der Startphase wird das Vorhaben als Solopreneur umgesetzt.

Der Gründer ist Steffen Glomb:

- Diplom-Informatiker
- Master of Business Administration
- Langjährige Erfahrung in Entwicklung und Betrieb von Softwareprodukten
- Mitgründer von clark.de; CTO in den ersten sechs Jahren; Wachstum bis ca. 40 Mio. Euro Umsatz und ca. 400k Nutzer
- Rolle im Vorhaben: Chief Product & Technology Officer
- Erfahrung in der Nutzung generativer KI zur Programmierung und Automatisierung
- Frühere Tätigkeit als freiberuflicher IT-Berater (u. a. Projekte bei Vodafone, Siemens)
- Erfahrung in IT-Sicherheit und Compliance

Welche Kompetenzen, auch soziale, sind in deinem Team vereint?

In der Startphase liegen Produkt-, Technologie- und Umsetzungsverantwortung beim Gründer. Externe Leistungen (Rechts- und Steuerberatung) werden situativ hinzugezogen.

Aus welcher Situation und Motivation heraus gründest du/gründet ihr?

Hierzu liegen derzeit keine konkreten Angaben vor.

Welche Aufgaben und Funktionen sollen Mitarbeiter*innen übernehmen?

In den ersten 12 Monaten ist keine Einstellung weiterer Mitarbeitender geplant. Bei Bedarf ist eine spätere Erweiterung um Marketing- und Softwareentwicklung vorgesehen.

Wie viele Mitarbeiter*innen benötigst du dafür?

In der Startphase ist der Gründer der einzige Mitarbeitende.

Welche Qualifikation sollten die Mitarbeiter*innen haben?

Für spätere Erweiterungen sind Rollen in Marketing und Softwareentwicklung vorgesehen; konkrete Profile werden bei Bedarf definiert.

Werte

Welche Werte lebt dein Unternehmen?

Als Wert ist „sicherer Datenschutz“ genannt.

Was ist dir wichtig, was unwichtig?

Über den genannten Aspekt hinaus liegen derzeit keine weiteren konkreten Angaben vor.

Wofür soll dein Unternehmen stehen?

Als Leitgedanke ist „sicherer Datenschutz“ genannt. Über diesen Aspekt hinaus liegen derzeit keine weiteren konkreten Angaben vor.

Partner

Welche externen Schlüsselpartner brauchst du?

Genannte bzw. geplante Schlüsselpartner sind:

- Anbieter von Sprachmodellen (z. B. OpenAI, Anthropic, Google)
- Cloud-Infrastruktur-Anbieter
- Merchant of Record für internationalen Verkauf (Lemon Squeezy)
- (zukünftig) Integrationspartner (z. B. Notion, Google Docs, Slack, IDEs)
- Early Design Partner/Power-User

Was können andere besser und wer ist das?

Externe Partner liefern Infrastruktur (Cloud), Sprachmodellzugang sowie Zahlungsabwicklung (Merchant of Record). Diese Leistungen werden nicht selbst aufgebaut.

Welchen Nutzen haben deine Partner davon, mit dir zu arbeiten?

Partner erhalten Vergütung für bereitgestellte Leistungen (z. B. Infrastruktur, API-Nutzung, Zahlungsabwicklung). Für Design-Partner ergibt sich ein Nutzen über frühen Zugang und Einfluss auf Produktentwicklung.

Welche Teilleistungen willst du an die Schlüsselpartner auslagern?

Ausgelagert werden insbesondere Cloud-Hosting, Sprachmodell-Dienste (API) sowie Zahlungsabwicklung/Steuerhandlung über einen Merchant of Record. Rechts- und Steuerberatung wird situativ extern bezogen.

Welche Kontakte hast du, die für dein Vorhaben nützlich sind?

Hierzu liegen derzeit keine konkreten Angaben vor.

5. Unternehmen

Produktion (Kernaktivitäten)

Wie entsteht das, was du anbietest?

Kernaktivitäten sind:

- Entwicklung einer webbasierten SaaS-Lösung für Intent-Deklaration und geführte Aufgabenklärung.
- Aufbau und Betrieb einer Website für Content Marketing.
- Beschleunigung der Entwicklung durch Nutzung von KI-gestützten Coding-Agents.

- Aufbau domänenpezifischer Aufgaben- und Wissensdatenbanken durch KI-Agenten und programmierte Automatisierung.
- Konfiguration einer Cloud-Laufzeitumgebung zum Betrieb der Anwendung bei einem europäischen Cloud-Anbieter.
- Entwicklung von Algorithmen zur Unterstützung der Aufgabendefinition und der Bewertungslogik.
- Aufbau einer Promptdatenbank als Wissensquelle.
- Einrichtung der Abonnement-Abwicklung über einen weltweit agierenden Merchant of Record (Lemon Squeezy).

Was davon machst du selbst, was deine Kunden, was deine Partner?

Der Gründer verantwortet Produktentwicklung, Datenmodell, Bewertungslogik, Betriebskonfiguration und die inhaltliche Ausgestaltung der Lösung. Kunden liefern die jeweiligen Aufgabenstellungen/Intents und nutzen die geführte Erhebung. Partner stellen Infrastruktur (Hosting), Sprachmodelle (API) und Zahlungsabwicklung bereit.

Wie unterscheidet sich dein Prozess von dem deiner Wettbewerber?

Als Unterschiede sind schnelle Entwicklungszyklen, ein hoher Anteil an Automatisierung von Beginn an sowie der Fokus auf Aufgabenklärung vor der Modellausführung genannt.

Standort

Wo willst du dein Unternehmen aufbauen?

An welchem Standort willst du dein Vorhaben realisieren?

Geplante Standorte sind Offenburg und Durbach.

Initial wird ein Arbeitszimmer im privaten Wohnhaus genutzt. Mittelfristig ist bei Bedarf ein Büro in einem Co-Working-Space in Offenburg (Flow1986) vorgesehen.

Was zeichnet den Standort deines Unternehmens aus?

Genannt sind eine gute Internetanbindung sowie eine gute Anbindung an das Bahnnetz für mögliche Reisen.

Welche Räumlichkeiten stehen dir zur Verfügung?

Ein Arbeitszimmer steht zur Verfügung.

Welche Anpassungen musst du noch vornehmen?

Es sind keine Anpassungen vorgesehen.

Rechtsform & Vorschriften

Was musst du formal beachten?

In welcher Rechtsform wirst du das Unternehmen gründen?

Initial ist ein Einzelunternehmen vorgesehen. Mittelfristig ist eine Umstellung auf UG bzw. GmbH geplant.

Welche besonderen Vorschriften (z.B. Zulassungen und gewerbliche Vorschriften) musst du beachten?

Als relevante Regulierung ist der EU AI Act genannt.

Risiken

Was könnte die Entwicklung deines Unternehmens behindern?

Als wesentliches Risiko ist eine verzögerte Erreichung des Break-even durch langsamere Kundenakquise bei gleichzeitigem Bedarf an Privatentnahmen für den Lebensunterhalt genannt.

Welche schwerwiegenden Probleme könnten auftreten (z.B. ...)?

Aus der Planung ergeben sich insbesondere Risiken durch unsichere Kundenakquise und daraus folgende finanzielle Reichweite in der Anlaufphase.

Für überregional tätige oder sehr innovative Unternehmen: Welche Risiken entstehen möglicherweise aus Veränderungen bei Rahmenbedingungen wie Technologie, Trends o.ä.?

Als technologisches Risiko wird genannt, dass sich Sprachmodelle in Richtung besserer Aufgabenklärung entwickeln könnten und damit der Bedarf sinkt. Gleichzeitig wird angenommen, dass Risiken wie überzeugend formulierte, aber falsche Inhalte und die Notwendigkeit kritischer Qualitätsbewertung weiterhin bestehen können.

Mit welchen Maßnahmen planst du den Problemen und Risiken zu begegnen?

Für das Risiko „finanzielle Reichweite“ sind folgende Gegenmaßnahmen benannt:

1. Kosteneffizienz: Begrenzung der Fixkosten für Infrastruktur/Tools auf unter 500 EUR pro Monat.
 2. Liquiditätssicherung: Inanspruchnahme des Gründungszuschusses zur Unterstützung der privaten Lebenshaltung in der Startphase.
 3. Frühe Monetarisierung: Fokus auf Konversion (Freemium-Modell) ab dem ersten Quartal.
 4. Fallback-Option: Bei Unterschreiten einer Liquiditätsreserve von drei Monaten (bei weniger als 200 Kunden) kurzfristige Monetarisierung vorhandener Expertise im Bereich KI-Implementierung als Consulting (als Reserve, nicht als hybrides Geschäftsmodell).
 5. Controlling: Wöchentlicher Abgleich von Burn-Rate und Nutzerwachstum.
 6. Abbruchkriterium: Bleibt das Wachstum nach 18 Monaten signifikant hinter dem Zielwert zurück (unter 150 Kunden), ist Liquidation oder Pivot vorgesehen, um Überschuldung zu vermeiden.
-

6. Finanzen

Ertragsquellen/Umsatz

Wofür und wann fließt Geld an dich?

Die Einnahmen entstehen primär durch Abonnements (monatlich oder jährlich). Ergänzend ist ein nutzungsabhängiges Modell („Pay as you go“) über Guthabenpunkte/Credits vorgesehen, die die Nutzung abbilden.

Die Zahlung ist grundsätzlich im Voraus vorgesehen.

Die Preislogik ist wie folgt geplant: Freemium-Nutzer können das Produkt bis zu einer Obergrenze nutzen und wechseln anschließend in ein kostenpflichtiges Modell. Kostenpflichtige Nutzer zahlen Grundpreise mit definierten Nutzungskontingenzen. Guthabenpunkte/Credits sind so bepreist, dass eine Marge entsteht.

Für die Umsatzplanung werden in der Finanzplanung zwei zahlende Stufen abgebildet („Paid“ und „Premium“) sowie eine Konversionsannahme von 20% und eine monatliche Abwanderung (Churn) von 5%.

Kosten

Wofür gibst du Geld aus?

Die Kosten setzen sich aus variablen und fixen Bestandteilen zusammen.

Variable Kosten entstehen insbesondere durch die Nutzung externer KI-Dienste im Produktbetrieb und durch Gebühren der Zahlungsabwicklung. In der Planung sind u. a. folgende variablen Komponenten berücksichtigt:

- Kosten von Free Accounts (fixe Kosten pro Account).
- Kosten von Paid Accounts als Anteil am Verkaufspreis.
- Kosten von Premium Accounts als Anteil am Verkaufspreis.
- Verkaufs- und Steuerabwicklungsgebühren über den Merchant of Record (prozentual).

Fixkosten sind in der Planung vor allem für Produktentwicklung, Infrastruktur, Administration und Marketing-Tools vorgesehen. Beispiele aus der Kostenplanung:

- Produktentwicklung (u. a. Coding-Agent, IDE, Prototyping, Rechenleistung für KI-Training/Datenbankaufbau).
- IT-Infrastruktur (u. a. E-Mail/Office, Hosting, Monitoring, Quellcodeverwaltung).
- Administrative Kosten (u. a. Kontoführung, Buchhaltungssoftware, punktuell Rechts- und Datenschutzberatung, Berufshaftpflichtversicherung, Gewerbeanmeldung, IHK-Beitrag, Reisen/Events).
- Marketing-Tools (u. a. LLM-Tools, Website-Hosting, E-Mail-Marketing, LinkedIn-Tool).

Privatentnahme

Wie viel Geld entnimmst du deinem Unternehmen für private Zwecke?

Die private Finanzplanung berücksichtigt monatliche Einnahmen außerhalb der Selbständigkeit in Höhe von 7.004 EUR sowie monatliche Privatausgaben in Höhe von 10.700,26 EUR (Planjahr 2026; weitere Planjahre analog in der Tabelle). In der Entnahmeplanung sind zudem Rücklagen/Gründungszuschuss berücksichtigt (jährlich 45.000 EUR in 2026 und 20.000 EUR in 2027).

Privater Finanzbedarf (typischer Monat im ersten Jahr, Planjahr 2026):

Position	Monatlich (EUR)
Einnahmen außerhalb der Selbständigkeit (Summe)	7004.00
Nettogehalt Ehe- bzw. Lebenspartner/in	4000.00
Kindergeld	510.00
Vermietung Immobilie 1	544.00
Vermietung Immobilie 2	1750.00
Einkommen aus Kapitalerträgen	200.00
Privatausgaben (Summe)	10700.26
Private Wohnkosten (inkl. Nebenkosten und Strom)	150.00
Sonstige Versicherungen (Berufsunfähigkeit, Haftpflicht, Hauseigentum, Unfallversicherung etc.)	100.00
Telefon/Fernsehen/Radio/Internet	150.00
Kita Julian	343.00
Kita Frederik	317.25
Private Kfz-Kosten	400.00
Beiträge (Vereine etc.)	10.00
Kranken- und Pflegeversicherung Ehefrau (Beamte)	350.00
Rentenversicherung/Altersvorsorge	600.00
Haushaltsnahe Dienstleistungen	500.00
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung etc.)	1800.00
Anschaffungen Haus	1000.00
Urlaub	400.00
Vermietete Immobilie 1: Hausgeld	297.26
Vermietete Immobilie 2: Hausgeld, Tilgung und Zinsen	1982.75
Wohnhaus: Tilgung und Zinsen	2300.00

Aus dieser Planung ergibt sich ein erforderliches Netto-Einkommen aus der Unternehmung (monatlich) nach Nutzung von Rücklagen und Gründungszuschuss von 0 EUR (2026), 1.792,34 EUR (2027), 3.459,01 EUR (2028) und 3.440,26 EUR (2029). Die geplante Privatentnahme/Unternehmerlohn (brutto) wird in der Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung monatlich abgebildet.

Kapitalbedarf & Finanzierung

Wofür benötigst du Geld und wie viel? Woher soll das Geld kommen?

Der Kapitalbedarf ergibt sich im Wesentlichen aus Betriebsmitteln in der Anlaufphase (Deckung laufender Kosten bis zur Gewinnschwelle) sowie aus einzelnen Gründungskosten (z. B. Gewerbeanmeldung) und punktuellen Beratungsleistungen (Recht/Datenschutz). In der Kostenplanung ist zudem „Equipment für Gründung (private Einlage)“ vorgesehen; ein Wertansatz ist dort nicht hinterlegt.

Kapitalbedarfsplan (Auszug; Gründung/Anlauf):

Position	Betrag (EUR)	Hinweis
Gewerbeanmeldung	60.00	Einmalige Gründungskosten
Rechtsberatung	500.00	Punktuelle Beratung in der Startphase
Datenschutzberatung	500.00	Punktuelle Beratung in der Startphase
Berufshaftpflichtversicherung (exali.de)	321.00	Versicherung
Equipment für Gründung (private Einlage)	nicht beziffert	In der Planung nicht als Zahlung ausgewiesen

Die Finanzierung ist in der Planung über private Einlagen vorgesehen. Über den Zeitraum 2026-03 bis 2026-11 sind private Einlagen in Summe von 11.000 EUR geplant (3.000 EUR im Startmonat, anschließend acht Monate je 1.000 EUR). In der Planung ist kein Fremdkapital (z. B. Bankdarlehen) vorgesehen.

Finanzierungsplan (ohne Gründungszuschuss):

Finanzierungsquelle	Betrag (EUR)
Private Einlagen (2026-03 bis 2026-11)	11000.00
Fremdkapital	0.00

Als Liquiditätsreserve ist im Planungszeitraum ein positiver Kontostand vorgesehen; der niedrigste Monatsendbestand liegt bei 1.249,10 EUR.

Rentabilität

Wie viel Gewinn machst du?

Die Rentabilitätsplanung wird monatlich für 36 Monate dargestellt. Der erste Monat mit positivem Ergebnis ist 2026-11 (Ergebnis: 102,10 EUR). In den Folgemonaten steigt das Ergebnis weiter an (z. B. 455,30 EUR in 2026-12).

Liquidität

Wie entwickelt sich dein Kontostand?

Die Liquidität wird monatlich geplant und ist im gesamten Zeitraum positiv. Der niedrigste Kontostand zum Monatsende liegt bei 1.249,10 EUR (2026-03). In den Folgejahren steigt der Monatsendbestand an (z. B. 16.505,53 EUR in 2027-12 und 94.390,22 EUR in 2029-02).

Die folgenden Planwerte stellen Umsatz, Kosten, Ergebnis, Liquidität, zahlende Nutzer sowie Einlagen/Entnahmen auf Monatsbasis dar.

Monat	Umsatz (EUR)	Gesamtkosten (EUR)	Ergebnis (EUR)	Liquidität			Private Einlagen (EUR)	Privatentnahme/Unternehm. (EUR)
				Monat- sende (EUR)	Zahlende Nutzer (#)	Private Einlagen (EUR)		
2026-03	20.00	1830.90	-1810.90	1249.10	1	3000.00	0.00	
2026-04	40.00	957.90	-917.90	1391.20	2	1000.00	0.00	
2026-05	160.00	1005.90	-845.90	1605.30	4	1000.00	0.00	
2026-06	240.00	1614.90	-1374.90	1339.40	8	1000.00	0.00	

Monat	Umsatz (EUR)	Gesamtkosten (EUR)	Ergebnis (EUR)	Liquidität			Private Einlagen (EUR)	Privatentnahme/Unternehmung (EUR)
				Monatsende (EUR)	Zahlende Nutzer (#)	Private Einlagen (EUR)		
2026-07	778.00	1442.30	-664.30	1982.10	23	1000.00	0.00	
2026-08	1176.00	1775.70	-599.70	2671.40	35	1000.00	0.00	
2026-09	1634.00	2179.10	-545.10	3397.30	50	1000.00	0.00	
2026-10	2212.00	2412.50	-200.50	4449.80	67	1000.00	0.00	
2026-11	2770.00	2667.90	102.10	5786.90	83	1000.00	0.00	
2026-12	3366.00	2910.70	455.30	6657.20	101	0.00	0.00	
2027-01	3962.00	3549.50	9.90	7046.10	119	0.00	402.60	
2027-02	4558.00	3398.30	354.50	7743.61	137	0.00	805.20	
2027-03	5174.00	3970.10	-3.89	8046.71	156	0.00	1207.79	
2027-04	5930.00	3971.90	347.71	8665.42	178	0.00	1610.39	
2027-05	6606.00	4256.70	336.31	9236.73	200	0.00	2012.99	
2027-06	7380.00	4582.90	381.51	10015.24	223	0.00	2415.59	
2027-07	8154.00	4891.10	444.71	11018.95	246	0.00	2818.19	
2027-08	8928.00	5201.30	505.91	12029.86	269	0.00	3220.79	
2027-09	9722.00	5519.50	579.12	13059.98	293	0.00	3623.38	
2027-10	10516.00	5841.70	648.32	14105.29	317	0.00	4025.98	
2027-11	11330.00	6171.90	729.52	15177.81	342	0.00	4428.58	
2027-12	12164.00	6510.10	822.72	16505.53	368	0.00	4831.18	
2028-01	13096.00	7287.70	398.06	17552.60	395	0.00	5410.24	
2028-02	13948.00	7335.30	1202.46	19332.06	422	0.00	5410.24	
2028-03	14920.00	7951.90	1557.86	21394.92	451	0.00	5410.24	
2028-04	15912.00	8036.50	2465.26	24293.18	481	0.00	5410.24	
2028-05	16924.00	8450.10	3063.66	27717.84	512	0.00	5410.24	
2028-06	18034.00	8907.10	3716.66	32137.50	544	0.00	5410.24	
2028-07	19084.00	9338.10	4335.66	37302.16	577	0.00	5410.24	
2028-08	20254.00	9817.10	5026.66	43067.82	612	0.00	5410.24	
2028-09	21444.00	10306.10	5727.66	49444.49	648	0.00	5410.24	
2028-10	22652.00	10806.50	6435.26	56636.75	685	0.00	5410.24	
2028-11	23980.00	11356.90	7212.86	64498.61	724	0.00	5410.24	
2028-12	25248.00	11881.30	7956.46	73212.07	764	0.00	5410.24	
2029-01	26636.00	12175.70	9080.98	83158.04	806	0.00	5379.32	
2029-02	28162.00	12505.50	10277.18	94390.22	851	0.00	5379.32	

Anhang

- Tabellarischer Lebenslauf