LESEPROBE · LEITFADEN FÜR GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER

Café gründen

Von der Idee bis zur Eröffnung: Konzept, Standort, Zahlen, Finanzierung, Anmeldungen und Genehmigungen, Einrichtung, Personal und die ersten 100 Tage.



Erdem Türkmen
Gastronomieberater und staatlich geprüfter Hotelbetriebswirt.
Seit 1990 in der Gastronomie, früher selbst Inhaber eines Kaffeehauses mit 200 Sitzplätzen.

17	9	16	2026
Kapitel in der Reihenfolge, in der Sie entscheiden	Rechenbeispiele zum Nachrechnen mit Ihren Zahlen	Arbeitsblätter und Checklisten zum Ausfüllen	Rechtsstand Oktober 2026, mit Ausblick auf 2027

Der wichtigste Satz dieses Leitfadens

Erst prüfen, dann entscheiden, dann binden und danach kontrollieren. Die teuersten Fehler passieren nicht am Eröffnungstag, sondern Monate vorher: bei einem ungeprüften Objekt, einem unvollständigen Kapitalbedarf oder einer zu schönen Umsatzplanung.

Inhalt

01 Bevor Sie anfangen: Sind Sie bereit?
02 Vom Wunsch zum Konzept
03 Standort und Objekt
04 Die Zahlen: Rechnet sich Ihr Café?
05 Kapitalbedarf: Was die Gründung kostet
06 Finanzierung, Förderung und Rechtsform
07 Anmeldungen und Genehmigungen
08 Einrichtung und Technik
09 Angebot, Lieferanten und Kalkulation
10 Hygiene und Lebensmittelrecht
11 Personal
12 Kasse, Steuern und Buchführung
13 Versicherungen
14 Marketing und Eröffnung
15 Ihr Zeitplan bis zur Eröffnung
16 Startbereit? Die ersten 100 Tage
17 Die häufigsten Fehler und meine wichtigsten Tipps

Anhang: Förderbanken und Bürgschaftsbanken aller 16 Bundesländer mit Internetadressen

Die Kästen im Text

Tipp aus der Praxis: was sich in meiner Arbeit bewährt hat.

Stop-Signal: erst klären, dann weitergehen.

Rechenbeispiel: zum Nachrechnen mit Ihren Zahlen.

Aus der Praxis: ein echter Fall, anonym erzählt.

So arbeiten Sie damit

Lesen Sie einmal alles durch. Arbeiten Sie dann Kapitel für Kapitel und füllen Sie die Arbeitsblätter aus. Ein offener Punkt ist kein Grund aufzugeben. Er heißt nur: noch nicht binden, zuerst prüfen oder das Konzept anpassen.

> **TIPP AUS DER PRAXIS**
>
> Legen Sie am ersten Tag einen Ordner an, auf Papier oder digital, mit einem Register je Kapitel. Alles, was Sie klären, kommt schriftlich hinein: Auskünfte von Behörden, Angebote, Vertragsentwürfe, Rechnungen. Diesen Ordner brauchen Sie für die Bank, für die Behörden und später bei jeder Kontrolle.

Wichtig: Dieser Leitfaden gibt meinen Wissensstand und meine Erfahrung zum Stand Oktober 2026 wieder. Er ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Bauberatung. Viele Vorschriften sind Landes- oder Gemeinderecht und unterscheiden sich von Ort zu Ort. Klären Sie jeden wichtigen Punkt mit der zuständigen Behörde, Ihrem Steuerberater oder einem Rechtsanwalt, bevor Sie sich binden. Alle Rechenbeispiele arbeiten mit Beispielwerten und sind keine Zusage, dass Ihr Betrieb diese Zahlen erreicht.

© 2026 Erdem Türkmen, Gastro Business Solutions. Dieser Leitfaden ist für Ihren persönlichen Gebrauch bestimmt. Weitergabe, Vervielfältigung und Veröffentlichung sind nicht gestattet.

00 So nutzen Sie diesen Leitfaden

Eine Café-Gründung besteht aus vielen Aufgaben. Entscheidend ist nicht nur, was Sie erledigen, sondern in welcher Reihenfolge Sie entscheiden.

Viele Gründer beginnen mit dem, was Freude macht: Name, Logo, Einrichtung, die schönste Kaffeemaschine. Das ist verständlich. Wer aber zu früh einen Pachtvertrag unterschreibt oder Geräte bestellt, legt sich fest, bevor Konzept, Genehmigung und Finanzierung geklärt sind. Deshalb ist dieser Leitfaden in der Reihenfolge aufgebaut, in der Sie entscheiden sollten.

Der Gründungsweg in zwölf Schritten

1. **Persönliches Ziel und Eignung klären.** Warum wollen Sie gründen, welche Rolle übernehmen Sie, was fehlt Ihnen noch? Kapitel 1
2. **Geschäftsidee formulieren.** Welche Art Café soll es werden? Kapitel 2
3. **Zielgruppe und Anlass prüfen.** Für wen ist das Angebot, und warum kommt dieser Gast zu Ihnen? Kapitel 2
4. **Konzept und Betriebsweise entwickeln.** Angebot, Service, Öffnungszeiten und Produktion müssen zusammenpassen. Kapitel 2
5. **Markt und Wettbewerb prüfen.** Gibt es am Standort genug Nachfrage? Kapitel 3
6. **Standort und Objekt auswählen.** Das Objekt muss zum Konzept passen, nicht umgekehrt. Kapitel 3
7. **Nutzung, Technik und Genehmigungsweg prüfen.** Vor jeder langfristigen Bindung. Kapitel 3 und 7
8. **Investition und Kapitalbedarf vollständig ermitteln.** Kapitel 5
9. **Umsatz, Kosten und Liquidität planen.** Ein volles Café ist nicht automatisch ein profitables Café. Kapitel 4
10. **Finanzierung, Förderung und Verträge sichern.** Kapitel 6
11. **Fachplanung und Eröffnung vorbereiten.** Einrichtung, Lieferanten, Personal, Abläufe, Marketing. Kapitel 8 bis 15
12. **Eröffnen und die erste Betriebsphase kontrollieren.** Kapitel 16

Nicht jeder Schritt ist sofort vollständig abgeschlossen. Wichtig ist, dass offene Fragen sichtbar bleiben und vor der nächsten bindenden Entscheidung geklärt werden.

01 Bevor Sie anfangen: Sind Sie bereit?

Ein Café ist kein Hobby mit Öffnungszeiten. Es ist ein Betrieb mit dünnen Margen, langen Tagen und vielen kleinen Entscheidungen. Prüfen Sie zuerst sich selbst, dann das Objekt.

Von außen sieht ein Café entspannt aus: guter Kaffee, nette Gäste, schöne Räume. Von innen heißt es oft: um sechs Uhr aufschließen, backen oder Ware annehmen, zehn Stunden Betrieb, danach putzen, bestellen, Kasse abrechnen und Dienstplan schreiben. In den ersten Jahren sind 60 Stunden und mehr pro Woche normal, auch am Wochenende, denn Samstag und Sonntag sind in vielen Cafés die stärksten Tage.

Das soll Sie nicht abschrecken. Es soll verhindern, dass Sie Ihr Erspartes in einen Betrieb stecken, der nicht zu Ihrem Leben passt.

Selbsttest: 14 ehrliche Fragen

Beantworten Sie jede Frage mit Ja oder Nein. Bitten Sie auch Ihren Partner oder Ihre Partnerin, die Fragen für Sie zu beantworten, und vergleichen Sie.

FRAGE	JA	NEIN
Haben Sie schon in der Gastronomie gearbeitet, und zwar hinter der Theke und nicht nur davor?	☐	☐
Sind Sie bereit, in den ersten Jahren 60 Stunden und mehr pro Woche zu arbeiten, auch an Wochenenden und Feiertagen?	☐	☐
Trägt Ihre Familie die Entscheidung mit, und ist sie bereit, Sie zu unterstützen?	☐	☐
Können Sie mindestens zwölf Monate ohne regelmäßiges, sicheres Einkommen leben?	☐	☐
Waren Sie in den letzten drei Jahren durchweg körperlich fit und belastbar?	☐	☐
Bleiben Sie ruhig und freundlich, wenn die Schlange lang ist und gleichzeitig die Spülmaschine ausfällt?	☐	☐
Können Sie Mitarbeiter anleiten, kontrollieren und auch unangenehme Gespräche führen?	☐	☐
Rechnen Sie gern, oder sind Sie bereit, es zu lernen: Wareneinsatz, Personalkosten, Preise, Liquidität?	☐	☐
Schlafen Sie noch ruhig, wenn ein Monat schlecht läuft und die Pacht trotzdem fällig ist?	☐	☐
Haben Sie eigenes Geld, das Sie einsetzen können, und zusätzlich eine private Reserve?	☐	☐
Sind Sie bereit, Ihr Konzept zu ändern, wenn die Gäste etwas anderes wollen als Sie?	☐	☐
Achten Sie von sich aus auf Sauberkeit und Ordnung, auch wenn niemand hinsieht?	☐	☐
Ist Ihr Führungszeugnis sauber, und haben Sie keine Rückstände beim Finanzamt?	☐	☐
Wissen Sie, wer Sie vertritt, wenn Sie zwei Wochen krank sind?	☐	☐

Auswertung: Ein Nein ist kein Verbot. Es ist eine Aufgabe. Schreiben Sie zu jedem Nein auf, wie Sie die Lücke schließen: durch Lernen, durch einen Partner, durch einen Mitarbeiter oder durch ein kleineres Konzept. Bei vier oder mehr Nein sollten Sie die Gründung nicht absagen, aber verschieben, bis die wichtigsten Punkte geklärt sind.

Was die Behörden von Ihnen persönlich verlangen

Neben dem Objekt wird auch Ihre Person geprüft. Die Einzelheiten stehen in Kapitel 7, hier der Überblick:

- **Zuverlässigkeit:** Wer Alkohol ausschenken will, muss in der Regel ein Führungszeugnis, einen Auszug aus dem Gewerbezentralregister und eine Bescheinigung des Finanzamts vorlegen. Einschlägige Vorstrafen oder Steuerschulden können die Erlaubnis verhindern.
- **Unterrichtung bei der IHK:** Wer keine gastronomische Ausbildung hat, braucht für den Alkoholausschank meist den Unterrichtungsnachweis der Industrie- und Handelskammer.
- **Belehrung nach dem Infektionsschutzgesetz:** Pflicht für alle, die mit offenen Lebensmitteln arbeiten, also auch für Sie.

Warum so viele Gründungen scheitern

Laut Statistischem Bundesamt ist nach fünf Jahren nur noch gut ein Drittel der neu gegründeten Gastronomieunternehmen aktiv. In meiner Praxis erlebe ich, dass viele schon in den ersten sechs Monaten scheitern. Die Gründe sind fast immer dieselben:

BEREICH	TYPISCHE GRÜNDE
Die Zahlen	Falsch oder nie kalkuliert, die Fixkosten nicht im Einzelnen gekannt, den Umsatz zu hoch angesetzt.
Die Belastung	Zu hohe Miete, Ablöse oder Kreditrate. Jeden Monat geht mehr hinaus, als hereinkommt.
Standort und Konzept	Zu wenig Frequenz. Am Bedarf der Gäste vorbeigeplant. Ein Konzept, das sich nicht trägt.
Die Person	Keine Erfahrung, Probleme mit dem Rechnen, keine kaufmännischen Kenntnisse. Kein guter Gastgeber. Nie gelernt, was Dienstleistung wirklich bedeutet.
Die Haltung	Keine Beratung, weil man glaubt, alles zu wissen und es allein hinzukriegen, obwohl man es noch nie gemacht hat und nicht vom Fach ist.

Die gute Nachricht: Fast alle diese Gründe lassen sich vor der Eröffnung erkennen und beheben. Dafür ist dieser Leitfaden da.

> **TIPP AUS DER PRAXIS**
>
> Wenn Sie noch nie in einem Café gearbeitet haben: Arbeiten Sie vor der Gründung einige Wochen in einem mit, am besten in einem, das Ihrem Konzept ähnelt und nicht in Ihrer Stadt liegt. Sie lernen in vier Wochen hinter der Theke mehr als in vier Monaten Planung. Und Sie merken, ob Ihnen der Alltag wirklich liegt.

> **STOP-SIGNAL**
>
> Gründen Sie nicht aus der Not heraus, weil gerade nichts anderes da ist. Und gründen Sie nicht, weil Sie gern Gast in Cafés sind. Gast sein und Gastgeber sein sind zwei verschiedene Berufe.

+ Hier endet die Leseprobe

Sie haben das Inhaltsverzeichnis, den Gründungsweg in zwölf Schritten und das erste Kapitel gelesen. Der vollständige Leitfaden führt Sie durch alle 17 Kapitel bis zur Eröffnung und durch die ersten 100 Tage.

51	17	9	16
Seiten im Format A4, zum Lesen und Ausdrucken	Kapitel in der Reihenfolge, in der Sie entscheiden	Rechenbeispiele zum Nachrechnen mit Ihren Zahlen	Arbeitsblätter und Checklisten zum Ausfüllen

Das finden Sie im vollständigen Leitfaden

KAPITEL	INHALT
2 und 3	**Konzept, Standort und Objekt:** Zielgruppe und Anlass, Standortprüfung, was Sie vor dem Pachtvertrag klären, Übernahme mit Ablöse und Alarmzeichen beim Verkäufer.
4 bis 6	**Zahlen, Kapital und Finanzierung:** Fixkosten, Mindestumsatz, Kapitalbedarf mit allen Posten, Förderung, was die Bank sehen will und unter fachlicher Eignung versteht.
7	**Anmeldungen und Genehmigungen:** Gewerbe, Gaststättenrecht, Nutzungsänderung, Lebensmittelüberwachung, Finanzamt und weitere Stellen, mit Übersicht, wer was wann braucht.
8 bis 11	**Einrichtung, Angebot, Hygiene und Personal:** Technik und Geräte, Lieferanten und Kalkulation, Eigenkontrollen und Dokumentation, Personalbedarf und Ihre Pflichten als Arbeitgeber.
12 bis 14	**Kasse, Versicherungen, Marketing und Eröffnung:** Kassenpflichten und Buchführung, sinnvolle Versicherungen, Soft Opening und offizielle Eröffnung.
15 bis 17	**Zeitplan, die ersten 100 Tage und die häufigsten Fehler:** was wann erledigt sein muss, welche Zahlen Sie nach dem Start jede Woche prüfen und woran Gründungen scheitern.
Anhang	**Förderstellen nach Bundesland:** die Förderbanken und Bürgschaftsbanken aller 16 Bundesländer und die wichtigsten Stellen des Bundes, mit Internetadressen zum Anklicken.

Den vollständigen Leitfaden bestellen

Sie bestellen auf meiner Webseite und bezahlen über PayPal. Die PDF-Datei erhalten Sie innerhalb von 24 Stunden per E-Mail, zusammen mit Ihrer Rechnung. Buchen Sie danach eine Beratung, rechne ich an: 50 € bei der Sprechstunde, den vollen Kaufpreis bei einer Begleitung.

BESTELLEN
gastro-business-solutions.de/vorlagen

E-MAIL
info@gastro-business-solutions.de

TELEFON
0621 16854527 · 0176 32853295

WEBSEITE
gastro-business-solutions.de

Rechtlicher Hinweis: Diese Leseprobe ist ein Auszug aus dem Leitfaden „Café gründen“ und gibt den Stand vom Oktober 2026 wieder. Sie ersetzt keine Rechts-, Steuer-, Bau-, Brandschutz- oder Genehmigungsberatung. Maßgeblich sind die Auskünfte der zuständigen Stellen.
© 2026 Erdem Türkmen, Gastro Business Solutions, Ludwigshafen am Rhein.