LESEPROBE · LEITFADEN FÜR GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER

Food-Truck und Trailer gründen

Von der Idee bis zum ersten Verkaufstag: Truck oder Trailer, Kaufen oder Mieten, Standplätze, Zahlen, Anmeldungen und Genehmigungen, Technik, Hygiene und die ersten 100 Tage.



Erdem Türkmen

Gastronomieberater und staatlich geprüfter Hotelbetriebswirt.
Seit 1990 in der Gastronomie. Über 250 Businesspläne geschrieben, mehr als 85 Betriebe geplant, beraten und begleitet.

15	10	12	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

Starten Sie mit so wenig Risiko wie möglich. Kein Mietvertrag über zehn Jahre heißt nicht, dass es keine Fixkosten gibt. Fahrzeug, Standplätze, Strom, Versicherungen und Ihr eigener Lebensunterhalt müssen jeden Monat verdient werden, auch im Winter und auch bei Regen.

Inhalt

01 Bevor Sie anfangen: Ist mobile Gastronomie das Richtige für Sie?

02 Food-Truck oder Trailer? Der Vergleich

03 Konzept und Angebot

04 Standplätze und Einsatzarten

05 Die Zahlen: rückwärts gerechnet

06 Kapitalbedarf: Was der Start kostet

07 Finanzierung, Förderung und fachliche Eignung

08 Anmeldungen und Genehmigungen

09 Fahrzeug und Technik

10 Hygiene unterwegs

11 Personal

12 Kasse, Steuern und Versicherungen

13 Marketing und Kundenbindung

14 Zeitplan und die ersten 100 Tage

15 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.

Risiko-Hinweis: was oft empfohlen wird, aber Ärger bringen kann.

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 nichts kaufen, nichts unterschreiben, zuerst prüfen.

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, Zusagen von Standplatz-Gebern, Angebote, Verträge, Prüfbescheinigungen. Einen Teil davon brauchen Sie später im Wagen, denn kontrolliert wird dort, wo Sie stehen.

Wichtig: Dieser Leitfaden gibt meinen Wissensstand und meine Erfahrung zum Stand Oktober 2026 wieder. Er ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder technische Beratung. 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 kaufen oder 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

Ein Food-Truck oder Trailer ist schneller gestartet als ein Restaurant. Genau darin liegt die Gefahr: Viele kaufen oder mieten den Wagen, bevor sie wissen, wo sie stehen und was sie dort verkaufen können.

Viele Gründer beginnen mit dem, was Freude macht: dem Wagen, dem Logo, der Beklebung, dem Burger-Rezept. Das ist verständlich. Wer aber zuerst den Wagen hat und danach die Standplätze sucht, zahlt jeden Monat Rate oder Miete, ohne zu wissen, ob er sie verdient. Deshalb ist dieser Leitfaden in der Reihenfolge aufgebaut, in der Sie entscheiden sollten.

Der Gründungsweg in zwölf Schritten

1. **Persönliches Ziel und Eignung klären.** Halten Sie die Arbeit durch, körperlich und seelisch? Kapitel 1
2. **Truck oder Trailer, kaufen oder mieten?** Die Grundsatzentscheidung mit den größten Folgekosten. Kapitel 2
3. **Konzept und Angebot festlegen.** Kleine Karte, schnell, in gleichbleibender Qualität. Kapitel 3
4. **Standplätze suchen und prüfen.** Frequenz zählen, Gebühren erfragen, Alternativen sichern. Kapitel 4
5. **Rückwärts rechnen.** Fixkosten, Mindestumsatz, Gäste pro Tag. Kapitel 5
6. **Kapitalbedarf vollständig ermitteln.** Mit Beklebung, Zugfahrzeug und Reserve. Kapitel 6
7. **Finanzierung und Förderung sichern.** Antrag stellen, bevor Sie kaufen. Kapitel 7
8. **Genehmigungsweg klären.** Gewerbe oder Reisegewerbe, Standplätze, Lebensmittelüberwachung. Kapitel 8
9. **Fahrzeug und Technik prüfen und abnehmen lassen.** Gas, Strom, Wasser, Abluft, Brandschutz. Kapitel 9
10. **Hygiene und Abläufe einrichten.** Kapitel 10
11. **Personal, Kasse, Versicherungen und Marketing vorbereiten.** Kapitel 11 bis 13
12. **Starten und die ersten 100 Tage kontrollieren.** Kapitel 14

Nicht jeder Schritt ist sofort vollständig abgeschlossen. Wichtig ist, dass offene Fragen sichtbar bleiben und vor der nächsten bindenden Entscheidung geklärt werden. Bindend heißt hier vor allem: einen Wagen kaufen, einen Mietvertrag unterschreiben oder einen Standplatz fest zusagen.

01 Bevor Sie anfangen: Ist mobile Gastronomie das Richtige für Sie?

Ein Food-Truck sieht nach Freiheit aus: wechselnde Orte, Festivals, Sommerabende. Von innen ist es ein Betrieb auf wenigen Quadratmetern, der jeden Tag neu aufgebaut wird.

Ein Verkaufstag beginnt lange vor dem ersten Gast: Ware einkaufen und vorbereiten, Frischwasser auffüllen, Gas prüfen, zum Standplatz fahren, aufbauen, Geräte vorheizen. Nach dem Verkauf geht es weiter: abbauen, Abwasser entsorgen, reinigen, Kasse abrechnen, Ware für den nächsten Tag einräumen. Zu den Verkaufsstunden kommen also jeden Tag mehrere Stunden Arbeit, die niemand sieht. Dazu kommen Wetter und Jahreszeit. Ein verregneter Samstag auf dem Markt kostet dieselbe Standgebühr wie ein sonniger.

Und es ist eine anstrengende Arbeit, die Ausdauer verlangt. Oft stehen Sie zwei Stunden allein im Wagen, und kein Gast kommt. Dann kommt einer, und Sie müssen trotzdem freundlich und schnell sein, als wäre er der erste des Tages. Diese ständige Bereitschaft unterschätzen viele.

Was in der Branche verdient wird

Eine Befragung von 142 Food-Truck-Betreibern in Deutschland aus dem Frühjahr 2026 zeigt, wie unterschiedlich die Ergebnisse sind:

- **58 %** verdienen weniger als 40.000 € Gewinn im Jahr, **27 %** sogar weniger als 20.000 €. Nur **5 %** kommen auf mehr als 100.000 €.
- **Mehr Stunden bringen nicht automatisch mehr Gewinn.** Wer mehr als 60 Stunden in der Woche arbeitet, landet in der Befragung nur in den unteren Gewinngruppen.
- **Catering bringt am meisten.** Festivals und Veranstaltungen, bei denen die Gäste selbst zahlen, bringen selten hohe Gewinne.

Quelle: „Food Truck Branchenanalyse 2026“ von foodtruck-beratung.de, berichtet im Gourmet Report im Juni 2026. Es ist die Umfrage eines Beraters und keine amtliche Statistik. Sie zeigt aber, worauf es ankommt: auf das Geschäftsmodell und nicht auf die Zahl der Arbeitsstunden.

Selbsttest: 12 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 einem Imbiss, einem Food-Truck oder an einem Marktstand gearbeitet?	☐	☐
Sind Sie bereit, an Wochenenden, Feiertagen und bei schlechtem Wetter zu arbeiten?	☐	☐
Halten Sie körperlich durch: stundenlang stehen, Hitze am Grill, schweres Heben, Fahren?	☐	☐
Bleiben Sie freundlich und schnell, wenn nach zwei ruhigen Stunden plötzlich zehn Gäste vor dem Wagen stehen?	☐	☐
Kommen Sie damit zurecht, viele Stunden allein im Wagen zu sein?	☐	☐
Haben Sie den passenden Führerschein, oder sind Sie bereit, ihn zu machen? Siehe Kapitel 2.	☐	☐
Können Sie kleine Reparaturen selbst erledigen, oder kennen Sie jemanden, der schnell hilft?	☐	☐
Rechnen Sie gern, oder sind Sie bereit, es zu lernen: Wareneinsatz, Fixkosten, Mindestumsatz?	☐	☐

FRAGE	JA	NEIN
Können Sie mindestens zwölf Monate ohne regelmäßiges, sicheres Einkommen leben, auch über einen Winter?	☐	☐
Haben Sie eigenes Geld für den Start und zusätzlich eine private Reserve?	☐	☐
Trägt Ihre Familie die Entscheidung mit, auch die Wochenenden ohne Sie?	☐	☐
Ist Ihr Führungszeugnis sauber, und haben Sie keine Rückstände beim Finanzamt?	☐	☐

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 oder durch ein kleineres Konzept. Bei vier oder mehr Nein: nicht absagen, aber verschieben, bis die wichtigsten Punkte geklärt sind.

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. Bei Food-Trucks und Trailern sind die Gründe fast immer dieselben:

BEREICH	TYPISCHE GRÜNDE
Die Zahlen	Nie gerechnet, die Fixkosten unterschätzt, den Umsatz eines guten Sommertages auf das ganze Jahr hochgerechnet.
Die Belastung	Zu wenig Startkapital, deshalb ein Fahrzeug gemietet. Die Miete von 750 bis 1.500 € im Monat muss erst verdient werden.
Der Standplatz	Frequenz und Umsatzpotenzial nicht geprüft. Nur ein Standplatz und keine Alternative, wenn er wegfällt.
Die Qualität	Auch im Imbisswagen muss es schmecken. Wer mittelmäßig verkauft, bekommt keine Stammgäste.
Die Person	Keine Erfahrung, Probleme mit dem Rechnen, zu wenig Ausdauer. 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 dem Start erkennen und beheben. Dafür ist dieser Leitfaden da.

> **TIPP AUS DER PRAXIS**
>
> Bevor Sie einen Wagen kaufen oder mieten: Arbeiten Sie einige Tage bei einem Food-Truck oder an einem Imbissstand mit. Am besten an einem Markttag, bei einem Fest und an einem verregneten Dienstag. Danach wissen Sie, ob Ihnen dieser Alltag liegt, und Sie haben echte Zahlen gesehen statt Fotos in den sozialen Medien.

> **STOP-SIGNAL**
>
> Gründen Sie nicht, weil ein Food-Truck nach wenig Risiko aussieht. Kein langer Mietvertrag heißt nicht: keine Fixkosten. Und gründen Sie nicht aus der Not heraus, weil gerade nichts anderes da ist.

+ 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 15 Kapitel bis zum ersten Verkaufstag und durch die ersten 100 Tage.

41	15	10	12
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	**Truck oder Trailer:** Vergleich, Führerschein, kaufen, finanzieren oder mieten, Gebrauchtkauf.
3 und 4	**Konzept und Standplätze:** Kalkulation, Einsatzarten, Standgebühren, Frequenz, Vertrag.
5 bis 7	**Zahlen und Finanzierung:** Mindestumsatz, Kapitalbedarf mit Zugfahrzeug, Förderung.
8	**Anmeldungen:** Gewerbe oder Reisegewerbe, Standplätze, Alkohol, Lebensmittelüberwachung.
9 und 10	**Technik und Hygiene:** Gewicht, Strom, Gas, Wasser, Abluft, Brandschutz, Eigenkontrollen.
11 bis 13	**Personal, Kasse, Marketing:** Aushilfen, Steuern, Catering, Stammgäste, Aktionen.
14 und 15	**Zeitplan und Fehler:** was wann erledigt sein muss, die ersten 100 Tage, typische Fehler.
Anhang	**Förderstellen:** Förderbanken und Bürgschaftsbanken aller 16 Bundesländer, mit Links.

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 „Food-Truck und Trailer gründen“ und gibt den Stand vom Oktober 2026 wieder. Sie ersetzt keine Rechts-, Steuer-, technische oder Genehmigungsberatung. Maßgeblich sind die Auskünfte der zuständigen Stellen.
© 2026 Erdem Türkmen, Gastro Business Solutions, Ludwigshafen am Rhein.