LESEPROBE · LEITFADEN FÜR GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER

Restaurant gründen

Von der Idee bis zur Eröffnung: Konzept, Standort, Zahlen, Finanzierung, Anmeldungen und Genehmigungen, Küche, Personal 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.

17	10	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 Restaurant?
05 Kapitalbedarf: Was die Gründung kostet
06 Finanzierung, Förderung und Rechtsform
07 Anmeldungen und Genehmigungen
08 Küche, Einrichtung und Technik
09 Speisekarte, Getränke und Kalkulation
10 Hygiene und Lebensmittelrecht
11 Personal
12 Kasse, Steuern und Buchführung
13 Versicherungen
14 Marketing, Reservierungen 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 Restaurant-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 Speisekarte. 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 Restaurant 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 Restaurant ist nicht automatisch ein profitables Restaurant. Kapitel 4
10. **Finanzierung, Förderung und Verträge sichern.** Kapitel 6
11. **Fachplanung und Eröffnung vorbereiten.** Küche, 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 Restaurant ist ein Betrieb mit zwei Schichten am Tag, einer Küche, die auf die Minute liefern muss, und einem Team, das geführt werden will. Prüfen Sie zuerst sich selbst, dann das Objekt.

Von außen sieht ein Restaurant nach einem schönen Abend aus: gutes Essen, zufriedene Gäste, ein volles Haus. Von innen heißt es: vormittags Ware annehmen und vorbereiten, Mittagsgeschäft, am Nachmittag Büro, Bestellungen und Vorbereitung für den Abend, Abendgeschäft bis 22 oder 23 Uhr, danach Küche putzen und Kasse abrechnen. Viele Betriebe arbeiten im Teildienst: mittags einige Stunden, nachmittags eine Pause, abends noch einmal eine volle Schicht. In den ersten Jahren sind 60 bis 70 Stunden pro Woche normal, vor allem abends, am Wochenende und an Feiertagen. Also genau dann, wenn Ihre Familie und Ihre Freunde frei haben.

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 einem Restaurant gearbeitet, in der Küche oder im Service, und nicht nur als Gast dort gegessen?	☐	☐
Sind Sie bereit, in den ersten Jahren 60 Stunden und mehr pro Woche zu arbeiten, vor allem abends, an Wochenenden und an Feiertagen?	☐	☐
Trägt Ihre Familie die Entscheidung mit, auch die Abende und Wochenenden ohne Sie?	☐	☐
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 das Restaurant voll ist, ein Koch fehlt und ein Gast reklamiert?	☐	☐
Können Sie ein Team aus Küche und Service anleiten, kontrollieren und auch unangenehme Gespräche führen?	☐	☐
Können Sie die Küche notfalls selbst übernehmen, oder haben Sie einen Plan für den Tag, an dem Ihr Koch kündigt?	☐	☐
Rechnen Sie gern, oder sind Sie bereit, es zu lernen: Wareneinsatz, Personalkosten, Preise, Liquidität?	☐	☐
Schlafen Sie noch ruhig, wenn ein Monat schlecht läuft und Pacht und Löhne trotzdem fällig sind?	☐	☐
Haben Sie eigenes Geld, das Sie einsetzen können, und zusätzlich eine private Reserve?	☐	☐
Sind Sie bereit, Ihre Karte 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?	☐	☐

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: nicht absagen, aber verschieben, bis die wichtigsten Punkte geklärt sind.

Wer kocht?

Das ist die wichtigste Personalfrage vor der Gründung. Wenn Sie selbst kochen, fehlen Sie im Gastraum und im Büro. Wenn Sie einen Koch einstellen, hängt Ihr Betrieb an einer Person, die kündigen oder krank werden kann. Beides funktioniert, wenn Sie es vorher regeln: Legen Sie die Karte so an, dass eine zweite Person sie nach Rezeptur kochen kann (Kapitel 9), und klären Sie, wer einspringt, wenn die Küche ausfällt.

Was die Behörden von Ihnen persönlich verlangen

Neben dem Objekt wird auch Ihre Person geprüft. Im Restaurant ist der Ausschank von Alkohol der Regelfall, deshalb gilt fast immer das volle Programm. Die Einzelheiten stehen in Kapitel 7, hier der Überblick:

- **Zuverlässigkeit:** Führungszeugnis, Auszug aus dem Gewerbezentralregister und Bescheinigung des Finanzamts. Einschlägige Vorstrafen oder Steuerschulden können die Erlaubnis verhindern.
- **Unterrichtung bei der IHK:** für den Alkoholausschank meist Pflicht, wenn Sie keine gastronomische Ausbildung haben.
- **Belehrung nach dem Infektionsschutzgesetz:** für Sie und jeden Mitarbeiter, der mit offenen Lebensmitteln arbeitet.

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 Pacht, 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 Koch, 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 Restaurant gearbeitet haben: Arbeiten Sie vor der Gründung einige Wochen in einem mit, in der Küche und im Service, am besten in einem Betrieb, der Ihrem Konzept ähnelt und nicht in Ihrer Stadt liegt. Sie lernen in vier Wochen im laufenden Betrieb mehr als in vier Monaten Planung. Und Sie merken, ob Ihnen der Alltag wirklich liegt.

> **STOP-SIGNAL**
>
> Gründen Sie nicht, weil Sie gern kochen oder gern essen gehen. Für Freunde kochen und jeden Abend 60 Gäste in gleichbleibender Qualität bedienen sind zwei verschiedene Berufe. 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 17 Kapitel bis zur Eröffnung und durch die ersten 100 Tage.

54	17	10	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:** Standortprüfung mit Pacht-Schnelltest, Technik des Objekts, Übernahme mit Ablöse und Alarmzeichen, Getränkeliefer- und Pachtvertrag.
4 bis 6	**Zahlen, Kapital und Finanzierung:** Umsatz, Fixkosten, Mindestumsatz, Kapitalbedarf, Förderung, was die Bank sehen will und unter fachlicher Eignung versteht.
7	**Anmeldungen und Genehmigungen:** Baurecht, Gaststättenerlaubnis, Gewerbe, Lebensmittelüberwachung, Finanzamt, GEMA und weitere Stellen, mit Übersicht, wer was wann braucht.
8 bis 11	**Küche, Karte, Hygiene und Personal:** Küchenplanung und Geräte, Speisekarte und Kalkulation, Lieferanten, Eigenkontrollen, Personalbedarf und Pflichten als Arbeitgeber.
12 bis 14	**Kasse, Versicherungen, Marketing und Eröffnung:** Kassenpflichten und Buchführung, sinnvolle Versicherungen, Reservierungen, 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 „Restaurant 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.