

ERFOLGREICH GRÜNDEN IM GASTGEWERBE DIE 10 ULTIMATIVEN TIPPS

Der Traum vom eigenen Café oder Restaurant ist reizvoll. Nette Gäste, ein schönes Ambiente und nicht fremdbestimmt, das klingt toll. Tatsächlich steckt hinter diesen Eckpunkten viel Planung, Durchhaltevermögen und Arbeit. Blauäugigkeit ist hier fehl am Platz, denn Gastronomie ist nur dann erfolgreich, wenn sie auch wirtschaftlich betrieben wird. Um dir deinen Start in die tollste Branche der Welt zu erleichtern, haben wir 10 Tipps für deine Existenzgründung in der Gastronomie zusammengestellt.

„Ich kann gut mit Menschen und meine Koch- oder Backkünste haben sich im Bekanntenkreis bereits herumgesprochen“ – das reicht heute nicht mehr, um ein eigenes Café oder Restaurant zu eröffnen. Es gehört tatsächlich mehr dazu, als leckeren Kaffee zu kochen. Leider haben viele Glücksritter*innen in der Vergangenheit viel zum schlechten Image der Branche („Wer nichts wird, wird Wirt“) beigetragen. Die TV-Formate labern sich an den Schicksalen und die „Restaurant-Retter“ wie z. B. Rosin oder Rach lassen sich entsprechend feiern.

Das muss nicht sein, denn wer die Existenzgründung in der Gastronomie genauso planvoll und objektiv angeht wie in jeder anderen Branche, wird schnell feststellen, dass neben einer guten Idee und viel Leidenschaft auch ein guter Standort und eine kühle Berechnung dazugehören, damit sie erfolgreich wird.

Das Schöne ist, dass es genug Beispiele gibt, die aufzeigen, dass mit einem gut geführten Gastronomiebetrieb durchaus Geld verdient werden kann. Und das sollte dich ermutigen!



1. TIPP



SUCH DIR VON ANFANG AN PROFESSIONELLE UNTERSTÜTZUNG!

Eine personal- und produktintensive Branche wie die Gastronomie hat nur eine begrenzte Profitmarge. Um diese optimal auszuschöpfen, sind viele Parameter zu beachten. Es gibt spezielle Förderprogramme für die Gründungsberatung, sowohl auf Landes- als auch auf Bundesebene, die sich in jedem Fall lohnen, wenn du es ernst meinst mit der eigenen Existenz in der Gastronomie.

Förderprogramme findest du hier:

https://www.bafa.de/DE/Wirtschafts_Mittelstandsfoerderung/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html

2. TIPP



KENNE DIE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN ECKDATEN FÜR EIN ERFOLGREICHES UNTERNEHMEN.

Existenzgründung in der Gastronomie ist eine wirtschaftliche Herausforderung und erfordert umfangreiche kaufmännische Kenntnisse. Die tägliche Routine besteht nicht darin, Getränke herumschleppen, sondern umfasst auch so spannende Aufgaben wie Buchführung, Preiskalkulation, Einkauf, Mitarbeiter*innenführung etc. Eine große Hilfe für die Planung und Führung findest du in den Tools von [DISH](#). Hier kannst du eine erste Umsatz- und Kostenplanung mit dem [LiquiKit](#) vornehmen und von Anfang an deine Rezepturen im [MenuKit](#) hinterlegen und kalkulieren. Diese Werkzeuge sind größtenteils kostenlos, aber sehr, sehr wertvoll.



3. TIPP



FINDE DEINE POSITIONIERUNG IM MARKT.

Kaffee kochen und Schnitzel braten reicht nicht, um dein Lokal zu füllen. Was für ein gastronomischer Betrieb schwebt dir genau vor? Wer sind deine Zielkund*innen? Was unterscheidet dein Angebot von den vielen anderen Angeboten in deinem Kiez?

Deine Positionierung und dein Konzept entscheiden darüber, ob du dich am Markt vor Ort durchsetzen kannst. Was ist dein Alleinstellungsmerkmal, was wird dein „Signature Dish“ und wie erreichst du dein Zielpublikum?

Die Antworten auf diese Fragen entscheiden, ob du eine*r von vielen wirst, oder eben erfolgreich.

BEOBACHTE DEN MARKT UND ERKENNE CHANCEN.

„Foodtrends sind keine statistischen Erscheinungen, sondern verändern sich, verstärken sich oder schwächen sich ab“, sagt Hanni Rützler im Food Report 2021. „Foodtrends geben Antworten auf aktuelle Probleme im Zusammenhang mit unserer Ernährung und offerieren Lösungsvorschläge“, führt sie weiter aus. Dazu gehören beispielsweise vegetarische und vegane Ernährung, der Bio-Boom, aber auch Unverträglichkeiten wie Laktose- oder Gluten-Intoleranz. Wer mit Kochen Geld verdienen möchte, muss diese Entwicklungen kennen und ihnen bis zu einem gewissen Grad Rechnung tragen. Ohne vegetarische Gerichte auf der Speisekarte geht es heute nicht mehr. Wer hingegen vom Zeitgeist profitiert und die aktuellen Trends in das eigene Konzept integriert, hat gute Chancen, davon zu profitieren. Wichtig dabei ist, die kurzlebigen Hypes von den langfristigen Veränderungen in der Gesellschaft zu unterscheiden. Die aktuellen Trends gehen laut dem Food Report in Richtung Clean Food, Fast Good, Sensual Food, Flexitarier und Beyond Meat.

4. TIPP





5. TIPP

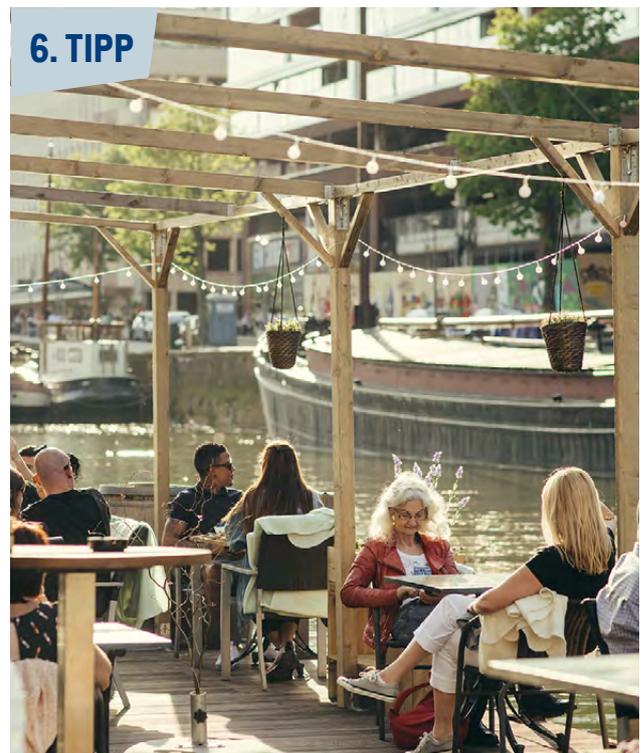
PLAN YOUR WORK AND WORK YOUR PLAN!

Du kennst nun deine Positionierung, deine Zielgruppe und die wichtigsten Eckdaten für den betriebswirtschaftlichen Erfolg. Also ist jetzt der Zeitpunkt gekommen, sich mit dem Businessplan auseinanderzusetzen. Der Businessplan ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, sich mit bestimmten Punkten auseinanderzusetzen, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Es beginnt bei der Beschreibung der Geschäftsidee, führt über die persönliche Eignung der Gründerperson hin zur konkreten Umsetzungsplanung hinsichtlich Vermarktung und Erfolgsrechnung.

Du findest gute Vorlagen für die Erstellung eines Businessplans bei der IHK in deinem Bundesland.

FINDE DEN RICHTIGEN STANDORT.

Über den Erfolg eines Cafés, eines Restaurants oder einer Bar entscheiden drei Dinge: Lage, Lage und Lage. Eine gute Erreichbarkeit, viel Laufkundschaft, ausreichend Parkmöglichkeiten und auch die Sonnenausrichtung spielen eine große Rolle. Auch die Nachbarschaft sollte passen, denn nichts ist nerviger als Anwohner*innen, die sich von der Geräuschkulisse deines Lokals gestört fühlen. Das kann zu langen rechtlichen Auseinandersetzungen führen und dir im schlimmsten Fall die Nutzung der Terrasse verbieten. Natürlich spielt auch die Kaufkraft der umliegenden Wohnsiedlung eine Rolle, daher prüfe, wer dort wohnt (z. B. Familien, Singles, Rentner*innen). Und recherchiere, ob größere Baumaßnahmen in der Umgebung geplant sind. Diese könnten zusätzliches Geschäft bringen, aber direkt vor der Tür auch das Aus bedeuten.



6. TIPP



7. TIPP

FINDE DIE RICHTIGE IMMOBILIE.

Die richtige Immobilie zu finden, hängt von einigen Parametern ab. Welche Fläche benötigst du? Wie sind die Laufwege? Ist das Objekt bereits als Gastronomie abgenommen? Gibt es genügend Toiletten? Sind die Einbauten in der Küche nutzbar? Funktionieren Strom-, Wasser- und Abwasserversorgung? Wie steht es um den Brandschutz? Wie lange läuft der Pachtvertrag? Gibt es eine Verlängerungsoption? Wie hoch ist der Pachtzins? Gerade die letzten Punkte entscheiden über Top oder Hopp. Wenn die Laufzeit nicht lang genug ist, investierst du in das Objekt und dein Marketing – und wenn das Geschäft anfängt zu laufen, musst du schon wieder raus. Ist der Pachtzins zu hoch, spürst du das insbesondere in den umsatzschwachen Monaten. Hier helfen ein Vergleich mit einem aktuellen Kostenrahmen und natürlich eine genaue Kalkulation deines Angebots. Die Deckungsbeitragskalkulation gibt dir Sicherheit.

8. TIPP



KENNE DIE SPIELREGELN!

Als Gastronom*in benötigst du keine bestimmte Berufsausbildung oder einen Studienabschluss, aber das bewahrt dich nicht davor, dich mit den deutschen Behörden auseinanderzusetzen. Viele Schwierigkeiten entstehen erst dadurch, dass man sich mit den Dingen zu spät oder aus Unwissenheit gar nicht befasst. Lieber einmal zu viel gefragt, als hinterher zwangsweise auf Umsatz zu verzichten. Viele Regeln und Richtlinien sind bereits in

der Gründungsphase relevant, während andere erst im laufenden Betrieb auf dich zukommen werden.

Hier eine kleine Auswahl ohne Anspruch auf Vollständigkeit:

- **Konzession** (Gaststättenerlaubnis) – Antrag beim Gewerbe- oder Ordnungsamt (kostenpflichtig und mit Auflagen verbunden)
- **Bauliche Veränderungen** – müssen mit dem zuständigen Bauamt abgesprochen werden.
- **Nutzungsänderungen** (z. B. Ladenlokal soll Café werden) – es existieren spezifische Vorschriften für Räumlichkeiten, in denen ein gastronomischer Betrieb untergebracht werden darf. Diese können bei der zuständigen Gewerbeaufsicht erfragt werden.
- **Jugendschutz** – für die Einhaltung haftet der/die Gastronom*in.
- **Hygiene** – hier gelten zu Recht strikte Auflagen an Lagerhaltung und Sauberkeit.
- **GEMA-Gebühren** – informiere dich vorab über die spezifischen Tarife für das Abspielen von Musik im öffentlichen Bereich und bei Live-Musik.

BILDE EIN SCHLAGKRÄFTIGES TEAM – MITARBEITER*INNEN FINDEN UND BINDEN

Einen Betrieb zu gründen, bedeutet Verantwortung zu übernehmen – für sich selbst, aber auch für die anvertrauten Mitarbeiter*innen. Als Gründer*in verändern sich deine Aufgaben dahingehend, dass du dich mehr mit der Versorgung des Betriebs mit den notwendigen Ressourcen beschäftigst (Gäste, Genehmigungen, Finanzierungen etc.), während deine Mitarbeiter*innen sich um das Wohl deiner Gäste kümmern. Deshalb ist es sehr wichtig, ein klares Profil zu erstellen, wen du als Partner*in zur Zielerreichung einstellen möchtest.

Und wenn du die richtigen Menschen gefunden hast, dann behandle sie mit Respekt und Wertschätzung, so dass sie möglichst lange bei dir bleiben. Gib ihnen Leitlinien und teile deine Werte, damit die Gastbetreuung auch in deinem Sinn erfolgt.

9. TIPP



10. TIPP



NUTZE DEINE ZEIT OPTIMAL.

Du wirst schnell merken, dass deine wichtigste Ressource sehr knapp bemessen ist: Zeit. Deshalb unterscheide die Aufgaben danach, ob sie dringend und/oder wichtig sind. Delegiere lieb gewonnene Tätigkeiten und konzentriere dich auf das Wesentliche, das heißt Aufgaben, die dich deinem Erfolg näherbringen, auch wenn es manchmal nicht ganz so viel Spaß macht. Lass Raum für

Unerwartetes und plane dir genügend Zeit für dich selbst und deine Lieben ein, um den Akku wieder aufzuladen. Es nutzt nichts, wenn du deine Motivation verlierst, denn du bist der Motor des Betriebs.

Selbstständig heißt nicht, dass du weniger fremdbestimmt bist als andere. Im Gegenteil: Viele Dinge kommen auf dich zu, mit denen du nicht gerechnet hast. Lass dich davon nicht entmutigen, sondern lerne, das Positive darin zu entdecken. Genehmigungen kommen nicht, die Bank macht Druck, die Mitarbeiter*innen werden krank oder gehen – alles Dinge, die passieren und deinen Plan über den Haufen werfen. Nun gibt es zwei Wege, damit umzugehen: Entweder du jammerst über die Umstände, fühlst dich als Opfer und wirst fortgespült, oder du akzeptierst die Situation, packst an und entwickelst Lösungen.

Ans Ziel kommst du nur, wenn du einmal mehr aufstehst, als du hingefallen bist.



Wende dich bei Interesse an deine*n METRO-Kundenmanager*in, um das METRO-Gastro-Consulting zu buchen.

metro.de/gastro-impulse

METRO Deutschland GmbH · Metro-Straße 8 · 40235 Düsseldorf