

GRÜNDUNG EINES CAFÉS

„Schlimmstenfalls wirst du wegen 2,60 Euro Kaffee-Umsatz angepflaumt“

Von Ursula Kals

29.10.2025, 05:57 Lesezeit: 8 Min.



Vom eigenen Café träumen viele. Und scheitern. Sie unterschätzen, was sie an Geld und Kraft investieren müssen. Gastronomieberater Björn Grimm weiß, wie es gelingen kann.



Zur App

Herr Grimm, Sie haben mit Ihrem Team rund 3500 Hotel- und Gastronomiebetriebe aus dem Mittelstand beraten. Was braucht es für eine erfolgreiche Gründung?

Aus meiner Sicht ist entscheidend: Du magst Menschen – egal ob als Gast oder Mitarbeiter. Du liebst das Geld! Und du hast ein Konzept. Das muss wirklich ausgefeilt sein, damit es funktioniert.

Ausgefeilter als vor Corona?

Wir haben fürchterliche Jahre hinter uns. Und sie sind noch lange nicht vorbei. Real liegen wir umsatztechnisch immer noch unter 2019. Märkte drehen sich dramatisch. Es gibt viele Ängste. Konsumverhalten und Innenstädte verändern sich, mit harten Konsequenzen. Ein Café zu eröffnen, hat nichts mit der Romantik von Kaffeetrinken zu tun. Das verwechseln viele.

Zum Beispiel versierte Freizeitbäcker, die ihr Hobby zum Beruf machen möchten?

Da sagt die Freundin: Du kannst gut backen. Die Frage ist aber: Willst du jeden Tag 20 Kuchen und mehr backen müssen? Das hat mit sehr viel Arbeit zu tun. Branchenfremde kann man nur warnen, das nicht zu leicht zu nehmen, nur weil sie sehen, wie leicht es in anderen Cafés zu laufen scheint. Du brauchst gerade heute eine dezidierte Ertragsplanung. Starke Konzepte sind deshalb stark, weil sie es schaffen, eine Leichtigkeit zu vermitteln, das macht dem Kunden Spaß, der spürt, es läuft unkompliziert. Das funktioniert nicht, wenn mein Unternehmer-Gesicht große Anstrengung und Müdigkeit ausstrahlt.

Behördengänge, Gewerbeschein, Versicherungen schlucken viel Zeit. Woran scheitern Café-Gründungen noch?

Zum einen tatsächlich, weil die Arbeitsbelastung einen einholt. Zwei Ruhetage muss ich mir wirtschaftlich leisten können, und selbst die können für Buchhaltung oder Wareneinkauf draufgehen. Ebenso wird eine solide Finanzierung unterschätzt. Oft fehlen kaufmännische Kenntnisse. Als Beispiel ist zu nennen, wie das mit den Steuern so funktioniert. Otto Normalverbraucher weiß nicht zwingend, was eine Vorsteuer oder eine Vorauszahlung ist. Wir treffen oft auf eine Überforderungssituation. Und es fehlt an Beharrlichkeit, sich mit den operativen Fragestellungen zwecks Optimierung auseinanderzusetzen. Realität schlägt das Verliebtsein eines Gründenden.

Wie entscheidend ist das Thema Lage?

Die falsche Einschätzung des Standorts kann ein Problem werden. Hast du gewissenhaft geprüft, wie der Sonnenstand am Nachmittag ist? Hast du auf die Klingelschilder geschaut, ob über deiner Gastronomie ein Lehrer oder ein Rechtsanwalt wohnt, der sich mit dem Emissionsschutz auskennen könnte? Ich muss vorher klären: Gibt es im Umfeld genug Menschen mit Zeit, Lust, Einkommen, die mich wirklich besuchen können? Wie konsumfreudig sind die? Bei einer Cafégründung in einem Wohnviertel in Hamburg habe ich es erlebt, dass dort zwar viele Menschen lebten, aber die waren tagsüber arbeiten. Ein Abendkonzept wäre cleverer gewesen.

Wer kam denn trotzdem?

Viel zu wenige und, salopp gesprochen, die Falschen. So wie die sogenannten Latte-macchiato-Muttis, die sitzen dann da zwei Stunden, blockieren den Sitzplatz und bringen mir so gut wie keinen Ertrag. Das kann ich mir leisten, wenn viele andere Gäste kommen und den Mindestumsatz sichergestellt haben. Sonst wird es eng.



Björn Grimm aus Lüneburg, Berater und Trainer in der Hotellerie und Gastronomie und neun Jahre im Vorstand der Foodservice Consultant Society International. *Privat*

Was wird noch unterschätzt?

Die Mitarbeiterproblematik. Wenn man gut ist, kriegt man auch wirklich gute Leute. Ich muss aber meine Konzeptidee in die Köpfe und Herzen meiner Mitarbeitenden transportieren. Bis man da das Team zusammengestellt und befähigt hat, bedarf es viel Energie und der inneren Bereitschaft, auch Misserfolge und Enttäuschungen zu akzeptieren. Und wenn man konsequent agiert, muss man auch mal selbst an die Spülmaschine.

Um Personalkosten zu sparen, könnte ich doch die Familie einspannen?

Ich vertrete die Ansicht, Arbeit und Familie deutlich zu trennen. Es gibt Kulturen, da ist es ein gängiges Geschäftsmodell, da wird aber auch die Oma nicht ins Altersheim abgeschoben. Generell gilt: Familienmitglieder dürfen sich nicht schlechterstellen als ein sozialversicherungspflichtig angestellter Mitarbeiter. Wie oft ist die mitarbeitende Ehefrau schlecht versorgt, während eine angestellte Kellnerin gut vergütet wird. Ich kann doch nicht ernsthaft dabei zusehen, wie ich meine Kinder oder Lebensgefährten ausnutze, indem ich sie schlecht bezahlt oder ihnen keine Ruhepausen gönne. Das ist fahrlässig. Wenn es sich nicht rechnet, rechnet es sich nicht.

Die Mindestlohnsteigerung kommt hinzu, haben Gründer das auf dem Plan?

Nur wenige. Ein Vollzeitmitarbeiter in der Gastronomie muss heute eine Produktivität als einen Umsatz von etwa 100.000 Euro im Jahr generieren. Inklusive der Lohnnebenkosten steuern wir mittlerweile die 45.000 Euro im Jahr an. Zusätzlich muss ich Ware einsetzen und daraus etwas produzieren – also kochen oder backen. Ganz vereinfacht: Bei fünf fest angestellten Mitarbeitern brauche ich etwa 500.000 Jahresumsatz. Natürlich kann ich das allein machen, das hat dann aber auch viel mit Selbstaufgabe zu tun. Wir sind dankbar für jeden, der sich das bewusstmacht, bevor viel Geld für Miete, Küchentechnik, Innenarchitektur oder Kaffee-Reisen ausgegeben wird.

Kaffee-Reisen, das klingt fast nach Heizdecken?

Das war ohne Wertung gemeint. Manche Gründer reisen zu speziellen Kaffee-

Anbauplantagen, denn sie wollen einen USP haben beziehungsweise suchen ein spezielles Produkt und schauen sich das vor Ort an, damit sie eine gute Story haben. Idealerweise gleich schon für Instagram aufgearbeitet. Gerade Cafébetreiber haben in der Regel etwas Weltverbesserndes. Das finde ich gut. Ich höre mir dann gerne in Gründungsgesprächen den umfangreichen Prosa-Teil der rechten Gehirnhälfte an. Aber dann geht es irgendwann los: „Kommen wir zu den Zahlen: Was hast du für eine Gewinnerwartung?“ Manche antworten, dass sie nicht viel brauchen – ohne konkret werden zu können. Oftmals schämen sie sich für eine Antwort. Ich brauche aber ein seriöses Einkommen, eine Krankenversicherung, die Altersvorsorge. Ein Gewinn darf kein Zufallsprodukt sein, sondern es muss das Ergebnis strategischer Arbeit werden.

Ein solider Businessplan dürfte doch für Gründer eine Selbstverständlichkeit sein?

Sollte man meinen. Ich rate zu einem gründlichen Sparring. Der Dehoga, der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband, bietet beispielsweise in zahlreichen Landesverbänden Beratungsleistungen an. Die sind absolut sinnvoll und vermitteln die Grundlagen. Je höher das Investitionsvolumen, umso höher ist das Risiko, etwas zu verlieren, und desto ratsamer ist es, in eine professionelle Beratung zu investieren, um das Risiko zu minimieren. Gewinndruck impliziert Umsatzdruck – dazu muss ich dann aber auch wissen, ab wann sich ein Verkaufspreis einer Torte rechnet. Schafft meine Kaffeemaschine die benötigten Mengen? Wo deponiere ich mein Leergut, und wann sind die Umsatzsteuerzahlungen zu tätigen ... Es sind viele Detailfragen zu klären, da wird oft von falschen Annahmen ausgegangen. Das Honorar amortisiert sich rasch.

Wie viel Geld muss ich haben?

Ich empfehle immer gerne eine monetäre Reserve in der Höhe, dass drei bis sechs Monate die Personalkosten, Miete und mein Lebensunterhalt gesichert sind. Natürlich nach der getätigten Anfangsinvestition. Gründer sollten die

Excel-Tabelle pflegen, in der vom Salzstreuer bis zum Backofen alles aufgelistet und mit Kosten versehen wird. Dann bekommt man ein Gefühl für den Finanzbedarf. Da kann mitunter eine Gründung durch die Übernahme eines bestehenden Konzepts eine wirtschaftlich kluge Idee sein. Aber Vorsicht bei der sogenannten Abstandssumme: Da wollen sich viele gesundstoßen. Alles über 80.000 Euro Übernahme würde ich mit einem Berater besprechen.

Welches Konzept ist Erfolg versprechend, brauche ich ein Alleinstellungsmerkmal?

Die Kunst ist es, etwas Zeitloses zu finden und nicht jedem Trend hinterherzulaufen. Nur weil es etwas gibt, ist es noch kein Trend. Bubble-Tea sehe ich zum Beispiel als Mode an – ist aber kein Trend. Aktuell sehen wir, dass Essen immer flüssiger wird. Die Jugend mag sogenannte One-Hand-Produkte, um eine freie Hand für das Handy zu haben. Achten Sie mal darauf, wie viele junge Menschen nicht mehr mit Messer und Gabel essen können. Darauf kann ich als Individualgastronom reagieren.

Und Sie feuern dann jede Menge unbequemer Fragen ab?

Unbequem wird es ja nur, wenn es einen unvorbereitet trifft. Berater – übrigens auch die einer Bank – haben eine Sorgfaltspflicht! Welcher Vertrag, den ich als Pächter unterschreiben möchte, hat eine ähnliche wirtschaftliche Tragweite?! Rechnen wir mal die Pacht auf zehn Jahre, aus 4000 Euro im Monat werden 480.000 Euro in zehn Jahren. Was heißt das in der Konsequenz für den Umsatz? Ich habe Gründer, die vorher in einer Werbeagentur gearbeitet haben und mit 70.000 Euro Jahresgehalt zufrieden waren. Mit Kaffee macht man viele kleinteilige Umsätze und du wirst schlimmstenfalls wegen 2,60 Euro Kaffee-Umsatz angepflaumt. Dann steht bei Instagram, der Kuchen sei trocken, das musst du dir für 4,50 Euro gefallen lassen. Das ist keine Romantik, das ist knallhartes Business. Kleinteilige Gastronomie ist eher emotional geprägt, da muss man psychisch stabil sein.

Die Emotionen können einem einen Streich spielen?

Viele Gründer wollen autark sein, ihr eigenes Ding machen und einen schönen Ort schaffen. Viele reiche Leute wünschen sich für ihr Portfolio ein Hotel oder ein Restaurant. Ich habe noch keinen Millionär erlebt, der sagt, ich will einen eigenen Friseurladen besitzen. Dass das Café meine wirtschaftliche Lebensgrundlage darstellen soll, rutscht zu häufig in den Hintergrund. Ein Café muss spätestens im zweiten Jahr funktionieren. Viele Gründer sind selbstverliebt, belehrend, das Essen muss supergesund sein. Aber ich kann Erfolg nicht erzwingen. Ich muss mit Gespür und Gefühl meinen Platz finden. Auch darauf achten, dass ich in meiner absoluten Vorstellung nicht sogar Gäste ausschließe und mich um Marktanteile bringe.

Bitte ein Beispiel.

Ein Gründer wollte in seinem Konzept ausschließlich und nur Tee anbieten. Nicht eine Tasse Kaffee durfte seinen Betrieb kontaminieren. Auch nicht mit Augenzwinkern! Mit dieser Philosophie hat er leider nicht lange überlebt, da gute Gäste sich ausgeschlossen gefühlt haben. Belehrend zu sein, muss ich mir leisten können. Ich bin eher ein Freund vom Nudging, wie mal einen gesunden Keks dazuzulegen. Mal ein leckeres vegetarisches Gericht anzubieten, ohne vegetarisch dranzuschreiben. Das hat dann etwas Verführerisches.

Sie sagen, Kuchen sei ein hochemotionales Produkt.

Wir sprechen von hausgebackenem Kuchen – nicht von tiefgefrorenen und aufgetauten Produkten, die allerdings auch immer besser geworden sind. Kuchen ist im kollektiven Gedächtnis in der Regel mit schönen Dingen verknüpft. Es stellt sich rasch ein Gefühl der Geborgenheit, vielleicht der Kindheit oder der Zweisamkeit ein. Es entstehen Bilder im Kopf.

Wie sinnvoll sind Praktika für Quereinsteiger, die die Gastronomie nur aus der Gast-Perspektive kennen?

Die sind ganz wichtig und wirklich empfehlenswert. Das gilt für nahezu alle Berufe. Als Gastronom geht man idealerweise weg aus dem eigenen Ort. So ist

man kein Konkurrent, und ein Kollege wird offen sein. Also auch mal zu spüren, wie einem die Füße wehtun, wenn ich zehn Stunden auf der Terrasse bedient habe, Cappuccino hundertmal an der Kaffeemaschine zubereitet habe, was bestenfalls 400 Euro Netto-Umsatz bedeutet.

Mir hat mal ein Gründer gesagt, er scheitere daran, ständig die gleiche Qualität herzustellen.

Konditoren haben in der Regel eine sehr hohe Rezepttreue. Haben sie sich mit der Hefe um zwei Gramm vertan, schmeckt es gleich anders oder wird nichts. Beim Kuchen ist wichtig, wann ist er gebacken, wie gekühlt worden, zieht der Boden nach. Das finde ich extrem sympathisch, denn so habe ich auch wirklich eine gute Kalkulationsbasis.

Kein Hexenwerk für gelernte Bäcker und Konditoren. Dürfen Laien überhaupt Selbstgebackenes anbieten?

Selbst gebackene Kuchen und Torten unterliegen dem sogenannten Meisterzwang. Aber Ausnahmen sind möglich. Wo man nicht drum herum kommt, ist alles, was mit Hygiene zu tun hat. Da ist die IHK in der Regel der regionale Ansprechpartner. Ich habe mal einen Gründer erlebt, der aufgrund fehlender Lagermöglichkeiten die Kuchen zu Hause zum Auskühlen auf das Bett stellte. Das missfällt nicht nur dem Gesundheitsprüfer.

MEHR ZUM THEMA

 WACHMACHER BEI DER ARBEIT

Welche Kaffee-Trends im Büro gerade angesagt sind

 EIN SICHERER HAFEN

Warum verbringen Eltern so gerne Zeit im Café?

 „KRUMM UND SCHEPP“

Erstes Foodsharing-Café im Rhein-Main-Gebiet eröffnet

Was war die bisher bitterste Café-Schließung, die Sie erlebt haben?

Eine junge Frau, die in der psychologischen Rehabilitation war und davon träumte, ein Café aufzumachen. Sie war ambitioniert, sehr fleißig, hatte ein gutes Konzept. Aber entgegen den Versprechen des Vermieters blieb lange ein Gerüst vor der Immobilie, die Gäste blieben aus. Unter Tränen musste sie aufgeben. Diese Therapieidee, lebe deinen Traum, ist nicht klug. Das tat mir menschlich leid.

Und eine Erfolgsgeschichte?

Da gibt es einige. Wer sich Zeit für eine lange und gründliche Planung genommen hat, bei denen läuft es meist gut. Also das Gegenteil von der spontanen Idee: „Da wird mir ein Laden angeboten, den will ich haben.“ Mir sind Mandanten lieb, die mir mit ihren Fragen auf den Geist gehen und es wirklich wissen wollen.

Quelle: FAZ.NET [Artikelrechte erwerben](#)



Ursula Kals

Redakteurin in der Wirtschaft, zuständig für „Jugend schreibt“.

 Folgen



Frankfurter Allgemeine

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH 2001–2025
Alle Rechte vorbehalten.