

Andreas Löw
Gastronomiekonzepte · Betriebskonzepte

PRAXISLEITFADEN

CHECKLISTE 01

Konzept, Standort und Objekt

Prüfung vor der Unterschrift unter einen Mietvertrag

45
Prüfpunkte

5
Abschnitte

3
Arbeitsblätter

Arbeitshilfe aus der Beratungspraxis für Gründerinnen, Gründer und Gastronomen, die ein Lokal eröffnen oder einen bestehenden Betrieb neu ausrichten.

andreasloew.de
/gastronomiekonzepte

Stand 11/2026 · Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung.

EINFÜHRUNG

Wofür diese Checkliste

Diese Checkliste begleitet Sie von der ersten Idee bis zur Entscheidung für ein Objekt. Sie stellt sicher, dass die Verkaufsidee trägt, der Standort zur Idee passt und der Mietvertrag keine Überraschungen enthält. Arbeiten Sie sie vollständig ab, bevor Sie unterschreiben: Ein Mietvertrag in der Gastronomie bindet meist für viele Jahre und ist die folgenreichste Einzelentscheidung der Gründung.

So arbeiten Sie damit

1

Lesen

Jeder Abschnitt beginnt mit einer kurzen Einordnung und den typischen Fehlern aus der Praxis.

2

Prüfen

Gehen Sie die Prüfpunkte der Reihe nach durch und haken Sie ab, was belegt erledigt ist.

3

Zuweisen

Tragen Sie für offene Punkte ein, wer verantwortlich ist und bis wann.

4

Dokumentieren

Nutzen Sie die Arbeitsblätter am Ende. Sie sind die Grundlage für Gespräche mit Bank, Vermieter und Team.

Inhalt

01 Konzept und Nische 3
02 Standort 4
03 Objekt und Technik 5
04 Mietvertrag 6
05 Anmeldungen und Erlaubnisse (je nach Bundesland und Gemeinde) 7
A Arbeitsblatt: Frequenzzählung vor dem Objekt 8
B Arbeitsblatt: Wettbewerb im Umfeld 9
C Arbeitsblatt: Konzept in einem Satz 10

Projekt

Betrieb / Vorhaben

Verantwortlich

Begonnen am

Ziel-Termin

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

01

ABSCHNITT 1 VON 5

Konzept und Nische

WORUM ES GEHT

Ein Konzept ist erst dann tragfähig, wenn es sich in einem Satz erklären lässt und eine Lücke im Umfeld schließt. Die Prüfpunkte führen von der Idee über die Zielgruppe zur Frage, ob genug zahlende Gäste für genau dieses Angebot da sind.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Das Konzept beschreibt nur Essen, nicht den Anlass, für den Gäste kommen
- × Die Lücke wird vermutet statt durch Beobachtung belegt
- × Zielgruppe „alle“: ohne Abgrenzung wird das Profil beliebig

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
1	Kernidee in einem Satz formuliert und von Dritten ohne Erklärung verstanden	☐		
2	Zielgruppen nach Anlass, Tageszeit und Wochentag beschrieben	☐		
3	Bewusste Abgrenzung schriftlich festgelegt: was das Lokal nicht anbietet	☐		
4	Wettbewerb im Umfeld erfasst: Angebot, Preisniveau, Öffnungszeiten, Bewertungen	☐		
5	Lücke durch Nachfrage-Indizien belegt (Wartezeiten, Auslastung, Lieferumsätze)	☐		
6	Ziel-Durchschnittsbon je Tageszeit festgelegt	☐		
7	Benötigte Sitzplätze aus Gästeerwartung und Umläufen hergeleitet	☐		
8	Verkaufsidee gegen die fünf Prüffragen getestet: erklärbar, relevant, schwer kopierbar, wirtschaftlich, standortgerecht	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

02

ABSCHNITT 2 VON 5

Standort

WORUM ES GEHT

Der Standort entscheidet über die Zahl der Gäste, die ohne Werbung kommen. Frequenz, Sichtbarkeit und Umfeld werden deshalb gemessen, nicht geschätzt, und immer zu den Zeiten, zu denen das Lokal Umsatz machen soll.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Frequenz an einem einzigen, zufälligen Tag gezählt
- × Abendkonzept an einem Mittagsstandort
- × Anlieferung und Außenfläche erst nach der Unterschrift geprüft

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
9	Passantenfrequenz an mindestens drei Tagen zu den Kernzeiten selbst gezählt und dokumentiert	☐		
10	Sichtbarkeit von den Hauptlaufwegen geprüft, auch bei Dunkelheit	☐		
11	Erreichbarkeit zu Fuß, mit Rad, ÖPNV und Auto bewertet, Parkmöglichkeiten erfasst	☐		
12	Umfeldstruktur bewertet: Büros, Wohnen, Hochschule, Tourismus, Veranstaltungsorte	☐		
13	Saisonale Schwankungen des Standorts eingeschätzt	☐		
14	Außenfläche möglich, Größe und Genehmigungsfähigkeit geklärt	☐		
15	Geplante Bauvorhaben und Verkehrsänderungen im Umfeld recherchiert	☐		
16	Anlieferung: Zufahrt, Haltemöglichkeit und zulässige Zeiten geklärt	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

03 Objekt und Technik

ABSCHNITT 3 VON 5

WORUM ES GEHT

Viele Objekte sehen fertig aus und sind es nicht. Abluft, Fettabscheider, Toiletten und die zulässige Nutzung entscheiden darüber, ob ein Umbau einige Tausend oder einen sechsstelligen Betrag kostet.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Nutzung als Gaststätte als selbstverständlich angenommen
- × Abluftleistung für die geplante Küche zu gering
- × Hygieneanforderungen an Böden und Wände unterschätzt

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
17	Nutzung als Gaststätte baurechtlich zulässig, sonst Aufwand einer Nutzungsänderung geklärt	☐		
18	Abluft und Lüftung für die geplante Küche ausreichend	☐		
19	Fettabscheider vorhanden oder Nachrüstpflicht und Kosten geklärt	☐		
20	Toilettenanlagen für die geplante Gästezahl ausreichend	☐		
21	Barrierefreiheit von Eingang, Gastraum und Toiletten bewertet	☐		
22	Anschlusswerte für Strom, Gas und Wasser geprüft	☐		
23	Lärmschutz und Nachbarschaft bewertet, Auflagen bekannt	☐		
24	Böden, Wände und Decken in Küche und Lager für die Hygieneanforderungen geeignet	☐		
25	Kühl- und Lagerflächen für Karte und Liefertakt ausreichend	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

04 Mietvertrag

ABSCHNITT 4 VON 5

WORUM ES GEHT

Der Mietvertrag ist die längste Verpflichtung der Gründung. Laufzeit, Anpassungsklauseln, Ausbauzeit und Rückbaupflichten müssen zur Finanzplanung passen, und zwar im vorsichtigen Szenario.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Lange Festlaufzeit ohne Ausstiegsmöglichkeit
- × Indexmiete nicht in der Finanzplanung abgebildet
- × Rückbaupflichten am Vertragsende übersehen

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
26	Laufzeit und Verlängerungsoptionen passen zur Amortisation der Investition	☐		
27	Mietanpassung (Index oder Staffel) in der Finanzplanung abgebildet	☐		
28	Umsatzmiete oder Mindestmiete verstanden und gerechnet	☐		
29	Mietfreie Ausbauzeit verhandelt	☐		
30	Kaution oder Bürgschaft in Höhe und Form geklärt	☐		
31	Instandhaltungspflichten und umlagefähige Nebenkosten eindeutig geregelt	☐		
32	Konkurrenzschutz im Objekt vereinbart, falls relevant	☐		
33	Nachfolge- und Untervermietungsrecht geregelt	☐		
34	Rückbaupflichten bei Vertragsende bekannt und bewertet	☐		
35	Ablöse für übernommenes Inventar bewertet, Zustand dokumentiert	☐		
36	Vertrag vor Unterschrift rechtlich prüfen lassen	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

05

ABSCHNITT 5 VON 5

Anmeldungen und Erlaubnisse (je nach Bundesland und Gemeinde)

WORUM ES GEHT

Welche Anmeldungen nötig sind, regeln Bund, Länder und Gemeinden unterschiedlich. Klären Sie die Anforderungen früh mit den zuständigen Stellen, denn manche Verfahren dauern Wochen und verschieben sonst die Eröffnung.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Genehmigungen erst kurz vor der Eröffnung beantragt
- × Außengastronomie ohne Sondernutzungserlaubnis geplant
- × Belehrungsbescheinigungen für das Team fehlen am ersten Tag

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
37	Gewerbeanmeldung vorbereitet	☐		
38	Erforderliche Gaststättenerlaubnis oder -anzeige beim Ausschank von Alkohol geklärt	☐		
39	Bescheinigungen über die Belehrung nach Infektionsschutzgesetz für Küche und betroffene Tätigkeiten	☐		
40	Registrierung als Lebensmittelbetrieb bei der zuständigen Behörde	☐		
41	Baugenehmigung oder Nutzungsänderung, falls erforderlich	☐		
42	Sondernutzungserlaubnis für Außengastronomie beantragt	☐		
43	Musiklizenz für GEMA-Repertoire, falls Musik gespielt wird	☐		
44	Steuerliche Erfassung beim Finanzamt	☐		
45	Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

ARBEITSBLATT A

Frequenzzählung vor dem Objekt

Zählen Sie an mindestens drei Tagen zu den geplanten Kernzeiten jeweils 30 Minuten. Notieren Sie, wer vorbeikommt, nicht nur wie viele.

DATUM	WOCHENTAG	UHRZEIT	PASSANTEN	DAVON ZIELGRUPPE	WETTER / BESONDERHEIT

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

ARBEITSBLATT B

Wettbewerb im Umfeld

Erfassen Sie alle Betriebe im fußläufigen Umkreis, die um denselben Anlass oder dieselben Gäste konkurrieren.

BETRIEB	ANGEBOT / ANLASS	PREISNIVEAU	ÖFFNUNGSZEITEN	BEWERTUNG	STÄRKE / LÜCKE

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

ARBEITSBLATT C

Konzept in einem Satz

Formulieren Sie Ihre Verkaufsidee und prüfen Sie sie gegen die fünf Fragen.

Unsere Verkaufsidee in einem Satz

Die fünf Prüffragen

FRAGE	JA	NEIN	BEGRÜNDUNG
Lässt sich die Idee in einem Satz erklären?	☐	☐	
Ist sie für die Zielgruppe wirklich relevant?	☐	☐	
Ist sie von Wettbewerbern schwer zu kopieren?	☐	☐	
Ist sie mit tragfähigen Preisen und Kosten umsetzbar?	☐	☐	
Passt sie zu Standort und Fläche?	☐	☐	

Was wir bewusst nicht anbieten

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

NÄCHSTE SCHRITTE

Offene Punkte und Entscheidungen

OFFENER PUNKT	ENTSCHEIDUNG / MASSNAHME	WER	BIS WANN

Erstgespräch vereinbaren

Andreas Löw ist Betriebswirt mit Schwerpunkt Controlling und seit 25 Jahren in der Gastronomie. Er erarbeitet Betriebskonzepte mit Gründerinnen und Gründern und richtet bestehende Betriebe neu aus. Das Erstgespräch ist unverbindlich.



E-MAIL moin@andreasloew.de

WEB andreasloew.de/gastronomiekonzepte

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.