Nr. 5 | Mai 2026
www.magazin-kueche.de

KÜCHE

DAS FACHMAGAZIN FÜR P CHE

KOCHEN OHNE ABSTAND

Wie Yannick Noack moderne Spitzenküche definiert

VIVIEN STEINMAIR

Vom Zufallstalent ins Team der Köche-Jugendnationalmannschaft

WORKWEAR MIT WIRKUNG

Was Berufskleidung heute leisten muss

Gastronomie im Wandel

WELCHE KONZEPTE JETZT FUNKTIONIEREN

VERBAND DER KÖCHE DEUTSCHLANDS

Foto: Scheidsteger; Creditreform/Hantzsch; stockvisual; YasnaTen/iStock/Getty Images

In der Krise: Die klassische, speisenorientierte Gastronomie steht mehr denn je vor großen Herausforderungen

GASTRONOMIE IM WANDEL

WELCHE **KONZEPTE** JETZT FUNKTIONIEREN

Titelthema Thomas Klaus und Petra Münster

Einfach hatte es die klassische, speisenorientierte Gastronomie noch nie. Sie war schon immer eine anspruchsvolle und herausfordernde Angelegenheit – allein schon wegen der Abhängigkeit von externen Faktoren wie dem Wetter, kurzfristigem Nachfrageverhalten der Gäste, der hohen Personalintensität und der begrenzten Skalierbarkeit.

Doch seit einigen Jahren hat sich die Situation deutlich verschärft. Die Kosten für Personal, Energie und Wareneinsatz steigen massiv – mit spürbaren Folgen für die Wirtschaftlichkeit vieler Betriebe. Nach Angaben des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes (DEHOGA Bundesverband) liegen die Personalkosten in vielen klassischen Restaurants inzwischen bei über 40 Prozent, der Wareneinsatz bei mehr als 30 Prozent. Zwischen Januar 2022 und dem vierten Quartal 2024 kletterten die Arbeitskosten um 34,4 Prozent. Lebensmittel verteuerten sich zwischen Januar 2022 und Juli 2025 um 27,1 Prozent, alkoholfreie Getränke sogar um 33,7 Prozent, alkoholische um 17,9 Prozent. Die Energiekosten stiegen im selben Zeitraum um 27,6 Prozent. Diese Zahlen legte DEHOGA-Präsident Guido Zöllick im September 2025 vor – eine Entspannung ist seitdem nicht erkennbar.

Strukturelle Krise mit ernüchternden Zahlen

Neben diesen klassischen Kostenfaktoren kommen neue Belastungen hinzu. Der Gastronomieberater Gregor Raimann verweist auf zusätzliche Kostenblöcke wie Marketing, Digitalisierung, Lizenzgebühren für Kassensysteme, Reservierungstools oder Personaleinsatzplanung sowie Ausgaben für Online-Plattformen, die neu entstanden sind oder bislang weniger bedeutsam waren. Gleichzeitig werde die Pachtquote zunehmend zum Problem. Die früher häufig angesetzten 8 bis 12 Prozent vom Umsatz sind nach den Erfahrungen des Praktikers in vielen Fällen kaum noch darstellbar. Raimann mahnt: „Wer steigende Personal-, Energie- und Fixkosten nicht durch höhere Effizienz, bessere Auslastung oder zusätzliche Erlösquellen kompensiert, wird dauerhaft keine stabile Wirtschaftlichkeit erreichen."

Auch auf der Erlösseite zeigt sich ein strukturelles Problem. Zwar meldete das Statistische Bundesamt für 2025 ein nominales Umsatzplus von 1,4 Prozent im Gastgewerbe. Preisbereinigt ergibt sich jedoch ein Rückgang von 2,1 Prozent. Der Gastronomiexperte Jan Scheidsteger bringt das auf den Punkt: „Was wächst, sind die Preise. Nicht die Frequenz. Nicht die Gästezahlen." Für viele Betriebe bedeutet das: steigende Umsätze auf dem Papier, aber real sinkende Nachfrage.

Wie tief die strukturelle Krise reicht, zeigen die Daten der Creditreform Wirtschaftsforschung in Neuss. Allein in den Jahren 2024 und 2025 mussten bundesweit rund 24.500 gastronomische Betriebe schließen. Die Zahl der Insolvenzen stieg 2025 um fast 30 Prozent und damit deutlich stärker als im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Insgesamt summierten sich zwischen 2020 und 2025 mehr als 11.000 Insolvenzen in der Branche. Allein 2025 mussten 2.905 Betriebe Insolvenz anmelden – mehr als doppelt so viele wie 2022 (1.394). Besonders stark stiegen zuletzt die Insolvenzen in den Bereichen „Restaurants, Gaststätten, Imbissstuben" (plus 30,5 Prozent) sowie „Caterer und Verpflegungsdienstleister" (plus 30,7 Prozent).

Die finanzielle Lage vieler Betriebe ist laut Creditreform Wirtschaftsforschung als kritisch zu bewerten. So liegen die Eigenkapitalquoten der untersuchten gastronomischen Betriebe deutlich unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. 38,7 Prozent verfügen über eine Eigenkapitalquote von unter zehn Prozent. Rund ein Drittel arbeitet sogar mit negativer Gewinnmarge, weitere 30 Prozent arbeiten zwar profitabel, erzielen aber nur sehr geringe Gewinne.

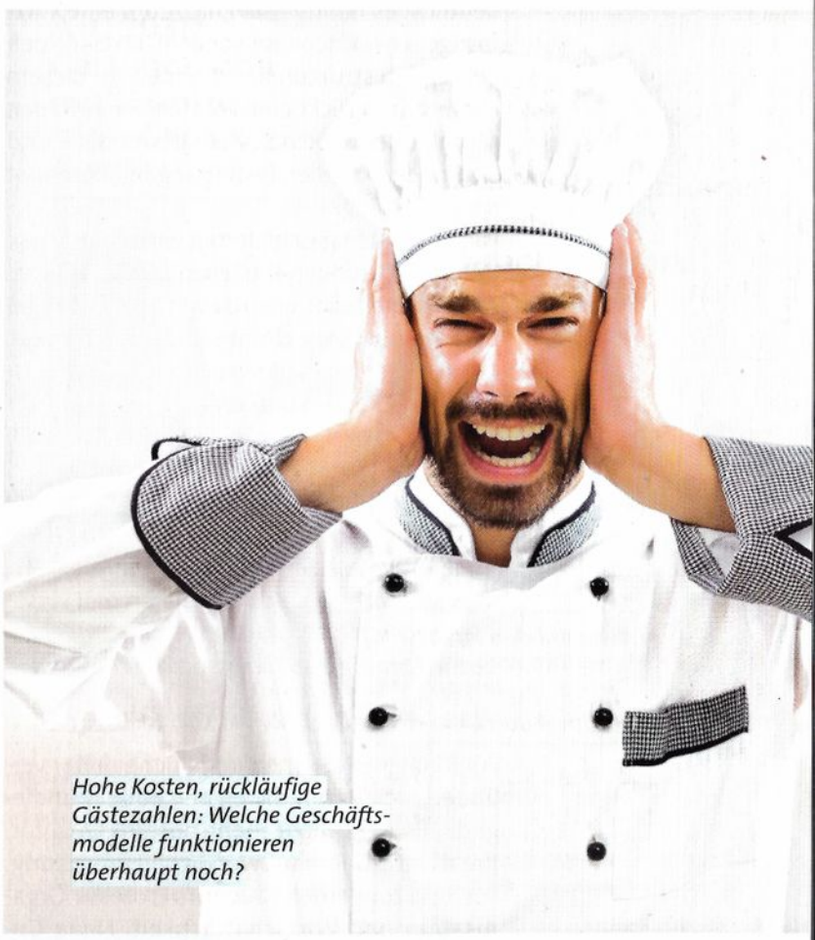
Ein Markt im Umbruch

Patrik-Ludwig Hantzsch von Creditreform beschreibt die Situation so: „Pandemie, Energiekrise und Inflation haben die Gastronomie hart getroffen. Viele Betriebe haben diese Abfolge von Krisen nicht überlebt." Die Absenkung der Umsatzsteuer sollte der Gastronomie zwar Luft verschaffen, komme aber für viele Betriebe vermutlich zu spät. Parallel verschiebe sich der Konsum immer weiter in Richtung Lieferdienste. Der Branchenkenner warnt: „Wenn sich die Rahmenbedingungen nicht bald verbessern, wird die Gastronomie weiter ausdünnen. Besonders kleine, inhabergeführte Betriebe kämpfen ums Überleben und vor allem in kleinen Städten und Dörfern dürfte dieser Wandel deutlich sichtbar werden."

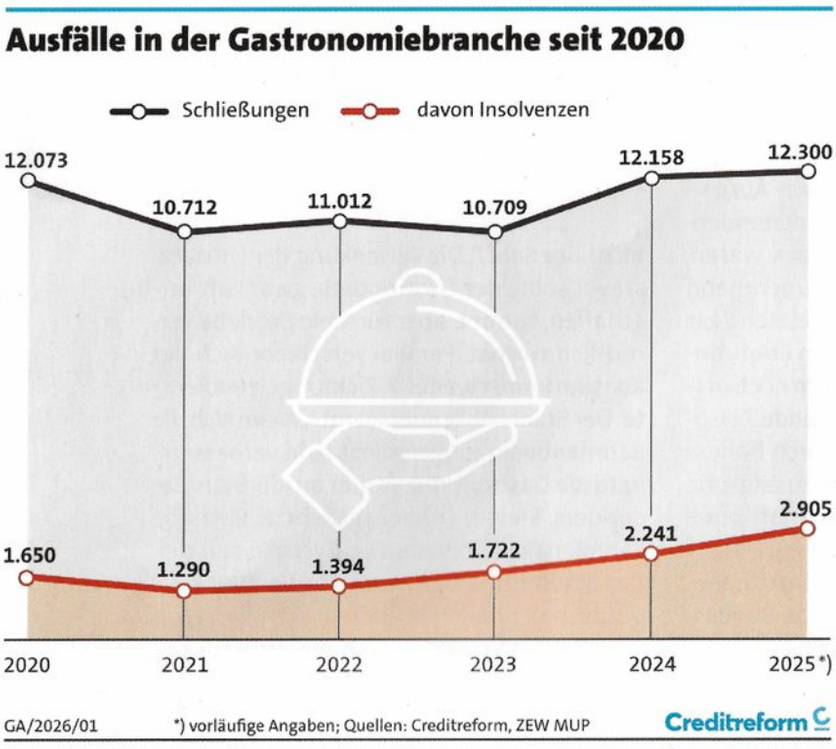
Gleichzeitig verändert sich die Struktur der Branche. Die Zahl der Betriebe ist seit 2019 deutlich zurückgegangen. Während es 2019 noch mehr als 222.000 umsatzsteuerpflichtige Unternehmen im Gastgewerbe gab, waren es 2023 nur noch gut 202.000. Auch die Umsatzentwicklung zeigt ein klares Bild: Im Vergleich

„WAS WÄCHST, SIND DIE PREISE. NICHT DIE FREQUENZ. NICHT DIE GÄSTEZAHLEN."

JAN SCHEIDSTEGER



Hohe Kosten, rückläufige Gästezahlen: Welche Geschäftsmodelle funktionieren überhaupt noch?



Keine Entspannung in Sicht: Steigende Insolvenzen in der Gastronomie seit dem Ende der Pandemie zeigen ein strukturelles Problem

zum Vorkrisenjahr 2019 lag die reale Entwicklung in der speisengeprägten Gastronomie im letzten Jahr weiterhin deutlich im Minus – trotz nominaler Zuwächse. Diese Zahlen machen deutlich: Es handelt sich nicht um eine kurzfristige Schwächephase, sondern um einen tiefgreifenden strukturellen Wandel. Vor diesem Hintergrund rückt eine zentrale Frage in den Mittelpunkt: Welche Geschäftsmodelle sind unter den aktuellen Bedingungen überhaupt noch tragfähig?

Parallel zu den geschilderten wirtschaftlichen Herausforderungen entstehen bereits neue Betriebsformen, die genau darauf Antworten geben wollen. Sogenannte „Ghost Kitchens" (Geisterküchen) etwa verzichten auf den klassischen Gastraum und konzentrieren sich auf Produktion und Lieferung. Hybride Konzepte kombinieren Restaurant, Take-away, Delivery oder Einzelhandel. Andere Modelle setzen auf Plattformen, Kooperationen oder spezialisierte Angebote. Gemeinsam ist diesen Ansätzen, dass sie Prozesse neu organisieren und versuchen, Wirtschaftlichkeit und veränderte Gästebedürfnisse besser miteinander zu verbinden.

Was bedeutet das für die Küche?

Für Küchenleiterinnen und Küchenleiter verändert sich damit die eigene Rolle grundlegend. Es geht nicht mehr nur um Qualität, Kreativität und handwerkliche Umsetzung, sondern zunehmend auch um Prozesse, Organisation und Wirtschaftlichkeit. Neue Geschäftsmodelle stellen andere Anforderungen an Produktionsabläufe, Speiseplanung und Kalkulation. Gleichzeitig eröffnen sie die Möglichkeit, Abläufe effizienter zu gestalten und neue Zielgruppen zu erschließen. Die Küche wird damit noch stärker zum zentralen Element des Geschäftsmodells – unabhängig davon, ob im klassischen Restaurant, in einer Produktionsküche oder in hybriden Konzepten. Die neuen Ansätze zeigen: Es gibt nicht das eine Zukunftsmodell für die Gastronomie. Entscheidend ist vielmehr, welche Konzepte unter den jeweiligen Rahmenbedingungen funktionieren – wirtschaftlich, organisatorisch und im Hinblick auf die Erwartungen der Gäste. Diese Titelstrecke zeigt, welche Modelle sich derzeit in der Praxis bewähren, wo ihre Chancen liegen – und wo ihre Grenzen. Dabei kommen sowohl Branchenkenner und Berater als auch Praktiker zu Wort, die unterschiedliche Perspektiven auf die aktuellen Entwicklungen einnehmen – von klarer Zustimmung bis zu kritischer Einordnung.

„BESONDERS KLEINE, INHABERGEFÜHRTE BETRIEBE KÄMPFEN UMS ÜBERLEBEN."

PATRIK-LUDWIG HANTZSCH