

Kasse leer – Küche heiß: Praxisguide bringt Struktur in die Gastronomie-Finanzierung

Praxisguide zeigt Gastronomen, wie sie Zahlen, Liquidität und Kapitalbedarf so strukturieren, dass aus einem Hilferuf ein belastbarer Finanzierungsfall wird.

BERLIN, BRANDENBURG, GERMANY, June 22, 2026 /EINPresswire.com/ -- Josef Schulte und Harald de Vries zeigen, wie Gastronomen [Liquidität](#), Kapitalbedarf und Finanzierungsunterlagen so aufbereiten, dass aus einem Hilferuf ein nachvollziehbarer Finanzierungsfall wird.

Eine volle Terrasse, ein ausgebuchter Samstagabend oder gute Bewertungen im Internet sind noch keine Garantie dafür, dass ein gastronomischer Betrieb ausreichend Liquidität hat. Zwischen Wareneinkauf, Personal, Miete, Energie, Steuerzahlungen, Reparaturen und kurzfristigen Umsatzenschwankungen entsteht in vielen Betrieben eine Lücke, die sich nicht mit Optimismus schließen lässt.

Genau an diesem Punkt setzt das Praxisbuch „Kasse leer – Küche heiß: [Finanzierung](#) zwischen Dispo, Biervertrag und Crowdfunding“ von Josef Schulte und Harald de Vries an. Der Leitfaden richtet sich an Betreiber von Restaurants, Cafés, Bistros, Bars, Imbissen, Hotelgastronomie und anderen gastronomischen Konzepten, die Finanzierung nicht länger als undurchsichtige Bankangelegenheit behandeln wollen, sondern als unternehmerische Aufgabe mit klaren Zahlen, nachvollziehbarer Logik und belastbaren Unterlagen.

Das Buch arbeitet mit einer unbequemen, aber zentralen These: Viele gastronomische Betriebe haben nicht ausschließlich ein Geldproblem. Sie haben ein Erklärproblem. Kapitalgeber, Banken, Leasinggesellschaften, Brauereien oder potenzielle Investoren können nur dann eine fundierte



Buchcover „Kasse leer, Küche heiß“ von Josef Schulte und Harald de Vries: Ein praxisnaher, humorvoller Leitfaden zur Gastronomie-Finanzierung – von Liquiditätsplanung und Bankgespräch bis Leasing, Biervertrag und Crowdfunding.

Entscheidung treffen, wenn sie verstehen, wofür Kapital benötigt wird, welche Wirkung es entfalten soll und wie der Betrieb danach stabiler, rentabler oder belastbarer funktioniert.

„Eine leere Kasse ist selten die eigentliche Ursache. Sie ist meistens das sichtbare Symptom einer fehlenden Struktur, einer unklaren Kalkulation oder einer Finanzierung, die nie sauber vorbereitet wurde“, sagt Harald de Vries, Mitautor des Buches. „Wer Geld braucht, darf nicht mit einem vagen Wunsch ins Bankgespräch gehen. Er muss erklären können, was finanziert wird, wie das Geld zurückfließt und warum das Risiko beherrschbar ist.“



Liquiditätsdruck entsteht nicht über Nacht: Offene Rechnungen, hohe Fixkosten und fehlende Planung zeigen sich meist lange vor dem Moment, in dem der Disporahmen erschöpft ist.

Wenn die Küche läuft, aber das Konto friert

“

„Eine leere Kasse ist kein Urteil. Sie ist das Signal, Zahlen, Liquidität und Finanzierung endlich so zu ordnen, dass aus Hoffnung wieder Handlungsfähigkeit wird.“

Harald de Vries - Autor

Gastronomie ist operativ anspruchsvoll. Die Branche lebt von Tempo, Qualität, Personal, Gästen, Service und unmittelbaren Entscheidungen. Gleichzeitig müssen Unternehmer mit häufig engen Margen, hohen Fixkosten und einer permanenten Vorfinanzierung umgehen. Waren werden eingekauft, Löhne gezahlt, Rechnungen fällig – oft bevor Umsätze tatsächlich auf dem Konto verfügbar sind. Das führt dazu, dass viele Betreiber im täglichen Improvisationsmodus arbeiten. Der Dispositionskredit wird zur Dauerlösung, Rechnungen werden verschoben, Investitionen vertagt oder Finanzierungsanfragen unter

Zeitdruck gestellt. Genau dort beginnt häufig das Problem: Wer Kapital erst sucht, wenn bereits alles brennt, verhandelt aus einer schlechten Position.

„Kasse leer – Küche heiß“ setzt deshalb nicht bei der Frage an, wo schnell Geld zu finden ist. Das Buch setzt früher an: bei der Analyse der eigenen Liquiditätslage, der Aufbereitung betriebswirtschaftlicher Zahlen und der Entwicklung einer nachvollziehbaren Finanzierungsstrategie.

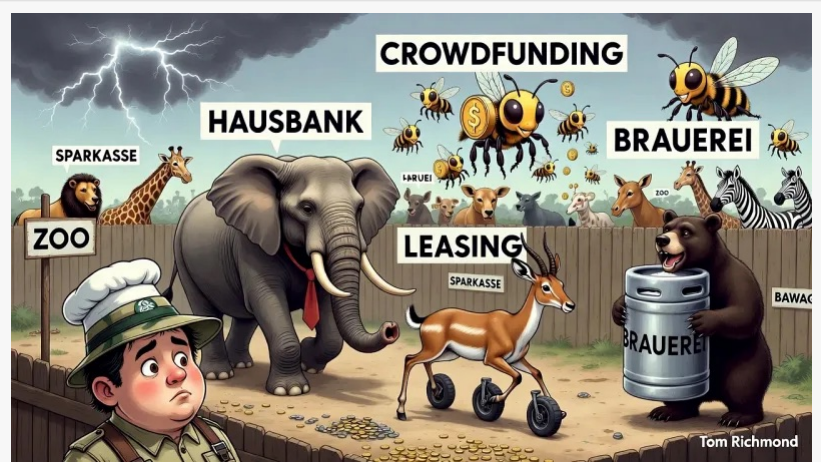
Der Praxisguide erklärt unter anderem, warum eine Betriebswirtschaftliche Auswertung nicht nur für Steuerberater relevant ist, weshalb Kapitaleinstufungsfähigkeit für Banken entscheidend ist und warum ein Finanzierungsbedarf niemals nur als runde Summe formuliert werden sollte. Aus „Wir brauchen 80.000 Euro“ wird ein belastbarer Plan mit konkretem Verwendungszweck, zeitlicher Einordnung, Finanzierungsstruktur und Rückzahlungslogik.

Finanzierung ist nicht gleich Bankkredit
Das Buch behandelt nicht nur klassische Bankdarlehen. Vielmehr zeigt es die unterschiedlichen Finanzierungswege, die für gastronomische Betriebe je nach Ausgangslage in Betracht kommen können.

Dazu gehören unter anderem: klassische Bankfinanzierungen für Investitionen und Wachstum, Leasing für Küchentechnik, Kassensysteme, Fahrzeuge oder Ausstattung, Betriebsmittelfinanzierung für Waren, Personal und kurzfristige Liquidität, Fördermittel, Bürgschaften und zinsverbilligte Programme, Brauerei- und Lieferantenfinanzierungen, stille und offene Beteiligungen, Crowdfunding-Modelle, Sanierungs- und Restrukturierungsansätze bei bereits angespannten Situationen.

Besonderes Gewicht legen die Autoren auf die Frage, welche Finanzierungsform zu welchem Zweck passt. Ein Kredit für eine neue Lüftungsanlage, eine Leasinglösung für einen Kombidämpfer, eine Brauereifinanzierung für Umbau oder Ausstattung und eine Betriebsmittellinie für kurzfristige Liquidität sind wirtschaftlich unterschiedliche Themen. Wer sie vermischt, erzeugt bei Kapitalgebern Unsicherheit.

Das Buch erklärt zudem die Risiken einzelner Finanzierungsformen. Gerade Lieferanten- oder Brauereiverträge können kurzfristig attraktiv wirken, weil sie Kapital oder Ausstattung ermöglichen. Gleichzeitig können lange Bindungen, Abnahmeverpflichtungen oder eingeschränkte unternehmerische Freiheit entstehen. Auch Crowdfunding wird nicht als schnelle Wunderlösung dargestellt, sondern als Kombination aus Kapitalbeschaffung, Vorverkauf,



Der Finanzierungs-Zoo der Gastronomie: Hausbank, Leasing, Brauerei und Crowdfunding verfolgen unterschiedliche Logiken – entscheidend ist, die passende Kapitalquelle zum konkreten Bedarf zu wählen.

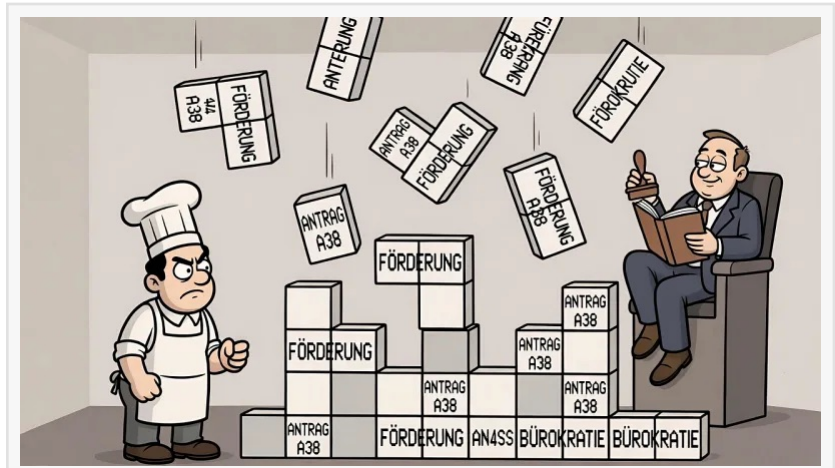


Banken finanzieren keine guten Geschichten, sondern nachvollziehbare Risiken: Kapitalbedarf, Verwendungszweck, Rückzahlung, Sicherheiten und belastbare Unterlagen müssen vor dem Gespräch auf dem Tisch liegen.

Community-Aufbau und öffentlicher Sichtbarkeit.

Bankgespräche brauchen Zahlen, keine Geschichten

Ein zentraler Teil des Buches beschäftigt sich mit Bankgesprächen. Nicht, weil Banken grundsätzlich gegen Gastronomie eingestellt wären, sondern weil sie Risiken bewerten müssen. Umsatz, Wareneinsatz, Personalkosten, Miete, private Entnahmen, Sicherheiten, Tilgungsfähigkeit und Liquiditätsplanung sind für Kreditentscheider relevanter als Leidenschaft, Atmosphäre oder die beste Speisekarte der Stadt.



Fördermittel können ein wirksamer Baustein der Gastronomie-Finanzierung sein. Sie ersetzen jedoch keine saubere Planung: Antrag, Förderzweck, Eigenmittel und Umsetzung müssen exakt zusammenpassen.

Die Autoren zeigen, wie Gastronomen diese Logik nutzen können, ohne sich zu verstellen. Es geht nicht darum, aus Gastgebern Finanzanalysten zu machen. Es geht darum, die eigene Geschichte so zu strukturieren, dass sie betriebswirtschaftlich verstanden wird.

„Banken finanzieren keine Hoffnung. Sie finanzieren Wahrscheinlichkeiten“, sagt Josef Schulte. „Deshalb muss ein Gastronom nicht nur zeigen, dass sein Betrieb beliebt ist. Er muss auch zeigen, warum die Finanzierung zu einer besseren, stabileren und realistischen wirtschaftlichen Situation führt.“

Praktische Werkzeuge statt Beraterdeutsch

„Kasse leer – Küche heiß“ ist bewusst als Praxisbuch konzipiert. Es enthält Checklisten, typische Gesprächssituationen, Denkmodelle und konkrete Handlungsansätze. Leser erhalten Orientierung dazu, welche Unterlagen in eine Finanzierungsmappe gehören, welche Fragen von Banken, Leasinggesellschaften oder Investoren zu erwarten sind und welche Fehler in angespannten Situationen besonders teuer werden können.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem 13-Wochen-Liquiditätsplan. Statt mit einem pauschalen Gefühl von Geldmangel zu arbeiten, sollen Betreiber nachvollziehen können, welche Zahlungen in den kommenden Wochen fällig werden, welche Umsätze realistisch erwartet werden und wo konkrete Handlungsoptionen bestehen.

Damit richtet sich das Buch sowohl an Betriebe, die akut unter Liquiditätsdruck stehen, als auch an Gastronomen, die investieren, umbauen, wachsen oder einen zweiten Standort aufbauen möchten. Der Anspruch ist nicht, Finanzierung zu garantieren. Der Anspruch ist, die Ausgangslage so zu verbessern, dass Unternehmer vorbereitet, glaubwürdig und strukturiert in Gespräche mit Kapitalgebern gehen können.

Über das Buch

„Kasse leer – Küche heiß: Finanzierung zwischen Dispo, Biervertrag und Crowdfunding“ ist ein Praxisguide für Gastronomen, die ihre Finanzierung professioneller vorbereiten und ihre wirtschaftliche Situation verständlicher darstellen möchten.

Autoren: Josef Schulte und Harald de Vries

Kategorie: Gastronomie & Hotel / Finanzierung

Preis: 19,90 Euro

Buchinformationen und Bezug: <https://kmu-bibliothek.com/kasse-leer-kueche-heiss-gastrofinanzierung>

Über die Autoren

Josef Schulte und Harald de Vries verbinden gastronomische Praxis, unternehmerische Erfahrung und Finanzierungslogik. Ihr gemeinsamer Ansatz richtet sich an Gastronomie-Unternehmer, die nicht nur Kapital suchen, sondern ihren Betrieb so aufbereiten möchten, dass Zahlen, Konzept, Maßnahmen und Rückzahlungslogik für Dritte nachvollziehbar werden.

Über die KMU-BIBLIOTHEK

Die KMU-BIBLIOTHEK bündelt praxisnahe Leitfäden für Unternehmerinnen, Unternehmer und Entscheider. Die Inhalte behandeln unter anderem Finanzierung, Fördermittel, Wachstum, Marketing, Digitalisierung, Recht und unternehmerische Positionierung.

Pressekontakt

KMU.NETWORK / KMU-BIBLIOTHEK

Presse und Redaktion - Harald de Vries

E-Mail: info@kmu.network

Website: <https://kmu-bibliothek.com>

#Gastronomie #Gastrofinanzierung #Restaurantfinanzierung #Liquiditätsplanung
#Bankgespräch #BWA #Fördermittel #Leasing #Crowdfunding #GastronomieUnternehmer
#KasseLeerKücheHeiß #KMUBibliothek #JosefSchulte #HaralddeVries

Harald de Vries

KMU.NETWORK

+49 30 6293 2542

[email us here](#)

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

[Instagram](#)

[Facebook](#)

[YouTube](#)

[TikTok](#)

[X](#)

Other

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/921222246>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.