



Erfolgsgeschichte sucht neuen Helden.

Das seit über zwei Jahrzehnten etablierte Anwesen mit hervorragendem Ruf ist eine attraktive Investition mit überdurchschnittlichem Umsatz und Ertrag und eignet sich ausgezeichnet, um es unverändert fortzuführen, da es nicht zuletzt auch für die Region eine bedeutsame gastronomische Einrichtung darstellt.

Darüber hinaus besteht ebenfalls die Möglichkeit der Übernahme des Betriebes Kochschule-uwehemm mit dem kompletten Inventar. Hierbei wäre eine reibungslose Betriebs- und Geschäftsfortführung sichergestellt.

Die überregional bekannte Kochschule-uwehemm und das Cateringunternehmen „A La Carte“ gehören mit ihrem kulinarischen Angebot, dem schönen Ambiente und nicht zuletzt der einladenden Garten- und Terrassenfläche zu den gastronomischen Highlights in Kerpen Sindorf.

Das Gebäude verfügt über einen gemütlichen Gastraum inkl. Wintergarten, der Platz für ca. 200 Personen bietet und darüber hinaus einen großzügigen, großen BBQ Bereich sowie ausgewiesenen 16 AußenParkplätzen. Neben der Küche, dem Büro, den Personal-, Lager- und Kühlräumen verfügt das Gebäude über einen überaus ansprechenden Außenbereich.

Die vorhandene Gesamtfläche aller Gebäudeteile von ca. 600 qm verteilt sich in etwa je zur Hälfte auf gewerblich genutzte Flächen sowie auf die Nutzflächen der verschiedenen Räume.

Bei dem angebotenen Objekt handelt es sich um einen etablierten, Eigentümer geführten, gastronomischen Betrieb in sehr guter Lage von Kerpen-Sindorf.

Das ca. 1.600 qm große Grundstück befindet sich in zentraler Lage, im Industriegebiet Karl-Ferdinand-Braunstr., Kerpen Sindorf.







Bauliche Erweiterung / Terrasse



Parkplätze/ BBQ :





Berechnungen der Abkühlflächen

$71 \times 100 \text{ m} = 0,071 \times 100 \text{ m} = 7,1 \times 100 \text{ m} = 710 \text{ m}^2$
 $71 \times 100 \text{ m} = 0,071 \times 100 \text{ m} = 7,1 \times 100 \text{ m} = 710 \text{ m}^2$
 $71 \times 100 \text{ m} = 0,071 \times 100 \text{ m} = 7,1 \times 100 \text{ m} = 710 \text{ m}^2$

Berechnungen der GZ

GZ 1: 100 m
 GZ 2: 100 m
 GZ 3: 100 m
 GZ 4: 100 m
 GZ 5: 100 m
 GZ 6: 100 m
 GZ 7: 100 m
 GZ 8: 100 m
 GZ 9: 100 m
 GZ 10: 100 m
 GZ 11: 100 m
 GZ 12: 100 m
 GZ 13: 100 m
 GZ 14: 100 m
 GZ 15: 100 m
 GZ 16: 100 m
 GZ 17: 100 m
 GZ 18: 100 m
 GZ 19: 100 m
 GZ 20: 100 m
 GZ 21: 100 m
 GZ 22: 100 m
 GZ 23: 100 m
 GZ 24: 100 m
 GZ 25: 100 m
 GZ 26: 100 m
 GZ 27: 100 m
 GZ 28: 100 m
 GZ 29: 100 m
 GZ 30: 100 m
 GZ 31: 100 m
 GZ 32: 100 m
 GZ 33: 100 m
 GZ 34: 100 m
 GZ 35: 100 m
 GZ 36: 100 m
 GZ 37: 100 m
 GZ 38: 100 m
 GZ 39: 100 m
 GZ 40: 100 m
 GZ 41: 100 m
 GZ 42: 100 m
 GZ 43: 100 m
 GZ 44: 100 m
 GZ 45: 100 m
 GZ 46: 100 m
 GZ 47: 100 m
 GZ 48: 100 m
 GZ 49: 100 m
 GZ 50: 100 m
 GZ 51: 100 m
 GZ 52: 100 m
 GZ 53: 100 m
 GZ 54: 100 m
 GZ 55: 100 m
 GZ 56: 100 m
 GZ 57: 100 m
 GZ 58: 100 m
 GZ 59: 100 m
 GZ 60: 100 m
 GZ 61: 100 m
 GZ 62: 100 m
 GZ 63: 100 m
 GZ 64: 100 m
 GZ 65: 100 m
 GZ 66: 100 m
 GZ 67: 100 m
 GZ 68: 100 m
 GZ 69: 100 m
 GZ 70: 100 m
 GZ 71: 100 m
 GZ 72: 100 m
 GZ 73: 100 m
 GZ 74: 100 m
 GZ 75: 100 m
 GZ 76: 100 m
 GZ 77: 100 m
 GZ 78: 100 m
 GZ 79: 100 m
 GZ 80: 100 m
 GZ 81: 100 m
 GZ 82: 100 m
 GZ 83: 100 m
 GZ 84: 100 m
 GZ 85: 100 m
 GZ 86: 100 m
 GZ 87: 100 m
 GZ 88: 100 m
 GZ 89: 100 m
 GZ 90: 100 m
 GZ 91: 100 m
 GZ 92: 100 m
 GZ 93: 100 m
 GZ 94: 100 m
 GZ 95: 100 m
 GZ 96: 100 m
 GZ 97: 100 m
 GZ 98: 100 m
 GZ 99: 100 m
 GZ 100: 100 m

Cateringunternehmen und Kochschule mit einzigartiger Alleinstellung im Markt

Firmengeschichte und Unternehmensentwicklung

Das Unternehmen blickt auf eine über 35jährige Erfolgsgeschichte zurück. Uwe Hemm ist seit 46 Jahren als Küchenmeister tätig und verfügt über umfassende Erfahrung in sämtlichen Bereichen der Gastronomie – von klassischer Küche über Event-Gastronomie bis hin zum erfolgreichen Unternehmensaufbau. Seit 16 Jahren führt er seine [Kochschule „uwehemm“](#) samt [Cateringunternehmen „A la Carte“](#) und vereint kulinarische Expertise mit unternehmerischem Geschick.

Von Beginn an prägt das Unternehmen in Kerpen-Sindorf Kochkunst, Erlebnischarakter und persönliche Gastgeberkultur. Aus ersten Kochkursen entwickelte sich ein [überregional bekannter kulinarischer Treffpunkt](#) für Genießer, Unternehmen und Hobbyköche. Bundesweit hat das Unternehmen einen [exzellenten Ruf im Messe- und Eventcatering](#).

Ein Meilenstein war das Jahr 2016: Uwe Hemm rief mit einem speziell ausgebauten [Airstream „Silver Bowl“](#) die erste mobile Kochschule in Nordrhein-Westfalen ins Leben – weltweit einzigartig in Form und Ausstattung. Dieses Projekt bringt seitdem exklusive Kochevents, Show-Cooking und Caterings direkt zum Kunden und erweitert das Angebot um maximale räumliche Flexibilität.

2019 wurde die stationäre Eventhalle umfassend erweitert und bietet heute noch mehr Möglichkeiten für große Veranstaltungen. Kurz darauf musste der Betrieb ab Frühjahr 2020 pandemiebedingt zwei Jahre schließen. Diese Zeit nutzte das Unternehmen, um Infrastruktur und Konzepte zu optimieren. Der Neustart gelang erfolgreich, und die Kochschule ist heute wieder in allen Segmenten voll aktiv.

Heute verteilen sich die Umsätze zu etwa 1/3 auf die Kochschule und zu 2/3 auf Messe- und Event-Catering, vielfach mit der außergewöhnlichen „Silver Bowl“.

Alleinstellungsmerkmale

Das Unternehmen bietet eine Kombination aus stationärem [Gourmet- und Eventbetrieb](#), überregionalem [Messe- und Event-Catering](#) sowie einer weltweit einzigartigen [mobilen Kochschule](#). Diese Struktur erlaubt es, sowohl vor Ort als auch an externen Wunschlocations außergewöhnliche Events und Messeauftritte zu gestalten.

Das [Kursprogramm](#) deckt eine große kulinarische Spannbreite ab – von mediterraner Küche über asiatische Spezialitäten bis hin zu besonderen Formaten wie vegane Menüs oder „Paleoküche“. Die Vermittlung durch die Küchenmeister verbindet Fachwissen mit unterhaltsamer Moderation und interaktivem Charakter.

Die [Eventhalle](#) mit moderner Küche, Wintergarten, BBQ-Garten und flexibler Möblierung macht die Location zu einer attraktiven Veranstaltungsumgebung für Firmenfeiern, private Festlichkeiten, Kochduelle, Themenabende oder After-Work-Events. Nicht nur im Hochzeitsbereich bietet die Kombination aus individueller Menügestaltung, Show-Cooking und flexibler Raumgestaltung einen einmaligen Mehrwert. Die durchgängige Qualitätsphilosophie setzt auf [Frische, Regionalität und Nachhaltigkeit](#), ergänzt durch den Einsatz modernster Garmethoden wie [Sous-vide und Niedertemperatur](#).

Marktanalyse und Kunden

Der [Markt für Erlebnissgastronomie](#) wächst in Deutschland beständig. 58 % der Deutschen planen für 2026/2027 laut Studien, häufiger auswärts zu essen – bei jüngeren Zielgruppen liegen die Werte noch deutlich höher.

Besonders gefragt sind Events mit Erlebnischarakter wie thematische Kochabende oder interaktive Kochevents. Nordrhein-Westfalen ist einer der wichtigsten Märkte Deutschlands. Obwohl der preisbereinigte Gastro-Umsatz Anfang 2025 um 3,1 % sank, bleibt die Nachfrage nach hochwertigen, individuellen Formaten stabil. Premium-Anbieter mit besonderen Konzepten profitieren von einem qualitätsorientierten Publikum.

Catering-Angebote sind auf Messen wichtige Marketinginstrumente für Markenpräsentationen und Networking. Der Umsatz der [Messe- und Event-Caterer](#) in Deutschland wird laut Statista-Prognose für 2026/27 weiter steigen, nachdem die Branche 2019 bereits über 1 Milliarde Euro Umsatz erzielte. Mit „A la Carte“ ist das Unternehmen bundesweit auf allen wichtigen Messen kompetenter und zuverlässiger Dienstleister (bspw. GAMESCOM, Hannover-Messe, K-Messe Düsseldorf u.v.m.).

Kundenstruktur

Der Kundenstamm ist breit gefächert:

- B2B: [Messeaussteller, -veranstalter, Eventagenturen und Firmenkunden](#) für exzellentes Catering auf Messen mit maßgeschneiderten kulinarischen Konzepten
- B2B: [Unternehmen und Organisationen](#) aus der Region und überregional – z. B. für Teambuildings, Incentives und Kundenevents
- B2C: [Privatkunden](#) für Geburtstage, Jubiläen, Hochzeitsfeiern, Freundesgruppen-Events

Standort und Infrastruktur

Die Kochschule befindet sich in [ausgezeichneter Lage](#) im Industriegebiet Karl-Ferdinand-Braun-Straße in Kerpen-Sindorf. Das 1.600 m² große Grundstück beherbergt ein modernes Gebäude mit rund 600 m² Nutzfläche, ergänzt durch zahlreiche PKW-Stellplätze und einen hochwertig gestalteten Außenbereich mit Eventgarten und BBQ-Zone. Gastraum und Wintergarten bieten Platz für gut 150 Personen.

Anders als in urbanen Lagen gibt es hier keine Sperrstunde.

Ein besonderes Plus stellt die [hervorragende Erreichbarkeit](#) dar: Kerpen-Sindorf liegt direkt am Autobahnkreuz Kerpen (A4/A61) und ist damit verkehrstechnisch optimal angebunden.

Anfahrtszeiten mit dem Auto:

- Köln Innenstadt: ca. 20 Minuten

- Düsseldorf und Bonn Innenstadt: ca. 40 Minuten • Aachen: ca. 30 Minuten

Auch mit dem Zug oder S-Bahn ist Kerpen-Sindorf unkompliziert erreichbar:

- Hauptbahnhof Köln mit der S-Bahn Bahnhof Sindorf: ca. 25 Minuten
- Hauptbahnhof Bonn und Düsseldorf: ca. 50 Minuten

Zusätzlich besteht eine sehr gute Anbindung ins gesamte Rhein-Erft-Gebiet und die angrenzenden Städte über Regional- und Buslinien.

Nutzungskonzept

Das Konzept basiert auf vier Säulen:

- **Kochschule** mit breitem Kursportfolio für Privat- und Firmenkunden
- **Eventlocation** für Feiern, Tagungen, Incentives und Teamevents
- **Catering** „A La Carte“ mit Fokus auf individuelle, frische und regionale Küche
- Bundesweites stationäres und mobiles **Messe-Catering**

Die Ergänzung durch die **mobile Kochschule** eröffnet zusätzliche geografische und konzeptionelle Flexibilität auch im Messe- und Eventcatering.

Teamstruktur

Festangestellt arbeiten im Betrieb ein Koch, eine Ökotrophologin, ein Logistiker sowie eine Reinigungskraft. Hinzukommen fünf regelmäßig tätige Minijobber und ein Pool von Aushilfen (drei Köche, sechs Servicekräfte, fünf Küchenhilfen) für Veranstaltungen.

Perspektiven für Nachfolgeunternehmer

Die Übernahme der Kochschule eröffnet Nachfolgeunternehmern attraktive Chancen und zahlreiche Gestaltungsfelder. Das Unternehmen ist **betriebsbereit**, **organisatorisch etabliert** und verfügt sowohl über einen **festen Kundenstamm** als auch über **überregionale Bekanntheit**. Die solide Position im wachsenden Markt des Messe-Caterings, der Erlebnisgastronomie und der Eventbranche garantiert eine stabile Nachfrage mit Ausbaupotenzial.

Exkurs: Hochzeitsevents als Wachstumsmotor

2024 fanden in Deutschland rund 377.000 Hochzeiten statt (+7 % zum Vorjahr), in NRW mehr als 75.000. Das ist ein Spitzenwert im Bundesvergleich. Durchschnittlich investieren Paare 14.500 € in ihre Feier, wovon 40 %, also rund 5.800,- € auf Gastronomie und Unterhaltung entfallen. Bei Uwe Hemm liegt das Investment mit deutlich über 8.000,- € pro Hochzeit deutlich höher. Individuelle Veranstaltungsorte mit kulinarischem Erlebnisfaktor sind besonders gefragt. Das Unternehmen von Uwe Hemm bedient diesen Markt mit ihrer Eventhalle, dem BBQ-Garten und der mobilen Kochschule, die Catering und Live-Kochen flexibel an jeden Ort bringen kann. Nachfolger profitieren insbesondere davon, auf ein bewährtes und funktionierendes Geschäftskonzept aufzubauen, anstatt von Null zu gründen. Die vorhandene Infrastruktur, das routinierte Team und die einzigartigen Alleinstellungsmerkmale, wie die mobile Kochschule und die flexible Eventhalle, bieten vielfältige **Möglichkeiten zur Weiterentwicklung** – sei es durch die **Erweiterung des Kursprogramms**, gezielte **Digitalisierungsmaßnahmen** und Marketing, das **Ausbauen des Cateringangebots** oder **neue zielgruppenspezifische Events**.

Auch ein **gastronomisches Mittagsangebot** für die Betriebe im Gewerbegebiet ist eine interessante Möglichkeit, die Auslastung des Unternehmens zu steigern.

Dank vorhandener Prozesse, Markenbekanntheit und Kundenbindung kann der neue Inhaber sofort mit unternehmerischem Fokus agieren und eigene Akzente setzen – etwa im Bereich Social Media, Kooperationen mit anderen Eventanbietern oder durch Innovationen wie nachhaltige Konzepte, Ernährungs- und Themenvielfalt oder die Einführung von hybriden Veranstaltungsformaten.

Die Struktur des Unternehmens erlaubt eine flexible Betriebsführung: **Sowohl als Inhaber-Modell, Familienbetrieb oder auch mit Co-Leadership – unterschiedliche unternehmerische Lebensentwürfe können hier verwirklicht werden.**

Ablauf der Transaktion und Zeitplan

Das Unternehmen soll im **Asset Deal** weitergegeben werden. Nach Durchsicht dieses Memorandum gibt es die Möglichkeit eines ersten Kennenlernens im Rahmen einer Videokonferenz. Dieses Gespräch dient dem Kennenlernen der beteiligten Personen, der Präsentation des Geschäftsmodells und der Entscheidung für die nächsten Schritte zur Übernahme des Unternehmens.

Die **Kaufpreisvorstellung in Höhe von 500 T€** für die wesentlichen Assets setzt sich folgendermaßen zusammen:

- Kochschule incl. BBQ-Bereich, Anbau, Produktion, Kühlhaus, PV-Anlage, Lager etc.
 - Eventbedarf incl. Cateringartikel, Geschirr, Gläser, Besteck, Grill, Zelte etc.
 - Fuhrpark incl. 1x Sprinter, Kühlanhänger, Hoflader und Stromaggregat
- Team, Kundenbestand und Umsätze (Forecast 600 T€) im laufenden Jahr
- Der Verkäufer wird den Käufer im Rahmen einer geordneten Übergabe begleiten. Die Übernahmemodalitäten und die Konditionen sind verhandelbar.

Das Leistungsangebot der „Kochschule-uwehemm“ reicht vom klassischen Catering-Geschäft bis zum anspruchsvollen Menü zu jeder Tages- und Jahreszeit. Die professionell geführte Kochschule hat Ihren Namen weit über die Grenzen Kerpen gemacht.

Ein hoher Qualitätsanspruch bei der Zubereitung der Speisen sowie hochwertige regionale Produkte runden das gastronomische Erfolgskonzept vollends ab. Die herzliche und persönliche Betreuung durch die Gastgeber selbst ist weithin bekannt und ist das Herzstück des Betriebes.

2020 wurde das Gebäude kontinuierlich erweitert und umgebaut und wurde nunmehr über 4 Jahre erfolgreich und mit Herzblut als Kochschule und Eventlocation von Herrn Uwe Hemm mit seinem Team betrieben.

Der gesamte bauliche Bestand ist baurechtlich genehmigt und abgenommen, die Genehmigungen der Konzessionen Gaststätten, Eventlocation, Cateringbetrieb, Ausschankgenehmigungen liegen vor.

Einrichtung:

Kochschule Möbel/Elektro
BBQ Ecke Möbel/Elektro
Anbau
Produktion Möbel/Elektro
Kühlanlagen

Eventbedarf:

Catering- Artikel
Geschirr, Gläser
Besteck, Bleche
Grill, Zelte usw...
Messebedarf Rieber usw.....
Küchenbedarf Rational.....
Möbel Catering
Aufschnitt, Elektro

Fuhrpark:

Sprinter 1
Sprinter 2
Kühlanhänger 1
Kühlanhänger 2
Hoflader
Konzessionen: Getränke, Gastro,
Catering, 24 Std Produktion
Markt-Medien-Rechte-

Warenbestände: (Lebensmittel, wird zum Stichtag genau ermittelt)

Geplanter Verkauf / Asset Deal

Ihr Ansprechpartner:
Uwe Hemm
Karl-Ferdinand-Braunstr. 27
50170 Kerpen
Mobil: 01724307568
info@kochschule-uwehemm.de
www.kochschule-uwehemm.de

Der Verkäufer wird den Käufer im Rahmen einer geordneten Übergabe begleiten. Die Übernahmemodalitäten und die Konditionen sind verhandelbar.