

VERKAUFSEXPOSÉ

Café in Bonn

Komplett renoviertes Café mit ausbaufähigem Event-Konzept in Bonn

Ein liebevoll bis ins Detail neu gestaltetes Café sucht Nachfolger mit Herz für die Gastronomie. Kein Sanierungsstau, kein Investitionsstopp. Wer hier übernimmt, bekommt einen Ort, der bereit ist für den nächsten Schritt: mehr als nur Kaffee und Kuchen.

„Wir haben dieses Café mit viel Herzblut aufgebaut, von der ersten Umbauidee bis zu dem Ort, der heute dasteht. Beruflich zieht es uns aber woanders hin. Wer übernimmt, bekommt keinen Rohbau, sondern einen fertigen, geprüften Ort, an dem wir selbst noch gerne Kaffee trinken.“

– Die Inhaber

Eckdaten auf einen Blick

Objekt	Café mit Event-Location, Bonn
Standort	<i>Bonn, genaue Adresse wird nach ernsthaftem Interesse mitgeteilt</i>
Rechtsform	GbR (2 Gesellschafter)
Angebotener Kaufpreis	100.000 € (Verhandlungsbasis)
Im Kaufpreis enthalten	Komplette Einrichtung und Mobiliar (renoviert), eingeführte Marke inkl. Logo/Design, Rezepturen, Kundenstamm. Die Kaffeemaschine ist aktuell geleast, die Übernahme des Leasingvertrags ist mit Käufer:in zu klären.
Übergabe	Kein Notverkauf: Der Betrieb läuft regulär weiter, die Übergabe erfolgt erst nach Einigung mit persönlicher Einarbeitungszeit durch die Inhaber
Grund des Verkaufs	Die beiden noch relativ jungen Gesellschafter gehen aktuell noch weiteren beruflichen Tätigkeiten nach und möchten sich beruflich neu orientieren. Der Betrieb war ein schönes gemeinsames Projekt, langfristig sehen beide ihre Zukunft aber woanders.

Die Chance in Kürze

Das Café wurde in den letzten Jahren von Grund auf renoviert. Küche, Gastraum und Ausstattung sind auf einem Stand, der andernorts erst durch hohe Investitionen erreicht werden müsste. Gleichzeitig ist das wirtschaftliche Potenzial des Standorts noch längst nicht ausgeschöpft: Der Ausbau zur Event-Location wurde bereits begonnen und bietet dem nächsten Betreiber eine zusätzliche, gut planbare Einnahmequelle neben dem Tagesgeschäft.

Der Preis im Vergleich: Was eine Neugründung wirklich kostet

100.000 € wirken auf den ersten Blick nach viel für ein einzelnes Café. Der Vergleich mit der Alternative zeigt, was der Preis wirklich bedeutet: eine Neugründung von null, mit allem, was das an Geld, Zeit und Risiko kostet.

Laut den Kalkulationen von für-gruender.de liegen die Eröffnungskosten für ein durchschnittliches Ladencafé bei rund 96.200 €, der tatsächliche Finanzierungsbedarf inklusive Reserve bei rund 115.200 €. Die Gastronomieberatung consult-gastro.de kalkuliert für ein kleines Restaurant vergleichbarer Größenordnung

(rund 40 Sitzplätze) mit 80.000 bis 150.000 € Gesamtinvestition, allein für einen Komplettumbau mit 100.000 € und mehr.

Das Café bringt auf 180 m² mit 46 Sitzplätzen genau diese Investition bereits mit: ein volles Jahr Komplettrenovierung, eine eingeführte Marke mit Logo, Speisekarte und Social-Media-Präsenz, einen aufgebauten Kundenstamm und ein bereits angelaufenes Event-Location-Geschäft mit echten, eingehenden Anfragen. Wer neu gründet, zahlt eine vergleichbare oder höhere Summe, wartet rund ein Jahr auf die Fertigstellung und startet bei null. Für 100.000 € übernimmt man hier stattdessen einen Ort, der schon steht und läuft.

Quellen: für-gruender.de (Kostenkalkulation Café-Eröffnung), consult-gastro.de (Startkapital Restaurant 2026). Die genannten Werte sind Marktdurchschnitte für vergleichbare Betriebsgrößen, keine Bewertung des hier angebotenen Cafés selbst.

Drei gute Gründe für dieses Café

1. Frisch renoviert, keine versteckten Kosten

Die Räume wurden im Oktober 2024 angemietet und ein volles Jahr lang von Grund auf renoviert, bevor das Café im Oktober 2025 eröffnet hat. Wer übernimmt, startet ohne Renovierungsstau, ohne Investitionsstau bei Küchentechnik oder Interieur und ohne die Unsicherheiten, die eine Übernahme eines in die Jahre gekommenen Betriebs sonst mit sich bringt.

2. Ungenutztes Potenzial: Café + Event-Location

Der Betrieb funktioniert heute als klassisches Café, doch das Konzept lässt deutlich mehr zu. Die Erweiterung um eine Event-Location (private Feiern, Firmenevents, Workshops, Pop-ups) wurde bereits angestoßen und kann vom neuen Inhaber mit überschaubarem Aufwand konsequent weiterentwickelt werden. Der Bedarf ist bereits nachweisbar: Seit dem Start dieser Erweiterung gehen regelmäßig Anfragen für Raumvermietungen ein. Das ist ein Umsatzhebel, der in der bisherigen Kalkulation noch gar nicht voll eingepreist ist.

3. Ideal für Betreiber mit Herzblut: schlanke Kostenstruktur möglich

Der Betrieb eignet sich besonders für Betreiber, die selbst mit anpacken. Bei einer Führung durch zwei aktiv mitarbeitende Gesellschafter oder durch ein Paar lassen sich die monatlichen Fixkosten inklusive Personal auf schätzungsweise 5.000–6.000 € begrenzen. Beide Varianten lassen sich bei Bedarf um 1–2 flexible Aushilfen für Stoßzeiten ergänzen. Das macht den Betrieb überschaubar kalkulierbar und senkt das unternehmerische Risiko spürbar gegenüber einem Café mit voller Festangestelltenstruktur.

Für wen ist dieses Café ideal?

Der Betrieb eignet sich besonders für:

- Zwei Geschäftspartner:innen (unabhängig vom Geschlecht), die gemeinsam mit Leidenschaft ein eigenes Café Vollzeit führen möchten, bei Bedarf ergänzt um 1–2 flexible Aushilfen
- Ein Paar, das den Betrieb gemeinsam leitet, ebenfalls optional ergänzt um 1–2 flexible Aushilfen
- Gründer:innen, die einen bereits renovierten, sofort startklaren Standort einer kompletten Neueröffnung vorziehen
- Gastronom:innen, die das Event-Location-Konzept als zusätzliches Standbein ausbauen möchten

Weitere Pluspunkte

- Sofort startklar: kein Umbau, keine Wartezeit auf Handwerker oder Genehmigungen für die Grundausstattung
- Zusätzliches Erlöspotenzial durch Events, Catering, Kooperationen mit lokalen Anbietern oder Kurse/Tastings außerhalb der regulären Öffnungszeiten
- Ausbaufähig: Alkoholausschank, von den bisherigen Inhabern bewusst nicht angeboten, in der Umgebung aber erkennbar stark nachgefragt und damit ein naheliegendes zusätzliches Standbein für den nächsten Betreiber
- Übergabebegleitung: die bisherigen Inhaber bieten eine persönliche Einarbeitungsphase an, um Rezepturen, Abläufe und Lieferantenkontakte reibungslos zu übergeben
- *Stammkundschaft, Bewertungen (Google, Social Media) und Laufkundschaft am Standort: konkrete Zahlen ergänzen*
- Mögliche Fördermöglichkeiten für Existenzgründer:innen bei der Übernahme (z. B. KfW-Gründerkredit, Mikromezzaninfonds), auf Wunsch mit Informationen zur Antragstellung
- Diskrete Abwicklung: Interessent:innen erhalten weitere Details (Umsatzzahlen, Fotos, Mietvertrag) erst nach persönlichem Kennenlernen

Zahlen & Fakten

Fläche / Sitzplätze	Gastraum ca. 180 m², 18 Tische / ca. 46 Sitzplätze (Stehempfang bis ca. 60 Personen)
Öffnungszeiten	Di–So 9:00–18:00 Uhr (Frühstück Di–So 9:00–13:00 Uhr), montags geschlossen
Jahresumsatz / Kostenstruktur	<i>wird nach persönlichem Kennenlernen bzw. Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung (NDA) offengelegt</i>
Aktuelle Mitarbeiterzahl	4 Mitarbeitende (Teilzeit/Minijob); genaue Konditionen auf Anfrage
Miete / Pachtvertrag	<i>Konditionen und Restlaufzeit werden nach persönlichem Kennenlernen offengelegt</i>
Geschätzte Fixkosten bei schlanker Führung	ca. 5.000–6.000 € / Monat inkl. Personal (Zielgröße bei Führung durch 2 Partner bzw. ein Paar, optional + 1–2 flexible Aushilfen)

Hinweis: Genaue Umsatz-, Kosten- und Mietzahlen werden bewusst erst nach einem persönlichen Kennenlerngespräch bzw. gegen Vertraulichkeitserklärung herausgegeben, wie auf Unternehmensbörsen üblich.

Nächste Schritte

Der nächste Schritt ist einfach: ein kurzes, unverbindliches Kennenlerngespräch, persönlich vor Ort oder telefonisch. Dabei gibt es alle weiteren Unterlagen (Zahlen, Fotos, Mietvertrag) und die Möglichkeit einer Besichtigung.

Kontakt

Kontaktaufnahme bitte ausschließlich über das Nachrichtensystem der Plattform, auf der dieses Exposé veröffentlicht ist. Name, Adresse und direkte Kontaktdaten werden nach dem ersten Austausch persönlich mitgeteilt.