

PREISFINDUNG UND PREISKALKULATION FÜR UNTERKUNFTSBETRIEBE

Informationstag für Gastgeber der
Alpenwelt Karwendel

Heiko Rainer

München, 28. Februar 2023

Alle Bestandteile dieses Dokuments sind urheberrechtlich geschützt. © 2023 dwif
Dieses Dokument ist Teil der Präsentation und ohne die mündliche Erläuterung unvollständig.

AGENDA

09:00	Vorstellungsrunde & Zielstellung für heute
09:30	BLOCK I <ul style="list-style-type: none">➤ Einflussfaktoren für die Preisbildung➤ Strategien zur Preisgestaltung
10:35	Pause (ca. 15 Minuten)
10:50	BLOCK II <ul style="list-style-type: none">➤ Wie berechnet man den Preis auf Basis einer Deckungsbeitragsrechnung➤ Ist der Gast grundsätzlich bereit mehr zu zahlen?
11:45	Abschlussrunde
12:00	Ende Seminar

FOKUSSIERTER WEITBLICK: UNSER PORTFOLIO

DATENSCHÄTZE
HEBEN



Markt-
forschung

GESTALTEN
& COACHEN



Destinations-
management

MACHBARKEIT
PRÜFEN



Infrastruktur-
entwicklung &
Betriebsberatung

FAKTEN
CHECKEN



Ökonomische
Analysen



HEIKO
RAINER

TEAM VON RUND 28-30 MITARBEITENDEN!

Wer bin ich?



- Aus dem Pitztal (Tirol)
- Hotelkaufmann
- Praxiserfahrung als Kellner, Koch und im elterlichen Hotelbetrieb
- BWL-Studium in Innsbruck & Göteborg
- Seit 13 Jahren beim dwif im Bereich Infrastrukturentwicklung & Betriebsberatung
- Freizeit: Skifahren, Wandern, Tennis, Joggen, TV-Serien

Vorstellungsrunde

- ✓ Was sind deine Erwartungen an das Seminar heute?
- ✓ Was möchtest du heute aus dem Seminar mitnehmen?



Frage zum Start



Hat jemand zuletzt aufgrund der Rahmenbedingungen (Inflation) die Preise erhöht?
Welche Erfahrungen habt ihr gemacht?

Worauf schaut der Gast bei der Auswahl/Buchung?



Gutes
Preis-
Leistungs-
verhältnis



Qualifizierte
& motivierte
Mitarbeiter
*innen



Persönlicher
Service/
Service-
qualität



Faire Arbeits-
bedingungen
(sofern von außen
erkennbar)



Lage/Stand-
ort des
Betriebes

Block I:
Welche Einflussfaktoren
spielen bei der Preisgestaltung
eine Rolle?





Welche Faktoren beeinflussen
den Preis für deinen
Beherbergungsbetrieb?

Wie kommt der Preis für eine Übernachtung zustande?



Angebot



Lage



Ausstattung
der Fewo



Bewertungen



Lokale Steuern
& Abgaben



Nachfrage



Freizeitangebote



Zusatzangebote



Wettbewerbsumfeld



Fixe
& variable Kosten

Angebot und Nachfrage



Angebot



Nachfrage

Allgemein

- Höhere Nachfrage bei gleichem Angebot = Preis kann raufgehen
- Weniger Angebot bei gleicher Nachfrage = Preis kann raufgehen

Praxisbeispiel:

- Haupt- und Nebensaison
- Verlängerte Wochenenden
- (größere) Veranstaltungen

Empfehlung:

Jahreskalender auf Basis von Erfahrungswerten anlegen und Preise variieren!

Angebot und Nachfrage



Lage



Freizeitangebote

Allgemein

- Der Betrieb befindet sich direkt oder ganz nahe an einem touristischen Highlight
- Der Betrieb bietet aufgrund der Lage bestimmte Vorteile (z. B. Skibus vor der Haustür, viele gute Parkmöglichkeiten etc.)

Praxisbeispiel:

- FeWo befindet sich direkt am Skilift
- FeWo liegt direkt am Beginn eines bekannten Wanderweges

Empfehlung:

Mögliche Standortfaktoren gegenüber Gast transparent und gut kommunizieren!

Angebot und Nachfrage



Ausstattung
der Fewo



Zusatzangebote

Allgemein

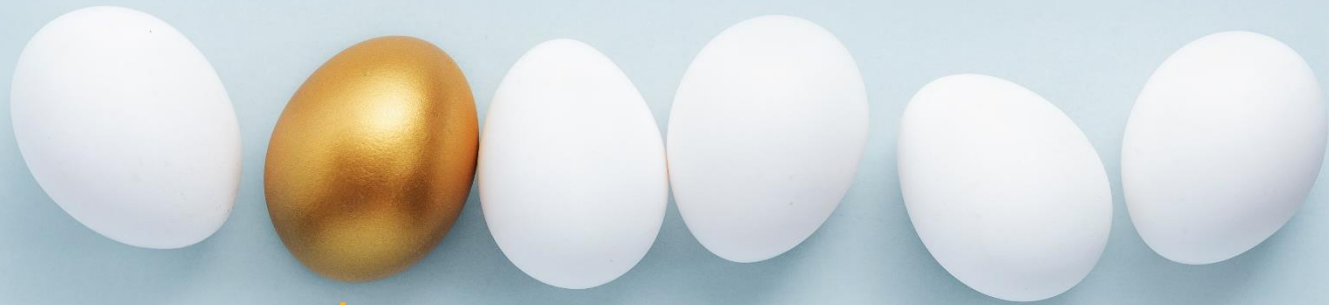
- Einfache vs. gehobene Angebote
- Brötchenservice, Frühstück, Fahrradverleih, Skikarten-Service, Shuttle/Transfer etc.
- Preis-Leistung muss stimmig sein

Praxisbeispiel:

- Chalet-Hütte vs. klassische FeWo
- Brötchenservice, Frühstück, Fahrradverleih, Skikarten-Service, Shuttle/Transfer etc.

Empfehlung:

Strategie überlegen – wo will ich hin? Gibt es **Alleinstellungsmerkmale** gegenüber den anderen Anbietern?



Warum Positionierung bei der
Preisbildung so wichtig ist?

Wasser ist gleich Wasser?



Aldi Süd
Preis: 0,25 €



Rewe
Preis: 1,17 €



Spar
Preis: 1,99 €



In Japan
Preis: 190 €

Das Warum ist das neue Wohin!

Branche

Ungesättigte Märkte

Umfeld/Situation

Gesättigte Märkte

Betrieb

1. Steigerung der **Bekanntheit**
2. Bewertung der **Geografie**

Erfolgstreiber

1. Steigerung der **Attraktivität**
2. Aufbau der **Bedeutung**

Betrieb

Information
Breites Angebot
Eigene Aktivitäten

Aktivitätsschwerpunkt

Reisemotiv
Positionierung
Vernetzung mit Partner*innen

Kund*innen

Ort: **Wohin?**

Entscheidungsfrage

Sinn: **Warum?**

Die Polarisierung der Nachfrage nimmt zu.



Quelle: dwif 2022, Bilder: Homepage der jeweiligen Anbieter



Bei ähnlichen Anbietern läuft
der Wettbewerb in
nachfrageschwachen Zeiten
über den Preis!

Beispiel: Fokus auf Nachhaltigkeit

64%

der Deutschen möchten 2022 in einer **nachhaltigen Unterkunft** übernachten

56%

werten Nachhaltigkeit/Umweltfreundlichkeit als Qualitätsmerkmal

63%

der Gäste würden höhere Preise für ökologisch-zertifiziertes Essen bezahlen

63%

der Gäste würden höhere Preise für ökologisch-zertifiziertes Essen bezahlen

Praxisbeispiel: außerhalb der Region I

Bio Design Ferienwohnung im Naturpark Fränkische Schweiz

BIO.DESIGN.FERIENWOHNUNGEN Exklusive Design-Apartments

Architektur & Urlaub · Design-Apartments | Nachhaltiger Urlaub im BIO-PASSIVHAUS

ARCHITEKTUR UND DESIGN IM EINKLANG MIT DER NATUR

Die anspruchsvolle Architektur und das moderne Design stehen harmonisch im Einklang mit der Natur. In einem Hang eingebettet, fügt sich unser wohngesundes Bio-Ferienhaus zurückhaltend ins umliegende Hügelland mit Felsen und Buchenwälder ein. Die naturnahe Außengestaltung mit heimischen Gehölzen, Streuobstwiese und Jurakalkstein spiegelt dabei die typische Landschaft im Naturpark Fränkische Schweiz wieder und unterstreicht unser ökologisches Gesamtkonzept.

SANFTER TOURISMUS UND NACHHALTIGER URLAUB IM BIO-PASSIVHAUS

In unserem REFUGIUM können Sie einen erholsamen Urlaub genießen und gleichzeitig damit einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten. Nach dem Vorbild der Natur ist unser BIO-PASSIVHAUS in konsequenter Verwendung von regenerativen, gesundheits- und umweltverträglichen Baustoffen errichtet worden. Ein nahezu energieautarker Betrieb und der Einsatz von 100% Ökostrom sind die besten Voraussetzungen für unseren sanften Tourismus, der auf Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein setzt.



Preis: 130,00 € für 2
Personen pro Nacht
– 770 € pro Woche



Praxisbeispiel: außerhalb der Region II

Exklusives Privatchalet Zillertal-Arena

Ausstattung & Services

- + Balkon Terrasse oder Garten
- + selbst nutzbare Küche
- + Internet
- + Waschmaschine
- + Sauna
- + Brötchenservice möglich
- + Verpflegungsservice möglich
- + Küche vorhanden
- + Grill
- + TV
- + Sichtkamin
- + Swimming Pool oder Badeteich
- + Catering für besonderen Anlass möglich
- + Zwischenreinigung gegen Gebühr möglich

Lage

- ▲ am Berg
- + Après-Ski in der Umgebung
- + Gletscher in der Umgebung
- + nahe Piste/Skilift
- + Skischule in der Umgebung
- 🚗 Zufahrt mit Auto bis Haus möglich
- 🚏 nahe Bushaltestelle
- 🏌️ Golfplatz in der Umgebung
- 🎿 Größe Skigebiet über 100km

Preis: 2.350,00 € für bis zu 10 Personen
pro Nacht – 16.450 € pro Woche
(im März; Zuschläge bei Kurzaufenthalten)



Angebot und Nachfrage



Bewertungen

Allgemein

- Relevanz von Bewertungen sehr hoch
- Bewertungen schaffen Vertrauen
- Peer-Group-Meinungen (z. B. Familie, Alleinreisender etc.)

Praxisbeispiel:

- Zwei Betriebe im Pitztal mit sehr ähnlicher Ausstattung. Einer mit TOP-Bewertungen = ca. 10-15% höheren Preis

Empfehlung:

Animieren Sie für Bewertungen durch Hinweise in der Unterkunft & E-Mail nach dem Urlaub

Fangen Sie negatives Feedback über andere Kanäle ab

Bewerten Sie uns auf Tripadvisor Karten

Ab: 119,00 €

Enthält 19% MwSt.

zzgl. Versand

Lieferzeit: ca. 4-5 Werktage

Mach es deinen Gästen einfach dich auf Tripadvisor zu bewerten mit den Tripadvisor Bewertungskarten im reduzierten und ansprechenden Design, die sich in jedes Hotel einfügen.

Die Verlinkung des QR-Codes zu deinem Tripadvisor Profil übernehmen wir für dich!
Bitte ergänze Dein Logo über die Upload Funktion und wähle aus, ob Du deine Gäste mit "Du" oder "Sie" ansprichst.

Maße: 105mm x 148mm (Breite X Höhe)

Format: DIN A6 hochkant



astrid randa

08/12/2022



Erika Großkopf

13/11/2022








Ab 69€ KOSTENLOSER VERSAND

Preismodelle der Buchungsportale: Konditionen, Provisionen, Kontingente der größten Ferienwohnungsanbieterplattformen

	Airbnb	FeWo direkt	Fereinwohnung.de	Home to go
Konditionen	<ul style="list-style-type: none"> • Gebühren für Host und Gast • Oder nur Gebühren für den Host • Betritt und Inserat sind kostenlos 	<ul style="list-style-type: none"> • Provisions- oder Festpreismodell • Zusätzliche Gebühren für den Kunden • Inserate sind kostenlos 	<ul style="list-style-type: none"> • Provisions- oder Festpreismodell 	<ul style="list-style-type: none"> • Provision und Gebühren für den Gast • Oder nur Host
Provisionskosten	<ul style="list-style-type: none"> • 3 % Host und 15,2 % Gast • Oder 14-16 % Host 	<ul style="list-style-type: none"> • 3-5 % (+3 % Kreditkartenabrechnung) • Festpreis 249 € pro Jahr bei Online-Buchungen; 399 € ohne 	<ul style="list-style-type: none"> • 12 % pro Buchung • Festpreis 120 € pro Jahr für 1 Objekt, 80 € jedes weitere 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 % pro Buchung und Gebühren für den Gast • 15 % Host
Kontingente	6.000.000	2.000.000	70.000	N/A

Übersicht der dominierenden Vermarktungsplattformen für Beherbergungsunternehmen:

Die Zahlen sind aus verschiedenen Quellen wie bspw. Statista, Unternehmenswebseiten, Presseberichten, Wikipedia usw. entnommen und nicht wissenschaftlich überprüft und vergleichbar.

						
Name	Booking.com	Trivago	Expedia	HRS	Airbnb	FeWo-Direkt
Schwerpunkte	Hotellerie, Ferienhäuser, FeWo	Hotellerie, Ferienhäuser, FeWo	Hotellerie, Ferienhäuser, FeWo	Hotellerie, Ferienhäuser, FeWo	Ferienhäuser, Ferienwohnungen	Ferienhäuser, Ferienwohnungen
Objekte	28 Mio.	1,8 Mio.		850.000	5,6 Mio.	2 Mio.
Zugriffe	6 Mrd. 2019		36 Millionen aus D	55 Millionen	120 Mio. in 2020	
Marktanteil	62% in 2019		10% in 2019	19% in 2019		
vermittelte Übernachtungen jährlich	565 Mio. Übernachtungen		Hotelumsatz 2019: 108 Mrd. USD	150 Mio. Übernachtungen		48,1 Mio.
Google Ads Ausgaben jährlich	3,5 Mrd. USD	ca. 80% vom Umsatz		Akquisekosten pro Kunde 32 € an Google		
Umsatz	6,8 Mrd. USD 2020 15,1 Mrd. USD 2019	249 Mio. in 2020 839 Mio. in 2019	6,5 Mrd. USD 2019 (mit allen Töchtern 12,1 Mrd. USD)	210 Mio. Euro 2015	4,8 Mrd. USD 2019	250 Mio. Euro 2017
Provision	10% - 15%		15% + x für besseres Ranking	15%	14% – 16% (Vermieter + Gast)	8% oder 279 Euro/12 Monate
Wissenswertes		Gehört zu Expedia, Meta-Suchmaschine	Ursprünglich von MS gegründet	Tochterfirmen: hotel.de, Tiscover		Gehört zu Expedia

VORTEILE

DER ONLINEBUCHBARKEIT

Umsatz-
steigerung
durch
Reichweite

Neue
Zielgruppen
(z.B. Saison-
verlängerung)

Gäste-
orientiert

Zeitersparnis
für Leistungs-
träger*innen

Tipps für erfolgreiche Onlinebuchbarkeit

Realistische
Fotos

Preise
und Raten

Stornierungs-
bestimmungen

Restriktionen

Angebot und Nachfrage



Wettbewerbsumfeld

Allgemein

- Preise des regionalen Wettbewerbsumfeldes wirken sich auch auf Ihre Preise aus.
- Je weniger Positionierung, desto stärker sind die Auswirkungen

Praxisbeispiel:

- rund 100 FeWo-Anbieter in eurer Region liegen zwischen 500 Euro und 900 Euro pro Woche (2 Personen)

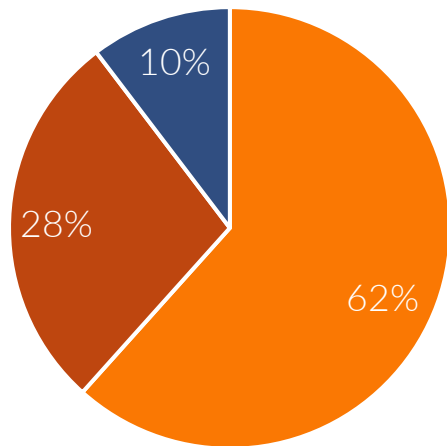
Empfehlung:

Recherchiere zumindest 1x pro Jahr die Preise aus dem Umfeld und vergleiche deinen Preis damit.

Schaffe Alleinstellungsmerkmale, um dich unabhängiger vom Wettbewerbsumfeld zu machen

Kurzer Exkurs: Ihre Region bei booking.com

232 Ferienwohnungen und -häuser



■ Mittenwald ■ Krün ■ Wallgau

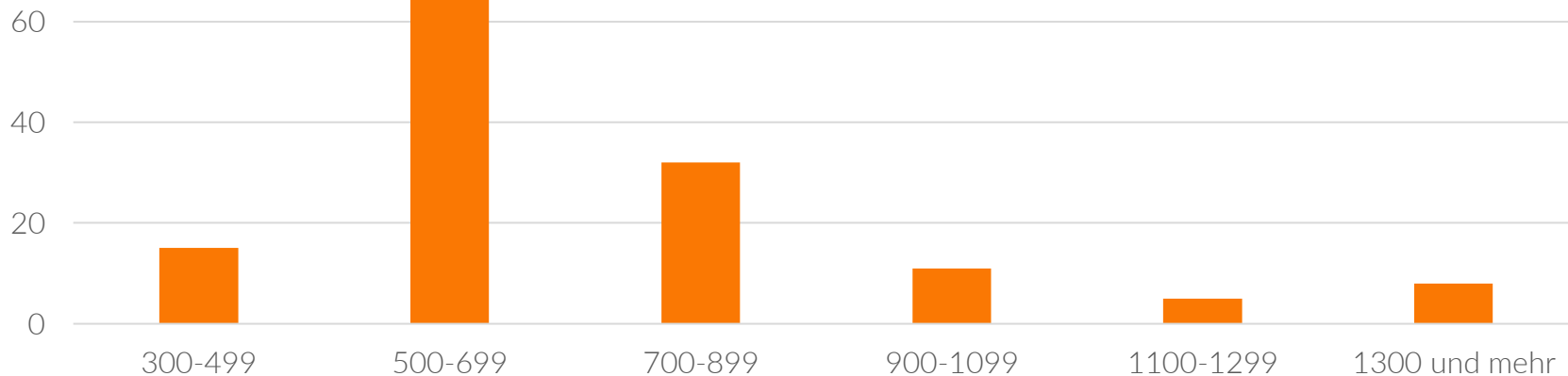
Booking.com

Qualitativ hochwertig & gut bewertet

- ✓ Klassifizierungsschwerpunkt bei 4 Punkten mit mehr als 3 Punkte-Betrieben
- ✓ Ø 8,9 Punkte bei den Bewertungen
- ✓ 58 Betriebe mit Level 1-3 im Programm „Nachhaltiger reisen“

136 Ferienwohnungen und -häuser waren für März buchbar

Anzahl Betriebe



Preis pro Woche für 2 Erwachsene

322
€

Ø 732 €

1.666
€

Quelle: dwif 2023, Daten booking.com

Günstige und teurere Ferienwohnungen ähneln sich in Ausstattung und Bewertung

Charakteristika günstiger Ferienwohnungen

- 54 % liegen in Mittenwald, der Rest in Krün
- Durchschnittliche Bewertung: 9,0
- 31 % mit 5-Punkte-Klassifizierung, 54 % mit 4 Punkten
- Kein Betrieb im Programm „Nachhaltiger Reisen“
- Ø 820 m vom Skilift entfernt

Charakteristika teurer Ferienwohnungen

- 77 % liegen in Mittenwald
- Durchschnittliche Bewertung: 9,0
- 62 % mit 5-Punkte-Klassifizierung, 23 % mit 4 Punkten
- 7 von 13 im Programm „Nachhaltiger Reisen“
- Ø 656 m vom Skilift entfernt

(Theoretische)
Strategien für die
Preisfestlegung



Die 3 K's bei der Preisbildung



KOSTEN-
ORIENTIERT

- ✓ Wo liegt meine **Preisuntergrenze** kurzfristig (variable Kosten) und langfristig (fixe Kosten)?



KONSUMENTEN-
ORIENTIERT

- ✓ Wie viele **Kund*innen verliere** ich, wenn ich den Preis erhöhe?



KONKURRENZ-
ORIENTIERT

- ✓ Wie kann ich mich von der **Konkurrenz abheben** und dadurch einen höheren Preis verlangen?

Preisdifferenzierung



ZEITLICH

z. B. höhere Preise in der
Feriensaison



RÄUMLICH

Anhängig von der Region ,
spezielle Orte, abgelegene Orte



Sachlich

z. B. unterschiedliche Tarife nach
Anzahl der Personen pro
Ferienwohnung/-haus



PERSONELL

z. B. Studenten-, Rentenrabatte,
Vergünstigungen mit
Kundenkarten



QUANTITATIV

Mengenrabatte:
Vergünstigungen bei längeren
Aufenthalten



QUALITATIV

Höherer Preis bei
Sonderausstattungen und
Zusatzleistungen



Setzen Sie einen angemessenen und nicht zu niedrigen Preis an!

Kund*innen sehen häufig zu günstige Preise als Zeichen für geringere Qualität und für Sie ist es nicht wirtschaftlich.

2 Variablen für den Preis sind noch offen...



Lokale Steuern
& Abgaben



Fixe
& variable Kosten



Block nach der Pause

15 Minuten



FAZIT AUS BLOCK I

- Jahresübersicht zu Auslastung & Preise variieren
- Positive Standortfaktoren an Gast klar kommunizieren
- Alleinstellungsmerkmale gegenüber anderen Anbietern schaffen
- Wettbewerbsumfeld beobachten

Gibt es noch Fragen dazu?

- Ist noch etwas unklar?
- Fehlt aus deiner Sicht noch ein wichtiger Aspekt?



Fixe
& variable Kosten

BLOCK II

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG



Was ist damit gemeint?

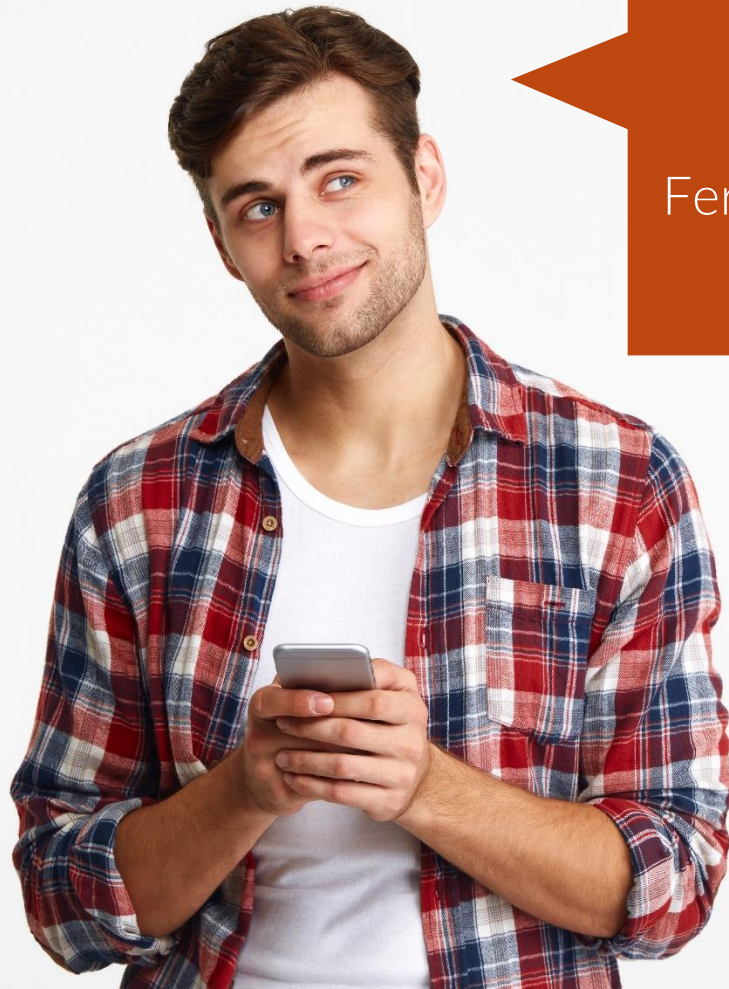


“ Der Deckungsbeitrag ist in der Kosten- und Leistungsrechnung die **Differenz** zwischen den erzielten **Erlösen** und den **variablen Kosten**. Es handelt sich also um den Betrag, der zur Deckung der Fixkosten zur Verfügung steht.“



Allgemeine Informationen zur Deckungsbeitragsrechnung

- Mit dem Deckungsbeitrag (Differenz Erlöse und variable Kosten) müssen sämtliche Fixkosten des Beherbergungsbetriebes abgedeckt werden..
- Was nach Abzug der Fixkosten noch vom Deckungsbeitrag übrigbleibt, ist schließlich der Gewinn.
- Die Deckungsbeitragsrechnung ist somit ein Verfahren zur Ermittlung des Betriebsergebnisses und gleichzeitig hilfreich bei der Preisbildung.
- Die Aufteilung in variable Kosten und in fixe Kosten ist in der Praxis nicht immer so einfach.



“Wieviel kostet mich die
Vermietung meiner
Ferienwohnung pro Tag oder pro
Person?”

Variable Kosten

- Frühstück oder anderer Wareneinkauf
- Energie, Wasser, Heizkosten
- Lohnkosten bei Aushilfen
- Zimmerreinigung und -pflege
- Provisionen/Kosten Kreditkartenabrechnung + Online-Portale
- Welche fallen euch noch ein?

Fixkosten

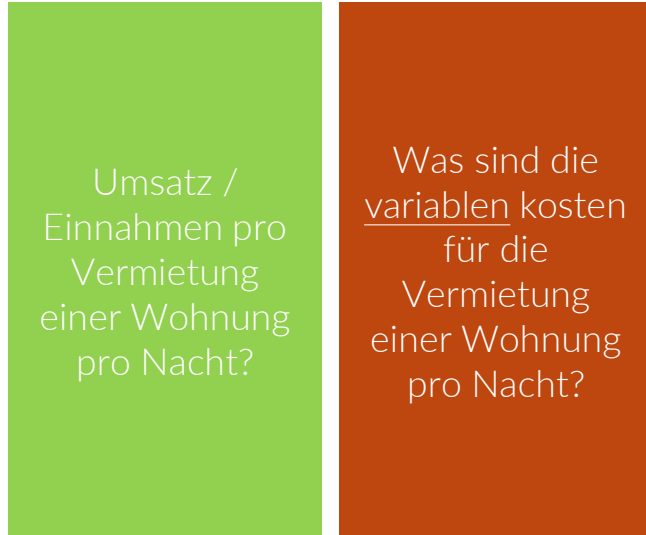
- laufende Kredite und Zinszahlungen
- Abschreibungen (lineare)
- Personalkosten Festangestellte
- Versicherungen
- Leasing von PKW, Geräten etc.
- Welche fallen euch noch ein?

Datenherkunft

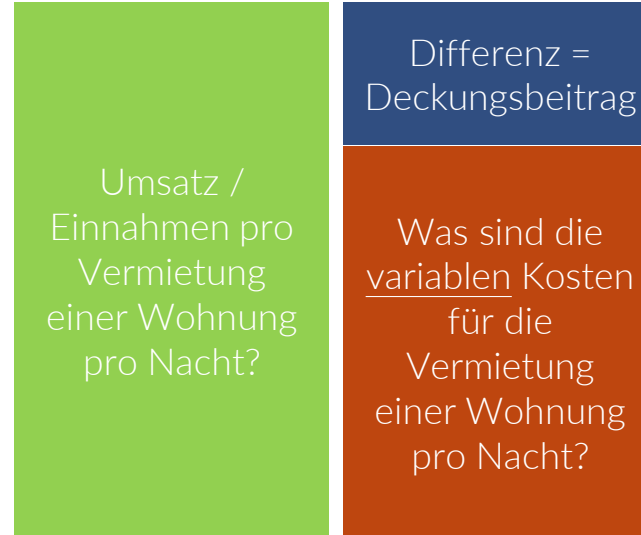
- Betriebskostenabrechnung (möglichst mit separaten Ablesemöglichkeiten bei Ferienwohnung im eigenen Haus)
- Rechnungen von Lieferanten und Dienstleistern
- Stromkostenabrechnung
- Gas-/Ölabrechnung
- Personalkostenabrechnung
- Wareneinkauf

Was bedeutet das bezogen auf die Vermietung von FeWos?

Wenn gleich hoch, dann gibt es keinen Deckungsbeitrag



Pro Vermietung wird ein Teil der (monatlichen) fixen Kosten gedeckt!



Vereinfachte Beispielrechnung

Pro Vermietung wird ein Teil der (monatlichen) fixen Kosten gedeckt!



Umsatz /
Einnahmen pro
Vermietung
einer Wohnung
pro Nacht?

= 100 €

Differenz =
Deckungsbeitrag
= 20 €

Was sind die
variablen Kosten
für die
Vermietung
einer Wohnung
pro Nacht?
= 80 €

fixe Kosten pro
Monat
= 1.000 €

Wie oft müsste die Wohnung
vermietet werden, um kein
„Minus“ zu machen?

Lösung: $1.000/20 = 50 \times$

Was wäre der „Minimum-Preis“
den ihr für die Wohnung
verlangen müsstet?

Lösung: 80 €, damit
zumindest die variablen
Kosten gedeckt sind?



Aufwand zur Ermittlung der
variablen und fixen Kosten
lohnt sich!



Sofern vorhanden – sprechen
Sie mind. 1x im Jahr mit dem
Steuerberater über Ihre
Kennzahlen!

Aufbau der einstufigen Deckungsbeitragsrechnung – Step by Step Anleitung

1

Addition der einzelnen variablen Kosten (=mengenabhängig) der verschiedenen Produkte/Sparten

2

Subtraktion der errechneten variablen Kosten von den Umsatzerlösen, um den Deckungsbeitrag zu errechnen

3

Addition aller Fixkosten der zu ermittelnden Periode

4

Subtraktion der gesamten Fixkosten von dem zuvor errechneten Deckungsbeitrag, um das Betriebsergebnis zu errechnen

$vK_1 + vK_2 + vK_3 + \dots = \text{variable Kosten}$

$\text{Umsatzerlöse} - \text{variable Kosten} = \text{Deckungsbeitrag}$

$FK_1 + FK_2 + FK_3 + \dots = \text{Fixkosten}$

$\text{Deckungsbeitrag} - \text{Fixkosten} = \text{Betriebsergebnis}$

Beispielrechnung – Prämissen Belegung und Preis

Kennzahl / Kriterium	Wert
1 Ferienwohnung	Größe 60m ²
Anzahl Betten	4
durchschnittliche Belegungsgröße	3,5 Personen
durchschnittliche Aufenthaltsdauer	4-7 Tage
Auslastung	181 Tage/Jahr (rund 50% Auslastung)
Verpflegung	keine
durchschnittlicher Mietpreis pro Tag	90 € pro Tag (netto)
Umsatzerlöse aus Vermietung	16.290 € (181 Tage * 90 € netto)

Beispielrechnung – Prämissen Erlöse durch Zusatzleistungen

Kennzahl / Kriterium	Wert (netto)
Nutzung Waschmaschine / Trockner	40x je 5 € = 200 €
Nutzung Sauna	30x je 10 € = 300 €
Aufnahme Haustiere je Aufenthalt	5x je 20 € = 100 €
Summe Zusatzleistungen	600 €
Summe GESAMTUMSATZ (Umsatzerlöse und Zusatzleistungen)	16.890 €

Übersicht Variable Kosten

Variable Kosten	Wert (netto)
Energie <i>(8,00 €/Tag bei 5 kWh je Person und Tag und 0,45 €/kWh)</i>	1.448 €
Wasser und Abwasser <i>(1,75 €/Tag bei 0,1 m³ je Person und Tag und 5,00 €/m³)</i>	317 €
Heizkosten (hier als Beispiel Gasheizung) <i>(5,25 €/Heiztag bei 10 kWh je Person und Tag und 0,15 €/kWh)</i>	446 €
Zimmerpflege und kleine Reparaturen (Materialeinsatz)	1.000 €
Lohnkosten Aushilfskräfte (nicht Mini-Jobber) <i>(18 €/Stunde bei 0,5 h/Tag)</i>	1.629 €
Kosten Zusatzleistungen (Waschmaschine/Trockner)	120 €
Summe variable Kosten	4.960 €

Übersicht Variable Kosten umgelegt pro Vermietungstag

Variable Kosten pro Tag Vermietung	Wert (netto)
Energie (1.448 Euro / 181 Tage an der Wohnung vermietet wird)	8,00 €
Wasser und Abwasser (317 Euro / 181)	1,75 €
Heizkosten (hier als Beispiel Gasheizung) (446 Euro / 181)	2,46 €
Zimmerpflege und kleine Reparaturen (Materialeinsatz) (1.000 Euro / 181)	5,52 €
Lohnkosten Aushilfskräfte (nicht Mini-Jobber) (1.629 Euro / 181)	9,00 €
Kosten Zusatzleistungen (Waschmaschine/Trockner) (120 Euro / 181)	0,66 €
Summe variable Kosten (gerundet)	27,40 €

Quelle: dwif 2023



Variable Kosten können im
Sommer anders als im Winter
ausfallen!

Deckungsbeitrag

Kennzahl	Wert (netto)
Umsatzerlöse und Einnahmen Zusatzleistungen	16.890 €
- Variable Kosten	4.960 €
= Deckungsbeitrag pro Jahr	11.930 €
<i>Deckungsbeitrag je Belegtag</i>	<i>65,90 €</i>



Der Preis sollte nicht unter 30,87 Euro liegen. Alles darüber trägt zur Deckung der fixen Kosten bei!

Fixe Kosten

Fixe Kosten	Wert (netto)	Wert (netto) pro Belegtag
Abschreibung Gebäude (67.200 €, 25 Jahre), Einrichtung (18.500 €, 10 Jahre) und Außenlagen (4.285 €, 15 Jahre)	4.823 €	26,64 €
Instandhaltung Gebäude und Einrichtung (1% von Invest)	900 €	4,97 €
Zinsen Gebäude und Einrichtung (4,5% bei 50% Fremdfinanzierung)	1.010 €	5,58 €
Sonstige Fixkosten (Telefon, Internet, Kabelfernsehen, GEZ-Gebühren, Müllabfuhr, Mitgliedschaften und Klassifizierungskosten, Versicherungen, Steuern und Werbung)	3.950 €	21,82 €
Summe fixe Kosten	10.683 €	59,01 €

Vereinfachte Beispielrechnung

Pro Vermietung wird ein Teil der (monatlichen) fixen Kosten gedeckt!

Umsatz /
Einnahmen pro
Vermietung
einer Wohnung
pro Nacht?

= 93,31 €

Differenz =
Deckungsbeitrag
= 65,91€

variablen Kosten
für die Vermietung
einer Wohnung pro
Nacht
= 27,40€

fixe Kosten pro
Monat
= 59,01 €

Gewinn pro Vermietung pro Tag

Lösung: $65,91 \text{ €} - 59,01 \text{ €} = 6,90 \text{ €}$

Was wäre der „Minimum-Preis“
den ihr für die Wohnung
verlangen müsstet?

Lösung: 27,40 €, damit
zumindest die variablen
Kosten gedeckt sind?

Betriebsergebnis

Kennzahl	Wert (netto)
Deckungsbeitrag	11.930 €
- Fixe Kosten	10.683 €
= Betriebsergebnis	1.247 €
<i>Betriebsergebnis je Belegtag (pro Wohnung)</i>	<i>6,90 €</i>



Kalkulatorischer Unternehmerlohn?

Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft – Tool zur Berechnung der Deckungsbeiträge

<https://www.stmelf.bayern.de/idb/oekoferienwohnungen.html>

Was tun...

...wenn die variablen und/oder fixen Preise steigen?



Steigerung
Preis



Senkung
Kosten

Wie können Sie Ihre Kosten optimieren?

- Werbungskosten senken, indem sie Werbung gezielt einsetzen
- Verträge prüfen, neuen Angebote einholen und ggf. wechseln
 - Versicherungen
 - Strom
 - Internet (und Telefon)
 - Reinigungsfirma
- Gäste einbeziehen, z. B. bei Abreise darum bitten Heizung auszuschalten, Fenster zu schließen etc.
- Eigenleistung steigern, z. B. Bewerbung und Vermarktung, Gartenpflege, ggf. Wartungs- und Reparaturarbeiten
- Prozesse verändern: z. B. nicht mehr tägliche Zimmerreinigung, digitale Tools für Bestellungen, Informationen etc.
- Energiekosten senken (siehe nächste Folie)

Beispiele für Sofortmaßnahmen zum Energiesparen für Betriebe

- LED Lampen: 15-20fache Lebensdauer und 90% weniger Stromverbrauch
- Bewegungsmelder in WCs oder anderen nicht durchgängig genutzten Räumen
- Heizkörper freihalten und regelmäßige Entlüftung
- Nachtabsenkung für Heizkörper um Kosten zu sparen
- StandBy Betrieb bei Geräten vermeiden, Drucker bei Nicht-Nutzung ausschalten (-70% der Kosten)
- Waschtemperatur senken (häufig reichen 30-40 Grad aus)
- Wasser: auf Sparduschköpfe umstellen (spart bis zu 10 Liter pro Minute)
- wassersparende Armaturen(-köpfe)

FAZIT AUS BLOCK II

- Der Preis sollte in der Regel über den „variablen Kosten“ liegen!
- Deshalb so wichtig: zumindest einmal pro Jahr oder alle 2-3 Jahre eine Kostenaufstellung in variable und fixe Kosten machen!
- Mögliche Veränderungen berücksichtigen (z. B. aktuell durch Inflation)
- Sofern notwendig: kalkulatorischer Unternehmerlohn

Gibt es noch Fragen dazu?

- Ist noch etwas unklar?
- Fehlt aus deiner Sicht noch ein wichtiger Aspekt?

Ist der Gast
grundsätzlich
bereit mehr zu
zahlen?



Akzeptanz für Preisanstieg vorhanden!

Für welche der nachfolgenden Methoden zur Qualitätssteigerung würden Sie grundsätzlich einen Preisanstieg akzeptieren?

95%

Höhere Löhne der Mitarbeiter*innen in gleichem Umfang des Preisanstieges, um die Qualität zu halten oder zu steigern

62%

Qualitätsverbesserung des Betriebes durch höhere Investitionen in die Infrastruktur

59%

Qualitätssteigerung des Betriebes durch mehr Aus-/Weiterbildungen der Mitarbeiter*innen

45%

Qualitätssteigerung durch Einführung eines Qualitätsmanagement-Systems

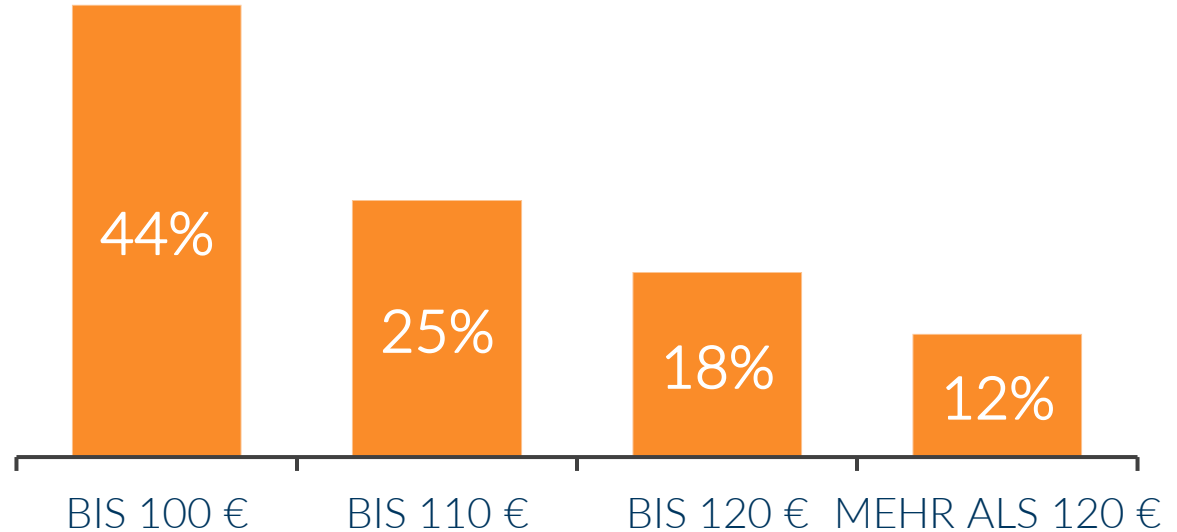
Wie steht es um die Zahlungsbereitschaft, wenn es konkreter wird?



Preissensitivität im Beherbergungsgewerbe

In einem Beherbergungsbetrieb (3 Sterne, Doppelzimmer) wird eine Übernachtung mit Frühstück für den Preis von 90,00 Euro angeboten. Welchen höheren Preis wären Sie bereit, für die identische Leistung bei entsprechend steigender Entlohnung der Mitarbeiter*innen zu bezahlen?

60% geben an:
„Ich würde mehr bezahlen,
und zwar...“



Bezogen auf Beherbergungsbetriebe

Stellen Sie sich vor, ein von Ihnen gerne besuchter Beherbergungsbetrieb **erhöht die Preise** bei **gleichbleibendem Angebot** (Zimmerausstattung, Qualitätsniveau, inkludierte Leistungen etc.).

Ab welcher Preissteigerung ziehen Sie, **welche der folgenden Maßnahmen in Erwägung?**

Preissensibilität im Beherbergungsgewerbe

Preis steigt um...	Besuch gleich häufig wie bisher	Besuch seltener, Suche Alternative	Besuche Betrieb gar nicht mehr
+10%	66%	30%	4%
+20%	13%	62%	25%
+30%	3%	30%	67%
+40%	1%	11%	88%
+50%	1%	6%	93%
+>50%	<1%	5%	94%

Quelle: dwif 2021/2022, Repräsentative Online-Panel-Umfrage in Deutschland,



Zahlungsbereitschaft für
bestimmte Maßnahmen
ist vorhanden!



ABSCHLUSSRUNDE: WAS NIMMST DU VON
HEUTE MIT?



Ihr Ansprechpartner



HEIKO RAINER

Geschäftsbereichsleiter
Infrastrukturentwicklung und
Betriebsberatung

h.rainer@dwif.de

089- 237 028 9-22

dwif

WEGWEISEND IM TOURISMUS

Büro Berlin

Marienstraße 19-20
10117 Berlin

Büro München

Sonnenstraße 27
80331 München

www.dwif.de

URHEBERSCHUTZ

Alle Rechte vorbehalten. © 2023 dwif
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes und des Vertrags zwischen auftraggebender und auftragnehmender Institution/Organisation ist ohne Zustimmung des dwif unzulässig und strafbar.

ÜBUNGS- AUFGABE FÜR ZUHAUSE

BERECHNUNG FÜR EINE BEISPIEL- FERIEN- WOHNUNG





Übungsaufgabe - Prämissen

Familie Müller bietet in ihrem Haus im Karwendel eine Ferienwohnung an. Im direkten Umfeld werden fünf weitere Ferienwohnungen mit Preisen zwischen 50 und 100 € pro Nacht angeboten.

Folgende Daten sind zur Ferienwohnung und zu den Einnahmen für das Jahr 2022 bekannt:

- Wohnungsgröße 55m² plus Terrasse 15 m²
- 1 Doppelbett, 1 Schlafsofa
- durchschnittliche Belegung mit 2,5 Personen
- 160 Belegungstage im Jahr bei 40 Vermietungen
- Gäste sind Selbstversorger, keine Verpflegungsleistung angeboten
- Mietpreis 60 € saisonunabhängig zzgl. 30 € Endreinigung, inkl. aller Nebenkosten
- Nutzung der Waschmaschine 3 €, 20x im Jahr
- Nutzung der Leihräder 10€ pro Aufenthalt, 12x im Jahr



Übungsaufgabe - Prämissen

Folgende Daten sind zu den Kosten bekannt:

- Das Haus wurde 1965 gebaut. Die Ferienwohnung samt Terrasse wurde zuletzt 2015 saniert und neu eingerichtet. Für die Sanierung wurden 10.000 € aus eigenem Vermögen genutzt sowie ein Kredit von 25.000 € aufgenommen, der auf 10 Jahre Laufzeit mit monatlichen Zahlungen von 300 € ausgelegt ist. Die Erneuerung der Außenanlagen hat 8.000 € gekostet.
- Die Ferienwohnung hat einen eigenen Schaltschrank mit eigener Stromzählung und eigener Wasseruhr:
 - Stromverbrauch 2022: 1.450 kWh
 - Wasserverbrauch 2022: 40 m³
 - Gasverbrauch 2022: 1.000 kWh (es wurde an 40 Miettagen geheizt)
- Für Reparaturen hat Familie Müller 462 € ausgegeben.
- Sämtliche Arbeiten (Reinigen, kleinere Instandhaltungen) erledigt Familie Müller selbst.
- Die Kosten für die Waschmaschine werden mit 3 € je Nutzung angesetzt.
- Die Fahrräder schlagen mit Wartungskosten von 30 € pro Rad pro Jahr zu Buche.
- Für die sonstigen Fixkosten haben die Müllers 1.000 € Aufwand ermittelt.



Aufgabe:

- Ermitteln Sie das Betriebsergebnis für das Jahr 2022 bei der aktuellen Zusammenstellung von Einnahmen und Ausgaben.
- Prüfen Sie, ob sich in der Zusammensetzung der Preise und Kosten für 2023 etwas verbessern ließe.
- Wie stellt sich das neue Betriebsergebnis für 2023 nach der Umstellung dar?

LÖSUNGSWEG



Übungsaufgabe – Lösungsweg Umsatzerlöse

Teilkostenrechnung	Wert
Umsätze Vermietung	9.600 € (= 160 Tage * 60 €)
Umsätze Endreinigung	1.200 € (= 40 Stück * 30 €)
Umsätze Waschmaschine/Trockner	60 € (= 20 Stück * 3 €)
Umsätze Leihfahräder	120 € (= 10 Stück * 12 €)
Auslastung	160 Tage / 44% Auslastung / 400 Übernachtungen
Umsatzerlöse Gesamt	10.980 €

Übungsaufgabe – Lösungsweg Variable Kosten

Variable Kosten	Wert (netto)
Energie <i>(4,08 €/Tag bei 3,6 kWh je Person und Tag und 0,45 €/kWh)</i>	653 €
Wasser und Abwasser <i>(1,25 €/Tag bei 0,1 m³ je Person und Tag und 5,00 €/m³)</i>	200 €
Heizkosten (hier als Beispiel Gasheizung) <i>(3,75 €/Heiztag bei 10 kWh je Person und Tag und 0,15 €/kWh)</i>	150 €
Zimmerpflege und kleine Reparaturen (Materialeinsatz)	462 €
Lohnkosten Aushilfskräfte	----
Kosten Zusatzleistungen (Waschmaschine/Trockner)	120 €
Summe variable Kosten	1.585 €

Betriebsergebnis

Kennzahl	Wert (netto)
Umsatzerlöse und Zusatzleistungen	10.980 €
- Variable Kosten	1.585 €
= Deckungsbeitrag	9.395 €
<i>Deckungsbeitrag je Belegtag</i>	<i>58,72 €</i>

Übungsaufgabe – Lösungsweg Fixe Kosten

Vollkostenrechnung	Wert (netto)
Abschreibung Gebäude (0 €, ist abgeschrieben), Einrichtung (27.000 €, 10 Jahre) und Außenlagen (8.000 €, 15 Jahre)	3.233 €
Instandhaltung Gebäude und Einrichtung (1% von Invest)	350 €
Zinsen Gebäude und Einrichtung (300 € monatlich)	3.600 €
Sonstige Fixkosten (Telefon, Internet, Kabelfernsehen, GEZ-Gebühren, Müllabfuhr, Mitgliedschaften und Klassifizierungskosten, Versicherungen, Steuern und Werbung)	1.000 €
Summe fixe Kosten	8.183 €

Betriebsergebnis

Kennzahl	Wert (netto)
= Deckungsbeitrag	9.395 €
- Fixe Kosten	8.183 €
= Betriebsergebnis	1.212 €
<i>Betriebsergebnis je Belegtag</i>	<i>7,58 €</i>

Angepasstes Betriebsergebnis nach Preismaßnahme



Preiserhöhung um 12 € auf 72 €/Nacht
- alle anderen Werte bleiben gleich -

Kennzahl	Wert (netto)
Umsatzerlöse und Zusatzleistungen	<u>12.900 €</u>
- Variable Kosten	1.585 €
= Deckungsbeitrag	11.315 €
<i>Deckungsbeitrag je Belegtag</i>	70,72 €
- Fixe Kosten	8.183 €
= Betriebsergebnis	3.132 €
<i>Betriebsergebnis je Belegtag</i>	19,58 €