

Urlaub auf dem Lande

Betriebszweig planen und kalkulieren





KTBL-Datensammlung

Urlaub auf dem Lande

Betriebszweig planen und kalkulieren

5., aktualisierte Auflage

Renate Abele | Jörg Mieze

Herausgeber

Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft e.V. (KTBL) | Darmstadt

Autoren

Renate Abele und Jörg Mieze

Landesanstalt für Landwirtschaft, Ernährung und Ländlichen Raum Schwäbisch Gmünd, Schwäbisch Gmünd

Bitte zitieren Sie diese Publikation bzw. Teile daraus wie folgt:

KTBL (2022): Urlaub auf dem Lande – Betriebszweig planen und kalkulieren. KTBL-Datensammlung, Darmstadt, Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft e.V. (KTBL)

Finanzielle Förderung

Projekträger: KTBL-Arbeitsprogramm „Kalkulationsunterlagen“

Fördernummer: 7a17

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Text das generische Maskulinum verwendet.

© KTBL 2022, 5., aktualisierte Auflage

Herausgeber und Vertrieb

Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft e.V. (KTBL)

Bartningstraße 49 | 64289 Darmstadt

Telefon +49 6151 7001-0 | E-Mail ktbl@ktbl.de

vertrieb@ktbl.de | Telefon Vertrieb +49 6151 7001-189

www.ktbl.de

Herausgegeben mit Förderung des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Titelfoto

© stock.adobe.com | K.-U. Häbeler

Druck und Bindung

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG

Sontraer Straße 6 | 60386 Frankfurt am Main

Vorwort

Landtourismus liegt im Trend, ob als Jahresurlaub in den Schulferien, als Kurzurlaub zum Ausspannen oder als verlängertes Wochenende. Ferienhäuser und -wohnungen sowie Pensionen auf dem Land sind bei Erholungssuchenden beliebt – und auch bei Handwerkern auf Montage schon lange kein Geheimtipp mehr.

Der ländliche Raum bietet das, was viele in ihrem Alltag vermissen: Natur und Ruhe. Zudem überzeugen das in der Regel attraktive Preis-Leistungs-Verhältnis und die meist familiäre Atmosphäre.

Damit bieten sich landwirtschaftlichen Betrieben interessante Perspektiven. Mit einem neuen Betriebszweig im Landtourismus lässt sich der Hof diversifizieren. Allerdings sind die Ansprüche der Gäste hoch: Viele legen Wert auf touristische Standards und individuelle Betreuung, wünschen sich ein offenes Ohr rund um die Uhr und nicht selten Serviceleistungen, die über die eigentliche Beherbergung hinausgehen. Moderne Gastgeberinnen und Gastgeber sehen dies als positive Herausforderung, der sie sich gerne widmen.

Neben der persönlichen Qualifikation und der Freude an der Arbeit mit Gästen ist die wirtschaftliche Planung eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg. Seit 1972 bietet das KTBL Daten zum „Urlaub auf dem Lande“. Zuletzt wurde 2006 eine Datensammlung zum Thema herausgegeben. Dank des von Bund und Ländern geförderten KTBL-Arbeitsprogramms „Kalkulationsunterlagen“ konnten wir nun neue Daten erheben lassen. Wir freuen uns sehr, dass wir die Landesanstalt für Landwirtschaft, Ernährung und Ländlichen Raum Schwäbisch Gmünd (LEL) als Projektpartnerin gewinnen konnten und danken Frau Renate Abele und Herrn Jörg Mieze von der LEL für ihre Autorentätigkeit und die gute Zusammenarbeit.

In dieser Datensammlung verdeutlichen vier Praxisbeispiele mit ihren betriebsindividuellen Konzepten das unternehmerische Potenzial und Engagement. Diese Betriebsporträts können (zukünftigen) Anbieterinnen und Anbietern als Anregung dienen, eine eigene Diversifizierungsstrategie zu gestalten bzw. zu entwickeln. Den Betriebsleitungen gilt Dank für ihre Bereitschaft, ihren Weg mit eigenen Zielen und Werten aufzuzeigen und die Chancen und Herausforderungen bei den Entwicklungsschritten darzulegen.

Ein vielfältiger ländlicher Raum bringt Reisende und Landwirtschaft zusammen. Meinungen und Erfahrungen können so ausgebaut und gegenseitiges Verständnis geschaffen werden. Auch unter diesen Gesichtspunkten bietet „Urlaub auf dem Lande“ allen Beteiligten lohnenswerte Perspektiven.

Kuratorium für Technik und Bauwesen
in der Landwirtschaft e.V. (KTBL)



DR. MARTIN KUNISCH
Hauptgeschäftsführer

Darmstadt, Juni 2022

Inhalt

1	Einführung	7
2	Benutzerhinweise.....	10
3	Investitionen – Richtwerte und Annahmen	15
3.1	Baukosten	15
3.1.1	Neu-, Um- und Ausbau	15
3.1.2	Technik- und Funktionsräume	17
3.1.2	Kostenanteile der Gewerke	18
3.1.4	Heizungsanlagen, Installationen	21
3.2	Einrichtung und Ausstattung	24
3.2.1	Ferienzimmer – Anschaffungspreise für die Einrichtung und Ausstattung.....	25
3.2.2	Ferienwohnungen – Anschaffungspreise für die Einrichtung und Ausstattung.....	26
3.2.3	Zusatzausstattungen.....	28
3.2.4	Schönheitsreparaturen	29
4	Betriebsmittel, Arbeitszeitbedarf und Betriebskosten.....	35
4.1	Nebenkosten Energie, Strom, Wasser.....	35
4.1.1	Heizung und Warmwasserbereitung.....	35
4.1.2	Strom	36
4.1.3	Wasser und Abwasser	38
4.1.4	Überblick der Nebenkosten in Bezug auf die Belegtage	38
4.2	Versicherungen.....	38
4.3	Werbung.....	39
4.3.1	Marketing	39
4.3.2	Gästekarten, Buchungsportale, Onlinevertrieb	41
4.4	Arbeitszeitbedarf	42
4.4.1	Verteilung der Arbeitszeit im Gästebetrieb	42
4.4.2	Arbeitszeitbedarf für das Management	44
4.5	Frühstücksverpflegung.....	46
4.5.1	Anschaffungspreise für Maschinen, Geräte und Ausstattung	47
4.5.2	Frühstück – Ermittlung der fixen Kosten.....	49
4.5.3	Frühstück – Ermittlung der variablen Kosten und des Arbeitszeitbedarfs.....	51
4.5.4	Berechnung des Wareneinsatzes	52
4.5.5	Vergleich der Kosten für Wareneinsatz und Betriebsmittel der Varianten	54
4.5.6	Angebot Frühstückskorb.....	55
4.6	Reinigung und Pflege	59
4.6.1	Anschaffungspreise und variable Kosten für Reinigung und Pflege	59
4.6.2	Verfahren zur Reinigung.....	63
4.6.3	Arbeitszeitbedarf für die Reinigung	65
4.6.4	Fallbeispiele zum Arbeitszeitbedarf im Bereich „Reinigung und Pflege“	66
4.7	Wäschepflege	74
4.7.1	Anschaffungspreise für Maschinen und Geräte zur Wäschepflege	75
4.7.2	Wäschepflege – Annahmen.....	77
4.7.3	Variable Kosten und Arbeitszeitbedarf	79
4.7.4	Kostenrechnung zur Wäschepflege	86

5	Unternehmenskonzept – Betriebsstrategie.....	88
5.1	Von der Idee zum Erfolg	88
5.2	Voraussetzungen – Faktoren, die für den Erfolg wichtig sein können.....	90
5.3	Qualität und Qualitätszeichen.....	91
5.4	Preisgestaltung – Das Preis-Leistungs-Verhältnis entscheidet.....	92
6	Der rechtliche Rahmen.....	96
6.1	„Urlaub auf dem Lande“ im Kontext des Baurechts.....	96
6.2	Weitere rechtliche Rahmenbedingungen.....	98
7	Kalkulation der Wirtschaftlichkeit von Urlaubsangebote	102
7.1	Ziel der Kalkulation.....	102
7.2	Maßnahmen planen und umsetzen	106
7.3	Fallbeispiel I – Neubau von Ferienunterkünften	106
7.4	Fallbeispiel II – Um- und Ausbau von Ferienunterkünften	120
8	Chancen erkennen – gelungene Praxisbeispiele.....	139
8.1	Glashof – Die Gäste schätzen die liebevolle Betreuung.....	139
8.2	KrämersBug – ein Erlebnisort für Kinder.....	142
8.3	Ferienhof Pfeiffer – Urlaub im Blockhaus mit Kinderreitschule	146
8.4	Ramsteinerhof – traumhafte Lage mitten in der Natur.....	150
	Literatur.....	154
	Anhang	155
	Besonderheiten – steuerliche Abschreibungssätze.....	156
	Abschreibungstabelle.....	159
	Abkürzungsverzeichnis.....	161

1 Einführung

Diversifizierung, auch Einkommenskombination genannt, wird mehr und mehr zu einem bedeutenden Thema für landwirtschaftliche Betriebe – denn neue Erwerbsfelder zu schaffen bzw. bestehende Strukturen auszuweiten, sind ein wichtiger Beitrag ihrer Existenzsicherung. Auch stärken landwirtschaftliche Betriebe mit mehreren Standbeinen darüber hinaus die Vielfalt, Attraktivität und Wirtschaftskraft ländlicher Regionen.

In welcher Form die Diversifizierung praktiziert wird, ob z.B. Biogasanlage, Direktvermarktung, Pensionspferdehaltung, touristische oder soziale Angebote, hängt dabei von der betriebspezifischen Umsetzbarkeit und einem ausreichenden Marktpotenzial, aber auch von der Risikobereitschaft und dem Einfallsreichtum der Betriebsleitung ab. Bestenfalls werden Synergien zwischen der landwirtschaftlichen Urerzeugung und der Einkommenskombination genutzt, um den Betrieb langfristig erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Gesellschaftliche und unternehmerische Ziele der Diversifizierung

- Existenz für landwirtschaftliche Familien sichern
- Vereinbarkeit von Familie und Beruf verbessern
- Wirtschaftskraft und Lebensqualität im ländlichen Raum steigern
- Attraktive Kulturlandschaft erhalten
- Wertschöpfung und Beschäftigung im ländlichen Raum schaffen
- Profilierung des ländlichen Raums fördern

Diversifizierung mit „Urlaub auf dem Lande“

„Urlaub auf dem Lande“ ist ein Segment des Landtourismus. Hierbei werden touristische Aktivitäten mit landwirtschaftlichen Betrieben oder landwirtschaftlicher Flächennutzung verbunden; auch die Beherbergung auf Obst-, Winzer- oder Reiterhöfen zählt zu diesem Segment. Als Bindeglied zwischen Tourismus und Landwirtschaft leistet der Landtourismus einen wertvollen Beitrag zur Stärkung sowie zu einer nachhaltigen Entwicklung des ländlichen Raums. Die Unternehmen des Landtourismus sind dabei interessante Auftraggeber, Kunden und Partner für Gastronomie oder Freizeiteinrichtungen, aber auch für Handel und Handwerk.

In vielen landwirtschaftlichen Unternehmen – insbesondere in der Nähe von Verdichtungsräumen und in Tourismusgebieten – ist „Urlaub auf dem Lande“ seit Langem als Betriebszweig etabliert und dient vielen als lohnende zusätzliche Einkommensquelle.

Die Gründe für den Einstieg in die Beherbergung können wirtschaftlicher oder persönlicher Art sein. Ein großer Vorteil dieser Form der Einkommenskombination ist die örtliche Einheit von Wohnen und Arbeiten mit der Chance, Kapazitäten in Gebäuden sowie von Maschinen und Geräten voll zu nutzen. Auch der Kontakt zu den Gästen und die unternehmerische Herausforderung können für den Einstieg

in „Urlaub auf dem Lande“ sprechen. Probleme können sich ergeben, wenn Arbeitsspitzen in der Landwirtschaft und im Tourismus zeitlich zusammenfallen.

Mit „Urlaub auf dem Lande“ kann auf vielfältige Weise Einkommen erzielt werden. Insbesondere bei zusätzlichen Dienstleistungen für die Gäste sind oft erhebliche Wertschöpfungspotenziale vorhanden. Welches Konzept für Gastgeber in Frage kommt, ist im Vorfeld individuell zu klären. Damit dieser Betriebszweig jedoch zur Existenzsicherung beitragen kann, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. Ein schlüssiges Unternehmens- und Marketingkonzept bietet die Grundlage dazu. Dazu gehört vor allem auch ein klares Profil der angebotenen Destination – den meisten Gästen ist das individuelle „Hoferlebnis“ sehr wichtig – und die enge Zusammenarbeit mit anderen örtlichen Tourismusinstitutionen.

Für eine langfristige Perspektive des Gästebetriebs ist entscheidend, dass mit angemessenen Preisen sowie angemessener Entlohnung der Arbeitskraft kalkuliert wird. Wer Erholung für andere bietet, muss sich selbst ausreichend Freiräume zum „Kraft tanken“ schaffen. Und letztlich gehört zur langfristigen Entscheidung für „Urlaub auf dem Lande“ der ehrliche Blick auf die Unternehmerfamilie: Bringt die Betriebszweingleitung die persönlichen und fachlichen Qualifikationen mit, unterstützt die Familie das Vorhaben ideell und praktisch und sind ausreichend Arbeitskapazitäten vorhanden?

Angebotsform finden – Zielgruppen gewinnen

Der Trend zu „Urlaub auf dem Lande“ ist ungebrochen: Etwa ein Drittel der Deutschen verbringt seinen Urlaub im eigenen Land und dabei suchen viele Gäste Natur und Ruhe und eine Gegenwelt zum Alltag.

„Urlaub auf dem Lande“ ist für viele attraktiv, egal ob für Familien, Best oder Silver Ager, Großeltern, Singles oder Sportbegeisterte. Zusätzliche Potenziale ergeben sich durch die stetige Steigerung der verfügbaren Zeit aufgrund von arbeitnehmerfreundlichen Arbeitszeitmodellen sowie der vielfältigen Möglichkeiten zur Lebensgestaltung für weite Teile der Bevölkerung (Multi-Options-Gesellschaft). Eine individualisierte Nachfrage nach speziellen Angeboten mit Einzelbausteinen oder zumindest Auswahlmöglichkeiten ist gefragt; und Mobilität wird nicht als Zweck, sondern als Erlebnis gesehen.

In der heutigen Vermietungspraxis sind

- Ferienwohnungen,
 - Ferienhäuser oder
 - Ferienzimmer
- gängige Angebote.

Außerdem gibt es Sonderformen wie

- Vermietungen im Heuhotel (unter anderem Zimmer und Gruppenunterkünfte) oder Schlafen im Stroh,
- Übernachtung im Schäferwagen, im Weinfass, in der Tonne oder im Tipi oder
- Camping.

Die Ausrichtung des Angebots auf spezielle Zielgruppen bzw. die Fokussierung auf bestimmte touristische Trends führt zwangsläufig zu unterschiedlichen Ausstattungsmerkmalen. Als wachsend wird

Tab. 7: Anschaffungspreise für Heizungsanlagen, Einzelteile für Wärmeerzeugung (ALB-Hessen 2019)

Ausstattungsgegenstand mit Beschreibung	Einheit	Preis in €			Abschreibung und Instandhaltung €/ (Einheit · a)		
		Kalkulationswert	Spanne		Kalkulationswert	Spanne	
			von	bis		von	bis
Komplettanlagen¹⁾							
Feste Brennstoffe, ohne Brennstofflagerung	St	14.580	13.277	15.882	1.021	929	1.112
Flüssige Brennstoffe, inklusive Öltanks	St	12.521	11.681	13.361	877	818	935
Gasförmige Brennstoffe, Brennwert, ohne Tank bzw. Hausanschluss	St	9.328	8.739	9.916	653	612	694
Zuschlag für Solaranlage für Brauchwassererwärmung	St	7.984	6.387	9.580	559	447	671
Zuschlag für Solaranlage für Brauchwassererwärmung und Heizungsunterstützung	St	10.210	8.739	11.681	715	612	818
Einzelteile für Wärmeerzeugung							
Lieferung und Einbau eines Heizkessels (Stahl) einschließlich Warmwasserbereiter (Kesselleistung ca. 10–15 kW) an vorhandene Hausinstallation							
für feste Brennstoffe	St	10.211	8.740	11.681	715	612	818
für flüssige Brennstoffe (Niedertemperatur)	St	4.664	3.529	5.798	327	247	406
für gasförmige Brennstoffe	St	4.664	3.529	5.798	327	247	406
Kesselanlage für feste und flüssige Brennstoffe (2 Kessel)	St	12.563	11.092	14.034	879	776	982
Ölbrenner, je nach Fabrikat	St	990	702	1.277	69	49	89
Gasbrenner	St	830	702	958	58	49	67
Lager							
Heizöllager inklusive Verrohrung: Batterietank aus Kunststoff							
1.000 l Inhalt	St	688	529	847	49	37	60
2.000 l Inhalt	St	882	756	1.008	62	53	71
Doppelwandiger Erdtank, einschließlich Leckanzeigegerät, Ölstandanzeiger, Kunststoffbeschichtung und Domschacht, mit Erdarbeiten und Einbau							
5.000 l Inhalt	St	5.084	4.622	5.546	356	324	388
7.000 l Inhalt	St	5.593	5.084	6.101	392	356	427
10.000 l Inhalt	St	6.610	6.101	7.118	463	427	498
16.000 l Inhalt	St	9.151	8.134	10.168	641	570	712

Fortsetzung nächste Seite

Ausstattungsgegenstand mit Beschreibung	Einheit	Preis in €			Abschreibung und Instandhaltung €/ (Einheit · a)		
		Kalkulationswert	Spanne		Kalkulationswert	Spanne	
			von	bis		von	bis
Gastank, 2.700 l Inhalt auf Betonplatte montiert	St	2.819	2.588	3.050	198	182	213
Erdtank	St	3.790	3.513	4.067	266	246	285
Heizflächen							
Kompaktheizkörper inklusive Verrohrung und Zubehör (Farbe Reinweiß) für Wohnräume							
Standardheizkörper	St	592	529	655	42	37	46
Zulage für Röhrenheizkörper	St	265	235	294	19	17	21
Zulage für Handtuchradiator	St	441	294	588	31	21	41
Fußbodenheizung	m ²	28	23	32	3	2	3
Wandheizflächen	Raum	890	762	1.017	62	53	71

¹⁾ Wärmebedarf bei Neubauten: 60–80 Watt/m² Wohnfläche inklusive Warmwasserbereitung. Lieferung und Einbau einer kompletten Warmwasser-Heizungsanlage (Stahlkessel) inklusive Wärmeerzeuger, Warmwasserbereiter, Verrohrung und Heizkörper für ein Wohnhaus mit ca. 150 m² beheizter Fläche (Kesselleistung ca. 10–15 kW).

Tab. 8: Anschaffungspreise für Warmwasserbereiter (ALB-Hessen 2019)

Ausstattungsgegenstand mit Beschreibung	Preis in €			Abschreibung und Instandhaltung in €/a			
	Kalkulationswert	Spanne		Kalkulationswert	Spanne		
		von	bis		von	bis	
Kochendwassergerät, 5 l	167	151	183	12	11	13	
Speicher, 5 l, drucklos, mit Untertischarmatur	211	183	238	15	13	17	
Speicher, 10 l, mit Untertischarmatur	411	333	488	29	24	34	
Speicher, 15 l, drucklos, mit Brausearmatur	490	433	546	35	30	39	
Speicher, 80 l, druckfest, mit Sicherheitsarmatur	851	790	912	60	55	64	
Durchlaufspeicher, 80 l, druckfest, mit Sicherheitsarmatur	954	941	966	67	66	68	
Standspeicher, druckfest, emailliert, mit Sicherheitsarmatur und Wärmedämmhülle							
200 l	1.553	1.496	1.609	109	105	113	
400 l	2.437	2.328	2.546	171	163	178	
600 l	3.034	2.714	3.353	212	190	234	
Durchlauferhitzer							
21 kW, hydraulisch gesteuert	395	303	487	28	21	34	
21 kW, elektronisch gesteuert	700	609	790	49	43	55	
30 l, thermisch gesteuert	1.496	1.328	1.664	105	93	117	
Brauchwasser Wärmepumpe	2.261	1.782	2.739	158	124	192	

Tab. 88: Fixe Kosten, Einkommensbeitrag und Rentabilitätsrechnung (Fallbeispiel I – Neubau von Ferienunterkünften)

Feste Kosten		Anschaffungswert	AfA	Instandhaltung	netto	MwSt	brutto	
Investitionskosten netto		(€)	(%)	(%)	(€)	(%)		
AfA, Instandhaltung	Gebäude	648.000	4,00 %	1,00 %	25.920,00		25.920	
	Einrichtung	70.200	10,00 %	2,00 %	6.669,00		6.669	
	Außenbereich	10.000	5,00 %	2,00 %	575,00		575	
	Betreuung, Lizenzen u.ä.				0,00			Fixkost.
Versicherungen	Gebäude, Haftpflicht				900	0,00	900	(€) (netto)
Werbung	Homepage, Katalog, Annoncen				1.500	19,00	1.785	41.881
Gebühren, Beiträge	Müll,				500	0,00	500	Fixkost.
Steuern (z.B. Grundsteuer)					240	0,00	240	(€) (brutto)
	Fördersatz	25,00 %	Zinsen FK	2,50 %	5.577	0,00	5.577	42.166

Einkommensbeitrag	13.045
--------------------------	---------------

Rentabilität eingesetzte Faktoren (Basis Netto-Einkommensbeitrag)					
Arbeitszeit (ohne Fremd-AK)	Akh	900			
	Zins	Betrag (€)			(€) bzw. %
Zinsansatz eingesetztes Eigenkapital	2,00%	100.000	=>	1.000	
=> Entlohnung eingesetzte Arbeit			gesamt:	12.045	13,38 €
oder: Lohnansatz	15,00	(€)/Akh	=>	13.500	
=> Verzinsung eingesetztes Eigenkapital	EK/2	50.000	gesamt:	-455	-1,00 %

(Ausschnitt aus dem Formblatt LEL, Nr. 162)

Fixe Kosten bilden den überwiegenden Anteil der anfallenden Gesamtkosten. Sie belaufen sich im Durchschnitt auf bis zu 90% der Gesamtkosten. Jeder zusätzliche Belegtag, alternativ ein höherer Mietpreis, verbessert die Rentabilität des Betriebszweigs deutlich, weil damit die fixe Kosten besser verteilt werden können.

Mit dem kalkulierten Einkommensbeitrag in Höhe von 13.045 € pro Jahr ist die Betriebsleiterfamilie nicht zufrieden, ebenso wenig mit der Verwertung der eingesetzten Arbeitszeit in Höhe von 13,38 € pro Stunde. Die Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitales fiel bei einem Lohnansatz von 15 €/AKh negativ aus.

Gewinnschwelle

Der Kostenpunkt, bei dem die Erlöse die Gesamtkosten decken, beantwortet die Betrachtung von Mindestbelegung und Mindestpreis. Welcher Preis bzw. wie viele Belegtage müssen mindestens erzielt werden, damit die Vermietung von Ferienunterkünften kostendeckend ist und eine ausreichende Verwertung der eingesetzten eigenen Arbeitsleistung gewährleistet ist?

Break-even-Point

Die Gewinnschwelle beschreibt den erforderlichen Jahresumsatz zur Abdeckung aller fixen und variablen Kosten. Man spricht auch von dem Break-even-Point.

Ermittlung der Gewinnschwelle: Einnahmen – variable Kosten – fixe Kosten = 0

Kalkulation des Mindestpreises

Die Familie will prüfen, wie sich eine Steigerung der Belegtage oder eine Preiserhöhung auf den Einkommensbeitrag auswirkt. Hierzu wird zunächst berechnet, welcher Mindestpreis bei einer Belegung an 180 Tagen notwendig wäre, um Vollkostendeckung bei einem kalkulatorischen Stundenlohn von 15 € zu erreichen. Bei den folgenden Kalkulationen wird von durchschnittlich 1 AKh Arbeitsaufwand pro Ferienwohnung und Belegtag ausgegangen (Tab. 89).

Tab. 89: Mindestpreis der Vermietung (Fallbeispiel I – Neubau von Ferienunterkünften)

Mindestpreis bei einem Stundenlohn von (€):		15,00							
	Belegung Personen	Akh/ Belegtag	Belegtage T	Var. Kost. (€) / Belegtag	Fixkosten (€) / Belegtag	Lohnansatz (€) / WE	Preis / Tag (€), netto	Preis / Tag (€), brutto	
FeWo 1	2	1,00	180	3,78	30,16	15,00	48,94	52,37	
FeWo 2	4	1,00	180	7,41	56,01	15,00	78,43	83,92	
FeWo 3	2	1,00	180	3,78	30,16	15,00	48,94	52,37	
FeWo 4	4	1,00	180	7,41	56,01	15,00	78,43	83,92	
FeWo 5	5	1,00	180	8,91	60,32	15,00	84,24	90,13	

(Ausschnitt aus dem Formblatt LEL, Nr. 162)

Zur Ermittlung des Mindestpreises werden die jährlichen fixen Kosten und belegunabhängigen Energiekosten addiert. Diese Kosten werden anteilig, je nach Größe, den Wohnungen zugeordnet und durch die Anzahl der angenommenen Belegtage dividiert. Hieraus ergibt sich der Betrag der fixen Kosten pro Belegtag.

Zu diesem Betrag addieren sich die verbrauchsabhängigen, also variablen Kosten, die sich aus Wasser- und Stromverbrauch ergeben, multipliziert mit der Anzahl der angenommenen Gäste. Ergänzt um den jeweiligen Lohnansatz ergibt sich hieraus der Nettomindestpreis, welcher um die Umsatzsteuer ergänzt werden muss, um einen Mindestpreis zu ermitteln.

In diesem Fallbeispiel zeigt sich, dass die angedachten Preise mit Ausnahme von Ferienwohnung Nr. 5 im Mittel rund 5% zu niedrig gewählt sind (Tab. 90).