



Foto: Paula Pöchlauer-Köze/LK NO

Urlaub am Bauernhof: Zimmerpreis richtig kalkulieren

Wie eine fundierte Preisgestaltung die Wirtschaftlichkeit sichert.

Nur wer regelmäßig die eigenen Angebote kalkuliert, kann die Betriebskosten präzise erfassen und kontrollieren. Wie Sie am besten angemessene Preise und Nächtigungskosten kalkulieren, erfahren Sie im Beitrag.



Ing. Thomas Kern
Tel. 05 025925108
thomas.kern@lk-noe.at

Kosten schwanken jährlich. Von den Frühstückskosten bis hin zu den Werbekosten gibt es immer wieder Änderungen. Diese Kosten beeinflussen den notwendigen Verkaufspreis

maßgeblich. Im optimalen Fall deckt der Verkaufspreis die anfallenden Kosten für Instandhaltung, Vermarktung, Bewerbung und Bewirtung. Deckt der Verkaufspreis die Kosten nicht, können die aufgetragenen Arbeitsstunden nicht entsprechend entlohnt werden. Liegt der veranschlagte Verkaufspreis deutlich unter dem notwendigen Verkaufspreis, kann sich das existenzbedrohend auswirken. Erste Anzeichen dafür sind, wenn Ersatzinvestitionen nur

mit Fremdkapital finanzierbar sind. Um eine solche Entwicklung zu vermeiden, zahlt sich regelmäßiges Kalkulieren für Neueinsteiger:innen und erfahrene Betriebsführer:innen aus.

Zimmerpreiskalkulation: Basis zur Preisfindung

Üblicherweise werden Zimmer mit unterschiedlichen Merkmalen, zum Beispiel Anzahl der Betten, Zimmergröße und Ausstattung, zu unterschiedlichen Preisen angeboten. Darum müssen für die Kalkulation die Kosten auf Basis der jeweiligen Zimmer heruntergebrochen werden. Dazu bestimmt man zunächst die Gesamtkos-

ten des Betriebszweigs und verteilt sie auf die einzelnen Zimmer.

Direkte und indirekte Kosten

Die Kosten teilen sich in „direkte“ und „indirekte Kosten“. Direkte Kosten können den einzelnen Zimmern relativ einfach zugeteilt werden. Indirekte Kosten müssen auf die jeweiligen Zimmer über einen Verteilungsschlüssel aufgeteilt werden, da diese nicht direkt einem Zimmer zugeordnet werden können. Als Schlüssel kann zum Beispiel die Anzahl der Betten dienen oder auch die Größe der jeweiligen Einheiten in Quadratmetern.

Es gibt Kostenpositionen, die zu den direkten Kosten zählen, aber auch als indirekte anfallen können. Zum Beispiel kann der Zeitaufwand für das Reinigen einer Einheit zu 100 Prozent der jeweiligen Einheit zugeschrieben werden. Der Zeitbedarf für die Pflege des Betriebsareals, wie zum Beispiel Rasenmähen, kann man nur schwer einem bestimmten Zimmer zurechnen. Diesen Aufwand muss man daher über einen Schlüssel verteilen. Verwaltungs- und Vertriebskosten sowie Abschreibungen früherer Investitionen sind ebenfalls oft nur schwer direkt einer Einheit zuzuordnen. Somit muss man auch diese Kosten, wie zum Beispiel für eine Fassadenrenovierung, durch einen Schlüssel aufteilen.

Unterteilen nach Belegdauer

Es kann auch sinnvoll sein, die Einheiten und somit die Kostenstellen nach „Belegdauer“ zu unterteilen, da die Nächtigungskosten je nach Aufenthaltsdauer variieren. So sind die Kosten pro Nacht zum Beispiel bei drei Nächten höher als bei einem Aufenthalt von sechs Nächten. Viele Betriebe gestalten diesbezüglich die Preise speziell, so dass bei längerer Buchungsdauer der Preis pro Nacht günstiger ist. Identische Einheiten, also Zimmer mit gleicher Bettenzahl, ähnlicher Größe oder gleicher Verkaufspreise, kann man in der Kalkulation zusammenfassen.

Lohn für eigene Arbeitskraft berechnen

Die Kosten sind erst dann vollständig aufgestellt, wenn die direkten Kosten, die indirekten Kosten und die Faktorkosten berücksichtigt sind. Zu den Faktorkosten zählen zum Beispiel die Entlohnung der eigenen Arbeitskraft und die Sozialversicherungsbeiträge. Der Lohnansatz dient zur Einschätzung des eigenen Arbeitseinsatzes und kann insbesondere in Zeiten knapper Ressourcen als Re-

ferenzwert für betriebsinterne Tätigkeiten oder potenzielle Nebeneinkünfte herangezogen werden.

Zur Berechnung des eigenen Arbeitsaufwands werden die einzelnen Arbeitsschritte einer Dienstleistung aufgelistet. Um letztendlich die Selbstkosten kalkulieren zu können, spielen auch Umsatz und Auslastung eine bedeutende Rolle. Erst ab gewissen Verkaufsmengen oder Nächtigungen können die Fixkosten voll gedeckt werden.

Weitere Faktoren fürs Kalkulieren

Eine Preiskalkulation gibt im ersten Schritt Auskunft darüber, zu welchem Mindestpreis ich mein Produkt oder meine Dienstleistung anbieten muss, um kostendeckend zu bleiben. Als mindestens gleichbedeutend stellt sich für erfolgreiche Betriebsführer:innen die Frage: Was sind meine Kunden bereit, dafür zu bezahlen? Zur Beantwortung dieser Frage fließen mehrere Faktoren ein: Verfügt mein Angebot über besondere Merkmale? Gibt es Mitbewerber mit ähnlichen Angeboten in meiner Region? Erst durch die Kombination der Erkenntnisse über mein betriebliches Umfeld mit den Daten aus der Preiskalkulation lassen sich wirtschaftlich tragfähige und marktfähige Preise gestalten.

Wann kalkuliert man?

Die Kalkulation muss regelmäßig aktualisiert werden, da sich die Kosten von zugekauften Hilfsstoffen ständig ändern. Ist bereits eine gründliche Kalkulation vorhanden, kann man sie meist ohne großen Aufwand aktualisieren. Denkt man über die Einführung eines neuen Betriebszweigs nach, wie zum Beispiel Urlaub am Bauernhof, sollte man bereits in der Planungsphase kalkulieren, um zu prüfen, ob die Wirtschaftlichkeit positiv ist.

Ebenso empfiehlt sich eine Kalkulation kurz vor dem Markteintritt, um die Preise noch einmal zu kontrollieren. Denn sind Preise erst einmal veröffentlicht, ist es gegenüber Kunden oft schwierig, größere Preisanpassungen zu argumentieren.

Eine Kalkulation sollte außerdem erfolgen bei

- neuen Investitionen oder Sanierungen
- Erweiterung der Angebote
- großen Änderungen der Auslastung
- geänderter Nutzungsdauer von Anlagen

Kostenstelle nach Belegdauer unterteilt

Einheit	Betten pro Einheit, jährlicher Durchschnitt	Bt./Jahr	SVS Pflichtig?
1) Einzelzimmer groß (KP)*	1	100	ja
2) Einzelzimmer groß (LP)**	1	45	ja
3) Doppelzimmer klein (KP)	2	320	ja
4) Doppelzimmer klein (LP)	2	133	ja
5) Appartement (KP)	4	80	ja
6) Appartement (LP)	4	34	ja

*KP = kurze Periode, **LP = lange Periode

Angebote der LK Niederösterreich

Die Landwirtschaftskammer Niederösterreich unterstützt Betriebe gezielt mit Beratungsangeboten – wie etwa zur Preiskalkulation in der Direktvermarktung und für Urlaub am Bauernhof Betriebe.

Im Rahmen der Beratung erhalten Sie eine Excel-Vorlage, mit der Sie Ihre Preise jederzeit anpassen können.

Dieses Angebot richtet sich nicht nur an Direktvermarkter, sondern auch an Urlaub-am-Bauernhof-Betriebe.

Weitere Informationen finden Sie online unter lk-noe.at oder telefonisch unter 05 0259 25000



Hier werden Sie **BERATEN**

☎ 05 0259 26500



Allgemeine Grundberatung

Urlaub am Bauernhof

noe.lko.at/beratung

Sie haben allgemeine Fragen zu Urlaub am Bauernhof. Wir geben Ihnen entweder telefonisch, per E-Mail oder im Büro Rückmeldung zu Ihren Anliegen. Wir unterstützen bei den für Sie relevanten Fragen.

lkberatung

**STARKER PARTNER
KLARER WEG**

