

LTN-Rundschreiben 2022 – 20: Steigende Energiekosten – Preisanpassungen & Preiskalkulation

1. **Preiserhöhung für bereits abgeschlossene Buchungen – Was ist möglich?**
2. **Preise gut kalkulieren – Wie gehe ich vor?**
3. **Energiekosten verbrauchsabhängig abrechnen – Worauf muss ich achten?**
4. **Vertragsabschluss unter Vorbehalt – Kann ich mich absichern?**
5. **Jetzt anmelden: Webi-Workshop Preisgestaltung am 13.09.22 oder 23.09.22**

Liebe LTN-Mitglieder,

die steigenden Energiekosten machen auch vor Ihren Ferienhöfen nicht halt. Preisanpassungen für die nächste Saison sind damit unerlässlich. Doch hierbei entstehen natürlich die unterschiedlichsten Fragen, die viele von Ihnen bereits an uns herangetragen haben.

Nach umfangreicher Recherche und Rücksprache mit der BAG (Bundesarbeitsgemeinschaft für Urlaub auf dem Bauernhof und Landtourismus in Deutschland) und dem DTV (Deutscher Tourismusverband) möchten wir Ihnen einige Hilfestellungen geben – ohne Anspruch auf Vollständigkeit und rechtlich nicht verbindlich.

1. **Preiserhöhung für bereits abgeschlossene Buchungen – Was ist möglich?**

Viele von Ihnen haben Stammgäste, die weit im Voraus buchen. Nun besteht in diesen Fällen eventuell das Problem, dass der bereits vereinbarte Reisepreis Ihre Kosten nicht decken wird, und Sie den Reisepreis nachträglich erhöhen möchten/ müssen.

Hierzu gibt es keine Grenzwerte oder Urteile, die sich auf die Vermietung von Ferienwohnungen beziehen. Wir haben daher recherchiert, was in anderen Branchen und für Pauschalreisen üblich ist. Eine rechtliche Absicherung bietet dies allerdings nicht.

Grundsätzlich gilt, dass Preise für Leistungen, die innerhalb von vier Monaten nach Vertragsabschluss erbracht werden, nicht angepasst werden können.

In den anderen Branchen wird mit einer sog. „Opfergrenze“ argumentiert. Preisschwankungen sind grundsätzlich ein Teil des wirtschaftlichen Risikos, das Unternehmen in Kauf nehmen müssen (man muss das „Opfer“ bringen). Steigen allerdings die Preise unerwartet stark an (wie es derzeit der Fall ist), dann kann nicht erwartet werden, dass nur eine Vertragspartei diesen Verlust schultert. **Deshalb kann ab Preissteigerungen von mehr als 20 % eine Preisanpassung vorgenommen werden.**

Jedoch sollte der Preis nur um die gestiegenen Kosten erhöht werden. **Eine solche Preisanpassung darf nicht genutzt werden, um einen höheren Gewinn zu erzielen.**

Die Rechtgrundlage für eine derartige Preisanpassung ist der § 313 BGB (Störung der Geschäftsgrundlage). https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/_313.html

Bei Pauschalreisen muss der Gast eine Preiserhöhung von bis zu 8 % nach Vertragsabschluss akzeptieren. Bei Preiserhöhungen, die darüber liegen, hat er das Recht, vom Vertrag zurückzutreten. Hierfür muss dem Gast vom Veranstalter eine Frist gesetzt werden, in der er vom

Vertrag kostenfrei zurücktreten kann. Tut der Gast dies nicht oder reagiert nicht auf die Preiserhöhung, dann hat er sie damit akzeptiert, und der Vertrag bleibt bestehen. Gleichzeitig müssen diese Preiserhöhungen mindestens 21 Tage vor der Reise dem Gast mitgeteilt werden.

Hierzu finden sich mehrere Urteile und Hinweise der Verbraucherzentrale.

<https://www.verbraucherzentrale.de/wissen/reise-mobilitaet/urlaub-buchen/noch-zu-hause-und-schon-aerger-wenn-die-gebuchte-reise-teurer-wird-10420>

Hinweis:

Die Frist von 21 Tagen, die für Pauschalreisen angewendet wird, ist sehr kurz und steht im Gegensatz zu der oben genannten Vier-Monats-Frist, innerhalb derer Preise grundsätzlich nicht angepasst werden dürfen. Es ist sehr wahrscheinlich, dass sie deshalb eine Besonderheit für Pauschalreisen darstellt und wir raten davon ab, sich daran zu orientieren.

Wichtig:

Eine Verdreifachung Ihrer Energiepreise rechtfertigt nicht, den Übernachtungspreis in gleicher Weise anzuheben. Sie sollten den Übernachtungspreis nur soweit erhöhen, dass die Mehrkosten für die Energieversorgung dieser Ferienwohnung abgedeckt sind. Dafür müssen Sie den Anteil der Energiekosten am Übernachtungspreis für jede Ferienwohnung kennen.

Legen Sie dem Gast deutlich dar, warum Sie gezwungen sind, den vereinbarten Preis zu ändern. Geben Sie an, um wieviel Ihre Energiekosten steigen (z.B. „Ab dem nächsten Jahr berechnet unser Versorgungsunternehmen den dreifachen Preis für Gas“), und nennen Sie auch den Anteil, den diese Kosten am Übernachtungspreis für den Gast ausmachen (z.B. „Die Kosten für Gas betragen 10 % des Übernachtungspreises“). So kann der Gast nachvollziehen, wie die Preiserhöhung zustande kommt. Diese transparente Darlegung gegenüber dem Gast = Vertragspartner ist ein zentraler Punkt, damit die Preiserhöhung rechtlich wirksam ist.

Wir empfehlen:

Bei einer nachträglichen Preisanpassung hat der Gast grundsätzlich das Recht, vom Vertrag zurückzutreten.

Bieten Sie deshalb aktiv an, dass es aufgrund Ihrer Preisanpassungen möglich ist, innerhalb einer Frist (z.B. 14 Tage) vom bereits geschlossenen Vertrag kostenfrei zurückzutreten.

Geben Sie unbedingt an, dass die Buchung verbindlich bestehen bleibt, sollte der Gast nicht innerhalb der Frist vom Vertrag zurücktreten.

Oder Sie wählen die Möglichkeit, dass der Gast Ihnen unbedingt bestätigen soll, dass die Buchung bestehen bleibt und falls er sich nicht meldet, bedeutet dies einen Rücktritt vom Vertrag (=kostenfreies Storno).

Es kann sein, dass die erste Option rechtlich keinen Bestand hat. Sie ist jedoch die gängigere Praxis.

Serviceorientierung nicht vergessen: Bieten Sie den Gästen an, die Reise in eine günstigere Nebensaison zu verschieben (abhängig von Ihren Verfügbarkeiten und nur umsetzbar, falls Sie unterschiedliche Saisonpreise haben).

2. Preise neu kalkulieren – Wie gehe ich vor?

Ein wichtiger Schritt ist, die Preise für das nächste Jahr zu kalkulieren. Grundsätzlich wollen Sie natürlich nicht auf Ihren Kosten sitzen bleiben, aber gleichzeitig sind die Gäste vielleicht nicht bereit bzw. nicht in der Lage, die erhöhten Preise zu bezahlen. Dieses Dilemma zu lösen ist nicht leicht, und auch wir haben dazu keine abschließende Lösung parat.

Wir empfehlen:

Kalkulieren Sie ehrlich und umfassend Ihre Kosten für die Ferienvermietung. Nur so haben Sie ein vollständiges Bild, was Sie eigentlich verdienen müssen, um den Ferienbetrieb kostendeckend zu betreiben. Der zweite Schritt ist dann die Einberechnung Ihrer Gewinnmarge. Dann haben Sie den Preis, den Sie erzielen möchten.

Das Wichtigste in Kürze:

- Alle Kostenbestandteile erfassen – unter anderem:
 - Kosten für Renovierung- und Instandhaltung – auch für den Außenbereich
 - Betriebskosten
 - Vermarktung
- Arbeitsaufwand (Lohnkosten) richtig einschätzen:
 - Eigene Arbeitszeit
 - Arbeitszeit, die von Mitarbeitern des landwirtschaftlichen Betriebszweiges für das Feriengeschäft verwendet wird
- Preise festlegen: Kosten + Gewinnaufschlag + Umsatzsteuer

Zum Thema Preiskalkulation bieten wir im September einen digitalen Workshop an. Neben der Kosten- bzw. Preiskalkulation auch die Berechnung von Energiepreisen für Ferienobjekte und weitere Betriebszweige behandelt wird. Ausführliche Infos zum Workshop siehe unten; Punkt 5.

3. Energiekosten verbrauchsabhängig abrechnen – Was muss ich beachten?

Wenn Sie die Energiekosten gerne mit jedem Gast verbrauchsabhängig abrechnen möchten, müssen Sie den Verbrauch für jede Ferienwohnung separat erfassen können. Das bedeutet, Sie benötigen für jede Ferienwohnung eigene, geeichte Zähler für Strom, Wasser und Gas.

Bei jeder An- und Abreise müssen Sie dann die Zählerstände gemeinsam mit den Gästen ablesen und die Werte festhalten. Lassen Sie sich vom Gast die Werte per Unterschrift bestätigen, und machen Sie am besten Fotos der Zählerstände. So lassen sich Missverständnisse vermeiden. In der Endabrechnung müssen Sie dann entsprechend die Kosten ausweisen.

Die Preise pro Einheit für den Energie- und Wasserverbrauch müssen dem Gast im Vorfeld genannt werden bzw. in Ihren Preistabellen auf der Webseite/ auf bauernhofferien.de ausgewiesen werden. Zusätzlich sollten Sie in Ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen unbedingt einen entsprechenden Absatz einfügen. Eine überarbeitete Mustervorlage für AGB finden Sie im Anhang (wie gehabt, bitte die rotmarkierten Stellen für Ihren Ferienhof anpassen sowie nicht Zutreffendes raus löschen).

Sollten Sie online buchbar sein, dann werden wir zusätzlich zum Hinweis in den AGB einen passenden Text einfügen, der auf der Buchungsbestätigung für den Gast direkt unter dem Reisepreis erscheint.

Wir empfehlen:

Reichen Sie die Preise Ihres Energieversorgers 1:1 weiter an den Gast und teilen Sie dies auch so dem Gast mit (im Internet, in der Buchungsbestätigung, in den AGB). Berechnen Sie keine höheren

Preise, da dies zu Unmut bei den Gästen führen kann, falls er es zufällig herausfindet. Es soll ja nicht der Eindruck entstehen, dass Sie sich beim Gast bereichern möchten.

Sollte Ihr Versorgungsunternehmen zwischen Buchung und Anreise des Gastes die Preise ändern (sowohl eine Preiserhöhung als auch eine Preissenkung), dann teilen Sie dies dem Gast bitte umgehend mit, und informieren ihn, dass für seinen Aufenthalt diese neuen Preise zur Anwendung kommen.

Wichtig:

Bitte teilen Sie uns mit, wenn Sie diese Alternative zukünftig anbieten und nennen Sie uns die Preise, mit denen Sie Strom, Gas und Wasser abrechnen werden, damit wir in der Optimalen Präsentation die nötigen Informationen hinterlegen können.

Und: Die nicht verbrauchsabhängigen Kosten, die Ihr Versorgungsunternehmen Ihnen berechnet, müssen weiterhin im Übernachtungspreis enthalten sein (z.B. Grundgebühren). Nur den tatsächlichen Verbrauch der Gäste können Sie separat abrechnen.

Der Nachteil der verbrauchsabhängigen Abrechnung ist, dass eine Nachrüstung aller Ferienwohnungen mit eigenen Zählern sehr teuer sein kann, vor allem, wenn Sie viele Ferienobjekte haben.

Wir empfehlen:

Planen Sie bei einem Neubau oder Umbau die Installation von eigenen Zählern ein. So haben Sie die Möglichkeit, zukünftig diese Art der Preisgestaltung nutzen zu können.

4. Vertragsabschluss unter Vorbehalt – Kann ich mich absichern?

Grundsätzlich ist es sehr schwierig, wirksame Klauseln in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu hinterlegen, die darauf abzielen, bei einem bereits geschlossenen Vertrag den Reisepreis zu ändern. Fast alle Quellen, die wir gefunden haben, geben an, dass solche Klauseln in den meisten Fällen unwirksam sind.

Deshalb könnte eine Möglichkeit sein, Anfragen von Gästen für einen Zeitraum weit im Voraus (z.B. für das nächste Jahr) unter Vorbehalt anzunehmen, mit dem Hinweis, dass Sie sich eventuelle Preisänderungen für das nächste Jahr vorbehalten und die Gäste informieren, sobald der endgültige Reisepreis feststeht.

Variante 1: Reservierung

Sie reservieren dem Gast den gewünschten Zeitraum mit dem Hinweis, dass Sie ihm ein konkretes Angebot zusenden werden, sobald der konkrete Reisepreis für seinen Wunschzeitraum feststeht.

Sobald Sie Ihre Preise für das nächste Jahr kalkuliert haben, schicken Sie Ihren Gästen das konkrete Angebot mit Bitte um Bestätigung innerhalb einer Frist (z.B. 14 Tage).

Geben Sie unbedingt an, dass Sie den Reisezeitraum wieder frei geben, sollte der Gast Ihr Angebot nicht innerhalb der Frist bestätigen. Ohne diese Willensäußerung des Gastes kommt kein Vertrag zustande und Sie sind nicht verpflichtet, ihn für diesen Zeitraum zu beherbergen.

Variante 2: Vorvertrag

Sie schließen mit dem Gast einen Vorvertrag aufgrund der zur Zeit der Anfrage geltenden Preise ab, behalten sich aber vor, dass der endgültige Reisepreis abweichen kann, da Sie noch nicht alle Kosten für das nächste Jahr berechnen können.

Sobald Sie Ihre Preise für das nächste Jahr kalkuliert haben, schicken Sie Ihren Gästen den endgültigen Reisepreis mit der Möglichkeit, innerhalb einer Frist (z.B. 14 Tage) vom bereits geschlossenen Vertrag kostenfrei zurückzutreten.

Geben Sie unbedingt an, dass die Buchung verbindlich bestehen bleibt, sollte der Gast nicht innerhalb der Frist vom Vertrag zurücktreten.

Oder Sie wählen die Möglichkeit, dass der Gast Ihnen unbedingt bestätigen soll, dass die Buchung bestehen bleibt und falls er sich nicht meldet, bedeutet dies einen Rücktritt vom Vertrag.

Es kann sein, dass die erste Option rechtlich keinen Bestand hat. Sie ist jedoch die gängigere Praxis (siehe auch Punkt 1).

Wir empfehlen:

Formulieren Sie den Preisvorbehalt in der Reservierungsbestätigung/ dem Vorvertrag so konkret wie möglich. D.h. geben Sie einen Zeitpunkt an, wann Sie dem Gast den endgültigen Preis voraussichtlich nennen können, und führen Sie auch die Gründe auf, warum der Reisepreis noch nicht feststeht (z.B. Sie erhalten die Informationen über Energiekosten, Kurabgaben etc. erst zum Ende des Jahres).

Setzen Sie bitte konkrete, angemessene Fristen für die Rückmeldung auf den endgültigen Reisepreis. So ist es für den Gast transparent, und er hat Zeit, sich zu überlegen, ob die Reise für ihn tatsächlich in Frage kommt. Zudem haben Sie dann Gewissheit, und ggf. genügend Zeit, den Zeitraum anderweitig zu vermieten.

Serviceorientierung nicht vergessen: Melden Sie sich auch beim Gast, wenn er das Angebot nicht bestätigt/ vom Vertrag zurücktritt. Z.B. mit einem netten Text, dass Sie bedauern, dass Ihr Angebot nun doch nicht zusagt und Sie sich freuen würden, ihn zu einem anderen Zeitpunkt auf Ihrem Hof begrüßen zu dürfen.

Wichtig:

Dies gilt nicht für online gebuchte Reisen. Durch eine Onlinebuchung kommt sofort ein Vertrag zustande.

Das bedeutet, wenn Sie schon Preise für das nächste Jahr eingestellt haben, und online buchbar sind, dann erfolgen eventuell Buchungen mit zu niedrigem Reisepreis. Passen Sie so schnell wie möglich Ihre Preise in der Optimalen Präsentation/ in Ihrer Julia (easybooking) an oder schalten Sie erstmal den Belegungskalender für 2023 auf belegt, damit keine Buchung erfolgen können bis Sie Ihre Preise neu kalkuliert und im System hinterlegt haben.

5. Jetzt anmelden: Webi-Workshop Preisgestaltung am 13.09.2022 oder 23.09.2022

Wir bieten einen Webi-Workshop zum Thema Preisgestaltung an. Darin möchten wir Ihnen Werkzeuge und Hilfestellungen für eine erfolgreiche Preiskalkulation geben und natürlich auch intensiv auf das Thema Energiepreise eingehen. Gleichzeitig können Sie mit Ihren Kollegen ins Gespräch kommen, Tipps und Infos austauschen.

Inhalte:

- **Preiskalkulation:**
Welche Kosten sind zu berücksichtigen? Gibt es Stolpersteine/ versteckte Kosten, die gerne vergessen werden? Welche Stellschrauben der Preisgestaltung gibt es?
- **Energiekosten:**
Wieviel Energie/Strom/Wasser verbraucht mein Ferienbetrieb/ mein Hofcafé/ mein Hofladen? Wie kann ich den Anteil am Übernachtungspreis berechnen?
- **Fragen und Austausch:**
Alle Ihre Fragen rund um Preisgestaltung, Energiekosten, Kalkulation und wo sonst der Schuh drückt.

Termine, jeweils digital per Zoom:

Dienstag, 13.09.2022, 14:00 – 16:30 Uhr – Anmeldeschluss: 08.09.2022

Freitag, 23.09.2022, 9:00 – 11:30 Uhr – Anmeldeschluss: 20.09.2022

Teilnehmergebühr: 40,- € zzgl. MwSt.

Mindestteilnehmerzahl: 10 Personen pro Termin

Anmeldung an info@bauernhofferien.de oder per Telefon: 0441/ 361060-0

Teilen Sie uns mit Ihrer Anmeldung gerne Ihre Fragen mit, damit wir uns vorbereiten können. Den Link zur Veranstaltung erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Teilnahme nur für LTN-Mitglieder.

Um Ihre Gäste zum Energie sparen anzuregen und auch im Urlaub daran zu denken, sich so umsichtig wie im eigenen Heim zu verhalten, haben wir zudem ein Plakat erstellt, das Sie ausdrucken und in den Ferienobjekten aushängen können. Auch das Plakat zur Mülltrennung und gegen Lebensmittelverschwendung haben wir überarbeitet und steht neu gestaltet für Sie im Mitgliederbereich bereit.

Alle Dokumente dieser E-Mail finden Sie auch im Mitgliederbereich zum Herunterladen (<https://www.bauernhofferien.de/vorlagen-download>)

Für weitere Infos und Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung. Oder Sie nutzen den Webi-Workshop, dort können Sie sich dann auch mit Ihren Kollegen zu diesen Fragestellungen austauschen.

Herzliche Grüße
Ihr LTN-Team