

Schritt-für-Schritt-Anleitung:

SO SCHREIBEN SIE EINEN BUSINESS PLAN FÜR IHRE FERIENWOHNUNG



EINLEITUNG

Herzlichen Glückwunsch und herzlich Willkommen im FeWo Vermietungsgeschäft!

Wenn Sie das Dokument hier lesen, haben Sie sicherlich schon eine Lage oder sogar eine konkrete Immobilie für Ihre zukünftige Ferienwohnung vor Augen und träumen schon von kleinen Details wie der Wandfarbe der Zimmer, der Kücheneinrichtung...Aber bevor es an die Einrichtung geht, sollten Sie sich ein wenig Zeit nehmen und über Ihr neues Geschäft nachdenken.

Einen Business Plan zu erstellen ist dabei gar nicht so schwer wie es klingt - stellen Sie es sich wie einen Plan für die nächsten Jahre vor. Was werden Sie tun und was wollen Sie mit Ihrer Ferienwohnung erreichen? Der Plan mag im Endeffekt nicht der Realität entsprechen (Wahrsagen kann ja niemand) aber Sie werden so ein Gefühl dafür bekommen, worauf Sie in Zukunft achten werden müssen, wo es Probleme oder auch Engpässe geben könnte.

Neben einer großen Vision sollten Sie auch Zahlen durchspielen, genau wie Sie es sicherlich auch für ein Darlehen oder eine Investition getan haben. Excel mag nicht jedermanns Sache sein aber mit ein bisschen Übung haben Sie bald den Dreh raus.

Der Business Plan muss nicht mehrere Seiten lang werden - manchmal ist weniger sogar mehr - deswegen haben wir hier eine Schritt-für-Schritt Anleitung für den perfekten FeWo Business Plan erstellt. Wir stellen Ihnen vor, welche Elemente enthalten sein sollten und so können Sie sich schrittweise durcharbeiten.

Nach dem Lesen der ersten Seite sollte eigentlich schon klar sein, worum es geht und was Sie mit der Ferienwohnung vorhaben. Diese Einleitung sollte einen Überblick geben und gleichzeitig Neugierde wecken und zum Weiterlesen anregen.

- Warum benötigt man einen Business Plan überhaupt?
- Was sollte getan werden, bevor der Business Plan erstellt wird?
- Was darf in einem Business Plan auf keinen Fall fehlen?

Wenn Sie diese drei Teile Schritt für Schritt durchgehen haben Sie bald fast mühelos Ihren eigenen Plan erstellt!

WOZU IST EIN BUSINESS PLAN GUT?

Ein Business Plan ist eine Art FeWo-Wegweiser für Sie: Es hilft Ihnen Ihre generelle Ziele aufzustellen und diese herunterzubrechen. Was planen Sie in den nächsten drei, sechs oder z.B. neun Monaten zu erreichen?

Es ist eine gute Übung für Sie solche Ziele aufzustellen und zu überlegen, wie Sie diese erreichen werden. Indem Sie auch konkrete Zahlen wie Einnahmen und Ausgaben zu Papier bringen, wird der Plan handfester und hilft Ihnen auch in ein paar Monaten und Jahren noch als Rückblick. So können Sie leicht vergleichen, was Sie sich vorgenommen hatten und wo Sie dann tatsächlich stehen.

Wenn Sie Finanzierung für Ihre Ferienwohnung in der Form eines Kredites oder Hypothek von einer Bank oder anderen Entität aufnehmen möchten, wird Ihnen der Business Plan helfen. Die Banken werden ihn ohnehin einfordern aber Sie haben auch ein weiteres Hilfsmittel an der Hand, um für Ihr Ferienhaus zu argumentieren.

VORBEREITUNG

Nun wissen Sie, dass Sie gerne einen Business Plan für Ihre Ferienwohnung aufstellen würden, aber Sie sind sich noch nicht sicher, wie Sie damit anfangen sollen.

Als erstes sollten Sie ganz ehrlich die Chancen abwägen, die Sie haben aus Ihrer Ferienwohnung ein erfolgreiches Vermietungsunternehmen zu machen. Das bedeutet im Klartext:

IHRE GESCHÄFTSIDEEN ZU ANALYSIEREN

Stellen Sie sich ein paar Fragen wie:

- Wie groß ist die Nachfrage nach einer Ferienwohnung in der Gemeinde, in der Ihr Haus steht oder in der Sie planen ein Objekt zu erwerben?
- Was für Fähigkeiten benötigen Sie?
- Ist Ihr Immobilienobjekt als Ferienwohnung geeignet?
- Müssen Sie erst renovieren, bevor es als FeWo eingesetzt werden kann?
- Haben Sie die finanzielle Absicherung ein solches Geschäft zu starten?

Dies ist auch eine gute Gelegenheit Ihre Konkurrenz zu analysieren (z.B. über Buchungsplattformen wie Fewo-Direkt oder Airbnb) und zu überlegen, ob im Markt Platz für eine weitere Ferienwohnung (Ihre) ist.

Schauen Sie sich bei Ihren Konkurrenten Folgendes an:

- Haben sie eine eigene Webseite?
- Wie bewerben sie ihre Marke, bzw. ihr Unternehmen?
- Wie teuer ist eine Übernachtung? Gibt es unterschiedliche Preise je nach Saison?
- Wie beschreiben sie ihre Ferienwohnung?
- Wie unterscheidet sich Ihre Ferienwohnung von den Angeboten Ihrer Konkurrenten?

SICH SELBST ZU ANALYSIEREN

Es mag ein bisschen seltsam erscheinen aber sich selbst ehrlich zu analysieren ist ein wichtiger Schritt, der oftmals in Vergessenheit gerät.

Fragen Sie sich:

- Sind Sie, sowohl mental als auch physisch, für die Anforderungen, die das Aufbauen eines Geschäfts an Ihren Körper und Ihren Geist stellt bereit?
- Welche Fähigkeiten besitzen Sie bereits, die Ihnen dabei helfen werden Ihre FeWo erfolgreich zu vermarkten?
- Was möchten Sie noch lernen?
- Wie hoch muss Ihr Einkommen mindestens sein, damit Sie gut leben können?
- Was sind für Sie die Vor- und Nachteile des FeWo Vermietung Geschäfts?
- Werden Sie die Verwaltung der Ferienwohnung selber übernehmen oder werden Sie jemanden dafür einstellen?

TIPP



WAS SOLLTE IN EINEM BUSINESS PLAN NICHT FEHLEN?

Nachdem Sie nun Ihre Analyse gemacht haben und sich sicher sind, dass Sie mit diesem Geschäft erfolgreich werden können, geht es um den eigentlichen Plan.

Aller Anfang ist schwer und deswegen sind wir von Lodgify für Sie da. Wir begleiten Sie vom ersten Moment an, wenn die Idee für eine Ferienwohnung geboren wird, bis zu den ersten Kontakten mit Ihren Gästen und der Verwaltung der Buchungen. Aus diesem Grund haben wir verschiedene Handbücher, wie dieses hier für Sie vorbereitet. Wir erklären Ihnen, welchen Schritten Sie folgen sollten, um Ihr FeWo Geschäft aufzubauen. Nun aber zu erst zum Business Plan.

In einem FeWo Business Plan sollten diese Punkte nicht fehlen:

1. Zusammenfassung

Die ersten Seiten Ihres Business Plans sollten Sie für die Zusammenfassung reservieren, um Ihren Lesern so direkt einen Überblick geben zu können.

Nachdem für Sie alle Teile klar sind und Sie einen genauen Plan für die nächsten Jahre haben, wird es einfach sein, dies zusammen zu fassen und in einem kurzen knappen Text zu erläutern. Neben einer Einleitung zu Ihrem Unternehmen und den geplanten Service Angeboten in der Ferienwohnung, sollten Sie in diesem Teil auch diese Fragen beantworten:

- Warum möchten Sie das Unternehmen gründen?
- Welchen bisher unerfüllten Bedarf werden Sie decken?
- Wer ist Ihre Zielgruppe?
- Welche Informationen über den Markt können Sie erläutern?
- Wie groß ist der Markt?
- Was sind Ihre Ziele? Was werden Sie erreichen?

TIPP



2. Unternehmensanalyse

In diesem Teil zur Unternehmensanalyse sollten Sie präzise Informationen zu Ihren Besonderheiten (USP - Unique Selling Points) aufzeigen. Was hat Ihre FeWo was andere nicht haben? Warum werden Gäste sich für Ihre FeWo und nicht für eine andere entscheiden? Was bringen Sie Neues in den Markt? Wie wird Ihre FeWo erfolgreich sein?

3. Sektor Analyse

In diesem Teil geht es um den Markt an sich - Was ist gerade im FeWo Markt los? Was für Trends gibt es? Was wird sich in den nächsten Jahren ändern? Das hilft Ihnen (und jedem, der dieses Dokument liest), die aktuelle Lage zu verstehen und zu sehen, wo und wie Sie Ihre FeWo platzieren werden.

Falls Sie Investoren für Ihr FeWo Geschäft suchen, so zeugt dieser Teil auch von Ihren Marktkenntnissen und Ihrer Ernsthaftigkeit.

4. Kundenanalyse

Als nächstes sollten Sie sich Gedanken zu Ihrer Zielgruppe machen. An wen richtet sich Ihr Angebot? Ein genaues Bild Ihrer Kunden zu haben, hilft Ihnen auch dabei diese anzusprechen und Buchungen zu generieren.

Eine Art um diese Frage zu beantworten ist, verschiedene Kunden-Persönlichkeiten zu erstellen und sich in ihre Lage zu versetzen. Es sind kurze Vignetten verschiedener Personen mit eigenen Geschichten und Bedürfnissen, die die idealen Gäste für Ihre Ferienwohnung darstellen. Diese kreative Übung kann sehr hilfreich sein, wenn Sie die verschiedenen Aspekte Ihres Geschäfts mit den Charakteren durchspielen: Wie sehen Marketing, Buchungen, Gäste-Kontakt und Begrüßung bei diesen spezifischen Personen aus?

Ihre Kundengruppen könnten zum Beispiel diese sein:

- Paare
- Familien
- Rentner
- Geschäftsreisende
- Reisende mit Haustieren
- Millennials

Jede Ferienwohnung ist anders und wird folglich andere Kundengruppen (und Kunden-Persönlichkeiten) anziehen. Um Ihre Kunden-Persönlichkeiten zu erstellen, sollten Sie über demographische, sozio-ökonomische und geographische Aspekte nachdenken, typische Bedürfnisse nachzeichnen und darlegen, wie und wo Sie die Personen ansprechen können (Online Marketing, Tourismus Agenturen, Buchungsplattformen...).

In dieser Kundenanalyse ist es auch wichtig zu erklären, wie Sie die verschiedenen Bedürfnisse erfüllen werden. Versetzen Sie sich in die Lage der möglichen Gäste und fragen Sie sich ganz ehrlich, 'warum Sie Ihren Urlaub in dieser Ferienwohnung verbringen sollten'. Ihre Antwort könnte auf Lage, Ausstattung oder Extra-Angebote abzielen.

5. Konkurrenzanalyse

Führen Sie eine intensive Analyse Ihrer direkten Konkurrenten (wie andere Unterkunftsangebote in Ihrer Region mit ähnlicher Ausstattung und Service) durch, die Sie über Buchungsplattformen wie Airbnb, Booking oder Fewo-Direkt aber auch in lokale Zeitschriften oder Tourismus Agenturen ausfindig machen können.

Analysieren Sie sie dann mittels der SWOT Methode, indem Sie sich ihre Stärken (Strengths), Schwächen (Weaknesses), Chancen (Opportunities) und Gefahren (Threats) aufschreiben. So können Sie die Schwächen oder Stärken Ihrer Konkurrenten für Ihr eigenes Unternehmen nutzen.

Sie könnten über Folgendes nachdenken:

- **Wer sind meine Konkurrenten?**
Wie viele Objekte besitzen sie? Wie erfolgreich sind sie?
- **Wie vermarkten sie ihre Ferienhäuser?**
Wie sieht ihr Marketing aus?
- **Was für Gäste (Kunden-Persönlichkeiten) sprechen sie an?**
Konzentrieren sie sich auf eine bestimmte Zielgruppe (Familien, Luxus-Reisende...)?
- **Wie wird sich Ihr Unternehmen von diesen Konkurrenten unterscheiden?**
Welche ihrer Schwächen können Sie für sich nutzen? Welche Stärken Ihrer Konkurrenten werden Sie übertrumpfen müssen, um erfolgreich zu sein?
- **Wie werden Ihrer Konkurrenten reagieren, wenn Sie Ihre Ferienwohnung eröffnen?**
- **Was werden Sie unternehmen, falls Konkurrenten aus dem Markt ausscheiden?**
Wie werden Sie das zu Ihrem Vorteil nutzen?
- **Was werden Sie tun, wenn neue Konkurrenten im Markt erscheinen?**
Wie werden Sie reagieren und wie werden Sie diese neue Situation

6. Operatives Geschäft

Das operative Geschäft wird manchmal auch mit Management Plan gleichgesetzt und sollte immer die genauen Details der Geschäftsleitung beschreiben.

Versuchen Sie hier Fragen, wie diese zu beantworten:

- Wo liegt Ihre Ferienwohnung?
- Wer kümmert sich um das Tagesgeschäft wie Check-In und Reinigung?
- Wie viele Mitarbeiter werden Sie einstellen?
- Was werden ihre Aufgaben sein?
- Was sind die Service Richtlinien?
- Welche Handbücher / Anweisungen werden Sie erstellen?
- Welche Zulieferer werden Sie benötigen?
- Wie kontrollieren Sie Ihr Warenlager (z.B. Putzmittel, Wäsche...)?

TIPP



7. Marketing Plan

Da Sie schon wissen welche Ihre Zielgruppe ist, ist es jetzt an der Zeit klar zu stellen, wie Sie diese erreichen werden. Was ist Ihre Strategie, wenn es um die Vermarktung Ihrer FeWo geht?

Denken Sie über folgende Fragen nach:

- Wie werden Sie Gäste erreichen?
- Was ist Ihr Marketing Versprechen? Wofür steht Ihr Unternehmen?
- Wie sieht das Versprechen je nach Zielgruppe (z.B. Paare vs. Familien) aus?
- Was werden Sie als direkte Marketing Aktionen unternehmen?
- Wie möchten Sie Ihre FeWo Webseite nutzen?
- Was werden Sie im online Marketing unternehmen?
- Wie werden Sie SEO, SEM und Social Media angehen?
- Werden Sie auch offline Promotionen haben?

Falls Sie sich noch nicht so gut im Marketing auskennen, dann können wir Ihnen viele Informationsquellen vorschlagen. Unsere kostenlosen eBooks über online Marketing für FeWo Vermieter sind zum Beispiel ein sehr guter Einstieg!

8. Vermarktungs Plan

Bereits etablierte FeWo Vermietungsunternehmen sind schon sehr daran gewohnt direkte Buchungen zu erhalten (und mögen in manchen Fällen sogar keine Buchungsplattformen mehr benötigen), aber wenn Sie gerade mit der Vermarktung beginnen, sollten Sie auf mehrere Pferde setzen. Diversifizieren Sie Ihre Kundenakquise-Kanäle und nutzen Sie die ganze Bandbreite der Buchungsplattformen wie Airbnb oder Booking.

Schauen Sie sich Ihren Markt an und entscheiden Sie, welche Buchungsportale für Sie und Ihre Gäste in Frage kommen. Dies sind einige der bekanntesten und beliebtesten:

- Booking.com
- Airbnb
- Fewo-Direkt
- VRBO
- TripAdvisor
- Roomorama
- Wimdu

Wenn Sie sich nicht sicher sind, auf welcher der verschiedenen Plattformen Sie Ihre FeWo inserieren sollten, schauen Sie sich doch unsere Übersicht inkl. der jeweiligen Gebühren an.

Falls Sie Ihre Ferienwohnung auf mehreren Plattformen inserieren möchten, ist es wichtig einen Channel Manager zu nutzen. Mit einem Channel Manager sparen Sie sich viel Zeit und Mühen bei der Verwaltung der externen Inserate und Buchungen, da so Kalender, Beschreibungen und Buchungen automatisch mit den verschiedenen Plattformen synchronisiert werden. Der Channel Manager stellt sicher, dass Ihre Informationen stets aktuell sind.

9. Einkommens / Cash Flow Plan

Eines der wohl schwierigsten Dinge beim Aufbau eines Unternehmens im Vermietungsbereich sind die Übernachtungspreise. Setzen Sie die Preise zu niedrig an, besteht die Gefahr, Gäste anzulocken, die Ihre Wohnung nicht wertschätzen und nicht gut behandeln. Setzen Sie die Preise zu hoch an, besteht die Gefahr vor einem leeren Belegungskalender zu stehen.

In diesem Teil des Business Plans geht es darum Ihre Preisstrategie festzulegen und zu beschreiben, welche Anpassungen / Angebote Sie vornehmen werden. Hier könnten Sie sich auch Überlegungen zu Stornierungen und Bezahlungen machen.

10. Finanzieller Plan

Jetzt geht es an die eigentlichen Zahlen. Nachdem Sie die verschiedenen Szenarien und Aktionen gedanklich durchgespielt haben, ist es Zeit diese in Nummern nieder zu schreiben. Wie werden Sie Ihr Unternehmen finanzieren, welche Einnahmen werden Sie haben und welche Ausgaben sind zu beachten?

Denken Sie daran, Folgendes aufzulisten:

- Anfängliche Kosten für die Ferienwohnung (Anlagekapital)
- Wiederkehrende Kosten für Instandhaltung, Reparaturen und Haushaltung (Reinigung)
- Operative Kosten
- Geschätzte Einkommenserwartungen für die kommenden fünf Jahre
- Kennzahlen, die Buchungsquote, tägliche durchschnittliche Übernachtungspreise und Einkommen pro Zimmer aufzeigen
- Gebühren für Lizenzen oder Anmeldungen
- Kosten für etwaige zusätzliche Dienstleistungen (z.B. Schlüsselübergabe, Reinigung)

TIPP



11. Ziele und Ausblick

Für jeden Unternehmer ist es wichtig einen Plan auf lange Sicht zu erstellen:

- Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?
- Haben Sie ein Unternehmensleitbild?
- Wo sehen Sie sich und Ihr Unternehmen in 5 oder 10 Jahren?

Beantworten Sie im Business Plan auch diese drei Fragen und überlegen Sie sich, wie Sie die Ziele in erreichbare oder greifbare Teilziele herunterbrechen können. Das könnte zum Beispiel so aussehen:

- Lage auswählen
- FeWo anmelden und notwendige Lizenzen / Registrierungen beantragen oder erwerben
- Renovierungsarbeiten abschließen
- Webseite erstellen und Geschäft eröffnen
- Kostendeckung
- 10% Gewinn vor Steuern erreichen

Mit jedem erreichten Ziel verringert sich auch das Risiko für Ihr Unternehmen. Und wenn Sie das letzte Ziel (in diesem Beispiel 10% Gewinn vor Steuern) erreicht haben, können Sie auch annehmen, dass es Ihrem Vermietungsunternehmen auch auf lange Sicht gut gehen wird.

12. Anhang

Falls Sie weitere Informationen anfügen möchten, zum Beispiel um etwas näher im Detail zu erläutern so können Sie es hier im Anhang tun. So bleibt der eigentliche Business Plan präzise und kurz und bietet Lesern, die Interesse daran haben mehr zu erfahren, die Gelegenheit tiefer ins Thema einzusteigen.

ZUSAMMENFASSUNG

Das Schreiben eines Business Plans sollte keinesfalls Stress auslösen sondern eher eine Übung sein, die Ihnen dabei hilft Ihr Vermietungsunternehmen unter die Lupe zu nehmen und genauer zu planen.

Auch wenn Sie noch nie einen solchen Plan geschrieben haben, hoffen wir, dass Ihnen diese Anleitung eine gute Stütze bietet, an der Sie sich orientieren können.

Das vielleicht Wichtigste ist, dass Sie sich vor Augen halten, dass jeder Business Plan anders ist und sich an das jeweilige Geschäft anpasst - nutzen Sie diese Anleitung also frei und adaptieren Sie sie so, wie es für Ihre Ferienwohnung stimmhaft ist.

Legen Sie los und schreiben Sie Ihren eigenen Business Plan. Mit dieser To Do Liste haben Sie noch eine Übersicht der verschiedenen Teile, die Sie einfügen können:

- Vorbereitung
- Unternehmensanalyse
- Sektor-Analyse
- Kundenanalyse
- Konkurrenzanalyse
- Operatives Geschäft
- Marketing Plan
- Vermarktungsplan
- Einkommens / Cash Flow Plan
- Finanzieller Plan
- Ziele und Ausblick
- Anhang
- Zusammenfassung

Wir hoffen, Ihnen hat dieses Handbuch geholfen eine klare Idee eines Business Plans zu bekommen und die Sicherheit gegeben diesen auch selber entwickeln zu können. Lodgify ist für Sie da und unterstützt Sie in der Vermarktung und Vermietung Ihrer Ferienwohnung.

DIE ALL-INCLUSIVE LÖSUNG FÜR FEWO-VERMIETER

Mit Lodgify erstellen Sie eine überzeugende FeWo Webseite und nehmen Sie online Reservierungen und Zahlungen an, verwalten Sie alle Ihre Buchungen von einem Ort aus und synchronisieren Sie Ihren Belegungskalender mit allen externen Kanälen.

[JETZT KOSTENLOS AUSPROBIEREN](#)



