

Kritische Untersuchung der

KONZEPTANALYSE

der TREUGAST Unternehmensberatung GmbH München

zur

STANDORT- UND MARKTVERTRÄGLICHKEIT

PROJEKT

FERIENPARK WILLINGEN

Kritische Untersuchung der

KONZEPTANALYSE ZUR STANDORT- UND MARKTVERTRÄGLICHKEIT PROJEKT FERIENPARK WILLINGEN

Auftraggeber der Konzeptanalyse: Gemeinde Willingen

Verfasser: TREUGAST Unternehmensberatung GmbH München, 25.11.2020

Kritische Untersuchung: Wirtschaftsbeirat Willingen und FewoZentrale Willingen

Einleitung: Investoren planen in Willingen eine Feriengroßanlage am Hagen neben dem Lagunenbad, bestehend aus 13 Häusern mit 104 Wohneinheiten, die in der Gemeinde, seinen Bürgern und Gewerbetreibenden zu kontroversen Diskussionen geführt haben, weshalb der Bürgermeister Thomas Trachte zur Klärung der Marktverträglichkeit ein Gutachten durch die TREUGAST Unternehmensberatung in Auftrag gegeben hat.

Aufgabenstellung der Konzeptanalyse ist laut TREUGAST (S. 4):

„Die Planungen der Ferienhäuser sehen eine Positionierung im gehobenen Segment sowie eine Ausrichtung auf Familien und die Generation 50-Plus als primäre Zielgruppen vor. Vor diesem Hintergrund wurde die TREUGAST Unternehmensberatungsgesellschaft engagiert unter expliziter Berücksichtigung der touristischen Zielsetzung der Destination eine gutachterliche Einschätzung zu erarbeiten, ob das geplante Produkt- und Vermarktungskonzept geeignet ist, die anvisierten Zielgruppen zu adressieren und **insbesondere einen sogenannten Clubtourismus zu unterbinden**.

...Im Ergebnis erarbeiteten die Berater eine Aussage, inwiefern das Projektvorhaben geeignet ist, zusätzliche Gästekreise zu erschließen und somit das Nachfragenvolumen am Standort Willingen, ohne eine Kannibalisierung vorhandener Angebote, zu erhöhen.“ (Hervorhebungen durch die FzW)

Die kritische Untersuchung der Konzeptanalyse erörtert 20 Defizite des beauftragten Gutachters TREUGAST Unternehmensberatung GmbH, die nach Auffassung der hiesigen Autoren der Aufgabenstellung in erheblichem Maß nicht gerecht werden oder unzureichend ausgeführt sind - und folglich zu einer fehlerhaften und fragwürdigen positiven Beurteilung des Projektes FERIENPARK WILLINGEN gelangen.

Das Projekt ist vielmehr nicht geeignet dem Anspruch und der Untersuchungsaufgabe gerecht zu werden:

- a. **Es ist nicht im gehobenen Segment positioniert;**
 - b. **es ist nicht geeignet das anvisierte Zielpublikum ergänzend zum bestehenden Angebot zu generieren;**
 - c. **es birgt in Folge einer Fehlkonzeption ein signifikantes Gefahrenpotential für Clubtourismus;**
 - d. **zuletzt ist eine starke Kannibalisierung gegenüber den einheimischen Gastgebern erheblich indiziert,**
- weshalb der Ferienpark insgesamt als nicht marktverträglich einzustufen ist.**

Diese kritische Untersuchung wird das vorgenannte Urteil anhand von 20 Defiziten in der KONZEPTANALYSE ausführlich erörtern und belegen:

Defizite der von TREUGAST erstellten Konzeptanalyse

1. Unklares Begriffsverständnis „gehoben“	3
2. mangelhafte Informationsbeschaffung und Unterlagen	3
3. unklarer Verweis auf den Fewo-Markt in D 2010-2020	4
4. fragwürdige Standort- und Verkehrsanalyse Willingen	4
5. unzureichende Analyse der Willingen-Statistik	5
6. Unzulänglichkeit im Vergleich Übernachtungen Deutschland vs. Willingen	6
7. radikale Preiskalkulation von Fewo-Großanlagen zur optimierten Nebensaison-Auslastung muss auch in Willingen befürchtet werden	9
8. fehlender, aber unverzichtbarer Vergleich Winterberg vs. Willingen	13
9. fragwürdige Schlussfolgerung der Analyse Fewo-Auslastung Willingen	14
10. Mangel an saisonalen Kenntnissen in Willingen	19
11. unangemessene Kriterien zur Erfassung relevanter Wettbewerber	20
12. inadäquate Wettbewerbsvergleiche	22
13. Aufgabenverfehlung und geringer Gehalt im Anbietervergleich	23
14. fehlende Standortanalyse des Ferienparks gegenüber etablierten Betrieben	24
15. unterlassene Analyse potenziellen Wettbewerbs gegenüber geplanten Ferienparkprojekten im Umfeld	25
16. fragwürdige Projektwürdigung	26
17. fehlerhafte Analyse von Projekteignung bezüglich Zielgruppenstruktur	29
18. verharmloste bzw. verschleierte Gefahr des Club-Tourismus	33
19. fragwürdige Eignung und Vertriebspower des Vermarkters Fewo & Meer	36
20. Kannibalisierung gegenüber dem Angebot bestehender Gastgeber	39
Kritisches Gesamtfazit	41
Zukunftsaussichten für Willingen	45

Zunächst möchten die Rezensenten definieren, dass eine gehobene Objektausstattung bzw. ein gehobenes Gästeklientel als Zielgruppe im Segment Ferienwohnungen/Ferienhäuser gemäß Sterne-Klassifizierungskriterien des Deutschen-Tourismus-Verband (DTV) einem 4-Sterne-Niveau entspricht:

Sterne-Abgrenzungskriterien des DTV

3-Sterne-Fewo: Wohnliche Gesamtausstattung mit gutem Komfort. Die Ausstattung ist von besserer Qualität, bei optisch ansprechendem Gesamteindruck.

4-Sterne-Fewo: Höherwertige Gesamtausstattung mit gehobenem Komfort. Ansprechende Qualität mit einem aufeinander abgestimmten Gesamteindruck.

Zu erfüllende 4-Sterne-Mindestkriterien: > kein kombinierter Wohn-/Schlafraum > Musikabspielmöglichkeit > Internetpräsenz > Verdunklungsmöglichkeit in den Schlafzimmern > Handtücher & Bettwäsche kostenfrei sowie bezogen > Spülmaschine > Sitzgruppe

Quelle: <https://www.sterenerien.de/die-offiziellen-sterne-fuer-ferienwohnungen.html>

Defizit 1: unklares Begriffsverständnis „gehoben“

TREUGAST vermeidet in seinem Gutachten jeden konkreten Bezug zu den Sterne-Kriterien des DTV, sondern spricht stets nur schwammig und unkonkret von „gehoben“ – was sie damit meinen wird nicht definiert.

Dadurch ergeben sich geplante Servicehandhabungen, die einem gehobenen Niveau nicht entsprechen.

Laut DTV müssen bei gehobenem Ausstattungsniveau Handtücher und bezogene Betten inkludiert sein und dürfen nicht als Extra angeboten und berechnet werden. Ein Profi-Unternehmen muss so etwas wissen und berücksichtigen. Stattdessen schreibt TREUGAST auf S. 37: „Eine weitere Serviceleistung des Betreibers stellt die Leihbettwäsche dar, die Optional hinzugebucht werden kann.“

TREUGAST übersieht, dass eine solche Handhabung nicht den offiziellen gehobenen Pflichtkriterien entspricht! Auch der Vermarkter Fewo & Meer als angeblich professioneller- und ServiceQ Level2 zertifizierter Dienstleister (S.40) sollte sowas wissen.

Defizit 2: mangelhafte Informationsbeschaffung und Unterlagen

Es wird auf zahlreiche Statistiken verwiesen sowie auf die Planungsunterlagen des Projektentwicklers und auf zwei Telefonate mit den Geschäftsführern des Projektentwicklers und des Vermarkters; ferner auf einen Ortstermin zur Geländebesichtigung mit Bürgermeister und Tourismusedirektor.

Insbesondere werden neben den offiziellen Zahlen des Statistischen Bundesamt drei spezifische Studien für den Ferienhaus-Markt herangezogen:

1. **Marktstudie „Private Ferienimmobilien 2019“** (FeWo-direkt; Engel & Völkers 2019)
https://dwif.de/images/Zahl_der_Woche/2019/Marktstudie_Private-Ferienimmobilien_2019.pdf
 Im Internet ist nur eine Kurzversion von 2019 abrufbar, die komplette Studie ist nur von 2016 online:
https://www.fewo-direkt.de/files/shared/PDF/FeWo-direkt_Marktstudie-Private-Ferienimmobilien-2016.pdf
2. **„10. Deutsche Ferienhaus-Urlaubsanalyse“** von FeWo-direkt vom März 2015
<https://www.fewo-direkt.de/files/shared/pressemitteilung/9te-Deutsche-Ferienhaus-Urlaubsanalyse-2014.pdf> Die Studie wurde 2015 letztmalig erstellt; hier ist nur die 9. Studie von 2014 im Netz verfügbar
3. **„Perspektive Ferienhaustourismus“** vom deutschen Ferienhausverband e.V.; 2019
<https://www.deutscher-ferienhausverband.de/wp-content/uploads/2019/07/Perspektive-Ferienhaustourismus-2019.pdf>

Die Zahlen der unterschiedlichen Jahre unterscheiden sich nur marginal. Sowohl TREUGAST als auch die hiesigen Autoren werden sich öfters auf deren Daten beziehen.

Zur Wettbewerbsanalyse wird von TREUGAST verwiesen auf Center Parcs, Landal und Hapimag sowie einen entfernten Ferienpark Husen im Paderborner Land und auf das „H+ Apartmenthaus“ in Usseln. Jenes ist jedoch eher ein Hotel und kein klassischer Fewo-Betrieb.

Kritisch zu bewerten ist, dass seitens TREUGAST nur unzureichend auf die komplexe Fewo-Struktur in Willingen analytisch eingegangen wird. Es wurden keine Gespräche mit einheimischen Gastgebern und Fewo-Betreibern geführt und keine Wettbewerbsvergleiche mit den etablierten Willinger Fewo-Anbietern vorgenommen.

Defizit 3: unklarer Verweis auf den Fewo-Markt in D 2010-2019

TREUGAST gibt auf S.8 an, dass laut Statistischem Bundesamt (StBA) die Bettenkapazität im gewerblichen Fewo-Markt (Betriebe >10 Betten) in den vergangenen 10 Jahren um 30,5% zunahm mit 60,2 Mio. Ü und die Fewo-Bettenauslastung 2019 im Bundeschnitt bei 31,9% lag, d.h. 115 Belegtage. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer sank in diesem Zeitraum von 5,4 auf 5,0 Nächte.

TREUGAST nennt die privaten Fewo-Kleinanbieter den „grauen Beherbergungsmarkt“, weil statistisch nicht vom StBA erfasst und schreibt auf S.8:

„Nach Erhebungen des deutschen Ferienhausverbandes belief sich das Übernachtungsvolumen in 2019 hier auf weitere rund 108 Mio. Übernachtungen. Folglich konnten in 2019 insgesamt rund 168 Mio. Übernachtungen am privaten und gewerblichen Ferienhausmarkt in Deutschland generiert werden.“

In der von TREUGAST im Quellenverzeichnis aufgeführten Studie „*Perspektive Ferienhaustourismus*“ (2019) wird eine solche Zahl jedoch vom Ferienhausverband* nicht genannt und eine andere Quelle gibt TREUGAST nicht an.

<https://www.deutscher-ferienhausverband.de/wp-content/uploads/2019/07/Perspektive-Ferienhaustourismus-2019.pdf>

*Beim deutschen Ferienhausverband e.V. handelt es sich etwas irreführend nicht um den Interessensverband der Ferienhausanbieter/Eigentümer, sondern um den Verband der professionellen deutschen Fewo-Vermarkter/Online-Buchungsportalen. Fewo-Eigentümer können nicht in den Verband aufgenommen werden.

Nahezu alle gewerblichen Fewo-Anbieter (>10 Betten) vermarkten ihre Objekte über die großen Buchungsportale, weshalb bezweifelt werden muss, ob eine Addition der Übernachtungszahlen von offizieller Statistik (StBA) und Ferienhausverband hier zulässig ist. Es gibt keine Angaben, ob die 108 Mio. Ü sich rein ergänzend auf die privaten Anbieter beziehen, oder auf die Buchungsintensität inklusive der gewerblichen Anbieter. TREUGAST (S.) kommt jedoch zu der Feststellung:

„Der hohe Anteil an den in privaten Ferienhäusern und -wohnungen generierten Übernachtungen (**mehr als 64 %**) **verdeutlicht die Bedeutung des grauen Beherbergungsmarktes.**“ (Hervorhebung durch FzW)

Defizit 4: fragwürdige Standort- und Verkehrsanalyse Willingen

Auf S. 12 wird von TREUGAST eine „lediglich mäßige Verkehrsanbindung“ von Willingen attestiert mit B251 und Regionalbahnanschluss. Nach welchen Kriterien wird das bemessen? Darüber gibt es keinerlei Angaben und Destinationsvergleiche, die einen Wettbewerbsvergleich erlauben. Auf S.14 wird Willingens Erreichbarkeit als „*von langer Dauer*“ angegeben, wenn es in 1,5 Std. Fahrzeit von den nächsten Großstädten und Ballungszentren erreichbar ist. Welchen Sinn haben solch unqualifizierte Aussagen?

Nach Auffassung der hiesigen Autoren hat Willingen im deutschen Destinationsvergleich durch seine zentrale Lage in der Mitte Deutschlands eine gute Verkehrsanbindung.

Vergleich: Von den TOP20 Urlaubsdestinationen (Auflistung siehe hier S.8) haben 6 gar keinen DB-Anschluss und nur 4 einen täglichen Fernverkehrsanschluss. Lediglich Willingen und Garmisch-P. liegen an Durchgangsstrecken; alle anderen sind Endbahnhöfe.

Eine direkte BAB-Anbindung haben nur 3 Destinationen, 5 haben einen BAB-Anschluss in 10-20km Entfernung; 5 haben eine BAB/Schnellstraßenanbindung in 20-30km. (Willingen 21km; Winterberg 25km), bei 7 Destinationen sind BAB-Anschlüsse weiter entfernt.

Flugerreichbarkeit spielt für Willingen keine Relevanz, dennoch liegen nur drei Destinationen (Sylt, Heringsdorf, Warnemünde) näher an einem Linien-Flughafen, als Willingen zu PB/LIP.

In der Kriteriensumme haben demnach nur 4 Destinationen von 20 einen insgesamt besseren Verkehrsanschluss als Willingen. All jene liegen jedoch an den Rändern in D und sind für die Mehrheit der Urlauber nur mit langer Anfahrt erreichbar. Das Sauerland liegt jedoch zentral mit einem unschlagbaren Einzugsgebiet von ca. 27 Mio. Menschen im Radius von 150km.

Auch die Einschätzung des innerörtlichen Objektstandortes am Hagen als nur befriedigende Lärm-Lage ist unqualifiziert, wenn man als Lärm Defizite die wenigen Event-Tage angibt sowie eine „Nähe zur Güterverkehrsstrecke“ (!?!?!).

An den Eventwochenenden sind erfahrungsgemäß die meisten Betten mit den Eventgästen belegt, weshalb jene die Eventemission schwerlich als störend empfinden werden.

All das zeugt von erheblichen Defiziten hinsichtlich der Ortskenntnis, die von TREUGAST vielmehr eher pauschal auf der Landkarte gewonnen werden.

Defizit 5: unzureichende Analyse der Willingen-Statistik

Die von TREUGAST dargestellten Beherbergungszahlen gemäß Stat. Bundesamt weichen erheblich von den Zahlen des AVS-Systems in Willingen ab.

Beherbergungsmarkt Willingen 2019	Hotels	Hotels garnis	Gasthöfe & Pensionen	Ferienhausmarkt	Übrige Parahotellerie	Gesamt
Betriebe (geöffnet)	35	11	48	64	4	162
Betten (angeboten)	3.125	414	980	2.725	507	7.751
Ø-Betriebsgröße	89	38	20	43	127	48
Ankünfte	206.863	19.804	37.839	110.023	15.371	389.900
Übernachtungen	565.524	44.333	97.395	289.022	42.044	1.038.318
Ø-Aufenthaltsdauer	2,7	2,2	2,6	2,6	2,7	2,7
Ø-Bettenauslastung	49,6 %	29,4 %	27,2 %	29,1 %	22,7 %	36,7 %

Quelle: Hessisches Statistisches Landesamt; Darstellung TREUGAST

AVS-System Willingen 2019 inkl. Kleinbetriebe <10 Betten (Quelle: TI Willingen)

Allgemein nach Objektart

Auswahlkriterien:
 Saison: Hauptsaison 2019 | 01.01.2019 - 31.12.2019
 Kurtaxzone: Alle Kurtaxort: Alle
 Keine gesperrten Objekte nein

Objektart	Ankünfte	Personen	Übernachtungen	Meldescheine	Aufenthaltsdauer	Bettenanzahl	Auslastung in %
Kurverwaltung	257	261	21.762	123	83,38	0	0,00
Campingplatz	8.607	8.716	17.694	4.045	2,09	0	0,00
Ferienwohnung/-haus	91.177	93.129	241.956	17.304	2,60	3.773	17,57
Jugendherberge	8.693	8.874	23.933	233	2,70	371	17,67
Pension	28.405	29.160	75.266	9.434	2,58	1.390	14,84
Hotel	245.142	247.838	765.720	48.691	3,09	5.636	37,23
Gesamt	382.281	387.978	1.146.331	79.830		11.170	

TREUGAST hat lediglich die offiziellen statistischen Daten des StBA ausgewertet. Warum wurde es unterlassen, auch die tatsächlich lokal erfassten Daten im AVS auszuwerten?

Etwas stimmt nicht mit den Bettenzahlen! Allgemein sagt man, dass Willingen insgesamt ca. 9.000 Betten hat, davon sind 7.751 offiziell in Wiesbaden erfasst. Das AVS hat jedoch 11.170 Betten registriert. Im AVS gibt es 5.636 Hotelbetten, beim StBA nur 3.535 Hotelbetten; AVS hat 3.773 Fewo-Betten, beim StBA sind 2.725 Fewo-Betten erfasst. Letzte Relation halten wir für ungefähr wahrscheinlich, doch woher kommt eine Diskrepanz von über 2000 Hotelbetten? Ferner zählt das AVS weniger Fewo-Ü als die Statistik des StBA. Das kann nicht sein!

Da TREUGAST zuvor ja dem privaten Fewo-Kleinanbieteranteil mit bedeutende 64% angegeben hat, ist es für eine sorgfältige Analyse der Marktverträglichkeit des geplanten Ferienparks unabdingbar, seine Auswirkungen auf die Fewo-Kleinbetriebe mit einzubeziehen.

Defizit 6: Unzulänglichkeit im Vergleich Übernachtungen Deutschland vs. Willingen

Hierin liegt eine der gravierenden Unzulänglichkeiten der TREUGAST-Analyse, die zu einer falschen Bedarfseinschätzung für das Projekt führt.

TREUGAST schreibt: „Mit deutlich über einer Millionen Übernachtungsgästen p.a. erzielt Willingen dabei eine im Bundesvergleich weit überdurchschnittliche Tourismusintensität von 146 Übernachtungen/Einwohner (Ø BRD: 6,0 / Top 7 Feriendestinationen: 36,9 bis 65,5), was die hohe touristische Anziehungskraft des Standortes verdeutlicht. Dabei wird rund 87 % der Nachfrage durch inländische Gäste, insbesondere aus Nordrhein-Westfalen generiert.“

Dieser Vergleich hinkt und der Fehler sollte einem Tourismusprofi nicht passieren.

Als TOP7-Tourismusdestinationen werden von TREUGAST (S.18) die 7 tourismusintensivsten Landkreise in D bezeichnet (Nordfriesland, Wittmund, Vorpommern-Rügen, Oberallgäu, GaPa, Cochem-Zell, Ostholstein). TREUGAST vergleicht folglich Äpfel mit Birnen.

Der Landkreis Cochem-Zell hat gerade mal 61.000 Einwohner, aber 2,3 Mio Ü bei ca. 700tsd Ankünften, d.h. eine durchschnittliche Aufenthaltsdauer von 3,3 Nächten. Der LK Wittmund hat sogar nur 56.000 Einwohner und keine Top-Destination.

Die Tourismusintensität/Einwohner ist ein eher wenig sagender Wert, um die Wettbewerbsstärke einer Tourismusdestination oder Region zu messen. Sie misst vielmehr die ökonomische Abhängigkeit vom Tourismus.

Willingen ist ein Ort und kein Landkreis, das wäre der gesamte Kreis Waldeck-Frankenberg als Destination mit 156tsd Einwohnern und einer recht hohen Tourismusintensität von ca. 22.

Warum dieser Fehler relevant ist, verdeutlicht das weitere Beurteilungsmaß von TREUGAST: „Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer [Willingen] von 2,7 Tagen zeigte sich über den betrachteten Zeitraum weitgehend konstant, liegt jedoch im Vergleich zu den Top 7 Feriendestinationen (4,7 Tage) auf einem signifikant unterdurchschnittlichen Niveau.“

Ein Vergleich der Aufenthaltsdauer von Willingen mit den Top7 der tourismusintensivsten Landkreise ist inadäquat. Die Aussage „*signifikant unterdurchschnittliches Niveau*“ vergleicht Äpfel mit Birnen!

Alle Top-7 Tourismuslandkreise (bis auf Cochem-Zell) gehören zu den **primären Urlaubsregionen** (Nordsee, Ostsee, Alpenraum), d.h. solchen Regionen, in denen Urlauber signifikant auch ihren Jahreshaupturlaub verbringen. Willingen/Winterberg und das Sauerland gehören jedoch zu den **Sekundärurlaubsregionen**, die allesamt und schon immer einen deutlich niedrigeren Durchschnittsaufenthalt aufweisen.

Allein durch eine gewöhnliche Appartementanlage wie dem geplanten Projekt kann man einen Ort nicht von einer Sekundär- zur Primärurlaubsdestination aufpeppen. Lediglich die Ansiedlung eines Center-Parcs o.ä. hat in einem bisherigen Sekundärurlaubsort u.U. die Kraft einen erheblichen Anteil an Primärurlaubern zusätzlich zu generieren.

Ein statistischer Vergleich von Willingen mit Primärurlaubsregionen ist daher irreführend und verkennt Willingens spezifische Stärke als eine der führenden Destination für Kurzurlaube in Deutschland.

Die TREUGAST-Orientierung an rein statistischen Durchschnittswerten des Reiseverhaltens besagt wenig. Nur eine kleine Minderheit an Destinationen entsprechen tatsächlich dem „durchschnittlichen Zielpublikum“. Die meisten Urlaubsorte haben vielmehr ein eher individuelles und nicht selten auch spezifisches Zielgruppenprofil und touristische Schwerpunkte. Willingen verfügt über eine touristische Angebotsvielfalt wie kaum eine andere Destination in Deutschland. Bis auf das Meer bietet Willingen fast alle vorrangig nachgefragten Urlaubsaktivitäten an.

Gemäß Deutsche Ferienhausanalyse 2014 (S.36) ist das Meer mit >80% Dominanz sowohl bei Inlands- wie Auslandsurlaub das präferierte Reiseziel für den Haupturlaub.

94,4 % aller Fewo-Buchungen entfielen laut letztgenannter Studie (S.27) im Jahr 2013 auf Ferienobjekte **innerhalb Europas**; 61,4 % der Befragten reisten ins **europäische Ausland**, ein Drittel (33,0%,) der Urlauber entschied sich für ein Ferienobjekt im **Inland**.

Wie soll Willingen mit der Dominanz von Haupturlaubsreisezielen am Meer konkurrieren - sowohl an der deutschen Küste wie im Ausland?

Die merkwürdige Statistikinterpretation von TREUGAST suggeriert eine Rückständigkeit Willingens durch inadäquate Vergleiche verleitet den Leser zur fälschlichen Überzeugung einer Erforderlichkeit der geplanten Appartementanlage, die tatsächlich nicht gegeben ist.

Willingen zählt nämlich zu den Top-20 Ferienorten in D und zusammen mit Winterberg sind es die einzigen Top20-Orte, die sich weder in einer primären Urlaubsregion noch am Meer befinden. Dies zeichnet die Sauerländer Destinationen in besonderer Weise aus.

Die klassischen fünf **primären Urlaubsregionen in D** sind:

Nordsee, Ostsee, deutscher Alpenraum, Bodensee, Bayerischer Wald., wobei sich die Aufenthaltsdauer auch im deutschen Alpenraum und am Bodensee deutlich reduziert haben und diese Regionen ihren primären Status zunehmend verlieren bzw. eigentlich schon verloren haben bis auf wenige ausgewählte Orte. Über 4 Nächte Aufenthaltsdauer sind statistisch nur noch im Bayerischen Wald und an den Küsten gegeben. Harz und Schwarzwald zählten mal zum Grenzbereich der primären Urlaubsregionen, haben jenen Status jedoch schon seit drei Jahrzehnten verloren.

Nachfolgende Top20 der Urlaubsorte verdeutlichen einen unkontrollierten Betten-Bauboom in MeckPom bei sinkender Auslastung.

Wichtig: Mindestens 80% der Zuwächse 2017-2019 in SH und MV sind nicht real, sondern resultieren aus einer statistischen Umstrukturierung. Seit 2018 müssen professionelle Vermittler privater Fewos dort Ü-Zahlen melden, was je nach Ort zu 50-70%igem Anstieg der gewerblichen Ü geführt hat. In **Grömitz** blieben von 6.732 Privatbetten 2017 nur noch 3.252 in 2019 und die neue Zählweise deckte 2016-2019 ein Auslastungs-Minus von 116,1 auf 109,7 Belegtagen auf, trotz einem echten Plus von 43.000 Ü. In MV sind die Verschiebungen wg. Bettenüberangebot drastischer. Die neue Zählweise führt zur präziseren Ermittlung der echten Bettenauslastung in den Destinationen.

Rangliste Top-20 der Urlaubsdestinationen in Deutschland

Betriebe ab 10 Betten; kein Städtetourismus und ohne klassische Kurorte mit überwiegend Klinikübernachtungen

	2019	+**	2017	2010
1. Sylt (SH)	3.290.572	+22,1	2.693.953 (1)	2.421.422 (1)
2. Heringsdorf/Ahlbeck/Bansin (MV)	3.039.326	+30,5	2.336.953 (2)	2.071.332 (2)
3. Fehmarn (SH)	2.284.321	+12,5	2.030.457 (3)	1.681.134 (5)
4. Binz (MV)	2.105.762	+13,6	1.853.387 (5)	1.775.557 (3)
5. Kühlungsborn (MV)	2.043.291	+15,2	1.649.421 (6)	1.516.454 (6)
6. Oberstdorf	1.982.846	+1,5	1.953.878 (4)	1.757.394 (4)
7. St. Peter-Ording (SH)	1.853.254	+19,2	1.552.173 (8)	1.347.877 (8)
8. Norderney	1.600.304	+3,0	1.554.034 (7)	1.380.225 (7)
9. Cuxhaven	1.515.073	+1,0	1.500.035 (10)	1.289.524 (10)
10. Borkum	1.491.783	+4,7	1.424.577 (11)	1.347.523 (9)
11. Timmendorfer Strand* (SH)	~1.450.000	+33,9	1.082.908 (16)	~875.000 (14)
12. Büsum (SH)	1.431.231	+21,1	1.181.557 (13)	914.421 (13)
13. Grömitz (SH)	1.413.431	+30,6	1.081.862 (17)	824.216 (20)
14. Warnemünde (MV)	1.316.106	+10,0	1.196.255 (12)	~950.000 (12)
15. Füssen	1.243.426	+5,9	1.174.106 (14)	839.038 (18)
16. Winterberg	1.211.296	+3,2	1.172.816 (15)	848.043 (17)
17. Boltenhagen (MV)	1.150.127	+12,0	961.619 (19)	865.425 (15)
18. Garmisch-Partenkirchen	1.116.559	+3,2	1.081.862 (17)	863.718 (16)
19. Zingst (MV)	1.109.777	+12,6	919.946 (22)	836.060 (19)
20. Willingen	1.038.318	-1,1	1.048.879 (18)	1.019.567 (11)

*genaue Zahlen Timmendorfer Strand sind wg. Geheimhaltungsbemühungen meist schwer zu generieren

**die hohen Zuwächse in SH/MV 2017-19 sind nicht real! Sie resultieren zu >80% aus der 2018 eingeführten Meldepflicht für professionelle Vermittler von privaten Ferienobjekten. Dadurch wurden 50-70% bisheriger Kleinbetriebsbetten erfasst.

Die Jahresvergleiche zeigen, dass Willingen in den letzten 10 Jahren von Platz 11 auf Platz 20 abgerutscht ist, obwohl das Übernachtungsvolumen ungefähr konstant geblieben ist. Der Grund des Abrutschens liegt 1. in der statistischen Umstrukturierung an der Küste sowie 2. dem gewaltigen Bauboom und der Bettenexpansion in MV und auch in Winterberg.

Nachfolgende Statistik der MV-Ostseebäder verdeutlicht anhand der statistischen Umstrukturierung den erheblichen Auslastungsrückgang durch die Bettenexpansion.

Bettenexpansion und Auslastungsrückgang MV-Ostseeküste (Quelle: Stat. Landesamt MV)s

Ort	Betriebe Anzahl	Betten				Auslastung in %				
	2016-17-18-19	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016-19*
Boltenhagen	41-41-45-44	7.853	8.044	10.045	10.282	35,0	34,5	32,6	33,4	-1,6
Kühlungsborn	87 86-103-105	10.579	11.078	14.300	15.111	47,3	46,1	46,9	41,8	-5,6
Warnemünde	66-64-72-66	10.059	10.628	11.144	10.913	33,4	31,8	32,7	33,7	+0,3
Graal-Müritz	43-44-46- 45	5.538	6.072	6.312	6.519	56,7	52,9	46,2	46,4	-10,3
Zingst/Darß	54-53-57-60	7.156	7.433	10.586	11.002	38,6	36,7	35,2	28,8	-10,2
Binz	107-107-121-121	13.224	13.702	16.656	17.260	45,1	44,3	41,9	38,4	-6,7
Göhren/Rügen	36-36-40-40	5.026	5.255	5.867	5.620	40,4	34,9	31,7	34,5	-5,9
Sellin/Rügen	74-72-92-103	4.702	4.880	6.521	6.668	46,0	45,0	44,3	38,3	-7,7
Heringsdorf	181-179-208-224	14.050	14.485	20.058	21.520	49,7	49,4	46,6	44,3	-5,3
Zinnowitz/Usedom	50-51-78-100	5.518	5.749	7.323	7.810	47,1	45,6	41,0	35,8	-11,3

*nimmt man 2016 als 100%, dann hat sich die Auslastung in 2019 oft dramatisch reduziert, in Binz -15% und Zingst sogar -25%.

Ältere Vergleichszahlen (2010) waren im Internet auf die Schnelle nicht generierbar. Der Abwärtstrend ist bereits seit langem im Gang. Er hat allmählich ab ca. 2008 eingesetzt, weil im Osten dann das nach der Wende anfängliche Unterangebot an Ferienobjekten aufgeholt

und gesättigt gewesen ist. Die neue Statistikregelung belegt, das große lokale Fewo-Vermittler ein Überangebot an Objekten und Betten nur unterdurchschnittlich auslasten können.

Die Inhaber der FewoZentrale haben von 1997-2016 selbst Fewo in Sellin/Rügen betrieben. Bis ca. 2005 wurde eine Auslastung von knapp 60% erzielt, die dann immer mehr absank, insbesondere als nach der Finanzkrise 2008 eine erhöhte Immobiliennachfrage und ein Bauboom einsetzte – siehe Artikel auf Welt.de.

<https://www.welt.de/reise/article5461479/Ungezuegelter-Bauboom-bedroht-Ferieninsel-Ruegen.html>

Jener ungezügelte Bauboom ist an der ganzen MV-Ostseeküste zu verzeichnen, was sich in der o.g. Statistik belegt mit drastisch sinkenden Auslastungsquoten. Bis ca. 2007 war Rügen im Juli/August quasi komplett ausgebucht. Das Angebot konnte die Nachfrage in der Hochsaison nicht decken.

Durch den Bauboom konnten Nachfrage und Übernachtungszahlen überall in der Hauptsaison gesteigert werden, doch das ging auf Kosten der Vor- und Nachsaison, wo ein gewaltiger Wettbewerbsdruck mit viel Leerstand einsetzte, was zum kontinuierlichen Auslastungsrückgang in nahezu allen Orten an der MV-Küste führte.

Zwischenfazit:

Was statistisch nach Erfolg und Wachstum ausschaut, ist bei genauer Betrachtung unter ökonomischen Gesichtspunkten eine sehr bedenkliche Entwicklung, die zu einem „Overtourismus“ in der Hochsaison tendiert und zu zunehmenden Einnahmeverlusten in der Vor- und Nachsaison gegenüber dem Stand vor 2010.

Defizit 7: radikale Preiskalkulation von Fewo-Großanlagen zur optimierten Nebensaison-Auslastung muss auch in Willingen befürchtet werden

Zunehmende Einnahmeverluste für etablierte Fewo-Betreiber indizieren sich auch anhand der Preismasken von CenterParcs und Landal im Sauerland. Um ihre Bettenburgen im Wettbewerb zu füllen, setzt ein Preisdumping ein, denn es sind (S.24)

„...[bei Landal und Center Parcs] erhebliche Preisunterschiede zwischen Haupt- und Nebensaison festzustellen. Im Vergleich zur Nebensaison liegen die Übernachtungspreise zu Spitzzeiten mehr als doppelt so hoch.“

Diese TREUGAST Aussage bedeutet anders gesagt, dass die großen Ferienparks ihre Preise außerhalb der Hauptsaison um teilweise über 50% senken.

Der übliche Abschlag der einheimischen Betriebe in Willingen beträgt zwischen Haupt- und Nebensaison hingegen meist nicht mehr als ca. 25%.

Ein Preisabschlag von 50% für die Einheimischen wäre wirtschaftlich ruinös, doch auch an der MV-Küste wird in der Vor-Nachsaison mittlerweile häufig mit solchen Abschlägen gegen die leeren Bettenmengen gekämpft. In Winterberg beklagen alteingesessene Gastgeber einen zunehmend kritischen Wettbewerbsdruck außerhalb der Hauptsaison, den auch TREUGAST benennt (S. 46). Das hat erhebliche negativen Auswirkungen auf den Jahresertrag.

Die von TREUGAST angeführte „Marktstudie Private Ferienimmobilien 2015“ von Fewo-direkt und Engel & Völkers kommt auf S. 68 zu folgender realistischen Netto-Renditeerwartung bei

Ferienimmobilien: „Zieht man die laufenden Kosten ab, so erhält man auf Basis des Netto-Objektergebnisses eine **Netto-Rendite von ca. 2 bis 4 %.**“

Einheimische gewerbliche Gastgeber haben meist eine etwas höhere Rendite als Private, doch die Einheimischen brauchen jene auch, weil sie vom Tourismus leben. Wenn nun die Auslastungsquoten wie an der Ostsee nachweislich weiterhin im Sinkflug sind, und ferner auch noch die Nebensaisonpreise durch erhöhten Wettbewerbsdruck um 50% sinken, dann ist abhängig vom Break-Even-Point an Auslastung die Objektrendite vieler Fewos von Einheimischen erheblich in Gefahr!

Wie die von TREUGAST benannten Preiskalkulationen der geplanten Appartementanlage in Willingen zeigen, werden offensichtlich auch dort aggressive Preisabschläge in der Nebensaison von deutlich >50% kalkuliert.

TREUGAST schreibt über die Kalkulation der geplanten Ferienanlage in Willingen (S.43):

„Während der Übernachtungspreis für eine Ferienwohnung mit vier Schlafgelegenheiten in der **Hauptsaison bei ca. 130-160€** projiziert ist, ist in der Nebensaison mit Preisabschlägen zu rechnen, sodass **im Jahresdurchschnitt aktuell mit einem Preisniveau von 80-100 € / Nacht / Ferienwohnung** kalkuliert wird.“ (Hervorhebung durch FzW)

TREUGAST gibt als Hauptsaison die Monate Juni, Juli, August, Oktober an. Nehmen wir noch die unbenannten Weihnachtsferien hinzu sowie die von TREUGAST verkannten Krokusferien NL, so haben wir nach deren Kalkulation ca. 5 Monate Hauptsaison mit 130-160€ je Nacht und ca. 7. Monate Nebensaison.

Wenn der kalkulierte Jahresschnitt wie angegeben bei 80-100€ liegt, dann wird die Anlage in der Nebensaison bereit sein, den Preis auf bis zu 30-50€/Nacht abzusenken. Schließlich will die Anlage eine Auslastung von 50-60% erzielen denn TREUGAST schreibt (ebenso S. 43).

„Vorbehaltlich vertiefender Analysen rechnet das Vermarktungsunternehmen aktuell mit einer durchschnittlichen Belegung von drei Personen sowie einer durchschnittlichen Auslastung der Ferienwohnungen von 50 bis 60 % (entspricht 180-220 Tage im Jahr bzw. 25 bis 31 Wochen). Bundesweit ergibt sich gemäß Erhebungen durch FeWo-Direkt im Rahmen einer Anbieterbefragung eine Durchschnittsauslastung von 27 Wochen/Jahr (entspricht Objektauslastung von 52 %). Im Mittelgebirge (Harz und Nordhessen) weist die Befragung Durchschnittsbelegungen von 25 bis 26 Wochen aus.“ (Hervorhebung durch FzW)

Zuvor bezog sich TREUGAST noch auf die amtlichen Daten des StBA, nun schwenkt man plötzlich um auf Erhebungen aus Kundenbefragungen von Fewo-Direkt.

Jene kann nicht repräsentativ sein, wie die durch die Rezensenten angegebenen Übernachtungszahlen im Harz belegen (s. Defizit 17), die dem Sauerland hintan hängen. Die Rezensenten können eine solche Zahl in der besagten Studie auch nicht finden. Sollte sie unsererseits tatsächlich überlesen worden sein (da wir nur über die Kurzversion 2019 verfügen, und ansonsten über die von 2016), so kann sie verallgemeinert nicht stimmen und es muss gemutmaßt werden, dass Fewo-direkt hier nur wenige – und wahrscheinlich ausschließlich die Top-Anbieter im Harz stichpunktartig befragt hat.

Auch die gleichlautend hohe Auslastungsangabe durch TREUGAST für Nordhessen ist „fantastisch“. Ein kurzer Anruf bei der Tourismus-Chefin Ute Schulte beim Regionalmanagement Nordhessen oder Klaus-Dieter Brandstetter, dem Leiter des Touristikservice Waldeck-Ederbergland wird belegen, dass die von TREUGAST für Nordhessen angegebene Auslastung nicht repräsentativ sein kann – und daher für eine seriöse Bewertung des Projektes ungeeignet ist.

Der Reg.-Bez. Kassel (Nordhessen inkl. Rhön) hat 2019 laut StBA 73.873 Betten und 9.464.080 Übernachtungen, was eine Bettenauslastung von Ø 128,1 Tagen (35,01%) ergibt.

Obwohl Fewo meist etwas höher liegen als der allgemeine Schnitt, so sind sie weit entfernt von der utopischen Auslastungsquote von 25-26 Wochen, die TREUGAST anführt. Waldeck-FKB hatte 3.330.947Ü bei 22.044 Betten = 151,1 Nächte Auslastung (41,4%). Hier muss man jedoch das Klinik lastige Bad Wildungen berücksichtigen (1,45 Mio Ü) , welches für den hohen Auslastungsschnitt verantwortlich ist. Die meisten Fewo in der Edersee-Region sind Kleinbetriebe und erzielen ca. 90-130 Tage (13-19 Wochen) Auslastung, weil sie nur Sommer- und keine Wintersaison haben. Nur vereinzelte Top-Objekte in direkter Seelage erzielen ca. 25 Wochen Auslastung.

Die hiesigen Autoren brauchen anders als die TREUGAST für das Erkennen einer erheblichen Zweifelhafteigkeit solcher überzogenen Auslastungserwartungen auch keine „vertiefenden Analysen“, sondern lediglich 5-10 Minuten logisches Denken.

Aus den o.g. Angaben von TREUGAST ergibt sich folgende Kalkulation:

- 5 Monate Hauptsaison; 7 Monate Nebensaison
- Ø Auslastungserwartung 55% = 200 Nächte
Jene sollen sich gemäß den Angaben von TREUGAST (S. 29) ungefähr gleichermaßen auf Haupt- und Nebensaison verteilen. Bei einem 50/50 Mix ergibt sich ein
- Ø Jahresmietpreis 90€/Nacht x 200 = 18.000€ Jahresertrag
- Ø Übernachtungspreis Hauptsaison (130-160€) d.h. ca. 145€ x 100 = 14.500€
- Ø ergibt das einen Ü-Preis in der Nebensaison von ca. 35€ x 100 = 3.500€

Zusammengerechnet ergibt sich so der anvisierte Jahresmietertrag von 18.000€ bei einer Ø Auslastung von erwarteten 55%, wonach die Vermarkter Fewo & Meer nach deren eigenen Kalkulationsgrundlagen **in der Nebensaison den Preis auf bis zu 30-50€ je Nacht absenken** werden, wie aus deren Kalkulationsangaben zu errechnen ist – und das bei 104 Objekten.

Willingen Fewo-Gastgeber hingegen erzielen gemäß TREUGAST derzeit eine durchschnittliche statistische Jahresauslastung von 29,1 (2019) und sind damit mehr oder weniger zufrieden.

Ein solch niedriges Preisniveau für ein angeblich gehobenes Fewo-Segment in der Nebensaison ist eine Kampfansage an den etablierten Fewo-Markt!

In Willingen wird folglich unweigerlich ein erheblicher Wettbewerbsdruck und eine Kannibalisierung durch die neue Anlage provoziert und eintreten!

Jene Kalkulation lässt daher vorrangig zwei Schlüsse zu:

1. Man will Willingen eine Mogelpackung verkaufen, dass keine Kannibalisierung, sondern ein neues Zielpublikum generiert wird. Gegenüber der gegenwärtigen Fewo-Auslastung bei 29,1% liegt die Auslastungserwartung des Projektes bei 50-60% und damit 80-100% über den aktuell realen Willinger Verhältnissen - ferner selbst 70-90% über der bundesweiten Auslastung von derzeit Ø 31.9%. Selbst wenn F&M neue Zielgruppen akquirieren würde, so muss bei diesem niedrigen Preisniveau in der Nebensaison mit einer erheblichen Abwanderung von den etablierten Objekten zur neuen Anlage gerechnet werden, was deren Auslastung weiter steigern würde,

allerdings auf Low-Budget Niveau. Eine solche Abwanderung soll laut einheimischen Winterberger Gastgebern durch den Landal-Park eingetreten sein.

2. Im anderen Fall ist die anvisierte Auslastungserwartung von 50-60% unrealistisch und die realen Auslastungen nähern sich eher den derzeitigen bundesweiten und auch Willinger Verhältnissen von 29-33%. Auch das angestrebte Preisniveau in der Hauptsaison von Ø 130-160€ darf als nicht marktgerecht zu hoch kritisiert werden, denn jenes soll sich laut TREUGAST auf eine durchschnittliche Belegung mit 3 Personen beziehen.

Für den zweiten Fall würden Bauträger und Vermarkter dann die Fewo-Käufer und Kapitalanleger zumindest fahrlässig täuschen und in eine Anlagefalle laufen lassen. Die Folge wären unzufriedene Fewo-Eigner, ein erhöhter Druck auf den Vermarkter mit Absenkung der Preise auch in der Hauptsaison, um mehr Auslastung zu erzielen. Damit setzt sich eine teuflische Abwärtsspirale in Gang, die den ganzen Ort erfassen kann, wie es an der MV-Ostsee in der Nebensaison punktuell der Fall ist.

Diese signifikante Wettbewerbsproblematik für den Willingen-Tourismus lässt TREUGAST komplett außer Acht, weil es sie nicht näher untersucht, obwohl es als Profiunternehmen alle relevanten Daten vorliegen haben müsste.

Wenn einem Tourismus-Profi wie der TEUGAST hier nicht in wenigen Gedankengängen gewisse kalkulatorische Zweifel kommen und zumindest vorsichtige Bedenken im Gutachten geäußert werden, sondern sie vielmehr einseitig zugunsten des Projektes auf S. 47 befinden: „Das angestrebte Preisgefüge bewegt sich somit auf einem üblichen Niveau und ermöglicht nach Einschätzung der Berater eine erfolgreiche Gästeansprache im angestrebten Segment“, dann disqualifiziert sich TREUGAST als kompetenter und überparteilicher Gutachter selbst.

Alternativ wird das Beratungsunternehmen mangels Sorgfalt unweigerlich zum Büttel einer unseriösen Kalkulation der Vermarkter/Projektentwicklers, deren wahre Absicht lediglich der schnelle Verkauf von Immobilien in einer Boomphase ist, ungeachtet des wahrscheinlichen kannibalistischen Kollateralschadens im Willinger Fewo-Markt - sowie der wahren Ertragschancen für Fewo-Eigner. Zahlreiche andere Projekte werben ebenfalls mit solch überzogene Auslastungsprognosen, die i.d.R. nicht eintreten (u.a. Prora, Diemelsee). Dergleichen Bewertungsfahrlässigkeit zieht sich durch weite Teile des Gutachtens.

Zwischenfazit:

Das hiesige Beispiel verdeutlicht, dass ein statistisches Belegungswachstum einer Destination durch Bettenexpansion primär aus der Hochsaison resultiert, wo Spitzen zusätzlich bedient werden können. Die Belegungszunahme verteilt sich jedoch nicht gleichmäßig auf das ganze Jahr. In der Mittel- und Nebensaison führt es volkswirtschaftlich betrachtet zu Wettbewerbsdruck, Preisdumping und einem allgemeinen Belegungsrückgang in den einzelnen Betrieben und damit zu wirtschaftlichen Verlusten.

Entscheidend ist, ob zusätzliche Betten auch tatsächlich neue Gästezielgruppen akquirieren können, die das Angebot der Destination sinnvoll ergänzen. Jenes versprechen Projektentwickler und Vermarkter mit unkritischer Billigung des Beratungsunternehmens.

Hier ist ein Vergleich mit Winterberg aufschlussreich, womit wir zum nächsten Defizit kommen.

Defizit 8: fehlender, aber unverzichtbarer Vergleich Winterberg vs. Willingen

Ein komplexer und sorgfältiger Vergleich wurde von TREUGAST nicht durchgeführt. Die nur oberflächlichen Angaben primär am Ende des Gutachtens sind nicht hinreichend.

Wir ergänzen daher folgendes Datenmaterial: Winterberg lag bis 2012 stets etwas hinter Willingen, hatte im Zielpublikum jedoch 2010 bereits einen Vorsprung in NL von ca. 35%.

Vergleich Winterberg vs. Willingen:

	Winterberg			Willingen			Aufenthalt
	2010	2013	2019	2010	2013	2019	
Betten	ca. 6.800	8.440	9.274	7.790	8.051	7.751	
Auslastung	ca. 34,2	33,7	35,9%	35,8	34,1	36,7%	
Aufenthalt	3.0	3,3	3,2	3.0	2,8	2,7	
Betten Hotel*				2.736		3.539	
Betten Fewo*				2.789		2.725	
Ankünfte	280.902	329.059	374.095	343.670	354.141	389.900	
Ank. NL/Ausland	96.529	132.352	146.864	63.405	56.263	41.660	
Ü gesamt	848.043	1.076.740	1.211.296	1.019.567	1.002.983	1.038.318	3,2Wi 2,7Wg
Ü NL/Ausland	244.100	455.221	511.500	168.700	167.073	137.085	3,5Wi 3,3Wg
Ü Inland	603.943	621.519	699.796	850.867	835.910	901.233	3.0Wi 2,6Wg

*Differenzierte Zahlen Winterberg für Fewo/Hotelbetten liegen dem Autor auf die Schnelle leider nicht vor. Daher müssen zahlreiche Platzhalter leer bleiben. Man kann jedoch behaupten, dass Winterberg und Willigen exakt gegensätzlich sind. Willingen ist in der Hotellerie stärker und Winterberg klassisch im Fewo-Sektor. Willingen hat i.d.R. eine etwas höhere Auslastung.

Das „Tourismuskonzept 2020 Winterberg“ von 2015 gibt an (S.15):

„Herausforderungen bestehen insbesondere auch bei der Weiterentwicklung und Wettbewerbsfähigkeit der kleineren Beherbergungsbetriebe (76 % aller 610 Betriebe in den Kurbezirken sind Ferienhäuser und -wohnungen, 74 % verfügen über weniger als 10 Betten).“ Quelle:

<https://www.niedersfeld.info/147583-niedersfeld-de-wAssets/img/dorfentwicklung/Tourismuskonzept-Vorlage.pdf>

Die Thematisierung als „*Herausforderung*“ und der mit 76% extrem hohe Anteil an Fewo-Betrieben (davon wiederum 74% als Kleinbetriebe) weisen auf eine außerordentlich hohe Anzahl an privaten- und einheimischen Fewo hin, die keine guten Zahlen schreiben.

Das Tourismuskonzept 2020 wurde drei Jahre nach Einführung des Landal-Park und der Zunahme von 1.360 zusätzlichen Fewo-Betten erstellt. Landal hat jedoch vorwiegend Gäste aus NL akquiriert, denn die Übernachtungsstatistik Winterberg zeigt eine Steigerung der ausländischen Gäste von 2010-2019 um respektable 110% (244tsd auf 511tsd Auslands-Ü).

Im Bericht „Tourismus in Winterberg – Status Quo und Perspektiven“ (Landschaftsverband Westfalen Lippe 7.11.2016) ist über die Steigerung von Auslandsgästen zu lesen:

„Dies hängt mit der schrittweisen Eröffnung des "Landal Green Parks" mit einer Kapazität von derzeit 1.360 Betten in Ferienwohnungen zusammen und ist auch an der Entwicklung der Bettenzahl erkennbar. Getragen wurde die Entwicklung in erster Linie von Gästen aus den Niederlanden. ...Ein Grund für diese Entwicklung mag darin liegen, das die Marketingaktivitäten des Landal Parks auf den niederländischen Markt ausgerichtet sind. So konnte im Jahr 2012 erstmals die Grenze von 1 Mio. Übernachtungen in gewerblichen Betrieben überschritten werden.“

Von den insgesamt +360tsd zusätzlichen Übernachtungen zwischen 2010 und 2019 entfallen ca. +260tsd. auf NL und ca. +100tsd auf D. Im gleichen Zeitraum hat Willingen +50tsd Ü in D und -30tsd Ü in NL hinzugewonnen bzw. verloren. Die NL-Verluste können ggf. zu Landal abgewandert sein. Willingen hat +200tsd Ü mehr aus Deutschland als Winterberg.

Der Landal-Park sowie das gehobene Oversum-Hotel können daher als sinnvolle Bereicherung für Winterberg anerkannt werden – kritisch wird nun jedoch die weitere ungebremsste Bettenexpansion in Winterberg durch Nicht-Einheimische, deren Auswirkungen sich in den nächsten Jahren zeigen. 2017 gab es weitere ca. 2.800 Betten in Kleinbetrieben.

In Neuastenberg sind seither ein großer Fewo-Komplex entstanden mit ca. 50 Wohneinheiten und 200 Betten. Ferner die 30 Villas-Winterberg für 4-14 Personen (ca. 280 Betten). 2021 wird der Upland-Parcs fertiggestellt mit ca. 55 gehobenen Häusern von 70-174qm (ca. 350 Betten) in Top-Lage auf dem alten Freibadgelände neben dem Rathaus. Am Waltenberg sollen in den nächsten 2 Jahren im „Gebirgs-Resort“ ca. 100 Wohnungen (davon 65 Fewo mit ca. 240 Betten) entstehen. Diverse kleine Bauprojekte werden ebenfalls realisiert. Durch die ungezügelte Baumöglichkeit in Winterberg gegenüber dem Stand von 2019 ist in den kommenden 5 Jahren mit einer Zunahme von weiteren ca. 1.000 Betten zu rechnen.

Winterberg hat immerhin den Vorteil seines hohen Bekanntheitsgrades als „St. Moritz der Niederländer“ und lt. Maklerschätzungen gehören ca. 30% der Ferienobjekte NL-Eigentümern. Der Bekanntheitsgrad von Willingen in NL liegt hingegen ca. 80% unter dem von Winterberg.

Zwischenfazit:

Die massive Bettenexpansion in Winterberg und der dadurch erzielte Zuwachs an Übernachtungen in den vergangenen 10 Jahren resultiert zu ca. 73% aus NL, womit Willingens Nachbar deutlich neue Zielgruppen erschließen konnte und dabei mutmaßlich auch aus Willingen ca. 30.000 NL-Gäste abgeworben hat. Winterbergs Bettenexpansion setzt sich fort und es ist eine inflationäre Entwicklung zu befürchten.

Die vorhergehenden Ausführungen sind bedeutsam, wenn wir nun die Analyse von TREUGAST über den Willinger Ferienhausmarkt kritisch betrachten:

Defizit 9: Fragwürdige Schlussfolgerung der Analyse Fewo-Auslastung Willingen

TREUGAST verweist auf eine selbstverfasste Grafik und schreibt über die allgemeinen Fewo-Marktentwicklung Deutschlands in Relation zu Willingen auf S.19:

„Während sich die Übernachtungsnachfrage am gesamten Beherbergungsmarkt [in D], mit Ausnahme einiger Schwankungen, weitgehend stabil zeigte, verlief die Nachfrageentwicklung am Ferienhausmarkt [in Willingen] deutlich rückläufig. Angesichts von Übernachtungseinbrüchen um insgesamt 21,5 % seit dem Jahr 2010 sank der Marktanteil der Ferienhäuser auf 28 % der Gesamtnachfrage (2010: 36 % der Gesamtnachfrage).“

Der Anteil sank laut TREUGAST-Zahlengrafik von 36,1% auf 29,1% und nicht auf 28% (S. 20). Wenn ein deutlicher „Übernachtungseinbruch“ gewerblicher Fewo von ca. 20% in 10 Jahren festgestellt wird, warum unterlässt das Beratungsunternehmen dann eine Ursachenforschung, insbesondere da die Gesamtnachfrage ja ungefähr stabil bleibt.

Gibt es lokale Abwanderungseffekte in andere Beherbergungssparten oder andere Destinationen? Gibt es einen Wandel in der Gästestruktur?

Solche Fragen und Untersuchungen sind wichtig für eine fachgerechte Bedarfsanalyse.

Die statistische Grafik von TREUGAST auf S. 20 zeigt, dass es in 2010 in Deutschland 396.476 Fewo-Betten gab. Bis 2019 gab es nun ca. 23% Steigerung auf 517.433 gewerbliche Fewo-Betten bundesweit. Diese Steigerung verteilt sich nicht im ganzen Land gleichmäßig, sondern sie konzentriert sich in den Top-Urlaubsregionen und fällt dort umso höher aus.

Wie TREUGAST in seinem Gutachten ausführt, tendiert der Markt zur zunehmenden Professionalisierung durch gewerbliche Großanbieter zu Lasten von alteingesessenen Anbietern.

Bei einer solch immensen bundesweiten Angebotsvermehrung sind Marktverschiebungen unausweichlich, da unsere Bevölkerung ja nicht gleichermaßen um 20% wächst. Bis 2050 wird sie vielmehr um ca. 12-15% schrumpfen, d.h. in 20 Jahren brechen uns zahlreiche sogenannte „Silver-ager“ (50+) weg, die TREUGAST als zweitstärkstes Fewo-Klientel analysiert. Wofür brauchen wir dann in Willingen langfristig mehr Ferienwohnungen?

In den 90er Jahren hatten alle Mittelgebirgsdestinationen erhebliche Verluste zu beklagen, nachdem die Generation unserer Großeltern weggestorben ist, die noch vielfach ihren Haupturlaub im Inland verbracht hatten. Auch das Sauerland war davon betroffen. Zahlreiche Urlaubsorte im Westerwald, Odenwald...etc. sind in dieser Phase in die Bedeutungslosigkeit degradiert. Ein gutes Beispiel ist Neuhaus im Solling, bis Ende der 80er Jahre ein beliebter und bekannter Urlaubsort. Von einst ca. 10 Hotels existieren heute nur noch eines. Alle anderen sind leerstehende „lost places“ oder Asylantenheime.

Ute Schulte, die Tourismuschefin des Regionalmanagements Nordhessen hat vor einigen Jahren in einem Rundbrief auf eine demografische Trendwende hingewiesen, dass Familien in den kommenden Jahren zugunsten von Silveragern als Gästeklientel abnehmen.

Was passiert, wenn die geburtenstarken Jahrgänge der jetzigen Silverager (50+) in 20-30 Jahren wegzusterben beginnen? Die Familienanzahl reduziert sich ja jetzt schon!

Die Immobilienplanung einer Destination muss sich folglich langfristig ausrichten!

2010 betrug die durchschnittliche bundesweite Auslastung von Fewos laut TREUGAST 27,6%, In 2019 beträgt die bundesweite Auslastung 31,9%, d.h. ein Plus von 4,3%. Umgerechnet auf die Ausgangszahlen von 2010 hinsichtlich Bettenkapazität und Auslastung ergibt das bis 2019 einen Auslastungszuwachs von ca. 15% bei einer Bettenzunahme von 22%.

In der Summe ergibt sich folglich eine Unterdeckung der Auslastungszunahme von 7% in Relation zum Zuwachs der Bettenkapazität!

Betrachtet man dies in der Relation Wirtschaftlichkeit ausschließlich der zusätzlichen Betten, so haben jene neuen Betten rein statistisch eine Unterdeckung von 33% gegenüber dem etablierten Markt von 2010. Unter Renditeaspekten ist der Zuwachs folglich unwirtschaftlich. Diese Aussage ist natürlich rein volkswirtschaftlich, denn die Unterdeckung ergibt sich dann nicht bei den neuen Betten/Betrieben, sondern eher bei den unterlegenen Alt-Betrieben, die ihre Wettbewerbsfähigkeit in diesem Spiel verlieren und vom Markt gefegt werden.

Feststellung: Die bundesweite Auslastungssteigerung ist geringer als die der allgemeinen Bettenzunahme, was zu einem ruinösen Verdrängungswettbewerb führt, den TREUGAST „Kannibalismus“ nennt.

Zwar sind die Fewo-Übernachtungen von 2010-2019 bundesweit um fast 50% gestiegen, doch allein durch Zuwächse der Reiselust sind sie nicht generiert. Vielmehr geht ein erheblicher Teil der Fewo-Zuwächse zu Lasten von preiswerten Pensionen und Gasthöfen (-23% Betriebsschließungen von 2002-2011 lt. Studie der H. Böcklerstiftung 2013). Jene sind seit den 90er Jahren im kontinuierlichen Abwärtstrend. Wer heutzutage kein teures Hotel buchen möchte, wählt nun vielfach lieber die Fewo anstelle der Pension.

Von diesem bundesweiten Trend muss Willingen unweigerlich betroffen sein, sowohl hinsichtlich der Pensionen als auch im Fewo-Markt. Willingen hat in 10 Jahren intern ca. 20% gewerbliche Fewo-Übernachtungen verloren und ist von einem überdurchschnittlichen Marktanteil (2010) auf leicht unterdurchschnittlich gesunken. 2019 beträgt die bundesweite Auslastung 31,9% und in Willingen 29,1%, d.h. Willingen liegt 2,8% unter Bundesniveau. Die Fewo-Verluste in Willingen sind jedoch auch lokal in Abwanderung zum expandierenden Hotelsektor begründet, welcher insbesondere bei Kurzurlaubern eine Konkurrenz darstellt.

Auf Willingen intern bezogen ist das zwar ein Verlust an Fewo-Ü von ca. 20% in zehn Jahren, doch der wird sich nicht nachhaltig durch einen Bauboom neuer Fewo ausgleichen lassen, sondern nur durch eine Qualitätsverbesserung der bestehenden Fewo einschließlich einer wirklich ergänzenden Zielgruppenansprache.

Einheimische sind demnach mit kreativen Modernisierungen gefordert!

Täte Willingen massiv neue Fewo in den Markt bringen, dann würde man gleichermaßen an dem in langfristiger Betrachtung ruinösen Verdrängungswettbewerb teilnehmen. Es verhält wie beim Geld. Mehr Staatsschulden und Geld aus der Druckerpresse erzeugen langfristig nicht mehr Wohlstand und Wirtschaftswachstum, sondern Inflation. Das vermeintliche Wachstum ist nur künstlich aufgebläht, bis es in einer Finanz- und Wirtschaftskrise zusammenbricht. So verhält es sich auch im Fewo-Markt, doch der negative Langzeiteffekt wird vielfach nicht verstanden und folglich übersehen.

Eine Destination, die wegen jetziger Expansion in 20 Jahren demografisch bedingt hohen Leerstand zu verzeichnen hat, wird unattraktiv, da Leerstand bei Urlaubern ein abschreckendes Ortsbild hinterlässt. „*Hier ist nichts mehr los!*“

Zahlreiche einst renommierte Harz-Destinationen wie Altenau, St. Andreasberg, Hohegeis und Hahnenklee mussten es nach der Wende erfahren, als der Ost-Harz als Konkurrenz hinzukam und gleichzeitig die Großelterngeneration fehlte. Zudem haben die West-Berliner nach der Wende massenhaft ihre Fewos im Harz verkauft, denn der Harz war zu Zeiten der Mauer die nächstgelegene Urlaubsregion für West-Berlin, was im Oberharz zu einem dramatischen Fewo-Preisverfall auf vielfach 400€/qm Kaufpreis zwischen 2000-2013 führte. Erholt von der Krise hat sich bislang nur Braunlage.

TREUGAST schreibt (S.45):

„Im Vergleich zum nahegelegenen Winterberg (Übernachtungen im Ferienhaussegment 2019: ca. 533.000 / 44 % der Gesamtnachfrage am lokalen Beherbergungsmarkt) werden einerseits die bestehenden Nachfragepotentiale in der Region deutlich und zeigen sich mit Blick auf Auslastung und Aufenthaltsdauer zudem auch strukturelle Unterschiede. Während am Ferienhausmarkt in Willingen lediglich eine Bettenauslastung von 29,1 % erreicht wird, liegt dieses in Winterberg bei 36,6 %. Ebenfalls die durchschnittliche Aufenthaltsdauer liegt hier mit durchschnittlich 4,5 Nächten signifikant oberhalb des Durchschnitts in Willingen (2019: 2,6 Nächte). Insgesamt kommen hierin nach Einschätzung der Berater die bereits heute

deutlich professionalisierten Anbieterstrukturen, die sich auch in einer größeren durchschnittlichen Objektgröße widerspiegeln (Winterberg / Willingen: 145 vs. 43 Betten je Betrieb) zum Ausdruck.“

Winterberg hat ca. 43% Gäste aus NL und die hohen Ü-Zuwächse von Fewos resultieren maßgeblich aus dem NL-Markt, wie aufgezeigt. Die Professionalisierung der Anbieter ist also eindeutig auf NL ausgerichtet. NL-Gäste sind für Winterberg nicht nur Kurzurlauber, sondern deutlich öfters auch Primärurlauber. Aus der Winterberg-Statistik lässt sich errechnen, dass NL Gäste Ø ca. 20% länger verweilen, als Gäste aus D.

Willingen hingegen ist für seine zahlreichen deutschen Gäste ein Sekundärurlaubsort – und nur viel seltener ein Primärurlaubsort. Jenen verbringt der deutlich überwiegende Teil der Deutschen an der Küste, in den Alpen oder im Ausland.

Die gesunkene Fewo-Aufenthaltsdauer in Willingen wird sicherlich auch mit dem Verlust von 31.000 Ü aus NL (ca -19%) zu tun haben, denn NL-Gäste bleiben gewöhnlich etwas länger als Gäste aus D. Viele Willinger wissen, dass in den NL-Maiferien und Sommerferien deutlich weniger Niederländer kommen als damals. NL belegt in Willingen derzeit insbesondere die Wintermonate und da ist Winterberg mit seinem Skigebiet einfach attraktiver und stärker.

Die Verhältnisse in Winterberg lassen sich nicht 1:1 auf Willingen übertragen, doch davon scheint TREUGAST auszugehen und deren Rezept für Willingen ist die Professionalisierung von Anbieterstrukturen.

Will TREUGAST damit behaupten, dass eine Vermarktung über Fewo & Meer das Heil ist, um klassische Fewo-Gäste zu generieren?

Im Gegensatz zu Landal hat F&M weder eine signifikante Marktrelevanz in D noch NL. Sie sind ein ganz gewöhnlicher Massenvermarkter wie auch der Mühlenberg-Vermarkter H&P. Auf F&M gehen wir später detaillierter ein (siehe Defizit 19). TREUGAST bringt keine glaubhaften Belege, dass F&M über die Professionalität verfügt, welche für das Projekt tatsächlich neue Zielgruppen generieren könnte, in ähnlicher Art wie Landal in Winterberg.

Zudem hat die statistische Erfassung der professionellen Fewo-Vermittler mit ihrem Fewo-Überangebot an der Ostsee nachweislich eine deutliche geringere Auslastung aufgedeckt.

TREUGAST schreibt (S.19): „Wenngleich auch bundesweit tendenziell rückläufige Aufenthaltsdauern zu beobachten sind, so müssen die Einbrüche als überdurchschnittlich sowie das Absinken auf durchschnittlich 2,6 Tage im Jahr 2019 im Branchenvergleich weit unterdurchschnittlich bewertet werden (BRD 2019: Ø 5,0 Tage). Ebenfalls die durchschnittliche Bettenauslastung brach in den vergangenen 10 Jahren signifikant um insgesamt 7 %-Punkte ein und rangiert 2019 mit 29,1 % auf einem unterdurchschnittlichen Niveau (BRD 2019: 31,9 %).“

Abermals werden hier Äpfel mit Birnen verglichen. Die meisten Ferienwohnungen existieren an der Küste. Man vergleicht Willingen mit der Gesamtstatistik inkl. Primärurlaubsmarkt und suggeriert einen überdurchschnittlichen Einbruch (-2,4 Nächte) anhand des bundesdeutschen Aufenthaltsschnitts von 5 Nächten.

Willingen hat noch nie einen Fewo-Aufenthaltsschnitt von >4 Nächten gehabt, sondern ist in den letzten 30 Jahren eine klassische Destination für Kurzurlaube - nicht jedoch für Langzeitaufenthalte und Primärurlaube. Winterberg steht etwas besser da, aber nicht wesentlich. Dafür schwächelt unser Nachbarort auf lange Sicht in anderen Bereichen, insbesondere in seiner massiven Winterabhängigkeit von ca. 50%. Bricht der Winter klimabedingt langfristig ein, bleiben auch viele Niederländer weg. Deshalb braucht Winterberg die teuren Außentemperatur-unabhängigen Snowmaker Container-Beschneigungsanlagen.

Viele Willinger Fewo-Betriebe, die auf Kurzaufenthalte (Clubtouristen) spezialisiert sind, kalkulieren ganz anders. Fewos werden für Wochenendaufenthalte mit erheblichem Aufschlag vermietet, welcher oftmals einem Preisniveau von knapp vier Nächten entspricht. Wirtschaftlichkeitsparameter lassen sich nicht nur in Aufenthaltsdauer festlegen, sondern auch im Preisgefüge.

Beispielsweise kostet ein Wochenende für 4 Personen in der Residenz Mühlenberg im Juli 326€, eine ganze Woche 509€ (Homepage H&P). Der Wochenendpreis entspricht einem Anteil von ca. 4 Nächten am Wochenpreis. Würde man folglich die Aufenthaltsdauer der Kurzurlaube von 2,7 Nächten rein preislich umrechnen, erzielen Willinger Betriebe teilweise Einnahmen einer durchschnittlichen Aufenthaltsdauer von ca. 4 Nächten, womit sie finanziell weiterhin überdurchschnittlich dastehen. Mit anderen Worten; sie sind nicht selten aufs Wochenendgeschäft spezialisiert und haben wochentags frei.

Für eine sorgfältige Analyse des Fewo-Marktes in Willingen muss zudem das Fewo-Angebot der Kleinbetriebe einbezogen werden. Hier schreibt TREUGAST jedoch lapidar:

„Das **private Ferienhaus-Segment** fließt somit nicht in die amtliche Statistik ein. Dahingehend ist, wie am gesamten deutschen Ferienhausmarkt, neben den in gewerblichen Betrieben generierten Übernachtungen von einem privatwirtschaftlichen Übernachtungsanteil auszugehen, der für die Gemeinde Willingen jedoch nicht beziffert werden kann.“

Das ist so nicht richtig und TREUGAST macht es sich hier fahrlässig sehr einfach. Wie zurückliegend dargestellt sind die Daten über das AVS-Meldescheinsystem ermittelbar. Ein Profi sollte das wissen, doch das Beratungsunternehmen unterlässt hier eine tiefergehende Analyse. Das ist umso bemerkenswerter, als TREUGAST zuvor (s. Defizit 2) anhand der Daten des Ferienhausverbandes ja einen signifikanten Buchungsanteil der Kleinbetriebe von 64% am gesamten Fewo-Markt plakatiert.

Vorhergehend zieht TREUGAST gern unkritische Vergleiche und Bewertungen zur Gesamtstatistik des Marktes. Würde man im Upland Kleinbetriebe in gleicherweise mit einem Anteil von 64% hochrechnen auf gewerbliche Fewo-Übernachtungen (298.022 Ü in 2019), so müsste Willingen weitere ca. 529.000 Übernachtungen privater Ferienunterkünfte generieren. Feststellbar ist, dass im AVS-System weitere ca. 110.000 Ü oberhalb der offiziellen Statistik des StBA generiert werden, inklusive der benannten Ungereimtheiten hinsichtlich Bettenanteil im Hotelsektor (siehe Defizit 6).

In Winterberg müssten zusätzlich zu den gewerblichen Fewo-Übernachtungen von 533.000 (lt. TREUGAST S. 45) dann weitere 947.500 Ü in privaten Fewo hinzukommen. Das ergäbe für Winterberg insgesamt >2 Mio Ü, eine fantastisch-utopische Zahl.

Zahlreiche private Fewo-Anbieter in Winterberg klagen seit Landaal vielmehr über eine rückläufige Auslastung und der ex-Tourismudirektor und jetzige Bürgermeister Michael Beckmann gab die Übernachtungszahlen der ca. 700 Fewo-Kleinbetriebe* für 2017 mit 280.000 Ü an. Bei offiziell 1.172.816 Ü (StBA) ergibt das, so Beckmann, in 2017 eine Gesamtübernachtungsleistung von 1.45 Mio Ü anhand des Meldescheinsystems.

*(geschätzt je 4 Betten = 2.800 Betten, bei Berücksichtigung von Winterbergs überdurchschnittlich hohen Anzahl von Kleingruppenunterkünften mit 6-9 Betten für den in NL beliebten Großfamilienurlaub)

<https://www.winterberg.de/service-kontakt/presse/pressemitteilungen/detail/news/winterberg-weiterhin-beliebtestes-urlaubsziel-im-sauerland/>

Demnach haben jene Winterberger Kleinbetriebe rechnerisch eine unterdurchschnittliche Bettenauslastung von nur ca. 100 Belegtagen. Laut TREUGAST (s. vorheriges Zitat) beträgt die Auslastung der gewerblichen Winterberger Fewo im Schnitt 44% = 160 Belegtage. Die Ø Gesamtauslastung in Winterberg beträgt 2019 im gewerblichen Bereich 35,9%, d.h. Hotels müssen dort folglich unterdurchschnittlich ausgelastet sein, wenn die gewerblichen Fewos lt. TREUGAST 44% Auslastung erzielen. Genaue Statistiken sind uns kurzfristig nicht abrufbar.

Der von TREUGAST unkritisch zitierte Anteil privater Ferienwohnungen von 64% am Gesamtmarkt kann also keineswegs verallgemeinert werden – er ist vielmehr deutlich zu bezweifeln.

Ferner indiziert sich in Winterberg ein Kannibalismus der Großferienanlagen (u.a. Landal) bei Hotels und insbesondere den Kleinanbietern, die gegenüber den gewerblichen Fewo-Anbietern dann einen durchschnittlichen Minderauslastungsanteil von >50% haben.

Welche Auswirkungen werden folglich 500 weitere Betten in einer neuen Appartementanlage sowohl auf Hotels als auch den Fewo-Markt in Willingen haben - sowohl auf den gewerblichen Teil als auch auf den Privaten?!

TREUGAST hat das nicht gewissenhaft untersucht und nicht einmal Gespräche/Telefonate mit etablierten Willinger Gastgebern geführt, die dem Beratungsunternehmen anhand jahrzehntelanger Erfahrungen aufschlussreiche und kritische Infos mitteilen können.

Defizit 10: Mangel an saisonalen Kenntnissen in Willingen

TREUGAST schreibt auf S.21: „Nachfolgende Übersicht verdeutlicht die insgesamt vergleichsweise geringe Saisonalität der Nachfrage am Beherbergungsmarkt Willingen, die auf ein Freizeitangebot mit ganzjähriger Anziehungskraft zurückzuführen ist. Die Kernnachfrage entfällt auf die Monate Juni bis August sowie Oktober. Zudem ergeben sich dank des Wintertourismus im Ski-Gebiet Willingen Nachfragespitzen im Januar und Februar. Die Nachfragespitze im Februar ist dabei insbesondere auf den FIS Skisprung Weltcup zurückzuführen, der im kommenden Jahr für Ende Januar angesetzt ist, jedoch voraussichtlich zu keinen zusätzlichen Übernachtungen führen wird.“

Dieses Zitat lässt fachliche Beurteilungskompetenz vermissen hinsichtlich des saisonalen Geschäftes in Willingen. Ob Skispringen im Januar oder Februar stattfindet, ob es mit den NDS-Zeugnisferien zusammenfällt und wie die Schneelage in Willingen ist, entscheidet schnell über ca. 20.000 Übernachtungen. TREUGAST scheint den Ski-Wintertourismus nicht relevant einstufen zu können und lässt auch die Krokusferien außer Acht, weil es sie wahrscheinlich gar nicht als Relevanzfaktor kennt. Himmelfahrt war 2019 am 30. Mai. Sind die Feiertage früh angesiedelt verschiebt sich die Statistik vom Juni zugunsten des Mai.

TREUGAST hingegen sagt pauschal, dass das Kerngeschäft die Sommermonate Juni-Juli-August sowie Oktober sind wie im Gesamtmarkt, jedoch mit vergleichsweise geringerer Saisonalität. Letzteres wird auf das Freizeitangebot zurückgeführt.

TREUGAST übersieht zudem, dass Willingen in den verschiedenen Saisonzeiten sehr unterschiedliches Gästeklientel generiert, auch in den Fewo/Häusern. Jede Gästeklientel hat ihre eigene Willingen-Zeit.

Wenn in den Sommerferien die Übernachtungen und Belegtage steigen, so sind die Einnahmen in nicht wenigen Betrieben von 4-5 Nächte-Buchungen oftmals nicht wesentlich höher als die von Wochenenden, wie vorgenanntes Beispiel belegt. Es gibt nicht wenige Betriebe, für die ist der Sommer keine so gute Saison, sondern Frühjahr, Herbst und Winter.

Zwischenfazit:

Willingen tickt hinsichtlich seiner Saisonalität und Gästeklientel anders als der „normale“ Tourismusmarkt. Willinger wissen das - TREUGAST offensichtlich nicht.

Defizit 11: unangemessene Kriterien zur Erfassung relevanter Wettbewerber

Die von TREUGAST durchgeführte Wettbewerbsanalyse ist nicht nur defizitär, sondern deren Herangehensweise muss als ungenügend bezeichnet werden, was die Defizite 11-15 verdeutlichen!

TREUGAST schreibt auf S. 22:

„Zunächst wird daher ein Überblick der Ferienhausanbieter (>20 Betten) im Umfeld von ca. 30 km des Projektstandortes gegeben.

Das **Wettbewerbsumfeld** im Umkreis von rund 30 km weist mit 25 Betrieben und insgesamt 6.479 Betten großbetriebliche Strukturen auf (Ø 259 Betten/Betrieb). Die hohe durchschnittliche Anzahl an Betten/Betrieb sowie die signifikante Markendurchdringung, gemessen an den Bettenkapazitäten, von rund 90 % sind dabei insbesondere auf die kapazitätsstarken Markenbetriebe Center Parcs Hochsauerland, Hapimag Resort, Landal Winterberg sowie das Hotel H+ Apartmenthaus zurückzuführen. Die übrigen Wettbewerber zeigen sich weniger professionalisiert. Mit Ausnahme der insgesamt sechs Markenbetriebe, handelt es sich bei den Wettbewerbern am lokalen Markt in weiten Teilen um privat geführte und alteingesessene Anbieter (Ø 32 Betten/Betrieb).“

Hier fallen dem regional fachkundigen Leser sofort zwei erhebliche Fehler auf. Zuerst erscheint der von TREUGAST erstellte Überblick willkürlich. Die Auswahl erfolgt in einer Weise, welche den genannten Großanbietern eine 90%ige Marktdominanz zusprechen. Das ist fernab der Realität!

Der zweite sichtliche Fehler ist die Einstufung des H+ Hotels als Apartmenthaus. So etwas passiert nur Außenstehenden, die des Marktes in Willingen nicht hinreichend kundig sind. Das H+ ist das ehemalige Ramada-Hotel und es hat insgesamt 105 Zimmer (nicht Appartements). Ein Minderanteil davon sind sogenannte Deluxe-Apartments mit separatem Schlafzimmer. Das H+ bietet Hotelkomfort und ist kaum vergleichbar mit klassischen Ferienwohnungen. Auch gehört das H+ nicht zu den regionalen Marktführern.

Aufgeführte Ferienhausanbieter >20 Betten: Haus Sonnenschein; Landhaus Bergkrone; Göbel's Park Resort; Mein kleines Edelweiss; Haus Christel; Landhaus Wiesemann Dependance; Apartmenthaus Felicitas; Göbel's Villa Katharina; Haus Schönblick; Ferienwohnungen Willingen Wald; Residenzpark Willingen; Sonnenhof Willingen; H+ Apartmenthaus; Ons Thuis D'n Buurman; Haus alle Jahreszeiten; Familotel Ottonenhof; Ferienwohnung alte Schule; Camping- und Ferienpark Brilon; Schwedenhäuser Bömighausen; Center Parcs Hochsauerland; Ferienhof Homann Brilon; Ferienhaus zur Sonne Olsberg; Roompot Vakanties Bergresort Winterberg; Hapimag Resort Winterberg; Landal Winterberg

Diese Objekte werden mit Angabe der Objektanzahl, Bettenanzahl, m² von/bis, Parkplat/j/n sowie Entfernung zum geplanten Ferienpark gelistet

Es wird das Familotel Ottonenhof aufgeführt, nicht jedoch das Familotel Sonnenpark mit 352 Betten, das überwiegend Fewos + Apartments mit Full-Service bereitstellt und nicht klassische

Zimmer. Der Sonnenpark zählt in seinem Segment zu den führenden Einrichtungen in D. Abermals zeigt sich die analytische Sorgfalt von TREUGAST defizitär.

Bis auf Roompot fehlen sämtliche Winterberg-Fewo-Betriebe. Ferner ist nicht erklärt, wie Betten gezählt werden - mit oder ohne Aufbettung. Es finden sich weder Preise noch Qualitäts- und Servicemerkmale. Haus Sonnenschein bspw. hat nicht (wie TREUGAST schreibt) 24, sondern 42 Betten (+ Schlafsofas/Schrankbetten).

Besonders bedenklich stößt auf, wenn TREUGAST als offensichtlich maßgebliches Merkmal für Professionalität lediglich solch „kapazitätsstarke und professionalisierte Markenbetriebe, die deutschlandweit vertreten sind“ betrachtet, demnach nur jene als direkte „relevante Wettbewerber“ zur geplanten Anlage eingrenzt und „im Detail untersucht“ (S.23).

Jene fünf sind Landal, Center Parcs, H+, Hapimag und das nicht professionalisierte Europa-Feriedorf Husen im entfernten Paderborner Land.

Als Konsequenz dieses höchst fragwürdigen Bewertungsschemas werden alle anderen aufgelisteten Beherbergungen als „relevante Wettbewerber“ aussortiert und über jene privatgeführten- und alteingesessenen Betriebe befindet TREUGAST:

„Die übrigen Wettbewerber zeigen sich weniger professionalisiert.“

Eine solch pauschale Bewertung klingt ziemlich anmaßend! Sie entwertet die übrigen etablierten Betriebe in herablassender Weise und eine solche Herangehensweise disqualifiziert spätestens an dieser Stelle das Gutachten insgesamt - sowie die gutachterliche Eignung von TREUGAST, um eine fachgerechte Beurteilung über die Marktverträglichkeit und Konzeptgüte auftragsgemäß und überparteilich zu erstellen. Die Gutachter präferieren als professionelles Bewertungskriterium letztlich Masse statt Klasse und überheben das geplante Projekt in fast narzisstischer Weise und sehr bedenklichem Maßstab als gehoben und großzügig, wie die Defizite 16 ff. belegen.

Die Auflistung der Betriebe ist insgesamt oberflächlich, unvollständig und arg fehlerlastig. Wofür wird sie also erstellt? Ohne vertiefende Wettbewerbsanalyse zur geplanten Ferienanlage ist sie belanglose Makulatur und nicht mehr als ein Scheinmanöver, welche dem Laien nach Auffassung der hiesigen Autoren gutachterliche Qualität vorgaukeln möchte.

Dass viele „professionelle“ Fewo-Vermittler und Ferienanlagenvermarkter wegen eines Überangebots an Ferienobjekten oft nur unterdurchschnittliche Auslastungen liefern, belegen die sinkenden Zahlen an der Küste.

Willingens größte Fewo-Anlage - die Residenz Mühlenberg - wird von TREUGAST nicht einmal namentlich in der Studie erwähnt, obwohl Gebäudekomplex und ursprüngliches Vermarktungskonzept von H&P Touristik recht ähnlich sind mit dem der geplanten Anlage.

Die Residenz Mühlenberg hat insgesamt 47 Einheiten mit knapp 200 Betten. H&P vermarktet ca. 15 weitere ähnliche Anlagen in ganz Deutschland. An den anderen Standorten funktioniert das klassische Vermarktungskonzept mit Familien etc. offensichtlich halbwegs gut – nicht jedoch in Willingen! Hier kämpft H&P mit Zielgruppenentfremdung und geringer Auslastung.

Die Residenz Mühlenberg ist einer der schlimmsten Club-Tourismus-Hotspots im Ort, weil es H&P nicht gelang, das klassische Fewo-Klientel zu akquirieren und stattdessen unter dem

Auslastungsdruck dann wahllos Clubs eingebucht hat, weil jene Gruppen mehrere Fewos gleichzeitig anfragen und höhere Wochenendpreise zu zahlen bereit sind (s. Defizit 10), da Clubs von zahlreichen einheimischen Qualitätsgastgebern auch abgelehnt werden. Folglich sanken die Wochenpreise und Auslastung, während die Preise für Kurzbuchungen stiegen.

Anhand o.g. unzulänglicher und kannibalistischer Preisstrukturen (siehe Defizit 11) muss unweigerlich eine ähnliche Entwicklung in der neuen Anlage befürchtet werden!

Die Residenz Mühlenberg hat insbesondere bei Wochenpreisen ein unterdurchschnittliches Preisniveau. Von der FewoZentrale Willingen wurde 2015 eine kritische Konzeptanalyse der Vermarktungsdaten von H&P-Touristik für die Eigentümer der Residenz Mühlenberg erstellt. Die Ø Auslastung betrug in 2014 lediglich 21,4% = 78,1 Belegtage (Willingen 34,2%), die Bruttomieteinnahmen der Wohnungen beliefen sich lediglich auf Ø p.a. 5.233€. Nach Abzug von Agenturprovision, Hausgeld, Reparaturen und Steuern verblieb den meisten Eigentümern weniger als 1.000€ Netto-Jahresertrag.

Insbesondere die Residenz Mühlenberg hätte von TREUGAST in die Wettbewerbsanalyse einbezogen werden müssen, da sich die grundlegenden Strukturen der Anlagen nur unwesentlich vom geplanten Projekt unterscheiden.

Unter Berücksichtigung des 20 Jahre alten Baus sind die Mühlenberg-Wohnungsgrößen mit 55-69qm, ursprünglich einheitlichem Inventar und überwiegend zwei Schlafzimmern dem Konzept der neuen Anlage recht ähnlich. Die terrassenförmige Residenz Mühlenberg galt 2000 als zukunftsweisend und modern - sie entsprach mit SPA-Bereich (heute inaktiv), Tiefgarage und Waschmaschinenraum gehobenem 4-Sterne-Niveau - also genauso wie es die neue Fewo-Anlage nach gegenwärtigen Standards für sich beansprucht.

Willingen und H&P hofften damals mit der Residenz Mühlenberg ein ähnliches Zielpublikum von Familien und Paaren akquirieren zu können wie das gegenwärtige Projekt – doch es ging schief!

Die alteingesessenen regionalen Betriebe hätten auch noch aus einem anderen überparteilichen und wichtigen Aspekt für die Gemeinde untersucht werden müssen.

Gerade die zahlreichen einheimischen Betriebe zahlen ihre Steuern lokal und sind das Rückgrat des Willingen- bzw. Sauerland Tourismus. Sie bieten durch ihren individuellen persönlichen Service nicht selten eine ganz besondere Qualität (Bsp. Landhaus Bergkrone, Rauszeit, Sauerlandliebe, Mein kleines Edelweiss), die sich in der Professionalität von dem nur stundenweise geöffneten Rezeptionsbetrieb der geplanten Fewo-Anlage vermutlich deutlich unterscheiden wird.

Zwischenfazit:

TREUGAST verfehlt mit seinem fragwürdigen Auswahlkriterium eine Wettbewerbsanalyse mit den wahren relevanten Wettbewerbern vor Ort.

Die Gutachter disqualifizieren ihre fachliche Kompetenz durch eine willkürliche und nicht marktgerechte Auflistung von Fewo-Anbietern sowie einer Abwertung einheimischer Betriebe in herablassender Weise mit der pauschalisierten Aussage „weniger professionalisiert“.

Defizit 12: Inadäquate Wettbewerbsvergleiche

TREUGAST schreibt: Die relevanten Wettbewerber wurden anhand der Nähe zum Projektstandort, der Professionalisierung sowie der Größe eingegrenzt. Folgende **direkte Wettbewerber** werden daher im Detail untersucht: Hotel H+ Apartmenthaus Willingen; Center Parcs; Hapimag Resort Winterberg; Landal Winterberg; Europa Feriendorf Husen.

H+ und Husen (Paderborner Land) sind keine relevanten Wettbewerber, weil sie entweder kein klassischer Fewo-Betrieb sind (H+) - und im anderen Fall in einer anderen entfernten Region angesiedelt. CenterParcs und Landal sind ebenfalls nur bedingt vergleichbare Wettbewerber, weil beide überwiegend Ferienhäuser/Doppelhäuser anbieten. Jene werden von Haupturlaubern gegenüber Ferienwohnungen bevorzugt (lt. fewo-direkt mit 73%), was auch TREUGAST in seiner Studie angibt.

Center Parcs spielen zudem teilweise in einer eigenen Liga. Bestimmte Urlauberguppen buchen gezielt CP wegen der komplexen Freizeitinfrastruktur und würden sich nicht für normale Fewos interessieren. Logisch lässt sich nicht erschließen, warum solche Großanlagen daher als die „relevanten Wettbewerber“ eingestuft werden, anstelle der alteingesessenen Betriebe aus dem vorherigen Defizit, insbesondere wenn der Gutachter befindet:

„Weiterhin stellen die Wettbewerber innenorientierte Parks mit eigener Infrastruktur dar“, (ebd.) ein Kriterium, welches auf die geplante Anlage ebenso wenig zutrifft wie eine deutschlandweite Marke, was wir bereits im vorherigen Defizit erörtert haben.

Die geplante Anlage am Hagen hingegen ist ein reiner Wohnbaukomplex ohne jegliche eigene Infrastruktur und eigene Freizeitattraktoren. „Relevante Wettbewerber“ für einen adäquaten Wettbewerbsvergleich können diese Großanlagen (bis auf die Kapazität) folglich kaum sein, wenn die Investoren am Hagen auf jegliche innenorientierte Infrastruktur verzichten wollen.

Defizit 13: Aufgabenverfehlung und geringer Gehalt im Anbietervergleich

Die Vergleiche der Anbieter durch TREUGAST ist oberflächlich und es ist nicht erkennbar, wo hier die wettbewerbsrelevanten Knackpunkte liegen.

Die ausgewählten fünf Großbetriebe werden angeblich „im Detail untersucht“ (S.23) Darunter versteht TREUGAST offensichtlich eine tabellarische Auflistung von Angebotsstruktur und Ausstattungsmerkmalen mit ein paar kommentierenden Sätzen, denn mehr ist nicht vorhanden.

Es gibt keine konkreten Angaben zu Wettbewerbsdruck und Wettbewerbsbehauptung. Die Angaben von Saisonzeiten und Preisstrukturen sind unzureichend. Es wird weder angegeben, wieviel Saisonzeiten, Saisonpreise und kalkulatorische Saisontage es gibt, obwohl textlich benannt wird, dass die saisonalen Preisunterschiede erheblich sind (>50%). Es erfolgt keine preisliche Abgleichung.

Es gibt keine Aussagen zu Chancen und Risiken der geplanten Anlage nicht einmal im Wettbewerb gegenüber diesen Großbetrieben.

Festzustellen ist, dass die gewählten Wettbewerbsparameter völlig an der eigentlichen Aufgabenstellung des Gutachtens vorbeilaufen, denn jene zielt gemäß des Eingangszitates

auf „eine Aussage, inwiefern das Projektvorhaben geeignet ist, zusätzliche Gästekreise zu erschließen und somit das Nachfragevolumen am Standort Willingen, ohne eine Kannibalisierung vorhandener Angebote zu erhöhen.“

Wie soll eine solche Aussage getroffen werden, wenn keine wettbewerbsrelevanten Vergleiche mit ähnlichen lokalen Ferienobjekten in Willingen gezogen werden?

Hier hätten auch Kleinbetriebe und private Fewos als Summe herangezogen werden müssen. Wie viele vergleichbar ausgestattete Objekte gibt es im Ort Willingen? Wie ist deren Preisstruktur und Lage im Wettbewerb zum neuen Angebot? Wie wirkt sich die Konkurrenz von 500 neuen Betten auf deren Auslastung aus? TREUGAST schweigt dazu.

Stattdessen lenken die Gutachter von diesem Versäumnis durch einen inadäquaten und oberflächlichen Vergleich mit Großbetrieben ab.

Wir konnten anhand der Winterberg-Kleinbetriebszahlen (siehe Defizit 9) zumindest einen richtungsweisenden Nachweis liefern, dass Kleinbetriebe durch den Landalpark leiden.

Defizit 14: fehlende ortsinterne Standortanalyse des Ferienparks gegenüber etablierten Betrieben

TREUGAST schreibt S.13: „Der Standort eines Beherbergungsbetriebs ist von entscheidender Bedeutung für seine Attraktivität und hat erheblichen Einfluss auf die Wahl der Gäste für ein bestimmtes Haus. Daher wurden die Eigenschaften des Projektstandortes Am Hagen untersucht und die Qualität der Lage, Erreichbarkeit, Sichtbarkeit sowie die Nähe zu potentiellen Nachfragegeneratoren beurteilt.“

Alle touristisch relevanten Standortfaktoren der Anlage werden von TREUGAST in einer Grafik veranschaulicht und als gute bis sehr gute Ortslage für das Projekt eingestuft.

Es gibt jedoch keine Analyse, wie sich diese bevorzugte Lage für den Wettbewerb der zahlreichen etablierten Fewo im Stryck, Hoppecketal oder am Hohen Eimberg auswirken, die hinsichtlich der Ortslage zu den Freizeiteinrichtungen größtenteils im Standort-Wettbewerb zum Ferienpark benachteiligt sind.

Der Ferienpark wird in exponierter Ortslage errichtet und das hat unweigerlich erhebliche Wettbewerbskonsequenzen für die etablierten Willinger Fewo-Betriebe – ähnlich wie Landal mit direktem Pistenanschluss im Winter einen unschlagbaren Lagevorteil gegenüber den meisten Winterberger Fewos hat.

Die Auswirkungen des Ferienpark-Standortes auf die künftige Wahl der Gäste in Bezug auf die etablierten Häuser muss folglich komplex untersucht werden, um Effekte der Marktverschiebung und Kannibalisierung überhaupt bestimmen zu können. Wettbewerbsaspekte werden jedoch nur in Bezug zum Mindestaufenthalt thematisiert und von der TREUGAST (S.45) als „*moderate Kannibalisierungsgefahren*“ im Fazit kleingeredet.

Zwischenfazit der Defizite 12-14

Es wurden irrelevante Wettbewerber ausgewählt zur Bestimmung einer Marktverträglichkeit der Anlage. Adäquate lokale Wettbewerber wurden anhand fragwürdiger Auswahlkriterien aussortiert. Dies hinterlässt den Eindruck eines Ablenkungsmanövers anhand oberflächlicher tabellarischer Vergleiche. Chancen- und Risikobewertung fehlen, wodurch eine Analyse des wahren lokalen Wettbewerbs vermieden wird. Damit verfehlt das Gutachten seine zu Anfang gestellte Aufgabe.

Defizit 15: Unterlassene Analyse potenziellen Wettbewerbs gegenüber geplanten Ferienprojekten im Umfeld

In den Nachbargemeinden und umliegenden Städten sind eine erhebliche Anzahl an weiteren großen Ferienpark-Projekten geplant - oder befinden sich bereits im Bau. In Winterberg sind diverse Projekte bereits Realität und aktuell steigt die Zahl der Projektplanungen weiter an.

Von TREUGAST werden jedoch ein weiteres Mal keine Analysen erstellt, wie sich diese zahlreichen Projekte im Wettbewerb auf die geplante Ferienanlage in Willingen in Zukunft auswirken können. Bereits seit ca. zehn Jahren ist im Hochsauerland eine kontroverse Diskussion unter Bürgern und Fachleuten um diese Projekte und deren Chancen und Risiken für den Markt im Gange. Wann erreicht das Sauerland einen Kipp-Punkt?

TREUGAST listet lediglich diverse Projekte auf, u.a. Ferienpark Diemelsee (70 Häuser, 19 Fewo), B&B Hotel Willingen (Kesper-Gelände); Uplandparcs Winterberg (46 Häuser), Gebirgsresort Winterberg (65 Fewo), Ferienpark Andreasberg in Bestwig (200 Häuser), Waldhotel Klaholz Brilon und Salzäcker in Waldeck (19 Häuser).

Damit sind jedoch längst nicht alle geplanten Projekte im Sauerland angeführt.

Es fehlen u.a. der geplante Reiterhof www.gut-petershagen.de in Brilon (45 Häuser & Fewo); ferner die neben dem Ferienpark Diemelsee geplanten 65 weiteren Fewos oberhalb des Sees; <https://www.wlz-online.de/waldeck/diemelsee/investoren-wollen-weitere-26-millionen-euro-am-diemelsee-verbauen-90204530.html>

Unbenannt ist auch der geplante Ferienpark Sorpesee (240 Häuser).

<https://www.helma-ferienimmobilien.de/aktuelle-projekte/ferienpark-sorpesee.html>

Jener liegt zwar extern des 30km Umkreises, doch er hätte wegen seiner immensen Größe und damit Relevanz für das ganze Sauerland zumindest erwähnt werden können/müssen – schließlich zieht die TREUGAST ja auch einen entfernten Europa-Ferienpark Husen in der Nachbarregion Paderborner Land als Wettbewerber heran.

Gegen das Projekt am Sorpesee formiert sich seit Jahren Widerstand in der Bevölkerung. Bauträger ist die HELMA, einer der größten Projektbauträger in D – sie planen u.a. auch das Gebirgsresort Winterberg.

<https://www.helma-ferienimmobilien.de/aktuelle-projekte/gebirgsresort-winterberg/projektunterlagen-gebirgsresort-winterberg.html>

Was die HELMA derzeit sonst so alles an Gigantismus an der Küste vorbereitet, siehe hier:

<https://www.helma-ferienimmobilien.de/aktuelle-projekte.html> Und das ist nur ein Bauträger!

Diesen in fast allen attraktiven Urlaubsregionen anzutreffenden „Fewo-Bauwahn“ ausgelöst durch Zinstief und Immobilienblase kann ein gesunder Fewo-Markt langfristig und nachhaltig wohl kaum verkraften. Wenige Destinationen, u.a. Oberstdorf, Nordseeinseln, Berchtesgaden, Bodenseeregion versuchen ihn durch ein striktes Reglement abzuwehren.

Im normalen Wohnungsbau hat der Boom seinen Zenit im HSK nun offensichtlich überschritten

<https://www.waz.de/staedte/altkreis-brilon/der-bau-boom-im-hochsauerlandkreis-flacht-deutlich-ab-id231226490.html>,

nicht jedoch im Ferienhaussektor. Hier ist deutschlandweit weiterhin eine ungebrochen starke Kaufnachfrage zu verzeichnen, wie Engels & Völkers angeben. https://www.engelvoelkers.com/de/deutschland/marktbericht/ferienimmobilien/doc/EV-R_Marktbericht_Ferienimmo_2020_SCR-2.pdf

In den 80er und 90er Jahren gab es bereits einem Ferienpark-Hype. In der hiesigen Region sind solche entstanden in Usseln (47 Häuser), Bömighausen (28 Häuser), Bad Arolsen/Twistensee (60 Häuser); Frankenau (150 Häuser); Hennesee (100 Häuser); Frenkhausen (100 Häuser), Listersee (80 Häuser) die Apartmentanlage Atrium Möhnesee. Überall gab es ein zentrales Vermarktungskonzept ähnlich dem der geplanten Anlage. Keines hat wirklich funktioniert. Die Vermarkter haben sich oft zurückgezogen oder gingen in Konkurs. Alle Anlagen sind heute ohne Konzept und nicht einheitlich gemanaged. Jeder macht dort mehr oder weniger, was er will. Im Harz gibt es zahlreiche weitere Beispiele solcher Apartmentanlagen, u.a. die Residenz am Kurpark in Braunlage.

Durchgesetzt haben sich nur wenige Ferienpark-Betreiber, u.a. die Spezialisten aus NL Landal und Center Parcs. Nur jene haben eine hinreichende Marktmacht und Alleinstellungsmerkmal (CenterParcs), um ein eigenes Publikum zu generieren. Selbst Unternehmen wie Novasol haben schon zig Anlagen abgewirtschaftet (u.a. Frankenau).

Unter den Ferienparks im Sauerland wird es einen zunehmenden Wettbewerbsdruck geben, bei dem der Standort eine bedeutende Rolle spielen wird. Hinsichtlich der Standortbedingungen stehen jedoch nicht allein die Destinationen der geplanten Ferienanlagen untereinander im Wettbewerb.

Insbesondere stellen die innerörtlichen Standortbedingungen eines Ferienparks als künftiger Konkurrent der etablierten Fewo-Anbieter einen signifikanten Wettbewerbsfaktor dar.

TREUGAST schreibt (S.39):

Zusammenfassend bewertet TREUGAST die konzeptionelle Gestaltung der Ferienhausanlage sowie die Standortbedingungen in quantitativer sowie qualitativer Hinsicht mit Blick auf die Anforderungen der Ferienhausurlauber als gut bis sehr gut.“

Nicht nur der Standort Willingen als eine Top20 Urlaubsdestination in Deutschland stellt für die Investoren eine gute Wahl dar, sondern auch die innerörtlichen Standortbedingungen am Hagen sind für den Ferienpark herausragend gut, dass sich die Wohnungen plakativ sehr gut und teuer verkaufen lassen und für den Bauträger in Zeiten des ungezügelten Immobilienbooms zum lukrativen Geschäft werden.

Am Markt stellt der Fewo-Park anschließend jedoch eine Standort-Übervorteilung für viele etablierte Willinger Betriebe dar. Andererseits sind die Konzeptschwächen der Anlage für Käufer zunächst nicht sichtbar, wenn sie in die Fänge der geschulten Verkaufsprofis geraten.

Zwischenfazit:

Einschließlich der im Bau befindlichen Großprojekte Diemelsee und Upland-Parcs Winterberg muss damit gerechnet werden, dass im 30km-Radius um Willingen >3000 weitere Betten in den kommenden 5 Jahren mit inflationären Auswirkungen auf den Markt drängen.

Defizit 16: Fragwürdige Projektwürdigung

TREUGAST schreibt (S.39):

„Wengleich Ferienhäuser im Vergleich zu Ferienwohnungen tendenziell als bevorzugt gelten, können die projektierten Ferienwohnungen durch eine großzügige Dimensionierung sowie eine effiziente Raumaufteilung punkten.“

Die hiesigen Autoren widersprechen der Einschätzung von TREUGAST, dass es sich bei der projektierten Anlage um eine gehobene und großzügige Dimensionierung handelt.

Zunächst stellt TREUGAST heraus, dass Ferienhäuser im gehobenen Segment beliebter sind als Ferienwohnungen. Dem schließen wir uns an.

Willingen hat kein Defizit an gehobenen Ferienwohnungen, sondern an gehobenen Ferienhäusern, so die Einschätzung der FewoZentrale anhand von Nachfragen. Hier besteht ein ungedeckter Vermietungsbedarf für ca. 20-30 Ferienhäuser – nicht jedoch als einheitliche Anlage, sondern in kleinen Gruppen verteilt im Stryck, Hoppecketal und am hohen Eimberg.

Die geplante Ferienwohnungsanlage am Hagen kann - bis auf die acht großen 100qm Luxusappartements - nicht als zukunftsorientiert im gehobenen Segment gewürdigt werden.

Die Größen mit 2 Schlafzimmern und 62qm Wohnfläche entsprechen einem Standard, der bereits in den 90er Jahren gebaut wurde. Die 3-Zimmer-Ferienwohnungen am Kurpark haben 60-75qm Wohnfläche und die der Residenz Mühlenberg 60-69qm. Das einzig besondere an der neuen Anlage ist ein etwas größer dimensioniertes Bad mit Sauna und der Einbau von Schwedenöfen.

Laut Mitteilung der DTV-Sterne-Klassifiziererin des Touristik-Service Waldeck-Ederbergland, Frau Michaela Kuhnhen, n,

tendiert das gehobene Segment (4-Sterne) mit 2 Schlafzimmern zu Objekten mit >80qm Wohnfläche, 2 Bädern, mind. jedoch ein separates WC, Kamin und Tiefgaragenstellplatz. Immer wichtiger werden auch ökologische Aspekte.

Wenn heute gehobene Objekte geschaffen werden, dann sollten sie zukunftsorientiert vorgenannte Kriterien erfüllen.

Frau Kuhnhen ist nicht nur Sterne-Prüferin, sondern sie ist Mitglied der Kriterienkommission des DTV in Berlin, die alle drei Jahre die Sterne-Kriterien anhand der Trends festlegt und modifiziert. Wir haben mit Frau Kuhnhen schon viele konstruktive Gespräche geführt und am Kurpark bekommen die 60qm Fewos baubedingt zunehmend mehr Schwierigkeiten den zukünftigen 4-Sterne-Ansprüchen gerecht zu werden.

Auch die Appartements mit 3 Schlafzimmern und 76-78qm in der geplanten Anlage sind ebenfalls knapp und nicht großzügig bemessen. Sie erfüllen allesamt die Standard-Mindestgrößen für eine moderne Ferienwohnung - mehr jedoch nicht.

Die eklatante Fehlerhaftigkeit der Anpreisung einer großzügigen Dimensionierung wird auch an den eigenen TREUGAST-Ausführungen ersichtlich, wenn die Gutachter schreiben (S.32):

„Im Durchschnitt verfügen Ferienwohnungen in Deutschland über eine Wohnfläche von 76 m².“

Der durchschnittliche Ferienhausurlauber in 2019 buchte ein Objekt mit zwei Schlafzimmern und einer Wohnfläche von 69 m².“

Wenn der durchschnittliche Fewo-Urlauber 2019 bereits ein Objekt mit zwei Schlafzimmern und einer Wohnfläche von 69qm bucht, dann können die geplanten 3-Zimmer Fewo in der Anlage mit 62qm unmöglich großzügig dimensioniert sein!

Sie sind im Gegenteil unterdimensioniert und können nicht einmal dem durchschnittlichen Fewo-Urlauber zukunftsweisend gerecht werden – geschweige denn solchen mit gehobenen Ansprüchen. Fewos dieser Größenordnung hat Willingen mehr als genug!

Die Anlage ist folglich eine Fehlplanung, wenn sie im Vermietungsmarkt adäquat ein gehobenes Gästeklientel ansprechen möchte!

Demnach wird das Projekt durch Zielgruppenentfremdung einem signifikanten Potential ausgesetzt, zum favorisierten Club-Domizil zu mutieren!

TREUGAST schreibt (S.39): „Insbesondere die angedachte Ausstattung der Einheiten ist als positives Qualitätsmerkmal hervorzuheben und wird mit einer voll ausgestatteten Küche sowie u.a. einer Sauna pro Einheit auch gehobenen Gästeanforderungen sehr gut gerecht.“

Diese Aussage ist nicht mehr als eine Floskel. Eine voll ausgestattete Küche gehört schon seit Jahrzehnten zum Standard einer guten Fewo und ist kein gehobenes Detail. Ob ein Kamin und insbes. eine simple Mini-Sauna noch etwas Besonderes sind, wenn sie standardmäßig in 104 Wohneinheiten mit einheitlicher Ausstattung von der Stange verbaut werden, kann bezweifelt werden, zumal direkt nebenan ein großes modernes Freizeitbad neu gebaut wird mit ansprechend großem SPA- und Sauna-Bereich.

TREUGAST gibt an, dass je Wohnung ein Grundstücksanteil von 130qm inklusive Gebäude verfügt. Das ist nicht viel, wenn darin Keller/Abstellräume, Fahr- und Fußwege, 120-150 PKW-Stellplätze, Rezeption sowie diverse Kurzzeitparkplätze enthalten sind. Das wären knapp 1,4 Stellplätze pro Wohnung und die Stellplatznorm wird mit mind. 12,5qm bemessen (2,5 x 5m). Die Anlage kann kein schönes grünes und damit gehobenes Ambiente vermitteln, wenn dort zwischen den Häusern auf engem Raum 100 PKW parken - sondern eher das eines Rewe-Parkplatzes. Die Bauträger verzichten auf eine kostenintensive, aber hochwertige Tiefgarage! Jene würde einem gehobenen Niveau eher gerecht werden und dem Komplex eine großzügige Gartenanlage ermöglichen, die zweifellos ebenfalls bei gehobenen Niveau erwartet werden darf.

TREUGAST schreibt (S.40):

„Gemäß Auskunft des Projektentwicklers ist eine Veräußerung zu einem durchschnittlichen Preis von € 4.000 / m² (Wohnfläche) durch die SUN-BAU GmbH geplant, was den gehobenen Qualitätsanspruch der Einheiten widerspiegelt.“

Der avisierte Verkaufspreis von 4.000€/qm mit gewöhnlichen Massen-Stellplätzen im Freien, stellt ein bemerkenswertes, in Willingen bislang nicht ansatzweise dagewesenes hohes Preislevel dar. Die rationalen Baukosten der Anlage in dieser Dimension ohne Tiefgarage bei 13 einheitlich-dreigeschossigen Baukörpern sowie Einkaufsrabatten für einheitliche Möbel liegen laut Grobschätzung von Architekten inkl. Grundstücksanteil + Vertrieb bei < 2.500€/qm.

Irritierend ist auch die TREUGAST-Aussage (S.34):

„Der Verzicht auf größere Spiel- oder Grillplätze unterbindet ein erhöhtes Lärmaufkommen und verstärkt die Privatsphäre des Ferienparks.“

Wenn die Anlage primär für Familien konzipiert ist und in den Ferien die dominante Gästeklientel darstellen, dann birgt diese Aussage einen Widerspruch in sich.

Familien und Kinder sind immer lärmintensiver, doch Familien unter sich tolerieren Kindergeräusche. Wenn dort in den Ferien vorrangig ca. 80 Familien residieren, kann man von mind. 80 Kindern ausgehen. Wo sollen diese denn spielen? Es gibt in der unmittelbaren Umgebung keinen öffentlichen Spielplatz.

Es braucht nicht nur einen kleinen Spielbereich, sondern für die zu erwartende Kinderschaar einen ziemlich großen Spielplatz Outdoor & Indoor, welcher auch bei einem gehobenen Niveau erwartet werden darf. Dies muss umso mehr gelten, als TREUGAST schreibt (S.30):

„Eine Analyse der Altersstruktur der bestehenden Gästekreise in Willingen verdeutlicht, dass bereits heute rund 43 % der Übernachtungen auf Kinder unter 15 Jahren entfallen.“ (Hervorhebung durch FzW)

43% !?!?! - eine bemerkenswerte „Analyse“, die wohl bislang noch keinem Willinger in dieser Dimension bewusst ist! Die Konsequenz müsste lauten: Kneipen zu Spielplätzen!

Auch ein Gemeinschaftsaußenbereich/Grillplatz ist bei einer solchen Anlage ein Usus für familiäre Zusammenreffen. Es ist dann eine organisatorische Aufgabe für die Rezeption, für adäquates Verhalten zu sorgen, dass ein solcher Platz nicht für Partys missbraucht wird, was bei den spärlichen Rezeptionszeiten, die über 19 Uhr nicht hinausgehen, kaum möglich sein wird.

Die Anlage in der konzipierten Form und ohne jegliche Infrastruktur ist eine Servicewüste, die einem gehobenen Klientel in keinsten Weise gerecht werden kann.

Wie von Gerlinde Scriba (Dorfalm) und dem Wirtschaftsbeirat in diesem Zusammenhang bereits im Oktober gegenüber den Gemeindevertretern mitgeteilt wurde, sind die Kapazitäten in Willingens Speiselokalen aufgrund von Personalmangel arg angespannt. In der Hochsaison konnten Gäste oftmals nicht mehr adäquat bedient werden. Zunehmend stellen Hotels auf Garni um, weil ihnen die Köche fehlen.

Eine solch große Anlage mit dem Anspruch eines gehobenen Niveaus braucht sowohl einen Frühstücksraum als auch ein eigenes gehobenes Restaurant.

Zwischenfazit:

Nach den bisher bekannten Plänen hinterlässt die Anlage keineswegs den Eindruck eines gehobenen Niveaus, sondern vielmehr den eines hinsichtlich der statistischen Durchschnittsansprüche von Fewo-Gästen sogar unterdimensionierten Standard-Massenprodukts mit Mindestanspruch und moderner Fassade.

Der wahre Gedanke hinter dem Verzicht auf Gemeinschaftsfreiflächen sind nicht Ruhe und Privatsphäre, sondern eher die Möglichkeit noch ein paar profitable Fewos zusätzlich auf das Grundstück pressen zu können.

Defizit 17: Fehlerhafte Analyse der Projekteignung bezüglich der Zielgruppenstruktur

Für TREUGAST zieht sich durch die gesamte Studie das Anforderungsprofil des statistisch klassischen Ferienhausurlaubers, bestehend aus 54% Familien und 39% aus (älteren) Paaren und sie stellen als wesentliches Kriterium des Fewo-Urlaubers Ruhe und Erholung heraus.

Der Ruhe und Erholung suchende Urlauber ist aber nicht der typische Willinger-Gast – jener möchte sich meist zwar auch erholen, doch er ist dabei ziemlich aktiv, ob Wandern, Ski, Bike, Umgebungsausflug, Familienfreizeit oder Geselligkeit.

Das Projekt kann gern *Ruhe & Erholung* suchende Gäste vorrangig akquirieren, das wäre ein ergänzendes Angebot. Dann hat das Projekt aber den falschen Standort, wenn TREUGAST es als emissionsbelastet einstuft (S.15). Jenes Gästeklientel würde eher einen Standort im Umfeld des Stryckparks bevorzugen oder der ruhigen Panorama-Hanglage im hinteren Hoppecketal, nicht jedoch in einer zentralen Ortslage neben dem verkehrsreichen Besucherzentrum/Lagunenbad. Auch sind kinderreiche Familien als primäres Zielpublikum niemals als ruhig einzustufen, sondern eher lebhaft.

Das ganze Konzept ist unschlüssig und von zahlreichen Widersprüchen geprägt.

Eine weitere Ungereimtheit liegt im Auslastungskonzept, wenn TREUGAST über das Reiseverhalten des klassischen Fewo-Gastes schreibt (S.29):

„...Die durchschnittliche Reisedauer beträgt 12 Tage. Während die jüngeren Zielgruppen zu etwa gleichen Teilen ein- bis zweiwöchige Aufenthalte buchen, steigt die Aufenthaltsdauer bei den älteren Zielgruppen (50-Plus) tendenziell weiter an.“

Quelle: „Ferienhaus-Urlaubsanalyse“

Diese Aussage wirkt für das Sauerland wenig glaubhaft. Man bezieht sich unreflektiert auf genannte Quelle. Es wird nicht differenziert zwischen Primärurlaub und Sekundärurlaub. Die durchschnittliche Reisedauer für den Haupturlaub beträgt 12,1 Tage (S. 50) und in der Studie werden komplex die meistgebuchten Haupturlaubsregionen thematisiert.

Das Sauerland ist jedoch noch nie eine Haupturlaubsregion gewesen und die hiesige Region wird in der Studie „Ferienhaus Urlaubsanalyse“ nicht einmal in einem Nebensatz als für den Haupturlaub von Interesse erwähnt. Folglich ist es sehr unwahrscheinlich, dass sich für die Hauptsaison in Willingen eine durchschnittliche Aufenthaltszeit von 12,1 Nächten ergibt. Die Studie zeigt auf, dass Kurzreisen tendenziell immer kürzer werden, was die Abnahme der Aufenthaltsdauer in Willingen als klassisches Kurzreiseziel bei den Deutschen erklärt.

Ein weiteres gewichtiges Argument für die zurückliegend thematisierte Rückläufigkeit des Willinger Fewo-Marktes (siehe Defizit 6) wird anhand des Seitentitels von S.24 der benannten Fewo-direkt Studie plausibel:

„Für den Haupturlaub ein Ferienhaus – bei Kurzreisen konkurrieren Ferienwohnungen mit Hotels“

Die zahlreichen Kurzurlauber wählen folglich zwischen Hotel und Fewo, was auch plausibel erklären vermag, warum es in Willingen mehr Hotelbetten als Fewo-Betten gibt. Willingens einheimische Gastgeber machen anhand des Gästeverhaltens hinsichtlich ihrer diffizilen Investitionen in Fewo- und Hotelbetten folglich alles richtig!

TREUGAST sowie die Projektentwickler scheinen sich vielmehr in ihren zweifelhaften Analysen und Projektvorstellungen auf dem Irrweg zu befinden.

Die Anlage wird vielmehr auch zur erheblichen Konkurrenz für die Willinger Hotels, deren weitere Zwei im Umfeld des Bahnhofs entstehen sollen!

Willingen hat als Kurzreisedestination folglich insgesamt genug Betten mit adäquater Verteilung hinsichtlich Hotel & Fewos und braucht keine zusätzliche Ferienanlage!

Auf der besagten Seite der Ferienhaus-Urlaubsanalyse wird zudem benannt, dass 73% der Befragten für den Haupturlaub ein Ferienhaus bevorzugen. In Winterberg sind nunmehr bald knapp 300 Ferienhäuser neu errichtet, was ein Indiz für die etwas höhere Aufenthaltsdauer ist. Man kann daraus schließen, dass Willingen sinnvoll 20-30 gehobene Ferienhäuser fehlen, nicht jedoch in der inflationären Anzahl wie in Winterberg.

Warum geht TREUGAST nicht intensiv auf diese Thematik ein? Das Konzept, mit Ferienwohnungen 12,1 Tage Durchschnittsaufenthalt in der Hauptsaison erzielen zu wollen, umgibt von vornherein eine Aura des Scheiterns.

Insgeheim scheint man das auch zumindest im Bauch zu fühlen, denn die Situation wird von TREUGAST schön geredet (S. 39):

„Wenngleich Ferienhäuser im Vergleich zu Ferienwohnungen tendenziell als bevorzugt gelten, können die projektierten Ferienwohnungen durch eine großzügige Dimensionierung sowie eine effiziente Raumaufteilung punkten.“

Das sich die Anlage lediglich um ein Standard-Massenprodukt ohne großzügige Dimensionierung handelt, haben wir zurückliegend plausibel thematisiert. Für das Generieren von Haupturlaubern mit 12,1 Tagen Durchschnittsaufenthalt scheinen sie demnach offensichtlich kaum geeignet zu sein – nicht einmal in der Theorie!

TREUGAST hebt im folgenden Zitat (S. 32) eine intimere/private Atmosphäre der geplanten Anlage gegenüber den Großanlagen-Wettbewerbern hervor. In Relation zu den bisherigen Willinger Dimensionen ist die geplante Anlage jedoch die am wenigsten „intime/private“, da selbst gegenüber der bisher größten Willinger Anlage (Residenz Mühlenberg) mehr als doppelt so groß:

„Damit ist die Anlage hinsichtlich des Gesamtvolumens im unteren Bereich der relevanten Wettbewerber einzuordnen (77 bis 608 Ferienhäuser; 66 bis 189 Ferienwohnungen). Die kleinere Strukturierung der Anlage erlaubt nach Einschätzung der Berater dabei grundsätzlich die **Schaffung eines intimeren / privateren Umfeldes.**“ (Hervorhebung durch FzW)

Im Widerspruch dazu führt TREUGAST nur wenige Absätze weiter aus (S.33):

„Mit Blick auf die relevanten Wettbewerber zeigt sich eine deutliche Dominanz von Ferienhäusern. Die Wettbewerber verfügen maßgeblich über freistehende Ferienhäuser sowie Doppelhaushälften. Im Vergleich zu einem freistehenden Ferienhaus besteht im Rahmen der vorliegenden Planung eines Hochbaus mit bis zu acht Wohneinheiten pro Objekt somit eine **geringere Privatsphäre** sowie die Gefahr einer höheren Lärmbelästigung.“ (Hervorhebung durch FzW)

Durch die ganze Studie zieht sich ein widersprüchlicher Faden, der ferner Nebensächliches thematisiert, um von den wirklich relevanten Knackpunkten durch oberflächliche Floskeln abzulenken. Es wird von den Projektträgern/Vermarktern jede noch so irrwitzige Aussage eingearbeitet, um das Projekt durchzusetzen - und profitabel verkaufen zu können.

Die nicht hinreichend reflektierten Ausführungen von TREUGAST werden in diesem Zusammenhang mit jeder Zeile unglaubwürdiger.

So schreibt TREUGAST (S.30): „Die beliebtesten Ferienregionen Deutschlands sind die Nord- und Ostsee, während der Harz Platz 4 belegt.“ (Quelle: Perspektive Ferienhaustourismus)

Der Harz wird dort nicht auf Platz 4 belegt, sondern auf dem 5. Platz nach den Alpen und dem Bayerischen Wald. Diese Aussagen sind jedoch sehr fragwürdig.

In dem besagten Bericht (S.9) werden keinerlei Belege, Zahlen für diese These beigebracht, woher jene resultiert. Es wirkt wenig seriös, wenn ein Profi-Beratungsunternehmen solch unbelegte Aussagen verwendet. Dies umso mehr, als dass in der von TREUGAST ebenfalls verwendeten Studie „Ferienhaus-Urlaubsanalyse“ auf S.33/36 ebenfalls die meistgebuchten Urlaubsregionen aufgelistet werden anhand der Buchungszahlen beim Marktführer Fewo-direkt. Auch dort ist der Harz nicht unter den Top5.

Laut offiziellen Übernachtungsstatistiken des StBA ist der Harz weit entfernt, zu den Top5 Urlaubsregionen zu zählen. Was ist folglich der Sinn einer solchen Aussage für den Ferienmarkt Willingen?

Auf die Rezensenten wirkt es wie ein Suggestionversuch, den Leser glauben zu lassen, dass das Sauerland und Willingen durch die neue Ferienanlage aufschließen muss, was anhand des folgenden TREUGAST-Satzes deutlich wird (S. 31):

„Wenngleich das Sauerland im Vergleich zum Harz bis dato **weniger etabliert** ist, sind die beiden Destinationen aufgrund ihrer landschaftlichen Attraktivität durchaus vergleichbar. Das attraktive Umfeld mit zahlreichen Möglichkeiten für Outdoor-Aktivitäten bietet gute Voraussetzungen für eine Positionierung im Ferienhausegment.“ (Hervorhebung durch FzW)

Das Sauerland (8.023.664 Ü) rangiert bei Übernachtungen stets vor dem Harz (6.934.897 Ü) (Zahlen von 2018; Quellen Harz- bzw. Sauerland Tourismus) und übrigens auch deutlich vor dem

Bayerischen Wald. Der Harz ist mit einer Aufenthaltsdauer von 2,9 Nächten zudem ziemlich weit davon entfernt, den klassischen Fewo-Urlauber mit einer durchschnittlichen Buchungsdauer von 12 Tagen zu bedienen.

„Das Sauerland ist das zweitstärkste deutsche Mittelgebirge nach dem Schwarzwald. Aber das ist nicht jedem bewusst“, so Thomas Weber, Geschäftsführer des Sauerland-Tourismus e. V.

Eine Studie der dwif-Consulting (2014) hat die Wirtschaftszahlen des Sauerland-Tourismus ermittelt. „Es besteht im Sauerland kein Investitionsstau – im Gegensatz zu vielen anderen Mittelgebirgen, wie Harz, Thüringer Wald, Bayerischer Wald“, so die Studie der dwif (2014).

An diesem Status hat sich auch 2020 nichts geändert – im Gegenteil! Auch wenn der Harz sich seit 2016 touristisch langsam wieder ins Positive entwickelt - bis auf die historischen Städte, den Brocken und das Weltkulturerbe liegt das Sauerland in allen infrastrukturellen Bereichen deutlich vorn: Wintersport; Wandern, Radfahren, Wasser, Freizeit, Beherbergung. Das verdeutlicht auch der Mittelgebirgsvergleich im Magazin DER SPIEGEL:

<https://www.spiegel.de/reise/deutschland/wo-tourismus-in-deutschland-funktioniert-a-1110117.html>

TREUGAST bringt mit 12,1 Tagen Durchschnittsaufenthalt sehr kühne Vermarktungs- und Auslastungserwartungen an den Tag, die unrealistisch sind, wie jeder erfahrene Gastgeber in Willingen weiß. Tatsächlich geht es den Investoren darum auch gar nicht. Alles sind nicht mehr als fadenscheinige Argumente gegen die zahlreichen fundierten Bedenken. Letztlich wird es dem Investor egal sein, was mit den Ferienwohnungen passiert, nachdem er sie verkauft hat.

Willingens Immobilienmarkt ist bislang preislich weit entfernt von 4000€/qm gewesen. Der letzte hochwertige Neubau mit zwei Bädern gegenüber vom Forellenhof im Hoppecketal beim K1 wurde als Doppelhaushälfte kürzlich für ca. 3.200€/qm veräußert, nachdem das Objekt für 3.500€/qm über ein Jahr lang nicht wegging. Die Diemelsee-Häuser mit Seeblick kosten ca. 3.300€/qm (keine Erstwohnsitzbefugnis) - preiswert dagegen sind die Göbel-Chalets am Diemelsee für ca. 2500€/qm (mit Erstwohnsitzerlaubnis).

Der Immobilienmarkt in Willingen ist leergefegt, doch die Nachfrage ist ungebrochen, weshalb auch die Gebrauchtimmobilienpreise im letzten Jahr stark angestiegen sind. Die Geschwindigkeit, in der sich alle Häuser am Diemelsee-Ferienpark verkauft haben, hat selbst den Investor überrascht. Deshalb sollen dort auch gleich weitere 65 Ferienwohnungen entstehen, was ca. 250 weiteren Betten entspricht.

<https://www.wlz-online.de/waldeck/diemelsee/investoren-wollen-weitere-26-millionen-euro-am-diemelsee-verbauen-90204530.html>

Eine Ferienanlage am Hagen könnte sich gegenwärtig wahrscheinlich prächtig verkaufen, sogar für 4.000€/qm, doch die Anlage würde, wie bereits gesagt, dem Fewo-Vermietungsmarkt schaden, weil kein realistischer Bedarf besteht!

Der Immobilienbestand einer Destination kann in einer Blase mit Bauboom nur durch Angebotsknappheit im Wert nachhaltig gesichert werden. Es werden nämlich irgendwann wieder Zeiten kommen, wo Immobilien nicht zu den bevorzugten Anlagestrategien zählen und dann sackt ein zu großer Markt in sich zusammen.

Immobilienexperten rechnen mit einem erheblichen Absinken von Nachfrage und Preisen in ca. 10 Jahren. Der Boom für Immobilien als Kapitalanlage und für Erstwohnsitze resultiert einerseits aus dem Zinstief und ferner daraus, dass die Kinder von Eltern aus den geburtenstarken Jahrgängen der 60er Jahre nun Erwachsene sind und in den Wohnungsmarkt

drängen. Die 68er Generation stirbt aber erst in 10 Jahren weg, weshalb bis dahin noch ein hoher Wohnungsbedarf besteht. Danach setzen demografische Flaute und Marktabfall ein, was sich unweigerlich auch erheblich auf den Ferienwohnungsmarkt auswirken wird.

Ähnliche Situationen gab es andernorts schon öfters. Bestes Beispiel ist der Harz / Braunlage, wo die Übernachtungen/Auslastung vielerorts um fast 50% – und Immobilienpreise zwischen 2000 und 2012 auf bis zu 400€/qm gesunken sind: <https://www.spiegel.de/spiegel/a-498023.html>
Auch in Winterberg konnte man vor 10 Jahren haufenweise Wohnungen für 1000€/qm kaufen, weil es ein Überangebot gab. Winterbergs Gebraucht-Immobilienpreise liegen aufgrund des großen Angebots i.d.R. 200-300€/qm unter Willingen.

In allen attraktiven Urlaubsorten versuchen die Bauträger gegenwärtig möglichst viele Projekte hochzuziehen solange der Immobilienboom anhält – ob jene dem Urlaubsort nachhaltig gut tun ist unerheblich – Hauptsache verkaufen. Die ungezügelter Expansion in MeckPom und in Winterberg sollte warnendes Beispiel sein, dass sich Willingen nicht unnötig kaputtbauen lässt von externen Investoren, denen der Ort nicht am Herzen liegt – wie den Einheimischen.

Um berechtigte Club-Tourismus – und Kannibalisierungsbedenken zahlreicher Einheimischer zu entkräften, werden/wurden von den Projektplanern unrealistische Vermarktungskonzepte gegenüber dem Gemeinderat und Gemeindevorstand angepriesen.

Zwischenfazit:

Das Konzept in Bezug auf das Zielpublikum zeigt erhebliche Schwächen und Widersprüche. Die erwarteten Buchungen mit Ø 12 Nächten Aufenthalt in der Hauptsaison sind unrealistisch, jene werden vorwiegend in Primärurlaubsgebieten (am Meer) im Inland und Ausland erreicht, doch Willingen ist eine klassische Sekundärurlaubsdestination. 73% bevorzugen zudem für den Haupturlaub ein Ferienhaus mit mehr Privatsphäre anstelle von Ferienwohnungen. Die touristische Attraktivität des Sauerlandes liegt deutlich vor dem Harz, doch TREUGAST suggeriert eine regionale Rückständigkeit („nicht so etabliert“), welche das Projekt zugunsten des Investors als Entwicklungsbereicherung schmackhaft machen möchte. Wegen des bevorstehenden demografischen Wandels ist ein Abwärtstrend im Immobilienmarkt mit Nachfrage- und Preiseinbrüchen ab 2030 zu erwarten. Investoren nutzen den Immobilienboom daher jetzt aus, obwohl er nachhaltig eher schädliche Auswirkungen auf die touristische Entwicklung in Willingen indiziert, wie Rezessionsprozesse mit Immobilienüberhang u.a. im Harz gezeigt haben.

Defizit 18: verharmloste bzw. verschleierte Gefahr des Club-Tourismus

Unreflektiert werden von TREUGAST die Aspekte des Club-Tourismus auf eine unkontrollierte private Vermarktung geschoben, die so nicht zutrifft (S.47):

„...so ergeben sich die Gefahren für eine Öffnung für den Clubtourismus letztlich primär durch eine individuelle, weitgehend nicht reglementierte Vermarktung. Somit ist der frühzeitigen Einbindung eines professionellen Vermarktungsunternehmens eine gesteigerte Bedeutung beizumessen.“

Auch H&P Touristik mit zahlreichen Anlagen zählt zu den „professionellen“ Vermarktern und sie generieren in Willingen jeden Club, der kommt, weil sie nur wenige andere Gästeschieden akquirieren können. Dabei nutzen sie ungefähr die gleichen Vertriebswege wie F&M. Wenn ein Konzept fehlschlägt, nimmt man unter Auslastungsdruck alles an - und das befürchten wir auch für die geplante Anlage, denn es ist nicht plausibel erkennbar, wie jene sich glaubhaft abheben will. Das Konzept erscheint, wie dargestellt, unausgereift und verfehlt.

Insbesondere soll der Club-Tourismus über die Aufenthaltsdauer abgewehrt werden, wenn TREUGAST schreibt (S.44):

„Auskunftsgemäß sehen die aktuellen Überlegungen innerhalb der Hauptsaison einen Mindestaufenthalt von einer Woche sowie von vier Nächten innerhalb der Nebensaison vor. Bundesweit werden gemäß amtlicher Statistik am Ferienhausmarkt aktuell durchschnittliche Auslastungsniveaus von 5 Tagen erreicht. Anbieterbefragungen (u.a. Fewo-Direkt) deuten bei professionell vermarkteten Objekten auf Aufenthaltsdauern von durchschnittlich 12 Tagen hin. Insgesamt erscheinen die angestrebten Mindestaufenthaltsdauern daher als plausibel, wenngleich anzumerken ist, dass im relevanten Wettbewerbsumfeld auch in der Hauptsaison Buchungen bereits ab drei Nächten möglich sind. Nach Einschätzung der Berater führt bereits eine Mindestaufenthaltsdauer von vier Nächten zu einer weitgehend geminderten Attraktivität der Anlage für Clubtouristen, die in der Regel lediglich ein bis zwei Nächte am Standort verweilen.“

Wir haben in der Erörterung von Defizit 18 bereits aufgezeigt, dass die Auffassung von TREUGAST über einen durchschnittlich 12-tägigen Aufenthalt in der Hauptsaison unrealistisch ist, da der Gutachter jene in der Fewo-direkt-Studie benannten hohen Aufenthaltsdauern von Haupturlauben in den Top-Destinationen am Meer nicht hinreichend von einer klassischen Sekundärdestination wie Willingen differenziert. Auch haben wir erörtert, dass ein bundesweites Auslastungsniveau von 5 Tagen nicht für selbstverständlich auf Willingen übertragen werden kann, da die langen Aufenthalte an der Küste die Statistik anheben.

Die Vermarkter wollen Club-Touristen primär über einen Mindestaufenthalt von 4 Nächten abwehren. Das wird wirtschaftlich nicht funktionieren, weil das Projekt dadurch auch keine Kurzurlauber und Wochenendgäste aus klassischen Zielgruppen mehr akquirieren kann, auf die es jedoch angewiesen sein wird in einer klassischen Zweiturlaubsdestination wie Willingen.

TREUGAST schreibt (S.10)

„Neben den Buchungskriterien haben sich zudem die Ansprüche an den Buchungsvorgang stark gewandelt. Der Gast legt nun Wert auf eine flexible An- und Abreise sowie flexible Stornierungsbedingungen und tendiert zu kürzeren Aufenthalten.“

Gemäß Fewo-direkt Studie sind die beiden wichtigsten Trends und Wünsche der Fewo-Gäste auf einer Bewertungsskala von 1-5 (wichtig/unwichtig) flexible An/Abreisestage (1,7) und flexible Anreisezeiträume (1,9), was im Kontrast steht zu den Vermarktungsstrategien von Projektentwickler und Vermarkter, dass man in der Hauptsaison einen Mindestaufenthalt von 7 Nächten generiert und in der Nebensaison von 4 Nächten. Auch hier erscheint das Konzept widersprüchlich, unausgereift und am Markt vorbeilaufend.

Willingen Gastgeber ermöglichen gästeorientiert bereits seit Jahrzehnten weitgehend flexible Anreisen und Aufenthaltsdauer.

„Wie generell bei entsprechenden Neubauobjekten üblich, streben die Kaufinteressenten am Standort Willingen nach Einschätzung des Entwicklers sowie des potentiellen Vermarkters maßgeblich nach einer sicheren Kapitalanlage. Somit stehen Renditeaspekte im Fokus.“

Dieser TREUGAST-Passus (S.40) besagt, dass es primär um Rendite geht. Mit welchem Zielpublikum jene erwirtschaftet wird, erscheint zwischen den Zeilen gelesen, als zweitrangig. Genauso verhielt/verhält es sich auch in der Residenz Mühlenberg.

TREUGAST schreibt (S. 40)

„Um eine professionelle und Zielgruppen gerichtete Vermarktung auch im Sinne der Gemeinde weitergehend zu sichern, ist bereits im Rahmen der B-Plan-Aufstellung auf eine entsprechende Nutzungsregelung zu achten. Hierdurch werden auch die zukünftigen Eigentümer zu einer touristischen Nutzung der Objekte verpflichtet.

Wenngleich der Projektentwickler auskunftsgemäß langjährig erfolgreich mit dem Unternehmen FeWo & Meer zusammenarbeitet, erfolgt in der Regel keine fixe Verpflichtung der Käufer zum Abschluss eines entsprechenden Vertrages. Gleichwohl wird eine klare Empfehlung dahingehend ausgesprochen.

...Eine konkrete Verpflichtung der Käufer zum Anschluss an einen Vermarktungsdienstleister wäre alternativ durch eine entsprechende Regelung in der Teilungserklärung denkbar. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass dies durchaus zu Vermarktungshemmnissen führen kann.“

Auch diese Aussagen klingen widersprüchlich und die wahren Absichten der Investoren verschleiern. Einerseits empfiehlt der Berater der Gemeinde entsprechende Regelungen zur touristischen Nutzung im B-Plan aufzustellen, andererseits scheuen die Projektentwickler jedoch, verbindliche Vermarktungsbindungen mit entsprechenden Verpflichtungen von den Käufern fix zu fordern, weil sie dadurch „Vermarktungshemmnisse“ befürchten.

Im Zweifel und wenn das Konzept kränkeln sollte, kann der Vermarkter den Buhmann dann ggf. auf die Restriktionen der Gemeinde abwälzen.

Um einen Club-Tourismus wirksam abzuwehren, müsste das Areal im B-Plan als Touristische Sonderzone mit der Nutzungsart „Langzeiturlaub mit Mindestaufenthalt von 7 Nächten“ ausgewiesen werden. Ferner wären strikte Regelungen in die Teilungserklärung der Anlage einzuarbeiten, die jedoch allein im Hoheitsbereich des Projektentwicklers liegen:

Notwendige Inhalte einer Teilungserklärung

Es muss nicht nur eine Dienstleisterverpflichtung in der Teilungserklärung stehen, sondern auch die ausdrückliche nur wochenweise Vermietungsbefugnis, und zwar ganzjährig.

Es ist ferner in der Teilungserklärung sicherzustellen, dass die Anlage am Wochenende ggf. durch einen Sicherheitsdienst auch nachts bewacht wird, der für Ruhe sorgt. Ein solches Bemühen des Bürgermeisters und des Ordnungsamtes scheitern bislang in der Residenz Mühlenberg, weil man jene mit den bisherigen Ordnungsverfügungen nicht dazu verpflichten kann.

Zudem ist ein für das gehobene Segment angemessener wöchentlicher Mindestmietpreis in der Teilungserklärung festzulegen. Jener kann ergänzend an den Lebenshaltungsindex gekoppelt werden. Nur auf diese Weise können Kannibalisierungseffekte durch ein ruinöses Preisdumping in der Nebensaison auch bei 4 Nächten Mindestaufenthalt vermieden werden, wie sie sich anhand der vom Vermarkter benannten kalkulatorischen Eckdaten ergeben (siehe Defizit 7).

Last but not least müssen auch scharfe Sanktionen verankert sein bspw. dass für jeden (durch die Tourist-Info festgestellten) Verstoß gegen die Mindestaufenthaltsregelung eine schmerzhaft Konventionalstrafe (z.B. 500€) vom Eigentümer in Form einer Spende an einen gemeinnützigen Verein/soziale Institution im Upland zu zahlen sind.

Der Eintrag in die Teilungserklärung nimmt die Wohnungseigentümer in die Pflicht gegenüber Gemeinde und Vermarkter. Letzterer kann nämlich durch die Gemeinde in keiner Weise zu irgendwelchen Mindestaufenthalt vertraglich wie juristisch verpflichtet werden.

Solche Inhalte in der Teilungserklärung muss die Gemeinde verbindlich von den Projektentwicklern einfordern. Sie wären die einzige Chance, sowohl Clubtourismus als auch Kannibalisierung wirksam zu unterbinden. Wir wissen jedoch nicht, wie die Gemeinde das juristisch gegenüber den Projektentwicklern durchdrücken und absichern will.

Die Projektentwickler und Vermarkter haben in der Projektvorstellung im September mit „nur wochenweise Vermietung“ sehr vollmundige Versprechungen angekündigt, um Einwände von Kritikern zu entkräften. Nun sollen sie bitte auch dazu stehen und nicht zurückrudern, wenn man sie dazu wirksam verpflichten will !

Ein Vermarktungshemmnis dürfte durch einen entsprechenden Eintrag in die Teilungserklärung nicht plausibel sein, wenn doch die Projektentwickler und Vermarkter mit einem so tollen Konzept werben und so sehr davon überzeugt sind. Im Zweifel müssen sie halt für Ihr Konzept verbindlich einstehen und gegenüber kritischen Käufern Umsatzgarantien übernehmen.

Auffällig bei genauer Lesart ist, das TREUGAST im Gutachten zwölfmal die Formulierung „*auskunftsgemäß*“ oder „*nach Auskunft der...*“ hinsichtlich der Angaben von Projektentwickler und Vermarkter verwendet. Nirgends kommt jedoch durch TREUGAST zum Ausdruck, dass man diese Angaben einer sorgfältigen Analyse unterzogen hat.

Der Gutachter übernimmt auf diese Weise auch keine Verantwortung für seine Bewertungen, denn er bezieht sich allein auf unreflektierte Angaben und kann so zu dem Schluss kommen (S.44): „Zusammenfassend bewertet TREUGAST das dargelegte Vermarktungskonzept als plausibel.“

Zwischenfazit:

Die Projektentwickler versuchen durch schwammige Handhabungsversuche nun den Rückwärtsgang einzulegen und vielmehr schönredend aber unverbindlich zu beschwichtigen. TREUGAST geht unkritisch darauf ein, wenn in diesem Sinn zu lesen ist (S.47):

„Ferner sind die Ferienwohnungen sowohl konzeptionell als auch baulich als zielgruppenkonform zu bewerten und grenzen sich durch diverse Alleinstellungsmerkmale vom Wettbewerb ab. Dies sowie die fachliche Kompetenz von FeWo & Meer sind nach Einschätzung der Berater daher geeignet, eine Ausweitung des Clubtourismus in der projektierten Anlage zu vermeiden.“

Die Verfasser der hiesigen Schrift gelangen jedoch zu einem begründet konträren Urteil und sehen in der Ferienanlage vielmehr ein erhebliches Gefahrenpotential für den Clubtourismus. Jener kann nur über konsequente Reglementierungen durch Teilungserklärung und B-Plan unterbunden werden.

Defizit 19: Fragwürdige Eignung und Vertriebspower des Vermarkters Fewo & Meer

Das TREUGAST-Gutachten untersucht nur sehr oberflächlich die angeblichen Vermarktungsqualitäten von Fewo & Meer, um neue Zielgruppen nach Willingen zu bringen. Wir haben jenes Defizit bereits am Beispiel Landal in Winterberg aufgezeigt. Sogar TREUGAST sieht das ähnlich (S.46):

„Wenngleich der Anbieter Landal gegenüber der Vermarktungsplattform FeWo & Meer über eine eigene Markenbekanntheit verfügt und mit Blick auf den Vertrieb als stärker einzuschätzen ist, so erkennen die Berater gleichwohl auch am Standort Willingen unter dem angedachten Vermarktungskonzept gute Chancen einer erfolgreichen Ansprache klassischer

Ferienhausgäste. Die ausgeprägte touristische Infrastruktur am Standort sowie das Marketingkonzept der Gemeinde, das eine verstärkte Ausrichtung auf Familien vorsieht, schafft hierbei eine gute Ausgangsbasis.“

Man lese diesen Passus genau, in dem sich abermals ein schwammiges Manöver verbirgt. Es wird nicht untersucht bzw. hervorgehoben, wo F&M nach seiner klaren Unterlegenheit gegen Landal dennoch über eigene Stärken verfügt, um neue Zielgruppen und ein eigenes Gästeklientel zu generieren - sondern man zeigt sich als Ausgangsbasis abhängig vom Marketingkonzept der Gemeinde und dessen Ausrichtung auf Familien.

Davon profitieren aber auch gleichermaßen alle bereits etablierten Gastgeber, weshalb keine privilegierte Marketingstärke von F&M erkennbar ist.

Dieses Defizit setzt sich fort, wenn TREUGAST schreibt (S.41):

„So verfügt FeWo & Meer über eine eigene Buchungsplattform „FeWoScout“ und den daran angeschlossenen sog. „FeWoNetMix“, der die Ferienobjekte auf über 50 regionalen sowie überregionalen Internetportalen listet.“

Hinter dem toll klingenden Namen „FewoNetMix“ scheint sich nichts anderes als ein gewöhnlicher Channel-Manager zu verbergen, d.h. eine Verknüpfungssoftware mit den Online-Buchungsplattformen. Einen solchen stellt die Tourist-Info auch den kleinen Willinger Gastgebern über das TOMAS-System zur Verfügung. Die größeren Gastgeber/Hotels als auch die FewoZentrale Willingen verfügen über einen eigenen EDV Channel-Manager. Besondere Qualitäten und ein Marketingvorteil seitens F&M sind im „FewoNetMix“ daher nicht ersichtlich.

Das nächste Hindernis für die schlagkräftige Akquirierung neuer Zielgruppen ist (ebd.):

„Auskunftsgemäß verfügt der unternehmenseigene FeWoScout lediglich über eine geringe Reichweite und dient primär als Informationsplattform. Darüber hinaus vermarktet FeWo & Meer die angeschlossenen Objekte durch diverse Kanäle in den sozialen Medien, arbeitet mit Mailings und erstellt Online-Kampagnen zur Direktansprache von Stammgästen. Die über den „FeWoNetMixer“ angeschlossenen Portale, die u.a. auch die Marktführer im Ferienhaus-Segment umfassen, sind nach Einschätzung der Berater daher sehr gut geeignet, relevante Gäste zu adressieren und den Standort Willingen als attraktive Destination für Ferienhausurlauber zu vermarkten.“ (Hervorhebung durch FzW)

Dieser Satz besagt, dass die eigene Internetpräsenz von F&M keinerlei Marktrelevanz besitzt. IT-erfahrene Mitglieder des Wirtschaftsbeirates haben sich die Buchungswebsite www.fewoscout.com von F&M angeschaut und bewerten jene wohlwollend als zweitklassig und ungeeignet für durchschlagende Vermarktungsaktivitäten, was mit der vom Gutachter beschriebenen fehlenden Reichweite im Einklang steht.

Gibt man beispielsweise bei Google den Suchbegriff „Ferienhaus Nordhorn“ ein, so wird diese Website von Google nicht einmal auf Seite 1 unter den Suchergebnissen angezeigt, obwohl F&M dort die Häuser im „Seepark Nordhorn“ vermarktet. Nicht einmal die direkte Homepage www.seepark-nordhorn.com wird unter dem Suchbegriff „Ferienhaus Nordhorn“ von Google auf Seite 1 angezeigt. Damit hinterlässt F&M keinen professionellen und führenden Vermarktungseindruck.

Folglich ist F&M gleichermaßen abhängig von den gängigen Online-Buchungsportalen, auf denen auch die etablierten Willinger Gastgeber vertreten sind.

Wie vorhergehend ausgeführt, werden von TREUGAST bei „professioneller“ Vermarktung Auslastungen durch klassische Ferienhausgästegruppen von 25-26 Wochen kalkuliert, wobei man sich ungeprüft auf nicht repräsentative Angaben von Fewo-direkt bezieht.

Ein Blick auf die offizielle Übernachtungsstatistik der Stadt Nordhorn, in welcher sich der über F&M vertriebene Seepark befindet, zeigt, dass in Nordhorn hohe Auslastungen nicht gegeben sind. Nordhorn hat 2019 offiziell 96.613 Ü und eine Auslastung von lediglich 29,8%. (Stat. Landesamt Nds).

Die neuen statistischen Strukturen in SH und MV zeigen, dass unter statistischer Einbeziehung der professionellen Fewo-Vermittler die Auslastungszahlen in den Top-Küstendestinationen allerorts drastisch sinken, was bedeutet, dass jene Vermittler entweder weniger professionell arbeiten als von TREUGAST angenommen oder aber sie können ein Überangebot an Ferienobjekten nur unterdurchschnittlich auslasten. F&M ist mit seiner Rezeption im Ostseebad Baabe auf Rügen mutmaßlich ebenfalls davon betroffen.

Daraus lässt sich ableiten, dass die von F&M für Willingen erwarteten Auslastungen von 50-60% (s. Defizit 6) unrealistisch und unseriös sind, wenn solche Auslastungen nicht einmal in den Primärurlaubsdestinationen an der Küste erzielt werden. Abermals versagt die unzureichende Analyse von TREUGAST.

F&M wird im Gutachten stets als erfahrener Vermarkter für das gehobene Segment angepriesen. Schaut man jedoch auf deren Homepage, so fällt auf, dass die allermeisten andernorts vertriebenen F&M Ferienobjekte über keine DTV-Sterne-Klassifizierung verfügen. Auch dieses Zertifizierungsdefizit zeugt nicht von hervorgehobener Qualität.

Es muss daher begründet bezweifelt werden, dass F&M über zahlreiche Stammgäste aus dem gehobenen Segment verfügt. Wo sollen jene herkommen, wenn man kaum entsprechende DTV-zertifizierte gehobene Ferienobjekte (4-Sterne) anbietet?

Es ist nicht nachvollziehbar, wie es F&M folglich gelingen will, in dieser unspezifischen Vertriebsdiversifizierung auf den Buchungsplattformen für das Willinger Projekt ein eigenes neues gehobenes Zielpublikum zu generieren, welches nicht auch die etablierten Willinger Gastgeber adressieren können. Wir hegen auch hinsichtlich der F&M Arbeit in den sozialen Medien Skepsis hinsichtlich einer exponierten Position.

Mutmaßlich haben die Marketingaktivitäten der Tourist-Info Willingen in den sozialen Medien und das Mailing des Gast-Rundbriefes hier eine höhere Reichweite als die von F&M. Untersuchungen dazu hat TREUGAST nicht angestellt. Es werden durch den Gutachter demnach keine Kriterien beigebracht, welche irgendeine privilegierte Vertriebsposition plausibel belegen. Ein gewöhnlicher Standard-Vertrieb wird vielmehr schöngeredet.

Das kommt bei genauer Lesart auch in der finalen Bewertung der Marketingstrukturen von F&M durch die TREUGAST zum Ausdruck (S.47):

„Die Vermarktungsstrukturen und -kompetenzen von FeWo & Meer bewerten die Berater als insgesamt geeignet, um die angestrebte Klientel zu adressieren.“

Im Gegensatz zu anderen Bewertungsanalysen wie z.B. die Standortaspekte, die als „sehr gut“ oder „gut“ bewertet werden, spricht TREUGAST hier lediglich von „geeignet“. Analog zur wohlwollenden Zeugnissprache kann man daraus ein „ausreichend“ ableiten.

Die Willinger Gastgeber und theoretisch alle anderen Vertriebsunternehmen sind letztlich in gleicherweise „geeignet“, dieses Zielpublikum zu adressieren, insbesondere als TREUGAST ja selbst konstatiert hat, dass die erfolgreiche Projektverwirklichung insbesondere von den Marketingaktivitäten der Gemeinde/Tourist Info abhängig ist.

Zwischenfazit über F&M:

Das Fewo-Vermarktungsunternehmen Fewo & Meer verfügt im Gegensatz zu Landal (die Winterberg ca. 200.000 zusätzliche Gäste aus NL gebracht haben) über keinerlei privilegierte Marketinginstrumente, welche wirkungsvoll ein zusätzliches Zielpublikum generieren können, die bislang nicht von Willingen erreicht werden. Sie verfolgen ungefähr die gleichen Vertriebswege wie die etablierten Willinger Gastgeber und stellen auf diese Weise eher eine erhebliche kannibalisierende Konkurrenz dar und keine bereichernde Ergänzung!

Defizit 20: Kannibalisierung gegenüber dem Angebot bestehender Gastgeber

Im Eingangszitat wurde als Aufgabenstellung der Studie benannt: „...Im Ergebnis erarbeiteten die Berater eine Aussage, inwiefern das Projektvorhaben geeignet ist, zusätzliche Gästekreise zu erschließen und somit das Nachfragevolumen am Standort Willingen, ohne eine Kannibalisierung vorhandener Angebote, zu erhöhen.“

Mit „vorhandener Angebote“ sind also primär Beherbergungsangebote gemeint. Psychologisch einprägsam wurde das Schlagwort „Kannibalisierung“ gewählt, welches später u.a. in verzerrtem Zusammenhang verwendet wird, wenn TREUGAST auf S. 27 schreibt:

„Um die örtliche Wirtschaft weiter zu stärken und eine Kannibalisierung mit lokalen Einrichtungen zu verhindern, sehen die aktuellen Planungen eine außenorientierte Ferienhausanlage ohne eigene Infrastruktur vor.“

„Kannibalisierung mit lokalen Einrichtungen“ wird hier nicht mehr primär verstanden in Bezug auf die einheimischen Gastgeber, sondern bezieht sich auf lokale Einrichtungen wie Einzelhandel, Gastronomie, Verleih und sonstige Servicedienstleister.

Selbst der Verzicht auf eine eigene Infrastruktur ist seitens der Investoren ein schöngeredetes Ablenkungsmanöver. Rechtfertigend schreibt TREUGAST (S.37):

„Zwar sind die Servicestrukturen der Ferienanlage angesichts der Konzeption als außenorientierte Anlage im Wettbewerbsvergleich als limitiert zu bewerten, jedoch entspricht dies dem Interesse der Gemeinde.“

Die Gemeinde hat als primäre Aufgabenstellung die Marktverträglichkeit gegenüber lokalen Gastgebern avisiert, nicht jene mit Servicestrukturen.

Natürlich würden der Einzelhandel, die Gastronomie und die touristischen Einrichtungen leicht von einer durch die Anlage vorübergehenden Gästesteigerung profitieren.

Tatsächlich jedoch soll eine solche Aussage der Investoren verschleiern, dass die Anlage mit dem Verzicht auf eigene Infrastruktur kostensparend sämtliche Investitionen vermeiden will, welche gehobene Servicestrukturen bedingen, wie z. Bsp. eine eigene Restauration/Frühstücksraum, Fitnessbereich, großer Spielplatz. Das erhöht kostensparend den Profit des Bauträgers und er kann noch mehr Wohnungen realisieren.

Dabei schreibt TREUGAST auf S. 36 anhand der Anforderungen des klassischen Ferienhausurlaubers: „19 % der Gäste wünschen sich einen umfangreicheren Service** (gemäß Erhebung in Perspektive Ferienhaustourismus**)“

Man darf folglich davon ausgehen, dass der Serviceanspruch einer Gästeklientel des gehobenen Segments deutlich über dem Durchschnitt von 19% liegen wird. Wie soll also die Anlage seinem eigenen Anspruch des gehobenen Segments gerecht werden?!

Als Servicekriterien benennt TREUGAST (S.37): Endreinigung, Brötchenservice, flexible Reisezeiträume sowie Leihbettwäsche und als mögliche Kooperationen mit lokalen Anbietern werden Fahrradverleih, Ticketverkauf für das Lagunen-Erlebnisbad, Skiverleih, etc. benannt.

Das klingt einmal mehr floskelhaft und nicht überzeugend:

Endreinigung ist Standard; flexible Reisezeiträume werden in Willingen als Kurzzeitdestination schon immer angeboten; Brötchenservice bieten ebenfalls viele einheimische Gastgeber an; Ticketverkauf für das Lagunenbad ist überflüssig, da es sich direkt nebenan befindet; Bezogene Betten und Handtücher sind (wie im Defizit 1 dargestellt) im gehobenen 4-Sterne-Segment Pflicht und die genannten Kooperationen bieten ebenfalls zahlreiche einheimische Gastgeber an. Das können sie auch viel besser leisten als eine nur spärlich besetzte Rezeption des Projektes und ein weit entfernt beheimateter Dienstleister, denn die Willinger kennen sich untereinander von Kindheit an.

Willingen hat bereits zahlreiche wirklich gehobene Fewo-Objekte mit umfangreichen Service, den die geplante Anlage aller Voraussicht nach nicht zu leisten in der Lage sein wird (u.a. die zahlreichen gehobenen Fewos der Göbel-Gruppe mit komplexem Serviceanschluss an das Göbel-Hotel; Ferienwohnungen am Kurpark mit Serviceanschluss an das Loft-Hotel, Rauszeit, Landhaus Bergkrone; Mein kleines Edelweiß; Gutshof Itterbach...etc.).

Es gibt in Willingen und den umliegenden Dörfern auch zahlreiche Fewo- und Appartamenteinrichtungen, die mit Ihrer guten Serviceinfrastruktur (Indoor & Outdoor Spielplätze, Gartenanlage, Schwimmbad, Sauna...etc.) wirklich auf Familienservice und deren unterschiedliche Budgets eingerichtet sind (u.a. Sonnenpark, Ottonenhof, Haus Sonnenschein, Haus Schönblick, Wiesenberghof, Fewos des Hotel Berghof Usseln).

So gesehen versucht zumindest das theoretische Konzept der Anlage einen Wettbewerb und damit eine erhebliche Kannibalisierung mit den existierenden gehobenen- und/oder familienfreundlichen einheimischen Fewo-Gastgebern in Willingen.

Eine Kannibalisierung gegenüber den lokalen Einrichtungen findet bereits im Vorfeld der Objektrealisation statt.

In Willingen und Usseln gibt es vier ortsansässige Immobilienmakler und zwei Fewo-Betreuungsagenturen. Keines der Willinger Unternehmen wurde vom Projektentwickler für eine Vertriebszusammenarbeit avisiert, sondern man bedient sich eines weit entfernt angesiedelten Dienstleisters Fewo & Meer.

Inwieweit das Willinger Handwerk bei den Bauausführungen berücksichtigt wird, bleibt mit Zweifel abzuwarten, da dieser Bauträger seine altbewährten ebenfalls externen Baupartner hat, mit denen zahlreiche andere Projekte realisiert wurden.

Kritisches Gesamtfazit

Die hiesigen Autoren haben im Gutachten der TREUGAST Unternehmensberatung München „**Konzeptanalyse zur Standort- und Marktverträglichkeit Projekt Ferienpark Willingen**“ anhand von 20 Defiziten erhebliche Konzeptmängel und inadäquate Herangehensweisen für eine adäquate Beurteilung aufgezeigt, sowohl von den Projektentwicklern und insbesondere auch durch den Gutachter TREUGAST anhand seiner Bewertungsinstrumente.

TEUGAST befindet jedoch: (S.45):

„All dies lässt darauf schließen, dass Willingen bei klassischen Ferienhausgästen, wie sie in vergleichbaren Regionen anzutreffen sind, bis dato nicht etabliert ist. Die Schaffung eines professionellen Angebots, das neben einem gehobenen Qualitätsniveau auch über übliche Vermarktungsstrukturen mit Mindestaufenthaltsdauern verfügt, birgt nach Einschätzung der Berater daher nur moderate Kannibalisierungsgefahren für die bestehenden Anbieter. Vielmehr muss das projektierte Vorhaben klassische Ferienhausgäste für den Standort Willingen weitgehend neu erschließen.“

Eine solch abwertende Bewertung der Vermarktungsstrategien etablierter Willinger Gastgeber ist überheblich (Defizit 11). Es suggeriert, dass das Willinger Marketing keine Professionalität aufweist und bislang nicht fähig ist, ein klassisches Zielpublikum zu generieren und gängige Vermarktungsstrukturen mit Mindestaufhalten zu schaffen. Derlei pauschal abwertende Bewertungen des lokalen Herbergswesen zugunsten der einseitigen Hervorhebung des geplanten Projektes ziehen sich im Prinzip durch das ganze Gutachten.

TREUGAST sieht durch diese systematische Abwertung nur „*moderate Kannibalisierungsgefahren*“, weil das Projekt und sein Vermarkter F&M ja erst solche Strukturen schaffen müssen, zu denen die Willinger bislang nach Auffassung von TREUGAST nicht in der Lage zu sein scheinen.

Wir kommen hingegen zu der begründeten Einschätzung einer erheblichen Kannibalisierung! Noch im September bei der Projektvorstellung haben die Projektentwickler und Vermarkter Bedenken der Kannibalisierung und Clubtourismusgefahren zurückgewiesen, indem sie vollmundig plakatierten, ausschließlich wochenweise zu vermieten.

(siehe WLZ vom 20.09.2020: <https://www.wlz-online.de/waldeck/willingen/ferienanlage-am-hagen-in-willingen-parlament-hat-viele-fragen-90047680.html>)

Nun relativieren sich alle Aussagen:

Wochenweise Vermietung nur noch in der Hauptsaison. In der Nebensaison will man sehr wohl von Kurzurlaubern profitieren, die den Kern des Willingen-Tourismus bilden und vorrangig in der Nebensaison ihre Kurzurlaube absolvieren.

Damit wird das Projekt zur massiven Konkurrenz etablierter Strukturen. Es wird laut TREUGAST keine Verbindlichkeit hinsichtlich Einhaltung des Vermarktungskonzeptes zugesichert, sondern lediglich Empfehlungen. Man plakatiert zwar vollmundig einen Mindestaufenthalt von 4-7 Nächten einzurichten, doch dafür gibt es bei genauer Betrachtung keine Gewähr. Man verweist bereits auf die Konkurrenzanbieter Landal und Center Parcs, die selbst in der Hauptsaison einen Mindestaufenthalt von 3 Nächten anbieten und thematisiert andernfalls „Vermarktungshemmnisse“ des Projektes sowohl im Verkauf als auch bei zu engen Vermarktungsbindungen (Defizit 18).

Im Vertriebsjargon bedeuten drei Nächte Mindestaufenthalt ein „*verlängertes Wochenende*“ und genau das ist die bevorzugte Buchungsweise von Kurzurlaubern und vielfach auch

Clubtouristen, sofern Gastgeber in den Buchungssystemen keine von Clubs favorisierten reinen Wochenendbuchungen zulassen. Bei drei Nächten bis Montag müssen Clubs sonntags dann nicht bis 10 Uhr auschecken, sondern sie schlafen ihren Rausch bis in die Nachmittagsstunden aus und reisen dann ab.

Das Projekt ist nur dann keine wesentliche Konkurrenz für die einheimischen Gastgeber, wenn vertraglich gewährleistet ist, dass KEIN Vertrieb unter einer Woche Mindestaufenthalt angeboten wird, was ja der ursprünglichen Intention bei der Projektvorstellung gewesen ist.

Die wochenweise Vermietung wird bei genauem Hinterfragen jedoch relativiert bzw. verneint. Damit ist einer Ausweitung des Clubtourismus Tür und Tor geöffnet, insbesondere als wir aufgezeigt haben, dass der Vermarkter F&M über keine privilegiert fachliche Kompetenz verfügt, sondern seine Objekte über die ganz gewöhnlichen Online-Buchungsportale vertreibt, die auch Clubs nutzen.

TREUGAST befindet jedoch unkritisch und einseitig positiv (S.47):

„Ferner sind die Ferienwohnungen sowohl konzeptionell als auch baulich als zielgruppenkonform zu bewerten und grenzen sich durch diverse Alleinstellungsmerkmale vom Wettbewerb ab. Dies sowie die fachliche Kompetenz von FeWo & Meer sind nach Einschätzung der Berater daher geeignet, einer Ausweitung des Clubtourismus in der projektierten Anlage zu vermeiden.“

Man beachte die abermalige Verwendung des Wortes „geeignet“ in deren Fazit. Die Versprechungen und Aussagen der Projektentwickler und Vermarkter sind nicht mehr als leere Versprechungen, um das Projekt genehmigt zu bekommen. Es geht es ihnen nicht um die nachhaltige Belebung des Willinger Tourismus, sondern allein um ihren eigenen Profit.

Wie diese kritische Konzeptbeurteilung zeigt, wird das Projekt tatsächlich nicht zur Bereicherung, sondern zur Gefahr für die einheimischen Gastgeber, die sich folglich um ihre Wirtschaftlichkeit ernsthaft sorgen müssen.

Welcher Profit ist für Willingen wichtiger – derjenige eines externen Bauträgers und weit entfernt angesiedelten Vermarkters oder die dauerhafte Erwerbssicherung von einheimischen Gastgebern, die hier auch ihre Steuern zahlen?!

Selbst die künftigen Fewo-Eigner mit überwiegend externen Wohnorten zahlen in Willingen keine Steuern. Die Herangehensweise der Gutachter lässt auch jenen Aspekt außer Acht. Eine überparteiliche und komplexe gutachterliche Sorgfalt seitens TREUGAST ist in keinsten Weise erkennbar, wie die kritischen Analysen der hiesigen Autoren belegen.

Der Aufbau des Gutachtens birgt psychologisch geschickte Strategien, dessen Oberflächlichkeit zu verschleiern. So werden im Fazit des Gutachtens auf einmal Aspekte aus angeblich „vertieften Analysen“ herangezogen, die zuvor gar nicht detailliert untersucht worden sind, zumindest nicht im vorliegenden Gutachten von TREUGAST.

Damit der Willinger Bürger unsere kritischen Thesen zur eigenen Urteilsfindung prüfen kann, wäre es wünschenswert, wenn die Gemeinde das TREUGAST-Gutachten veröffentlicht.

Ein Leser, welcher das Gutachten nicht intensiv studiert, kann bei der Fülle von letztlich irrelevantem Datenmaterial leicht den Überblick verlieren und am Ende der Lektüre jene Aspekte als bearbeitet erinnern, obwohl sie nicht behandelt wurden, u.a. die detaillierte

Vergleichsanalyse mit Winterberg, deren Fehlen wir in Defizit 8 mit eigenem Material zumindest richtungsweisend ergänzt haben.

In diesem Sinn liest man überraschend im TREUGAST-Fazit in Bezug auf Winterberg (S.45): „Um mögliche Nachfrageeffekte durch die Realisierung einer Ferienhausanlage für die Gemeinde Willingen abzuleiten, wurden durch die Berater vergleichbare Standorte ausgewählt, an denen in der Vergangenheit ähnliche Ferienparkprojekte realisiert wurden. *Für diese acht untersuchten Standorte wurden die statistischen Beherbergungsdaten sowohl drei Jahre vor als auch nach der Eröffnung analysiert.* Die zu beobachtenden Auswirkungen auf den Ferienhausmarkt waren dabei unter anderem von der Betriebsgröße sowie dem Professionalisierungsgrad der Anbieter abhängig. So zeigte die Realisierung kleinbetrieblicher Anlagen (15 bis 40 Ferienhäuser) nur wenige Auswirkungen auf den Ferienhausmarkt. Zwar konnte auch hier an einigen Standorten in den ersten Jahren nach der Eröffnung ein leichter Anstieg der Übernachtungen verzeichnet werden, jedoch waren keine langfristigen, eindeutig durch das Projekt bedingten, Veränderungen zu beobachten. Demgegenüber wirkte sich bspw. die *Eröffnung des Landal Ferienparks in Winterberg*, der einen kapazitätsstarken Markenbetrieb (200 Ferienhäuser) darstellt, äußerst positiv auf den Ferienhausmarkt aus. Durch die Fertigstellung in 2010 wurden die angebotenen Schlafgelegenheiten gemäß amtlicher Statistik um rund 800 Betten erhöht. Bereits ein Jahr nach Eröffnung konnte das Übernachtungsvolumen am Ferienhausmarkt um rund 60 % gesteigert werden (Zuwachs um 122.640 Übernachtungen), was auf ein hohes eigenakquisitorisches Potential des Parks schließen lässt. Weiterhin stieg die Bettenauslastung um 7,3 %-Punkte an. *Trotz dieser insgesamt positiven Effekte zeigt eine vertiefende Analyse, dass in den Folgejahren dennoch auch Marktaustritte kleinstrukturierter, wenig professionalisierter Wettbewerb mit signifikantem Investitionsstau zu beobachten waren.* Gleichwohl zeigen die Marktentwicklungen bis zum Jahr 2019 auch auf der Anbieterseite neuerliche Zuwächse, sodass insgesamt von einer Professionalisierung und qualitativen Aufwertung des Gesamtangebots gesprochen werden kann.“ (Hervorhebungen durch FzW)

TREUGAST benennt eine Analyse der statistischen Beherbergungsdaten von acht Standorten anderer Ferienparks über angeblich 6 Jahre in Bezug auf deren Auswirkungen auf den lokalen Ferienhausmarkt (siehe unsere kursive Hervorhebung). Solche Daten und analytischen Auswertungen sind jedoch in der vorliegenden TREUGAST-Studie nicht zu finden - nicht einmal die komplexen Marktverschiebungen in Winterberg wurden im Gutachten konkret erörtert, nun jedoch im Fazit am Beispiel Landal erwähnt.

Unbenannt bleibt durch TREUGAST auch, dass die signifikanten Zuwächse von Landal primär aus NL resultieren, weshalb wir in Defizit 8 die Situation in Winterberg genauer dargestellt haben.

Stattdessen wird suggeriert, dass sich das Winterberger Modell durch den Ferienpark und den „professionellen“ Vermarkter F&M auch auf Willingen übertragen lässt, was nicht der Fall ist, wie wir aufgezeigt haben. Jenes indizieren auch die neuesten Statistiken der Ostsee-Orte.

Anhand der veröffentlichten Daten von Kleinbetrieben 2017 durch den Winterberger Tourismusdirektor konnten wir errechnen, dass jene eine ca. 50% niedrigere Auslastung haben als die gewerbliche Statistik, was mutmaßlich auf eine aggressive Preispolitik in der Nebensaison durch die großen Anbieter zurückzuführen ist. TREUGAST hat hohe Preisabschläge von >50% gegenüber der Hauptsaison bei Landal und Center Parcs benannt (Defizit 9). Auch bei der Willinger Ferienanlage zu ähnliches zu befürchten, wie sich aus deren Kalkulationsangaben errechnen lässt.

Untersuchungen dazu wurden von TREUGAST in Winterberg nicht angestellt. Vielmehr wird pauschalisiert, dass es Marktaustritte von „wenig professionalisierten“ Kleinbetrieben mit Investitionsstau gegeben hat. Wo befindet sich diese „vertiefende Analyse“?

Es wurden dazu keine Entwicklungslinien aufgezeigt. Auch gab es keine Untersuchungen, wie viele Kleinbetriebe eine moderne gute Ausstattung haben und dennoch unter Landal leiden. Im Winterberger Gastgeberverzeichnis und Internet sind nämlich viele ansprechend eingerichtete private Fewos zu finden.

Zuletzt sei noch die kritische Konjunkturlage in Folge von Corona erwähnt. Jene erfordert eine mehrjährige Konsolidierung zahlreicher Willinger Gastgeber, deren Existenzstabilisierung eine zusätzliche Wettbewerbsverschärfung durch den geplanten Ferienpark zuwiderläuft.

Die finalen Worte von TREUGAST in der Studie sind:

„Die bestehenden Vermarktungsstrukturen und -kompetenzen von FeWo & Meer bewerten die Berater als insgesamt geeignet, um die angestrebte Klientel zu adressieren. Ferner sind die Ferienwohnungen sowohl konzeptionell als auch baulich als zielgruppenkonform zu bewerten und grenzen sich durch diverse Alleinstellungsmerkmale vom Wettbewerb ab. Dies sowie die fachliche Kompetenz von FeWo & Meer sind nach Einschätzung der Berater daher geeignet, einer Ausweitung des Clubtourismus in der projektierten Anlage zu vermeiden. Wenngleich der Renditewunsch der Erwerber den Anschluss an professionelle Vermarktungsstrukturen nahe legt, um eine im Jahresverlauf stabile Auslastung und eine durch Langzeitaufenthalte geminderte Kostenstruktur herbeizuführen, so ergeben sich die Gefahren für eine Öffnung für den Clubtourismus letztlich primär durch eine individuelle, weitgehend nicht reglementierte Vermarktung. Somit ist der frühzeitigen Einbindung eines professionellen Vermarktungsunternehmens eine gesteigerte Bedeutung beizumessen.“

Finale:

Die kritische Beurteilung der hiesigen Autoren hingegen kommt zu dem komplex begründeten Schluss, dass die Ferienanlage eine konzeptionelle Fehlplanung ist, die bei genauer Untersuchung ein gehobenes Niveau vermissen lässt und folglich KEINE marktverträgliche Ergänzung des bestehenden Angebots darstellt!

Sie flutet Willingen in ähnlicher Weise mit Ferienobjekten wie an der Ostsee und es ist mit deutlichem Auslastungsschwund zu rechnen, wie er in den MV-Ostseedestinationen nachweislich eingetreten ist.

Vielmehr können Renditewunsch sowie stabile Auslastung der neuen Anlage nur durch einen zu erwartenden signifikanten Kannibalisierungseffekt gegenüber bestehenden Angeboten erzielt werden, weil nicht erkennbar ist, woher die nur durchschnittliche Marktposition von Fewo & Meer im Gegensatz zu Landal neue Zielgruppen wirkungsvoll akquirieren will.

Somit wird das Projekt zur erheblichen wirtschaftlichen Gefahr für die einheimischen Gastgeber!

Willingen ist eine etablierte Destination und muss nicht jedem vorübergehenden Trend mit Kurzeffekt hinterherlaufen. Während umliegende Destinationen auf inflationäre Expansion setzen, sollte sich Willingen seiner traditionellen Stärke bewusst sein und auf nachhaltige Konsolidierung setzen.

Daher plädiert der Wirtschaftsbeirat eindringlich dafür, das Projekt nicht zu realisieren!

Zukunftsaussichten für Willingen

Willingen ist eine gewachsene- und gestandene Tourismusdestination und zählt seit Jahrzehnten zu den TOP20 der deutschen Urlaubsorte. Einen solchen Status erlangt und hält man nicht von ungefähr. Es gelingt nur mit der Kompetenz seiner Einwohner, Gastgeber, Freizeiteinrichtungen und einem guten touristischen Management.

Willingen kann demnach nicht viel falsch gemacht haben, andernfalls stünde man nicht an der jetzigen Position. Ein besonderes Merkmal von Willingen ist, dass nahezu alle großen touristischen Betriebe und Einrichtungen in der Hand von Einheimischen sind.

Das ist unter den Top20 Destinationen zunehmend seltener Fall. Man findet es noch auf zahlreichen Nordseeinseln, in Oberstdorf, Füssen und GaPa – und in jenen Destinationen trägt genau das zum besonderen Flair des Ortes bei, weil Einheimische mit Herzblut dabei sind.

Willingens Stärke ist, dass abgesehen vom Sauerland-Stern fast alle für den Ort wichtigen Projekte von lokal oder regional ansässigen Unternehmern und Visionären entwickelt wurden. Dieser Erfolg zieht natürlich externe Investoren an, die ihr Projekt als Bereicherung anpreisen möchten, um sich Marktzugang zu verschaffen. Willinger haben ein gutes Gespür dafür, was der Ort braucht und was nicht.

Die künftigen Herausforderungen für Willingen sind nach wie vor

1. die Verträglichkeit von Club-Tourismus und anderen Urlauberzielgruppen;
2. die weitere Entwicklung im Ortskern;
3. neue zukunftsweisende Projekte/Attraktionen, die den Destinationserfolg langfristig sichern;
4. die Auswirkungen des demografischen Wandels für den Tourismus und
5. der Klimawandel für den Wintertourismus.

Die Verträglichkeit von Club-Tourismus und anderen Urlaubern hängt insbesondere auch von den weiteren Ortsentwicklungen ab. Hier befindet sich Willingen auf einem mühsamen, aber aussichtsreichen Weg.

- Es besteht breiter Konsens, dass der Club-Tourismus zu Willingen gehört – es gilt jedoch seinen Extremen zu begegnen und sie einzudämmen. Dazu gehört die kooperative Finanzierung einer starken Präsenz von Ortspolizei und Security.
- Von hoher Priorität ist das Projekt Fußgängerbrücke am Bahnhof, weil es den Ortskern optimiert an die Seilbahn anbindet und wodurch sich auch die Ströme der Clubtouristen zwischen Ettelsberg und den Erlebnislokalen gut kanalisieren lassen. Das wird für erhebliche Entlastung und Ruhe im Bereich Neuer Weg und Kurpark sorgen. Im Winter ermöglicht die Brücke eine „Ski & Rail“ Kooperation mit der DB und NVV.
- Das Gewerbeprojekt Aldi/Rossmann plus B&B Hotel und Erlebnisgastronomie auf dem Kesper-Gelände wird trotz noch nicht final ausgestandener Kontroversen dem Ort gut zu Gesicht stehen und bereichern. Das Brauhaus will zudem ein weiteres Hotelprojekt auf dem ex-Güterbahnhofsgelände errichten. Diese Hotelprojekte führen bereits zu einer erheblichen Bettenexpansion im Budget-Segment, die bei Kurzurlaubern gemäß der Fewo-direkt Studie einen Wettbewerb für die vorhandenen Fewos darstellen.

Bevor weitere Großprojekte realisiert werden, sollte erst einmal abgewartet werden, wie sich diese Hotel-Projekte mittelfristig auf den Gesamtmarkt in Willingen auswirken.

- Im Zentrum bekommt Willingen in absehbarer Zeit einen attraktiven „Rathausplatz“.
- Der Neubau Lagunenbad und die Verbindung zum Besucherzentrum verspricht eine Top-Freizeitattraktion und touristische Aufwertung.
- Wünschenswert, aber in weiter Ferne ist eine Umgehungsstraße, welche eine optimierte Entwicklung der Geschäftsstraße ermöglichen könnte (Traummodus) 😊.
- Anzuregen wäre jedoch ein Teilstück einer Ortumgehung von der Bahnüberführung beim Rewe an der Seilbahn vorbei und hinter dem Sauerland Stern entlang bis zum Besucherzentrum und Lagunenbad, wodurch genannte Einrichtungen eine bessere Verkehrsanbindung bekommen. Jene Straße schafft zudem eine Verkehrsberuhigung im Bereich Schule-Seniorenheim-Pflegehotel, indem es die Straßen *Zum Kurgarten* und *Auf dem Gehren* weitgehend vom Durchgangsverkehr befreit.
- Nicht in weiter Ferne hofft der Ort auf den Besuchermagneten „*längste Hängebrücke der Welt*“ an der Mühlenkopfschanze. Jene wird Willingen mehrere Hunderttausend Tagesgäste p.a. als neue Zielgruppen bringen und den Ort nachhaltig bereichern.
- Aus dem Hängebrücken-Projekt ergeben sich potenzielle Folgeinvestitionen und ganz neue touristische Perspektiven für das Stryck.
- Der K1 setzt neue Impulse im Hoppecketal und wird die Entwicklung dieser Ortslage in den kommenden Jahren beflügeln.
- Durch die Attraktionen Hängebrücke und K1 bekommt Willingen die Chance, durch gezielte Maßnahmen sowohl im Stryck als auch im Hoppecketal neue touristische Schwerpunkte für Qualitätsurlauber und Familien zu setzen – inklusive der Ansiedelung entsprechender gehobener Beherbergungsprojekte.
- **Willingen braucht ein langfristiges Ortsentwicklungskonzept** für eine gezielte und marktverträgliche Bedarfsplanung. Auf diese Weise kann es Willingen ferner gelingen, die unterschiedlichen und teils konflikträchtigen Gästeschichten geografisch und nach Interessen besser und verträglicher zu differenzieren.

Während neue Akzente für Qualitätstouristen idealerweise in den Tälern links und rechts des Zentrums entstehen können, sollten die Bemühungen forciert werden, den Clubtourismus möglichst gezielt auf der Achse Seilbahn – Brauhaus - Vis A Vis zu kanalisieren.

Mit den beiden neuen Budget-Hotelprojekten am Bahnhof können Clubtouristen und Wochenendurlauber verstärkt preiswert übernachten, wodurch sich deren Streuung im Ort reduziert. Ferienwohnungen können dann für andere Zielgruppen und längere Aufenthalte modernisiert und aufgewertet werden.

Es ist nicht sinnvoll, weitere Fewo-Projekte im Zentrum zu realisieren, da jene unweigerlich auch für Clubs interessant werden, wie die Erfahrung gezeigt hat.

- Mit dem neuen Rathausplatz kann man in Folge versuchen, den Zentrumsbereich ab Vis-A-Vis bis zum Waldecker Hof für die anderen Urlauberschichten zu entwickeln. In der Fortführung dieser Achse wäre eine optimierte Fußweganbindung ins Stryck und zur Hängebrücke zwischen Waldecker Hof und Viadukt sinnvoll, bspw. durch eine Umkehr der Einbahnführung mit attraktiv gestalteter Spielstraße im Stryckweg zwischen Viadukt und Waldecker Hof.
- Auf dem Ettelsberg braucht es eine optimierte Verbindung zwischen Ettelsbergturm und neuer Hängebrücke. Jene könnte mit einem Erlebnisweg für Kinder ergänzt werden, wie z. Bsp. dem „*Burmiwasser*“ auf der Kanzelwand im Kleinwalsertal. Dort führt ein Erlebnisbach mit Schleusen, Wasserrädern etc. neben einem Wanderweg entlang. Gespeist wird er als Kreislauf aus einem Schneiteich.
<https://www.youtube.com/watch?v=H815Fr7saH4>
- Die Bike-Welt könnte durch einen familienfreundlichen Rundradweg Willingen – Usseln – Diemelsee – Willingen sinnvoll ergänzt werden.
Von Willingen durchs Paradies zur Diemelquelle, dann durchs Diemeltal zum Diemelsee und mit moderater Steigung durch Ittertal zurück nach Willingen. Hierfür bräuchte es im Ittertal einen attraktiveren Radweg, asphaltiert und abseits der Straße.
- Um langfristig für den demografischen Wandel gerüstet zu sein, muss Willingen seinen Immobilienbestand werterhaltend knapphalten und darf aktuell nicht der Versuchung erliegen für kurzfristige Effekte auf Expansion zu setzen. Trotz hoher Kaufnachfrage nach Ferienimmobilien besteht keine adäquat gesteigerte Vermietungsnachfrage.
- Eine Angebotsunterdeckung hat Willingen im Segment gehobene Ferienhäuser. Hier besteht ein Bedarf von 20-30 Objekten - nicht als kompakte Anlage - sondern idealerweise individuell und harmonisch verteilt auf Hoppecketal, Stryck und Hoher Eimberg. Willingen sollte auch hier eine massive Expansion vermeiden, wie gegenwärtig in Winterberg mit bald 300 Ferienhäusern, da nach 2030 ein demografisch bedingter Boomerang-Effekt andernfalls befürchtet werden muss.
- Das Areal am Hagen sollte nicht fahrlässig für ein unnötiges Schnellschussprojekt mit Ferienwohnungen bebaut werden, für die es keinen realistischen Vermietungsbedarf gibt. Diese Lage neben Besucherzentrum und Lagunenbad ist exponiert für die Ansiedelung weiterer öffentlicher Einrichtungen oder Freizeitbetriebe.
Auf einer Teilfläche könnte man dort allenfalls kurzfristig eine sinnvolle Erweiterung des Wohnmobilparks einrichten. Jener ist erfahrungsgemäß zu klein und kann die Nachfrage in der Hauptsaison nicht annähernd decken.
- Willingen benötigt Beherbergungskonzepte, die uns wirklich neue Gästezielgruppen bringen. Solche Impulse setzt bspw. die Erweiterung des Pflegehotels.
Überlegenswert wäre ein 5-Sterne-Hotel, von denen es im Sauerland bislang nur ein einziges in Schmalleben gibt.
Ein exklusiver Reiterferienhof wie das geplante www.gut-petershagen.de in Brilon würde gut nach Willingen passen und ein gänzlich neues gehobenes Gästeklientel generieren. Da der Reiterhof in Brilon wegen Naturschutzproblemen wahrscheinlich nicht realisiert werden kann, könnte sich Willingen um das Projekt bemühen.

Summa Summarum:

In Willingen sind viele gute touristische Ideen und Projekte in Bewegung, die gewährleisten, dass der Ort weiterhin eine Top-Destination bleibt, da ist der Wirtschaftsbeirat unbesorgt.

Argumente von Investoren und des TREUGAST-Konzeptes der Destination Willingen Defizite und Rückständigkeit zugunsten der geplanten Ferienanlage zu suggerieren, sind unrealistisch.

Willingen ist Willingen – in seinem Angebotsmix nahezu einzigartig unter Deutschlands Urlaubsdestinationen. Das Upland ist touristisch gut aufgestellt und hat sehr viel – aber niemand hat alles und vor allem niemand braucht alles. Nicht selten kann weniger auch mehr sein und das gilt insbesondere für die geplante Ferienanlage am Hagen.

Perspektive:

Die neuen zuletzt aufgezeigten Ortsentwicklungsprojekte machen Willingen attraktiver für neue Gäste - nicht jedoch eine fehlkonzipierte Ferienanlage!

Nach vielen Seiten sachlich-trockener Untersuchung möchten wir gern mit Humor beenden und einer sinnbildlichen Pointe:

Die Geschichte des Schäfers und dem Berater

Es war einmal ein *Schäfer*, der in einer einsamen Gegend seine Schafe hütete. Plötzlich tauchte in einer großen Staubwolke ein nagelneuer grauer Audi Quattro auf und hielt direkt neben ihm.

Der Fahrer, ein junger Mann in Brioni Anzug, Cerutti Schuhen, Ray Ban Sonnenbrille und einer YSL Krawatte steigt aus, fragt nach dem Weg zu einem nahen Ziel, schaut die Herde an und fragt den Schäfer anschließend: *"Wenn ich errate, wie viele Schafe Sie haben, bekomme ich dann eins?"* Der Schäfer schaut den jungen Mann an, dann seine friedlich grasenden Schafe (es ist eine große Herde), und sagt ruhig *"In Ordnung"*.

Der junge Mann verbindet sein Notebook mit dem Handy, geht im Internet auf eine NASA-Seite, scannt die Gegend mit Hilfe seines GPS-Satellitennavigationssystems, öffnet eine Datenbank und 60 Excel Tabellen mit einer Unmenge Formeln. Schließlich druckt er einen 150seitigen Bericht auf seinem Hi-Tech-Minidrucker, dreht sich zu dem Schäfer um und sagt: *"Sie haben hier exakt 742 Schafe."*

Der Schäfer sagt *"Das ist richtig, suchen Sie sich ein Schaf aus."* Der junge Mann nimmt ein Schaf und lädt es in den Audi Quattro ein.

Der Schäfer schaut ihm zu und sagt: *"Wenn ich Ihren Beruf errate, geben Sie mir das Schaf dann zurück?"* Der junge Mann antwortet: *"Klar, warum nicht."* Der Schäfer sagt: *"Sie sind Consultant einer Unternehmensberatung."* *"Das ist richtig, woher wissen Sie das?"* will der Berater wissen.

"Ganz einfach," erklärt der Schäfer,

- *"Erstens: kommen sie hierher, obwohl Sie niemand braucht."*
- *"Zweitens: wollen Sie ein Schaf als Bezahlung haben für eine Analyse, obwohl Sie keine Ahnung haben und von dem, was ich tue."*
- *und Drittens: Geben Sie mir jetzt bitte meinen Hund zurück!"*

Willingen, im Februar 2021

Wirtschaftsbeirat Willingen
FewoZentrale Willingen

Kontakt:

wirtschaftsbeirat-willingen@t-online.de