



Studie über die Kosten- und Ertragslage eines durchschnittlichen Sportboothafens im Vergleich zu einer zukunftsorientierten Musteranlage



18. Oktober 2012



mediamare
consulting 

Impressum

Auftraggeber:

Vereinigung Deutscher Sporthäfen (VDSH)
im Bundesverband Wassersportwirtschaft e.V. (BVWW)
Gunther-Plüschow-Str. 8
50829 Köln

Auftragnehmer:

mediamare consulting GmbH
Freiheitstraße 124/126
TGZ Wildau
15745 Wildau
Tel.: 0 33 75 / 52 430 41
Fax: 0 33 75 / 52 430 42
info@mediamare.de
www.mediamare.de

Texte, Karten, Grafik:

mediamare consulting GmbH
Dr. Kerstin Fiedler, Peter Dörnfeld
Berlin, 18. Oktober 2012

1	Einleitung.....	5
1.1	Sportboothafenlandschaft mit unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen.....	5
1.2	Sich änderndes Freizeitverhalten fördert den Trend zu gewerblich betriebenen Sportboothäfen	5
1.3	Demografischer Wandel führt zu veränderten Nutzungsansprüchen	6
1.4	Qualität des Netzwerkes insgesamt verbessern.....	8
1.5	Zielsetzung der Studie.....	8
1.6	Vorgehensweise.....	9
2	Ist-Analyse.....	11
2.1	Beschreibung eines durchschnittlichen deutschen Sportboothafens.....	11
2.2	Erlösbewertung eines Sportboothafens heute	12
2.2.1	Liegeplätze	12
2.2.2	Winterlager	15
2.2.3	Zusammenfassung der Erlösermittlung	18
2.3	Kostenbewertung.....	19
2.3.1	Grundkosten	19
2.3.2	Kalkulatorische Kosten	21
2.3.3	Gesamtkosten.....	22
2.4	Kosten-und Erlösbetrachtung.....	23
3	Wirtschaftliche Situation eines Sportboothafens 2027.....	24
3.1	Entwicklung der zukünftigen Erlössituation	24
3.1.1	Entwicklung der Einnahmesituation bei der Liegeplatzvermietung	24
3.1.2	Entwicklung der Einnahmesituation beim Winterlager	25
3.1.3	Zusammenfassung der Erlösermittlung	30
3.2	Kosten eines durchschnittlichen Sporthafens 2027 unter Berücksichtigung des demographischen Wandels	31
3.3	Kosten- und Erlösbetrachtung.....	34
4	Zukunftsfähige Sportboothafenanlage (Soll-Konzeption)	35
4.1	Anpassung der Ausstattung/Leistungen eines Sportboothafens an den demographischen Wandel.....	38
4.2	Anpassung der Ausstattung/Leistungen eines Sporthafens an sich ändernde Kundenwünsche	40
4.3	Änderung der weichen Faktoren.....	42
4.4	Verbesserung der wirtschaftlichen Situation eines Sportboothafens durch stärkere Nutzung der Schnittstelle Wasser/Landtourismus.....	43

5	Amortisationszeit	45
5.1	Qualifizierung Liegeplätze	45
5.2	Waschraum	46
5.3	Winterlager	46
6	Bewertung der möglichen Erlöse und Kosten eines optimierten durchschnittlichen deutschen Sportboothafens.....	49
6.1	Erlösbewertung.....	49
6.1.1	Liegeplatzvermietung.....	49
6.1.2	Winterlager	51
6.1.3	Zusammenfassung Erlösermittlung	54
6.2	Betrachtung der Kosten bei einem optimierten Sportboothafen 2027	54
6.2.1	Kosten- und Erlösbetrachtung eines optimierten Sportboothafens 2027	55
7	Rentabilitätsvergleich eines herkömmlichen und optimierten Sportboothafens	57
7.1	Umsatzrentabilität.....	57
7.2	Eigenkapitalrentabilität	57
8	Fazit.....	60
9	Quellenverzeichnis	62
9.1	Literatur	62
9.2	Internetquellen.....	63

1 EINLEITUNG

Wassertouristische Aktivitäten gewinnen zunehmend an wirtschaftlicher Bedeutung. In Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern werden beispielsweise rund 10 % des gesamten Tourismusumsatzes durch wassertouristische Aktivitäten erzielt. Voraussetzung für diese positive Entwicklung ist die gut ausgebaute maritime Infrastruktur mit einem dichten Netzwerk an Sportboothäfen und Anlegestellen entlang der Küsten und Binnenwasserstraßen.

Aufgrund der historischen Entwicklung wird die deutsche Sportboothafenlandschaft durch Wassersportvereine dominiert. 59 % der Sportboothäfen (Untersuchung des Bundesverbandes Wassersportwirtschaft aus dem Jahr 2002) werden von Wassersportvereinen betrieben, 29 % gewerblich und 12 % haben eine kommunale Trägerschaft. Ein großer Teil der gewerblich betriebenen Anlagen in den alten Bundesländern ist in den 70er und 80er Jahren des letzten Jahrhunderts entstanden. In den neuen Bundesländern sind nach der Wende, insbesondere in den letzten 15 Jahren, viele neue gewerblich betriebene Sportboothäfen entstanden.

Insbesondere heute stellt ein Sportboothafen nicht nur einen Mehrwert für Wassersportler dar, sondern das gesamte touristische Umfeld profitiert davon. So wird die gesamte Destination (Stadt/Ortschaft) durch einen Hafen aufgewertet. Nicht nur Wassersportler frequentieren die Häfen, sondern auch landseitige Touristen flanieren gerne im Hafen und besuchen dort etwa gastronomische Einrichtungen.

1.1 Sportboothafenlandschaft mit unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen

Entsprechend ihrer Trägerschaft verfügen Sportboothäfen über sehr unterschiedliche Finanzierungsstrukturen.

Kommunale Hafenanlagen werden aus Steuermitteln finanziert und die Liegeplätze können dementsprechend preiswert vermietet werden. Erst allmählich führt der Kostendruck in den Kommunen und Gemeinden zu einer mehr betriebswirtschaftlich orientierten Betrachtung einzelner Geschäftsbereiche und damit zumindest tendenziell zu höheren Liegeplatzgebühren. So werden vereinzelt kommunale Häfen wie z.B. die Sporthafen Kiel GmbH oder auch die Heiligenhafener Verkehrsbetriebe GmbH & Co. KG erfolgreich wirtschaftlich geführt.

Vereinsgebundene Sportboothäfen werden von Vereinsmitgliedern aber auch oft mit erheblichen öffentlichen Zuschüssen errichtet. Die gemeinnützigen Sportvereine könnten sowohl Mittel der Sportförderung in Anspruch nehmen, als auch für sie erheblich reduzierte Pachtsätze für die notwendigen land- und wasserseitigen bundeseigenen Flächen generieren. So verfügen heute einige Vereinshäfen über ein großes Serviceangebot und leiten so die Wandlung vom Vereinshafen mit ehrenamtlichem Service zum Unternehmen mit bezahltem Service ein. Vereinsarbeit ist jedoch auch weiterhin im Hinblick auf die Veranstaltung von Regatten, Nachwuchsförderung und gesellschaftliches Engagement von großer Bedeutung.

Für **gewerblich betriebene** Sportboothäfen gibt es solcherart Vergünstigungen (Sport-Förderprogramme, Steuermittel, reduzierte Pachtsätze etc.) nicht. Sie müssen sich ausschließlich aus den laufenden Erträgen refinanzieren. Dies führt in der Praxis zu erheblichen Wettbewerbsverzerrungen, insbesondere dann, wenn Vereine aktiv am Wettbewerb teilnehmen und Liegeplätze zunehmend an Nicht-Vereinsmitglieder vermieten.

1.2 Sich änderndes Freizeitverhalten fördert den Trend zu gewerblich betriebenen Sportboothäfen

Trotz schwieriger Wettbewerbsbedingungen ist ein klarer Trend aufgrund des sich ändernden Freizeitverhaltens zu gewerblich betriebenen Hafenanlagen festzustellen. So werden Sportboothäfen zunehmend als Erlebnisräume wahrgenommen, in denen es um weit mehr als nur um einen „Parkplatz“ für das eigene Sportboot geht. Große Teile der Freizeit und des Urlaubs werden in den Hafenanlagen verbracht. Entsprechend umfassend, erlebnisorientiert und qualitativ anspruchsvoll sollte daher das Angebot sein. Immer weniger prägen sport-

orientierte Bootsfahrer das Bild in Sportboothäfen, sondern ein Freizeit- und touristisch orientiertes Klientel entdeckt zunehmend diese Häfen für sich. Den Bedürfnissen dieser Klientel werden vereinsbetriebene Anlagen immer weniger gerecht. Daher sind für die zukünftige Entwicklung des Wassertourismus gewerblich betriebene Sportbootanlagen nicht nur unverzichtbar, sondern gewinnen noch an Bedeutung.

Ein verändertes Freizeitverhalten und damit veränderte Anforderungen an Infrastruktur und Dienstleistungsangebote in Sportboothäfen sind nicht die einzigen Herausforderungen, denen sich Hafenbetreiber in Zukunft stellen müssen.

1.3 Demografischer Wandel führt zu veränderten Nutzungsansprüchen

Der demografische Wandel wird im Bereich des Wassersports zu erheblichen Veränderungen führen.

Bereits heute ist der durchschnittliche Bootseigner 56 Jahre alt. In Zukunft werden ältere Menschen den größten Teil der Gäste mit eigenem Boot in einer Hafenanlage ausmachen. Waren 2007 die 45- bis 59-jährigen noch die dominierende Gruppe, so werden die 60- bis 74-jährigen 2027 die größte Gästegruppe in Sportboothäfen stellen (siehe Abb. 1).

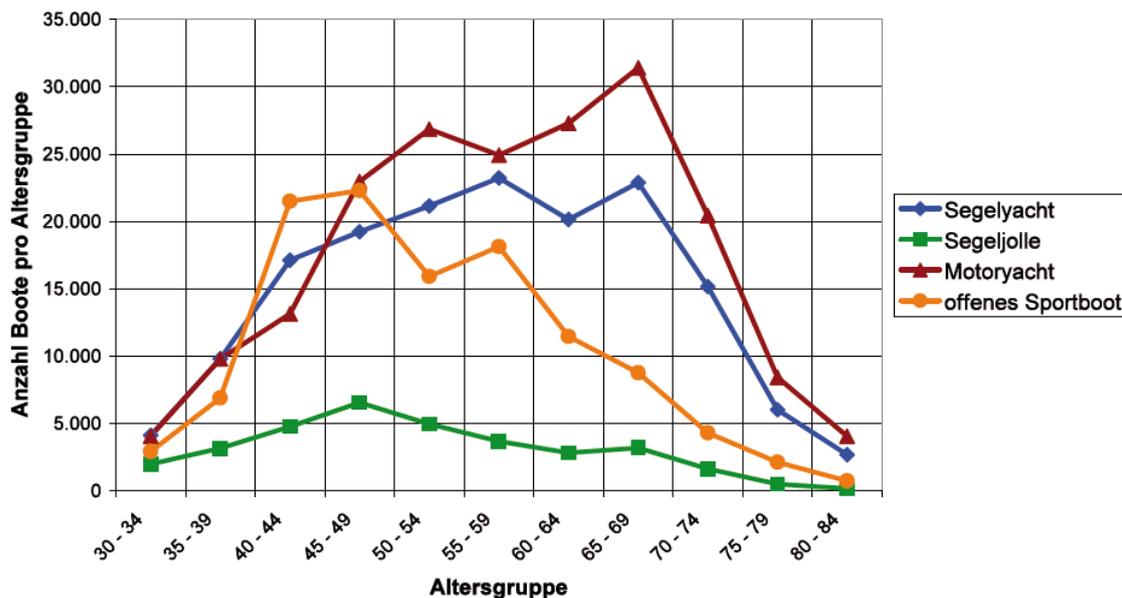


Abb. 1 : Altersverteilung der Bootseigner (Quelle: FVSF-Forschungsbericht „Strukturen im Bootsmarkt“, ISSN 1867 – 8068, Forschungsvereinigung für die Sport- und Freizeitschifffahrt e.V. (FVSF), 2008).

Gleichzeitig wird die absolute Anzahl der Bootseigner sinken. In den 70er und 80er Jahren ist es der Branche gelungen, rund 2,5 % eines jeden Altersjahrganges zu Bootseignern zu machen. Dieser Wert ist aktuell auf ca. 1 % gesunken. Falls es dauerhaft bei diesem Wert bleiben sollte, wird die Anzahl der Bootseigner innerhalb von 20 Jahren um fast die Hälfte schrumpfen (FVSF 2008). Es wird von den Werbebemühungen der Branche abhängen, ob dieser negative Trend im vollen Umfang zum Tragen kommt. Entgegen dieses Trends hat sich der Charterboottourismus in den vergangenen Jahren positiv entwickelt; obwohl aktuell das Angebot an Charterbooten größer als die Nachfrage ist. Jedoch ist schon heute ein deutlicher Trend weg vom eigenen Boot und hin zum Chartern erkennbar.

**Trend: Anzahl Bootseigner / Altersgruppe
30-74-jährige Männer**

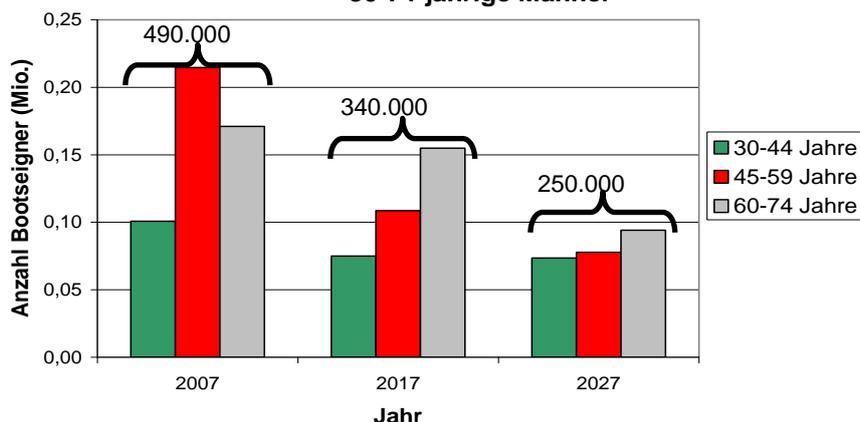


Abb. 2 : Entwicklungstrend hinsichtlich Altersverteilung der Bootseigner (Quelle: FVSF-Forschungsbericht „Strukturen im Bootsmarkt“, ISSN 1867 – 8068, Forschungsvereinigung für die Sport- und Freizeitschiffahrt e.V. (FVSF), 2008).

Zahlreiche Segler wechseln mit zunehmendem Alter zum Motorboot. So ist heute schon in den Sportboothäfen eine Zunahme von Motorbooten zu verzeichnen.

Dennoch ist sicher, dass es in Zukunft ein deutliches Überangebot an Liegeplätzen geben wird. Bereits heute beträgt die Auslastung der Hafenanlagen im Bundesdurchschnitt bezogen auf die Saison nur noch 70 % bis 90 %. Investitionen in den quantitativen Ausbau des Liegeplatzangebotes, also in den Neubau von Hafenanlagen (Ausnahme als Lückenschluss) beziehungsweise Ausbau vorhandener Anlagen, kommen unter diesen Voraussetzungen nur noch in Regionen in Betracht, in denen Lücken zwischen weit auseinanderliegenden Häfen geschlossen werden müssen.

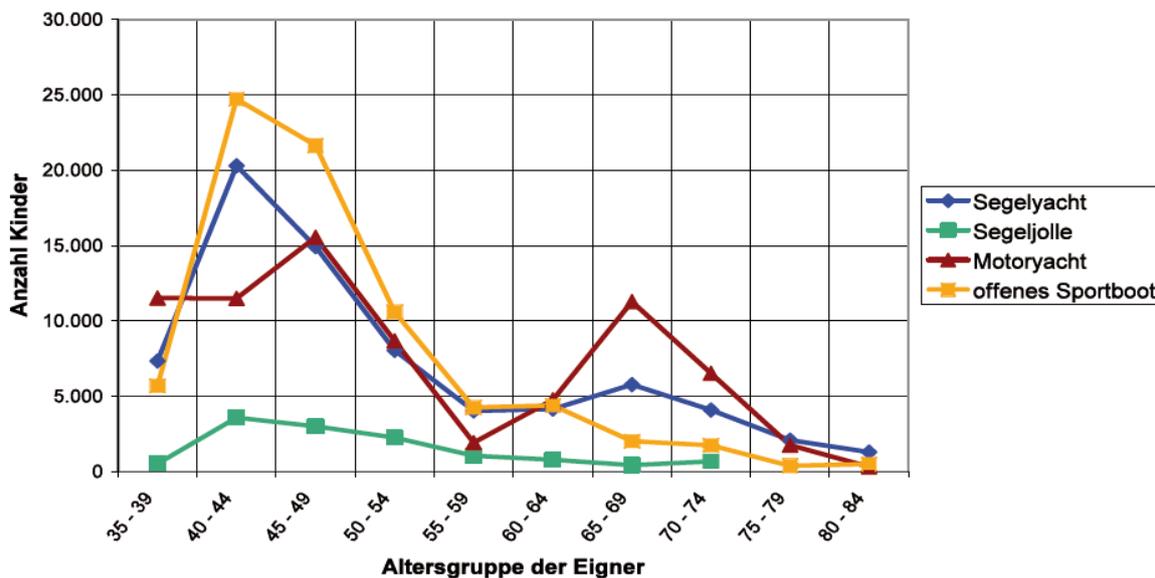


Abb. 3 : Anzahl der Kinder an Bord (Quelle: FVSF-Forschungsbericht „Strukturen im Bootsmarkt“, ISSN 1867 – 8068, Forschungsvereinigung für die Sport- und Freizeitschiffahrt e.V. (FVSF), 2008).

Wohl aber wird ein qualitativer Ausbau erfolgen müssen, da sich die Bedürfnisse der zukünftigen Nutzer von Hafenanlagen verändern werden. Dies werden in Zukunft, wie bereits dargestellt, ältere Bootseigner aber auch Familien mit Kindern sein. Bereits heute sind durchschnittlich 234.000 Kinder mit an Bord. Übrigens nicht nur gemeinsam mit ihren Eltern sondern überproportional häufig mit den Großeltern. Damit sind zwei Zielgruppen

definiert, die auch in den Tourismuskonzeptionen wassersportaffiner Bundesländer auf der Prioritätenskala ganz weit oben stehen: die Best-Ager und Familien mit gehobenem Qualitätsanspruch.

Bei beiden Zielgruppen ist die Schnittmenge der Anforderungen an eine ideale Hafenanlage groß. An dieser Stelle sei auf die steigenden Komfortansprüche (z.B. bei sanitären Anlagen, Versorgungs- und Aufenthaltsmöglichkeiten aber auch an Sicherheit oder Barrierefreiheit) beider Zielgruppen hingewiesen. Welche konkreten Bedürfnisse sich für die beiden Zielgruppen vor dem Hintergrund veränderten Freizeitverhaltens und demografischer Entwicklung ableiten lassen, wird im weiteren Verlauf der Studie erörtert.



Abb. 4 : Segelyachten mit ihren Bootseignern.

1.4 Qualität des Netzwerkes insgesamt verbessern

Beim qualitativen Ausbau von Hafenanlagen wird es darauf ankommen, dass dieser flächendeckend erfolgt. Der Erfolg wassertouristischer Aktivitäten hängt auch entscheidend von der Qualität des Netzwerkes ab. Damit soll nicht gesagt werden, dass an Hafenanlagen ein einheitlicher Qualitätsmaßstab angelegt werden sollte. Dazu sind die Nutzungsbedürfnisse der Gäste, aber auch die Voraussetzungen für die Umsetzung von qualitätssteigernden Maßnahmen in Sportboothäfen zu unterschiedlich. Gemeint ist vielmehr eine flächendeckende, standort- und nutzerbezogene Neuorientierung in Verbindung mit qualitätssteigernden Maßnahmen.

Investitionen in gewerbliche Unternehmen sind selbstverständlich in allererster Linie die Angelegenheit der Inhaber/Betreiber. Dennoch fördern Staat und Bundesländer zuweilen aus gutem Grund den Ausbau zukunftsträchtiger Branchen und erleichtern somit unternehmerische Aktivitäten.

Dies geschieht insbesondere dann, wenn es darum geht, eine aufstrebende Branche im internationalen Wettbewerb besser zu positionieren. Genau dies war einer der Gründe, warum beispielsweise für Hotellerie und Campingplätze die Umsatzsteuersätze reduziert wurden. Hierdurch sollen privatwirtschaftliche Investitionen in die Anlagen erleichtert und Wettbewerbsnachteile gegenüber Ländern mit vergleichbarer Förderung ausgeglichen werden. Hafentreiber wurden übrigens, obgleich sie eine dem Campinggewerbe vergleichbare Leistung erbringen (Vermietung von Landflächen einerseits, Vermietung von Wasserflächen andererseits), von dieser Förderung, die Investitionen ermöglichen soll, ausgeschlossen.

1.5 Zielsetzung der Studie

Sportboothäfen als kapitalintensive Unternehmungen benötigen große Investitionen für die Hafeninfrastruktur/Erneuerung/ Modernisierung, die sich nur über lange Zeiträume amortisieren. So ist das Segment der Liegeplatzvermietung bei zahlreichen Sportboothäfen defizitär, weil dessen Kosten deutlich über den Erlösen liegen. Gewinne können häufig nur erzielt werden, wenn weitere, möglichst ertragreiche Dienstleistungsangebote wie Winterlager, Reparatur, Service, Gastronomie usw. zusätzlich angeboten werden.

Aufgrund des demographischen Wandels und dem sich ändernden Freizeitverhalten sind weitreichende Investitionen in die maritime Infrastruktur notwendig, um auf die sich ändernden Bedürfnisse von immer älter werdenden Bootsfahrern und Familien, sowie auf die wachsenden Ansprüche von Wassersportlern reagieren zu können. Dies führt zu einem großen Kapitalbedarf, den die Betreiber von Sportboothäfen nicht, beziehungsweise kaum aus eigener Kraft realisieren können.

Anders als in anderen touristischen Segmenten stehen den gewerblichen Sportboothäfen kaum öffentliche Fördermittel zur Verfügung. Daher möchte sich die Vereinigung Deutscher Sporthäfen (VDSH) in dieser Richtung verstärkt politisch engagieren, mit dem Ziel, Bund und Länder auf die mangelnde Unterstützung durch Förderprogramme und Investitionshilfen hinzuweisen. Grundlage dieser politischen Arbeit ist die vorliegende Studie, die die Kosten- und Ertragslage eines durchschnittlichen Sportboothafens einer zukünftigen Musteranlage gegenüber stellt.

1.6 Vorgehensweise

Um eine Argumentationsgrundlage für die politische Arbeit zu schaffen, wurde eine Musteranlage definiert und beschrieben, die repräsentativ für einen typischen deutschen Sportboothafen ist. Darauf basierend wurden die Merkmale und damit die Angebotsstrukturen einer solchen Musteranlage dargelegt, um die Erlöse und Kosten abzuleiten. Diese Musteranlage soll – aufgrund ihrer Größe mit mehr als 100 Liegeplätzen, Struktur und Ausstattung – repräsentativ für einen durchschnittlichen Sportboothafen in Deutschland sein. Ausgehend von der Größe eines Sportboothafens aber auch den davon abgeleiteten Angebotsstrukturen und Ausstattungsstandards wird davon ausgegangen, dass es sich bei kleineren Sportboothäfen in stärkerem Maße um Vereinsanlagen handelt.

Im Rahmen der Studie (Ist-Analyse) soll zunächst festgestellt werden, über welche baulich-technischen Einrichtungen, Ausstattungen sowie ergänzende Serviceangebote eine vorhandene, durchschnittliche Sportboothafenanlage (Ist-Anlage) verfügt, um daraus abzuleiten, welche Kostenstrukturen und welche Erlöse aufgrund dieser Gegebenheiten möglich sind.

In einem zweiten Schritt werden aus dem veränderten Freizeitverhalten sowie der demografischen Entwicklung Veränderungen der Nutzungsansprüche abgeleitet, beschrieben, in qualitätssteigernde Infrastrukturmaßnahmen „übersetzt“, mit Kosten bewertet und möglichen Erlösen gegenübergestellt (Soll-Anlage).

Die Gegenüberstellung von Ist- und Soll-Anlage offenbart den Investitionsbedarf für die notwendigen qualitätssteigernden Maßnahmen, ermöglicht einen Rentabilitätsvergleich und liefert außerdem eine zutreffende Einschätzung über Refinanzierungschancen der notwendigen Investitionen. Mit dieser Darstellung soll dreierlei erreicht werden:

- Hafentreiber erhalten einen konkreten Überblick über die möglichen Maßnahmen und deren Kosten und Refinanzierungschancen, die zu einer zukünftig erfolgreichen Positionierung des Hafentreibs beitragen können.
- Sensibilisierung der für die Entwicklung des (Wasser-)Tourismus zuständigen Stellen auf Bundes- und Landesebene und eine konkrete Einschätzung über die Faktoren, die den Erfolg wassertouristischer Angebote zukünftig beeinflussen werden.
- Aufzeigen von Möglichkeiten privatwirtschaftlicher Investitionen mit oder ohne öffentliche Unterstützung.

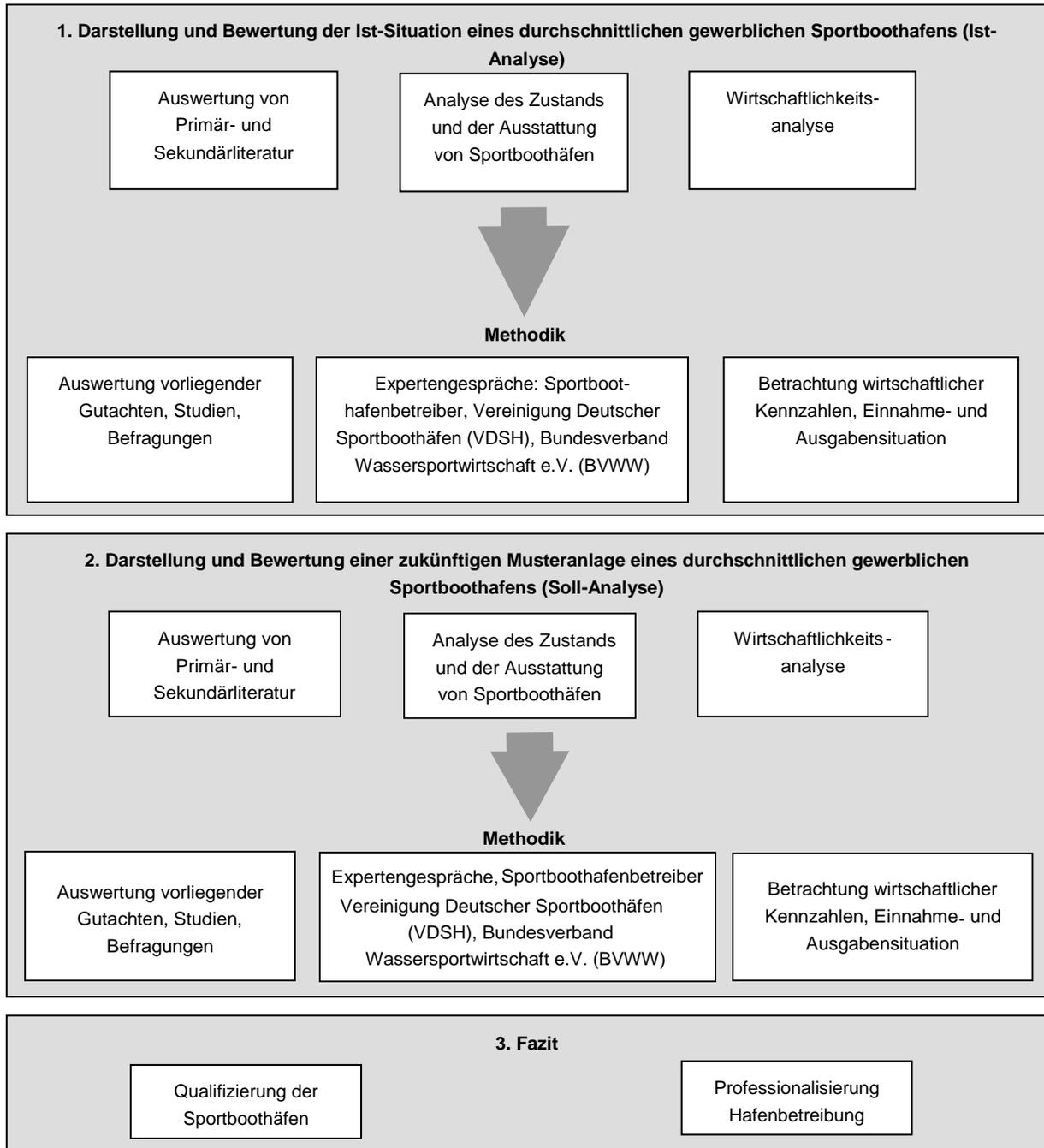


Abb. 5 : Graphische Darstellung der Vorgehensweise.

2 IST-ANALYSE

Zahlreiche Sportboothäfen wurden in Deutschland insbesondere in Westdeutschland Mitte der 70er Jahre des letzten Jahrhunderts gebaut. Dies geschah zu einer Zeit, als der Wassersport boomte und sich gewerbliche Sportboothäfen auf diesem Markt etablieren konnten. Es entstand ein Netz von Sportboothäfen, welches mit der Wende in Ostdeutschland um neue Reviere und Standorte erweitert wurde. Die damals hohen Investitionskosten entsprachen den Kundenanforderungen aus dieser Zeit.

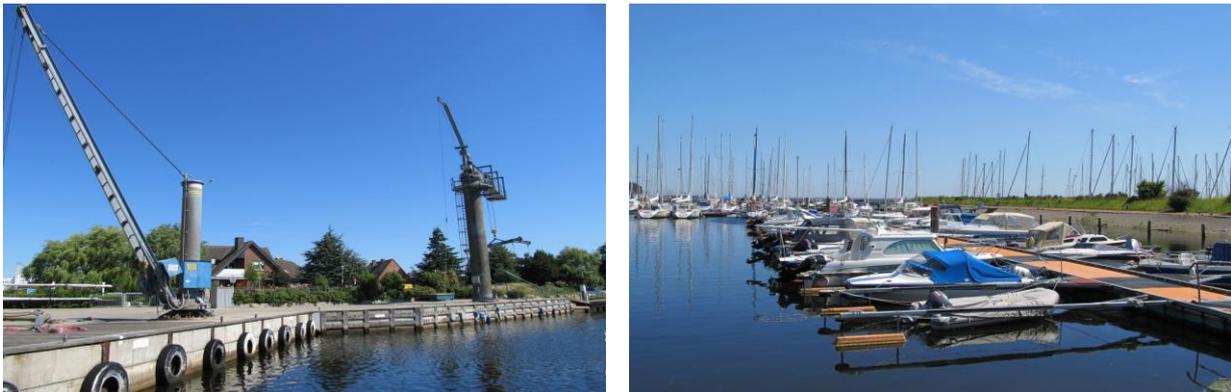


Abb. 6 : Deutscher Sportboothafen aus den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts mit rund 250 Liegeplätzen und Krananlage.

2.1 Beschreibung eines durchschnittlichen deutschen Sportboothafens

Ein durchschnittlicher, gewerblicher Sportboothafen in Deutschland verfügt über etwa 250 Liegeplätze. Mit seiner Errichtung in den 70er und 80er Jahren des vorherigen Jahrhunderts wurde auch ein Großteil der Elemente des Sporthafens gebaut (siehe Abb. 6). Aus dieser Zeit stammen Steganlagen meist mit Wasser- und Stromanschluss, ggf. Parkplätze, Kran- und/oder Slipanlagen sowie Sanitäranlagen. Des Weiteren weist ein durchschnittlicher Sportboothafen Winterlager und Fäkalienentsorgungsanlagen auf; unter Umständen hat die Anlage einen Imbiss, Grill- und Kinderspielplatz, einen kleinen Reparaturservice und einen maritimen Laden mit Bootszubehör und/oder Gebrauchtbooten. Ein gastronomisches Angebot ist oft nicht vorhanden, weil eine Gastronomie kaum wirtschaftlich betrieben werden kann, sofern sich die Gäste ausschließlich aus Wassersportlern zusammensetzen.

Häufig sind die Wege zwischen Sanitäranlagen und Sportboot beziehungsweise Parkplatz recht lang und abhängig von der Lage des Liegeplatzes können sie mehr als 100 m Meter betragen. Daher sind oft zahlreiche (Klapp-)Fahrräder in Sportboothäfen zu finden, die am Ende der Stege, zumeist Schwimmstegen, abgestellt sind und den Weg zur Toilette und Dusche zumindest zeitlich verkürzen sollen.

Die Liegeplätze an den meist 1,80 m breiten Schwimmstegen können durch ca. 5 m lange, schmale Fingerstege (~10 cm) untergliedert sein. Häufig sind diese Schwimmstege z.B. wegen eingelassener Gitterroste, fehlender Breite etc. nicht barrierefrei. Dies betrifft auch die Rampen, die häufig zu steil sind, sowie auch zu schmale Fingerstege mit zu geringem Auftrieb. Oft findet man an den Liegeplätzen Getränkeboxen auf den Stegen, die als Ein- und Ausstiegshilfe dienen.

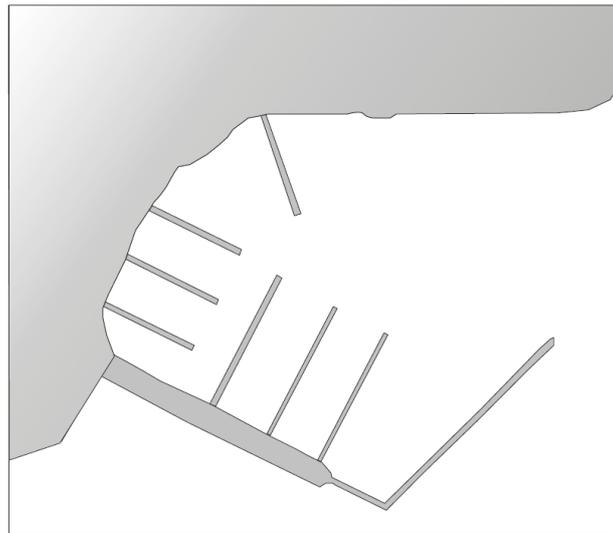


Abb. 7 : Schematische Darstellung einer Musteranlage mit ca. 250 Liegeplätzen.

In den häufig nicht-barrierefreien Sanitäranlagen mit Gruppenbädern ist oft wenig Platz. Enge Türen, fehlende Privatsphäre und Stufen am Eingang sind beklagte Hemmnisse. Im Winterlager eines durchschnittlichen Sportboothafens werden auf Außenflächen die Sportboote zumeist auf sogenannten Wintergestellen (Lagerbock) gelagert. Hieran gekoppelt ist bei zahlreichen gewerblichen Sportboothäfen ein Pflege- und Reparaturservice für Sportboote und Motoren, die häufig nicht direkt vom Sportboothafen angeboten werden, sondern von Subunternehmern und vor Ort angesiedelten Betrieben, die je nach Bedarf in Anspruch genommen werden.



Abb. 8 : Elemente eines typischen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen (Sanitärgebäude, Transportwägelchen, Grillplatz).

2.2 Erlösbewertung eines Sportboothafens heute

Um den Erlös eines durchschnittlichen Sportboothafens zu ermitteln, werden ausschließlich Einnahmen berücksichtigt, die sich aus dem direkten Betrieb ergeben. Sie setzen sich aus Einnahmen der Vermietung von Liegeplätzen inkl. Ver- und Entsorgung sowie den verschiedenen Leistungen im Zusammenhang mit der Überwinterung von Sportbooten (Winterlager) zusammen.

Da im Folgenden zur Ermittlung der Einnahmen Preise (inkl. Umsatzsteuer) herangezogen wurden, handelt es sich bei der Betrachtung der Einnahmen der einzelnen Segmente ausschließlich um Brutto-Einnahmen. Erst zur der Ermittlung der Gesamteinnahmen ist die Umsatzsteuer abgezogen worden.

2.2.1 Liegeplätze

Die Liegeplatzvermietung ist derzeit eine der Haupteinnahmequellen eines durchschnittlichen Sportboothafens. Sie setzen sich aus Einnahmen der direkten Liegeplatzvermietung und Einnahmen aus den sogenannten Nebenkosten wie Strom, Wasser, Parkplatz, Abfallentsorgung und Bewachung zusammen. Zusätzlich werden in

der Regel Einnahmen aus der Entsorgung von Fäkalien und Bilgenwasser generiert; sie werden jedoch bei der Betrachtung der Erlöse wegen ihrer geringen Bedeutung vernachlässigt.

Die Preise für Liegeplätze in Deutschland variieren stark (siehe Tab. 1, Tab. 2). Um mehr als 100 % können diese unabhängig von der Bootsgröße voneinander abweichen. Diese starken Abweichungen erklären sich durch die Wettbewerbssituation Vorort z.B. Konkurrenz durch Vereinshäfen und/oder kommunaler Häfen, der Lage, aber auch aufgrund qualitativer Unterschiede. So kann in einigen Sporthäfen der Preis abhängig von der Distanz zu den Sanitäreinrichtungen beziehungsweise der Gestaltung des Liegeplatzangebots (zwei Fingerstege, gefenderte Box, etc.) variieren. Des Weiteren müssen an einigen Standorten zusätzliche Gebühren wie z.B. Kurtaxe erhoben werden, die aufgrund des Verdrängungswettbewerbs den Gewinn aus den Liegeplätzen reduzieren. Die Wettbewerbssituation hat insgesamt dazu geführt, dass in den letzten 10 Jahren die Preise für Liegeplätze im Durchschnitt nur um 20 % gestiegen sind (BOLLE et al. 2012). Die Preisentwicklung für Liegeplätze entsprach insbesondere an der Ostsee der allgemeinen Preisentwicklung (Inflation) und lag mancherorts sogar darunter, weil rückläufige Bootseignerzahlen dazu führten, dass viele Häfen freie Liegeplätze haben (BOLLE et al. 2012).

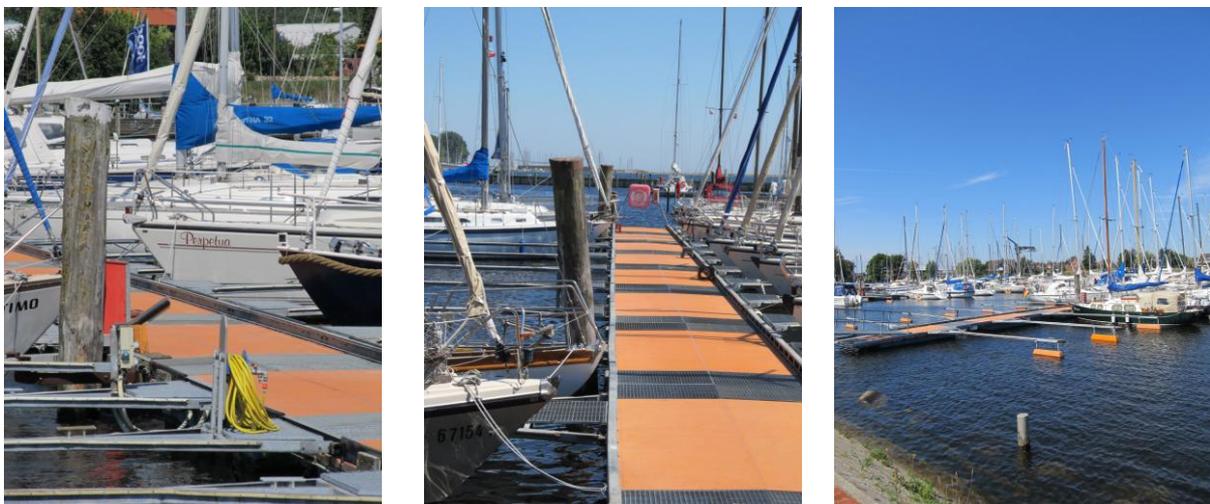


Abb. 9 : Stege eines durchschnittlichen Sportboothafens mit Strom und Wasseranschluss sowie wackeligen Fingerstegen und Gitterrosten.

Die Liegeplätze werden fast ausschließlich an Privatleute vermietet. Sportboote, die einer Charterflotte angehören, sind außer als Gastlieger kaum in einem durchschnittlichen Sportboothafen zu finden. Die Einnahmen aus der Liegeplatzvermietung resultieren aus zwei Kundengruppen. Die größere Gruppe stellen die sogenannten Dauerlieger dar, sie haben über die gesamte Wassersportsaison (April bis Oktober) einen Liegeplatz im Sportboothafen angemietet. Die zweite Gruppe bilden die sogenannten Gastlieger. Sie besuchen den Sportboothafen teilweise nur für eine Nacht oder bleiben gegebenenfalls mehrere Tage im Hafen.

Die Ermittlung der Einnahmen aus Liegeplatzgebühren basiert auf der Annahme, dass ein durchschnittlicher Sportboothafen ca. 250 Liegeplätze hat, die zu etwa 80 % durch Dauerlieger (Schätzung basiert auf Aussagen des BVWW, VDSH und PLANCO (2008)) ausgelastet sind. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass es für verschiedene Bootsgrößen unterschiedliche Bruttopreise gibt, daher ist eine Gewichtung beziehungsweise der Anteil der Sportboote an einer Bootsgröße in die Berechnung der Brutto-Einnahmen einzubeziehen. So wird, um die prozentuale Verteilung abzuschätzen, auf den Forschungsbericht von FVSF (2008) und auf eigene Erhebungen zurückgegriffen (Bootsgröße 1: 57 %; Bootsgröße 2: 27 %, Bootsgröße 3: 12 % und Bootsgröße 4: 4 %). Zu beachten ist, dass alle genannten Preise Endpreise für Kunden sind. Hierauf sind zeitnah 19 % Mehrwertsteuer (Umsatzsteuer) an das Finanzamt abzuführen.

Größe Sportboote		Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
		7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Liegeplatzpreis pro Saison (März bis Oktober)	durchschnittlicher Bruttopreis	750 €	999,14 €	1.355,63 €	1.857,62 €
	Bruttopreisspanne	535,5 - 1182,0 €	535,5 - 1240,0 €	654,0 - 1700,0 €	773,5 - 2408,0 €
	Saisonpauschale Nebenkosten (Dusche, Wasser, Strom) inkl. 19% MwSt.		50,00 €	50,00 €	50,00 €
Jahreseinnahmen für saisonal vergebene Liegeplätze (April bis Oktober)	Prozentuale Verteilung	57%	27%	12%	4%
	Anzahl Sportboote	114	54	24	8
	Brutto-Einnahmen	85.500 €	56.654 €	33.735 €	15.261 €
Durchschnittliche Brutto-Einnahmen Dauerlieger p.a. (Nettopreis inkl. 19 % MwSt)		191.150 €			

Tab. 1: Liegeplatzgebühren für Dauerliegen an der deutschen Nord- und Ostseeküste (Quelle: Auswertung Preisabfrage, Liegeplatzgebühren 13 teilnehmende VDSH-Mitglieder Saison 2011) und den daraus abgeleiteten jährlichen Brutto-Einnahmen eines Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen durch Dauerlieger. Es wird von einer 80 prozentigen Auslastung, also 200 Sportbooten ausgegangen.

Darauf basierend kann ein durchschnittlicher Sportboothafen etwa 191.000 Euro (Brutto-Einnahmen) durch die Vermietung von Liegeplätzen an Dauerlieger pro Jahr generieren (siehe Tab. 1).

Schwieriger sind die möglichen Brutto-Einnahmen durch Gastlieger einzuschätzen, denn hier spielt die Lage des Sportboothafens in Bezug zu den Wasserwanderrouten aber auch die touristische Attraktivität des Standortes eine wichtige Rolle. Dabei wird von einem geschätzten Mittelwert von ca. 3.000 Gastliegern pro Saison an der Küste in Abstimmung mit den Verbänden BVWW und VDSH ausgegangen.

Wiederum ist bei der Ermittlung der durchschnittlichen jährlichen Brutto-Einnahmen aus dem Bereich Gastlieger eine Gewichtung anhand der Bootsgrößen vorzunehmen. Diese unterscheidet sich geringfügig von der Gewichtung der Dauerlieger, weil kleinere Sportboote mit einer Bootslänge von weniger als 7,5 m, beispielsweise Daycruiser, aufgrund des geringeren Übernachtungskomforts, kaum zum Wasserwandern genutzt werden. So ergibt sich eine Verteilung der Bootsgrößen: Bootgröße 1: 0 %, Bootsgröße 2: 52 %, Bootsgröße 3: 42 % und Bootsgröße 4: 6 %. Es ergeben sich Brutto-Einnahmen von rund 52.000 Euro aus der Liegeplatzvermietung an Gastlieger im Jahr (siehe Tab. 2).

Größe Sportboote		Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
		7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3m
Liegeplatzpreis pro Übernachtung	durchschnittlicher Bruttopreis	aufgrund Größe/Komfort kaum zum Wasserwandern geeignet	13,07 €	16,31 €	19,60 €
	Bruttopreisspanne		7,5 - 19,7 €	12,5 - 24,1 €	16,0 - 28,5 €
	Pauschale pro Nacht für Dusche, Strom und Wasser inkl. 19% MwSt.		2,38 €	2,38 €	2,38 €
Jahreseinnahmen Gastliegeplätze (~3000 Über- nachtungen)	Prozentuale Verteilung		52%	42%	6%
	Anzahl Sportboote		1.560	1.260	180
	Brutto-Einnahmen		24.102 €	23.549 €	3.956 €
Durchschnittliche jährliche Brutto-Einnahmen Gastlieger		51.607 €			

Tab. 2: Liegeplatzpreise für Gastlieger an der deutschen Nord- und Ostseeküste (Quelle: Auswertung Preisabfrage, Liegeplatzgebühren von 13 teilnehmenden VDSH-Mitgliedern Saison 2011) und den daraus abgeleiteten jährlichen Brutto-Einnahmen durch 3.000 Gastlieger in Abstimmung mit BVWW und VDSH.

Insgesamt kann ein durchschnittlicher Sportboothafen Brutto-Einnahmen durch die Vermietung von Liegeplätzen von rund 243.000 Euro erwirtschaften (siehe Tab. 3).

Untersegmente	Brutto-Einnahmen
Dauerlieger	191.150 €
Gastlieger	51.607 €
Summe Brutto-Einnahmen	242.757 €

Tab. 3: Jährliche Brutto-Einnahmen aus der Summe der Liegeplatzeinnahmen von Gast- und Dauerliegern eines Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen.

2.2.2 Winterlager

Eine weitere wichtige Einnahmequelle ist das Winterlager. Hier kann ein Bootseigner sein Sportboot während der Wintermonate (Oktober/November bis März/April) außerhalb des Wassers entweder auf einem Freigelände oder in einer Halle lagern. Die Ausstattung der Hallen kann variieren. So gibt es Hallen, in denen aufgrund fehlender Isolierung während starker Forstperioden Temperaturen weit unter null Grad Celsius herrschen. Mehr Komfort bieten Hallen, die isoliert sind oder sogar beheizt werden. Bei einem durchschnittlichen Sportboothafen beschränkt sich dieses Angebot meist auf einen Platz auf dem Freigelände oder sporadisch werden auch unbeheizte Hallenliegeplätze außerhalb des Hafengeländes angeboten. Hier fallen längere Transportwege an und nicht immer besteht die Möglichkeit, Vorort Reparaturen beziehungsweise Arbeiten an den Sportbooten vorzunehmen zu lassen.

Das Boot wird mit einem Kran aus dem Wasser gehoben und kann dann je nach Wunsch im Hafengebiet gelagert oder mit Trailer zu einer anderen Überwinterungsmöglichkeit transportiert werden. Soll das Sportboot auf

dem Hafengelände überwintern, wird es meist auf sogenannten Lagergestellen oder vereinzelt auch auf Trailern gelagert. Im Frühjahr wird das Sportboot wieder ins Wasser gesetzt.

Ein Teil der Brutto-Einnahmen aus diesem Bereich resultieren daraus, dass Sportboote zu Beginn beziehungsweise zum Ende der Saison ins Wasser gelassen beziehungsweise aus dem Wasser geholt werden. Nicht alle Dauerlieger nutzen dieses Angebot; insbesondere kleinere Sportboote (Bootsgröße 1) werden durch die Bootseigner meist selbst geslippt (mittels Trailer über eine Rampe aus dem Wasser gefahren). Laut Expertenmeinung (VDSH) kann von rund 250 Kranungen im Jahr ausgegangen werden. Die hier zur Berechnung verwendeten Preise wurden im Internet (siehe Kap. 9.2) recherchiert und mit dem BVWW abgestimmt.

Größe Sportboote		Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
		7,5 m x 2,8 m	9, m x 3,2 m	11,0 m x 3,50 m	13,0 m x 4,3 m
Anteil Sportboote		28,8%	44,4%	20,4%	6,4%
Anzahl Sportboote		72	111	51	16
Bruttopreisspanne Kranen		45 - 93 €	80 - 140 €	105 - 182,5 €	138 - 430 €
Kranen Motorboote	Anteil Motorboote	61%	59%	68%	76%
	Anzahl Motorboote	44	65	35	12
	durchschnittlicher Bruttopreis ohne Mastlegung	62,08 €	100,00 €	139,17 €	238,88 €
	Brutto-Einnahmen	2.732 €	6.500 €	4.871 €	2.867 €
Kranen Segelboote	Anteil Segelboote	39%	41%	32%	24%
	Anzahl Segelboote	28	46	16	4
	durchschnittlicher Bruttopreis mit Mastlegung	78,75 €	128,00 €	182,50 €	250* €
	Brutto-Einnahmen	2.205 €	5.888 €	2.920 €	1.000 €
Summe durchschnittlicher Brutto-Einnahmen p.a.		28.983 €			

Tab. 4: Jährliche Brutto-Einnahmen aus ca. 250 Kranungen pro Jahr. Die Preise wurde im Internet recherchiert und mit Experten des VDSH abgestimmt (*Preis wurde geschätzt).

Auch bei der Berechnung der Brutto-Einnahmen aus Kranen für einen durchschnittlichen Sportboothafen ist die Größe der Sportboote zu berücksichtigen. Dabei wurde auf die gleichen Bootsgrößen wie bei der Liegeplatzvermietung zurück gegriffen und sich an der Verteilung der Bootsgrößen bei den Dauerliegern orientiert, wobei von einer Halbierung des Anteils in der Bootsgröße 1 ausgegangen wird. Zusätzlich muss beachtet werden, dass bei Segelbooten der Mast gelegt oder gesetzt werden muss, was sich auch auf den Preis auswirkt.

Die Bruttopreise für Kranen variieren ja nach Größe beziehungsweise Gewicht und Mastlegung zwischen 25 und 430 Euro (Internetrecherche). Das Mastlegen beziehungsweise -stellen wird gesondert berechnet, dabei schwankt der Preis zwischen 2 und 9,7 Euro pro Meter und einer Pauschale von 60 Euro.

Generell ist die Verteilung beziehungsweise das Verhältnis Motorboot/Segelboot stark von der Charakteristik des Wassersportreviers abhängig (Ostsee: z.B. 80/20; Mosel:100/0). Das Verhältnis Motor- zu Segelbooten für die einzelnen Bootsgrößen wurde aus dem Forschungsbericht von FVSF (2008) abgeleitet und entspricht dem Verhältnis Motorboote/Segelboote in Gesamtdeutschland. Davon ausgehend liegen die jährlichen Brutto-Einnahmen eines durchschnittlichen Sportboothafens im Untersegment Kranen derzeit bei etwa 29.000 Euro pro Jahr (siehe Tab. 4).

Eine zentrale Leistung des Segments Winterlager ist die Lagerung der Sportboote, wobei bei einem durchschnittlichen Sportboothafen von einem Außenlager ausgegangen werden muss. Auf den Außenflächen der Häfen variiert der Bruttopreis zwischen 8 und 12 Euro pro m² (Preise sind im Internet (Adressen siehe Kap. 9.2) recherchiert worden und mit Experten des VDSH abgestimmt). Nur etwas mehr als die Hälfte der Dauerlieger (80 Sportboote) überwintern auf der Außenfläche. Viele Eigner von kleineren Sportbooten, insbesondere der Bootsgröße 1, lagern ihre Sportboote auf dem eigenen Grundstück/Garage oder sie mieten auswärts einen Hallenplatz. Dies muss nicht zwingend in einem anderen Sportboothafen sein; auch die Unterstellung in Scheunen ist beliebt.

	Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
Größe Sportboote	7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Prozentualer Anteil	28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote	23	36	16	5
benötigte Lagerfläche pro Sportboot in m ²	22	29	38,5	56
Brutto-Einnahmen (Bruttopreis Außenlager: ca. 10 Euro pro m ²)	5.060 €	10.440 €	6.160 €	2.800 €
Durchschnittliche Brutto-Einnahmen p.a.	24.460 €			

Tab. 5: Jährliche Brutto-Einnahmen aus einem Außen-Winterlager eines durchschnittlichen Sportboothafens, in dem ca. 80 Sportboote gelagert werden.

Bei der Berechnung der Einnahmen ist zum einen die Verteilung der Sportboote hinsichtlich ihrer Bootsgröße zu beachten. Hierbei wurde sich an der Verteilung der Sportboote beim Kranen orientiert. Zum anderen muss den Grundflächen der Boote noch ein zusätzlicher Flächenanteil von 0,2 bis 2 m² hinzugefügt werden, um den Raumbedarf eines Lagergestells zu berücksichtigen. Geht man von 80 Sportbooten aus, die auf der Außenfläche eines durchschnittlichen Sportboothafen überwintern, so können daraus im Durchschnitt etwa 24.000 Euro Brutto-Einnahmen pro Jahr generiert werden. (siehe Tab. 5).

Zusätzlich ergeben sich Einnahmen aus dem Verleih von Lagergestellen. Die Preise variieren zwischen 55 und 430 Euro. Zwei Faktoren bestimmen den Preis: einmal die Größe beziehungsweise Traglasten der einzelnen Lagerböcke und der Standort. Geht man von einem Durchschnittspreis von 162 Euro (Internetrecherche - Adressen siehe Kap. 9.2) aus, ergeben sich bei 80 Sportbooten im Außenlager zusätzliche Brutto-Einnahmen von etwa 13.000 Euro (12.960 €).

Größe Sportboote	Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
	7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,0 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Anteil Sportboote	28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote	23	36	16	5
Anteil Segelboote	39%	41%	32%	24%
Anzahl Segelboote	9	15	5	1
durchschnittliche Lagerkosten pro Mast (Bruttopreis pro laufendem Meter: ca. 7 €)	63 €	77 €	98 €	119 €
Brutto-Einnahmen	567 €	1.155 €	490 €	119 €
Summe durchschnittlicher Brutto-Einnahmen p.a.	2.331 €			

Tab. 6: Jährliche Brutto-Einnahmen Mastenlager eines durchschnittlichen deutschen Sportboothafens, indem ca., 30 Segelboote überwintern.

Des Weiteren werden Brutto-Einnahmen durch die Lagerung von Masten in den Wintermonaten generiert. Dies sind in unserem Beispielhafen rund 2.300 Euro (siehe Tab. 6).

Untersegmente	Brutto-Einnahmen
Kranen	28.983 €
Mastenlager	2.331 €
Bootslager	24.460 €
Lagergestell	12.960 €
Summe Brutto-Einnahmen	68.734 €

Tab. 7: Jährliche Brutto-Einnahmen aus Winterlager eines durchschnittlichen Sportboothafens bei ca. 80 Sportbooten.

Folglich kann man bei einem durchschnittlichen Sportboothafen mit Brutto-Einnahmen aus diesem Segment von ca. 70.000 Euro ausgehen (68.734 €, siehe Tab. 7).

2.2.3 Zusammenfassung der Erlösermittlung

Um die Einnahmen eines durchschnittlichen deutschen Sportboothafens abschätzen zu können, sind die beiden Segmente Liegeplatz und Winterlager, also die Haupteinnahmequellen, aufzusummieren. Daraus ergeben sich insgesamt Brutto-Einnahmen von rund 312.000 Euro pro Jahr (siehe Tab. 8).

Segmente	Brutto-Einnahmen
Liegeplatz	242.757 €
Winterlager	68.734 €
Summe Brutto-Einnahmen	311.491 €

Tab. 8: Mögliche Brutto-Einnahmen, die sich direkt aus dem Betrieb eines Sportboothafens pro Jahr ergeben.

Da zur Berechnung der Einnahmen Bruttopreise herangezogen wurden, müssen, um den Erlös zu ermitteln, die Einnahmen um den Anteil der Umsatzsteuer (19 %) reduziert werden.

Brutto-Einnahmen	311.491 €
abzüglich Anteil Umsatzsteuer	49.734 €
Erlös	261.757 €

Tab. 9: Möglicher Erlös pro Jahr, der sich direkt aus dem Betrieb eines Sportboothafens ergibt.

Daraus ergibt sich ein Erlös von etwa 262.000 Euro für einen durchschnittlichen Sportboothafen mit 250 Liegeplätzen pro Jahr.

2.3 Kostenbewertung

Laut einer Benchmarkingstudie von PLANCO (2008) liegen die durchschnittlichen Kosten für einen Liegeplatz in Deutschland 2005 bei etwa 877 Euro, wobei allerdings keine Aussage in der Studie darüber getroffen wurde, welche Kostenarten in die Summe eingeflossen sind. Trotzdem kann man daraus ableiten, dass bei einem Sportboothafen mit 250 Liegeplätzen Kosten von mindestens 219.250 Euro anfallen müssten. Zusätzlich entstehen durch Winterlager und Krananlage weitere Kosten.

Als Kosten wird der gesamte betriebsbedingte, normalisierte und bewertete Verbrauch von Gütern und Dienstleistungen für die Beschaffung, die Herstellung und den Absatz von betrieblichen Leistungen und die Aufrechterhaltung der dafür erforderlichen Kapazitäten definiert (NAUMANN 2009 basierend auf SCHMALENBACH 1963). Es muss also bestimmt werden, welche Material, Personal- und Dienstleistungskosten, also die Grundkosten, notwendig sind, um den Betrieb eines Sportboothafens dauerhaft aufrechtzuerhalten. Dazu sind die Positionen/Kostenarten der Grundkosten, die sich aus Material, Personal-, und Dienstleistungskosten zusammensetzen, und die verschiedenen kalkulatorischen Kosten zu bestimmen. Es werden nur Kostenarten betrachtet, die jedes Jahr in etwa gleicher Größe bei Vernachlässigung der Inflation auftreten und direkt durch den Hafenbetrieb verursacht werden. Zusätzlich werden die sogenannten kalkulatorischen Kosten betrachtet, also solche Kosten, denen entweder kein Aufwand oder ein Aufwand in anderer Höhe gegenüber stehen.

2.3.1 Grundkosten

In einem durchschnittlichen Sportboothafen können folgende Grundkostenarten ausgemacht werden:

- Wasserpacht: Zins
- Versicherungen: Haftpflicht, Gebäudeversicherung/Versicherung Wasseranlagen etc.
- Personalkosten bestehend aus Lohnkosten und Lohnnebenkosten

- Pflege der Außenflächen (Rasenmähen, Müllaufsammeln, Gießen, Fegen etc., dazu gehört auch Straßenreinigung/Verkehrssicherungspflicht, ggf. Ausbaggern des Hafens)
- Strom für Gebäude, Stege und Anlagen
- Wasser (Trink- und Abwasser)
- Heizkosten (Heizung, Warmwasser)
- Fuhrpark (Versicherung, Reparatur, Treibstoff, Steuer)
- Wartungsverträge (Sicherheitsabnahme/TÜV, Stromversorgung, Heizung etc.)
- Reparaturen/Verbrauchsmittel (Material (Zement, Holz, Schrauben...), Handwerker, Glühbirnen, Taue, Fender, Putzmittel, Sanitärartikel etc.)
- Werbung (Flyer, Webseite, Sponsoring, Visitenkarten etc.)
- Verwaltung (Büromaterialien, Telefon/Internet/Wlan, Porto, Steuerberater, GEZ, Buchführung etc., Kontoführungsgebühren)
- Sonstiges

Die Werte für die verschiedenen Grundkostenarten (siehe Tab. 10) wurden von bekannten Werten verschiedener, größerer und kleinerer Sportboothäfen abgeleitet und im Gespräch mit Experten (BVWW und VDSH) festgelegt.

Die größte Grundkostenart sind die Personalkosten, die mit 70.000 Euro für drei Angestellte inkl. Geschäftsführer angenommen werden. Dieser Betrag, aber auch die Anzahl der Angestellten, stellt nur eine Annäherung dar, weil hinsichtlich der Personalkosten beziehungsweise Personalverteilung Schwankungen über das Jahr auftreten. Mit anderen Worten, die Personalstärke muss nicht während des gesamten Jahres aufrecht erhalten werden. Eine hohe Kostenstelle sind die Energiekosten, mit denen man sich lang- bis mittelfristig genauer beschäftigen muss. Zum einen sind hohe Preissteigerungen aus der Vergangenheit zu berücksichtigen, zum anderen weitere Preissteigerungen in der Zukunft die dementsprechend einzubeziehen sind.

Kostenarten	Kosten pro Jahr
Personalkosten (inkl. Unternehmerlohn und Lohnnebenkosten)	70.000 €
Pflege Außenflächen (Pflege der Grün-, Parkflächen und Wege, Straßenreinigung)	3.500 €
Strom/ Wasser / Heizkosten / Abwasser / Müll, Entsorgung	35.000 €
Instandhaltung (Reparaturen / Verbrauchsmittel / Wartungsverträge)	10.000 €
Fuhrpark	5.000 €
Marketing	9.000 €
Verwaltung (Büromaterialien, Steuerberater, Buchführung, Kontoführungsgebühren)	13.500 €
Wasserpacht	20.000 €
Versicherungen (Haftpflicht-, Kran-, Gebäude-, Stegversicherung)	15.000 €
Sonstiges	3.000 €
Summe	184.000 €

Tab. 10: Kosten eines durchschnittlichen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen, die sich aus Verwaltung, Liegeplatzvermietung und Winterlager ergeben.

Summiert man die einzelnen Kostenarten auf, erhält man Grundkosten von rund 184.000 Euro für den Betrieb eines Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen.

2.3.2 Kalkulatorische Kosten

Kalkulatorische Kosten sind solche Kosten, denen entweder kein Aufwand oder ein Aufwand in anderer Höhe gegenüber steht. Sie dienen zur Ermittlung des Werteverzehrs unabhängig von konkreten Auszahlungen, Zufälligkeiten und Unregelmäßigkeiten sowie handels- und steuerrechtlichen Vorschriften (NAUMANN 2009).

Bei den kalkulatorischen Abschreibungen wird in der Theorie davon ausgegangen, dass die Wiederbeschaffungskosten beziehungsweise der Wiederbeschaffungswert in der Regel über den ursprünglichen Anschaffungskosten liegt und normalerweise aus betrieblicher Sicht die angesetzte Nutzungsdauer unter der gesetzlichen liegt. Die kalkulatorischen Abschreibungen dienen dazu, in der Kostenrechnung das Risiko steigender Anschaffungskosten und sinkender Nutzungszeiträume zu reduzieren (NAUMANN 2009). Allerdings liegt die Nutzungsdauer bei den Objekten in Sportboothäfen meist über der gesetzlichen Dauer, weil es sich in aller Regel um sehr werthaltige Investitionen handelt, die wirtschaftlich weit länger zu nutzen sind, als dies die steuerrechtlichen Regelungen vorsehen. (siehe Tab. 14).

So ist das Modell eines durchschnittlichen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen dadurch gekennzeichnet, dass dieser schuldenfrei ist und entweder die kalkulatorischen Abschreibungen in die Rücklagen geflossen sind und nun zu Investitionszwecken genutzt werden können, oder fortlaufend Teile der kalkulatorischen Abschreibungen in den Hafen investiert wurden, so dass zur Zeit kein Investitionsrückstau vorhanden ist. Insgesamt können für das Modell des durchschnittlichen Sportboothafens ca. 71.000 Euro an kalkulatorischen Abschreibungen ermittelt werden (siehe Tab. 11).

Objekt	Wiederbeschaffungs- kosten	Nutzungsdauer in Jahren	kalkulatorische Abschreibung
Fahrzeuge (ggf. Zugmaschine, Transporter und/oder PKW)	50.000 €	10	5.000 €
Wasserbau (Spundwände, Uferbegradigung, Uferbefestigung, Schwellenschutz etc.)	250.000 €	50	5.000 €
Verwaltungs- und Sanitärgebäude (ca. 300 m ²)	600.000 €	50	12.000 €
Erschließung (Wasser- und Abwasserleitungen, Strom, Telefon etc.)	50.000 €	50	1.000 €
Steganlagen	1.250.000 €	50	25.000 €
Parkplätze, Außenanlagen	250.000 €	50	5.000 €
Technische Ausstattung (Lagergestelle)	120.000 €	25	4.800 €
Krananlage	200.000 €	25	8.000 €
Service (Fäkalienentsorgung, Bilgenwasserentsorgung, Yachtwaschplatz)	25.000 €	10	2.500 €
Büroeinrichtung (Möbel, PC, Fax, Telefon etc.)	25.000 €	10	2.500 €
Summe kalkulatorische Abschreibungen			70.800 €

Tab. 11: Mögliche kalkulatorische Abschreibungen eines durchschnittlichen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen.



Abb. 10: Beispiel eines etwa 50 Jahre alten Traktors, der als Zugmaschine für den Transport von Sportbooten genutzt wird.

Kalkulatorische Miete und Unternehmerlöhne entfallen, weil letztere schon bei den Personalkosten enthalten sind und es sich bei einem Sportboothafen nicht zwingend um eine Personengesellschaft oder Einzelunternehmen handeln muss. Auf die kalkulatorischen Zinsen wurde verzichtet. Ebenso wurde auf die Bestimmung des kalkulatorischen Wagnisses verzichtet, weil dieses bei einem Sportboothafen stark durch regionale Faktoren (Hochwasser, Eisgang, demographischer Wandel) geprägt sind, sofern diese nicht durch Versicherungen abgedeckt werden und auch für die Bestimmung von Wagnisfaktoren Erfahrungswerte fehlen. Daher fallen an kalkulatorischen Kosten ausschließlich Abschreibungen an.

Kalkulatorische Kostenart	Betrag
kalkulatorische Abschreibungen	70.800 €
kalkulatorisches Wagnis	Entfällt
kalkulatorische Zinsen	Entfällt
kalkulatorischer Unternehmerlohn	Entfällt
kalkulatorische Miete	Entfällt
Summe	70.800 €

Tab. 12: Summe der kalkulatorischen Kostenarten bei einem durchschnittlichen Sportboothafen.

2.3.3 Gesamtkosten

Kosten	Betrag
Grundkosten	184.000 €
kalkulatorische Kosten	70.800 €
Summe	254.800 €

Tab. 13: Summe der Kosten, die sich aus dem direkten Betrieb eines durchschnittlichen deutschen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen ergeben.

Zur Bestimmung der Gesamtkosten eines durchschnittlichen Sportboothafens sind die sogenannten Grundkosten mit den kalkulatorischen Kosten zu addieren. Daraus ergeben sich Kosten von etwa 255.000 Euro aus dem direkten Betrieb eines Sportboothafens.

2.4 Kosten-und Erlösbetrachtung

Die Differenz (siehe Tab. 14) aus den zuvor ermittelten Kosten (siehe Kapitel 2.3) und des Erlöses (siehe Kapitel 2.2) ergibt einen Gewinn von etwa 7.000 Euro aus dem direkten Betrieb.

Erlös	261.757 €
abzüglich Kosten	254.800 €
Gewinn/Verlust	6.957 €

Tab. 14: Ermittlung der Differenz (Gewinn/Verlust) aus Erlös und Kosten.

Dies bedeutet, dass die meisten Sportboothäfen, die in etwa über 250 Liegenplätze verfügen und deren Angebot sich ausschließlich auf Liegeplatzvermietung und Winterlager beschränkt, derzeit wirtschaftlich sind. Der Betrieb macht jedoch nur einen geringen Gewinn.

3 WIRTSCHAFTLICHE SITUATION EINES SPORTBOOTHAFENS 2027

Um die wirtschaftliche Situation eines durchschnittlichen Sportboothafens lang- bis mittelfristig einschätzen zu können, muss ein Blick in die Zukunft geworfen werden. Denn wie wirken sich etwa der demographische Wandel, also die Überalterung der Gesellschaft und ein sich änderndes Freizeitverhalten auf die Einnahme- und Ausgabesituation dieses Sportboothafens aus?

Generell wurden weder bei der Berechnung der möglichen zukünftigen Erlöse noch der möglichen zukünftigen Kosten eine Preissteigerung oder auch eine Inflation berücksichtigt. Dies ist möglich, weil es sich um einen Verdrängungsmarkt handelt und Preiserhöhungen, die zu steigenden Erlösen führen würden, kaum durchsetzbar sind. Auch stehen Erlöse und Kosten im Gleichgewicht, weshalb sich die Inflation gleichermaßen auswirken würde. Um eine Betrachtung der zukünftigen wirtschaftlichen Situation eines durchschnittlichen Sportboothafens zu vereinfachen, wurden dementsprechend auch Preissteigerungen bei den Kosten vernachlässigt.

3.1 Entwicklung der zukünftigen Erlössituation

Schon heute gibt es ein Überangebot an Liegeplätzen beispielsweise an der deutschen Ostseeküste, dessen Folge ein Verdrängungswettbewerb ist. Davon betroffen sind insbesondere Häfen mit ungünstiger Lage und niedrigem Serviceniveau. Besser stehen Sportboothäfen mit hoher Servicequalität da.

Allerdings wirken sich der demographische Wandel und auch das sich ändernde Freizeitverhalten auf die meisten Sportboothäfen aus. Aufgrund dieser Gegebenheiten wird die Anzahl der Bootseigner, also die der Dauerlieger, in Zukunft rückläufig sein. Die Anzahl der Bootseigner kann bis 2027 nach einer Studie von FVSF (2008) um bis zu 50 % abnehmen. Im günstigsten Fall bleibt die Anzahl der Bootseigner gleich. Dies würde aber voraussetzen, dass erheblich mehr Einsteiger für den Bootssport gewonnen werden können als derzeit. Damit ist jedoch kaum zu rechnen. Die tatsächliche demografische Entwicklung dürfte zwischen diesen beiden Extremen liegen. Die rückläufige Zahl der Bootseigner wirkt sich deutlich auf den Erlös eines Sportboothafens aus, weil die Anzahl potenzieller Kunden schrumpft (siehe Tab. 16; Tab. 17). Des Weiteren wird sich dies langfristig auch auf die Angebotssituation auswirken. Man kann davon ausgehen, dass wegen des Verdrängungswettbewerbs die absolute Anzahl der Sportboothäfen lang- bis mittelfristig sowohl an der deutschen Küste als auch im Binnenland abnehmen wird.

3.1.1 Entwicklung der Einnahmesituation bei der Liegeplatzvermietung

Bei der Berechnung der Einnahmen, die sich aus der Liegeplatzvermietung an Dauerlieger im Jahr 2027, also in 15 Jahren ergeben, wird von der gleichen Verteilung der Bootsgrößen ausgegangen wie bei der Ist-Situation (siehe Kapitel 2.2.1). Es gibt zwar zurzeit beim Neukauf von Sportbooten die Tendenz zu mittleren bis größeren Booten (beispielsweise Bericht: „Aktueller Trend auf dem Bootsmarkt“ auf: www.boote.de), jedoch liegt hierfür kein Zahlenmaterial vor. Eine weitere Unsicherheit basiert darauf, dass dieser eher kurzfristige Markttrend mit einer hohen Produktnutzungsdauer einher geht. Sportboote können mehr als 30 Jahre genutzt werden. So sind heute 50 % der Segelboote älter als 25 und 50 % der Motorboote älter als 15 Jahre; die meisten dieser Boote stammen aus den 70er und 80er Jahren (FVSF 2008).

Mittel- bis langfristig wird sich das Verhältnis zwischen Dauer- und Gastliegern in den Sportboothäfen ändern. Der Anteil an Gastliegern wird stagnieren, wobei das eigene Sportboot verstärkt durch die Nutzung von Charterbooten ersetzt werden kann. Die auf dem deutschen Chartermarkt angebotenen Yachten sind meist zwischen 9 und 15 m lang und damit im Durchschnitt etwas größer als private Sportboote.

Der Anteil der Dauerlieger wird mittel- bis langfristig abnehmen. Um insbesondere die Bedeutung der abnehmenden Anzahl von Dauerliegern hervorzuheben, werden zwei Zukunftsszenarien betrachtet. Im Zukunftsszenario 1 verringert sich die Anzahl der Dauerlieger um 25 %; im Szenario 2 um 12,5 %. Die Abnahme an Bootseignern/Dauerliegern ist geringer als von der FVSF (2008) prognostiziert, weil davon ausgegangen wird, dass sich zum einen die demografischen Verluste zwischen den prognostizierten Extremen bewegen werden und

sich zum anderen der Markt bereinigen wird (Schließung einiger Sportboothäfen) und in manchen Sporthäfen weitere Charterflotten angesiedelt werden.

Szenarien		Ist-Situation	1. Zukunftsszenario	2. Zukunftsszenario
Gastlieger	Anzahl Gastlieger	3.000	3.000	3.000
	Brutto-Einnahmen Gastlieger	51.607 €	51.607 €	51.607 €
Dauerlieger	Anzahl Dauerlieger	200	150	175
	Brutto-Einnahmen Dauerlieger	191.150 €	143.363 €	167.256 €
Summe Brutto-Einnahmen		242.757 €	194.970 €	218.863 €

Tab. 15: Brutto-Einnahmen aus Liegeplatzgebühren von Gastliegern und Dauerliegern (Quelle-Liegeplatzgebühren: Auswertung Preisabfrage, Liegeplatzgebühren von 13 teilnehmenden VDSH-Mitgliedern Saison 2011) im Jahr 2027.

Bei der Berechnung der Brutto-Einnahmen ist von derselben Bootsgrößenverteilung und von demselben Preisgefüge wie bei der Ist-Situation ausgegangen worden (siehe Tab. 1 und Tab. 2). Die Brutto-Einnahmen werden aufgrund der geringeren Anzahl von Dauerliegern bei Szenario 1 um etwa 20 % auf etwa 195.000 Euro abnehmen; bei dem Zukunftsszenario 2 um etwa 10 % auf 219.000 Euro.

3.1.2 Entwicklung der Einnahmesituation beim Winterlager

Noch deutlicher wirkt sich der demographische Wandel auf das Segment Winterlager aus, da die Einnahmen in diesem Segment ausschließlich durch Dauerlieger generiert werden.

3.1.2.1 Szenario 1

Beim Szenario 1 wird von einem Rückgang an Dauerliegern von ca. 25 % bis 2027 ausgegangen. Folglich werden anstatt 250 nur noch 188 Sportboote im Jahr gekrant. Die Verteilung der Bootsgrößen sowie auch das Verhältnis Motor- und Segelboote im Untersegment Kranen zueinander entspricht dem der Ist-Situation (siehe Kapitel 2.2.2). Im Jahr 2027 werden demnach nur noch Brutto-Einnahmen von etwa 22.000 Euro pro Jahr durch Kranen generiert (siehe Tab. 16). Die Brutto-Einnahmen werden nach dieser Prognose um ca. 25 % im Vergleich zur Ist-Situation (29.000 Euro) sinken.

Größe Sportboote		Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
		7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Anteil Sportboote		28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote		54	84	38	12
Bruttopreisspanne Kranen		45 - 93 €	80 - 140 €	105 - 182,5 €	138 - 430 €
Kranen Motorboote	Anteil Motorboote	61%	59%	68%	76%
	Anzahl Motorboote	33	50	26	9
	durchschnittlicher Bruttopreis ohne Mastlegung	62,08 €	100,00 €	139,17 €	238,88 €
	Brutto-Einnahmen	2.049 €	5.000 €	3.618 €	2.150 €
Kranen Segelboote	Anteil Segelboote	39%	41%	32%	24%
	Anzahl Segelboote	21	34	12	3
	durchschnittlicher Bruttopreis mit Mastlegung	78,75 €	128,00 €	182,50 €	250 €
	Brutto-Einnahmen	1.654 €	4.352 €	2.190 €	750 €
Summe durchschnittlicher Brutto- Einnahmen p.a.		21.763 €			

Tab. 16: Durchschnittliche Brutto-Einnahmen aus Kranen 2027 in einem durchschnittlichen Sportboothafen unter Berücksichtigung des demographischen Wandels (-25 %).

Ähnlich wirkt sich der demographische Wandel auch auf das Winterlager im Außenbereich aus. Bei einer Reduktion der Dauerlieger im Außenlager um 25 % bis ins Jahr 2027, sinkt der Anteil der Sportboote von derzeit 80 auf 60. Auch hier wird davon ausgegangen, dass die Verteilung der Bootsgrößen dem der Ist-Situation entspricht. Bei diesem Untersegment sinken die Brutto-Einnahmen von 24.460 Euro auf 18.430 Euro (siehe Tab. 17). In der Realität wird die Anzahl der Sportboote im Außenlager noch stärker sinken, denn nicht berücksichtigt wurde das Abwandern der Kunden. Diese bevorzugen immer mehr Winterlagerplätze in Hallen insbesondere in beheizbaren Hallen. Dieser Trend ist allerdings weder quantifizierbar noch durch publizierte oder bekannte Zahlen belegbar. Jedoch gibt es heute oft Wartelisten mit Interessenten, die beheizte Hallen-Winterlager bevorzugen.

Größe Sportboote	Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
	7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Prozentualer Anteil	28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote	17	27	12	4
benötigte Lagerfläche pro Sportboot (m ²)	22	29	38,5	56
Brutto-Einnahmen (Bruttopreis Außenlager: ca. 10 Euro pro m ²)	3.740 €	7.830 €	4.620 €	2.240 €
Summe durchschnittlicher Brutto-Einnahmen p.a.	18.430 €			

Tab. 17: Durchschnittliche Brutto-Einnahmen aus dem Bootslager 2027 in einem durchschnittlichen Sportboothafen unter Berücksichtigung des demographischen Wandels (-25 %).

Parallel dazu nehmen auch die Brutto-Einnahmen aus Vermietung von Lagergestellen ab. Geht man also von einem Durchschnittspreis von 162 Euro (Internetrecherche) aus, ergeben sich bei 60 Booten im Außenlager Brutto-Einnahmen von 9.720 Euro im Jahr 2027.

Auch die Brutto-Einnahmen im Bereich Mastenlager gehen bis 2027 um 25 % zurück (siehe Tab. 18). Hierbei wird sich an der Verteilung der Bootsgrößen sowie dem Verhältnis Motor- und Segelboote am Kranen orientiert, wobei von 60 Sportbooten im Außenlager ausgegangen wird. Insgesamt können in Zukunft durch Mastenlagerung etwa Brutto-Einnahmen von 1.800 Euro generiert werden.

Größe Sportboote	Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
	7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Anteil Sportboote	28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote	17	27	12	4
Anteil Segelboote	39%	41%	32%	24%
Anzahl Segelboote	7	11	4	1
durchschnittliche Lagerkosten pro Mast (Bruttopreis pro laufendem Meter: ca. 7 Euro)	63 €	77 €	98 €	119 €
Brutto-Einnahmen p.a.	441 €	847 €	392 €	119 €
Summe durchschnittlicher Brutto-Einnahmen p.a.	1.799 €			

Tab. 18: Durchschnittliche Brutto-Einnahmen aus Mastenlager 2027 in einem durchschnittlichen Sportboothafen unter Berücksichtigung des demographischen Wandels (-25 %).

Summiert man die Brutto-Einnahmen aus dem Segment Winterlager, ergeben sich im Jahr 2027 in etwa Brutto-Einnahmen pro Jahr in einer Größenordnung von 52.000 Euro. Die Brutto-Einnahmen im Segment Winterlager werden in einem durchschnittlichen deutschen Sportboothafen um etwa 22 % abnehmen.

Untersegmente	Brutto-Einnahmen p.a.
Kranen	21.763 €
Mastenlager	1.799 €
Bootslager	18.430 €
Lagergestell	9.720 €
Summe Brutto-Einnahmen p.a.	51.712 €

Tab. 19: Jährliche Brutto-Einnahmen im Segment Winterlager eines durchschnittlichen Sportboothafens mit ca. 250 Liegeplätzen im Jahr 2027 unter Berücksichtigung des demographischen Wandels (-25 %).

3.1.2.2 Szenario 2

Größe Sportboote		Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
		7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Anteil Sportboote		28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote		63	97	45	14
Bruttopreisspanne Kranen		45 - 93 €	80 - 140 €	105 - 182,5 €	138 - 430 €
Kranen Motorboote	Anteil Motorboote	61%	59%	68%	76%
	Anzahl Motorboote	38	57	31	11
	durchschnittlicher Bruttopreis ohne Mastlegung	62,08 €	100,00 €	139,17 €	238,88 €
	Brutto-Einnahmen	2.359 €	5.700 €	4.314€	2.628€
Kranen Segelboote	Anteil Segelboote	39%	41%	32%	24%
	Anzahl Segelboote	25	40	14	3
	durchschnittlicher Bruttopreis mit Mastlegung	78,75 €	128,00 €	182,50 €	250 €
	Brutto-Einnahmen	1.969 €	5.120 €	2.555 €	750 €
Summe durchschnittlicher Brutto-Einnahmen p.a.		25.395 €			

Tab. 20: Durchschnittliche Brutto-Einnahmen aus Kranen 2027 in einem durchschnittlichen Sportboothafen unter Berücksichtigung des demographischen Wandels (-12,5 %).

Beim Szenario 2 wird von einem Rückgang an Dauerliegern von ca. 12,5 % bis 2027 ausgegangen. Folglich werden nur noch 219 Sportboote im Jahr gekrant. Die Verteilung der Bootsgrößen sowie auch das Verhältnis Motor- und Segelboote im Untersegment Kranen zueinander entspricht dem der Ist-Situation (siehe Kapitel 2.2.2). Im Jahr 2027 werden demnach nur noch Brutto-Einnahmen von etwa 25.000 Euro pro Jahr durch Kranen generiert (siehe Tab. 20). Die Brutto-Einnahmen werden nach dieser Prognose um ca. 14 % im Vergleich zur Ist-Situation (29.000 Euro) sinken.

Ähnlich wirkt sich der demographische Wandel auch auf das Winterlager im Außenbereich aus. Bei einer Reduktion der Dauerlieger im Außenlager um 12,5% bis ins Jahr 2027, sinkt der Anteil der Sportboote von derzeit 80 auf 70. Es wird wiederum davon ausgegangen, dass die Verteilung der Bootsgrößen dem der Ist-Situation entspricht. Bei diesem Untersegment sinken die Brutto-Einnahmen von 24.170 Euro auf 21.580 Euro (siehe Tab. 21). In der Realität wird die Anzahl der Sportboote im Außenlager noch stärker sinken, denn nicht berücksichtigt wurde das Abwandern der Kunden.

Größe Sportboote	Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
	7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Prozentualer Anteil	28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote	20	31	14	5
benötigte Lagerfläche pro Sportboot (m ²)	22	29	38,5	56
Brutto-Einnahmen (Bruttopreis Außenlager: ca. 10 Euro pro m ²)	4.400 €	8.990 €	5.390 €	2.800 €
Summe durchschnittlicher Brutto-Einnahmen p.a.	21.580 €			

Tab. 21: Durchschnittliche Brutto-Einnahmen aus dem Bootslager 2027 in einem durchschnittlichen Sportboothafen unter Berücksichtigung des demographischen Wandels (-12,5 %).

Parallel dazu nehmen auch die Brutto-Einnahmen aus Vermietung von Lagergestellen ab. Geht man also von einem Durchschnittspreis von 162 Euro (Internetrecherche) aus, ergeben sich bei 70 Booten im Außenlager Brutto-Einnahmen von 11.340 Euro im Jahr 2027.

Auch die Brutto-Einnahmen im Bereich Mastenlager gehen bis 2027 um 12,5 % zurück (siehe Tab. 18). Hierbei wird sich an der Verteilung der Bootsgrößen sowie dem Verhältnis Motor- und Segelboote am Kranen orientiert, wobei von 70 Sportbooten im Außenlager ausgegangen wird. Insgesamt können in Zukunft durch Mastenlagerung etwa Brutto-Einnahmen von 2.000 Euro generiert werden.

Größe Sportboote	Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
	7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Anteil Sportboote	28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote	20	31	14	5
Anteil Segelboote	39%	41%	32%	24%
Anzahl Segelboote	8	13	4	1
durchschnittliche Lagerkosten pro Mast (Bruttopreis pro laufendem Meter: ca. 7 Euro)	63 €	77 €	98 €	119 €
Brutto-Einnahmen p.a.	504 €	1.001 €	392 €	119 €
Summe durchschnittlicher Brutto-Einnahmen p.a.	2.016 €			

Tab. 22: Durchschnittliche Brutto-Einnahmen aus Mastenlager 2027 in einem durchschnittlichen Sportboothafen unter Berücksichtigung des demographischen Wandels (-12,5 %).

Summiert man die Brutto-Einnahmen aus dem Segment Winterlager, ergeben sich im Jahr 2027 in etwa Brutto-Einnahmen pro Jahr in einer Größenordnung von 60.000 Euro. Die Brutto-Einnahmen im Segment Winterlager werden in einem durchschnittlichen deutschen Sportboothafen um etwa 12 % abnehmen, bei einen Rückgang der Dauerlieger um 12,5 %.

Untersegmente	Brutto-Einnahmen p.a.
Kranen	25.395 €
Mastenlager	2.016 €
Bootslager	21.580 €
Lagergestell	11.340 €
Summe Brutto-Einnahmen p.a.	60.331 €

Tab. 23: Jährliche Brutto-Einnahmen im Segment Winterlager eines durchschnittlichen Sportboothafens mit ca. 250 Liegeplätzen im Jahr 2027 unter Berücksichtigung des demographischen Wandels (-12,5 %).

3.1.3 Zusammenfassung der Erlösermittlung

Um die Einnahmen für die Zukunft, also 2027, eines durchschnittlichen Sportboothafens abschätzen zu können, sind die beiden Segmente Liegeplatz und Winterlager, also die Haupteinnahmequellen, für beide Szenarien aufzusummieren. Betrachtet man die möglichen Brutto-Einnahmen von etwa 247.000 Euro (Szenario 1) und 280.000 Euro (Szenario 2), die sich in Zukunft (2027) aus dem direkten Betrieb eines Sportboothafens ergeben, so sind diese im Vergleich zur derzeitigen Brutto-Einnahmesituation (~311.000 Euro) bei Szenario 1 um etwa 20 % und bei Szenario 2 um etwa 10 % gesunken. Vermutlich werden die Brutto-Einnahmen noch mehr zurückgehen, weil noch nicht der Kundenrückgang im Segment Winterlager (Abwandern zu anderen Anbietern) berücksichtigt ist.

Segment	Brutto-Einnahmen Szenario 1	Brutto-Einnahmen Szenario 2
Liegeplatzgebühren	194.970	218.863 €
Winterlager	51.712	60.331 €
Summe	246.681 €	279.194 €

Tab. 24: Mögliche Brutto-Einnahmen aus dem direkten Betrieb eines Sportboothafens 2027 bei Berücksichtigung des Rückgangs der Dauerlieger um 25 % (Szenario 1) und 12,5 % (Szenario 2).

Zur Erlösermittlung wird die Umsatzsteuer (19 %) abgezogen.

	Szenario 1	Szenario 2
Brutto-Einnahmen	246.681 €	279.194 €
abzüglich Anteil Umsatzsteuer	39.386 €	44.577 €
Erlös	207.295 €	234.617 €

Tab. 25: Möglicher Erlös im Jahr 2027 für Szenario 1 und 2.

Der Erlös für das Szenario 1 beträgt etwa 207.000 Euro, für das Szenario 2 etwa 235.000 Euro.

3.2 Kosten eines durchschnittlichen Sporthafens 2027 unter Berücksichtigung des demographischen Wandels

Weitestgehend handelt es sich bei den verschiedenen Kostenarten um Fixkosten, also um solche Kostenarten, deren Gesamtbetrag sich innerhalb eines festgelegten Zeitraumes bei Veränderung der Leistungsmenge (hier die Auslastung der Liegeplätze und Winterlager) nicht verändert (NAUMANN 2009). Variable Kosten dagegen sind solche Kostenarten, deren Gesamtbetrag sich in verschiedenen Relationen oder Proportionen mit der Leistungsmenge (Auslastung der Liegeplätze und Winterlager) verändert. Hierzu gehören Personalkosten und Ver- und Entsorgungskosten (Strom, Wasser, Heizkosten, Abwasser, Müll, Entsorgung) (siehe Tab. 26). Diese Kosten wurden entsprechend der reduzierten Auslastung angepasst. Bei allen anderen Kostenarten wird von Fixkosten ausgegangen.

Kostenarten		Kosten pro Jahr Szenario 1	Kosten pro Jahr Szenario 2
Dienstleistung	Personalkosten (inkl. Unternehmerlohn und Lohnnebenkosten)	52.500 € ^{*1}	61.250 € ^{*2}
	Pflege Außenflächen (Pflege Grün-, Parkflächen und Wege, Straßenreinigung)	3.500 €	3.500 €
	Strom/ Wasser / Heizkosten / Abwasser / Müll, Entsorgung	26.250 € ^{*3}	30.625 € ^{*4}
	Instandhaltung (Reparaturen / Verbrauchsmittel / Wartungsverträge)	10.000 €	10.000 €
	Fuhrpark	5.000 €	5.000 €
Vertrieb	Marketing	9.000 €	9.000 €
Verwaltung	Verwaltung (Büromaterialien, Steuerberater, Buchführung, Kontoführungsgebühren)	13.500 €	13.500 €
	Wasserpacht	20.000 €	20.000 €
	Versicherungen (Haftpflicht-, Krampflicht-, Gebäude-, Stegversicherung)	15.000 €	15.000 €
	Sonstiges	3.000 €	3.000 €
Summe		157.750 €	170.875 €

Tab. 26: Kosten eines durchschnittlichen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen 2027 unter Berücksichtigung des demographischen Wandel. Szenario 1: Rückgang der Dauerlieger um 25 %, Szenario 2: Rückgang der Dauerlieger um 12,5 % *¹: bisherige Personalkosten (70.000 €) abzüglich 25 %; *²: bisherige Personalkosten (70.000 €) abzüglich 12,5 %; *³: bisherige Energiekosten (35.000 € abzüglich 25 %; *⁴: bisherige Energiekosten (35.000 €) abzüglich 12,5 %.

Folglich verändern sich auch nicht die kalkulatorischen Abschreibungen, da die Inflation beziehungsweise eine mögliche Preissteigerung vernachlässigt wurde. Weitere kalkulatorische Kosten wurden nicht berücksichtigt (siehe Kapitel 2.3.2).

Objekt	Wiederbeschaffungs- kosten	Nutzungsdauer in Jahren	kalkulatorische Abschreibung
Fahrzeuge (ggf. Zugmaschine, Transporter und/oder PKW)	50.000 €	10	5.000 €
Wasserbau (Spundwände, Uferbegradigung, Uferbefestigung, Schwellenschutz etc.)	250.000 €	50	5.000 €
Verwaltungs- und Sanitärgebäude (ca. 300 m ²)	600.000 €	50	12.000 €
Erschließung (Wasser- und Abwasserleitungen, Strom, Telefon etc.)	50.000 €	50	1.000 €
Steganlagen	1.250.000 €	50	25.000 €
Parkplätze, Außenanlagen	250.000 €	50	5.000 €
technische Ausstattung (Lagergestelle)	120.000 €	25	4.800 €
Kran	200.000 €	25	8.000 €
Yachtservice (Fäkalienentsorgung, Bilgenwasserentsorgung, Yachtwaschplatz)	25.000 €	10	2.500 €
Büroeinrichtung (Möbel, PC, Fax, Telefon etc.)	25.000 €	10	2.500 €
Summe kalkulatorische Abschreibungen			70.800 €

Tab. 27: Mögliche kalkulatorische Abschreibungen, die in einem durchschnittlichen Sportboothafen mit 250 Liegeplätzen 2027 auftreten könnten.

Insgesamt treten im Jahr 2027 Kosten (Grundkosten plus kalkulatorische Kosten) von etwa 229.000 Euro für Szenario 1 und 242.000 Euro für Szenario 2 auf (siehe Tab. 28). Die Kosten 2027 haben sich aufgrund des hohen Fixkostenanteils im Vergleich zur derzeitigen Situation nur um 10 % reduziert, obwohl die Anzahl der Dauerlieger um 25 % abgenommen hat (Szenario 1) beziehungsweise um 5 % reduziert bei einer Abnahme der Dauerlieger um 12,5 %.

Kosten	Szenario 1	Szenario 2
Grundkosten	157.750 €	170.875 €
Kalkulatorische Kosten	70.800 €	70.800 €
Summe	228.550 €	241.675 €

Tab. 28: Summe der Kosten, die sich aus dem direkten Betrieb eines durchschnittlichen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen im Jahr 2027 ergeben.

3.3 Kosten- und Erlösbetrachtung

Insgesamt muss man bei einem Sportboothafen mit etwa 250 Liegeplätzen in Deutschland im Jahr 2027 mit Kosten von etwa 229.000 Euro (Szenario 1) und 242.000 Euro (Szenario 2) rechnen; dem entgegen steht ein Erlös für Szenario 1 etwa in Höhe von 207.000 Euro und für Szenario 2 235.000 Euro. Die Differenz aus Erlös und Kosten ergibt den möglichen Gewinn/Verlust im Jahr 2027. So erwirtschaftet theoretisch ein durchschnittlicher deutscher Sportboothafen in Zukunft einen Verlust (siehe Tab. 29) von etwa 21.000 Euro im Jahr, wenn die Anzahl der Dauerlieger um 25 % abnimmt (Szenario 1), und einen Verlust etwa 7.000 Euro bei einem Rückgang der Anzahl der Dauerlieger um 12,5 % (Szenario 2).

	Szenario 1	Szenario 2
Erlös	207.295 €	234.617 €
Kosten	228.550 €	241.675 €
Gewinn/Verlust	-21.255 €	-7.058 €

Tab. 29: Ermittlung der Differenz (Gewinn/Verlust) aus dem Erlös und Kosten eines durchschnittlichen Sportboothafens im Jahr 2027 bei Rückgang der Dauerlieger um 25 % (Szenario 1) und um 12,5 % (Szenario 2)..

Um diesen Verlust auszugleichen, wird vermutlich versucht, auf notwendige Investitionen und/oder Instandsetzungen zu verzichten. Dies kann jedoch nur eine kurzfristige Lösung sein, da sonst dauerhaft ein Substanzverzehr stattfindet. Mittel- bis langfristig sind die Betreiber von gewerblichen Sportboothäfen gezwungen, ihre Einnahmen zu erhöhen.

4 ZUKUNFTSFÄHIGE SPORTBOOTHAFENANLAGE (SOLL-KONZEPTION)

Der demographische Wandel und ein sich änderndes Freizeitverhalten führen dazu, dass es zum einen immer weniger Bootseigner gibt und zum anderen diese immer älter werden. Dadurch kommt es zu einem Überangebot an wenig qualifizierten Liegeplätzen. Schon heute variieren die Qualität von Sportboothäfen und ihre Angebote stark. Ursachen sind zum einen partiell veraltete Angebotsstrukturen; häufig fehlen auch eine Definition der Zielgruppen und deren systematische Ansprache.

Um mittel- und langfristig die Zukunft eines durchschnittlichen Sportboothafens zu sichern, sind verschiedene Marketingansätze möglich. Es muss entschieden werden, ob weiterhin auf wettbewerbsorientierte Strategien gesetzt wird, also wie im Rahmen der Benchmarking-Studie von PLANCO (2008) man sich ausschließlich mit den Konkurrenten, insbesondere deren Preisen, misst, oder ob man sich stärker an den Kundenwünschen, also an den Bedürfnissen der Bootseigner orientiert. Bisher haben vorwiegend wettbewerbsorientierte Strategien die Branche dominiert. Insbesondere wurde versucht, Vorteile durch Kostenvorsprünge zu erlangen (vgl. Kap. 2.2.1), weniger durch eine Differenzierungsstrategie z.B. bei der sich die verschiedenen Sportboothäfen aufgrund ihrer Leistungsmerkmale von Wettbewerbern abgrenzen. Auch wenn diese wettbewerbsorientierten Strategien nach PORTER (1999, 2005) mit einer Ausrichtung auf ein eng umgrenztes Marktsegment in dieser Branche verwendbar sind, führen sie bei einer Vielzahl der Sportboothäfen mittel- bis langfristig nicht zu einem gewünschten wirtschaftlichen Erfolg. Erfolgreicher sind Sportboothäfen, die sich stärker an Kundenbedürfnissen orientiert haben z.B. kurze Wege zu Sanitäranlagen, Luxusausstattungen und diese auch umgesetzt haben. Dabei können folgende vier Entscheidungsebenen (BECKER 2006) Marktfeld-, Marktstimulierungs-, Marktparzellierungs- und Marktrealstrategie betrachtet werden:

- **MARKTFELDSTRATEGIE** – in welchen Marktfeldern möchte ein Unternehmen/Sportboothafen tätig sein?

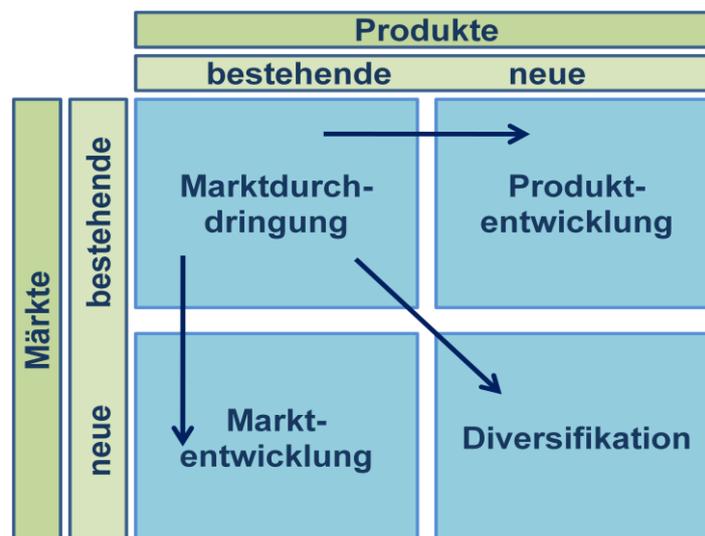


Abb. 11: Produkt-Markt-Matrix nach ANSOFF (1966) aus KREUTZER (2008).

- **Marktdurchdringung**
 - **Erhöhung der Verwendungsrate des Produktes beim Kunden** – nur bei einzelnen Serviceangeboten wie z.B. Kranen, Erhöhung Anzahl Gastlieger könnte die Verwendungsrate erhöht werden.
 - **Abwerbung von Kunden anderen Wettbewerber** – Mittel wäre hier z.B. eine systematische Zielgruppenansprache
 - **Gewinnung von bisherigen Nicht-Verwendern** – die Gruppe der Nicht-Verwender eines Sportboothafens ist auf den ersten Blick zwar sehr groß, aber primäre Aufgabe

- eines Sportboothafens kann es nicht sein, neue Bootseigner zu generieren. Nicht-Verwender sind auch z.B. Bootseigner, die ihre Sportboote auch während der Saison auf einem Trailer außerhalb einer Hafenanlage lagern und bei Bedarf ihr Sportboot ins Wasser setzen.
- **Produktentwicklung** – hierbei wird darauf abgezielt, das bestehende Angebotsprogramm auszuweiten; dazu gehört eine Weiterentwicklung bestehender Produkte wie Liegeplätze mit zwei Fingerstegen, gefenderte Boxen oder auch die Ausweitung der Produktpalette über Liegeplätze und Winterlager, Reparaturen, und/oder Einkauf- und Frühstücksservice, etc.
 - **Marktentwicklung** – Ziel ist, mit bestehenden Produkten höhere Umsätze zu erreichen und neue Märkte zu erschließen
 - **Gewinnung bisher nicht abgedeckter Absatzräume** – dies würde den Bau eines zusätzlichen Hafens bedeuten, was sehr kostenintensiv wäre. Zumindest deutschlandweit ist der Wassersport/-tourismus in den meisten Regionen mittel bis gut aufgestellt, daher besteht kaum Bedarf an weiteren Sportboothäfen.
 - **Erschließung von funktionalen Zusatzmärkten (Funktionserweiterung)** – dies würde im Fall der Sportboothäfen bedeuten, dass Winterlager und Liegeplätze auch an nicht Sportbootbesitzer angeboten würden. Dies macht eigentlich keinen Sinn. Es sei denn, es besteht die Möglichkeit, Liegeplätze in Kooperation mit einem Unternehmen, das etwa schwimmende Häuser oder Hausboote anbietet, an Besitzer/Käufer zu vermarkten, und ggf. Stell- und/oder Hallenplätze für Wohnmobile
 - **Diversifikation** - hierbei handelt es sich um den Markteintritt neuer Produkte, um Wachstumsoptionen auszuschöpfen und das Risiko der Aktivitäten zu streuen. Betrachtet man Sportboothäfen, so würde es sich um eine Diversifikation handeln, wenn der Hafen etwa Sportboote und Zubehör herstellen würde oder wenn Caravanstellplätze oder Lebensmittel angeboten würden.
- **MARKTSTIMULIERUNGSSTRATEGIE** – in welcher Art und Weise soll die Marktbeeinflussung und -steuerung erfolgen? Wie ist der Markt aufgeteilt (Höchst-Preis-Qualitäts-LageUnterster Preis-Qualitäts-Lage)?
 - Bootseigner, die höchste Preis-Qualität-Lage fordern (sogenannte Premium-Eigner) sind weniger in Deutschland zu finden. Diese Klientel bevorzugt meist Häfen in wärmeren Regionen beispielsweise am Mittelmeer. Trotzdem stellt das eigene Sportboot in Deutschland häufig ein Luxusobjekt dar und folglich kennzeichnet diese Kunden ein meist mittleres bis hohes Anspruchsniveau.
 - **MARKTPARZELLIERUNGSSTRATEGIE** – In welchem Umfang soll das Angebot differenziert werden? In welchem Ausmaß soll der Markt abgedeckt werden?
 - Sportboothäfen können was ihre Kernleistung (Liegeplatzvermietung und Winterlager) betrifft, zwar verschiedene Zielgruppen beziehungsweise Untergruppen ansprechen z.B. Gast- und Dauerlieger, Familien, Senioren usw. unterscheiden, jedoch ist der Markt nicht so groß, dass sich ein kommerzieller Sportboothafen auf eine einzelne Zielgruppe konzentrieren kann. Einzig der muskelbetriebene Wassersport wie Kanu, Kajak etc. kann in den meisten kommerziellen Sportboothäfen nicht bedient werden (keine Ein- und Ausstiegsmöglichkeiten sowie fehlende Lager- und Übernachtungsangebote).
 - **MARKTAREALSTRATEGIE** – welches räumliche Gebiet soll abgedeckt werden?
 - Regional, überregional, national, international – Wie attraktiv ist das Wassersportrevier und wie weit sind Bootsbesitzer bereit, anzureisen? An den meisten Standorten in Deutschland ist hinsichtlich Dauerlieger nur eine regionale bis überregionale Vermarktung (nächster Ballungsraum) sinnvoll. Mehr als 200 km, eher weniger, wird kaum ein Bootseigner regelmäßig am Wochenende fahren, um sein Sportboot zu nutzen. Es gibt zwar Wassersportreviere in Deutschland, beispielsweise an der Ostsee, die auch für nicht-deutsche Wassersportler von Interesse sind; hier handelt es sich jedoch um Gastlieger und es muss sehr gezielt über

Angebote und Leistungen und deren Vermarktung auch mittels Netzwerke nachgedacht werden.

Das größte Entwicklungs- und auch Variationspotential bestehen für Sportboothäfen in der Marktfeldstrategie. Es ist für jeden Hafenstandort ein eigener Mix an Strategien und daraus abzuleitenden Maßnahmen auszuwählen und umzusetzen. Denn nicht jeder Sportboothafen kann und muss alles anbieten. Nachzudenken ist generell über:

- Preissteigerungen/Anpassungen
- Qualifizierung und Modernisierung der Sportboothafen-Infrastruktur
- Qualifizierung und Modernisierung der Service/Dienstleistungen
- Ansprache neuer/anderer Zielgruppen
- differenzierte Zielgruppenansprache
- Diversifizierung der Angebotsstruktur z.B. Sportboothafen als Schnittstelle verschiedener touristischer Bereiche, Erlebnisraum Sportboothafen

Preissteigerungen sind langfristig nicht zu umgehen, weil die Kosten für den Sportboothafen aufgrund steigender Ver- und Entsorgungskosten und Abgaben wachsen werden. Betreiber von Sportboothäfen sind gezwungen, den Einnahmeverlust aufgrund des demographischen Wandels und des veränderten Freizeitverhaltens auszugleichen. Diese Preiserhöhung kann aufgrund der Wettbewerbssituation (Verdrängungsmarkt) nur mit einer Erhöhung der Qualität beziehungsweise des Services und einer Modernisierung des Sportboothafens einhergehen. Nur wenn Sportboothäfen mehr Qualität und Service bieten und durch Modernisierung den Ansprüchen heutiger und zukünftiger Kunden genügt, kann der Rückgang der Dauerlieger verlangsamt und neue Einnahmen durch neue Angebote generiert werden. Durchsetzbar sind eine höhere Qualität, Service und Preise nur, wenn diese durch eine gezielte Kundenansprache vermittelt werden, deren Ziel ist, die Bereitschaft der Kunden, für einen Mehrwert auch mehr zu bezahlen, zu erhöhen. Neben Dauerliegern profitieren auch Gastlieger von höherer Qualität. Abhängig von der Art der Angebotserweiterung können höhere Einnahmen durch eine größere Zahl an Gastliegern erzielt werden.

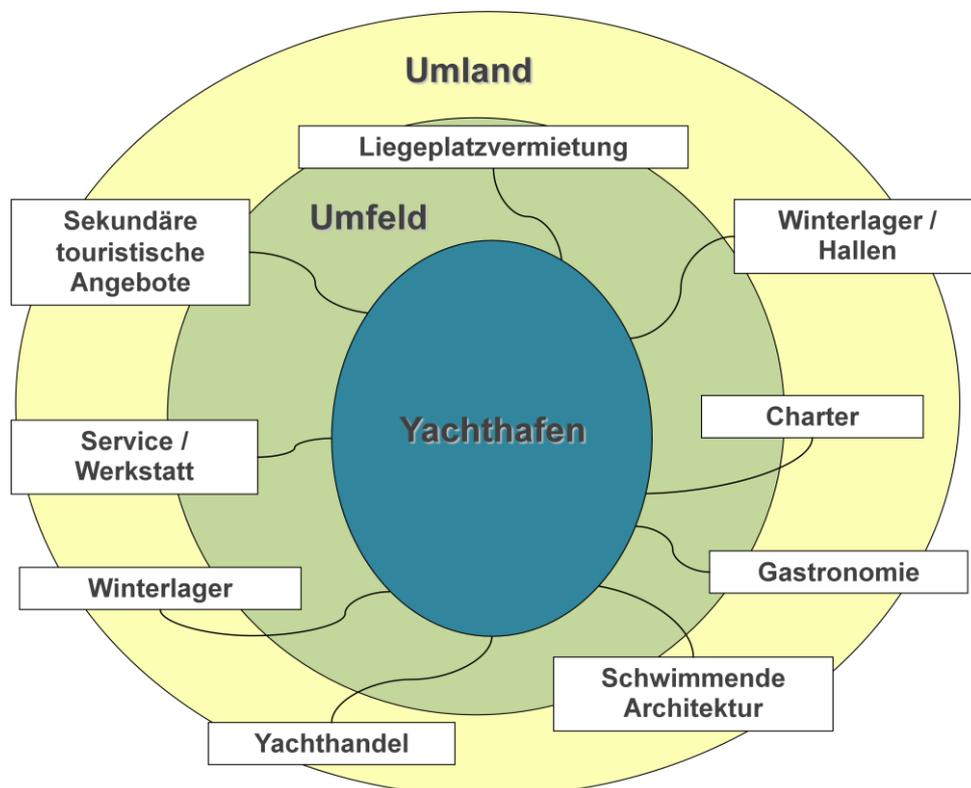


Abb. 12: Beispiel einer möglichen Diversifizierung der Angebotsstrukturen (Produktentwicklung) eines Sportboothafens mit dem Ziel, neue Märkte zu erschließen beziehungsweise auf dem bestehenden Markt neue Produkte anzubieten.

Zu überdenken ist, ob eine Diversifizierung der Angebote sinnvoll ist oder ob eine völlige Neuausrichtung des Standorts eine Lösung darstellt, z.B. Umnutzung vorhandener Flächen zum Campingplatz oder zur Ferienanlage.

Unterschieden werden muss generell zwischen Maßnahmen, die durch den demographischen Wandel ausgelöst werden, und Maßnahmen, die unabhängig vom demographischen Wandel zur Erfüllung von Kundenbedürfnissen dienen, sowie Maßnahmen, die den Wert weicher Faktoren erhöhen oder mit denen neue Kundengruppen angesprochen werden sollen.

4.1 Anpassung der Ausstattung/Leistungen eines Sportboothafens an den demographischen Wandel

Bekannt ist, dass das Durchschnittsalter von Bootseignern aufgrund des demographischen Wandels zunimmt (FVVSF 2008). Dadurch wächst kontinuierlich der Anteil an Bootseignern mit eingeschränkter beziehungsweise abnehmender körperlicher Leistungsfähigkeit. Diese Gruppe hat einen zunehmenden Bedarf an Service und Wartungsarbeiten (WASSERSPORTWIRTSCHAFT 2012). Dabei wird insbesondere auf Termintreue, Zuverlässigkeit, zumutbare Kosten und eine Bootsorientierung („virtueller Bootsmann“) wertgelegt (TRACHT 2010). Beispielsweise könnte eine Bootswaschanlage das Serviceangebot des Sportboothafens ergänzen. Hierbei handelt es sich um stationäre Einrichtungen im Wasser, die zur maschinellen Unterwasserreinigung des Bootsrumpfes eingesetzt werden, wodurch der Reinigungsaufwand eines Sportbootes auf weniger als eine halbe Stunde verkürzt wird. Weiterer Vorteil ist, dass durch Bootswaschanlagen weniger Antifouling verwendet und damit die Umwelt entlastet wird.

Des Weiteren führt die abnehmende körperliche Leistungsfähigkeit dazu, dass es immer schwerer fällt, Gepäck oder Ausrüstungsgegenstände zum Sportboot zu transportieren. Durch die abnehmende Beweglichkeit, Gangsicherheit und Stresstoleranz bereiten beispielsweise die Wege vom Steg auf das Sportboot und zurück sowie niedrige, schmale und wackelige Stege zunehmend Probleme. Ebenso nehmen die Schwierigkeiten beim Manövrieren im engen Hafenbecken sowie beim An- und Ablegen im Alter zu. Daher ist es sinnvoll größere Boxen (Liegeplätze) mit Fingerstegen beidseitig anzubieten, aber auch mehr Raum zum Manövrieren im Hafen zu schaffen. Diese Maßnahmen dienen nicht nur den sogenannten Best-Agern, die nicht mehr so schnell agieren können, sondern auch jüngeren Wassersportlern und Familien die unsicher im Umgang mit dem Fahrzeug sind. Sie können ähnlich wie Best-Ager durch ausreichend Personal, große Liegeplätze, ausreichend Raum zum rangieren und einfache Ein- und Aufstiegsmöglichkeiten unterstützt werden. Ebenso vereinfachen Dalben mit Hacken und/oder Einparkhilfen/Mooringbojen die Ab- und Anlegemanöver.

Es wächst aber auch der Anspruch an Komfort bei den Best-Agern (TRACHT 2010). So machte sich schon 2011 der Trend bemerkbar, dass Bootseigner eine mit dem eigenen Zuhause vergleichbare Lebensqualität an Bord beziehungsweise im Sportboothafen wünschen (WASSERSPORTWIRTSCHAFT 2012). Vielfach wird die Qualität der Sanitäreinrichtungen, die häufig noch aus der Gründerzeit der Sportboothäfen stammen, als problematisch empfunden, weil Sauberkeit/Hygiene, Intimsphäre, Ausstattung, Temperierung der Räume nicht den heutigen Gepflogenheiten und Kundenwünschen entsprechen. Diese Klientel stören aber auch lange Wege zu Serviceeinrichtungen (Sanitäranlagen, Grillplatz, Büro des Hafenmeisters usw.).

Eigner von kleinen Sportbooten, die nur begrenzte sanitäre Möglichkeiten und räumlich beschränkte Kajüten aufweisen, sind insbesondere bei Schlechtwetter an Aufenthaltsmöglichkeiten unabhängig von einer gastronomischen Einrichtung interessiert, z.B. einem sogenannten Skipper's Club, in dem sie soziale Kontakte pflegen können ohne auf ein gastronomisches Angebot zurückgreifen zu müssen.

Diese Gruppe von Wassersportlern ist nicht mehr so agil, verbringt jedoch mehr Zeit im Hafen, daher sind für sie auch aktuelle Informationen über landseitige Tourismusangebote wie Event, Kultur- und Sportveranstaltungen oder ähnliches wichtig (TRACHT 2010). Durch die zunehmende zeitliche Länge der Hafenaufenthalte wächst bei Best-Agern auch der Bedarf an einer urlaubsgerechten Infrastruktur im/am Hafen wie Supermarkt, Restaurant, Fachläden für maritimes Zubehör, Tankstelle, Spielplätze für Kinder (Enkelkinder), Shuttle-Dienst/ÖPNV/Fahrradverleih, Tourismusinformation, Buchungsservice und/oder Annahme von Kreditkarten.

Möglicherweise besteht bei einigen der Best-Ager sogar Interesse an Bungalows, Appartements im Hafen oder an schwimmenden Häusern (TRACHT 2010). Da die Bootseigner mit dem Alter immer seltener mit dem Sportboot Törns machen, könnte das Haus auf dem Wasser auch möglicherweise das Sportboot ersetzen und in Kombination mit einem Jollenanlegeplatz könnten jüngere Familienangehörige an den Wassersport herangeführt werden.

Die Klientel der Best-Ager hat auch ein verstärktes Sicherheitsbedürfnis. So wird eine Überwachung der Parkplätze, beziehungsweise eine Zugangsbeschränkung zumindest von Teilen des Sportboothafens sowie Videoüberwachung/Webcam gewünscht. Auch die Sorge um eigene Gesundheit sollte berücksichtigt werden (Notfalltelefon, ärztliche Versorgung, Defibrillator usw.) (TRACHT 2010).

Grundvoraussetzung ist, dass sich auch ältere Bootseigner sicher im Sportboothafen bewegen können. Dies umfasst Stege, Sanitäranlagen, ggf. Gastronomie aber auch alle Wege. Daher ist es sinnvoll, Barrierefreiheit anzustreben. Dabei sollte die DIN 18040-1 „Barrierefreies Bauen – Teil 1: Öffentlich zugängliche Gebäude“ und E DIN 18040-3 „Barrierefreies Bauen – Planungsgrundlage. Öffentlicher Verkehrs- und Freiraum“ Berücksichtigung finden. Dies bedeutet, dass Stege und Wege mindestens 1,5 m breit sind, besser 2 m, und dass das Längsgefälle von Wegen und Rampen maximal 6 Prozent beträgt. Des Weiteren sollte die lichte Breite von Türen mindestens 0,9 m sein und der Zugang zu Sanitäranlagen und/oder einer Gastronomie/Laden nicht nur Stufen beschränkt sein. Diese Barrierefreiheit nutzt nicht nur Best-Agern, sondern auch Familien oder Menschen mit Handicap. Folglich kann durch Barrierefreiheit des Sportboothafens eine neue Zielgruppe angesprochen werden. Zur Barrierefreiheit gehört auch eine ausreichende Beleuchtung der Stege.

Generell muss aber auch darüber nachgedacht werden, die Anzahl der Liegeplätze zu reduzieren, weil, wie dargestellt, der Bedarf sinkt und ein großer Leerstand einen Sportboothafen unattraktiv erscheinen lässt. Durch eine Reduzierung der Liegeplätze kann evtl. der einzelne Liegeplatz mehr Raum am Steg einnehmen, wodurch die Möglichkeit besteht, rechts und links Fingerstege anzubringen und diese Box abzufendern. Gegebenenfalls können zusätzlich Einparkhilfen (drei Festmacherstangen) angebracht sowie auf dem Steg eine Einstiegshilfe (Treppchen) konstruiert werden. Desweiteren besteht langfristig die Möglichkeit, Stege zu verkürzen, um mehr Raum zum Manövrieren zu schaffen oder nicht mehr genutzte Liegeplätze für Hausboote und schwimmende Häuser beispielsweise mit Gastronomie zu nutzen.

Dabei ist zu beachten, dass bei Best-Agern nach einer Studie des BUNDESMINISTERIUMS FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE (BMWi) und BUNDESMINISTERIUM FÜR FAMILIE, SENIOREN, FRAUEN UND JUGEND (2010) mehrere Zielgruppen unterschieden werden (siehe Tab. 30).

Viele Bootseigner werden sicher den Zielgruppen „qualitätsbewusste Etablierte, „anspruchsvolle Genießer und komfortorientierte Individualisten“ zu zuordnen sein, wobei für die „qualitätsbewussten Etablierten und komfortorientierten Individualisten“ insbesondere Service und Dienstleistungsangebote, allerdings mit verschiedenen hohen Ansprüchen, gezielt entwickelt werden sollten. Beispielsweise kann der Preis für einen Liegeplatz nicht nur abhängig von der Sportbootgröße variieren, sondern auch abhängig von seiner Lage (z.B. höhere Preis, wenn Wege zur Toilette und Parkplatz kürzer sind) sowie mit Ausstattung eine Preisstaffelung vorgenommen werden.

	Preisbewusste Häusliche	Qualitätsbewusste Etablierte	Anspruchsvolle Genießer	Kritische Aktive	Komfortorientierte Individualisten
Anteil 50plus	43%	28%	15%	8%	6%
Altersdurchschnitt	63 Jahre	70 Jahre	61 Jahre	69 Jahre	56 Jahre
Berufstätigkeit	42%	ausgeschieden	52%	ausgeschieden	93%
Geschlecht (m/w)	49% / 51%	39% / 61%	50% / 50%	39% / 61%	53% / 47%
Familienstand	75% in Partnerschaft	47% in Partnerschaft	87% in Partnerschaft	48% in Partnerschaft	82% in Partnerschaft, z.T. mit Kindern im Haus
Wohnform	45% im eigenen Haus / Wohnung	56% im eigenen Haus / Wohnung	64% im eigenen Haus / Wohnung	45% im eigenen Haus / Wohnung	70% im eigenen Haus / Wohnung
Merkmale	Sehr preissensitiv und kaum Markenorientiert. Beim Fokus auf bewährte Qualität, Schätzen langlebige, zuverlässige Produkte sowie produktbegleitende Dienstleistungen. Beim Fokus auf einfaches Leben werden Produkte aus lokaler Herstellung geschätzt.	Für Qualität gern bereit, zu zahlen. Diese wird von Marken erwartet, die sie schätzen. Zuverlässigkeit und Langlebigkeit der Produkte sind wichtig. Service und fundierte Beratung wird bezahlt. Sind treue Kunden mit geringer Wechselbereitschaft.	Markentreu, wünschen Qualität, gepaart mit exklusivem Design. Dieses ist wichtiger als der Preis. Genuss und Komfort stehen meist im Fokus. Äußerst technik- und beratungsaffin.	Wollen Bewährtes und Sicheres. Achten auf Preis, sind aber bereit, für Beratung etwas mehr zu bezahlen. Sind kritisch und wollen die Angebote verstehen. Möchten, dass man sich Zeit nimmt, um ihre Neugierde und ihren hohen Informationsbedarf zu befriedigen.	Sind konsumfreudig und technikaffin. Qualität, Design und Marke stehen im Fokus, weniger der Preis. Höchste Ansprüche an die Dienstleistungs- und Servicequalität und sehen dies als selbstverständlich.

Tab. 30: Überblick über Einstellungen, Wünsche und Bedürfnisse der verschiedenen Kundengruppen über 50 (BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE (BMW) und BUNDESMINISTERIUM FÜR FAMILIE, SENIOREN, FRAUEN UND JUGEND (2010).

4.2 Anpassung der Ausstattung/Leistungen eines Sporthafens an sich ändernde Kundenwünsche

Um einen Sportboothafen auch in Zukunft wirtschaftlich betreiben zu können, muss langfristig stärker und schneller auf Kundenbedürfnisse eingegangen werden, aber auch Qualitätsstandards eingehalten, um Preiserhöhungen beziehungsweise eine Einnahmeerhöhung trotz angespannter Wettbewerbssituation rechtfertigen zu können. Wichtig ist dabei die Kunden zu beobachten, ihre Bedürfnisse zu erkennen und Wünsche zu erfüllen. Viele Wassersportler kritisieren die Verödung oder Vergreisung von Häfen oder dass die Hafenanlagen immer mehr Ferienanlagen gleichen (FRITSCH 2009). Voraussetzung ist jedoch, dass die Infrastruktur eines Sportboothafens den Ansprüchen der Kunden genügt. So präsentiert FRITSCH von der Yacht-Redaktion in einem Vortrag (2010) folgende Wünsche von Wassersportlern:

- Moderne Sanitäranlagen/Familienwaschraum
- Dalben mit Haken
- Beleuchtete Stege
- Spielplatz, Bade- und Grillstelle, Ministrand

- Grünflächen aufwerten
- Telefonnummer/Funk des Hafenmeisters groß bei Einfahrt/ bessere Öffnungszeiten des Hafenbüros

Die Kritik an Sanitäranlagen in Sportboothäfen scheint nicht auf ältere Bootseigner beschränkt zu sein. Generationenübergreifend wird heute mehr Wert auf Ausstattung aber auch auf Intimsphäre in Sanitäranlagen gelegt. Des Weiteren besteht insbesondere auch Bedarf an Familienwaschräumen, um auch Familien mit kleineren Kindern gerecht zu werden.

Andere Experten (MEDIAMARE 2007) weisen darauf hin, dass auch nicht überall der Bedarf an Liegeplätzen mit Wasser, Strom und W-Lan gedeckt ist sowie ggf. Liegeplätze mit weiteren Medien und Webcams ausgestattet werden können.

Ein wichtiger Trend, der eine hohe Investition bedarf, ist die Qualifizierung des Winterlagers durch Hallen, Heizung und Dockingsysteme. Hierbei spielen die Dockingsysteme bisher nur eine untergeordnete Rolle, obwohl sie einen Kran ersetzen können. Durch sie kann ein Sportboot mit einem geringeren Schadensrisiko vom Wasser in das Winterlager transportiert werden.



Abb. 13: Demonstration eines Dockingsystems ohne und mit Zugmaschine (Traktor) (Quelle: Elephant Project GmbH).

Von größerer Bedeutung ist jedoch, dass sich seit einigen Jahren eine wachsende Zahl von Bootseignern für Hallenwinterlager, teilweise sogar für beheizte Hallen, entscheidet. Ursache ist die wachsende Wertschätzung des Sportbootes für den Eigner aber auch der wachsende Wert der Boote unter anderem durch die wachsende Zahl elektrischer und elektronischer Geräte an Bord sowie ein höheres Sicherheitsbedürfnis. Des Weiteren besteht insbesondere in einer beheizten Halle die Möglichkeit, auch bei winterlichen Temperaturen Reparaturen und Pflegearbeiten am Sportboot vorzunehmen beziehungsweise durchführen zu lassen.

So überlassen insbesondere Bootseigner, die ihre Boote im Winterlager eines Sportboothafens überwintern, aus Alters- und/oder Komfortgründen die Pflege ihrer Sportboote fachkundigem Personal (WASSERSPORTWIRTSCHAFT 2012). Die schrumpfende Anzahl an Bootseignern, die ihre Sportboote auf Außenflächen lagert, macht vieles selber, während Bootseigner, die ihr Sportboot in einer Halle lagern, vermehrt auf Serviceangebote zurückgreifen.

Ca. 40 % der Bootseigner in einer beheizten Winterlagerhalle nutzen derzeit Angebote aus dem Bereich der Bootspflege und Reparatur, während dies in unbeheizten Hallen ca. 30 % der Bootseigner sind (mündlich Herr Engler, ehemaliger Geschäftsführer der Sporthafen Kiel GmbH). Diese Angebote werden verstärkt mit zunehmendem Alter des Bootseigners oder von Bootseignern mit hohem Einkommen und wenig Freizeit genutzt. Hierzu gehören GfK-Arbeiten, Einbau von Navigationsgeräten, Fenstern, Ankerwischen bis hin zum Bugstrahlruder oder Dieselheizungen (ausgewählter Anbieter), Gasanlagen, Einbaumaschinen ausgewählter Anbieter, TBS-Deckbeläge und Mastbau. Des Weiteren beinhaltet das Serviceangebot die Pflege des Bootskörpers wie Antifouling, Polieren oder die Ausstattung mit neuen Fendern oder auch die Wartung von Sanitäranlagen und Gasanlagen an Bord.

Am häufigsten werden Angebote im Bereich der Motoren und Elektronik genutzt. In der Regel bietet der durchschnittliche Sportboothafen diese Serviceleistungen kaum an, zumeist werden daher Unternehmen oder Freiberufler beauftragt, die nicht auf dem Hafengelände ansässig sind. Daher sollte auch darüber nachgedacht werden, ob die Möglichkeit besteht, Räume und Flächen an solche Dienstleister zu verpachten, beziehungsweise Kooperationsverträge einzugehen.

Eine weitere zusätzliche Einnahmequelle stellen Parkplätze auf dem Gelände des Sportboothafens dar. Hierbei sind auch Hallenplätze gefragt, so dass Hallen für das Winterlager im Sommer für PKWs genutzt werden können. Im städtischen Bereich könnten ggf. auch Kooperationen mit Hotels Vorort angestrebt werden. Hierbei wird insbesondere auf das höhere Sicherheitsbedürfnis der Best-Ager eingegangen.

Langfristig muss insbesondere bei Sportboothäfen, die dezentral liegen, darüber nachgedacht werden, wie der Verbrauch beziehungsweise die Kosten für Strom, Wasser und Abwasser zu reduzieren sind. Die Nutzung von Solaranlagen auf dem Dach, eine solare autarke Stegbeleuchtung oder auch die Nutzung von Windenergie z.B. mittels Vertikalachsenrotoren oder Hybridanlagen offeriert Einsparpotenziale. Weitere Möglichkeiten, um die Menge an Abwasser zu reduzieren, wären beispielsweise Flächenausweisungen oder Zisternen zur Versickerung von Regenwasser und Kleinkläranlagen.

4.3 Änderung der weichen Faktoren

Neben Änderungen, die an der Ausstattung beziehungsweise den Leistungen eines Sportboothafens direkt vorgenommen werden, verweist FRITSCH (2010) auf Wünsche und Kritikpunkte, die eher die Qualifikation beziehungsweise Kundenorientierung der Dienstleister eines Sporthafens betreffen. Diese Kritikpunkte beziehungsweise Wünsche der Kunden sind meist mit einem geringen Investitionsaufwand zu erreichen. Hierzu gehören:

- Ambiente in Sportboothäfen – nicht nur „Garage für Sportboote“ sondern Erholung und Freizeit im Hafen
- Bessere Platzvergaben, Leinenannahme, Platzreservierung - Serviceeinstellung
- Mehrsprachige Wetterberichte / mehrsprachiges Personal
- Familienfreundlicher/barrierefreier/altersgerechter Sportboothafen
- Bessere Vernetzung mit dem Hinterland; der Hafenmeister sollte touristische Informationen weiter geben können.
- Bessere, variantenreichere Gastronomie mit Ambiente – keine „Imbissbude“, die von Verpächtern/Besitzern des Sportboothafens kontrolliert wird. Hierzu können auch Gastro- und Erlebnisangebote gehören – Krebse/Fische fangen und kochen/ räuchern etc.
- Zentrale Webseiten für alle deutschen Ostseehäfen beziehungsweise der Wassersportreviere
- Events während der Saison z.B. Feste, Funregatten, Flottillentörns
- Kooperation mit lokalen Anbietern (Bauernmarkt, Fischer, Land-Cafes) oder auch Fahrrad/Autoverleih direkt am Hafen

Viele Wassersportler kritisieren, wie bereits erwähnt, die Verödung oder Vergreisung von Häfen oder dass die Hafenanlagen immer mehr Ferienanlagen gleichen (FRITSCH 2010). Diese Kritik zielt eigentlich auf das Ambiente

eines Hafens ab; dies bedeutet jedoch nicht zwingend, dass ein Sporthafen keine Ferienwohnungen und/oder -häuser anbieten darf.

4.4 Verbesserung der wirtschaftlichen Situation eines Sportboothafens durch stärkere Nutzung der Schnittstelle Wasser/Landtourismus

Auch wenn das Ambiente einer Ferienanlage bei einigen Sportboothäfen bemängelt wird, ist eine Diversifikation der Sportboothäfen mit dem Ziel, Landtouristen anzusprechen, generell sinnvoll, wobei dies im städtischen Umfeld vermutlich einfacher ist. Ein Hafen ist Schnittstelle zwischen Land und Wasser und erhöht somit das Ambiente eines Ferienortes und damit die gesamte touristische Attraktivität einer Ortschaft. Aber auch im ländlichen Raum kann ein Sportboothafen die Attraktivität einer ganzen Region steigern. Hier ist das Besondere eines Sportboothafens umso wichtiger. Sowohl der Landtourist als auch der Bootseigner müssen sich dort wohlfühlen. Ziel sollte sein, regionale Besonderheiten mit maritimem Flair zu verbinden. Ein Sportboothafen und seine Angebote sowie Kooperationen sollten so gestaltet werden, dass er als Erlebnisraum für Touristen, Anwohner und Bootseigner dient. Schnittstellen zwischen Land- und Wassertourismus sind beispielsweise:

- Variantenreiche Gastronomie sowie Gastro- und Erlebnisangebote z.B. direkt am Steg oder auf dem Wasser
- Events während der Saison
- Kooperation mit lokalen Anbietern
- Wellness/Hotel/Apartments
- Schwimmende Architektur
- Radwege
- Charter/Erlebnisangebote
- Verleih von Fahrrädern, E-Bikes
- Fahrgastschiffahrt, Rundfahrten.

Viele Schnittstellen des Land- und Wassertourismus stellen weiche Faktoren dar, die generell den Sportboothafen und sein Umfeld aufwerten. Eine wichtige Schnittstelle zwischen Landtouristen und Wassertouristen/Bootseignern bildet das gastronomische Angebot. Insbesondere bei Sportboothäfen außerhalb des städtischen Raumes kann eine solche Gastronomie nur wirtschaftlich betrieben werden, wenn das Angebot etwas Besonders darstellt und die Anreise mit dem Auto oder Fahrrad als lohnenswert angesehen wird. Hingegen wird sich eine „schlechte“ Gastronomie negativ auswirken, weil die Qualität dieses Angebots immer auch ein Qualitätsmerkmal des Sportboothafens darstellt.



Abb. 14: Sportboothäfen mit unterschiedlichem Ambiente, die sowohl Bootseigner, als auch Land und Wassertouristen ansprechen.

Von besonderer Bedeutung sind auch Radwege, weil Radfahren die häufigste Freizeitbeschäftigung der Deutschen ist und weil sie Teil eines meist zertifizierten touristischen Leitsystems sind. Sie stellen somit eine wichtige Schnittstelle dar, um Land- und Wassertourismus zu verbinden.

5 AMORTISATIONSZEIT

Neben der generellen Entscheidung über Marktposition und Ausrichtung eines Sportboothafens ist es im Besonderen wichtig, Investitionskosten, mögliche Einnahmen, mögliche Kosten und Nutzungen abzuschätzen. Dabei wird das einzelne Objekt (Amortisationszeit) oder die Auswirkung der Investition auf Kosten- und Einnahmesituation des Sportboothafens betrachtet. Im Rahmen der Studie werden nur beispielhaft einzelne Investitionen analysiert, wobei der Fokus auf den Ausbau beziehungsweise die Modernisierung des Sportboothafens gelegt wird. Die Kosten für den reinen Erhalt eines Sportboothafens wurden bei der Betrachtung der kalkulatorischen Abschreibungen dargestellt (siehe Kap. 2.3.2).

Die Wirtschaftlichkeit einer Investition kann mittels der Berechnung der Amortisationszeit überprüft werden, wobei bei dieser statischen Methode Erfolgskriterien und Risikoaspekte vernachlässigt werden.

$$\text{Amortisationszeit} = \frac{\text{Anschaffungskosten}}{\text{jährliche Abschreibung} + \text{durchschnittlicher Gewinn} + \text{kalkulatorische Zinsen}}$$

Abb. 15: Amortisationsformel.

Als Amortisation bezeichnet man den Prozess der Deckung von Aufwendungen für ein Objekt (Investitionskosten) durch Erträge, die nachfolgend durch das Objekt entstehen. Die Amortisationszeit bildet die Dauer des Amortisationsprozesses ab. Solange die Amortisationszeit geringer als die Nutzungsdauer einer Investition ist, kann eine Investition als sinnvoll betrachtet werden.

Im Folgenden werden Amortisationszeiten für einzelne Investitionen aufgezeigt. Allerdings werden im Rahmen dieser Studie kalkulatorische Zinsen, also die Zinsen, die erzielt worden wären, wenn das Kapital auf dem Kapitalmarkt angelegt worden wäre, vernachlässigt. Begründet wird dies, weil bei einigen Investitionen die Nutzungsdauer (mehr als 10 Jahre) derart lang ist, dass eine reale Abschätzung der kalkulatorischen Zinsen unmöglich ist. Des Weiteren verfügen die wenigsten Sportboothäfen über Kapital, das auf dem Kapitalmarkt angelegt werden könnte. Denn in der Realität fehlt sogar Kapital für notwendige Investitionen, weil selbst derzeit kaum Gewinne erwirtschaftet werden und somit kein beziehungsweise kaum Kapital vorhanden ist, über das frei verfügt werden kann (siehe Kap. 0).

Des Weiteren werden zur Berechnung des Gewinns ausschließlich Kosten betrachtet, denen ein Aufwand entgegen steht. Kalkulatorische Kosten werden hierbei nicht berücksichtigt.

5.1 Qualifizierung Liegeplätze

Als Reaktion auf den demographischen Wandel und die Zunahme von Charterbooten sollten Investitionen in die Qualifizierung von Liegeplätzen erfolgen. Solche Qualifikationen sind etwa:

- Fingerstege (5 m lang),
- Einparkhilfen (3 Festmacherstangen),
- Einstiegshilfen,
- rundrum Abfenderung.

Wenn eine Steganlage vorhanden ist, würde die Qualifizierung der Liegeplätze ca. 2.000 Euro pro Liegeplatz kosten. Davon ausgehend, dass ein qualifizierter Liegeplatz mindestens 10 Jahre genutzt werden kann, würde sich eine Amortisation nach nicht mal 4 Jahren einstellen.

$$3,9 a = \frac{2.000}{200 + 243 + 75}$$

Abb. 16: Berechnung der Amortisationszeit bei Qualifizierung eines Liegeplatzes unter der Voraussetzung, dass eine Steganlage vorhanden ist. Anschaffungskosten: 2.000 €, jährliche Abschreibung: 200 €; durchschnittlicher Gewinn: etwa 243 € (zukünftige durchschnittliche Einnahme 1.120 € bei unveränderten laufenden Kosten abzüglich bisherige durchschnittliche Einnahme pro Liegeplatz 820 € abzüglich Umsatzsteuer), kalkulatorische Zinsen: 75 €.

5.2 Waschraum

Beispielhaft kann auch aufgezeigt werden, wie schnell sich die Investition etwa in einen Waschraum beziehungsweise Waschmaschine und Trockner amortisieren würden. Diese würden sich in nicht mal einem Jahr amortisieren, wenn man von einer Nutzungsdauer der Geräte von ca. 10 Jahren und Gewinnen von etwa 1.665 € pro Jahr (bei 500 Einsätzen im Jahr pro Gerät) ausgeht.

$$0,8 a = \frac{1.500}{150 + 1.665 + 50}$$

Abb. 17: Berechnung der Amortisationszeit für eine Waschmaschine und Trockner unter der Bedingung, dass ein Raum vorhanden ist. Anschaffungskosten: 1.500 €, jährliche Abschreibung: 150 €; Gewinn: 1.665 € (ca. 500 Einsätze pro Jahr, Waschmaschine: 2,4 € Nettopreis, Kosten: 0,67 €, Trockner (60 min): 2,4 € Nettopreis, Kosten: 0,8 €), kalkulatorische Zinsen; 50 €.

5.3 Winterlager

Komplexer wird die Berechnung der Amortisationszeit von Investitionen in ein Winterlager mit unterschiedlichen Ausstattungsqualitäten. Um die Berechnung zu vereinfachen, sind alle Winterlager-Typen gleich mit 1.750 m² groß und es überwintern überall 50 Sportboote. Erwartungsgemäß sind Investitionskosten (Tab. 31) für eine Außenfläche mit etwa 114.000 Euro am niedrigsten und die in eine beheizbare Halle mit 455.000 Euro am höchsten.

Investitionskosten – Winterlager für 50 Sportboote (Größe: 1.750 m ²)			Laufende Kosten (Strom, Heizung)	
	Preis m ²	Gesamtpreis	Kosten in Euro m ² /a	Kosten in Euro für Halle
Außenfläche	65 €	113.750 €		
unbeheizte Halle	209 €	365.750 €	3,5 €	6.125 €
beheizbare Halle	260 €	455.000 €	8,2 €	14.350 €

Tab. 31: Investitionskosten und laufende Kosten 1.750 m² großer Winterlager-Typen (Preise und Kosten pro m², Quelle: verschiedene Internetseiten).

Da bei der Berechnung der Amortisationszeit der Gewinn benötigt wird, sind neben den laufenden Kosten (Tab. 31) auch die potenziellen Einnahmen aus Winterlager zu ermitteln (Tab. 32).

Art des Winterlagers	Bootsgröße	Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4	Summe möglicher Erlöse
		7,5 m x 2,8 m	9,00 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m	
	prozentualer Anteil	28,6%	44,4%	20,4%	6,6%	
	benötigte Lagerfläche (m ²)	22	29	38,5	56	
	Verteilung pro m ² Nettopreis	14	22	10	4	
Außenfläche	8	2.464 €	5.104 €	3.080 €	1.792 €	12.440 €
unbeheizte Halle	23,5	7.238 €	14.993 €	9.048 €	5.264 €	36.543 €
beheizbare Halle	39	12.012 €	24.882 €	15.015 €	8.736 €	60.645 €

Tab. 32: Potenzielle Netto-Einnahmen aus 50 Sportbooten in den verschiedenen Winterlager-Typen. (Ableitung Nettopreis aus Internetrecherchen bei ca. 20 Sportboothäfen - deutschlandweit).

Basierend auf Investitionskosten (Tab. 31), Gewinn (Erlös (Tab. 32) abzüglich Kosten (Tab. 31)) und einer Nutzungsdauer von ca. 50 Jahren kann die Amortisationszeit berechnet werden. Die Amortisationszeit der Außenfläche mit fast 8 Jahren ist erwartungsgemäß am niedrigsten. Deutlich höher ist sie bei der unbeheizten Halle mit etwa 10 Jahren, während sie bei beheizbaren Hallen mit etwa 8 Jahren in der Mitte liegt.

	Investitionskosten	Abschreibung	Gewinn	Amortisationszeit (a)
Außenfläche	113.750 €	2.275 €	12.440 €	7,7
unbeheizte Halle	365.750 €	7.315 €	30.418 €	9,7
beheizbare Halle	455.000€	9.100 €	46.295 €	8,2

Tab. 33: Amortisationszeit der einzelnen Winterlagertypen, wobei von einer Nutzungsdauer von 50 Jahren und von einer vollen Auslastung des Winterlagers mit 50 Sportbooten ausgegangen wird. Zusätzlich enthält die Tabelle zur Berechnung der Amortisationszeit verwendete Parameter, die vom Typ des Winterlagers abhängig sind.

Geht man von der Amortisationszeit für ein Winterlager aus, so erscheint die Investitionen in eine Außenfläche am sinnvollsten. Bezieht man die Kundenwünsche bezüglich der Investition ein, dann stellt man fest, dass nur noch 33 % der Bootseigner im Winterlager ihre Sportboote auf Außenflächen lagern wollen, 50 % der Bootseigner bevorzugen Hallen und 17 % nutzen zur Überwinterung ihrer Sportboote sogar beheizbare Halle (pers. Mitteilung Herr Engler, ehemaliger Geschäftsführer der Sporthafen Kiel GmbH). An beheizten Hallen ist der Bedarf so groß, dass es schon Wartelisten in Sportboothäfen gibt, die über solche Winterlager-Angebote verfügen. Daher ist es sinnvoll, in ein Hallen-Winterlager zu investieren. Allerdings sind Investitionen in beheizbare Hallen nur so lange attraktiv, wie Bootseigner, insbesondere aufgrund steigender Nebenkosten, Preissteigerungen akzeptieren. Hier muss das Risiko richtig eingeschätzt werden, welche höheren beziehungsweise steigenden Preise die Kunden bereit sind für ein beheiztes Winterlager zu zahlen. Denn wenn eine Marktsättigung, an beheizten Hallenwinterlagerplätzen eintritt, und/oder die Nebenkosten so hoch sind, dass Bootseigner nicht mehr bereit sind, der Preisspirale zu folgen, beginnt der Gewinnanteil für den Hafetrieb zu sinken und somit verlängert sich auch die Amortisationszeit. Dies kann bei beheizten Hallen von Bedeutung sein. Weitere Risiken bestehen

darin, dass die deutlich kürzere Nutzungsdauer (weniger als 50 Jahre) des Heizungssystems nicht berücksichtigt wurde. Die dadurch entstehenden zusätzlichen Investitionen erhöhen natürlich die Amortisationszeit. In der Praxis wird ein sinnvoller Mix aus Außenlager- und Hallenlagerflächen sinnvoll sein.

6 BEWERTUNG DER MÖGLICHEN ERLÖSE UND KOSTEN EINES OPTIMIER- TEN DURCHSCHNITTLICHEN DEUTSCHEN SPORTBOOTHAFENS

Wichtiger als die Amortisationszeit ist eine Betrachtung der Erlöse und der Kosten innerhalb der gesamten Wirtschaftseinheit, also dem optimierten Sportboothafen mit seinen Kernsegmenten (Liegeplatzvermietung und Winterlager).

6.1 Erlösbewertung

Um wirklich die Auswirkungen zusätzlicher Einnahmequellen auf die gesamte Wirtschaftseinheit bewerten zu können, werden die zusätzlichen Einnahmen/Erlöse und Kosten auf das Szenario 1, bei dem die Anzahl der Dauerlieger um 25 % zurückgehen, und Szenario 2 mit einem Rückgang der Dauerlieger um 12,5 % bezogen. Dabei sind wiederum die Einnahmen für die einzelnen Segmente (Winterlager und Liegeplatzvermietung) zu ermitteln.

6.1.1 Liegeplatzvermietung

Es wird davon ausgegangen, dass die qualifizierten Liegeplätze ausschließlich von Dauerliegern genutzt werden und dass 20 Dauerlieger bei beiden Szenarien bereit sind, ein höheres Entgelt für die Qualifizierung der Liegeplätze zu bezahlen. Dadurch splitten sich die Einnahmen Liegeplatzvermietung in drei Untersegmente „Dauerlieger mit einfachem Liegeplatz, Dauerlieger mit qualifiziertem Liegeplatz und Gastlieger“ in einem optimierten Sportboothafen auf. Bei der Betrachtung der beiden verschiedenen Szenarien unterscheiden sich die Einnahmen nur bei Dauerliegern mit einfachem Liegeplatz. Es wird davon ausgegangen wird, dass sich die Anzahl der Gastlieger nicht ändert.

6.1.1.1 Qualifizierter Liegeplatz

Größe Sportboote		Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
		7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Liegeplatzpreis pro Saison (März bis Oktober)	durchschnittlicher Bruttopreis in Euro	983 €	1.242 €	1.599 €	2.101 €
	Saisonpauschale Nebenkosten (Dusche, Wasser, Strom) inkl. 19% MwSt.		50,00 €	50,00 €	50,00 €
Jahreseinnahmen für saisonal vergebene Liegeplätze (April bis Oktober)	Prozentuale Verteilung	57%	27%	12%	4%
	Anzahl Sportboote	11	6	2	1
	Brutto-Einnahmen	10.813 €	7.752 €	3.298 €	2.151 €
Durchschnittliche Brutto-Einnahmen Dauerlieger p.a.		24.014 €			

Tab. 34: Brutto-Einnahmen aus Vermietung von qualifizierten Liegeplätzen an 20 Dauerlieger in einem optimierten Sportboothafen 2027.

20 Dauerlieger nutzen nun die qualifizierten Liegeplätze. Durch die Qualifizierung des Liegeplatzes erhöht sich der Preis im Jahr um durchschnittlich 243 Euro. Es wurde auf die gleichen Bootsgrößen wie bei der Liegeplatzvermietung derzeit zurück gegriffen und sich an der Verteilung der Bootsgrößen bei den Dauerliegern orientiert (siehe Kap. 2.2.1); dies gilt auch für Szenario 2 und Szenario 1 bei der Berechnung der Brutto-Einnahmen aus

einfachen Liegeplätzen. Folglich werden durch die Qualifizierung der Liegeplätze Brutto-Einnahmen von etwa 24.000 Euro generiert (siehe Tab. 34.)

6.1.1.2 Einfacher Liegeplatz

Bei einem Rückgang der Dauerlieger um 25 % muss von 150 Dauerliegern bei Szenario 1 (Rückgang Dauerlieger 25 %) und 175 Dauerliegern bei Szenario 2 (Rückgang Dauerlieger 12,5 %) insgesamt ausgegangen werden. Davon nutzen jeweils 20 Dauerlieger die qualifizierten Liegeplätze. Folglich nehmen die Brutto-Einnahmen bei einfachen Liegeplätzen ab, weil bei Szenario 1 nur noch 130 Dauerlieger dieses Angebot nutzen und bei Szenario 2 noch 155 Dauerlieger.

Größe Sportboote		Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
		7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Liegeplatzpreis pro Saison (März bis Oktober)	durchschnittlicher Bruttopreis in Euro	750 €	999,14 €	1.355,63 €	1.857,62 €
	Bruttopreisspanne in Euro	535,5 - 1182,0 €	535,5 - 1240,0 €	654,0 - 1700,0 €	773,5 - 2408,0 €
	Saisonpauschale Nebenkosten (Dusche, Wasser, Strom) inkl. 19% MwSt.		50,00 €	50,00 €	50,00 €
Jahreseinnahmen für saisonal vergebene Liegeplätze (April bis Oktober)	Prozentuale Verteilung	57%	27%	12%	4%
	Anzahl Sportboote	74	35	16	5
	Brutto-Einnahmen	55.500 €	36.720 €	22.490 €	9.538 €
Durchschnittliche Brutto-Einnahmen Dauerlieger p.a.		124.248 €			

Tab. 35: Brutto-Einnahmen aus der Vermietung von einfachen Liegeplätzen an 130 Dauerlieger (Szenario 1) in einem optimierten Sportboothafen im Jahr 2027.

Folglich ergeben sich bei Szenario 1 Brutto-Einnahmen von etwa 124.000 Euro (siehe Tab. 35). Bei Szenario 2 hingegen werden Brutto-Einnahmen von etwa 148.000 Euro generiert (siehe Tab. 36).

Größe Sportboote		Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
		7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Liegeplatzpreis pro Saison (März bis Oktober)	durchschnittlicher Bruttopreis in Euro	750 €	999,14 €	1.355,63 €	1.857,62 €
	Saisonpauschale Nebenkosten (Dusche, Wasser, Strom) inkl. 19% MwSt.		50,00 €	50,00 €	50,00 €
Jahreseinnahmen für saisonal vergebene Liegeplätze (April bis Oktober)	Prozentuale Verteilung	57%	27%	12%	4%
	Anzahl Sportboote	88	42	19	6
	Brutto-Einnahmen	66.000 €	44.064 €	26.707 €	11.446 €
Durchschnittliche Brutto-Einnahmen Dauerlieger p.a.		148.217 €			

Tab. 36: Brutto-Einnahmen aus der Vermietung von nicht qualifizierten Liegeplätzen an 155 Dauerlieger in einem optimierten Sportboothafen im Jahr 2027 (Szenario 2).

6.1.1.3 Zusammenfassung der Einnahmen aus Liegeplatzvermietung in einem optimierten Sportboothafen

Um die Berechnung zu vereinfachen wird, davon ausgegangen, dass sich die Qualifizierung der Liegeplätze nicht auf Einnahmen aus der Vermietung an Gastlieger auswirken. Daher wird weiterhin von 3.000 Gastliegern ausgegangen, die Brutto-Einnahmen in Höhe von 51.607 Euro generieren (siehe Kap. 2.2.1).

Untersegment	Brutto-Einnahmen Szenario 1	Brutto-Einnahmen Szenario 2
Dauerlieger einfacher LP	124.248 €	148.217 €
20 Dauerlieger mit qualifizierten LP	24.014 €	24.014 €
3.000 Gastlieger	51.607 €	51.607 €
Waschmaschine und Trockner	2.850 €	2.850 €
Summe Brutto-Einnahmen p.a.	202.719 €	226.688 €

Tab. 37: Potenzielle Brutto-Einnahmen bei Szenario 1 und Szenario 2 aus der reinen Liegeplatzvermietung eines optimierten Sportboothafens 2027.

Zusätzlich entstehen in diesem Segment noch Brutto-Einnahmen durch Waschmaschine und Trockner, die wiederum bei beiden Szenarien gleich sind.. Durch ca. 500 Waschladungen jeweils für Waschmaschine und Trockner (Summe Brutto-Preis ca. 2,85 Euro je Nutzung) werden zusätzlich 2.850 Euro eingenommen. Insgesamt können durch die Qualifizierung der Liegeplätze im Segment Liegeplatzvermietung insgesamt bei Szenario 1 Brutto-Einnahmen etwa 203.000 Euro und bei Szenario 2 etwa 227.000 Euro im Jahr generiert werden.

6.1.2 Winterlager

Auch der Bau eines unbeheizten Hallenwinterlagers wirkt sich auf die Summe der Einnahmen im Segment Winterlager positiv aus. Während durch Kranen, Mastenlager und Vermietung der Lagergestelle die Einnahmen für die einzelnen Szenarien unverändert bleiben, müssen zusätzlich die Einnahmen aus dem Hallenwinterlager (in beiden Szenarien gleich) ermittelt werden und die Einnahmen für die beiden Szenarien aus dem Außenlager, welche sich reduzieren.

6.1.2.1 Hallenwinterlager

Es wird davon ausgegangen, dass in dem ca. 1.750 m² großen unbeheizten Hallenwinterlager 50 Sportboote in beiden Szenarien überwintern werden. Die Verteilung der Bootsgrößen stimmt mit der des Außenlagers überein und entspricht der Verteilung eines durchschnittlichen deutschen Sportboothafens. Durch das unbeheizte Hallenwinterlager entstehen Brutto-Einnahmen in Höhe von etwa 44.000 Euro.

Größe Sportboote	Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
	7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Prozentualer Anteil	28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote	15	22	10	3
benötigte Lagerfläche pro Sportboot in m ²	22	29	38,5	56
Brutto-Einnahmen (Bruttopreis Hallenlager unbeheizt: ca. 29 Euro pro m ²)	9.570 €	18.502 €	11.165 €	4.872 €
Durchschnittliche jährliche Brutto-Einnahmen	44.109 €			

Tab. 38: Brutto-Einnahmen eines unbeheizten Hallenwinterlagers mit 50 Sportbooten in einem optimierten Sportboothafen 2027.

6.1.2.2 Außenwinterlager

Geht man davon aus, dass bei Szenario 1 (Rückgang Dauerlieger um 25 %) insgesamt 60 Bootseigner ihr Boot im Sporthafen überwintern lassen und dass das ca. 1.750 m² große Hallenwinterlager mit 50 Sportbooten voll ausgelastet ist, dann überwintern im Außenlager nur noch 10 Sportboote. Dadurch sinken die Brutto-Einnahmen im Jahr auf etwa 3.000 Euro (siehe Tab. 39) bei Szenario 1.

Größe Sportboote	Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
	7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Prozentualer Anteil	28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote	3	4	2	1
benötigte Lagerfläche pro Sportboot in m ²	22	29	38,5	56
Brutto-Einnahmen (Bruttopreis Außenlager: ca. 10 Euro pro m ²)	660 €	1.160 €	770 €	560 €
Durchschnittliche jährliche Brutto-Einnahmen	3.150 €			

Tab. 39: Brutto-Einnahmen eines Außenwinterlagers (10 Sportboote) in einem optimierten Sportboothafen 2027 bei einem Rückgang der Dauerlieger um 25 % (Szenario 1).

Bei Szenario 2 (Rückgang Dauerlieger 12,5 %) würden nur noch 20 Sportboote im Außenlager überwintern. Folglich würden Brutto-Einnahmen von ca. 6.000 Euro generiert werden (siehe Tab. 40).

Größe Sportboote	Bootsgröße 1	Bootsgröße 2	Bootsgröße 3	Bootsgröße 4
	7,5 m x 2,8 m	9,0 m x 3,2 m	11,0 m x 3,5 m	13,0 m x 4,3 m
Prozentualer Anteil	28,6%	44,4%	20,4%	6,6%
Anzahl Sportboote	6	9	4	1
benötigte Lagerfläche pro Sportboot in m ²	22	29	38,5	56
Brutto-Einnahmen (Bruttopreis Außenlager: ca. 10 Euro pro m ²)	1.320 €	2.610 €	1.540 €	560 €
Durchschnittliche jährliche Brutto-Einnahmen	6.030 €			

Tab. 40: Brutto-Einnahmen eines Außenwinterlagers (20 Sportboote) in einem optimierten Sportboothafen 2027 bei einem Rückgang der Dauerlieger um 12,5 % (Szenario 2).

6.1.2.3 Zusammenfassung der Einnahmen aus dem Winterlager eines optimierten Sportboothafens

Um die Gesamt-Einnahmen durch die Qualifizierung des Winterlagers zu ermitteln, müssen zusätzlich die Einnahmen aus Kranen, Mastenlager und Lagergestell berücksichtigt werden. Da sich die Qualifizierung des Winterlagers nicht auf die Einnahmen dieser Untersegmente ausgewirkt haben, können die Brutto-Einnahmen Kapitel 3.1.2.1 für Szenario 1 und Kapitel 3.1.2.2 für Szenario 2 entnommen werden.

Insgesamt würden sich die Brutto-Einnahmen durch die Optimierung des Sporthafens im Segment Winterlager bei Szenario 1 (Rückgang Dauerlieger 25 %) auf etwa 81.000 Euro und bei Szenario 2 (Rückgang Dauerlieger 12,5 %) auf etwa 86.000 Euro steigern (siehe Tab. 41).

Untersegmente	Brutto-Einnahmen Szenario 1	Brutto-Einnahmen Szenario 2
	Kranen	21.763 €
Mastenlager	1.799 €	2.016 €
Hallenwinterlager	44.109 €	44.109 €
Außenwinterlager	3.150 €	6.030 €
Lagergestell	9.720 €	11.340 €
Summe Brutto-Einnahmen	80.541 €	88.890 €

Tab. 41: Brutto-Einnahmen Winterlager in einem optimierten Sportboothafen 2027.

6.1.3 Zusammenfassung Erlösermittlung

Segmente	Brutto-Einnahmen Szenario 1	Brutto-Einnahmen Szenario 2
Liegeplatzvermietung	202.719 €	226.688 €
Winterlager	80.541 €	88.890 €
Summe Brutto-Einnahmen p.a.	283.260 €	315.578 €

Tab. 42: Mögliche Brutto-Einnahmen pro Jahr, die sich direkt aus dem Betrieb eines optimierten Sportboothafens 2027 ergeben.

Um die Einnahmen eines optimierten deutschen Sportboothafens abschätzen zu können, sind die beiden Segmente Liegeplatz und Winterlager für beide Szenarien, also die Haupteinnahmequellen aufzusummieren. Daraus ergeben sich insgesamt Brutto-Einnahmen von rund 283.000 Euro für Szenario 1 (Rückgang Dauerlieger 25 %) und 316.000 Euro für Szenario 2 (Rückgang Dauerlieger 12,5 % pro Jahr) (siehe Tab. 42).

Da zur Berechnung der Einnahmen Bruttopreise herangezogen wurden, müssen, um den Erlös zu ermitteln, die Einnahmen um den Anteil der Umsatzsteuer (19 %) reduziert werden.

	Optimierte Sportboothafen Szenario 1	Optimierte Sportboothafen Szenario 2
Brutto-Einnahmen	283.260 €	315.578 €
abzüglich Anteil Umsatzsteuer	45.226 €	50.386 €
Erlös	238.034 €	265.192 €

Tab. 43: Möglicher Erlös pro Jahr, der sich direkt aus dem Betrieb eines Sportboothafens ergibt.

Daraus ergibt sich ein Erlös von etwa 238.000 Euro für einen optimierten Sportboothafen bei Szenario 1, dessen Anteil von Dauerliegern auf 150 bis 2027 zurückgegangen ist und 265.000 Euro bei Szenario 2, bei dem der Anteil der Dauerlieger auf 175 Sportboote zurückgegangen ist. (siehe Tab. 43).

6.2 Betrachtung der Kosten bei einem optimierten Sportboothafen 2027

Die Investitionsmaßnahmen wirken sich nicht nur auf den Erlös eines Sportboothafens aus, sondern auch auf die Kosten. Insbesondere ändern sich die Kosten für Strom, Wasser und Heizung aber (siehe Tab. 44) auch die kalkulatorischen Kosten (siehe Tab. 45). Die Qualifizierung der Liegeplätze führt nicht zu einer Erhöhung der Kosten; anders sieht es bei der Qualifizierung des Winterlagers und der Anschaffung einer Waschmaschine und eines Trockners aus (Ermittlung, siehe Kap. 5.2 und Kap. 5.3). Um die Grundkosten eines optimierten Sportboothafens zu ermitteln, werden die Grundkosten für Szenario 1 und Szenario 2 (siehe Kap. 3.2) und die Kosten durch Waschmaschine und Trockner sowie Hallenwinterlager aufsummiert (siehe Tab. 44).

Objekt	Kosten pro Jahr Szenario 1	Kosten pro Jahr Szenario 2
Waschmaschine und Trockner	735 €	735 €
Hallenwinterlager	6.125	6.125
Summe	6.860 €	6.860 €
Zuzüglich Grundkosten Szenario	157.750 €	170.875 €
Grundkosten optimierten Sportboothafen	164.610 €	177.735 €

Tab. 44: Grundkosten eines optimierten Sportboothafens sowie die durch Investitionen anfallenden zusätzlichen Ver- und Entsorgungskosten (Strom, Wasser, Abwasser, Heizung, Abfallentsorgung usw.).

Durch die zusätzlichen Energiekosten fallen insgesamt Grundkosten (laufende Kosten) von etwa 165.000 Euro bei Szenario 1 und 180.000 Euro bei Szenario 2 durchschnittlich im Jahr 2027 in einem optimierten Sportboothafen an (siehe Tab. 44). Zusätzlich zu den bisherigen kalkulatorischen Kosten die bei beiden Szenarien gleich sind und sich ausschließlich aus kalkulatorischen Abschreibungen zusammensetzen (siehe Kap. 0), fallen weitere kalkulatorischen Abschreibungen für die Qualifizierung der Liegeplätze, für das Hallenwinterlager und für Waschmaschine und Trockner an (siehe Tab. 45).

Objekt	Wiederbeschaffungs- kosten	Nutzungsdauer in Jahren	kalkulatorische Abschreibung
Waschmaschine & Trockner	2.500 €	10	250 €
Qualifizierung Liegeplätze	45.000 €	15	3.000 €
Hallenwinterlager	425.000 €	50	8.500 €
zuzüglich kalkulatorische Abschreibungen eines durchschnittlichen deutschen Sportboothafens			70.800
Kalkulatorischen Abschreibungen eines optimierten Sportboothafens			82.550 €

Tab. 45: Kalkulatorische Abschreibungen/Kosten eines optimierten Sportboothafens 2027.

Addiert man die kalkulatorischen Kosten (kalkulatorische Abschreibungen) mit den Grundkosten, erhält man die Gesamtkosten für einen optimierten Sportboothafen. Dies sind ca. 247.000 Euro für Szenario 1 und 262.000 Euro für Szenario 2 (siehe Tab. 46).

	Szenario 1	Szenario 2
Grundkosten	164.610 €	177.735 €
kalkulatorische Kosten	82.550 €	82.550 €
Gesamtkosten	247.160 €	260.285 €

Tab. 46: Summe der Kosten für Szenario 1 (Rückgang Dauerlieger 25 %) und Szenario 2 (Rückgang Dauerlieger 12,5 %), die sich aus dem Betrieb eines optimierten Sportboothafens ergeben.

6.2.1 Kosten- und Erlösbetrachtung eines optimierten Sportboothafens 2027

Betrachtet man die Kosten und den Erlös eines optimierten durchschnittlichen Sportboothafens im Jahr 2027, so stellt man fest, dass es trotz des demographischen Wandels und eines sich ändernden Freizeitverhaltens möglich ist (siehe Tab. 47), bei Szenario 2 (Rückgang Dauerlieger 12,5 %) mit einem durchschnittlich großen kommerziellen Sportboothafen Gewinne zu erwirtschaften. Auch wenn bei Szenario 1 noch ein Verlust

erwirtschaftet wird, fällt dieser deutlich geringer aus, als ohne eine Optimierung des Angebots (Verlust: 21.255 Euro). Hier sind noch weitere Maßnahmen notwendig, um Gewinne zu erwirtschaften.

	Szenario 1	Szenario 2
Erlös	238.034 €	265.192 €
Gesamtkosten	247.160 €	260.285 €
Gewinn/Verlust	-9.126 €	4.907 €

Tab. 47: Ermittlung der Differenz (Gewinn/Verlust) aus den Erlös und Kosten eines optimierten Sportboothafens im Jahr 2027.

7 RENTABILITÄTSVERGLEICH EINES HERKÖMMLICHEN UND OPTIMIER- TEN SPORTBOOTHAFENS

Der Rentabilitätswert eines Unternehmens bildet den Erfolg eines Unternehmens ab. Es handelt sich um eine Maßzahl, die sich aus dem Verhältnis von Gewinn und Kapital ergibt. Er dient zur Orientierung der Eigenkapitalgeber, um abzuschätzen, ob mit dem eingesetzten beziehungsweise einzusetzenden Kapital ein angemessener Gewinn zu erwarten ist. Aber auch Fremdkapitalgeber/Kreditgeber verwenden die Rentabilität, um das Risiko bei Bereitstellung von Kapital abschätzen zu können (OLFERT & REICHEL 2008).

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital}} * 100$$

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} * 100$$

Abb. 18: Formel für Eigenkapitalrentabilität und Umsatzrentabilität.

7.1 Umsatzrentabilität

Betrachtet man die Umsatzrentabilität zum jetzigen Zeitpunkt, im Jahr 2027, bei Szenario 1 einen Rückgang der Dauerlieger um 25 % und bei Szenario 2 um 12,5 %, sowie eines optimierten Sportboothafens bei beiden Szenarien (siehe Tab. 48), tritt erwartungsgemäß die niedrigste Rentabilität im Jahr 2027 bei Szenario 1 ein, weil Verluste erwirtschaftet werden. Ebenso reicht die Optimierung des Sportboothafens bei Szenario 1 nicht aus. Erst bei Szenario 2 führt die Optimierung in die Gewinnzone und damit wird die Umsatzrentabilität positiv.

	Gewinn	Umsatz	Rentabilität
Sportboothafen heute	6.957 €	311.491 €	2,23%
Sportboothafen 2027 - Szenario 1	-21.255 €	246.681 €	-8,62%
Sportboothafen 2027 - Szenario 2	-7.058 €	279.194 €	-2,53%
Optimierter Sportboothafen – Szenario 1	-9.126 €	283.260 €	-3,22%
Optimierter Sportboothafen – Szenario 2	4.907 €	315.578 €	1,55%

Tab. 48: Umsatzrentabilität eines durchschnittlichen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen zum jetzigen Zeitpunkt, 2027 und eines optimierten Sportboothafens 2027.

7.2 Eigenkapitalrentabilität

Um die Eigenkapitalrentabilität zu berechnen, benötigt man die Höhe des Eigenkapitals. Das Eigenkapital bildet denjenigen Teil des Vermögens eines Sportboothafens, der nach Abzug aller Schulden übrig bleibt, also letztendlich der Anteil der Eigentümer am Gesellschaftsvermögen. Da es sich bei dem Modell eines deutschen Sportboothafens um eine schuldenfreie Anlage handelt, also kein Fremdkapital vorhanden ist, entspricht das Eigenkapital dem Anlagevermögen, weil der Betrieb eines Sportboothafens eigentlich kein (kaum) Umlaufvermögen aufweist. Daher wird das Umlaufvermögen vernachlässigt.

Das Anlagevermögen des Sportboothafens heute und 2027 bei gleicher Ausstattung unterscheidet sich nicht, weil davon ausgegangen wird, dass fortlaufend Teile der kalkulatorischen Abschreibungen in den Hafen investiert wurden, so dass zurzeit kein Investitionsrückstau vorhanden ist und dass das Anlagevermögen dadurch nicht an Wert verloren hat. Der Wert des Anlagevermögens ist etwas niedriger angesetzt als der Wiederbeschaffungswert bei den kalkulatorischen Abschreibungen, weil nicht die zukünftigen Anschaffungskosten betrachtet werden, sondern der derzeitige Wert (siehe Tab. 49). So haben der derzeitige Sportboothafen und der zukünftige ein

Eigenkapital von etwa 2.300.000 Euro. Das Eigenkapital des optimierten Sportboothafens liegt bei ca. 2.710.000 Euro.

Wert	Sportboothafen jetzt & 2027	Optimierter Sportboothafen
Grundstück	500.000 €	500.000 €
Fahrzeuge (ggf. Zugmaschine, Transporter und/oder PKW)	40.000 €	40.000 €
Wasserbau (Spundwände, Uferbegradigung, Uferbefestigung, Schwellschutz etc.)	200.000 €	200.000 €
Verwaltungs- und Sanitärgebäude (ca. 300 m ²)	500.000 €	500.000 €
Erschließung (Wasser- und Abwasserleitungen, Strom, Telefon etc.)	40.000 €	40.000 €
Steganlagen	1.000.000 €	1.000.000 €
Parkplätze, Außenanlagen	200.000 €	200.000 €
Technische Ausstattung (Lagergestelle)	100.000 €	100.000 €
Kran	175.000 €	175.000 €
Yachtservice (Fäkalienentsorgung, Bilgenwasserentsorgung, Yachtwaschplatz)	22.500 €	22.500 €
Büroeinrichtung (Möbel, PC, Fax, Telefon etc.)	22.500 €	22.500 €
Waschmaschine + Trockener		2.500 €
Qualifizierung Liegeplatz		40.000 €
Hallenwinterlager		365.750 €
Eigenkapital/Anlagevermögen	2.300.000 €	2.708.250 €

Tab. 49: Anlagelagevermögen/Eigenkapital eines deutschen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen zum jetzigen Zeitpunkt, in der Zukunft 2027 und 2027 bei optimiertem Sportboothafen.

Basierend auf der Abschätzung des Eigenkapitals kann im nächsten Schritt die Eigenkapitalrentabilität berechnet werden (Formel siehe Abb. 18). Betrachtet wird die Eigenkapitalrentabilität zum jetzigen Zeitpunkt, im Jahr 2027, bei Szenario 1 einem Rückgang der Dauerlieger um 25 % und bei Szenario 2 um 12,5 %, sowie für beide Szenarien eines optimierten Sportboothafens (siehe Tab. 50). Das Ergebnis unterscheidet sich kaum von der Umsatzrentabilität. Die niedrigste Eigenkapitalrentabilität kann wiederum 2027 bei Szenario 1 beobachtet werden, wenn sich der demographische Wandel und ein sich änderndes Freizeitverhalten deutlich auf die Einnahmesituation eines durchschnittlichen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen auswirken.

	Gewinn	Eigenkapital	Rentabilität
Sportboothafen heute	6.957 €	2.300.000	0,30%
Sportboothafen 2027 - Szenario 1	-21.255 €	2.300.000	-0,92%
Sportboothafen 2027 - Szenario 2	-7.058 €	2.300.000	-0,31%
Optimierter Sportboothafen – Szenario 1	-9.126 €	2.708.250	-0,34%
Optimierter Sportboothafen – Szenario 2	4.907 €	2.708.250	0,18%

Tab. 50: Eigenkapitalrentabilität eines durchschnittlichen Sportboothafens mit 250 Liegeplätzen zum jetzigen Zeitpunkt, 2027 und eines optimierten Sportboothafens 2027.

Generell ist sowohl die Umsatzrentabilität (<2,5 %) also auch insbesondere die Eigenkapitalrentabilität (< 1 %) klein. Diese Zahlen belegen, worauf Frank Engler, ehemaliger Geschäftsführer der Sporthafen Kiel GmbH, bereits in einem Interview in der Zeitschrift Bootswirtschaft 2/2011 hingewiesen hat: „Eine Marina ist keine Investition für eine Kapitalverzinsung“ Das vorliegende Zahlenwerk zeigt auf, dass die Branche weniger durch Eigenkapitalgeber, die großen Wert auf einen angemessenen Gewinn legen, repräsentiert wird, sondern vielmehr durch Unternehmer, insbesondere Familienunternehmen geprägt ist, die ihr Hobby zum Beruf gemacht haben und sich mit viel Enthusiasmus in der Wassersportbranche engagieren.

Diese niedrigen Rentabilitätswerte bedeuten aber auch, dass es für den durchschnittlichen deutschen Sportboothafen mit 250 Liegeplätzen sehr schwierig ist, Investitionen zu tätigen, mit dem Ziel, den Hafen zu optimieren. Ursache hierfür ist, dass die Unternehmen zu wenig zusätzliches Kapital durch Gewinne erwirtschaften, um kostenintensive Investitionen vorzunehmen zu können. Des Weiteren sind kaum potenzielle Kreditgeber bereit, wegen der niedrigen Rendite das Investitionsrisiko einzugehen. Daher muss der maritime Tourismus und das maritime Ambiente/Flair, die sich sowohl wertsteigernd auf den gesamten Tourismus, also auch auf die Naherholung positiv auswirkt, eine Unterstützung von politischer Seite erfahren. Einhergehen könnte die Unterstützung durch politische Bekenntnisse zu speziellen Förderprogrammen, reduzierte Umsatzsteuersätze und günstige Kredite.

8 FAZIT

Die Bootsfahrer werden in Durchschnitt immer älter. In 15 Jahren (2027) wird die Gruppe der über 60jährigen den größten Anteil der Liegeplatzinhaber ausmachen. Durch den demografischen Wandel, aber auch eines allgemein veränderten Freizeitverhaltens, ändern sich die Anforderungen an Sportboothäfen.

Ein heutiger durchschnittlicher Sportboothafen, der sich auf Liegeplatzvermietung und Winterlager beschränkt, erwirtschaftet einen geringen Gewinn. Dies liegt vor allem daran, dass die Einnahmen aus der Vermietung von Liegeplätzen im internationalen Vergleich sehr gering sind. Am Mittelmeer beispielsweise können 3 bis 5mal höhere Einnahmen generiert werden. Notwendige Ersatz- und Erhaltungsinvestitionen können aus dem laufenden Geschäftsbetrieb zwar finanziert werden, nicht jedoch die aufgrund veränderten Nutzerverhaltens erforderlichen zusätzlichen Investitionen in qualitätssteigernde Maßnahmen. Hinzu kommt: Ein Sportboothafen dieser Größe und Struktur war und ist kein lohnendes Investitionsobjekt da keine angemessene Eigenkapitalverzinsung (+ 0,3%) stattfindet.

Als Folge des demografischen Wandels werden in den kommenden Jahren die Anzahl der Bootseigner und damit der Auslastungsgrad der Sportboothäfen und seine Einnahmemöglichkeiten aus der Vermietung von Liegeplätzen sinken. Als Folge dieser Entwicklung geraten viele Sportboothäfen in die Verlustzone. Die Eigenkapitalverzinsung sinkt je nach Ausmaß des Auslastungsrückgangs auf -0,31 bis -0,92%. Dies führt auf Dauer zu einem Substanzverlust und damit einhergehend einem flächendeckenden Rückgang der Angebotsqualität. Notwendig wären hingegen zusätzliche Investitionen, um den veränderten Nutzeranforderungen Rechnung zu tragen und die Attraktivität des wassertouristischen Netzwerkes in Schleswig-Holstein auch zukünftig zu sichern.

Durch zusätzliche Investitionen in die Hafeninfrastuktur können die zukünftigen Bedürfnisse der Sportboothafennutzer erfüllt und gleichzeitig kann die Ertragskraft der Sportboothäfen gestärkt werden. Sofern der Auslastungsrückgang der Häfen auf die Annahmen des Szenarios 2 (max. 12,5% weniger Liegeplatznachfrager) beschränkt bleibt, können Sportboothäfen auch zukünftig (einen kleinen) Gewinn erwirtschaften. Dies wird aber nur dann möglich sein, wenn die notwendigen Investitionen auch zeitnah getätigt werden.

Allerdings: Die ohnehin nur sehr geringe Ertragskraft der Sportboothäfen ermöglicht kaum größere Investitionen in die Hafeninfrastuktur. Bei der bei Investitionen in Sportboothäfen zu erwartenden sehr geringen Eigenkapitalverzinsung erwarten Investoren Unterstützung durch die öffentliche Hand.

Der Wassertourismus macht derzeit in Schleswig-Holstein etwa 10 % des gesamten touristischen Umsatzes aus. Zu einer touristisch hoch attraktiven Küstenregion gehört für Urlauber ein entsprechendes maritimes Ambiente. Dies wird in erster Linie über maritime Standorte – Häfen – definiert. Sportboothäfen, Marinas und kommunale Hafenanlagen zählen daher zu attraktiven Besuchermagneten an den Küsten. Sie bilden die Schnittstelle von Land- und Wassertourismus und schaffen somit einen erheblichen ökonomischen und sozialen Mehrwert für ganze Regionen. Dieser Mehrwert, von dem das ganze Bundesland profitiert, wird jedoch seitens des Landes nicht honoriert, obwohl infrastrukturelle Entwicklung durchaus als landespolitische Herausforderung begriffen werden kann.

Trotz dieser unbestreitbaren Beiträge der Sportboothäfen zur maritimen Attraktivität des Landes bleiben privatwirtschaftlich betriebene Sportboothäfen von jedweden Fördermaßnahmen ausgeschlossen. Gemäß Absatz 5.3.3. der „Ergänzenden Grundsätze für die einzelbetriebliche Investitionsförderung im Rahmen des Zukunftsprogramms Wirtschaft“ vom 13.12.2011 werden Sportboothäfen als nicht förderungswürdig eingestuft.

Kommerziell betriebene Sportboothäfen werden aber nicht nur von Fördermaßnahmen ausgeschlossen sondern darüber hinaus auch noch im Vergleich zu kommunalen oder vereinsgebundenen Sportboothäfen benachteiligt. Kommunale Hafenanlagen werden zumindest teilweise aus Steuermitteln (quer-) finanziert. Vereinsanlagen (gemeinnützige Sportvereine) können sowohl Mittel aus der Sportförderung in Anspruch nehmen, als auch die notwendigen land- und wasserseitigen bundeseigenen Flächen zu um ein Drittel reduzierten Konditionen pachten. Dies führt zu erheblichen Wettbewerbsnachteilen für die kommerziellen Betreiber, da sowohl

kommunale Anlagen als auch vereinsgebundene Anlagen am Wettbewerb teilnehmen. Eine weitere Benachteiligung ergibt sich daraus, dass Sportboothäfen im Gegensatz zu Campingplätzen nicht von einem reduzierten Mehrwertsteuersatz (7%) profitieren können, obwohl sich die kurzfristige (bis zu 6 Monaten) Vermietung von Landflächen (Campinggewerbe) nicht von der von Wasserflächen unterscheidet.

Im Endergebnis bleibt festzuhalten, dass ohne Unterstützung des Landes das wassertouristische Netzwerk flächendeckend nicht an die zukünftigen Erfordernisse angepasst werden kann. Damit setzt das Land nicht nur seine gute Wettbewerbsposition im Bereich des Sportboottourismus aufs Spiel sondern gleichzeitig auch seine maritime Attraktivität im gesamttouristischen Kontext.

9 QUELLENVERZEICHNIS

9.1 Literatur

ANSOFF, H.I. (1966): Management-Strategie. - München

BECKER, J. (2006): Marketing-Konzeption, Grundlagen des ziel-strategischen und operativen Marketing-Managements. – 8. Aufl., München.

BOLLE, L.; FRITSCH, A., JOHANNSEN, L.; MATZEK, M.; SCHMIDT, O., SCHÜRMANN, P. & WORMS, A. (2012): Alles viel zu teuer – 10 Jahre Euro Report. – Yacht 05/2012, S. 36-43.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2010): Strategiemappe „Zukunftsmarkt 50Plus“ der Initiative „Wirtschaftsfaktor Alter“.

BUNDESVERBAND WASSERSPORTWIRTSCHAFT E.V – BVWW(2012): Mitarbeiterqualifizierung gefragt: Verband prüft Weiterbildungsmöglichkeiten. – Wassersportwirtschaft 1/2012.

DEUTSCHER BOOTS- UND SCHIFFBAUERVERBAND - DBSV (2011): Eine Marina ist keine Investition für eine Kapitalverzinsung – Frank Engler im Gespräch. – Bootswirtschaft 2/2011.

FRITSCH, A (2010): Yachthafen aus Nutzersicht. – Vortrag Heiligenhafen, 24. November 2010, Veranstaltung: Wohin segelt Schleswig-Holstein? Trends im Segeltourismus.

FVSF (2008): Strukturen im Bootsmarkt. - FVSF-Forschungsbericht 1, Mell, W.-D.

INNENMINISTERIUM BAYER (2006): Tabelle mit Herstellungskosten aus dem Straßenbau.

MINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, WIRTSCHAFT UND VERKEHR DES LANDES SCHLESWIG HOLSTEIN (2008): Das Tourismuskonzept für unser Land – Gemeinsam Handeln, Gemeinsamer Erfolg!

NAUMANN, H. (2009): Betriebliches Rechnungswesen I (KLR): Skript Fernstudiengang Postgradual Betriebswirtschaftslehre. WINGS – Wismar International Graduation Services GmbH.

KEUTZER, R.T. (2008): Praxisorientiertes Marketing Grundlagen – Instrumente – Fallbeispiele. – Wiesbaden.

MEDIAMARE (2007): Wassersportentwicklungsplan des Landes Brandenburg. - Hrsg.: Ministerium für Bildung, Jugend und Sport des Landes Brandenburg.

MEDIAMARE (2010): Barrierefreie Angebote im (Wasser-)Sport/Tourismus in Berlin, Brandenburg & Mecklenburg Vorpommern. – Interne Studie.

OLFERT, K. & REICHEL, C. (2008): Finanzierung- Ludwigshafen.

PLANCO Consulting GmbH Schwerin (2008): Benchmarkingstudie für Sportboothäfen an der Ostseeküste für das Jahr 2005. – Teil des Interreg IIIB Projekt MariTour.

PORTER, M.E. (1999): Wettbewerbsstrategie. – Erstausgabe 1980, Frankfurt.

PORTER, M.E. (1999): Wettbewerbsvorteile. – Erstausgabe 1985., Frankfurt

SCHMALENBACH, E. (1963): KOSTENRECHNUNG UND PREISPOLITIK.- WESTDEUTSCHER VERLAG, 530 S.

TRACHT, J. (2010): AUSWIRKUNGEN DER DEMOGRAPHISCHEN ENTWICKLUNG AUF DIE GESTALTUNG VON HAFENANLAGEN. – VORTRAG HEILIGENHAFEN, 24. NOVEMBER 2010, VERANSTALTUNG: WOHIN SEGELT SCHLESWIG-HOLSTEIN? TRENDS IM SEGELTOURISMUS.

9.2 Internetquellen

www.amc-wassersport.de

www.boote.de

www.bootshalle-malchow.de

www.bootshaus.de

www.bootswerft-maleika.de

www.cityboats.de

www.erdgasplus.de

www.hausboote-mueritz.de

www.hps-fertighallen.de

www.kuhnle-werft.de

www.marina-boltenhagen.de

www.marina-eldenburg.de

www.marina-ferch.de

www.marina-großenbrode.de

www.marina-kroeslin.de

www.marina-lanke.de

www.marina-winningen.de

www.sporthafen-gelting-mole.de

www.wikipedia.org

www.winterlager.org

www.yachthafen-hohe-duene.de

www.yachtlager.de

www.yachtservice-pohl.de

www.yachttechnik-kiel.de

www.yachtwerft.de