



Foto © Sina Schulten

IHR RATGEBER

für die erfolgreiche Vermietung von
Ferienunterkünften im Saarland

Stand 12/2024



INHALT

| | |
|---|-----------|
| GRUSSWORT | 3 |
| 01 TOURISMUS IM SAARLAND | 4 |
| Wirtschaftliche Bedeutung der Vermietung von Ferienunterkünften | 4 |
| Unsere Hauptthemen, Zielgruppen und Quellgebiete | 4 |
| Tourismusorganisationen im Saarland | 6 |
| Touristische Förderung | 6 |
| 02 RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN | 7 |
| Baurecht | 7 |
| Genehmigungen | 7 |
| Meldewesen | 8 |
| Steuern | 8 |
| Versicherungsschutz | 8 |
| Rundfunkgebühren | 9 |
| WLAN | 9 |
| Mietvertrag und AGB | 9 |
| 03 ERFOLGREICH VERMIETEN | 10 |
| Unsere Gäste im Saarland | 10 |
| Einrichtung und Ausstattung | 10 |
| Der richtige Preis | 11 |
| Marketing | 12 |
| Vertrieb | 13 |
| Die Saarland Card – ein großer Mehrwert für Ihre Gäste | 15 |
| 04 DIE SERVICEKETTE | 16 |
| Information – „Gefunden werden“ | 16 |
| Buchung der Unterkunft | 16 |
| Ankommen und Orientieren | 17 |
| Während des Aufenthalts | 17 |
| Abreise | 18 |
| Nach dem Aufenthalt | 18 |
| 05 SCHLÜSSELFAKTOR QUALITÄT | 19 |
| Der TrustScore | 19 |
| Qualitätsstandard durch Zertifizierung und Klassifizierung | 20 |
| Tourismuslotse Saarland | 23 |
| 06 WIR SIND FÜR SIE DA! | 24 |
| CHECKLISTE | 25 |
| WICHTIGE LINKS | 27 |
| IMPRESSUM | 28 |

GRUSSWORT

Liebe Leser*innen,

Sie vermieten eine private Ferienunterkunft oder denken darüber nach, dies zu tun? Dann ist dieser Ratgeber Ihr Nachschlagewerk mit allen Informationen rund um die erfolgreiche Vermietung von Ferienunterkünften.

Wir geben Ihnen konkrete und praktische Hinweise und Tipps, wie Sie sich erfolgreich am Markt positionieren können. Angefangen bei den Themenfeldern Marketing und Vertrieb, über Maßnahmen des Qualitätsmanagements bis hin zu Hinweisen über rechtliche Rahmenbedingungen erhalten Sie Ihren persönlichen Rundumblick.

Schauen Sie sich unbedingt den Saarland Styleguide an. Er wird Sie dabei unterstützen, eine ansprechende Wohlfühlatmosphäre für Ihre Gäste zu schaffen.

Bevor Sie in die Lektüre des vorliegenden Ratgebers starten, möchten wir ihnen einige Grundsätze für erfolgreiche Gastgeber mit auf den Weg geben:

- Ein attraktives und unverwechselbares Angebot
- Betriebswirtschaftliches Denken
- Die Ausrichtung auf (eine) bestimmte Zielgruppe(n)
- Offenheit, Kontaktfreude und Geduld

Wir freuen uns sehr, wenn Sie das touristische Angebot im Saarland mit Ihrer Ferienwohnung oder Ihrem Ferienhaus bereichern!

Heißen sie Ihre Gäste herzlich willkommen im Saarland!

Birgit GRAUVOGEL

Birgit Grauvogel

Foto © Dirk Guldner



01

TOURISMUS IM SAARLAND

WIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG DER VERMIETUNG VON FERIENUNTERKÜNFTE

Der Ferienhausmarkt leistet im Saarland einen bedeutenden ökonomischen Beitrag, auch zur lokalen Wirtschaft.



¹ tägliche Ausgaben enthalten Kosten für Anreise, Übernachtung, Verpflegung, Freizeitaktivitäten

² überdurchschnittliche Auslastung in den Monaten Mai bis Oktober

Quelle: Der Ferienhausmarkt in Deutschland – Volumen und wirtschaftliche Bedeutung, Jan. 2024

UNSERE HAUPTTHEMEN, ZIELGRUPPEN UND QUELLGEBIETE

Für den Saarland-Tourismus stehen die Hauptthemen **Aktiv** und **Kultur** im Vordergrund. Dazu zählen das Wandern und Radfahren sowie die Städte, Highlight-Einrichtungen wie das UNESCO Weltkulturerbe Völklinger Hütte oder Kunst- und Kulturveranstaltungen. Auch die Kulinarik und die Nähe zu Frankreich spielen für uns eine wichtige Rolle. Außerdem ist das Saarland als nachhaltiges Reiseziel und im Sinne der Barrierefreiheit als Reiseregion nach „Reisen für Alle“ zertifiziert. Unser Ziel ist es, den Tourismus zu einem immer stärkeren Wirtschaftszweig zu entwickeln und dabei die Qualität besonders hoch zu halten.

→



Foto © Maxime Coquard

Explorers



Foto © Marcus Gloger

Nature-loving Actives



Foto © Manuela Meyer

Short-Breakers

Wir haben drei verschiedene Hauptzielgruppen für den Saarland-Tourismus festgelegt: die Explorers (engl. für „Entdecker“), die Nature-loving Actives (engl. für „Naturliebende“) und die Short-Breakers (engl. für „Kurzurlauber“). Diese drei Zielgruppen zeichnen sich jeweils durch unterschiedliche Anforderungen und Vorlieben aus (s. auch Kapitel → „Erfolgreich vermieten – Unsere Gäste im Saarland“ auf Seite 10).

Die Hauptquellmärkte im Inland sind das Saarland, Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Hessen. Im Ausland konzentrieren wir uns auf die Niederlande, Belgien, Frankreich und die Schweiz.

Hauptquellmärkte des Saarland-Tourismus



TOURISMUSORGANISATIONEN IM SAARLAND

Um den Saarland-Tourismus weiterzuentwickeln, gibt es verschiedene Tourismusorganisationen. Auf Landesebene ist die Tourismus Zentrale Saarland (TZS) für Marketing und Destinationsmanagement zuständig. Sie ist Ansprechpartnerin für alle touristischen Belange und Beraterin für politische und kommunale Institutionen und Verbände. Auf Landkreisebene gibt es Tourismusorganisationen, die eng mit der TZS zusammenarbeiten. Das gemeinsame Ziel ist, (werdenden) Gastgeber*innen bestmöglich beratend und bei der Umsetzung ihrer Vorhaben zur Seite zu stehen.

Ihre erste Anlaufstelle rund um das Betreiben einer Ferienunterkunft ist die Tourismusorganisation Ihres Landkreises. Die Kontaktdaten der TZS und die Ihrer Ansprechpersonen im Landkreis finden Sie im Kapitel → „Wir sind für Sie da!“ auf Seite 24.

TOURISTISCHE FÖRDERUNG

Im Saarland gibt es verschiedene Möglichkeiten, finanzielle Unterstützung für touristische Projekte zu erhalten. Das Regionale Förderprogramm des Saarlandes zur Stärkung der nachhaltigen Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen des Tourismusgewerbes bietet auch Fördergelder für Ferienunterkünfte an. Wenn Sie Ihre Ferienunterkunft renovieren oder erweitern bzw. ein neues Projekt durch den Umbau von Bestandsimmobilien oder den Neubau von Ferienunterkünften planen, ziehen Sie auch die Fördermöglichkeiten des saarländischen Wirtschaftsministeriums in Betracht.

Sie haben Fragen? Dann informieren Sie sich beim Tourismuslotsen Saarland. Dort finden Sie auch entsprechende Kontaktdaten.



→ Link



02

RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

BAURECHT

Sobald Sie Wohnraum als Ferienunterkunft vermieten, ändert sich die Nutzungsart des Gebäudes bzw. der Wohnung. Es muss eine entsprechende Baunutzungsänderung beantragt werden. Auskünfte zum Baugenehmigungsverfahren erteilt die für Sie zuständige **Untere Bauaufsicht** des jeweiligen Landkreises. Auch bei Neubauprojekten sollten Sie unbedingt vor Projektstart bei der Unteren Bauaufsicht nachhören, ob der Betrieb einer Ferienunterkunft im entsprechenden Baugebiet genehmigt wird. Eine Übersicht der zuständigen Stellen finden Sie in der Online-PDF hinter dem QR-Code.



§ Baunutzungsverordnung

→ [Link](#)

GENEHMIGUNGEN

Gewerbeanzeige

Wann muss ein Gewerbe angemeldet werden? Grundsätzlich ist jede*r Gastgeber*in verpflichtet, die Vermietung gegenüber dem örtlichen Gewerbeamt anzuzeigen. Diese Anzeige dient lediglich der Information der zuständigen Behörden. Das Gewerbeamt prüft, ob eine gewerbliche Tätigkeit vorliegt und somit ein Gewerbeschein auszustellen ist.

§ Gewerbeordnung, Abgabenordnung

Gaststättenrechtliche Erlaubnis

Eine gaststättenrechtliche Erlaubnispflicht besteht für Privatvermieter*innen nicht. Sie dürfen Ihren Gästen Speisen und Getränke anbieten. Sie müssen allerdings nachweisen können, dass Sie an einer **Lebensmittelhygieneschulung** teilgenommen haben. In dieser Schulung lernen Sie wichtige Hygieneregeln im Umgang mit Lebensmitteln kennen. Informationen hierzu erhalten Sie bei Ihrem zuständigen Gesundheitsamt oder bei der IHK Saarland.

MELDEWESEN

Laut dem Bundesmeldegesetz (BMG) muss jeder Beherbergungsbetrieb in Deutschland einen **Meldeschein** für seine Gäste ausstellen. Dieser enthält Angaben zum Aufenthalt, zur Person selbst sowie ggf. zu Mitreisenden. Diese Daten müssen spätestens bei der Ankunft erfasst und per Unterschrift bestätigt werden. Lassen Sie sich im Zweifelsfall den Ausweis der*des Hauptreisenden zeigen. Als Vermieter*in sind Sie dazu verpflichtet, den Meldeschein ein Jahr lang aufzubewahren und auf Nachfrage der Meldebehörde oder der Polizei vorzulegen. Nach Ablauf der Aufbewahrungsfrist müssen die Meldescheine innerhalb von drei Monaten vernichtet werden.

Achtung! Der Meldeschein für Gäste aus Deutschland wurde zum 01.01.2025 abgeschafft.



Wenn Ihre Unterkunft mindestens zehn Gäste gleichzeitig aufnehmen kann, diese also über mindestens zehn Betten verfügt, dann sind Sie zusätzlich zur Meldung Ihrer Gästezahlen gegenüber dem Statistischen Landesamt des Saarlandes verpflichtet.

§ Bundesmeldegesetz, Beherbergungsstatistikgesetz

STEUERN

Die Einnahmen aus der Vermietung von Gästeunterkünften sind zu versteuern. Ob darüber hinaus Umsatz- und Gewerbesteuern abzuführen sind, hängt von der Höhe der Jahreseinnahmen ab. Eine **Umsatzsteuerpflicht** und somit die **Verpflichtung zum Ausweis der Mehrwertsteuer** auf der Rechnung besteht nicht, wenn im Vorjahr weniger als 22.000 € und im laufenden Jahr voraussichtlich weniger als 50.000 € Umsatz erwirtschaftet wurden bzw. werden.

Eine **Gewerbesteuer** ist bei einem jährlichen Gewinn von mehr als 24.500 € abzuführen. Details hierzu erläutern Ihr*e Steuerberater*in oder das zuständige Finanzamt.

§ Einkommenssteuergesetz, Gewerbesteuergesetz, Umsatzsteuergesetz

VERSICHERUNGSSCHUTZ

Als Vermieter*in haben Sie dafür Sorge zu tragen, dass Ihre Gäste die Unterkunft gefahrlos nutzen können und während ihres Aufenthaltes nicht zu Schaden kommen. Kontrollieren Sie regelmäßig den baulichen Zustand Ihrer Ferienunterkunft. Wir empfehlen Ihnen – auch zu Ihrer eigenen Absicherung – den Abschluss einer Rechtsschutz- sowie einer entsprechenden Haftpflicht- und Hausratversicherung. Setzen Sie sich hierfür bitte mit Ihrer Versicherungsagentur in Verbindung.



RUNDFUNKGEBÜHREN

Auch Anbieter*innen von Ferienunterkünften müssen einen Rundfunkbeitrag dafür entrichten, dass die bloße Möglichkeit besteht, öffentlich-rechtlichen Rundfunk in der Ferienunterkunft zu empfangen.

Informieren Sie sich unter www.rundfunkbeitrag.de.

WLAN

In Ihrem eigenen Interesse sollten Sie sich rechtlich bestmöglich absichern, wenn Sie Internet und WLAN in Ihrer Ferienunterkunft anbieten. Dazu sollten Sie mindestens die folgenden Maßnahmen umsetzen:

1. Verschlüsseln Sie Ihren Internetzugang.
2. Nutzen Sie moderne Hardware (Geräte wie Router) und richten Sie diese technisch korrekt ein.
3. Lassen Sie Gäste nicht Ihren privaten WLAN-Zugang nutzen, sondern richten Sie ein Gäste-Netzwerk ein.

TIPP

Eine unterschriebene Einwilligungserklärung zur datenschutzkonformen Nutzung des WLAN ist nicht notwendig. Achten Sie jedoch darauf, dass der Zugang zum WLAN nur nach Bestätigung einer entsprechenden **Checkbox** gewährt wird. Fragen Sie Ihren Anbieter ggf. nach Einstellungsmöglichkeiten.

MIETVERTRAG UND AGB

Nach erfolgter Buchung empfehlen wir Ihnen, einen Mietvertrag abzuschließen, in dem Sie Ihre allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) inklusive der Zahlungsmodalitäten (z. B. Anzahlung, Kaution, Stornobedingungen) aufführen können.

TIPP

Der Mustermietvertrag des Deutschen Tourismusverbands (DTV) wird allen Gastgeber*innen zur Verfügung gestellt, die ihre Ferienunterkunft klassifizieren lassen.

03

ERFOLGREICH VERMIETEN

UNSERE GÄSTE IM SAARLAND

Für welche Zielgruppen soll Ihr Angebot besonders interessant sein? Diese grundlegende Frage beantworten Sie im Bestfall, bevor Sie weitere Maßnahmen, z. B. eine Renovierung oder Umgestaltung der Ferienunterkunft, planen. Denn unterschiedliche Zielgruppen haben auch unterschiedliche Anforderungen an ihre Ferienunterkunft. Familien erwarten z. B. eine kindgerechte Ausstattung und entsprechende Spielmöglichkeiten, Radreisende eine sichere Unterstellmöglichkeit für Fahrräder und Geschäftsreisende eine stabile Internetverbindung. Überlegen Sie sich im Vorfeld, wie Sie die Einrichtung Ihrer Ferienunterkunft möglichst genau auf die Bedarfe Ihrer Hauptzielgruppe ausrichten können.

TIPP

Welche Zielgruppen wir im Destinationsmarketing ansprechen, d. h. welche Zielgruppen besonders typisch für den Saarland-Tourismus sind, sehen Sie in unseren Kurzvideos beim Tourismuslotsen Saarland.



→ [Link](#)

EINRICHTUNG UND AUSSTATTUNG

Ihre Gäste möchten sich bei Ihnen wohl, ja vielleicht sogar wie zu Hause fühlen. Die Einrichtung und Ausstattung Ihrer Ferienunterkunft haben einen großen Einfluss auf das Wohlbefinden Ihrer Gäste. Neben der rein funktionalen Ausstattung mit Möbeln, Fernseher, Besteck etc. spielt auch die Stimmigkeit der Einrichtung eine wichtige Rolle. Achten Sie darauf, Ihren persönlichen „roten Faden“ zu finden und diesen bei der Gestaltung der Ferienunterkunft beizubehalten. Würfeln Sie keinesfalls Möbelstücke wild durcheinander, nur weil Sie sie „noch haben“.

TIPP

Achten Sie z. B. auf einheitliches Geschirr, das in ausreichender Stückzahl vorhanden ist. Weitere Hinweise zur Ausstattung finden Sie in den Mindestkriterien für die **DTV Sterneklassifizierung**. Und schauen Sie sich auch den **Saarland Styleguide** an. Er gibt Ihnen Orientierung bei der Inneneinrichtung oder Renovierung Ihrer Ferienunterkunft.



[DTV-Klassifizierung](#)

→ [Link](#)



[Saarland Styleguide](#)

→ [Link](#)

DER RICHTIGE PREIS

Überlegen Sie sich gut, welchen Mietpreis Sie für Ihre Ferienunterkunft ansetzen. Orientieren Sie sich dabei an der Zielgruppe, die Sie ansprechen wollen, und verkaufen Sie sich nicht unter Wert! Eine Pi-mal-Daumen-Kalkulation ist keinesfalls empfehlenswert. Die folgende Kurzanleitung kann Ihnen dabei helfen, den richtigen Preis zu finden.

1. Listen Sie alle variablen Kosten (z. B. Heizung, Strom, Wasser, Reinigung) und fixe Kosten (z. B. Steuern, Versicherung, Vertrieb über Buchungsplattformen) für die Ferienunterkunft auf und kalkulieren Sie einen angemessenen Gewinnzuschlag ein.
2. Informieren Sie sich über die Preise vergleichbarer Ferienunterkünfte in der Region. Ein deutlicher Preisunterschied zu Mitbewerber*innen (zu viel oder zu wenig) kann sich negativ auf die Buchungszahlen auswirken.
3. Mit welcher Auslastung rechnen Sie? Denken Sie auch über Preise für die Haupt- und Nebensaison oder über einen Aufpreis bei Kurzaufenthalten sowie Vergünstigungen bei längeren Aufenthalten nach.

Beispiele für eine gestaffelte Preisgestaltung

Staffelung nach Aufenthaltsdauer

| | | | |
|---------------------|---------------------|----------------------|---|
| 1.–3. Nacht 80 € | 4.–7. Nacht 70 € | ab 8 Nächten 65 € | Preise pro Nacht/Einheit für 2 Personen, jede weitere Person 20 € Aufpreis |
|---------------------|---------------------|----------------------|---|

Staffelung nach Saison

| | | | |
|----------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---|
| Januar bis März 75 € | April bis September 95 € | Oktober bis Dezember 75 € | Preise pro Nacht/Einheit für 2 Personen, jede weitere Person 20 € Aufpreis |
|----------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---|



Preisangabenverordnung (PAngV) beachten!

Sie sind dazu verpflichtet, den Gesamtpreis für den Aufenthalt inklusive fixer Nebenkosten auszuweisen.

Das bedeutet:

- Nebenkosten wie Strom, Gas, Heizung oder Wasser dürfen Sie nur dann separat ausweisen, wenn eine Abrechnung nach dem tatsächlichen Verbrauch (z. B. durch einen eigenen Zähler) möglich ist.
- Optional zubuchbare Leistungen wie eine Zwischenreinigung oder ein zusätzliches Wäschepaket können ebenfalls separat ausgewiesen werden.
- Die Kurtaxe darf in der Regel separat ausgewiesen werden.

MARKETING

Um eine bestmögliche Auslastung zu erzielen, müssen Sie Ihr Angebot bekannt machen. Bewerben Sie Ihre Ferienunterkunft gezielt in besonders geeigneten Kanälen und Medien.

Eigene Website

Ein zentrales Instrument für die Vermarktung Ihrer Unterkunft ist Ihr eigener informativer und übersichtlich gestalteter Internetauftritt, der potenziellen Gästen Lust auf einen Aufenthalt in Ihrer Ferienunterkunft macht. Hier gilt der Grundsatz: Ganz oder gar nicht! Wenn Ihnen die Zeit, die finanziellen Mittel oder das Know-how für den Aufbau und die Pflege einer eigenen Website fehlen, dann konzentrieren Sie sich besser auf andere Möglichkeiten, online präsent zu sein. Wenn Sie eine eigene Website vorhalten, sollten aussagekräftige und vor allem aktuelle Fotos ein wesentlicher Bestandteil und eine direkte Buchbarkeit Ihrer Ferienunterkunft gewährleisten sein.

Wichtige Inhalte sind beispielsweise:

- Vollständige Informationen zur Ausstattung
- Preise
- Kontakt
- Lage

Beachten Sie darüber hinaus die rechtlichen Anforderungen an Ihre Website!

- Impressum
(Hinweis auf Plattform zur Online-Streitbeilegung unter <https://ec.europa.eu/consumers/odr> geben)
- Datenschutz



Social Media

Legen Sie sich Social-Media-Profilen in Kanälen wie Facebook, Instagram oder TikTok nur dann an, wenn Sie Zeit und Mühe für **regelmäßige** Posts haben. Sie können Social Media sehr gut nutzen, um eine persönliche Bindung zu ihren (potenziellen) Gästen aufzubauen und Geschichten rund um Ihre Ferienunterkunft zu erzählen.

Suchmaschinen / Unternehmensprofil auf Google

Google rangiert vor Bing und Yahoo! mit großem Abstand auf Platz 1 der beliebtesten Suchmaschinen weltweit. Seit 2004 steht das Wort „googeln“ sogar im Rechtschreibduden. Auch für Ihre Ferienunterkunft spielt Google eine sehr große Rolle. Denn viele potenzielle Gäste beginnen hier die Suche nach einer Ferienunterkunft oder nach einem Urlaubsziel. Deshalb sollten Sie sich unbedingt ein Google Unternehmensprofil (früher Google My Business) anlegen. Dieser Service ist kostenlos und hilft Ihnen dabei, online einfach gefunden zu werden. Googeln Sie „Google Unternehmensprofil“ und verwalten Sie Ihren persönlichen Eintrag.

Online-Bewertungsportale bzw. Buchungsportale

Auch Online-Bewertungsportale bzw. Buchungsportale, auf denen Ihre Ferienunterkunft bewertet werden kann, haben einen großen Einfluss auf Buchungsentscheidungen von Gästen. Sie bieten Raum für die digitale Mund-zu-Mundpropaganda. Viele potenzielle Gäste lassen sich hier für ihren nächsten Urlaub inspirieren oder informieren sich, wie andere Gäste den Aufenthalt in Ihrer Ferienunterkunft bewertet haben.

Weitere Infos zum Thema „Online-Bewertungen“ finden Sie im Kapitel
→ „Schlüsselfaktor Qualität – Der TrustScore“ auf Seite 16.

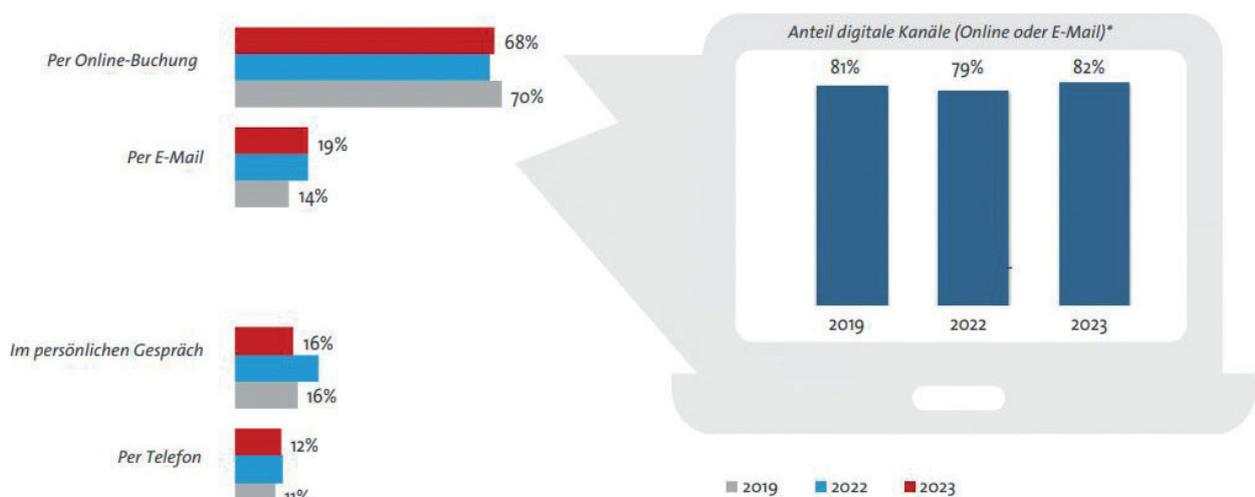
VERTRIEB

Wie buchen Sie Ihren Urlaub und was ist Ihnen bei der Buchung einer Ferienunterkunft besonders wichtig? Bestimmt wollen Sie nicht lange auf eine Rückmeldung warten, sondern sich Ihre Wunschunterkunft möglichst direkt für einen bestimmten Reisezeitraum sichern. Ihren Gästen geht es nicht anders. Die „Buchung auf Anfrage“ oder das gedruckte Übernachtungsverzeichnis sind nicht mehr zeitgemäß. Eine späte Rückmeldung führt ggf. dazu, dass in der Zwischenzeit schon eine Entscheidung für die Konkurrenz gefallen ist.

In 2023 wurden bereits 68 % der Kurzreisen (2–4 Tage) über Online-Portale getätigt und 19 % per Mail. Die persönliche Buchung im Gespräch vor Ort oder über das Telefon machten lediglich 28 % der Buchungen aus. Das heißt, es ist für erfolgreiche Gastgeber unumgänglich, online präsent zu sein.

Buchungswege von Kurzurlaubsreisen

Basis: 1.–3. Kurzurlaubsreise (2–4 Tage) der deutschsprachigen Wohnbevölkerung 14–75 Jahre zwischen November und Oktober



Quelle: Reiseanalyse 2020, 2023 und 2024, FUR

Es gibt verschiedene Vertriebskanäle, über die Sie Ihre Ferienunterkunft buchbar machen können. Wir haben die wichtigsten für Sie aufgelistet:

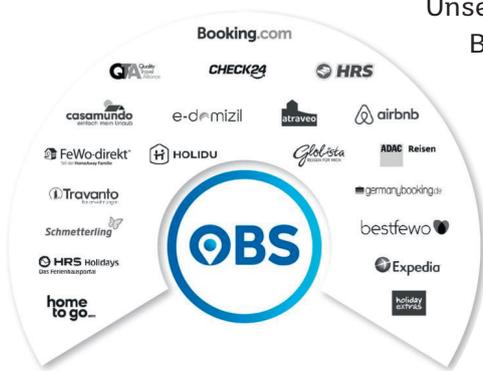
1. Ihre eigene Website und der persönliche Kontakt

Wenn Ihre Ferienunterkunft über Ihre eigene Website, das Telefon oder per E-Mail gebucht wird, ist in der Regel keine Provision fällig. Deshalb sollten Sie den Direktvertrieb ankurbeln und möglichst einfache Buchungsoptionen für Ihre Gäste vorhalten.

2. Regionales Buchungssystem

Sprechen Sie Ihre regionale Tourismusorganisation oder die Tourismus Zentrale Saarland an und lassen Sie sich über die Teilnahme am regionalen Online-Buchungssystem beraten. Hier profitieren Sie von besonders günstigen Konditionen.

3. OnlineBuchungService GmbH (OBS)



Unser Partner OBS unterstützt Sie bei der Digitalisierung und Online-Buchbarkeit Ihrer Ferienunterkunft. Grundvoraussetzung dafür ist der Eintrag im regionalen Buchungssystem Ihres Landkreises oder in dem der Tourismus Zentrale Saarland. Ihr Inserat aus dem jeweiligen Buchungssystem wird von OBS an buchungsstarke Kanäle weitergegeben. Auf welchen Plattformen Sie präsent sein wollen, entscheiden Sie. Um Doppelbuchungen zu vermeiden, greifen die Plattformen über das regionale Buchungssystem auf Ihren Buchungskalender zu. Sollten Sie eine eigene Website für Ihre Ferienunterkunft erstellt haben, kann OBS Ihnen dort eine direkte Online-Buchungsfunktion integrieren.

Weitere Infos zu OBS (Preise, Provisionen etc.) erhalten Sie bei Ihrer regionalen Tourismusorganisation oder bei der Tourismus Zentrale Saarland.

4. Online-Buchungsportale

Sie können sich auch eigenständig auf Online-Buchungsportalen gegen eine entsprechende Provisionsgebühr platzieren lassen und ohne Streuverluste viele potenzielle Gäste erreichen. Bitte achten Sie darauf, die einzelnen Buchungskalender zu verknüpfen, um Doppelbuchungen zu vermeiden. Nutzen Sie ggf. einen sogenannten Channelmanager, der in Echtzeit auf Ihren Buchungskalender zugreift.

Zu den meistgenutzten Buchungsplattformen für Privatunterkünften zählen: [Booking.com](#), [airbnb.de](#), [bestfewo.de](#), [FeWo-direkt](#), [Traum-Ferienwohnungen](#) und [Casamundo](#).

TIPP

Machen Sie neue Gäste und Stammgäste auf die direkte Buchungsmöglichkeit zu den besten Konditionen z. B. auf Ihrer Website aufmerksam. So sparen Sie sich für wiederkehrende Gäste die Provision!

Mit einer schriftlichen Buchungsbestätigung können sowohl Sie selbst als auch Ihre Gäste sicher sein, dass der Aufenthalt verbindlich gebucht ist.



DIE SAARLAND CARD – EIN GROSSER MEHRWERT FÜR IHRE GÄSTE

Die Saarland Card bietet unseren Gästen im Saarland einen besonderen Service mit hohem Erlebniswert. Wer mindestens zwei Nächte bei teilnehmenden Saarland Card-Gastgeber*innen übernachtet, bekommt die Saarland Card während des Aufenthaltes geschenkt. Sie wird entweder bequem per E-Mail als digitale Karte versendet oder als ausgedruckte Variante direkt beim Check-in übergeben.



Mit der Saarland Card haben Ihre Gäste während des Aufenthaltes freien Eintritt zu über 100 Freizeitattraktionen und können Bus & Bahn im Saarland kostenfrei nutzen. Welche Freizeitattraktionen bei der Saarland Card mitmachen, sehen Sie unter www.card.saarland.

Alle teilnehmenden Gastgeber*innen führen einen Umlagebetrag pro Nacht und Gast an die Tourismus Zentrale Saarland als Systembetreiberin ab. Die teilnehmenden Freizeitattraktionen erhalten für jeden Eintritt, der mit der Saarland Card getätigt wird, eine anteilige Ausschüttung des regulären Eintrittspreises.

Warum Sie Partner*in der Saarland Card werden sollten:

- Sie können neue Gäste und Zielgruppen für sich gewinnen und so Auslastung, Umsatz und Wertschöpfung steigern.
- Sie bieten Ihren Gästen einen entscheidenden Mehrwert für ihren Aufenthalt im Saarland und erfüllen die grundsätzlich hohe Erwartungshaltung an die Erlebnisqualität.
- Sie haben einen enormen Service-Vorteil, denn die Saarland Card ist zu einem Auswahl- und Qualitätskriterium für unsere Gäste geworden.
- Sie profitieren von einem starken gemeinsamen Marketing.

Wenden Sie sich gerne direkt an die Tourismus Zentrale Saarland, wenn Sie Interesse an einer Partnerschaft haben!

E-Mail an saarlandcard@tz-s.de
Tel. 0681 92720-43 oder -39

Weitere Infos zur Teilnahme am System der Saarland Card und Ihre Ansprechpersonen finden Sie beim Tourismuslotsen Saarland unter www.tourismuslotse.saarland.



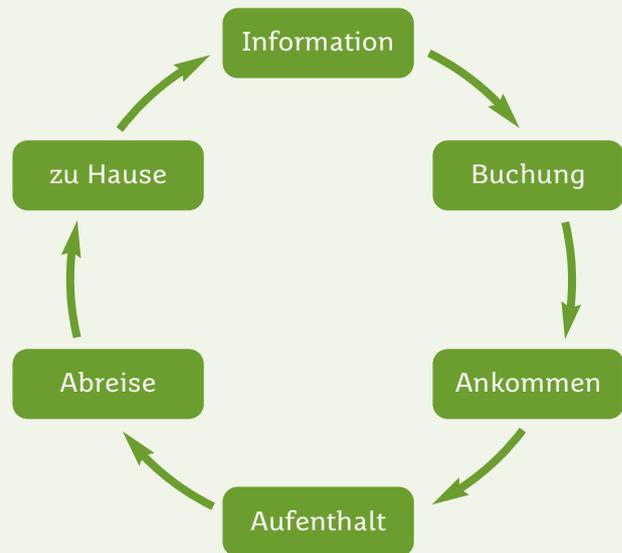
→ [Link](#)



04

DIE SERVICEKETTE

Die sogenannte „Servicekette“ beschreibt eine Reihenfolge von Berührungspunkten zwischen den Gästen und Ihrer Ferienunterkunft. Wir zeigen Ihnen hier eine typische chronologische Abfolge, angefangen bei der Information vor der Anreise bis hin zum Kontakt nach der Abreise.



INFORMATION – „GEFUNDEN WERDEN“

Wo können potenzielle Gäste Ihre Ferienunterkunft finden? Die unterschiedlichen Marketingkanäle listen wir hier auf und beschreiben sie im Kapitel → „Erfolgreich vermieten – Marketing“ auf Seite 12.

- Suchmaschinen
- Eigene Website
- Online-Buchungsportale
- Buchungsseiten regionaler Tourismusorganisationen
- Social Media

BUCHUNG DER UNTERKUNFT

Wie können Gäste Ihre Ferienunterkunft buchen? Die unterschiedlichen Vertriebskanäle listen wir hier auf und beschreiben sie im Kapitel → „Erfolgreich vermieten – Vertrieb“ auf Seite 13.

- Eigene Website und persönlicher Kontakt
- Buchungsseiten regionaler Tourismusorganisationen
- Online-Buchungsportale

ANKOMMEN UND ORIENTIEREN

Es ist so weit! Ihre Gäste reisen an und machen sich einen ersten Eindruck von Ihrer Ferienunterkunft. Wie ist die Parksituation bzw. die Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel vor Ort? Stimmt das äußere Erscheinungsbild mit der Erwartungshaltung überein? Wie schon das altbekannte Sprichwort sagt: Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Deshalb ist es auch besonders wichtig, schon im Vorfeld keine falschen Erwartungen zu wecken.

Viele Anbieter*innen von Ferienunterkünften arbeiten mittlerweile mit einer Schlüsselübergabe ohne persönlichen Kontakt. Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten: Ob Schlüsseltresor bzw. Schlüsselbox für außen oder innen, elektronisches Türschloss oder digitales Smart-Lock, das sich immer größerer Beliebtheit erfreut.

Entscheiden Sie sich für die Lösung, die Ihnen am praktikabelsten erscheint. Beachten Sie dabei auch, welche Gäste Sie grundsätzlich ansprechen. Ist Ihre Zielgruppe eher digital unterwegs oder schätzt sie den persönlichen Kontakt zu den Gastgebenden?

Wenn Sie Ihre Gäste persönlich begrüßen, bieten Sie nach der Schlüsselübergabe auch einen kleinen Rundgang durch die Ferienunterkunft an. Zeigen Sie Ihre (digitale) Gästemappe (Achtung: Mindestkriterium für DTV-Klassifizierung) und weisen Sie unbedingt auch, falls vorhanden, auf mögliche Gefahrenstellen hin.

Ein Begrüßungsgetränk, schön drapierte Bettwäsche oder ein Geschenkkorbchen – gerne auch persönlich auf die anreisenden Gäste abgestimmt – sorgen für kleine Überraschungsmomente.

TIPP

Schauen Sie sich die Checkliste zum Thema „Gästemappe“ beim Tourismuslotsen Saarland an. Wenn Sie eine digitale Gästemappe bevorzugen, haben Sie die Wahl zwischen verschiedenen Anbietern (z. B. Straiv, Gastfreund).



→ [Link](#)

WÄHREND DES AUFENTHALTS

Persönlicher Kontakt

Falls Sie grundsätzlich dazu bereit sind, Ihre Gäste persönlich zu betreuen, fragen Sie am besten schon bei der Buchung ab, ob dieser Service gewünscht ist. Sie können die zentrale Ansprechperson bei Fragen rund um den Aufenthalt, angefangen bei Ausstattungskriterien der Ferienunterkunft über das Freizeit- und Gastronomieangebot in der näheren Umgebung bis hin zu Schlechtwetteralternativen, sein.

TIPP

Lernen Sie das touristische Angebot im Saarland kennen! In unserem Online-Training „Tourismusdestination Saarland“ werden Sie in kurzer Zeit zu Tourismusexpert*innen.



→ [Link](#)

Verpflegung

Wer sich für eine Ferienunterkunft entscheidet, schätzt meist die Freiheit als Selbstversorger*in, die Unabhängigkeit von festen Essenszeiten und die ungezwungene und familiäre Atmosphäre. Daher ist die Ausstattung Ihrer Küche mit entscheidend für die Gästezufriedenheit. Orientieren Sie sich am Kriterienkatalog für die DTV-Klassifizierung. Sie können ggf. auch zusätzliche Services wie Frühstück oder Lunchpakete anbieten. Zur Erinnerung: Eine gaststättenrechtliche Erlaubnis brauchen Sie dafür nicht.

Entertainment

Mit Gesellschaftsspielen, Filmen, Büchern u. ä. geben Sie Ihrer Ferienunterkunft eine persönliche Note und verschönern gemütliche Tage in heimeliger Atmosphäre.

Feedback

Sollte einmal eine Beschwerde geäußert werden, nehmen Sie diese ernst und versuchen Sie, eine für alle Seiten zufriedenstellende Lösung zu finden. Gehen Sie in jedem Fall darauf ein und kümmern Sie sich persönlich um das Problem. Jedes Feedback bietet die Chance, etwas besser zu machen. Und oft sind es gelöste Beschwerdegründe, die zu einer besonders positiven Bewertung führen.

ABREISE

Der Tag der Abreise ist gekommen. In Ihrer (digitalen) Gästemappe haben Sie bereits Angaben zum Hinterlassen der Wohnung (z. B. besenrein, Geschirr gespült u. ä.) und zur Schlüsselerückgabe gemacht. Verabschieden Sie Ihre Gäste persönlich, wenn Sie dies im Vorfeld so abgesprochen haben. Um sich das Feedback Ihrer Gäste noch vor der Abreise abzuholen, könnten Sie einen Bewertungsbogen in der Ferienunterkunft auslegen oder am Vortag der Abreise zustellen. Sie können Ihren Gästen auch die Möglichkeit geben, sich in ein Gästebuch einzutragen, das in der Ferienunterkunft ausliegt.

NACH DEM AUFENTHALT

Nutzen Sie die Gelegenheit, noch einmal mit Ihren Gästen in Kontakt zu kommen. Schicken Sie ihnen z. B. eine Postkarte als Erinnerung an ihren Aufenthalt und verweisen Sie z. B. mit einem QR-Code auf Ihr liebstes Online-Bewertungsportal, auf dem Sie sich besonders über eine positive Bewertung freuen. Sie können auch mit einer E-Mail und angehängtem oder digitalem Feedbackbogen arbeiten und bei der Gelegenheit darauf aufmerksam machen, dass es auf Ihrer Website (falls vorhanden) eine direkte Buchungsmöglichkeit mit den besten Konditionen gibt. Notieren Sie sich ggf. Besonderheiten, die Sie im Falle einer erneuten Buchung für den nächsten Aufenthalt vorbereiten können und bleiben Sie z. B. per Newsletter in Kontakt, in dem Sie regelmäßig über aktuelle Angebote informieren.



Achten Sie bei der Kontaktaufnahme nach Beendigung des Aufenthaltes auf die Vorgaben der EU-Datenschutzgrundverordnung.

05

SCHLÜSSELFAKTOR QUALITÄT

DER TRUSTSCORE

Der TrustScore ist ein unabhängiges Qualitätssiegel. Er fasst alle Online-Bewertungen zu einer Unterkunft, die in den letzten 24 Monaten auf verlässlichen Online-Bewertungsplattformen wie Google oder Booking.com eingegangen sind, in einer Punktzahl von 0 bis 100 zusammen. Die Tourismus Zentrale Saarland nutzt u. a. den TrustScore zur Betrachtung der Qualitätsentwicklung im Saarland. Sie hat sich zum Ziel gesetzt, den TrustScore zu verbessern, um dem in der Tourismuskonzeption Saarland 2025 definierten Ziel einer Qualitätssteigerung näher zu kommen.

Auch das dwif (Deutsches Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr e. V.) arbeitet den TrustScore im jährlich erscheinenden Sparkassen Tourismusbarometer Saarland auf und setzt uns damit in Vergleich zum Bundesdurchschnitt. Deshalb ist der TrustScore ein wichtiges Qualitätsmerkmal im Saarland-Tourismus.

Der TrustScore bietet auch die Möglichkeit, sich die Online-Bewertungen für jede einzelne Unterkunft genauer anzuschauen. Was bewerten Ihre Gäste positiv oder negativ? Diese und viele Fragen mehr kann die Auswertung mit Hilfe des TrustScore beantworten.

TIPP

Grundvoraussetzung ist, dass es Online-Bewertungen zu Ihrer Ferienunterkunft gibt. Machen Sie Ihre Gäste darauf aufmerksam, dass sie Ihre Ferienunterkunft online bewerten können. Ergänzen Sie z. B. einen QR-Code zu Ihrem Lieblings-Online-Bewertungsportal in der Gästemappe. Je mehr positive Online-Bewertungen Sie haben, desto größer wird die Chance, dass neue Gäste auf Sie aufmerksam werden.

Foto © Niko Berendt



Foto © Bemy Dutka

QUALITÄTSSTANDARD DURCH KLASSIFIZIERUNG UND ZERTIFIZIERUNG

DTV-Klassifizierung für Ferienunterkünfte

Deutschlandweit zählen die offiziell verliehenen Sterne für Ferienunterkünfte neben persönlichen Empfehlungen und Online-Bewertungen zu den drei wichtigsten Orientierungshilfen für Übernachtungsgäste. Trotz der größer werdenden Bedeutung von Online-Bewertungen sind die Sterne für unsere Gäste im Saarland als Qualitätsmerkmal wichtig, weil sie Ihre Ferienunterkunft objektiv bewerten. Es wird Ihnen mit Hilfe der DTV-Sterne leichter fallen, die Erwartungen Ihrer Gäste zu erfüllen oder sie sogar zu übertreffen.

Die Sterneklassifizierung für Ferienunterkünfte wird vom Deutschen Tourismusverband (DTV) angeboten. Der DTV ist der Dachverband aller Tourismusorganisationen in Deutschland und engagiert sich für eine bundesweite erfolgreiche touristische Entwicklung.

Sie können einen bis fünf Sterne für Ihre Ferienunterkunft erhalten. Mit Hilfe eines Kriterienkatalogs werden ausgebildete Prüfer*innen Ihre Ferienunterkunft beurteilen und in der entsprechenden Kategorie klassifizieren. Sie können im Anschluss an die erfolgreiche Klassifizierung drei Jahre lang mit geprüfter Qualität für Ihre Ferienunterkunft werben und von der Mitgliedschaft im sogenannten SterneferienClub des DTV profitieren.

Preise: Die DTV-Sterneklassifizierung kostet für saarländische Gastgeber*innen ab 140 € zzgl. MwSt. pro Einheit.

Die aktuellen Kriterienkataloge zur Sterneklassifizierung für Ferienwohnungen, Ferienhäuser und Ferienzimmer finden Sie unter www.deuschertourismusverband.de.



TIPP

Nutzen Sie den Kriterienkatalog bereits zur Orientierung, wenn es um die Einrichtung Ihrer Ferienunterkunft geht. Denn die Sterneklassifizierung des DTV richtet sich an den Bedürfnissen von Übernachtungsgästen in Ferienunterkünften aus.

Pfoten-Klassifizierung



Mit der Pfoten-Klassifizierung können Sie Gäste mit Hund in besonderem Maße ansprechen und darauf aufmerksam machen, dass Ihre Ferienunterkunft hundefreundlich ausgestattet ist. Voraussetzung ist eine Sterneklassifizierung, d. h. die Pfoten stellen für Ihre Ferienunterkunft eine Zusatzklassifizierung dar.

Preise: Die Pfoten-Klassifizierung kostet für saarländische Gastgeber*innen 40 € zzgl. MwSt. pro Einheit. Weitere Informationen zur Pfoten-Klassifizierung finden Sie unter www.pfoten-klassifizierung.de.



ServiceQualität Deutschland



Das Schulungs- und Zertifizierungsprogramm von ServiceQualität Deutschland bietet vor allem kleinen und mittleren Tourismusbetrieben die Möglichkeit, ihre Servicequalität kontinuierlich zu verbessern.

Es gibt eine Beispiel-Servicekette für Ferienunterkünfte, die die klassischen Kundenanforderungen an jeden Berührungspunkt zwischen Ihren Gästen und der Ferienunterkunft beschreibt. Lernen Sie die Erwartungen Ihrer Gäste mit der Q-Servicekette noch besser kennen und leiten Sie Maßnahmen ab, um diese dann sogar übertreffen zu können.

Preise: Die Preise für eine Q-Zertifizierung (3 Jahre gültig) staffeln sich nach der Anzahl der Mitarbeitenden. Eine aktuelle Preisliste finden Sie unter www.q-deutschland.de/q-zertifizierung.

Starten Sie jetzt Ihren Qualitätsprozess!
Voraussetzung für die Q-Zertifizierung ist, dass sich mindestens eine Ansprechperson für Ihre Ferienunterkunft in einem Q-Seminar als Q-Coach qualifiziert.

Aktuelle Seminartermine finden Sie unter www.q-deutschland.de/q-seminar.

TIPP

Wenn Sie bereits an bestimmten Partnernetzwerken oder Qualitätsinitiativen (z. B. Saarland Card, Sterneklassifizierung) teilnehmen, erhalten Sie mit einem entsprechenden Kooperationscode 10 % Rabatt auf den Q-Paketpreis.

Zielgruppenspezifische Zertifizierungen



Qualitätsgastgeber Wanderbares Deutschland
Bundesweites Qualitätssiegel für wanderfreundliche Unterkünfte und Gastronomiebetriebe



Bett+Bike
Bundesweites Qualitätssiegel des ADFC für fahrradfreundliche Unterkünfte



Motorradfreundlich
Zertifikat des ADAC Saarland e.V. für motorradfreundliche Unterkünfte



TourCert Qualified
Nachhaltigkeitsqualifizierung von TourCert für Tourismusunternehmen



Reisen für Alle
Deutschlandweites Kennzeichnungssystem für Barrierefreiheit

Weitere Informationen zu Klassifizierungen und Zertifikaten, Ihre Ansprechpersonen und Kriterienkataloge finden Sie beim Tourismuslotsen Saarland unter www.tourismuslotse.saarland.



→ [Link](http://www.tourismuslotse.saarland)

Partnernetzwerke

Sie wollen sich mit Gleichgesinnten vernetzen und von einem gemeinsamen Marketing profitieren? Dann informieren Sie sich über Ihre Beteiligungsmöglichkeiten an den Partnernetzwerken im Saarland.



Partner Nachhaltiges Reiseziel Saarland

Das Saarland ist als erstes ganzes Bundesland von TourCert, einem Beratungs- und Zertifizierungssystem für die Tourismusbranche, mit der Destinationszertifizierung „Nachhaltiges Reiseziel“ ausgezeichnet worden. Die Tourismus Zentrale Saarland ist für den Zertifizierungsprozess verantwortlich und weiter auf der Suche nach Partnerbetrieben, die sich im Partnernetzwerk für das nachhaltige Reiseziel Saarland engagieren. Voraussetzung für eine Partnerschaft ist, dass Sie dazu bereit sind, sich intensiv für mehr Nachhaltigkeit in Ihrem Betrieb einzusetzen.

Biosphärenreservat
Bliesgau



Partnerinitiative Biosphäre Bliesgau

Sie verstehen sich als Botschafter*in des Biosphärenreservat-Gedankens, als Qualitätsanbieter*in mit besonderem Service und als besonders umweltfreundlich und nachhaltig, als regional engagiert und motiviert? Der Biosphärenzweckverband Bliesgau zeichnet die Betriebe aus, die sich für die nachhaltige touristische Entwicklung in der Biosphäre Bliesgau einsetzen.



Nationalpark
Hunsrück-Hochwald



Partnerbetriebssystem Nationalpark Hunsrück-Hochwald

Der Nationalpark Hunsrück-Hochwald bietet unter dem Motto „Natürlich mit Geschichte“ ein besonderes Naturerlebnis und kulturhistorische Relikte von Kelten und Römern. Im Partnerbetriebssystem des Nationalparks Hunsrück-Hochwald arbeiten Tourismusakteure zusammen, die im Einzugsgebiet des Nationalparks (Umkreis von ca. 1 Autostunde) liegen und die Kriterien von EUROPARC erfüllen.

Weitere Informationen zu relevanten Partnernetzwerken für Ferienunterkünfte, Ansprechpersonen und Kriterien für die Partnerschaften finden Sie beim Tourismuslotsen Saarland unter www.tourismuslotse.saarland.



→ Link



TOURISMUSNEWS 4U

Wir laden Sie herzlich ein, sich mit dem TZS-Partnernewsletter **Tourismusnews 4u** regelmäßig über die neuesten Entwicklungen in der Branche zu informieren.



→ Link



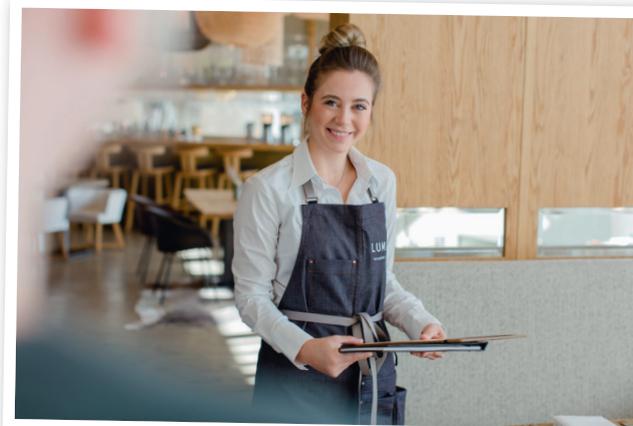
TOURISMUSLOTSE SAARLAND



Der Tourismuslotsen Saarland informiert Sie rund um die Themen Tourismus und Qualität. Hier finden Sie einen eigenen Bereich für Ferienunterkünfte und können sich über genau die Maßnahmen und Beteiligungsmöglichkeiten informieren, die für Sie relevant sind. Schauen Sie sich auch das Erklärvideo für werdende Gastgeber*innen an und lernen Sie Ihre Ansprechpartner*innen der Tourismusorganisationen der Landkreise kennen.



→ [Link](#)



Lotse für Fördermöglichkeiten

Der Lotse für Fördermöglichkeiten zeigt Ihnen den Weg zu passenden Förderprogrammen für Ihre Renovierungs- oder Bauvorhaben. Besonders wollen wir Sie auf das regionale Förderprogramm des Saarlandes zur Stärkung der nachhaltigen Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen des Tourismusgewerbes aufmerksam machen.



→ [Link](#)

Fotos © Hanna Witte



Digitale Lerninhalte

Zusätzlich bietet Ihnen der Tourismuslotse Saarland vielfältige, kostenlose Lerninhalte. Das Online-Training „Tourismusdestination Saarland“ macht Sie im Nu zu wahren Saarland-Expert*innen. Unsere Online-Weiterbildungsmöglichkeiten zu interessanten Themen wie „Marketing & Kommunikation“, „Service & Qualität“ oder „Persönliche Kompetenzen“ stehen Ihnen in Form von Videos, Texten und Bildern jederzeit kostenfrei zur Verfügung. Legen Sie einfach einen Account an und abonnieren Sie das Lotsen-Update. So bleiben Sie über neu freigeschaltete Kurse auf dem Laufenden.



→ [Link](#)

TIPP

Frischen Sie Ihre Kenntnisse zu Microsoft Word und Microsoft Excel auf. Im Login-Bereich gibt es auch hilfreiche Lerninhalte zum Thema „Digitalisierung“.

06

WIR SIND FÜR SIE DA!

Die Tourismus Zentrale Saarland und die Tourismusorganisationen der Landkreise helfen Ihnen gerne weiter, wenn Sie Fragen zur erfolgreichen Vermietung einer Ferienunterkunft haben.

Melden Sie sich direkt bei den für Sie zuständigen Ansprechpersonen:



Tourismus Zentrale Saarland GmbH
Stephanie Kaiser
Tel. 0681 92720-17, E-Mail kaiser@tz-s.de
www.urlaub.saarland



City-Marketing Saarbrücken GmbH
Helena Siemer
Tel. 0681 9380-916, E-Mail helena.siemer@city-sb.de
visit.saarbruecken.de



Landkreis Saarlouis – Abteilung Tourismus
Jörg Lang
Tel. 06831 444-479, E-Mail joerg-lang@kreis-saarlouis.de
www.rendezvous-saarlouis.de



Saarpfalz-Touristik
Julia Serov
Tel. 06841 104 71 74, E-Mail julia.serov@saarpfalz-kreis.de
www.saarpfalz-touristik.de



Saarschleifenland Tourismus GmbH
Kristina Weber
Tel. 06861 80 442, E-Mail k.weber@saarschleifenland.de
www.saarschleifenland.de



Tourismus- und Kulturzentrale des Landkreises Neunkirchen
Inken Färber
Tel. 06821 97292-13, E-Mail i.farber@landkreis-neunkirchen.de
www.region-neunkirchen.de



Touristik & Freizeit Sankt Wendeler Land
Heike Deutscher
Tel. 06851 801-8000, E-Mail heike.deutscher@bostalsee.de
www.sankt-wendeler-land.de

CHECKLISTE

Rechtliche Rahmenbedingungen (S. 7)

- Sie haben Ihr Projekt bei der zuständigen Unteren Bauaufsicht vorgestellt und ggf. eine Baunutzungsänderung beantragt.
- Sie haben die Vermietung gegenüber dem örtlichen Gewerbeamt angezeigt.
- Sie lassen spätestens bei Ankunft der Gäste einen Meldeschein ausfüllen und heben diesen für 1 Jahr auf.
- Sie melden Ihre Gästezahlen ggf. an das Statistische Landesamt des Saarlandes.
- Sie versteuern Ihre Einnahmen und haben geprüft, ob eine Umsatzsteuer- oder Gewerbesteuerpflicht besteht.
- Sie haben geprüft, ob Sie eine Rechtsschutz-, eine Haftpflicht- und Hausratversicherung abschließen wollen.
- Sie entrichten den Rundfunkbeitrag.
- Sie haben das WLAN in Ihrer Ferienunterkunft rechtssicher eingerichtet.
- Ihnen liegt ein individueller Mietvertrag inklusive AGB und Zahlungsmodalitäten vor.

Erfolgreich Vermieten (S. 10)

- Sie haben für sich die Frage beantwortet, welche Zielgruppe/n Sie ansprechen wollen.
- Sie haben sich bei der Ausstattung der Ferienunterkunft an den Mindestkriterien der DTV-Klassifizierung orientiert.
- Sie kennen den Saarland Styleguide und nutzen ihn ggf. als Orientierungshilfe bei der Inneneinrichtung Ihrer Ferienunterkunft.

- Sie haben den richtigen Preis für Ihre Ferienunterkunft gefunden.
- Sie weisen die Preise entsprechend der Preisangabenverordnung korrekt aus.
- Sie kennen alle relevanten Marketingkanäle und nutzen diese nach Ihren Möglichkeiten.
- Sie kennen alle relevanten Vertriebskanäle und sind online buchbar.
- Sie kennen die Saarland Card und nehmen ggf. als Gastgeber*in teil.

Schlüsselfaktor Qualität (S. 19)

- Sie wissen, was der TrustScore ist und kümmern sich um Ihre Online-Bewertungen.
- Sie kennen Ihre Möglichkeiten, die Ferienunterkunft klassifizieren und zertifizieren zu lassen und setzen diese Möglichkeiten ggf. um.
- Sie kennen die Fördermöglichkeiten des saarländischen Wirtschaftsministeriums und nutzen diese ggf.
- Sie haben einen kostenfreien Account beim Tourismuslotsen Saarland und nutzen die digitalen Lerninhalte zur Weiterbildung und Information.
- Sie kennen die Servicekette für Ihre Ferienunterkunft und nutzen sie, um ggf. Maßnahmen zur Verbesserung der Qualität abzuleiten.
- Sie kennen die Ansprechpersonen der regionalen Tourismusorganisationen und wissen, dass Sie sich mit allen Fragen rund um die erfolgreiche Vermietung Ihrer Ferienunterkunft bei ihnen melden können.

WICHTIGE LINKS

Tourismuslotse Saarland:

www.tourismuslotse.saarland/euer-bereich-fuer/ferienunterkuenfte

Online-Training Tourismusdestination Saarland:

www.tourismuslotse.saarland/besser-werden/digitale-lerninhalte/online-training

DTV-Klassifizierung:

www.deuschertourismusverband.de/qualitaetssysteme/klassifizierung-ferienunterkuenfte

Website der Tourismus Zentrale Saarland:

www.urlaub.saarland

Website der City Marketing Saarbrücken GmbH:

visit.saarbruecken.de

Website des Landkreises Saarlouis – Abteilung Tourismus:

www.rendezvous-saarlouis.de

Website der Saarpfalz-Touristik:

www.saarpfalz-touristik.de

Website der Saarschleifenland Tourismus GmbH:

www.saarschleifenland.de

Website der Tourismus- und Kulturzentrale des Landkreises Neunkirchen:

www.regionneunkirchen.de

Website der Touristik & Freizeit Sankt Wendeler Land:

www.sankt-wendeler-land.de

Social Media Kanäle der TZS:

Instagram Account [@urlaub.saarland](https://www.instagram.com/urlaub.saarland)

Facebook Account „[Urlaub im Saarland](#)“

TikTok Account [@urlaub.saarland](https://www.tiktok.com/@urlaub.saarland)

Pinterest Account [Urlaub im Saarland](#)

Impressum



Herausgeber:

Tourismus Zentrale Saarland GmbH
Trierer Straße 10
66111 Saarbrücken
Tel: +49 (0)681 92 72 0 0
Geschäftsführende:
Birgit Grauvogel, Michael Schwarz

Gestaltung:

LEIS Grafikdesign, Saarbrücken

Alle Angaben wurden nach Vorgaben des jeweiligen Verantwortlichen vor Ort mit Sorgfalt zusammengestellt. Dennoch kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden.