

Entwicklung des Reiseaufkommens für Monteure, Berufsreisende und Berufspendler

Berufsreisende werden im Fachjargon als Pendler bezeichnet, wenn sie bei den Reisen zwischen Arbeitsstätte und Wohnung regelmäßig die Grenzen der Gemeinde überschreiten. Dabei unterscheidet man zwischen Pendlern, die aus dem ländlichen Raum in Ballungsgebiete unterwegs sind oder aus den Ballungsgebieten zu entfernteren Arbeitsstätten fahren. Die Gründe für die Reisen sind vielfältig. Bei größeren Entfernungen benötigen die Pendler Übernachtungsmöglichkeiten (u.A. Pendlerzimmer) in der Nähe der Arbeitsstelle.

Gründe für Berufsreisen



Die Gründe für das Pendeln können vielfältig sein. Am häufigsten wird der Wunsch nach einem bezahlbaren Eigenheim in grüner Umgebung angegeben. Gerade junge Familien drängen aus der Stadt in ländlichere Gebiete. Hier sind die Grundstückspreise oft noch moderat und man kann sich den Traum vom eigenen Heim leisten. Die Kinder können in einer naturnahen Umgebung aufwachsen und den meist zum Haus gehörenden Garten als Spielplatz nutzen. In diesen Wohngegenden gibt es naturgemäß wenige Firmen, die einen gut bezahlten Arbeitsplatz bieten. Sie konzentrieren sich in den Ballungszentren der Metropolen wie Berlin, Hamburg, München oder Köln oder in Industriegebieten wie Bochum, Essen, Duisburg oder Leverkusen.

Große Konzerne haben oft mehrere Standorte, die sich verteilt im ganzen Land und an wichtigen internationalen Positionen befinden. Gelegentlich werden die Abteilungen umstrukturiert oder es kommen neue Aufgaben für die Mitarbeiter hinzu. Nicht immer ist das mit einem Umzug zum neuen Arbeitsort verbunden. Sei es, weil sich die Familie gerade gut an einem Ort eingelebt hat oder man die Kinder in ihrer schulischen Entwicklung möglichst wenig beeinträchtigen will. Auch soziale Komponenten wie ein familiäres Netzwerk mit Unterstützung der berufstätigen Eltern durch Großeltern, Geschwister und Freunde spielen bei der Entscheidung für oder gegen einen berufsbedingten Umzug eine große Rolle. Viele Berufspendler entscheiden sich lieber für einen wöchentlichen Wechsel zwischen Wohnstätte und Arbeitsort. Man arbeitet die Woche vor Ort und genießt am Wochenende das Familienleben. Bei dieser Entscheidung können auch steuerliche Überlegungen eine Rolle spielen.

Welche Berufe sind am häufigsten betroffen?

Klassische Pendlerberufe sind Monteure, Servicemitarbeiter, Handwerker und Berufsreisende mit beratender Tätigkeit. Monteure reisen von Baustelle zu Baustelle und fahren meist in der Woche nicht jeden Abend nach Hause. Oft sind die Entfernungen zu groß, um die Strecke jeden Tag zu überwinden. Außerdem schlagen ab Entfernungen über 100 Kilometern die Kosten für die Fahrt sowie der zeitliche Aufwand stark zu Buche. Größere Firmen organisieren manchmal für ihre Monteure Wohncontainer, die allen Komfort bieten. Doch ist diese Lösung nur für Baustellen geeignet, auf denen genug Platz zum Aufstellen der mobilen Wohnmodule vorhanden ist. Handwerker, die in einem Betrieb Maschinen einrichten oder für Reparaturen verantwortlich sind, nehmen oft ein Monteurzimmer oder eine Monteurunterkunft zu günstigen Konditionen in Anspruch. Die beauftragenden Firmen schätzen es, wenn die Anmietung möglichst flexibel und kurzfristig möglich ist. Gerade bei Reparaturaufträgen von Handwerkern kann man nie vorhersagen, ob der Zeitplan einzuhalten ist und wann die Unterkunft benötigt wird.

Auch Freiberufler pendeln oft zwischen verschiedenen Arbeitsstätten. Je nach Projekt können die Aufgaben in unterschiedlichen Firmen zu erfüllen sein. Nicht immer ist dafür Telearbeit gewünscht oder möglich. Das kann aus sicherheitsrelevanten Gründen ausgeschlossen oder einfach nicht praktikabel sein. Teures Equipment wie spezielle Server, Maschinen oder Anwendungssoftware verbleiben in der Regel am Standort. Die Firmen legen aus verständlichen Gründen Wert darauf, dass Technologien und Hardware in der eigenen Kontrolle verbleiben. Projekte für Freiberufler können zwischen einigen Wochen bis zu mehreren Monaten dauern. Berater haben für ihre Projekte ebenfalls unterschiedliche Laufzeiten, die zwischen wenigen Tagen und mehreren Wochen liegen können. Mit einem Wechsel des Auftrags ist meist auch ein neuer Standort zu bedienen. Hier lohnt es sich kaum, jedes Mal eine ganz normale Wohnung anzumieten. Diese Berufsreisenden werden nach bezahlbaren Lösungen mit möglichst großem Komfort Ausschau halten.

Wie hat sich das Aufkommen von Berufspendlern in den letzten Jahren entwickelt?



Nach den Angaben des Statistischen Bundesamtes gab es im Jahr 2004 ca. 30 Millionen Berufspendler in Deutschland. Davon zählte man ca. 360.000 Personen zu den Wochenendpendlern, die in der Woche am Arbeitsplatz verblieben und nur am Wochenende nach Hause fuhren. Praktikanten, Schüler und Studenten sind in dieser Statistik nicht berücksichtigt. In den Jahren von 2004 bis 2012 stieg die Zahl dieser Personen insgesamt um 11%. Die Berufsreisenden nutzten dabei innerhalb der Ballungszentren zu 31% die öffentlichen Verkehrsmittel. Bei den Reisen außerhalb der Ballungszentren wurden Bus und Bahn deutlich weniger genutzt. Man konzentrierte sich hier mehr auf Fahrten mit dem eigenen oder einem firmeneigenen PKW.

Wird sich diese Tendenz fortsetzen?

Es ist zu erwarten, dass sich der Trend zum Pendeln weiter fortsetzt. Wohnraum in den Ballungszentren wird immer teurer und die Lebensqualität in den Satellitenstädten nimmt immer weiter zu. Mit der Vergrößerung der Wohngebiete siedeln sich hier kleine Läden, Dienstleister und kommunale Einrichtungen an. Ab einer bestimmten Einwohnerzahl können öffentliche Schulen und Kindergärten eröffnet werden. Oft organisieren engagierte Eltern Privatschulen und Betreuungsangebote, die einen wohnortnahen Unterricht zu guten Bedingungen ermöglichen.

Berufsreisende mit wechselnden Arbeitsstätten werden weiterhin eher einen festen Standort als Basis für das private Leben aufrechterhalten. Mit zunehmender Spezialisierung werden wahrscheinlich immer mehr Fachkräfte zwischen den Einsatzorten pendeln. Es lohnt sich für die Firmen oft nicht, mehrere Mitarbeiter mit einem Thema zu beschäftigen, das mit einer einzelnen Arbeitskraft gut bedient werden kann. Oft findet man annehmbare Lösungen in Verbindung mit Telearbeit, die jedoch nicht ganz auf eine zeitweise Anwesenheit der Mitarbeiter vor Ort verzichten können. Diese Personen benötigen relativ regelmäßig eine möblierte Unterkunft am Arbeitsort. Hier kann es sich lohnen, einen Rahmenvertrag mit der betreffenden Firma abzuschließen.

Durch die Öffnung der Binnenmärkte innerhalb der Europäischen Union drängen viele Firmen aus dem benachbarten Ausland auf den Markt. Baufirmen aus Polen, Tschechien oder der Slowakei bieten ihre Leistungen zu guten Konditionen an. Ihre Handwerker können selbstverständlich nicht jeden Tag nach Hause fahren. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sind diese Firmen auf günstige Unterkünfte für ihre Mitarbeiter angewiesen. Auch einzelne Unternehmer oder Arbeitskräfte aus der EU arbeiten hier in Deutschland und behalten ihren Hauptwohnsitz im Ursprungsland. Das könnten Saisonkräfte für die Gastronomie, den Handel oder in pflegenden Berufen sein. Zu großen Events, Messen oder Festivals werden regelmäßig externe Mitarbeiter verpflichtet. Auch sie benötigen für diese Zeit eine preiswerte und bequeme Unterkunft.

In der Urlaubszeit nutzen junge Leute gern die günstigen Monteurwohnungen, um eine bezahlbare Übernachtung zu buchen. Praktikanten reisen für ihre Diplomarbeit oder ein Zwischenprojekt zu bestimmten Firmen, bei denen sie später gerne einen Job bekommen würden. Meist verfügen sie nur über ein begrenztes Budget und mieten gerne möblierte Zimmer zu günstigen Konditionen an.

Wie können Vermieter sich darauf einrichten?



Als Vermieter kann man der gesteigerten Nachfrage mit praktisch eingerichteten Monteurwohnungen nachkommen. Allerdings ist dabei zu beachten, dass sich das Aufkommen der Berufsreisenden nicht in allen Gegenden Deutschland gleichmäßig verteilt. Besonders hohe Zahlen von Einpendlern, das sind Berufsreisende, die in ein Ballungszentrum hineinreisen, verzeichnen die Metropolen Düsseldorf und Frankfurt. Das kann mit der städtebaulichen Struktur dieser Städte und

dem geringen Wohnungsangebot in den Zentren zusammenhängen. Etwas entspannter ist die Lage in Großstädten wie Berlin, Wien, Leipzig, Dresden und Hamburg. Hier ist das städtebauliche Ensemble wesentlich homogener. Große Firmengelände und Bürogebäude wechseln mit Wohnbebauung ab. So können die meisten Werk­tätigen in unmittelbarer Nähe zur Arbeits­stelle wohnen.

Um festzustellen, ob sich das Angebot von Monteurunterkünften lohnt, kann man die Zahlen des Statistischen Bundesamtes zurate ziehen. Hier werden für die größten Städte Deutschlands sowie für Wien regelmäßig Zahlen zu den Berufsreisenden erhoben. Die Entwicklung für die jeweilige Region kann man leicht aus diesen Werten ablesen. Für eine genauere Analyse könnten weiterhin Daten zu Großbaustellen, saisonabhängigen Betrieben und Events oder Messeveranstaltungen eine Rolle spielen. Die Unterkünfte können nicht nur für beruflich Reisende interessant sein. In touristisch attraktiven Lagen vermietet man Ferienwohnungen und Appartements mit Sicherheit gut. Auf für Metropolen gibt es immer einen gewissen Bedarf an preiswerten Ferienwohnungen für Touristen, Familienbesucher oder Schulungsteilnehmer.

Unterstützung bei der Vermietung durch Angebotsbörsen

Die Vermietung gestalten Sie mithilfe von Angebotsbörsen übersichtlich und unkompliziert. In unserem Online-Portal Deutschland-Monteurzimmer.de bieten wir die Möglichkeit an, die zu vermietenden Wohnungen und Zimmer online zu inserieren. Unsere Reichweite unterstützt Sie bei der erfolgreichen und regelmäßigen Vermietung der Monteurwohnungen. Stellen Sie Ihre Beschreibung der Angebote mit Bildern, Festpreisen und den Bedingungen zur Anmietung direkt bei uns ein. In der praktischen Suche finden die Interessenten Ihren Eintrag mit einer Anzeige auf der Landkarte und allen verfügbaren Optionen. Wichtige Informationen wie Preis, maximale Belegung und die Kontaktdaten sehen die Kunden auf einen Blick. Die eigentliche Vermietung bleibt in Ihrer Hand.

Sie vereinbaren die Termine und die genauen Konditionen direkt mit Ihren Interessenten. So bleiben Sie frei, für wiederkehrende Kunden besondere Bedingungen auszuhandeln oder bei Sonderwünschen flexibel zu reagieren. In unserem Portal erhalten Sie außerdem wertvolle Informationen und Tipps rund um die Vermietung von Monteurwohnungen. Dazu gehören wichtige Monteurzimmer-Artikel zu Themen wie zum Beispiel die Hausordnung, die Erledigung von Reinigungsarbeiten und die Ausstattung der Zimmer. Profitieren Sie von den langjährigen Erfahrungen unserer Spezialisten und informieren Sie sich zu den rechtlichen und organisatorischen Herausforderungen bei der Vermietung an beruflich Reisende.

Nutzen Sie das Internet, um Ihre Angebote ansprechend zu präsentieren. Dazu genügt oft schon eine sogenannte Webvisitenkarte mit einigen guten Fotos und Ihren Kontaktinformationen. Falls Sie sich das Gestalten nicht selber zutrauen, beauftragen Sie eine professionelle Werbefirma damit. Für die Gestaltung einer Seite gibt es attraktive Pauschalangebote, die sehr gute Qualität zu

moderaten Preisen liefern. Denken Sie daran, sich bei Google und anderen Suchmaschinen anzumelden. Wer leichter gefunden wird, hat größere Chancen, zu den begehrten Buchungen zu kommen.

Angebote mit Zusatzoptionen attraktiver machen

Um sich am Markt zu behaupten, kann es sinnvoll sein, Zusatzoptionen für Monteurzimmer und Monteurwohnungen anzubieten. Für beruflich reisende Personen stellt der ständige Wechsel zwischen gemieteter Unterkunft und dem echten Zuhause oft eine große psychische Belastung dar. Man kommt aus dem Rhythmus, vernachlässigt Schlaf und sportliche Betätigung oder fühlt sich einfach etwas einsam. Mit einer angenehmen Gestaltung von Gemeinschaftsräumen, einem Sport- oder Wellnessangebot und Möglichkeiten für sinnvolle Unterhaltung können Sie sich positiv abheben. Je nach Niveau der zusätzlichen Ausstattung ist es dabei auch gut möglich, höhere Preise für die Unterkünfte zu erzielen. Alternativ kann man bestimmte Leistungen als extra hinzu zu buchende Option anbieten. Damit regeln Sie die anfallenden Kosten und geben den Gästen Gelegenheit, frei zu entscheiden, ob sie die Sauna nutzen möchten oder lieber eine Runde im Gym trainieren.

Einzelzimmer oder Mehrbettarrangement?

Das kommt ganz auf Ihre Kostenstruktur und den gewünschten Kundenkreis an. Mit Mehrbettzimmern können Sie sehr niedrige Preise anbieten. Der Platz in der Unterkunft wird maximal ausgenutzt. Schlafräume dienen tatsächlich nur zum Schlafen. Die Gemeinschaftsräume für Küche, Aufenthaltsbereich und Bad können optimal geplant und verwaltet werden. Dafür haben die Gäste weniger Privatsphäre. Das spielt keine sehr große Rolle, wenn man tagsüber lange arbeitet und abends nur zum Essen, Waschen und Schlafen in die Unterkunft kommt. Wer etwas mehr Zeit nach der Arbeit frei hat, wird größeren Wert auf Abgeschlossenheit legen. Diese Zimmer sind natürlich preislich in einer anderen Kategorie anzusiedeln. Die Kosten für Heizung, Reinigung und Abschreibung sollte man genau kalkulieren und bei der Preisgestaltung mit hinzuziehen.

Monteurzimmer auch als Ferienwohnung nutzen

Schön eingerichtete Monteurzimmer kann man perfekt auch als Ferienwohnung vermieten. Bieten Sie die Arrangements einfach parallel als Ferienwohnung an, wenn Sie merken, dass die Auslastung in bestimmten Zeitabschnitten schwankt. Dabei ist es auch möglich, Mehrbettzimmer günstig zu vermieten. Gruppenreisende Jugendliche, die eine Abschlussfahrt oder eine Exkursion

unternehmen, benötigen oft eine größere Anzahl Betten. Nutzen sie Ihr Domizil als Jugendherberge oder Hostel, um im Sommer die Urlaubszeit abzufedern.

Bei der Vermietung an Touristen oder Jugendgruppen macht es sich gut, Veranstaltungskalender, Reisetipps und Empfehlungen zum Ausgehen mit auszulegen. Diesen Service kann man auch den berufstätigen Reisenden anbieten, um den Aufenthalt so angenehm wie möglich zu machen. Nutzen Sie das Infomaterial, um Synergieeffekte mit anderen Unternehmen zu erzielen. Tauschen Sie Ihre Flyer mit Boutiquen, Sportveranstaltern und ortsansässigen Gaststätten. Die gegenseitigen Empfehlungen bringen für alle Beteiligten Vorteile und können einen Teil des Werbebudgets einsparen.

Lohnt sich eine langfristige Vermietung?

Wenn Sie die Möglichkeit haben, ihre Unterkünfte langfristig zu vermieten, dann kann das eine sehr lukrative Angelegenheit sein. Versäumen Sie darüber allerdings nicht, regelmäßig den Zustand der Zimmer und Gemeinschaftsräume zu kontrollieren. Verlassen Sie sich dabei nicht ausschließlich auf Ihr Personal. Zuverlässige Mitarbeiter werden Ihnen Auffälligkeiten sicher zeitnah mitteilen. Bei hoher Arbeitsbelastung und wechselnden Schichten kann es jedoch gelegentlich vorkommen, da einmal eine Information nicht übertragen wird. Stellen Sie sicher, dass Reklamationen und Kundenanfragen schnell bearbeitet werden. Ein guter Ruf ist eine wichtige Basis im Vermietergeschäft. Mit der heutigen Technik dürfte es kein Problem sein, schnell ein paar Fotos von defekten Bauteilen oder eine kurze Mitteilung zum Nachbestellen von Verbrauchsmaterial zu senden. Vernetzen Sie sich mit Ihren Mitarbeitern, um schnell und professionell auf alle Anforderungen zu reagieren.

Rahmenvertrag direkt mit der Firma abschließen



Falls sie bemerken, dass eine Firma öfter Ihre Unterkunft bucht, dann können Sie dieser Firma einen Rahmenvertrag zu besonderen Konditionen anbieten. Wie Sie diesen Vertrag gestalten, hängt ganz von den jeweiligen Anforderungen ab. Zum Beispiel kann man permanent eine Anzahl Zimmer oder Betten reservieren und erhält dafür eine Pauschale. Bei tatsächlicher Nutzung kommen die echten Kosten für die entsprechenden Zimmer hinzu. Solch ein Arrangement ist nur dann nützlich, wenn die Auslastung nicht durchgehend komplett zu gewährleisten ist. Hat man sowieso stets alle Betten belegt, dann wäre es ein Verlustgeschäft. In diesem Falle müsste man mit der Firma andere Bedingungen aushandeln. Scheuen Sie sich nicht, bei sich ändernden äußeren Bedingungen den Vertrag neu zu verhandeln. Bleiben Sie dabei fair und geben Sie Ihrem Geschäftspartner die Chance, trotzdem noch einige Vorteile zu genießen. Dann kann die Beziehung zum beiderseitigen Wohl lange Zeit bestehen und Früchte tragen.

Fazit

Der Markt für die Vermietung von Monteurwohnungen entwickelt sich nach wie vor für die Vermieter sehr positiv. Die steigende Nachfrage sorgt für eine gute Auslastung und sichert den Anbietern ein moderates Wachstum. Wer sich mit Zusatzangeboten von den Mitbewerbern abhebt, hat die Chance, mehr Kunden zu gewinnen und eine bessere Marge zu erzielen. Die Nutzung von Anbieterportalen steigert die Anzahl der Vermietungen und macht Ihre Unterkunft landesweit bekannt. Durch eine Diversifizierung des Angebots kann man flauere Zeiten im Sommer oder zum Jahreswechsel gekonnt abfedern. Die Zusammenarbeit mit ortsansässigen Unternehmen steigert das Wohlbefinden der Gäste und den Umsatz aller Beteiligten.

WICHTIG: Trotz sorgfältigster Recherche zu unseren Artikeln und Berichten können wir keinerlei Haftung für die Aktualität und Richtigkeit der Angaben übernehmen. In rechtlichen Angelegenheiten sollten Sie immer Ihren Anwalt oder Steuerberater fragen.