

Nein zur



KönigsCard

Die KönigsCard ist ein gigantisches Verschenkensystem und ein mehr als schwaches Werbesystem. Warum wird diese Karte also von der öffentlichen Hand so stark propagiert?

A handwritten signature in black ink that reads "Häußler".

Wilhelm Häußler, Appartementhotel Seespitz,
Pfrontener Str. 45, 87629 Füssen-Weissensee, Telefon: 0172 / 830 27 64,
E-Mail: hw@seespitz.com, Internet: www.seespitz.de

Vorwort

Seit dem Jahr 2009, also dem Start der KönigsCard, bin ich Gegner dieser „Karte“. (Brief vom 12.5.2009 an den damaligen Landrat Fleschhut, Landratsamt Ostallgäu, siehe Anhang)

Bis heute habe ich mehrere Texte zur KönigsCard verfasst. Meine Meinung zur KönigsCard hat sich nie verändert. In der letzten Zeit habe ich jedoch zusätzliche Erkenntnisse gewonnen, die mich veranlassen, diesen Text sozusagen als Zusammenfassung und Erweiterung meiner Gedanken zur KönigsCard zu schreiben.

Zu meiner Person

Ich habe das humanistische Gymnasium in Kempten besucht und anschließend an der TU München Bauingenieurwesen studiert. Anschließend habe ich dann noch Betriebswirtschaftslehre an der Universität München drangehängt. Schon damals galt mein Interesse der Volkswirtschaftslehre, genauer der Philosophie Ludwig Erhards und der neoliberalen „Österreichischen Schule der Nationalökonomie“ mit den Hauptvertretern Ludwig von Mises und Friedrich August von Hayek (Nobelpreis). Siehe dazu „www.misesde.org“.

Nach meinem Studium und einem kurzen Zwischenstopp in der Hauptverwaltung der Firma Dyckerhoff und Widmann, dem innovativsten deutschen Bauunternehmen der damaligen Zeit, eröffnete ich mein Ingenieurbüro für Baustatik in Kempten.

Daneben führte ich gemeinsam mit meinem Bruder die Firma Reifen-Häussler in Kempten mit zahlreichen Niederlassungen in Süddeutschland für einige Jahre.

Mein Ingenieurbüro entwickelte sich zu einem Planungsbüro für Industriepanung, einem Ing.-Büro für Hochbaustatik (Industriebau, Holzbau). Mein größter Kunde war die Firma Bosch in Stuttgart. In der besten Zeit hatte ich über 60 Mitarbeiter.

In der Folge wurde ich öbv Sachverständiger bei der IHK Augsburg (30 Jahre lang) und Prüflingenieur für Baustatik im Fachgebiet Holzbau beim Bayerischen

Innenministerium (26 Jahre lang). Viele Jahre war ich der einzige Prüfingenieur für Holzbau im Süden von Bayern.

1989 baute ich das Hotel SEESPITZ und den integrierten Kindergarten von Weißensee für zwei Gruppen, den meine Frau heute noch führt. Inzwischen sind über 800 Kinder durch diese Kinderschule gegangen. Dieses Jahr feiert meine Frau „45 Jahre Kinderschule Weißensee“. Der SEESPITZ wird heute von mir und meiner Frau geführt.

Im Rahmen des Ingenieurbüros habe ich gemeinsam mit meinem Partner Norbert Nieder die Innovationen BAMTEC und BEEPLATE entwickelt (Invention) und am Markt durchgesetzt (Innovation). Heute wird der Ing.-Bereich mit BAMTEC und BEEPLATE von meinem Sohn geleitet. Meine Tochter Cornelia ist beteiligt.

Leider hat meine Tochter Claudia mit zweien ihrer Geschwister das Hotel FLORA in Pfronten verkauft, das ich vor 23 Jahren auf einer Zwangsversteigerung erworben habe und dem ich immer mehr Potenzial gegeben habe als dem SEESPITZ.

Ich habe die Marke „ALLgoi“ erfunden und zu ihrer Vermarktung die Schweizer ALLgoi AG gegründet. Sie wird noch erfolgreich werden. „Mehr privat – weniger Staat“. Ludwig Erhard würde das gefallen. Erhard war übrigens auch ein Neoliberaler.

2017 werde ich 77 Jahre alt. Meine Frau wird 71. Ich habe das Gefühl, in meinem Leben das gelernt zu haben, was mich in die Lage versetzt, mir ein fundiertes Urteil über die KönigsCard zu bilden und das auch zu verbreiten.

Die „Wiener Schule der Nationalökonomie“

(auch „Österreichische Schule der Nationalökonomie“ genannt)

Diese volkswirtschaftliche Denkschule ist die Philosophie der „Marktwirtschaft“. Unser Land verdankt dieser Denkschule das sog. „Wirtschaftswunder“ nach der Niederlage im Zweiten Weltkrieg. Noch heute zehren wir von den Lehren Ludwig Erhards. Erhard war ein lupenreiner Anhänger dieser Schule. Leider sind die Ideen Ludwig Erhards ziemlich vergessen. Wir sind heute auf dem besten Weg zu einem sozialistischen Staat. Die KönigsCard ist nur ein kleines Beispiel. Eine KönigsCard gehört sicher nicht zu den Aufgaben eines Staates, also zu den Aufgaben des „öffentlichen Dienstes“. Vgl. hierzu den Vortrag von Prof. Dr. Jörg Guido Hülsmann, Professor an der Universität d' Angers, Frankreich: „Kritik des ‚öffentlichen Dienstes‘“, anzuhören in YouTube über Google, gepostet am 10.4.2016, 38 Minuten.

Viele Menschen in Deutschland empfinden eine zunehmende Verarmung. Ich führe diese Entwicklung auch auf die immer größere Bürokratie im Umgang mit der Wirtschaft zurück. Der Staat und auch die EU mischen sich immer mehr in die Arbeit der Firmen ein. Auch die KönigsCard ist so eine Einmischung.

Die Wiener Schule will einen kleinen Staat. Sie hat für Planwirtschaften, also für das Wirtschaften des Staates (also z.B. des Landratsamts oder einer Gemeinde) den Begriff der „Anmaßung von Wissen“ (pretence of knowledge) geprägt. Eine planende Stelle kann niemals über die Informationen verfügen, die sie für eine vernünftige Planung benötigen würde. Im Gegensatz dazu steht die Marktwirtschaft mit zahllosen Teilnehmern, die in spontanen, nicht geplanten Prozessen agieren. Daraus entsteht der Wohlstand, während Planwirtschaft immer zu „gerechter“ Armut führt.

Nach Hayek „führt staatliche Intervention, die zunächst die Marktwirtschaft nicht prinzipiell in Frage stellt, langfristig zur Abschaffung der Freiheit“. Die Entwicklung in Deutschland ab Mitte der 1960er-Jahre hielt Hayek für zu „interventionistisch“ und er warnte vor sozialistischen Tendenzen in der deutschen Wirtschaftspolitik. Wo stehen wir heute mit der KönigsCard, wenn staatliche Stellen in die Arbeit der Tourismuswirtschaft hineinpfuschen? War es Aufgabe des Landratsamts Ostallgäu, eine KönigsCard zu entwickeln? Was wollte man damit erreichen? Eine Behörde kann sich doch nicht einbilden, dass sie weiß, was die Hoteliers und sonstigen Vermieter besser machen sollen. Behörden sind doch Verwalter und keine Innovatoren.

Für mich ist es klar, dass die KönigsCard vom „öffentlichen Dienst“ gemanagt wird. Der oder die Geschäftsführer der KönigsCard GmbH sind „vom Landratsamt ausgeliehen“. Der Landrat ist der Vorsitzende der Gesellschafterversammlung. Lokale Kommunen sind Eigentümer der „Allgäu Tirol Vitales Land EWIV“. Der Unternehmensberater Bletschacher in Füssen ist der Meinung, dass die KönigsCard als Zweckverband zu führen ist, da Transparenz herrschen muss. Eine EWIV ist völlig intransparent. Auch Gemeinderäte haben keinen Einblick, was mit ihrem Geld geschieht. Es ist wohl ein Märchen, dass bei der KönigsCard keine öffentlichen Mittel fließen.

Der öffentliche Dienst macht Dinge von „allgemeinem Interesse zum Zweck des Allgemeinwohls“. Diese Definition ist willkürlich und steht im Widerspruch zum Rechtsstaat. Was soll an der KönigsCard von allgemeinem Interesse sein? Inzwischen wandelt sich die KönigsCard von einem Angebot der Hotellerie zu einem Angebot der Parahotellerie. In jedem Fall liegt der Prozentsatz der Teilnehmer nach Betten gerechnet in Füssen bei der KönigsCard gesamt bei nur 14% aller Betten, bei den KönigsCard-Hotels bei nur 8% und bei den KönigsCard-Ferienwohnungen bei nur 21%, zusammengestellt aus dem Gastgeberverzeichnis der Stadt Füssen von 2017. Schätzungsungenauigkeiten gleichen sich aus. Feriensiedlung Weißensee 50%/50% geschätzt.

Für die KönigsCard gibt es auch keine wirtschaftliche Begründung. Bei Verrechnung der echten Kosten betreibt der öffentliche Dienst immer die teuersten Systeme. Warum sollte das bei der KönigsCard anders sein.

Die KönigsCard verzerrt das wirtschaftliche Gleichgewicht. Die KönigsCard setzt falsche Anreize. Eigene Anstrengungen der Gastgeber und Leistungspartner unterbleiben. Die KönigsCard nutzt wie der gesamte öffentliche Dienst nur seinen eigenen Angestellten und ist völlig überflüssig. Mit dem ständigen Anwachsen des öffentlichen Dienstes werden wir zu einer neuen DDR. Bereits heute liegen ca. 50% der Wertschöpfung beim öffentlichen Dienst. Die KönigsCard zählt dazu. Hier liegt eine der Ursachen der Verarmung in Deutschland!

Was ist die KönigsCard?

Im Mitteilungsblatt des „Bundes der Steuerzahler“ vom Oktober 2016 lese ich: „Der Staat hat sich auf seine Kernaufgaben zu konzentrieren. Teure Ausflüge in die Wirtschaft, für die wir Bürger mit unserem Steuergeld haften müssen, hat er zu unterlassen.“ Ist die KönigsCard eine staatliche Kernaufgabe?

Die KönigsCard ist eine sog. Umlagekarte im Gegensatz zu einer Kaufkarte. Bei einer Kaufkarte kaufen beliebige Touristen oder auch Einheimische eine Karte, mit der sie bestimmte Leistungen in der Region zu verbilligten Preisen bekommen können (z.B. Seilbahnfahrten, Hallenbadeintritte, Museumseintritte usw.) Dagegen ist nichts einzuwenden, wenn das System auf privater Initiative beruht. Kaufkarten gibt es z.B. in der Schweiz, einem Land, wo die Marktwirtschaft noch einen höheren Stellenwert hat als bei uns und wo der allgemeine Wohlstand auch ungleich höher ist.

Die KönigsCard dagegen wird vom „öffentlichen Dienst“ im angeblichen Interesse der Fremdenverkehrswirtschaft betrieben. Die KönigsCard arbeitet dabei mit zwei privatwirtschaftlichen Rechtsformen, einer GmbH und einer EWIV. Hierbei leisten KönigsCard-Gastgeber eine Abgabe je Gast und je Nacht an die KönigsCard Betriebs GmbH. Zurzeit sind das 4,25 Euro. Die KönigsCard-Organisation nennt ihre Karte selbst eine „All-inclusive-Gästekarte“. Dieser Begriff ist in diesem Zusammenhang irreführend. „All-inclusive“ leitet sich von den Angeboten von bestimmten Hotelbetrieben ab, die damit die im Zimmerpreis inkludierte Abgabe von Zusatzleistungen bezeichnen. Ich werde später darstellen, dass das Angebot der KönigsCard mit diesem Begriff nichts zu tun hat. Der Hotelier, der „all-inclusive“ macht, bezahlt die Gratisleistungen selber. Bei der KönigsCard ist es völlig unklar, wer eigentlich bezahlt. Der Gastgeber selber bezahlt jedenfalls nicht viel, und der Gast, der die Leistung in Anspruch nimmt, noch weniger. Wie viele Gäste, die dafür 4,25 Euro pro Nacht bezahlen und die Leistung nicht in Anspruch nehmen, ist unbekannt.

Die Teilnahme der Gastgeber am KönigsCard-System ist freiwillig. Die Teilnahme der Leistungspartner ist freiwillig. Bei den Leistungspartnern erkennt man ganz gut, dass es sich um ein staatliches und kein privatwirtschaftliches System handelt ... Die bedeutenden Leistungspartner sind durchwegs staatliche oder doch stark vom Staat bestimmte Betriebe. Seilbahnen, Hallenbäder und die Forggensee-Schiffahrt machen mit der KönigsCard die höchsten Umsätze.

In welcher Rechtsform wird die KönigsCard betrieben?

Die KönigsCard ist eine Gründung von 17 Ostallgäuer Gemeinden, Tiroler und Allgäuer Tourismusverbänden, 16 Liftgesellschaften im Allgäu und in Tirol sowie dem Landkreis Ostallgäu. Die Initiative ging wohl von Österreichern und dem Landkreis Ostallgäu aus. Angeblich war der Fremdenverkehrsort Schladming in Österreich das Vorbild. Schladming betreibt eine solche Karte nur im Sommer, mit der Idee, die schwache Sommersaison zu beleben, und weist damit eine andere Situation auf als die KönigsCard.

Die Initiatoren gründeten eine EWIV. Denken Sie sich nichts, wenn Ihnen eine EWIV unbekannt ist. Eine EWIV ist eine „Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung“. Nach Information durch den Unternehmensberater Bletschacher, Füssen, wurde diese Rechtsform 1985 von der EU eingerichtet, um zahlungsunfähige Banken abzuwickeln. Offiziell dient eine EWIV der „Erleichterung der Förderung grenzüberschreitender Zusammenarbeit“. Die EWIV gilt in Deutschland als „Personengesellschaft“. Daraus ergibt sich, dass die Eigentümer der EWIV unbeschränkt und gesamtschuldnerisch mit ihrem ganzen Vermögen haften. Als Personengesellschaft ist die EWIV nicht publizitätspflichtig. Eine EWIV kann auch ohne jegliches Kapital operieren. Dadurch, dass die EWIV nicht publizitätspflichtig ist, brauchen keine Informationen nach außen gegeben zu werden. Obwohl in großem Umfang nach wie vor und nicht nur bei der Gründung mit Steuergeldern gearbeitet wird, ist die KönigsCard eine „Blackbox“. Niemand weiß, von wem die bei der EWIV auf der Webseite des Landratsamts Ostallgäu ausgewiesenen Mitarbeiter bezahlt werden. Adresse (Büros) und Telefonnummern sind jedenfalls vom Landratsamt Ostallgäu. Der Landrat ist Vorsitzender des Aufsichtsgremiums. Bürgermeister sitzen im Aufsichtsgremium. Dahinter stehen zahlreiche Kosten. Ein Landrat und die Bürgermeister kosten ja nicht nichts. Auch die Vermarktung geschieht durch die beteiligten Kommunen ohne Berechnung an die KönigsCard-Gesellschaften. Vgl. hierzu einen Bericht in der AZ vom 9.12.2016: „Werbung für KönigsCard bezahlen weiterhin alle“.

Man kann durchaus der Meinung sein, dass die EWIV nicht legal ist. Hier müsste ein Zweckverband betrieben werden, in dem alle finanziellen Vorgänge für die demokratischen Gremien und die Medien offen sind. Wir Steuerzahler haben ein Recht darauf, zu wissen, was mit unserem Steuergeld passiert. Es muss das Interesse der privaten Fremdenverkehrsbetriebe sein, dass hier Transpa-

renz herrscht. Dies umso mehr, da die Vermarktung der KönigsCard durch die Fremdenverkehrsabteilungen der Kommunen mit den von den Vermietern abgeführten Fremdenverkehrsabgaben erfolgt. Hier bezahlen alle Betriebe, während den Nutzen daraus nur die KönigsCard-Partner ziehen.

Auch über die KönigsCard Betriebs GmbH ist wenig bekannt, da nur die Bilanz und nicht die G+V-Rechnung veröffentlicht wird. Ich vermute, in der GmbH werden nur die Zahlungen der Gastgeber und die Leistungen an die Leistungspartner und nur teilweise die vorhandenen Betriebskosten verrechnet. Diese stecken vermutlich auch in der EWIV, ganz oder teilweise vom Landrat samt bezahlt. Würde hier mit den wahren Kosten gearbeitet, wäre das System schnell beendet.

Die KönigsCard-Gastgeber

Die eine Seite des KönigsCard-Systems sind die Gastgeber. Gastgeber wird man, indem man mit der KönigsCard-Betriebs GmbH einen Gastgeber-Vertrag abschließt.

Der Vertrag umfasst 13 DIN-A4-Seiten in kleiner Schrift mit vier Anlagen. Wer vor seiner Unterschrift diesen Vertrag von einem Rechtsanwalt überprüfen lässt, wird diesen Vertrag nicht unterschreiben. Besonders fällt die Laufzeit mit 2 Jahren ohne Probezeit auf. Die Kündigungsfrist beträgt 9 Monate. Zurzeit kostet der Beitrag je Gast und Nacht 4,25 Euro. Darüber muss striktes Stillschweigen gewahrt werden. Im Vertrag lautet das: „Der Gastgeber hat insbesondere gegenüber dem Gast striktes Stillschweigen zu bewahren ... insbesondere über die ... vereinbarten Verrechnungssätze. Verstöße ... fristlose Kündigung.“ Es ist immer verdächtig, wenn man nicht darüber reden darf.

Die Vertragsbedingungen sind mehr als gastgeberunfreundlich. Dass Gastgeber so etwas unterschreiben, kann ich mir nur durch die Staatsgläubigkeit von uns Deutschen erklären. Was vom Staat kommt, ist anscheinend immer vertrauenswürdig.

Der Unternehmensberater Peter Bletschacher, Füssen, nannte die KönigsCard einen unreifen Marketinggag, von dem nur ein paar Funktionäre profitieren, aber weder die Gäste noch die Gastgeber (AZ).

Geborene und gekorene KönigsCard-Gäste

Ich unterscheide zwischen KönigsCard-Gästen, die durch den Beitritt eines Vermieters zur KönigsCard zu KönigsCard-Gästen werden und nenne sie gekorene KönigsCard-Gäste. Daneben gibt es die geborenen KönigsCard-Gäste, die durch die KönigsCard neu gewonnen werden. Nur wegen dieser Gäste tritt ein Gastgeber dem KönigsCard-System bei.

Beispiel 1

Mein Betrieb, die SEESPITZ KG in Weißensee, hat 16.000 bis 18.000 Übernachtungen pro Jahr. Ich rechne jetzt mit 17.000 Übernachtungen pro Jahr als

Durchschnittswert. Würde ich der KönigsCard beitreten, so würde die KönigsCard Betriebs GmbH 17.000 Nächte pro Jahr dazubekommen. Ich nenne diese Nächte gekorene Nächte. Außer dem Abschluss eines Gastgebervertrages hat die KönigsCard nichts dafür getan. Dafür müsste ich dann $17.000 \times 4,25 \text{ Euro} = 72.250,- \text{ Euro}$ pro Jahr bezahlen. Ein gutes Geschäft für die KönigsCard. Im Gegenzug würden meine Gäste die Gratisleistungen der KönigsCard in Anspruch nehmen können. Davon habe ich als Hotelier aber nichts, da erfahrungsgemäß die Gäste auch ohne KönigsCard gekommen wären. Viele meiner Gäste hätten auch gar kein Interesse an der Karte, wie mir immer wieder versichert wird. Sie halten das System für unseriös, da sich niemand erklären kann, wo das geschenkte Geld eigentlich herkommt.

Da ich in den Sommermonaten, also in den Ferienzeiten, im Fasching, an Ostern, an Pfingsten und über die Weihnachtstage immer gut gebucht bin, glaube ich nicht, dass die Karte mir viele neue Gäste bringt. Ich nehme mal optimistisch im Sinn der KönigsCard an, dass ich 1.000 neue Übernachtungen pro Jahr mit der KönigsCard gewinnen würde. Das wären dann geborene KönigsCard-Nächte.

Diese zusätzlichen Nächte würden mich zusätzlich $1.000 \times 4,25 \text{ Euro} = 4.250,- \text{ Euro}$ kosten. Gesamt hätte ich also $72.250,- + 4.250,- = 76.500,- \text{ Euro}$ an die KönigsCard zu bezahlen. Auch diese Gäste könnten die Gratisleistungen der KönigsCard nutzen. Vermutlich würden diese geborenen KönigsCard-Gäste die Karte intensiver nutzen als meine „Stammgäste“.

Obwohl alle meine Gäste jetzt KönigsCard-berechtigt wären, muss ich eine andere Überlegung anstellen. Für Kosten von 76.500,- Euro hätte ich nur 1.000 neue Übernachtungen gewonnen. Nach „Adam Riese“ würde mich also eine neue Nacht 76.500,- Euro : durch 1.000 Nächte = 76,50 Euro kosten. Bei einem Durchschnittserlös von 50,- Euro pro Gast pro Nacht würde ich also 26,50 Euro „draufzahlen“. Es wäre für mich also viel billiger, diese 1.000 Nächte zu verschenken. Diese Überlegungen kann jeder Hotelier für seinen eigenen Betrieb anstellen. Er wird zu ähnlichen Ergebnissen kommen.

Beispiel 2

Mein zweites Beispiel ist ein Gastgeber mit *einer* Ferienwohnung. Der Preis für die Wohnung ist 60,- Euro pro Nacht für vier Personen. Ich gehe von einer Auslastung von 130 Tagen ohne KönigsCard pro Jahr aus. Mit KönigsCard schätze ich 30% mehr, also ca. 170 Nächte.

Bei Vier-Personen-Belegung ergeben sich 520 Nächte pro Jahr ohne KönigsCard und 680 Nächte mit KönigsCard. Die KönigsCard bringt also 160 Nächte. $680 \times 4,25 \text{ Euro} = 2.890,- \text{ Euro}$ Gebühr an die KönigsCard für 160 Nächte. $2.890,- \text{ Euro} : 160 = 18,04 \text{ Euro}$ Kosten pro Person je KönigsCard-Nacht. Bei vier Personen in der Wohnung sind das $4 \times 18,04 = 72,16 \text{ Euro}$ je „KönigsCard-Wohnung“ je Nacht. Nachdem diese Wohnung 60,- Euro bringt, zahlt der Gastgeber 12,16 Euro pro Nacht drauf. Der Begriff „zahlt drauf“ ist natürlich völlig falsch, da die Kosten für die KönigsCard vom Gewinn abgehen, während die Miete für die Ferienwohnung zahlreiche Kostenbestandteile enthält. Die Rechnung ist also in Wirklichkeit sehr viel ungünstiger.

Dieses Beispiel lässt sich für beliebig viele Ferienwohnungen bei 100,-/130,- oder 60,- pro Nacht erweitern.

Generell kann gesagt werden, dass jeder Gastgeber bei der KönigsCard Geld mitbringt. Wie sagt der Bauer, der mit seinen Hühnern Eier produziert : „Mich kostet ein Ei in der Herstellung 30 ct. Verkaufen tu ich die Eier um 20 ct. Aber da macht es einfach die Masse.“

Das Problem ist, dass bei einer Beendigung des KönigsCard-Systems durch einen Gastgeber die Gäste verärgert werden und Gäste verloren gehen können. Das darf jedoch niemand daran hindern, aus dem System wieder auszutreten. Der Geschäftsführer der Seilbahnen, Bucher, sagte einmal: „Wer die KönigsCard 10 Jahre macht, ist pleite.“

Das KönigsCard-System ist kein „All-inclusive-System“. Bei einem solchen System bezahlt der Gastgeber alle Kosten des Systems. Bei der KönigsCard ist dagegen völlig unklar, woher das verschenkte Geld kommt.

Generell kann gesagt werden, dass die KönigsCard für Gastgeber keinen Gewinn, sondern im Gegenteil nur Verlust bringt.

Die KönigsCard ist ein Minderheiten-System

Ich habe das Gastgeberverzeichnis der Stadt Füssen für 2017 nach Vermietern mit und ohne KönigsCard ausgewertet.

In der Kernstadt Füssen sind gerade mal 4% der Hotelbetten bei der KönigsCard und 13% der Ferienwohnungsbetten. In Bad Faulenbach sind 4%

der Hotelbetten und 0% der Ferienwohnungsbetten bei der KönigsCard. In Hopfen sind 11% der Hotelbetten und 19% der Ferienwohnungsbetten bei der KönigsCard. Nur Weißensee als der fremdenverkehrsmäßig schwächste Ortsteil von Füssen bricht hier aus: 22% der Hotelbetten und 42% der Ferienwohnungsbetten sind bei der KönigsCard.

In der Gesamtstadt Füssen sind 8% der Hotelbetten und 21% der Ferienwohnungsbetten bei der KönigsCard. Wenn ich Hotels und Ferienwohnungen zusammenzähle, sind 14% der Betten bei der KönigsCard und 86% nicht. Lächerliche 14 von 100 Betten werden in Füssen mit der KönigsCard betrieben.

In Füssen ist die KönigsCard ein Minderheitensystem, erhält aber höchste Förderung.

In den letzten Jahren hat sich das KönigsCard-System zu einem System für kleine Ferienwohnungsbetreiber gewandelt. Diese Unterstützung durch den „öffentlichen Dienst“ macht die KönigsCard-Unternehmer träge. Sie bekommen ihre Gäste ja ohne eigene Anstrengung. Gemäß der „Theorie der Marktwirtschaft“ wirkt das wohlstandsmindernd.

www.fuessen-weissensee.de

Auf der Webseite der Stadt Füssen „www.fuessen-weissensee.de“ wird mit folgendem Slogan geworben: „Und so könnte ein Tag mit Ihrer KönigsCard aussehen: Kostenfrei hoch 3! 3 Erlebnisse, 103,- Euro an einem Tag gespart.“ Eine Ferienwohnung wird im Mittel für vier Personen um 60,- Euro pro Tag vermietet. Das ist alles unseriös. Viele meiner Gäste fragen mich, wie so etwas möglich ist.

Füssen Tourismus Marketing

Durch dieses Kommunalunternehmen der Stadt Füssen wird aggressiv für die KönigsCard geworben. So hingen jahrelang an der Außenstelle in Weißensee doppelseitige Plakate 80 x 60 cm am Eingang, mehrfach. Auch im Innenraum wird massiv geworben.

Im Gastgeberverzeichnis 2017 der Stadt ist wie schon in den Vorjahren eine Doppelseite (Seiten 62 und 63) für die KönigsCard reserviert. Hier sind sogar

Ferienwohnungsbetreiber aufgeführt, die für ihren Eintrag überhaupt nichts bezahlen. Auch sonst taucht an zahlreichen Stellen in dieser Broschüre das KönigsCard-Emblem auf. Das von allen Vermietern finanzierte Gastgeberverzeichnis ist eine massive Werbung für die KönigsCard, obwohl nur 14 von 100 Betten in Füssen bei der KönigsCard sind.

Die Filiale von FTM in Weißensee wirbt ganz aggressiv meine Gäste zugunsten von KönigsCard-Betrieben ab. Die Abwerbung erfolgt mit meinem Steuer- und Abgabengeld. Natürlich auch mit dem Geld aller übrigen Nicht-KönigsCard-Gastgeber. Warum da keiner protestiert? Ich vermute, dass die wenigsten das vertrackte System überhaupt durchschauen. Resignation und Frust sind bei uns weit verbreitet.

Typisch für das System ist, dass überwiegend vor Ort geworben wird. D.h., es werden Gäste beworben, die sowieso schon hier Urlaub machen. Systematisch werden aus guten Gästen schlechte gemacht. Für die Nicht-KönigsCard-Betriebe sind diese Gäste für immer verloren.

Warum die Ferienwohnungsgastgeber so begeistert von der KönigsCard sind

Die Zahlen für Ferienwohnungsgastgeber, die die KönigsCard nutzen, sind, wie Beispiel 2 zeigt, denkbar schlecht. Auch wenn die einzelnen Belegungen von meinem Beispiel abweichen, ändern sich die Verluste nicht.

Ich vermute, die Ferienwohnungsbesitzer arbeiten mit einem anderen Gedankenmodell als die Hoteliers. Ein Hotelier arbeitet mit dem Modell der langfristigen Gewinnmaximierung. Ein Hotelier will und muss Gewinne erzielen. Davon bezahlt er dann Einkommen- und Gewerbesteuern. Sonstige Einkünfte gibt es im Normalfall in größerem Umfang nicht. Die Gastgeberfamilie lebt von den Erträgen des Hotels.

Der Ferienwohnungsbesitzer denkt dagegen ganz anders. Für ihn ist die Ferienwohnung ein „Steuersparmodell“, ein Modell der Alterssicherung und/oder ein Modell „für die Ehefrau“ oder „für Oma und Opa“.

Die Gastgeber haben irgendwelche anderen Einkommen als Angestellte oder Selbstständige. Für diese Tätigkeiten werden Einkommensteuern oder Lohn-

steuern fällig. Mit einer Immobilie kann man Verluste machen, die die fällige Einkommensteuer senken. Auch eine Ferienwohnung, die um 60,- oder auch 100,- Euro pro Tag vermietet wird, macht Verlust. Darüber freut sich der Hausherr. Die Immobilie dient auch als Alterssicherung. Festvermietung hat sich in der Vergangenheit durch das für Vermieter ungünstige Mietrecht oft als lästig erwiesen. Das Geld für die Vermietung darf die Ehefrau behalten. Sie macht die Vermietung, das Ein- und Ausschecken und die Reinigung der Appartements. Man hat eine Arbeit und etwas Unterhaltung sowie Kontakte. Man freundet sich mit den Stammgästen an. Manchmal helfen auch Opa und Oma. So spielen viele nicht betriebswirtschaftliche Gründe eine Rolle.

Wenn jetzt auch noch die KönigsCard den steuerlichen Verlust sogar erhöht, steht dem vollständigen Glück nichts mehr im Weg.

Sicher spielt der gewünschte gute Kontakt zu den örtlichen Tourismusbüros eine Rolle. Die Verhaltensweise der Ferienwohnungsvermieter orientiert sich an den anderen Vermietern, betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind oft nicht vorhanden. Kalkulationen, wie sie der Hotelier anstellt, sind unbekannt und führen bei den allgemein verbreiteten, zu niedrigen Ferienwohnungspreisen sowieso „ins Holz“.

So konkurriert faktisches Verhalten (tatsachenorientiert) mit postfaktischem Verhalten (gefühlsmäßig). Kein Wunder, dass man da aneinander vorbeiredet.

In diesem Zusammenhang denke ich an eine Äußerung von Herrn Schubert, Fremdenverkehrschef in Pfronten: „Auch weniger bemittelten Leuten müsse man einen Urlaub ermöglichen...“ Da hat der Mann schon recht. Nur sollte die ganze Branche daran nicht zugrunde gehen. Ein Aderlass von 100 Mio. Euro in 10 Jahren durch die KönigsCard für die KönigsCard-Region ist da kein Spaß mehr und betrifft alle Menschen und nicht nur ein paar Vermieter. Die Ausrechnung dieser 100 Mio. folgt später.

Die KönigsCard-Leistungspartner

Die KönigsCard-Leistungspartner stellen den KönigsCard-Gästen die Gratisleistungen zur Verfügung. Sie bekommen dafür 40 bis 50% ihrer normalen Preise. Diese Quoten müssen ausgehandelt werden.

Um KönigsCard-Leistungspartner zu werden, muss man mit der KönigsCard Betriebs GmbH einen Vertrag abschließen.

Die im Leistungspartnervertrag zu vereinbarende Laufzeit beträgt 3 Jahre mit 9 Monaten Kündigungsfrist bzw. anschließender automatischer Verlängerung um jeweils 2 Jahre. Eine Probezeit zum Beginn der „Partnerschaft“ ist nicht vorgesehen. Warum schließen Geschäftsleute solche „Hammerverträge“ überhaupt ab. Auch hier sehe ich die große Staatsgläubigkeit der Deutschen als Begründung. „Der Staat legt den Bürger doch nicht rein“ – so denkt der brave Bürger. Von wegen ... Motivierend wirkt natürlich auch, dass der Staat selber mit seinen Hallenbädern, der Forggensee-Schiffahrt oder bestimmten Seilbahnen als Vorreiter mitmacht. Der Unterschied ist aber, dass beim Staat nur Manager auf Zeit ohne Risiko tätig sind, während der kleine Unternehmer mit vollem eigenem Risiko arbeitet.

Von dem früheren Geschäftsführer der Buchenberg/Tegelberg/Breitenbergbahn, Herrn Bucher, stammt der Satz: „Wer bei der KönigsCard 10 Jahre mitmacht, ist pleite.“

Ich sehe das nicht so einfach. Öffentliche Einrichtungen werden als Gemeindebetriebe oder als Kommunalunternehmen betrieben. Diese Einrichtungen können überhaupt nicht „pleite“ gehen. Meistens werden Verluste so geschickt versteckt, dass kein Mensch Anlass zur Kritik hat. Oft ist es auch die Definition der Begriffe, die für die gewünschte Fehlinformation sorgt. So wurde kürzlich in der Tiroler Tageszeitung bekanntgegeben, dass das neue Hallenbad in Reutte inzwischen Gewinn macht. Beim genauen Lesen wird beim Gewinn das Gebäude weggelassen. Es werden nur die laufenden Kosten gerechnet. Auch bleiben Fördermittel – woher auch immer – völlig außer Ansatz.

Bei privaten Leistungspartnern ist die Sachlage von Fall zu Fall verschieden. Eine allgemeine Aussage ist nicht zu machen. Bekannt geworden ist der Fall des Schmetterlingsparks der Frau Hartmann in Pfronten, der wegen der KönigsCard in Konkurs gegangen ist.

Generell kann gesagt werden, dass die großen Geldbeträge an die öffentlichen Leistungspartner gehen und die privaten Leistungspartner nur kleine Beträge erhalten. In so einer Situation geht auch niemand pleite. Die KönigsCard Betriebs GmbH spricht von 250 Gratisleistungen in der Region. Das hört sich gut an.

Sicher kann gesagt werden, dass durch die teilweise Abgabe von Gratisleistungen die Normalzahler mehr bezahlen müssen und dass die Qualität der Leistungen heruntergefahren werden muss.

Ein Ferienwohnungsgastgeber erzählte von Gästen, die den Ehrgeiz hatten mit der KönigsCard mehr Gratisleistungen während ihres Aufenthalts „zu erarbeiten“, als sie für die Ferienwohnung bezahlen mussten. Da passt dann die Werbung der Stadt Füssen für Weißensee gut dazu, wo ein Muster gezeigt wird, mit dem man mit einer vierköpfigen Familie täglich 103,- Euro Gratisleistungen abarbeiten kann. Da artet der Urlaub dann in Arbeit aus. Die Ferienwohnung kostet dafür nur 60,- Euro pro Tag (www.fuessen-weissensee.de). Viele meiner Gäste fragen sich, wie so etwas möglich ist.

Die KönigsCard-Gäste

Nur KönigsCard-Gastgeber können ihren Gästen die KönigsCard geben. Den Gästen gefällt das natürlich. Sie können gratis Boot auf dem Forgensee fahren, gratis die Alpspitzbahn in Nesselwang oder die Jöchelspitzbahn im Lechtal benutzen. Sie können gratis in das Hallenbad in Nesselwang oder Pfronten gehen.

In der Allgäuer Zeitung wurden schon mehrfach durch die KönigsCard Betriebs GmbH Berichte platziert, in denen von begeisterten Gästen berichtet wurde. Hier werden Selbstverständlichkeiten als etwas Besonderes verkauft. Selbstverständlich findet es jeder gut, wenn er etwas umsonst bekommt.

Falls sich die Karte durchsetzt, werden wir nur noch Gäste mit „kleinerem Geldbeutel“ haben. Die Gäste werden überwiegend Leistungen der Karte nutzen und das restliche Angebot der Region links liegen lassen. Normal zahlende Gäste werden sauer sein. Wenn alle Regionen solche Karten anbieten, wird unsere Region keinen Vorteil mehr haben. Kein Urlauber *mehr* wird dann zu uns kommen. Die Wertschöpfung in unserer Region wird aber dauerhaft niedriger sein. Es ist sehr wahrscheinlich, dass viele oder gar alle Regionen solche Dinge anbieten, da der öffentliche Tourismus sich sowieso ständig nachmacht. So ist es halt in der Planwirtschaft.

770.000 Übernachtungen mit der KönigsCard

Durch die KönigsCard Betriebs GmbH wurden gemäß einem Bericht in der Allgäuer Zeitung vom 30.7.2016 770.000 Übernachtungen erzielt. In dem Bericht steht nichts über die Periode, in der diese Übernachtungen erzielt wurden, und nichts über das Gebiet. Ich gehe davon aus, dass es sich um die Periode eines Jahres handelt und um das Gebiet der KönigsCard-Gemeinden. Man mag es bedauern, dass die KönigsCard-Macher die Öffentlichkeit absichtlich mit unqualifizierten Informationen füttern. Von einem „öffentlichen Dienst“ sollten die Bürger anderes erwarten können.

Diese genannten 770.000 KönigsCard-Übernachtungen gliedern sich nach meiner Definition in diesem Text in gekorene und geborene Übernachtungen. Bei meinem Hotel (Beispiel 1) schätze ich das Verhältnis von gekorenen und geborenen Übernachtungen auf 94% zu 6%. Bei meinem Ferienwohnungsbeispiel 2 wäre das Verhältnis 76% zu 24%. Da die Ferienwohnungen die

Hotels weit überwiegen, schätze ich den Prozentsatz der gekorenen zu den geborenen Übernachtungen auf 80 % zu 20 %.

Schon lange habe ich den Verdacht, dass durch die KönigsCard nur relativ wenig zusätzliche also geborene Übernachtungen gewonnen werden. Von 770.000 Übernachtungen sind 620.000 Nächte keine durch die KönigsCard gewonnenen Übernachtungen und 150.000 Nächte durch die KönigsCard geworbene geborene Nächte.

Was ist die Schlussfolgerung?

Die KönigsCard ist ein gigantisches Verschenkensystem und ein mehr als schwaches Werbesystem. Warum wird diese Karte also von der öffentlichen Hand so stark propagiert?

Marketing der KönigsCard

Die KönigsCard hat dasselbe Problem wie wir Hoteliers. Wir erreichen unsere Gäste nicht mehr mit den konventionellen Mitteln an ihren Heimatorten. Früher haben wir Inserate gesetzt, es kamen Anfragen und in der Folge Buchungen. Heute schaltet niemand mehr Inserate. Das bringt nichts mehr und ist zu teuer. Wir arbeiten heute mit Buchungssystemen. Eigene Webseiten, eigene Buchungssysteme sind nur sehr beschränkt wirkungsvoll. Gerade das Buchungssystem, das über Füssen Tourismus Marketing läuft, bringt uns praktisch keine Gäste. Wir überlegen, damit aufzuhören.

Die KönigsCard kommt ebenfalls nicht an die Gäste in Wanne-Eickel oder Castrop-Rauxel ran. Was machen sie dann? Die KönigsCard wirbt hier vor Ort. Sie wirbt bei den Gästen, die bereits hier sind und bereits ein Quartier haben. Die KönigsCard wirbt uns, den normalen Betrieben, unsere normal zahlenden Gäste ab und macht aus diesen Gästen weniger zahlende KönigsCard-Gäste. Auch wegen dieses Umstands wird klar, dass da gar nicht viel bewegt werden kann. Zuwächse wie 2015 / 2016 / 2017 entstehen aus anderen Gründen und nicht wegen der KönigsCard. Durch die KönigsCard sinkt die Wertschöpfung in der Region dauerhaft. Ich kann mir eigentlich nicht vorstellen, dass das das Ziel unserer Politiker ist.

Die KönigsCard-Kommunen

KönigsCard-Kommunen sind Gemeinden, die zu den Gründern der „Allgäu-Tirol Vitales Land EWIV“ gehören, und weitere Gemeinden. Die Gründung der EWIV erfolgte mit Mitteln der öffentlichen Hand.

In einem Bericht in der Allgäuer Zeitung vom 17.6.2009: „Schwangau zeigt ‚KönigsCard‘ die Rote Karte“ ist zu lesen: Die von Schwangau beim Beitritt zu übernehmenden Kosten betragen 241.000,- Euro bei 3.147 Einwohnern. Hierfür gibt es einen Zuschuss von 60%. Damit verbleiben bei Schwangau noch ca. 100.000,- Euro. Die Kosten, die Füssen zu Beginn bezahlt hat, sind mir nicht bekannt. Ab 2012 sind jährlich 25.000,- Euro „System-Lizenz-Marken-Gebühren“ von jeder Kommune zu bezahlen. Die KönigsCard kostete bei der Gründung viel Geld aller Bewohner der Kommunen und kostet heute noch jährlich Gebühren, die alle Bürger und alle Gastgeber bezahlen, egal ob sie daraus einen Nutzen ziehen oder nicht. Obwohl Schwangau auch ohne KönigsCard gut ausgelastet war, hat sich die Gemeinde für die KönigsCard entschieden. Warum? Vielleicht aus Solidarität, vielleicht durch Einflussnahme des Landratsamts?

Bei dieser Untersuchung muss auch an den „Zuschuss“ gedacht werden. Die Installierung der KönigsCard wurde auch mit Mitteln der Europäischen Union, des Freistaats Bayern, des Landes Tirol sowie dem Wiener Wirtschaftsministerium gefördert. Egal, woher die Zuschüsse kommen. Auch hier handelt es sich um Steuergeld, das von Bürgern bezahlt werden muss, ob sie von der KönigsCard profitieren oder nicht.

Laut einem Bericht in der Allgäuer Zeitung vom 9.12.2014 „Lechbruck findet die ‚KönigsCard‘ gut“: nehmen 34 Kommunen an der KönigsCard teil. Wenn jede Kommune 25.000,- pro Jahr System-Lizenz-Marken-Gebühr zu zahlen hat, summiert sich dies zu 850.000,- Euro auf. Steuergeld! Zusätzlich fließt Steuergeld über die Subventionierung der kommunalen Einrichtungen, die Leistungspartner der KönigsCard sind, in das System. Niemand glaubt, dass die Forggensee-Schiffahrt kostendeckend arbeitet. Bei den Hallenbädern ist allgemein bekannt, dass es nur Teilkostendeckung gibt. Zur Schiffahrt äußerte sich Bürgermeister Iacob so, dass Gewinnerzielung (also kein Verlust) nicht das Ziel sei. So kann man es sich auch leicht machen.

Der Ostallgäuer Landrat Fleschhut, in dessen Amtszeit die KönigsCard gestartet wurde, sagte: „In dieser Karte steckt nicht nur viel Arbeit, sondern auch jede Menge Herzblut.“ Dasselbe kann ich von mir sagen, was diese Protest-

schrift gegen die KönigsCard betrifft. „Der Liberale muss Stellung beziehen. Er kann es sich nicht leisten, nichts zu tun oder nichts zu sagen.“ (Henry Hazlitt, „Starkolumnist der Freiheit“, 1894 – 1993)

Zu den bei der KönigsCard geflossenen Subventionen ist zu sagen: Subventionen sind Staatsausgaben und zugleich Steuereinnahmen.

Sie sind regelmäßig ein Nettoverlust. Sie sollen Wohlstand schaffen. Aber die Steuern, die zu ihrer Finanzierung erhoben werden müssen, zerstören zugleich Wohlstand – und zwar wahrscheinlich mehr, als durch die Subventionen an Wohlstand geschaffen wird. Ich glaube nicht, dass die KönigsCard Wohlstand in unserem Gebiet schafft. Wie ich dargestellt habe, wird viel verschenkt und wenig für die Hotellerie gewonnen. Ist es denn ein Zufall, dass vor allem Gemeinden mit vielen KönigsCard-Gastgebern besonders viele leer stehende Geschäfte haben? In Weißensee sieht es am schlechtesten aus. Weißensee ist der Ortsteil von Füssen mit den meisten KönigsCard-Betten.

Im Landratsamt Ostallgäu gab es zumindest im Jahr 2010 eine „Kreativabteilung“, deren Leiterin die jetzige Bürgermeisterin von Pfronten war (Allgäuer Zeitung vom 15.7.2010: „Arbeit ohne Schubladendenken.“). Ist das jetzt noch Marktwirtschaft oder schon hasenreine DDR? Kreativabteilung in einer Behörde, dass ich nicht lache!

In einem Leitartikel in der Allgäuer Zeitung vom 31.1.2012 äußert sich Peter Januschke über die Plus-Karte in Oberstaufen: „Die Gästezahlen in Oberstaufen steigen. Toll. Und die Plus-Karte kommt ins Gerede. Gar nicht toll. Die Imbergbahn hat den Vertrag gekündigt, da fast die Hälfte aller Nutzer die Plus-Karte vorzeigt. Die Kalkulation droht nicht mehr aufzugehen. Wer bei der Karte mitmacht, muss als Anbieter nämlich massive Rabatte einräumen.“

Dazu kommt, dass sich die Gästestruktur im Ort zu verändern droht. Zu den gut Betuchten und der Schickimickiszene gesellen sich Schnäppchenjäger. Einzelhändler klagen, dass „viele gucken, aber nicht mehr so viele einkaufen ...“. Wie sagte doch der frühere Geschäftsführer der Seilbahnen auf den Buchenberg, auf den Tegelberg und auf den Breitenberg: „Wer bei der KönigsCard 10 Jahre mitmacht, ist pleite.“

Die zunehmende Vereinnahmung des Fremdenverkehrs durch den Staat in Gestalt der Kommunen und der Landratsämter schadet dem privatwirtschaftlichen Fremdenverkehr. Vgl. hierzu Vortrag von Prof. Dr.-Ing. Dietmar Kaiser,

Professor an der Hochschule in Kempten, vom 21.4.1997: „Die Privatisierung des Tourismus im Ostallgäu“ vor dem Hotel- und Gaststättenverband in Marktoberdorf. Der Landtagsabgeordnete der SPD Dr. Wengert meinte zu diesem Vortrag, dass er überholt sei. Ich denke das nicht, aber lesen Sie ihn selber am Ende meines Textes als Anlage.

Die Einnahmen der Kommunen aus dem Fremdenverkehr haben inzwischen so große Bedeutung, dass versucht wird, diese Einnahmen zu steigern, indem über elektronische Kartensysteme wie die KönigsCard versucht wird, korrektere Abrechnungen zu bekommen. Auch bestand wohl die Hoffnung, mit der KönigsCard tatsächlich mehr Übernachtungen zu bekommen. Wie ich dargestellt habe, ging diese Rechnung nicht auf, da überwiegend nur umgeschichtet wird und auch das nur in geringem Umfang.

Die KönigsCard ist ein weiterer Schritt zu noch mehr Staat, zu noch mehr Planwirtschaft, zu noch mehr Gängelung, zu noch mehr Qualitätsreduktion und Nivellierung. Bei der KönigsCard wird sich Ludwig Erhard wohl im Grab umgedreht haben. Darum: Mehr privat! Weniger Staat!

FTM Füßen Tourismus Marketing

In Füßen sind gerade mal 14 von 100 Betten KönigsCard-Betten. Die KönigsCard-Gastgeber in Füßen sind also eine Randgruppe. Hinzu kommt, dass die überwiegende Zahl Betten der Parahotellerie sind. Echte Hotels sind fast nicht mehr dabei, und man kann sicher sagen, dass ihre Zahl weiter zurückgehen wird. Ferienwohnungsbetreiber beschäftigen kaum Personal und betreiben, wie ich beschrieben habe, kein Gewinnmaximierungs-Modell wie die Hoteliers, sondern ein Steuersparmodell oder auch ein Wirtschaftsmodell mit nicht ökonomischen Beweggründen. Betriebswirtschaftliches Wissen ist eher bescheiden vorhanden. Auch leistet die Parahotellerie keine Beiträge zur Infrastruktur (Restaurants, Cafés, Bars, Massagepraxen, Kindergärten usw.). Für das örtliche Handwerk fallen durch die Hotellerie wesentlich mehr Aufträge an, als dies bei der Ferienwohnungsbranche, wo mehr Do-it-yourself praktiziert wird, der Fall ist. Für eine Kommune ist die Parahotellerie wesentlich weniger attraktiv als die Hotellerie.

Auch die Manager der KönigsCard Betriebs GmbH schreiben in zahlreichen Berichten in der Allgäuer Zeitung, dass die KönigsCard vor allem ein Marketingkonzept für die kleinen Vermieter sein soll.

Die KönigsCard behindert mit ihrer staatlichen Unterstützung den natürlichen Ausleseprozess der Marktwirtschaft. Unwirtschaftliche Betriebe scheiden aus, gute Betriebe werden gestärkt. Schumpeter spricht von schöpferischer Zerstörung als notwendigem Element der wohlstandsmehrenden Marktwirtschaft.

In dieser dargestellten Situation kann man verfolgen, wie FTM mit unerklärlichem Einsatz und auch finanziellem Aufwand ein solch fragwürdiges System unterstützt.

Auf der Webseite der Stadt Füssen „www.fuessen-weissensee.de“ wird eine schwachsinnige Nutzung der KönigsCard dargestellt: „Und so könnte ein Tag mit ihrer KönigsCard aussehen: mit einer 4-köpfigen Familie in einem Tag für 103,- Euro Gratisleistungen in Anspruch nehmen. Zur Erinnerung, Ferienwohnungen in Weißensee gibt es schon für 60,- Euro pro Tag. Der Leiter von FTM wirbt regelmäßig durch begeisterte Statements in der Allgäuer Zeitung und im Kreisboten für die KönigsCard.“

FTM ist ein mehr als sonderbares Gebilde. Es ist die Meldebehörde, es ist die Steuer- und Abgabenstelle für die Vermieterbetriebe und es ist der Freund der Hotellerie mit einer Masse von Dienstleistungsangeboten für die Hotellerie und Parahotellerie, die sicher kostengünstiger durch private Firmen erbracht werden könnten. Die Drucksachen werden nahezu lückenlos durch Firmen in München und anderwärts versorgt. Hier fließt viel Geld aus der Region.

In der Allgäuer Zeitung vom 9.12.2016: „Werbung für KönigsCard bezahlen weiterhin alle“ können wir endlich mal lesen, was jahrelang abgestritten wurde, dass nämlich alle bezahlen und nur wenige nutzen, nämlich 14 von 100 Betten in Füssen. Warum regt sich kein Widerstand?

Für mich ist die Effizienz des Systems KönigsCard so schlecht, dass vermutlich das an die Gäste verschenkte Geld wesentlich mehr ist als der mit der KönigsCard erzielte Mehrumsatz, der weitgehend durch Umschichtung bei den Urlaubsgästen vor Ort erzielt wird.

„Die Kunst des Wirtschaftens besteht darin, nicht nur die unmittelbaren, sondern auch die langfristigen Auswirkungen jeder Maßnahme zu sehen; sie besteht ferner darin, die Folgen jedes Vorgehens nicht nur für die eine, sondern für alle Gruppen zu bedenken.“ (Henry Hazlitt)

Schaden und „Nutzen“ der KönigsCard

Von der KönigsCard Betriebs GmbH wurde mehrmals in der Allgäuer Zeitung für 2014 die Zahl von 770.000 KönigsCard-Übernachtungen genannt. Auf welches Gebiet sich diese Zahl von 770.000 beziehen soll, wurde nie mitgeteilt. Ich bezeichne es also die KönigsCard-Region.

Füssen Tourismus Marketing wirbt mit 103,- Euro Einsparung pro Tag für eine vierköpfige Familie. Das wären dann 25,- Euro Einsparung pro Kopf.

Da sich die KönigsCard in der letzten Zeit immer mehr von einer Karte für Hotels und Ferienwohnungsbetreiber zu einer Karte vor allem von Ferienwohnungsbetreibern entwickelt hat, wird man davon ausgehen können, dass die Karte durch Familien intensiver genutzt wird als früher. Auch wird man davon ausgehen können, dass im Ferienwohnungsbereich eher selektiert werden kann zwischen Kartennutzern und Gästen, die an der Karte kein Interesse haben. Auch daraus ergibt sich eine intensivere Nutzung der Karte.

Ich schätze also auf der Grundlage der angeführten Gründe, dass die Karte mit einem geldwerten Vorteil von 13,- Euro pro Tag und pro Person genutzt wird.

Wenn ich nun den Betrag auf die 770.000 Übernachtungen hochrechne, ergibt sich einen Betrag von $770.000 \times 13,- \text{ Euro} = 10.000.000,- \text{ Euro}$ pro Jahr. In 10 Jahren sind das dann 100.000.000,- Euro (100 Millionen Euro!!), die durch die KönigsCard verschenkt werden.

Ich kann mir nicht vorstellen, dass ein solcher Aderlass in unserer Region nicht seine Auswirkungen hat. Dieser Riesenbetrag fehlt uns allen und nicht nur den Gastgebern, den Leistungspartnern und den Kommunen. Geschäfte müssen schließen, weil es zu wenig Kunden gibt: zu wenig Kunden unter den Einheimischen, aber auch unter den Gästen. Erinnern wir uns, was der Redakteur Januschke in der Allgäuer Zeitung über Oberstaufen geschrieben hat („Schnäppchenjäger“).

Soweit zum Schaden, den die KönigsCard in der Region anrichtet. Welcher „Nutzen“ ergibt sich nun durch die KönigsCard?

Der direkte Nutzen sind die durch die KönigsCard zusätzlich gewonnenen Nächte. Ich habe im vorhergehenden Text versucht, über die Trennung in gekorene und geborene Nächte diese herauszufinden. Ich schätze auf der

Grundlage meiner Überlegungen, dass 20% der 770.000 KönigsCard-Übernachtungen echte – also geborene – KönigsCard-Nächte sind. Das sind dann ca. 150.000 Nächte. Auf der Basis eines mittleren Bettenpreises von 20,- Euro errechnen sich dann 3.000.000,- Euro Vermieter-Umsatz durch die KönigsCard pro Jahr.

Mit dem Verschenken von 10 Mio. pro Jahr wird dann 3 Mio. Euro Übernachtungsumsatz für die Region gewonnen. Selbst wenn ich Fehler bei meiner Berechnung gemacht habe, so kann man doch mit Sicherheit sagen, dass die KönigsCard alles andere als ein Geschäft ist.

Wenn dann noch geborene KönigsCard-Gäste durch das Abwerben von „Vermietern ohne KönigsCard“ erzeugt werden, so wirkt auch diese Strategie wohlstandsmindernd.

Auch das Argument, dass KönigsCard-Gäste das Geld, das sie durch die KönigsCard eingespart haben, an anderer Stelle ausgeben, trifft eindeutig nicht zu. Gäste mit kleinem Geldbeutel, die ohne KönigsCard gar nicht im Allgäu Urlaub gemacht hätten, können auch kaum irgendwelches Geld anderswo ausgeben. Von der Inhaberin des Schmetterlinggartens, Frau Hartmann, Pfronten, haben wir gehört, dass die KönigsCard-Gäste weder ihr Cafe noch ihren Shop genutzt haben. Auch der Kiosk am Weißensee beklagt sich über zurückgehende Speisenumsätze wegen der zahlreichen KönigsCard-Badegäste.

Man hört dagegen, dass die Familien mit KönigsCard sich einen regelrechten Sport daraus machen, indem sie einen Ehrgeiz darin entwickeln, in ihrer Urlaubswoche mehr Geld durch die Gratisleistungen der KönigsCard einzusparen, als sie Kosten für die Ferienwohnung und die Verköstigung haben.

Ein staatlicher Rückzug aus der KönigsCard sorgt für Wachstum und mehr Wohlstand in der Region.

Henry Hazlitt: „Die Aufgabe einer winzigen Minderheit, die sozialistischen Strömungen zu bekämpfen, erscheint nahezu hoffnungslos.... Auf Tausenden von Feldern treiben die Wohlfahrtsstaatler, Etatisten, Sozialisten und Interventionisten täglich mehr Beschränkungen individueller Freiheit voran; und die Libertären müssen sie bekämpfen.“ In diesem Sinne nehme ich mir die Zeit, mich gegen die KönigsCard zu stellen. Es bleibt zu hoffen, dass sich mehr „Freunde der Freiheit“ dafür einsetzen, diese unsägliche Einmischung der „öffentlichen Hand“ in unsere Geschäfte durch die KönigsCard zu beenden.

Anhang

Brief an Landrat Fleschhut vom 12.05.2009

Herrn Landrat Fleschhut
Landratsamt Ostallgäu
Schwabenstr. 11

87616 Marktoberdorf

hw 12.05.09
SEE-CARD-LA

Allgäu-Card

Warum wir nicht mitmachen werden

Sehr geehrter Herr Landrat Fleschhut,

nachdem auf dem Flyer für die KönigsCard die Adresse des Landratsamts Ostallgäu angegeben ist, ist diese Card wohl auch Ihr Projekt. Deshalb schreibe ich Ihnen zu dieser Card.

(1) Wer bei der geplanten „Card“ mitmacht, riskiert pleite zu gehen. Mit seiner Vertragsunterschrift verpflichtet er sich zur Zahlung von Euro 4,-/Tag pro Gast (3,90). Beim SEESPITZ sind das Euro 90.000,-/Jahr. Ein solcher Betrag entspricht in etwa unserer Mehrwertsteuerzahlung. Ich weiß, wie schwer es mir fällt, diesen Betrag aufzubringen.

Dieser Zahlung steht eine Hoffnung gegenüber. Ich glaube nicht so viel mehr Umsatz durch diese Karte zu machen, dass ich anschließend mehr Überschuss habe wie bisher. Die verbreiteten Kurven mit einem schlagartigen Anstieg des Umsatzes in den Betrieben zeigen nur das veränderte Abrechnungsverhalten bei den Fremdenverkehrsabgaben.

Ich glaube statt dessen, mit dieser Karte meinen Überschuss so stark zu verringern, dass ich sogar Verlust mache. Das kann nicht im Interesse meines Betriebs sein.

(2) Mit dieser freiwilligen Steuer wachsen den staatlichen und quasistaatlichen Stellen enorme Beträge zu, deren Verwendung keinerlei betriebswirtschaftli-

cher Kontrolle unterliegt. Es soll ja ein Monopol betrieben werden. Die vielen kleinen Betriebe sind völlig machtlos. Durch die enge Verknüpfung mit der Fremdenverkehrsabgabe entsteht ein neues Steuersystem mit allen Folgen.

(3) Bei den Versammlungen wird darauf verwiesen, dass das Allgäu keine Nachteile bekommen soll gegenüber Gebieten, die die Karte bereits eingeführt haben. Wenn alle Fremdenverkehrsgebiete die Karte eingeführt haben, hat kein Gebiet mehr einen Vorteil. Was nichts kostet, ist auch nichts wert.

(4) All-inclusive-Angebote taugen nichts für die Unternehmen, es sei denn, ein einziger Unternehmer kann sich damit profilieren. Es war noch nie ein Erfolgsrezept, mit „Verschenken“ Gewinn zu machen. Kleinbetriebe können solche Systeme nicht handhaben. Das kann ALDI machen oder PRAKTIKER.

(5) Auch für die verbundenen Unternehmen ist das System schädlich und damit in der Folge auch wieder für die Hotellerie. Wir sehen das gerade an dem Neubau der Bahn auf den Hahnenkamm. Die Liftkarten wurden in den letzten Jahren immer billiger.

Jetzt rechnet sich die Finanzierung der neuen Bahn nicht mehr und das Projekt und möglicherweise auch der Skibetrieb in ein paar Jahren sind gefährdet. Das geplante System wird sicher auch den verbundenen Unternehmen Niedrigstpreise abverlangen. Das Angebot und die Qualität werden sinken. Wir brauchen ein hochwertiges Angebot und „hohe“ Preise im Allgäu. Mit all-inclusive ruinieren wir den Fremdenverkehr noch mehr.

(6) In meiner Beschreibung der „Wirtschaftskrise“ habe ich vom viel zu großen Staat geschrieben. Ich habe auch dargestellt, dass nicht der Kapitalismus und die Marktwirtschaft versagt haben, sondern das staatliche System. Wir brauchen zur Gesundung weniger Staat. Die geplante „Tourismus-Card“ ist ein weiterer Schritt zu noch mehr Staat, zu noch mehr Planwirtschaft, zu noch mehr Qualitätsreduktion, zu noch mehr Nivellierung der Betriebe. Ich kann mir nicht vorstellen, dass die „Freien Wähler“ uns immer weiter in Richtung Sozialismus lenken wollen. Auch bei der „Tourismus-Card“ würde sich Ludwig Erhard im Grab umdrehen. Wenn er unsere Politiker sehen könnte, wäre ihm sicher schon ganz drimslig vor lauter Sich-Umdrehen.

(7) Wenn die Verantwortlichen der Tourismus-Card so überzeugt davon sind, empfehle ich Ihnen die Gründung von Firmen, die uns dann ihre Karten ganz normal anbieten können. Wir werden dann etwas bezahlen, wenn wir den

Nutzen haben. Wir werden ihnen aber sicher nicht 90.000,- Euro übergeben, so mir nichts dir nichts. Das wird aber jetzt von uns erwartet.

Wir sind Mitglied bei HRS, Booking.com und Hotel.de. Diese Systeme schicken uns Gäste. Wir bezahlen dafür Provision. Das ist das richtige System. Daneben geben die Gäste noch ihre Bewertungen über unser Hotel ab. Wir sind die Besten im Füssener Raum. Lediglich die Restaurantbewertung fällt etwas ab. Das wird aber jetzt anders, da wir seit 1.4.09 eine exzellente Küche haben.

Viele Grüße

Wilhelm Häußler

© Wilhelm Häußler, 2017, alle Rechte vorbehalten
Apparthotel Seespitz
Pfrontener Str. 45
Telefon: 0172 / 830 27 64
E-Mail: hw@seespitz.com
Internet: www.seespitz.de