

**Break- Even Türme****1. Turmbesteigung BlaserTurm 2014, 14.833 Gäste, 177 Öffnungstage****Erlös 2014:** 15.800 €**Kosten 2014:** 22.910 € Personal inkl. AG-Anteil, 177 Tage geöffnet = 130 €/Tag  
2.000 € Marketing  
1.000 € Reparaturen**Gesamt** 25.910 €**Verlust:** -10.110 €**Break Even:** rund 23.000 Gäste/Jahr, 124 Gäste/Tag, 25 Gäste/Stunde  
Berechnung:  $10.110 \text{ €} / 1,20 \text{ €}$  (Durchschnittspreis) = + 8.425 Gäste

\* Kapazitätsgrenze = 40 Besucher/Stunde bei einer Erlebniszeit von rund 30 Minuten

**2. Turmbesteigung Mehlsack, ab 2016, 55 geplante Öffnungstage****Erlös 2015:** 3.300 € d.h. 12 Gäste \* 5 Stunden \* 55 Tage**Kosten 2015:** 14.300 € Personal (2 Aufsichten = 55 Tage \* 130 € \* 2 Aufsichten)  
1.000 € Marketing  
1.000 € Reparaturen**Gesamt** 16.300 €**Verlust:** -13.000 €**Break Even:** 19.500 Gäste/Jahr, 355 Gäste/Tag, 71 Gäste/Stunde  
Berechnung:  $16.300 \text{ €} / 1,20 \text{ €} = 19.560 \text{ €}$  (Durchschnitt der letzten 5 Jahre: 6.000 Gäste)

\* Kapazitätsgrenze = 12 Besucher/Stunde bei einer Erlebniszeit von rund 30 Minuten

## Anmerkung:

- Quelle BlaserTurm = Finanzwesen; Quelle Mehlsack Hochrechnung
- Break Even Mehlsack = 71 Gäste/Stunde, Kapazitätsgrenze 12 Gäste/Stunde

## Grundsätzliche Fragen:

- Ist der Betrieb bei max. 6 Personen sinnvoll? Kann die Personenzahl erhöht werden?
- Wie wichtig ist die Wirtschaftlichkeit (Break Even, Investition ca. 100.000 €)?
- Touristische Positionierung als "Stadt der Türme", bis dato nicht gut umgesetzt, Wille der Innovationen fehlt, hohe Auflage, positives Beispiel Rottweil

—  $\Phi$  AGV, H. Rishen —  
Wolke + H. Rishen

— m h

