

**Das folgende wurde erstellt auf Basis der von Dr. Gugg & Dr. Hank-Haase, Frankfurt im Sommer 2000 im Auftrag der Stadt Darmstadt erstellten „Markt- und Standortanalyse mit Empfehlungen zur Art und Größe eines neuen Kongress- und Wissenschaftshauses in Darmstadt“ (im folgenden „ggh-Analyse“ genannt) – ergänzt um eigene Recherchen sowie Informationen der Wissenschafts- und Kongresszentrum Darmstadt GmbH & Co KG vom Frühjahr 2006. Alle Beträge aus der WKZ-Analyse sind von DM in Euro umgerechnet.**

Seit dem Jahr 2000 wurden wohl noch weitere Studien,- auch im Zusammenhang mit dem Cybernarium gemacht – diese Zahlen aber sind uns nicht zugänglich.

#### **Überblick Termine**

- Sommer 2004 – politische Entscheidung für WKZ
- April 2005 - Grundsteinlegung
- 10. Dezember 2005 - Deckenfest
- Juni 2006 – Richtfest (geplant)
- 6. Dezember 2007 / Nikolaustag – Eröffnung (geplant)

#### **Auf Seite 8 der ggh-Analyse findet man folgende Zusammenfassung der Studie - Zitat**

Die Zielformulierungen gehen mittelfristig von jährlich 125.000 Teilnehmern an 250.000 Teilnehmerveranstaltungstagen aus. Eine darauf aufbauende Erlös- und Kostenrechnung ermittelt bei jährlichen Umsatzerlösen von rund 4,650 Mio € einen Einnahmeüberschuss von rund 306.800 €. Dabei sind Abschreibungsbeträge sowie die Finanzierungskosten **nicht berücksichtigt**.

- Werden Veranstaltungen nur an Werktagen sein, braucht es also durchschnittlich **an jedem der 250 Werktage ca. 1.000 Gäste im WKZ**
- Werden auch Veranstaltungen an den Wochenenden sein, braucht es durchschnittlich **etwa 700 Gäste an 350 Tagen** im Jahr
- im Schnitt braucht man also zwischen 700 und 1.000 Veranstaltungsteilnehmer an jedem Tag

Das Potential für ein Kongress- und Veranstaltungsangebot ist sicher nur von Branchenkennern zu ermitteln und zu beurteilen. Das ist auch in der Studie geschehen und es wäre sehr schwierig, die Ergebnisse beurteilen zu wollen, ohne hier die gesamte Studie auszubreiten.

#### **Was uns von der UWIGA aber stutzig gemacht hat, ist:**

- In der Studie heißt es (S. 86), die Nachfrage für einmalige/eintägige Veranstaltungen werde zu 83% aus einem Umkreis von 150km resultieren.
- Im Rahmen der Studie wurden ca. 1.000 Firmen in diesem Einzugsgebiet befragt – speziell zum Tagungs- und Kongressverhalten sowie zu den Erwartungen an einen Kongressstandort Darmstadt.
- Die Rücklaufquote betrug 6,8% - d.h. lediglich 68 Firmen von 1.000 befragten Firmen waren zumindest soweit interessiert, dass sie geantwortet haben.
- Von diesen 68 Firmen haben jedoch 33% gar keine Angaben über eigene Tagungs- und Seminarveranstaltungen gemacht
- **d.h. all die schönen Prozentangaben, die seitenweise zum Potential eines Kongressangebotes Darmstadtium dokumentiert sind, beruhen auf den Angaben von ganzen 40 Firmen im 150km-Einzugsgebiet**

Bis heute hat es noch keine Ankündigung in der Presse gegeben, dass auch nur eine Veranstaltung verbindlich vereinbart wurde. Es ist immer nur von Bemühungen, Gesprächen mit Firmen und möglichen Absichtserklärungen die Rede – zuletzt bei einem Vortrag von H. Kaffenberger beim Lions Club.

Laut Internetseite zum Darmstadtium wurden erst jetzt die endgültigen Festlegungen zur Aufteilung und Größe der Räume abgeschlossen.

Dass ohne diese Festlegungen auch keine Veranstaltungen geplant und vereinbart werden können, liegt eigentlich auf der Hand.

In einer Pressemitteilung vom Juni 2004 heißt es, die Technische Universität Darmstadt habe Veranstaltungen von 25% der Umsätze im Wert von 500.000 € fest und verbindlich zugesagt. Dies paßt nicht zu den in der Analyse genannten Umsatzerlösen von 4,690 Mio €.

**Frage – hat die TUD 25% der Umsätze zugesagt – oder nur 500.000 € (12 % vom Umsatz)?**

In der WKZ-Analyse sind folgende Erlöse und Kosten aufgeführt

1	2.300.000 €	Vermietung der Räume; 9,20€ pro Tag und Teilnehmer, x 250.000 Teilnehmertage (TT)
2	1.535.000 €	Extra-Gebühren technisches Equipment; 7,65€ pro Tag und Teilnehmer, x 250.000 TT
3	640.000 €	Gastronomiebereich – Pachteinnahmen mit 10% vom Gastronomie-Umsatz 5.113.000 € - Gastronomie bei Veranstaltungen; 20,50€ pro Tag und Teilnehmer, x 250.000 TT 715.000€ - 150 Passanten im Restaurant an allen 365 Tagen x 12,75 € Umsatz 460.000€ - 180 Passanten im Cafe/Bistro an allen 365 Tagen x 7,65 € Umsatz
4	215.000 €	Vermietung Ladenfläche 700qm a 25,50 € Miete
	<b>4.690.000 €</b>	<b>Umsatzerwartungen</b>
5	-164.000 €	3,5% vom Gesamt Umsatz – für direkte Kosten (Wäsche, Reinigung, Blumen, Verschleiß an Glas, Porzellan, etc. sowie Provisionen an Reiseveranstalter und Kongressvermittler
6	-1.104.000 €	Personalkosten (27 Vollzeitmitarbeiter)
7	-281.000 €	Energie; angenommen wurden 3,10 – 3,60 € pro qm pro Monat
8	-240.000 €	Reinigung; angenommen wurden 1,60 – 1,80 € pro qm pro Monat
9	-234.000 €	Marketing; mit 5% vom Umsatz angenommen
10	-122.700 €	Wartung und laufende Inspektion; Pauschale angenommen
11	-140.000 €	Verwaltung; mit 3% vom Umsatz angesetzt
12	-93.600 €	Reparatur und Instandhaltung; mit 2% vom Umsatz angesetzt; ohne Renovierung an Dach und Fach, kein Ersatz von Großgeräten
13	-76.700 €	Pflege Verkehrs- und Grünanlage; pauschal angesetzt
14	-2.045.000 €	Veranstaltungsbezogene Kosten; pauschal angesetzt
	<b>4.501.000 €</b>	<b>Kostenschätzung (Rechenfehler in Studie Seite 141, Punkt 18.3 !!!)</b>
	<b>189.000 €</b>	<b>Überschuss pro Jahr</b>

#### Das folgende ist uns dabei aufgefallen

- Weder Finanzierungskosten noch Kosten für Reparaturen an Dach und Fach sind kalkuliert. Mit günstigen Zinsen von 3% und einer Abschreibung bzw. Rücklagen von 2% hat man **somit eine jährliche Deckungslücke von 4 Mio € ( 5% von 80 Mio € ) von vorneherein akzeptiert**
- Unter Punkt 3 sind die Gastronomieumsätze (und damit die daraus resultierende Pacht) sehr optimistisch angesetzt – **330 Personen Laufkundschaft jeden Tag** mit durchschnittlichem Umsatz von 10 €.
- Sehr viele Kosten sind pauschal (10, 13, 14) oder in Prozent vom Umsatz angegeben (5, 9, 11, 2). Letzteres ist OK bei der Kostenkontrolle in einem laufenden Betrieb. Bei einem Business-Plan aber ist es **betriebswirtschaftlicher Unsinn**, denn viele Kosten sind Fixkosten, die auch anfallen, wenn der Umsatz sehr niedrig ist – **sind diese Kosten NULL, wenn der Umsatz NULL ist ?**
- Z.B. wurde Marketing, Punkt 9 mit 5% vom Umsatz angesetzt - das ist unseriös. Die Kosten fallen auch dann an, wenn die Umsätze nicht voll erreicht werden, z.B. in den ersten Jahren
- Korrekterweise kann man nur den Punkt 14, veranstaltungsbezogene Kosten als variable Kosten bezeichnen, d.h. mehr als 50% sind Fixkosten, also etwa 2 Mio €
- Die Parkgebühren fehlen völlig – entweder die Teilnehmer müssen eine Tagesgebühr zahlen, dann wird es pro Tag deutlich teurer und beeinträchtigt die Wettbewerbsfähigkeit; oder der Parkhausbetrieb muss zu den Kosten gerechnet werden, dann gibt es keinen Überschuss wie errechnet
- Die Erlöse pro Tag und Tagungsteilnehmer sind wie folgt angesetzt – 9,20 € Raum + 7,65 € techn. Equipment + 20,50 € Verpflegung = **37,35 € pro Tag und Teilnehmer**. Dies liegt in der Summe im Bereich dessen, was die Hotels Ramada und Maritim in Darmstadt (auch in ULM und Bonn) sowie das Tagungshotel Adler in Groß-Gerau und das Konferenzhotel Bessunger Forst auch anbieten.
- Laut Studie (S. 98) wird dieses „Alles unter einem Dach“ (Hotel plus Tagungsraum) aber für 75% aller mehrtägigen Veranstaltungen bevorzugt

- Mit dem Trend zu kleineren und zugleich kürzeren Veranstaltungen (Statement von Dr. Jürgen Braun beim Podium Presseclub im Nov 2005) rutscht das Darmstadttium aber nun in einen Geschäftsbereich, der bereits sehr stark von kleinen und mittleren Anbietern besetzt ist.
- Werden es nur die  **Hälfte der geplanten 250.000 Teilnehmertage**, ergibt sich **rechnerisch jedes Jahr ein Defizit bei den Betriebskosten von mindestens 1 Mio €** (Umsatzminus 2 Mio €, Kostenersparnis 1 Mio €)
- **zusätzlich zur akzeptierten jährlichen Deckungslücke von 4 Mio €.**