



Gemeinde- und Kulturzentrum Verrucano Mels

Betriebskonzept und Businessplan

27. August 2019

Management Summary

Mit der Errichtung des neuen Gemeinde- und Kulturzentrums Verrucano möchte die Gemeinde Mels ihren Vereinen und Einheimischen einen attraktiven Veranstaltungsort zur Verfügung stellen und das kulturelle Leben in der Gemeinde fördern. Um Klarheit über die mögliche Organisation des Betriebes und die möglichen finanziellen Belastungen, welche für die Gemeinde mit der Anlage verbunden sind, zu erhalten, hat die Gemeinde Mels das Institut für Tourismus und Freizeit (ITF) der Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur mit der Erstellung dieses Konzeptes* beauftragt. Die Planungsannahmen für die Konzeptionierung und Berechnung stützen sich dabei verschiedene Erhebungen (Benchmark-Daten von sechs vergleichbaren Anlagen, Nutzerbefragungen, Experteninterviews, Desk-Research) sowie eigene Entwicklungsarbeiten in Zusammenarbeit mit der Betriebskommission und der Geschäftsleiterin Frau Eva Maron. Im Rahmen der Arbeiten wurden verschiedene Varianten, v.a. in Bezug auf das Catering, untersucht.

Das Verrucano soll gem. vorliegender Planung Teil der Gemeindeverwaltung sein und von der Betriebskommission bei strategischen Fragen begleitet werden. Die operative Führung durch die Geschäftsleiterin wird durch einen Kulturbeirat unterstützt. Dem Gemeinderat wird eine Aufsichtsrolle zu Teil. Im Hinblick auf das Catering wurde die Variante eines für die Anlage zuständigen Einzel-Caterers gewählt, der neben einer Umsatzpacht auch einen monatlichen fixen Betrag an das Verrucano entrichtet. Vorgesehen ist, dass der Caterer im Bar-/Küchenbereich des Verrucano ein Bäckerei-Outlet mit einem kleinem Bistro als Tagesgastronomie betreibt. So soll sichergestellt werden, dass die Anlage und der Vorplatz auch ausserhalb von Veranstaltungen belebt wird, das Verrucano von den Einheimischen von Anfang an angenommen wird und der Caterer sich vor Ort eine gewisse betriebliche Basis (z. B. für kleinere Pausen-Caterings) schaffen kann.

Wie die Benchmark-Erhebungen gezeigt haben ist eine vollständige Deckung der operativen Kosten aus dem Betrieb einer solchen Anlage nicht möglich. Beim Verrucano werden wahrscheinlich auf mittel- bis langfristige Sicht Betriebsverluste (Stufe EBITDA) von ca. CHF 150'000 bis CHF 250'000 anfallen. Entscheidend für den Erfolg dieser Veranstaltungseinrichtung ist, dass den jeweiligen Veranstaltern und Gästen ein stimmiges Gesamtpaket aus Organisationsqualität, Catering, Parkierung bzw. verkehrstechnischer Anbindung und hochwertiger Veranstaltungstechnik geboten wird.

Inhalte

Kapitel	Inhalte	Seite
1. Ausgangslage, Zielsetzung und Auftragnehmer		S. 3-7
2. Projektstruktur und Methodik		S. 8-10
3. Gemeinsame Vorstellungen und Ziele	Definition gemeinsame Vision, Nutzung, Grenzen, Ziele & Erfolg Beschrieb Ressourcen und Stakeholder	S. 11-18
4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich	Vergleichsobjekte: SAL Schaan, Forum Ried Landquart, Stadtsaal Wilatrium Wil, Lorzensaal Cham, MythenForum Schwyz, Sternensaal Wangs	S. 19-35
5. Ziel- und Nutzergruppen	Analyse der Zielgruppen: Öffentlich-rechtliche Körperschaften und Institutionen (Gemeinde / Orts- und Kirchgemeinden / Korporationen), Vereine, Parteien, Private Organisatoren öffentlicher Veranstaltungen, Firmen, Privatpersonen	S. 36-43
6. Bedarfsanalyse einheimische Vereine	Befragung der einheimischen Vereine	S. 44-49
7. Belegungs- und Nutzungsszenarien	Grundlagen zur Absatzplanung von 2020 bis 2029	S. 50-61
8. Catering-Varianten	Multi-Caterer im Vergleich mit Single-Caterer	S. 62-71
9. Finanzieller Businessplan	Planungsannahmen, Variantenvergleiche	S. 72-79
10. Preismodell inkl. Preisdokumentation		S. 80-83
11. Organisationsmodell	Rechtsform, Organisationsform, Aufgabenbeschrieb, Stellenplan	S. 84-94
12. Schlussfolgerungen		S. 95-96
13. Anhang	Diverse Anhänge (im Text erwähnt)	S. 97-215



1. Ausgangslage, Zielsetzung und Auftragnehmer

Bildquelle: <https://verrucano.ch/index.php/bau>

1. Ausgangslage, Zielsetzung und Auftragnehmer

Ausgangslage

Die Gemeinde Mels befindet sich derzeit in einem starken infrastrukturellen Veränderungsprozess. Nebst privaten Investoren ist auch die Gemeinde selbst in verschiedenen Bauprojekten involviert, u.a. dem Bau eines neuen Gemeinde- und Kulturzentrums. Dieses Gebäude ersetzt den bis dahin bestehenden «Löwensaal» (Mehrzwecksaal), welcher über mehrere Jahre privat betrieben wurde und schliesslich von der Gemeinde erworben wurde. Die Baukosten für die Entwicklung des gesamten Areals inklusive des Erweiterungsbaus des Rathaus belaufen sich auf ca. CHF 30 Mio., zusätzlich zum Grundstückskauf von rund CHF 5 Mio. Herzstück des Gemeinde- und Kulturzentrums ist der neue «Löwensaal», welcher rund 800 Personen fassen soll. Daneben sind drei kleinere Säle mit unterschiedlichen Nutzungsmöglichkeiten geplant. Ebenfalls sind Nebenräume wie ein Cateringbereich mit Küche vorgesehen. Die Fertigstellung des Gemeinde- und Kulturzentrums Verrucano ist für September 2020 geplant.

Das Verrucano soll in erster Linie den gemeindeeigenen Vereinen, Gewerbebetrieben und Privatpersonen zur Verfügung gestellt werden. Insbesondere die lokale Musikgesellschaft hat Interesse an der Dauermiete eines Nebensaals (Musiksaal) als fixe Probelokalität. Des Weiteren sollen verstärkt Events von auswärtigen Auftraggebern nach Mels geholt werden. In Frage kommen dabei neben Kulturveranstaltungen, wie z. B. Konzerte, Fasnachtsveranstaltungen, Theateraufführungen, etc. auch Business-Events wie z. B. Generalversammlungen, Konferenzen und Meetings. Grössere private Anlässe, wie z. B. Hochzeiten oder spezielle Jubiläen wären ebenfalls an diesem Ort denkbar. Für die Ausrichtung der Veranstaltungen sollen bei Bedarf sämtliche Räumlichkeiten verfügbar sein.

Nach jetzigem Stand ist geplant, das Kulturzentrum über ein Globalkredit-Modell als gemeindeeigenen Betrieb zu führen, so wie dies bereits bei der gemeindlichen Energie- und Wasserversorgung der Fall ist. Die operative Führung soll über eine Betriebskommission sowie eine durch die Gemeinde festangestellte Betriebsleiterin (Eventmanagerin) erfolgen. Deren Aufgabe soll es sein, das Verrucano aktiv zu bewirtschaften und entsprechend das Jahresprogramm zu gestalten. Dabei kommen fast ausschliesslich Veranstaltungen in Frage, welche im Gebäude selbst durchgeführt werden. Die Möglichkeit zu Aussenveranstaltungen sind sehr beschränkt, da bereits ein vielfältiges Angebot in der Gemeinde besteht (bspw. Fasnacht). Ebenfalls muss die Nachtruhe berücksichtigt werden, welche die Nutzung der Aussenbereiche zeitlich einschränkt. Die Gastronomie soll ausgelagert und durch Caterer bzw. Gastronomen bewerkstelligt werden.

1. Ausgangslage, Zielsetzung und Auftragnehmer

Ausgangslage

In der Gemeinde Mels sind weitere Kulturräume verfügbar, so beispielsweise das «alte Kino», welches als Kleinkunsthöhne fungiert. Die jetzigen Betreiberinnen führen diese Institution auf freiwilliger Basis und haben kurz- bis mittelfristig ihre Absicht bekundet, die Arbeit aus Altersgründen aufzugeben. Sie haben bereits ihr Interesse zur Kooperation mit dem neuen Kulturzentrum signalisiert.

Problematisch stellt sich die Parkierung beim Kulturzentrum dar. In der neuerrichteten Tiefgarage mit 86 Parkplätzen stehen nur 23 gemeindliche Stellplätze für Besucher zur Verfügung. Daher ist die Gemeinde in Verhandlungen über eine Alternativlösung mittels Shuttle-Service vom Parkplatz des Pizolpark (Migros). Zusätzlich werden Möglichkeiten zur Parkierung im Zentrum mit bereits vorhandenen Plätzen gesucht. Des Weiteren sind Aufwertungsmassnahmen des Zentrums im Gange, mit dem Ziel kurz- bis mittelfristig das Ortszentrum verkehrsberuhigt zu gestalten. Dem Bau eines Parkhauses sowie der Schaffung einer Begegnungszone im Dorfkern von Mels wurde Ende April anlässlich einer Bürgerversammlung zugestimmt.

Ein aktuell grosser Schwachpunkt ist das Fehlen eines schlüssigen Betriebskonzepts mit Businessplan für das Gemeinde- und Kulturzentrum, welches aufzeigt, wie die Anlage bewirtschaftet werden kann, um einerseits den Wünschen der verschiedenen Nutzergruppen sowie der Zielsetzung der Gemeinde nach einer kulturellen Belebung des Ortes gerecht zu werden und andererseits ein für die Gemeinde beherrschbares wirtschaftliches Ergebnis (i.d. R. Defizit) generiert.

1. Ausgangslage, Zielsetzung und Auftragnehmer

Zielsetzung

Das Institut für Tourismus und Freizeit (ITF) der HTW Chur wurde beauftragt für das Gemeinde- und Kulturzentrum Verrucano ein **Betriebskonzept mit integriertem finanziellen Businessplan** zu erstellen. Dieses soll insbesondere eine mehrjährige Kosten- und Ertragsschätzung auf Grundlage verschiedener Szenarien beinhalten. Dabei sollen einerseits die operativen Kosten aus dem Betrieb, aber auch die Kapitalkosten und Abschreibungen der Investitionen berücksichtigt werden. Andererseits soll der Ertrag anhand verschiedener Szenarien (z. B. Worst-Case/Base-Case/Best-Case) abgeschätzt werden.

Um die Erträge approximativ ermitteln zu können, sind Überlegungen zur zukünftigen Bespielung der Anlage notwendig. Daher wurde in Zusammenarbeit mit der Betriebskommission sowie der für das Verrucano verantwortlichen Eventmanagerin, im Rahmen von Workshops, Belegungs- und Nutzungsszenarien entwickelt. Um fundierte Planungsannahmen zu erhalten wurde parallel dazu eine schriftliche Umfrage bei den lokalen Vereinen durchgeführt, um deren Bedürfnisse und Nutzungshäufigkeiten zu ermitteln. Zusätzlich wurden mögliche Varianten für die gastronomische Bewirtschaftung der Anlage entwickelt. Diese Arbeiten bilden die Grundlage für das **Betriebskonzept**, welches Aufschluss über die Zusammensetzung der Nutzergruppen, Frequenzen, Erlöse, Kosten und die Bewirtschaftungsmöglichkeiten gibt.

Auf Grundlage von Preis- und Belegungsdaten, welche aus einer Analyse zu Benchmark- und Wettbewerbsbetrieben gewonnen wurden, wurde ein **Preismodell** für die Anlage entwickelt. Dieses dient als Basis für die Festlegung der zukünftigen Mietpreise für die Nutzung der Anlagen und zur Abrechnung der Catering-Leistungen.

Des Weiteren wurde ein **Organisationsmodell** abgebildet, welches die Zusammenarbeit der einzelnen gemeindlichen Instanzen veranschaulicht und die Aufgabenverteilung bei Planung, Betrieb und Steuerung des Verrucano erklärt. Neben dem Zusammenhang der einzelnen Organisationseinheiten und der Rollenverteilung beinhaltet das Organisationsmodell Vorschläge zu wichtigen betriebswirtschaftlichen Aspekten, v.a. im Hinblick darauf, wo sich Gewinne und Verluste allokalieren und wie die finanzielle Führung aufgebaut werden kann.

1. Ausgangslage, Zielsetzung und Auftragnehmer

Auftragnehmer

Institut für Tourismus und Freizeit, HTW Chur

Das Institut für Tourismus und Freizeit (ITF) ist das Tourismuskompetenzzentrum der HTW Chur. Wir sind eine bedeutende Schweizer Aus- und Weiterbildungs- sowie Forschungsinstitution des Tourismus und der Freizeitwirtschaft auf Hochschulstufe mit nationaler und internationaler Ausstrahlung.

Unsere Bachelor- und Masterangebote in Tourismus sind inhaltlich und didaktisch führend und bereiten unsere Studierenden fachlich und persönlich optimal auf eine Berufslaufbahn in Tourismus, Freizeitwirtschaft und anderen Dienstleistungszweigen vor.

In der Forschung und Dienstleistung fokussieren wir auf die Felder «Service Innovation», «Tourismus 4.0» und «Management von touristischen Immobilien und Infrastrukturen». Unsere Partner und Kunden sind Destinationen, Leistungsträger, Verbände sowie Politik und Verwaltung, mit denen wir Lösungen zu unternehmerischen, gesellschaftlichen und politischen Fragestellungen im Zusammenhang mit Tourismus und Freizeit erarbeiten.

Mit Veranstaltungsreihen, wie zum Beispiel dem Tourismus Trendforum (TTF), studentischen Praxisprojekten und Publikationen fördert das ITF den Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen Wissenschaft, Wirtschaft und Politik.

Projektteam

Projektverantwortung: Prof. (FH) Dr. Andreas Deuber, MRICS
Projektleitung: Prof. (FH) Norbert Hörburger (Dipl. Betriebswirt FH, MBA, MRICS)
Projektmitarbeiter: Gian-Reto Trepp (BSc in Business Administration)
Chantal Siegrist (BSc in Tourism)
Dominik Knaus (MSc BA in Strategic Management; BSc in Tourism)
Prof. (FH) Roland Köppel (MAS in Multimedia Production and Journalism)



2. Projektstruktur und Methodik

Bildquelle: <https://verrucano.ch/index.php/bau>

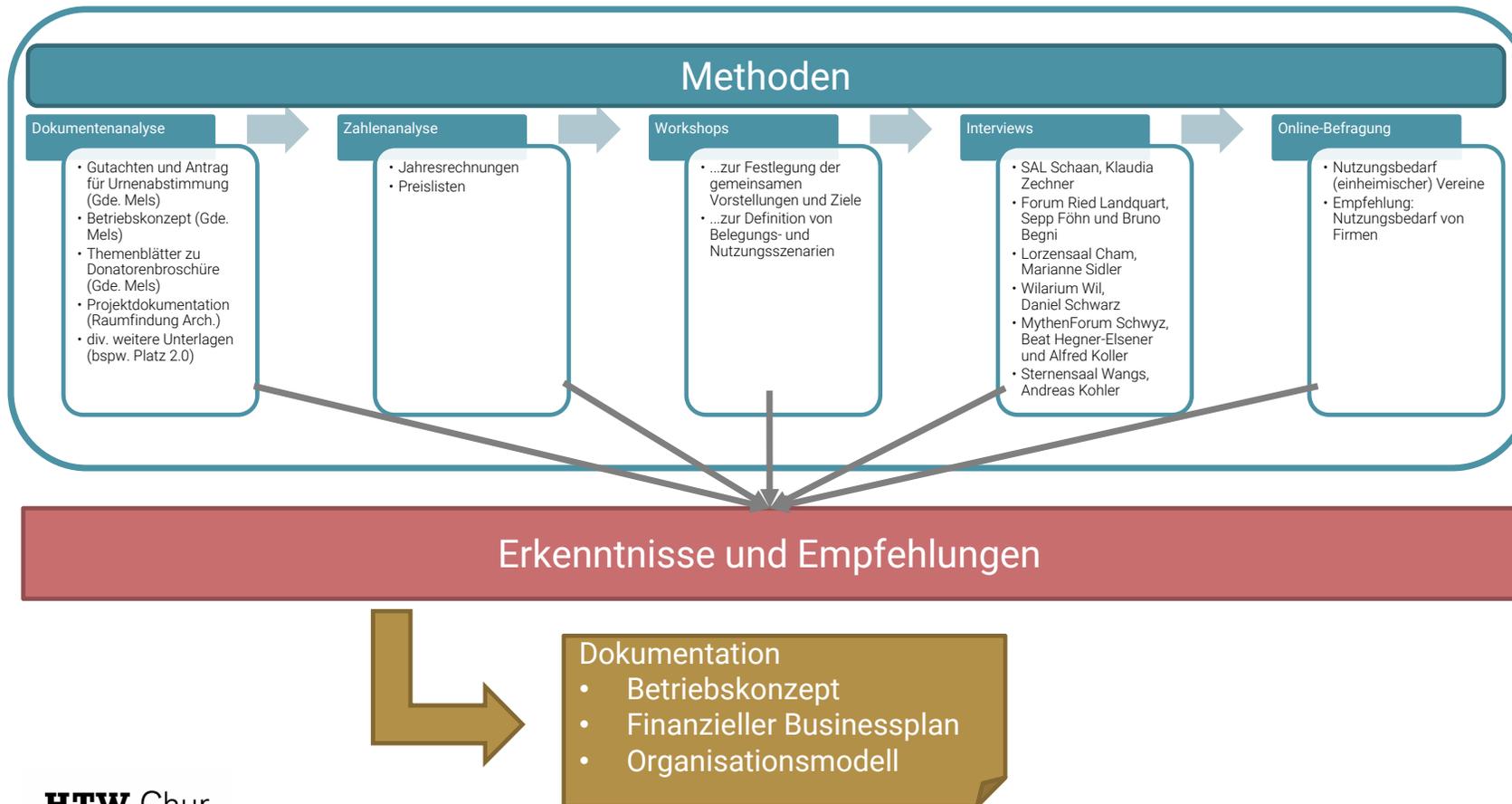
2. Projektstruktur und Methodik

Übersicht Projektschritte

Schritt	Beschreibung	Projektinterne und -externe Partner
Schritt 1	Dokumentenstudium und Beschreibung der Ausgangslage.	
Schritt 2	Workshop zur Festlegung der gemeinsamen Vorstellungen und Ziele.	Gemeinde Mels, Betriebsleiterin
Schritt 3	Gewinnung von Vergleichsdaten mittels Recherche zu sechs Benchmark- bzw. Wettbewerbs-Objekten inkl. geleiteter Gespräche mit den verantwortlichen Personen und Besichtigungen vor Ort.	SAL Schaan, Forum Ried Landquart, MythenForum Schwyz, Lorzensaal Cham, Wilatrium Wil, Sternensaal Wangs
Schritt 4	Recherche zu möglichen Ziel-/Nutzergruppen in Abstimmung mit der Gemeinde und der Betriebskommission des Verrucano.	Gemeinde Mels, Betriebskommission Verrucano, Betriebsleiterin
Schritt 5	Bedarfsanalyse bei den einheimischen Vereinen (Nutzungsinteressen, Nutzungshäufigkeiten, Nutzungszeiten, Preisbereitschaft etc.). Die Datenerhebung erfolgte mittels Online-Befragung.	Einheimische Vereine, Betriebskommission Verrucano, Betriebsleiterin
Schritt 6	Workshop mit der Betriebskommission unter Leitung eines Eventspezialisten zur Definition von Belegungs- und Nutzungsszenarien.	Betriebskommission Verrucano, Betriebsleiterin
Schritt 7	Ausarbeitung eines Variantenvergleichs für die gastronomische Bewirtschaftung durch einen oder mehrere Caterer. Abgestützt wurden die Arbeiten durch die gewonnen Daten und Erkenntnisse	Betriebskommission Verrucano (Walter Gartmann), Betriebsleiterin
Schritt 8	Abstimmungsmeeting mit Gemeindevertretern zur Präsentation der bisherigen Ergebnisse sowie zur Festlegung der Grundlagen zur Erstellung des finanziellen Businessplans.	Gemeinde Mels, Betriebsleiterin, Communication AG
Schritt 9	Erstellung Betriebskonzept mit finanziellem Businessplan. Berechnung von Belegungsszenarien mit Kosten- und Ertragsermittlung. Durchführung von Vergleichen.	Gemeinde Mels, Betriebskommission Verrucano, Betriebsleiterin, Communication AG
Schritt 10	Aufbau eines Preismodells und Erstellung einer Preisdokumentation.	Gemeinde Mels, Betriebskommission Verrucano, Betriebsleiterin, Communication AG
Schritt 11	Abbildung des Organisationsmodells und Beschreibung der Aufgaben sowie Verweise auf betriebswirtschaftliche Implikationen des vorgeschlagenen Modells.	Gemeinde Mels, Betriebskommission Verrucano, Betriebsleiterin,
Schritt 12	Dokumentation der Ergebnisse und Schlusspräsentation	Gemeinde Mels

2. Projektstruktur und Methodik

Vorgehensweise



Vorgehen

Zur Erstellung eines finanziellen Businessplans sind profunde Kenntnisse der aktuellen Situation sowie über Vergleichsobjekte notwendig. Zu diesem Zweck werden vorhandene Dokumente und Zahlen analysiert, gemeinsame Workshops durchgeführt, Interviews mit relevanten Personen anderer Lokalitäten geführt sowie eine Online-Befragung durchgeführt.

Die Erkenntnisse und Empfehlungen wurden anschliessend in einem Bericht festgehalten, welcher als Basis für die Erstellung des finanziellen Businessplans für die Jahre 2020 und 2021 dient. Basierend darauf wurde anhand von Hochrechnungen das Aufwands- und Ertragspotenzial für die ersten 10 Betriebsjahre abgeleitet.



3. Gemeinsame Vorstellungen und Ziele

Die Vorstellungen und Ziele wurden im Rahmen eines Workshops am 20. Februar 2019 gemeinsam mit der Betriebskommission erarbeitet.

3. Gemeinsame Vorstellungen und Ziele

Definition gemeinsame Vision

**Wofür soll das Verrucano stehen?
Was soll damit ausgestrahlt werden?**

- Löwen 2.0
 - *Das Verrucano soll ein Treffpunkt für Jung und Alt werden.*
 - *Das Verrucano soll eine neue Vereinsheimat sein.*
 - *Das Verrucano soll eine hohe Akzeptanz in der Bevölkerung bekommen.*
 - *Das Verrucano soll heimatnah sein.**
- Kultureller Leuchtturm mit lokaler und regionaler Ausstrahlung
 - *Das Verrucano soll ein Kulturbetrieb mit KKL-Effekt werden.***
 - *Das Verrucano solle eine Quelle der Inspiration sein.*
- Beitrag zur Standortförderung
 - *Das Verrucano bietet und erhöht die Lebensqualität für Mels.*

**Der Begriff «heimatnah» ist in jedem Fall durch die Betriebskommission und die Betriebsleiterin noch genau zu definieren -> welche Bedeutung kommt dem Begriff zu?*

***Der Begriff «Kulturbetrieb mit KKL-Effekt» ist in jedem Fall durch die Betriebskommission und die Betriebsleiterin noch genau zu definieren (Messbarkeit bspw. in entsprechenden Zielvorstellungen).*

3. Gemeinsame Vorstellungen und Ziele

Definition Nutzung

Welche Art von Events sollen stattfinden?

- Events für Einheimische
- Militärische Veranstaltungen
- Musik / Konzerte
- Theateraufführungen
- Musical- und Tanzaufführungen
- Leichenmahle
- Tagungen
- Kleinmessen und Ausstellungen
- Märkte
- Probelokal
- Privatanlässe
- Generalversammlungen
- Vereinsveranstaltungen

Gibt es bereits interessierte Mieter für eine regelmässige Vermietung? Was wären potenzielle Mieter für eine sichere Auslastung?

- Musikgesellschaft Konkordia Mels

3. Gemeinsame Vorstellungen und Ziele

Definition Grenzen

Was soll auf jeden Fall verhindert werden?

Welche Einschränkungen gibt es hinsichtlich Betriebszeiten und Anzahl Veranstaltungen?

- Die Betriebskommission organisiert keine Veranstaltungen auf eigenes Risiko.
- Eine Konkurrenzsituation zum alten Kino soll in jedem Fall verhindert werden.
- Die gesetzlichen Schliessungszeiten sind zwingend einzuhalten (von 00.00 - 05.00 Uhr).
- Im Aussenbereich ist die Zahl der Anlässe mit Ende nach 22 Uhr auf 20 pro Kalenderjahr limitiert.
- Die Durchführung von extremistischen Veranstaltungen jeglicher Art ist ausgeschlossen.
- Aus dem operativen Betrieb des Verrucano soll kein Finanzloch für die Gemeindekasse entstehen.
- Ein Verkehrs-Chaos infolge Schwierigkeiten mit der Parkierung ist in jedem Fall zu vermeiden.
- Eine Übernutzung des Aussenbereichs ist nicht wünschenswert.
- Der Unmut in der Bevölkerung über Lärm, Verkehr, Qualität der Anlage und finanzielle Belastungen soll möglichst gering gehalten werden.
- Eine Vernachlässigung der lokalen Vereine in der Vergabe soll verhindert werden (durch z. B. Belegungsprioritäten).
- Ein Namenverkauf (Namenssponsoring) des gesamten Kulturzentrums an einen namensgebenden Hauptsponsor ist nicht erwünscht.

3. Gemeinsame Vorstellungen und Ziele

Definition Ziele & Erfolg

Was sind die Ziele? Was bedeutet Erfolg für Sie?

- Es soll Freude und Akzeptanz in der Bevölkerung geweckt werden.
- Das Ziel sind zufriedene Bürger und zufriedene Besucher.
- Das Verrucano soll nachhaltig erfolgreich sein.*
- Das Verrucano soll eine positive Atmosphäre schaffen.
- Das Verrucano soll lokale und regionale Strahlkraft erlangen.
- Die Anlagen sollen eine gute Auslastung erzielen.**
- Das Verrucano soll möglichst kostendeckend betrieben werden.
- Idealerweise soll eine schwarze Null resultieren.***

**Schwierigkeit: Was bedeutet Erfolg? Was bedeutet nachhaltig? -> Dies ist in jedem Fall durch die Betriebskommission und die Betriebsleiterin noch genau zu definieren (messbare Ziele).*

***Gem. Benchmark-Vergleich bei vergleichbaren Anlagen kann ab einer Auslastung von 30% von einer «guten» Auslastung gesprochen werden.*

****Mit diesem Gebäudetypus in dieser Dimension ist es nicht möglich, eine schwarze Null zu erzielen (siehe auch nachfolgende Kapitel).*

3. Gemeinsame Vorstellungen und Ziele

Beschrieb Ressourcen

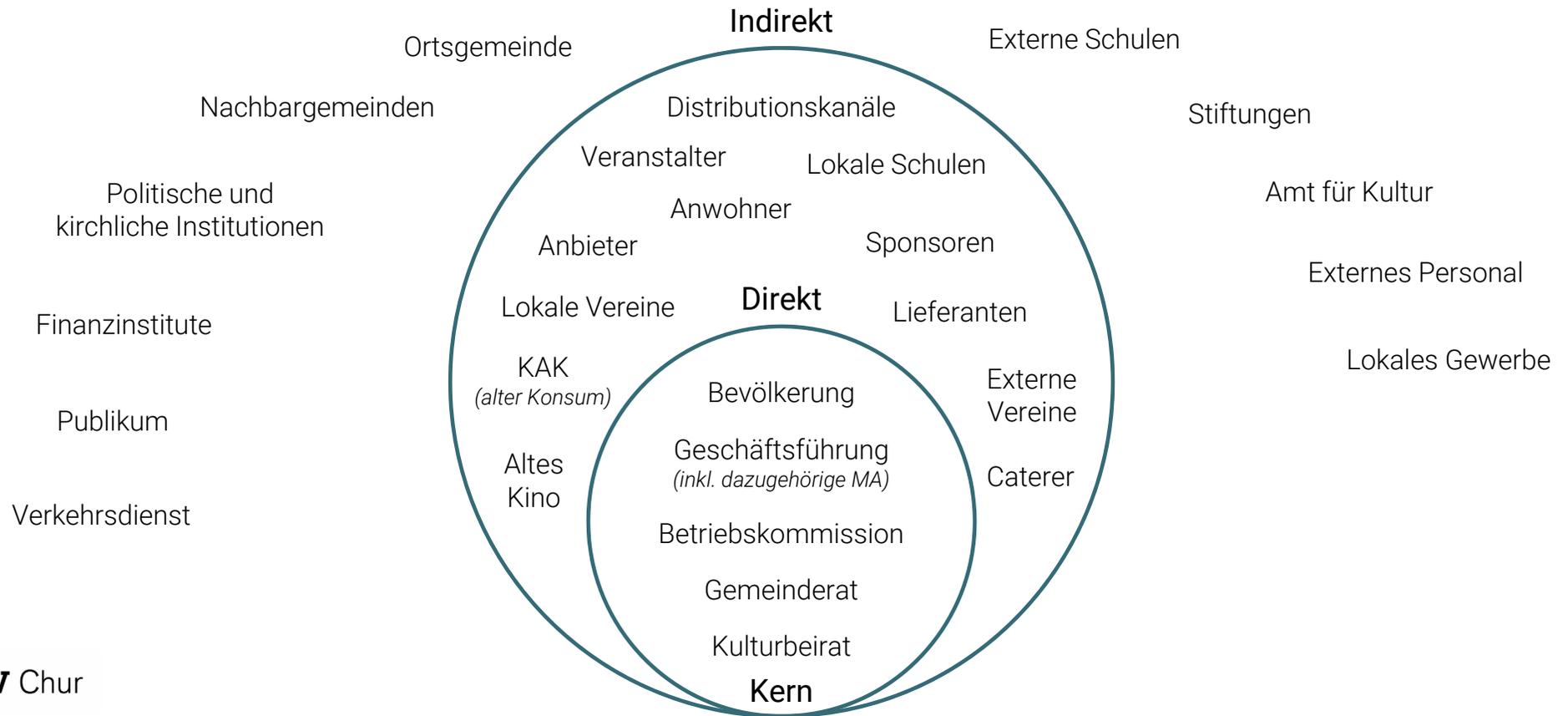
Welche Ressourcen machen Mels und das Verrucano aus?

- Die Räumlichkeiten sind dynamisch konfigurierbar und erlauben daher eine gleichzeitige Mehrfachnutzung.
- Die Räumlichkeiten bieten eine grosse Vielfalt bei den Nutzungsmöglichkeiten.
- Die Akustik / Beschallung (besonders im Löwensaal) ist hervorragend.
- Mels hat ein aktives Vereinsleben mit diversen grossen Vereinen.
- Der politische Wille zur Umsetzung der Ziele ist vorhanden.
- Der «Melser Stolz» ist ein entsprechendes Asset (offene Bevölkerung).

3. Gemeinsame Vorstellungen und Ziele

Beschrieb Stakeholder

**Wer ist alles involviert?
(Wie stehen diese in Kontakt zu einander? Welche Präferenzen gibt es für eine Zusammenarbeit?)**



3. Gemeinsame Vorstellungen und Ziele

Erkenntnisse für den finanziellen Businessplans

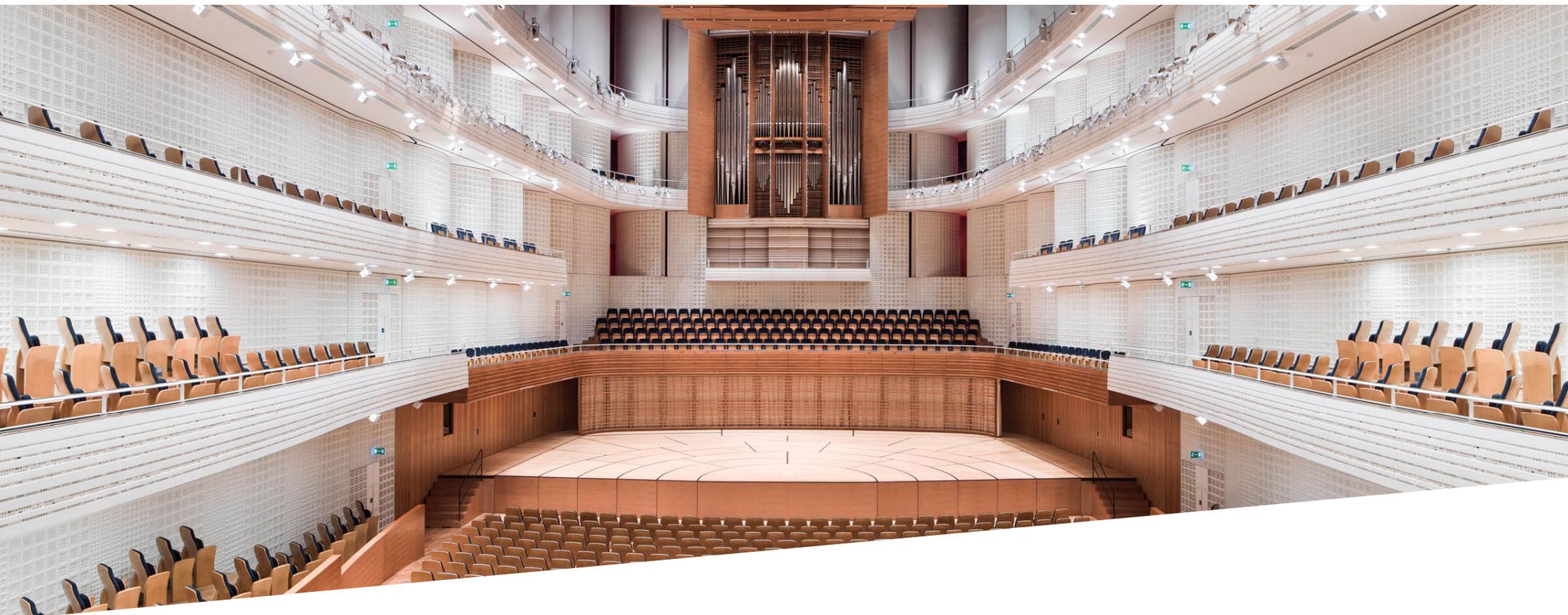
Aussagen

- Eine Vielfalt von Anlässen soll bei der Ausarbeitung des Belegungsplans berücksichtigt werden.
- Ein Nutzermix aus einheimischen und externen Veranstaltern ist für die Belegungsszenarien wichtig.
- Einheimische Organisationen (insbesondere einheimische Vereine) sollen im Nutzermix grosszügig berücksichtigt werden.
- Abendveranstaltungen sind auf die vorgeschriebene Anzahl von 20 Anlässen pro Kalenderjahr zu beschränken.
- Nutzungen des Aussenbereichs sind auf ein Minimum zu reduzieren.
- Das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag soll so optimiert werden, dass das strukturelle Defizit möglichst gering ausfällt.

Erkenntnis und Empfehlung

Obwohl gewisse Ansätze einer gemeinsamen Vision, Mission und eines Leitbilds vorhanden sind, ist ein gemeinsames Verständnis darüber noch nicht etabliert. Die Erarbeitung dieser Komponenten ist in jedem Fall notwendig und sollte möglichst zeitnah umgesetzt werden, um daraus in einem nächsten Schritt auch entsprechende Ziele und Massnahmen ableiten zu können (bspw. messbare Unternehmensziele). Es wird daher empfohlen, einen entsprechenden Strategieprozess einzuleiten (evtl. auch unter Beizug externer Expertise).^{*} Nur mit der Ausarbeitung einer griffigen Vision, Mission und eines entsprechenden Leitbilds lassen sich längerfristig die finanziellen Aufwendungen in einem kontrollierbaren und vertretbaren Rahmen halten.

**Ein kurzer theoretischer Abriss mit einigen Erläuterungen ist im Anhang 1 dieses Berichts zu finden.*



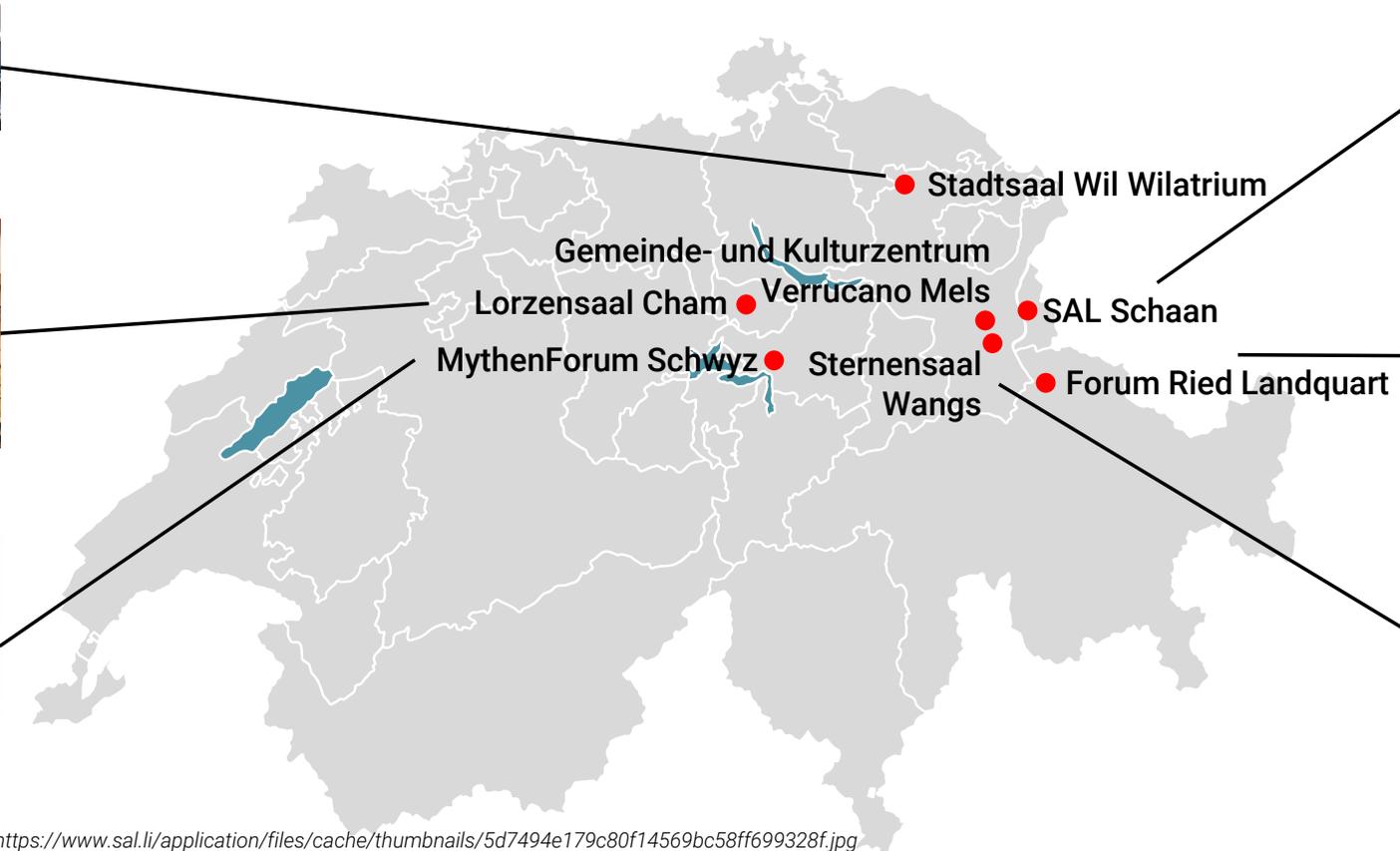
4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

Die Daten stammen aus Desk-Research und Interviews mit den entsprechenden Lokalitäten im Zeitraum März bis April 2019.

Bildquelle: https://www.kkl-luzern.ch/media/wysiwyg/KKL_Luzern_Fotograf_Urs_Wyss.jpg

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

Übersicht über die Referenzobjekte



Bildquellen:

SAL Schaan: <https://www.sal.li/application/files/cache/thumbnails/5d7494e179c80f14569bc58ff699328f.jpg>

Forum Ried Landquart: https://www.eventlokale.ch/autthumb/600x0/locality_3676_bilder_1.jpg

Sternensaal Wangs: <https://secure.i-web.ch/gemweb/vilterswangs/de/onlineschalter/raumreservation/>

Stadtsaal Wilatrium Wil: <https://www.stadtsaal-wil.ch/images/typ2560/779.jpg>

Lorzensaal Cham: https://www.lorzensaal.ch/_Resources/Persistent/e1fdff94d7cd442a35f411f6adabd2bb073b4592/Show_Fotoformat-5760x3840-980x673.jpg

MythenForum Schwyz: https://www.eventlokale.ch/autthumb/1600x0/DSC_0724.jpg

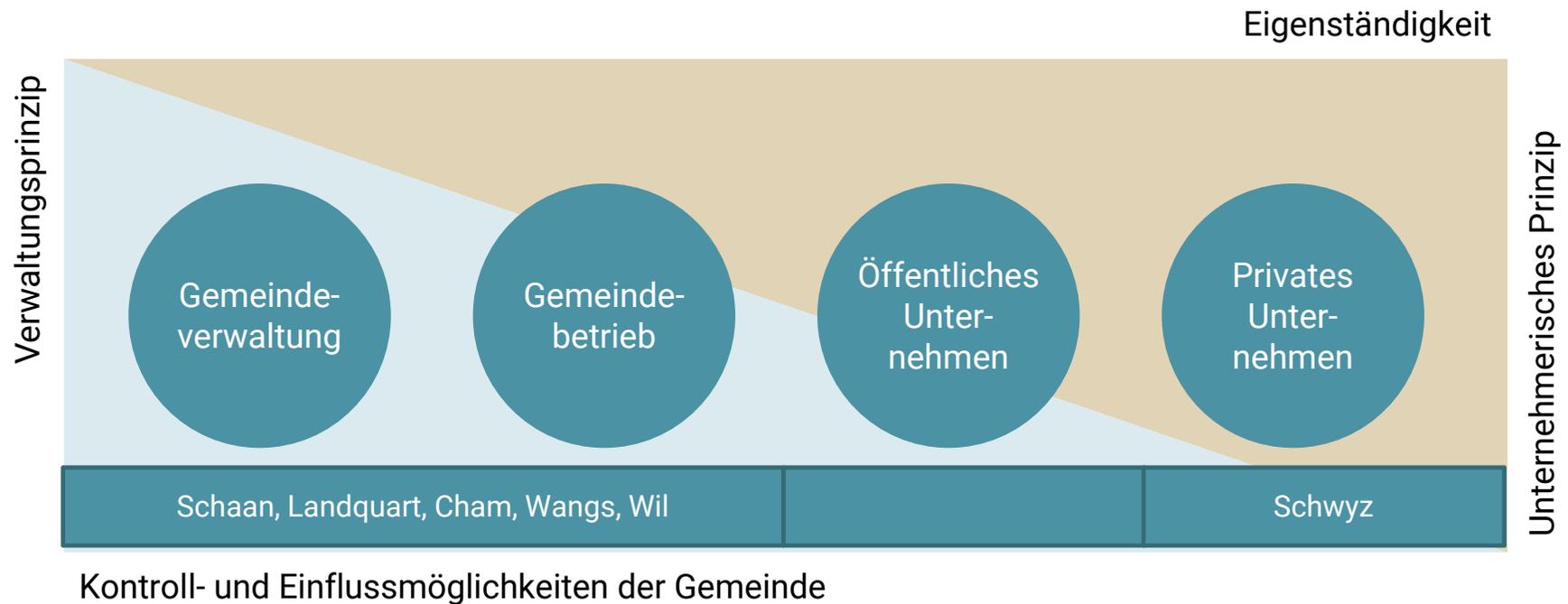
4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

Auswahlkriterien für Referenzobjekte

- Die Referenzobjekte dienen als Grundlage für die Erstellung des finanziellen Businessplans und liefern wichtige Erkenntnisse in Bezug auf Organisation (Abläufe, Personaleinsatz, Marketing) und Finanzaufgaben (Aufwendungen und Erträge).
- Die Anlagen befinden sich im Besitz der öffentlichen Hand. Diese betreibt die Anlagen entweder selber (gemeindeeigener Betrieb oder privatrechtliche Gesellschaft im Mehrheitsbesitz der öffentlichen Hand) oder vermietet/verpachtet die Anlagen an einen Dritten (privatwirtschaftliches Unternehmen).
- Die ausgewählten Objekte weisen eine vergleichbare Grösse zum Verrucano auf (in Bezug auf Raumangebot, angestrebte Positionierung, prognostizierte resp. angestrebte Aufwendungen und Erträge).
- In die Analyse miteinbezogen werden insbesondere auch die direkten Konkurrenten in einem Umkreis von rund 25 Kilometern (SAL Schaan und Forum Ried Landquart); aus Ressourcengründen wurde jedoch bspw. auf eine Analyse des Vaduzer Saals verzichtet.
- Bei der Auswahl auch berücksichtigt wurde der Lorzensaal in Cham, welcher bereits mehrfach als sehr gute Kongresslokalität ausgezeichnet wurde.
- Der Sternensaal Wangs wird als Referenzobjekt in Bezug auf die Preisgestaltung analysiert. Mit Bezug auf die betrieblichen Abläufe ist die Vergleichbarkeit bedingt gegeben.

Im vorliegenden Kapitel wird eine Auswahl der Ergebnisse aus dem Benchmark-Vergleich erläutert. Kompletierende Informationen und weiterführende Auswertungen sind im Anhang 2 zu finden.

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich Betriebsmodelle



Erkenntnisse: Die Bewirtschaftungsart im Hinblick auf einen Betrieb der öffentlichen Hand oder ein privates Unternehmen zeigt kein einheitliches Bild. Die Referenzobjekte werden nach unterschiedlichen Betriebsmodellen geführt. Bei den analysierten Anlagen sind in den meisten Fällen die Kontroll- und Einflussmöglichkeiten der Gemeinden gross, da diese entweder direkt der Gemeindeverwaltung angegliedert sind oder als Gemeindebetrieb geführt werden. Lediglich das MythenForum in Schwyz wird als private Aktiengesellschaft geführt. Entsprechend allokiert sich auch die finanziellen und betrieblichen Risiken direkt bei der Gemeinde.

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich Eigenheiten Betrieb/Organisation

1

Aussagen

- Die betrachteten Anlagen befinden sich alle im Besitz der öffentlichen Hand (Ortsgemeinde).
- Während die Anlagen in Schaan, Cham und Wangs von der Gemeinde selber betrieben werden, erfolgt der Betrieb bei den Anlagen in Landquart, Wil und Schwyz durch einen externen Dritten. Dies ist entweder ein Catering-Unternehmen oder im Falle von Schwyz eine eigene Aktiengesellschaft.
- Für den Unterhalt und die Reparaturen (grössere Aufwendungen) sowie die Abschreibungen ist die Gemeinde finanziell in der Pflicht. Bei allen Anlagen – ausser Schwyz – übernimmt die öffentliche Hand zudem auch die Defizite aus dem Betrieb.
- Strategische Überlegungen finden vereinzelt zwar statt, es ist jedoch in den meisten Fällen keine explizite Strategie festgehalten.
- Gerade bei den grösseren Anlagen (ausser Wangs) muss entsprechend Personal eingesetzt werden. Nebst 1-2 Führungspersonen (fix) braucht es Techniker/-innen, Raumpfleger/-innen (fix) sowie Betreuungspersonal für Events (variabel). Je nachdem kommt noch Personal für die Verpflegung hinzu (Restaurant, Catering etc.).
- Ein Pflichtenheft für die Führung, welches durch den Eigentümer vorgegeben wäre (öffentliche Hand) existiert in keinem Betrieb. Stellenbeschriebe liegen hingegen vor.

2

Erkenntnisse

- Die öffentliche Hand trägt sowohl bauliche Risiken (Bau und Unterhalt) als auch finanzielle Risiken aus dem Betrieb solcher Anlagen. Bei der Auslagerung in eine separate Gesellschaft können die Risiken immerhin ausserhalb der Gemeinde allokiert werden. Sofern die Gemeinde eine solche Anlage selber betreibt, trägt sie auch die gesamten Risiken (bspw. Haftungsfragen bei Veranstaltungen).
- Strategische, langfristige Überlegungen werden implizit zwar angestellt, allerdings zu wenig konkret. Dies führt dazu, dass der Betrieb sich nicht oder zu wenig auf seine Stärken und Alleinstellungsmerkmale konzentriert und somit nicht aus der Masse heraussticht.
- Um Events – auch in grösserer Anzahl – durchführen zu können, ist ein gewisser Grundstock an Personal erforderlich. Allerdings sind die Personalkosten ein hoher Fixkosten-Block, welcher die Ergebnisse entsprechend stark belastet. Eine höhere Auslastung kann nur mit mehr Personal erreicht werden, was sich jedoch in den meisten Fällen überproportional stark auf der Ausgabenseite niederschlägt.
- Klare Zielvorgaben der öffentlichen Hand, welche bspw. in einem Pflichtenheft für die Leitung integriert sein könnten, fehlen. Die Stellenbeschriebe beschreiben zwar den Jobumfang, regeln allerdings nicht «wirtschaftliche» Führung einer Anlage.

3

Konsequenz(en)

- Um die Risiken besser verteilen und eine «Management-by-objectives»-Kultur etablieren zu können, ist eine Trennung zwischen Immobilienbesitz und Betrieb anzustreben. Dies geschieht am besten durch die Aufteilung in eine Bau- und eine Betriebsgesellschaft. Die Baugesellschaft kann dabei auch eine öffentlich-rechtliche Körperschaft sein (bspw. Gemeinde), während der Betrieb idealerweise an eine privatrechtliche Gesellschaft ausgelagert wird, an der die öffentliche Hand sich auch beteiligen kann (bei Bedarf).
- Der langfristigen, strategischen Planung ist hohe Aufmerksamkeit zu schenken. Die langfristige Ausrichtung entscheidet auch über die zukünftigen Verlustbeiträge, welche die öffentliche Hand besteuern muss. Einhergehend mit einer langfristigen Planung ist auch die Personalplanung zu machen (welches Personal wird für welche Aufgaben benötigt?).
- Die öffentliche Hand nimmt relativ wenig Einfluss auf die Führung und die (finanziellen) Ergebnisse der Anlagen. Eine Führung über zu erreichende Ziele ist zumindest zu prüfen und idealerweise auch umzusetzen.

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

Nutzung

1

Aussagen

- Auch wenn es offiziell kommunizierte Öffnungszeiten in den einzelnen Betrieben hat, sind diese in der Öffnung auch flexibel (besonders bei Verlängerungen nach hinten).
- Ein Sicherheitskonzept ist überall vorhanden. Für die Sicherheit ist immer der Veranstalter verantwortlich.
- Alle Betriebe verfügen über eine gute Verkehrserschliessung (Parkplätze/-häuser, Bushaltestelle und Bahnhof).
- Alle Betriebe haben ein Verpflegungsangebot, sei dies in Form von Caterings oder sogar einer eigenen Gastronomie. Das Catering erfolgt teils mit einem fixen Partner, teils wird mit verschiedenen regionalen Caterer zusammen gearbeitet. Dies ist auch abhängig davon, ob der Betrieb ein eigenes Restaurant führt.
- Alle Betriebe arbeiten mit Fixpreisen bei Vermietung von Räumen und Mobiliar. Je nach Aufwand werden Mannstunden separat verrechnet (nach Aufwand).
- Die Mietpreise unterscheiden sich für einheimische und auswärtige Mieter. Dabei zeigt sich, dass zwei Varianten zum Einsatz kommen: Einerseits gibt es das Modell von zwei Preislisten für einheimische und auswärtige Nutzer, andererseits gibt es das Modell von einmaligem Erlassen für die Nutzung der Räumlichkeiten für einheimische Nutzer.

2

Erkenntnisse

- Flexibilität bei den Öffnungszeiten ist notwendig, um den unterschiedlichen Nutzergruppen gerecht zu werden. Dabei kann es jedoch zu Konflikten mit den Anwohnern kommen, sofern der Betrieb in einem Wohnquartier liegt und ggf. öfters lange Öffnungstage entstehen. Dadurch ist ein gewisses Konfliktpotenzial gegeben.
- Eine gute Verkehrserschliessung ist notwendig. Insbesondere das Angebot von Parkplätzen ist besonders wichtig, da die Besucher häufig mit dem Auto anreisen.
- Das Verpflegungsangebot ist eine ergänzende Leistung, mit welcher der Betreiber, je nach Konzept, zusätzlich massgebliche Erträge erwirtschaften kann.
- Da der Konkurrenzdruck durch viele ähnliche Anlagen gegeben ist (tw. im kommunalen, tw. im privaten Besitz), ist ein dynamisches Preisgefüge nicht umsetzbar resp. die Preiselastizität der Nachfrage ist sehr hoch.
- Unter dem Aspekt der lokalen Vereinsförderung ist es vertretbar, Vorzugspreise für einheimische Nutzer festzulegen.

3

Konsequenz(en)

- Gewisse vordefinierte Öffnungszeiten sind gut und richtig, eine Flexibilität soll jedoch gewährleistet sein.
- Eine gute Verkehrserschliessung ist in jedem Fall anzustreben, da andernfalls die Attraktivität des Betriebs nicht hoch genug ist.
- Aufgrund der hohen Konkurrenzsituation ist auf Fixpreise bei der Vermietung abzustellen. Diese sollten einerseits im regionalen Vergleich nicht überproportional hoch sein, da die Preiselastizität der Nachfrage sehr hoch ist. Andererseits dürfen die Mietpreise für die Anlage im ersten Jahr auch nicht zu tief angesetzt werden, da sich Preiserhöhungen in den Folgejahren nur schwer durchsetzen lassen.

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich Marketingaktivitäten

1

Aussagen

- Die Veranstaltungsakquise erfolgt aktuell eher reaktiv über die Marktnachfrage (zwischen 80-90 %). Die restlichen 10% erfolgen über Eigenakquise, wobei es sich aber meistens um langjährige Nutzer handelt, welche jährlich angefragt werden.
- Sponsoring ist für die befragten Betriebe kein Thema. Dazu sind auch keine Aktivitäten geplant. Dies hängt auch damit zusammen, dass Sponsoring von den Eigentümern (der öffentlichen Hand) eher kritisch beurteilt wird.
- Marketingkonzepte existieren nicht resp. sind in einigen Betrieben im Aufbau befindlich. Bislang wurde in diesem Bereich (noch) nicht allzu viel unternommen.
- Die Kommunikation läuft bei der Mehrheit der Betriebe über Drucksachen, eine eigene Webseite, Social Media und Inserate (punktuell bei Veranstaltungen). Die Mund-zu-Mund Propaganda wird ebenfalls als wichtiges Mittel genannt. Darüber hinaus werden auch der Einbezug auf Partnerwebseiten und Kalendereinträge als Kanäle genannt.

2

Erkenntnisse

- Die Eigenakquise ist vor allem beim Aufbau der Stammkundschaft wichtig. Anschliessend scheint die Nachfrage beständig. Die Nachfrage auf dem Markt erscheint den Betreibern der Anlagen wahrscheinlich ausreichend gross, so dass sie selbst kaum Akquise betreiben.
- Aufgrund des steigenden Wettbewerbs bei MICE-Angeboten wird nach und nach ein grösserer Verdrängungskampf einsetzen, so dass es für eine ausreichende Auslastung zukünftig unablässig ist, vermehrt in die Akquise zu investieren. Eigenakquise kann besonders sinnvoll sein, um Lücken im Kalender zu füllen und eine optimale Auslastung zu erreichen.
- Ein Sponsoring der Anlagen ist kein Thema bei Veranstaltungsorten in dieser Grösse. Eine kritische Rolle nimmt hier mutmasslich auch die öffentliche Hand ein, welche dem Sponsoring anscheinend eher kritisch gegenübersteht. Ob und wieso dies so, müsste separat untersucht werden. Allerdings wäre ein gewisses Potenzial in diesem Bereich vorhanden, insbesondere um die Betriebsdefizite verringern zu können.
- Im Marketingbereich (insbesondere in der Konzeption) herrscht ein grosser Nachholbedarf, da sich viele Betriebe mehr als Service Public, denn als marktorientierte Unternehmen sehen. Dies hat zur Folge, dass Marketingplanung und Marketingaktivitäten nur eine untergeordnete Rolle spielen.

3

Konsequenz(en)

- Um einen Betrieb nachhaltig führen zu können, ist die Erstellung eines Marketingkonzepts unablässig. In diesem Bereich besteht Nachholbedarf, welcher innert nützlicher Frist aufgeholt werden sollte.
- Eine Definition der zu verwendenden Kommunikationskanäle ist notwendig. Dazu ist es wichtig zu wissen, wo sich die Zielgruppe bewegt und nach Veranstaltungsorten sucht.
- Um im Bereich Marketing die Aktivitäten zu stärken, ist zwingend eine höhere wirtschaftliche Ausrichtung der Betriebe anzustreben. Dies kann beispielsweise organisatorisch über die Ausgliederung in eine separate Gesellschaft oder durch die Schaffung einer internen Einheit erfolgen. Der Verwaltungsgedanke in diesem Zusammenhang sollte klar zurückgestellt werden, auch um die laufenden Betriebsdefizite reduzieren zu können. Dazu ist allerdings besonders bei der öffentlichen Hand ein Umdenken notwendig.

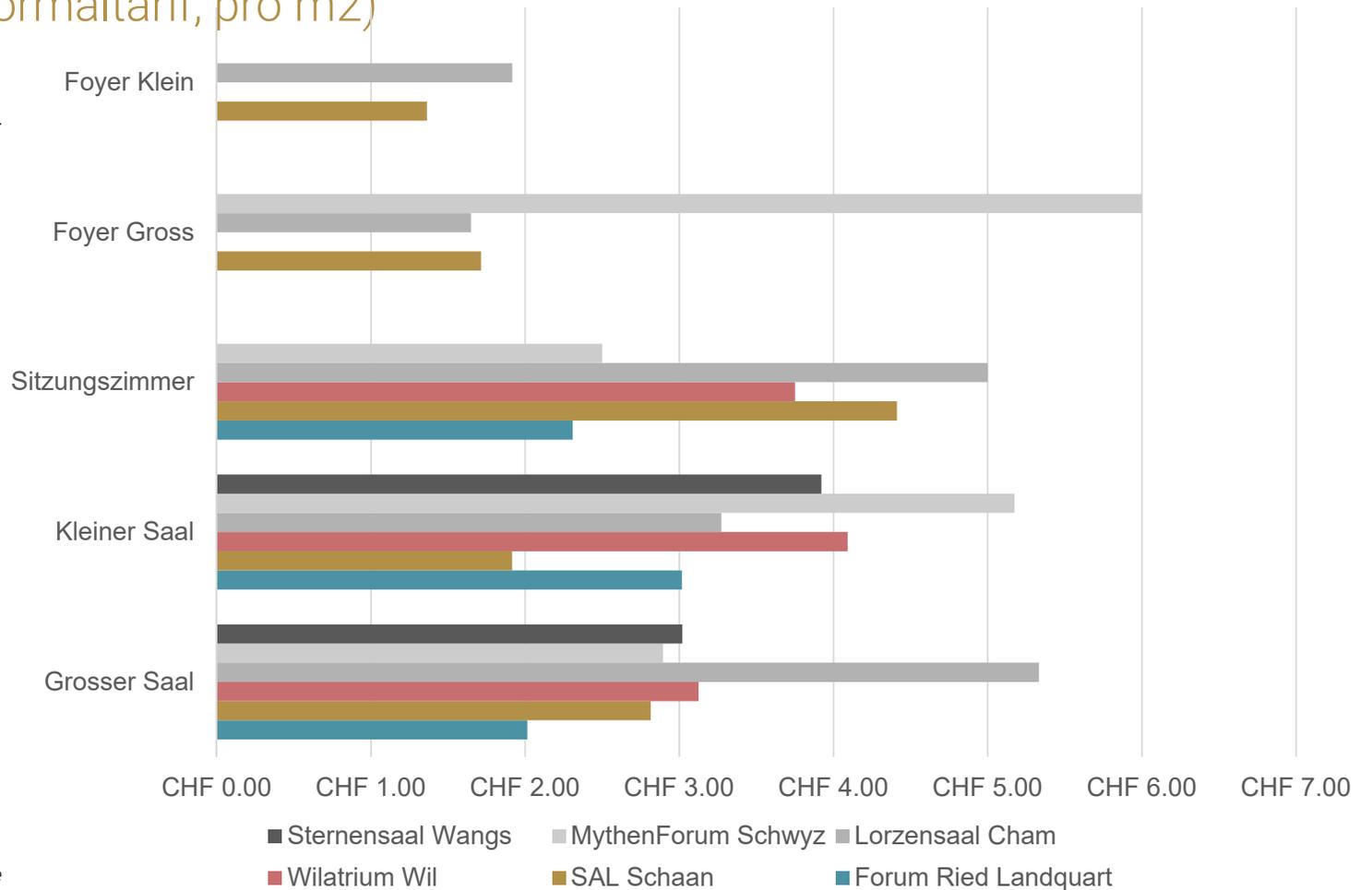
4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

Preisvergleich Räume (Normaltarif, pro m²)

Als Planungsgrundlage für die Mietpreise des Verrucano werden die Quadratmeterpreise der einzelnen Säle (jeweils ohne Bühne, Estrade o.ä.) verglichen.

Bandbreite des Mietpreises pro Quadratmeter für einen Tag:

Foyer Klein:	CHF 1.36 – 1.92
Foyer Gross:	CHF 1.65 – 6.00
Sitzungszimmer:	CHF 2.31 – 5.00
Kleiner Saal:	CHF 1.92 – 5.17
Grosser Saal:	CHF 2.01 – 5.33



Anmerkung: Da beim Wilatrium keine Quadratmeterangaben verfügbar sind, wurde die Grösse anhand der Vergleichsobjekte eingeschätzt

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

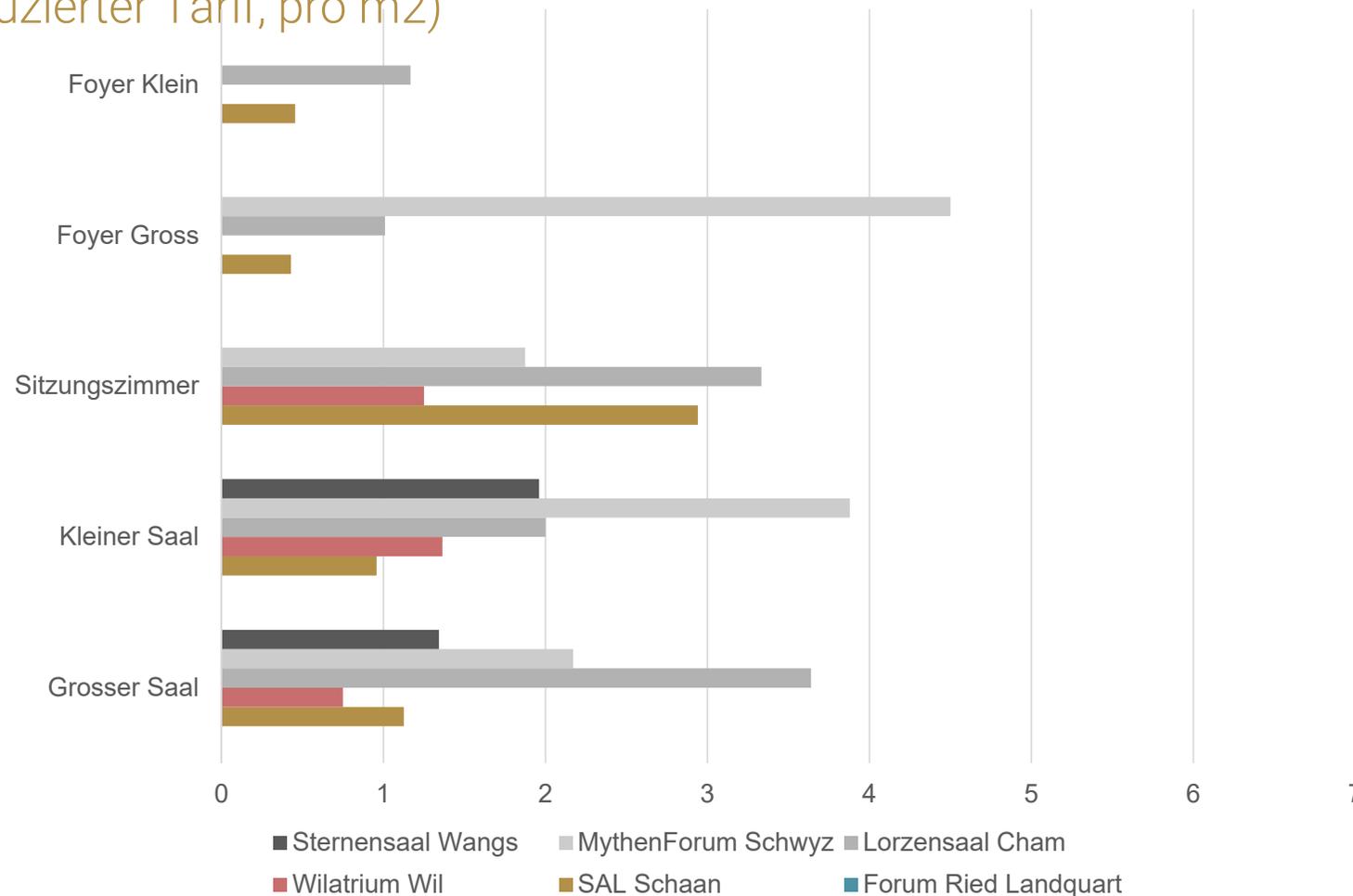
Preisvergleich Räume (reduzierter Tarif, pro m²)

Bandbreite des Mietpreises pro Quadratmeter für einen Tag:

Foyer Klein:	CHF 0.45 – 1.17
Foyer Gross:	CHF 0.43 – 4.50
Sitzungszimmer:	CHF 1.25 – 3.33
Kleiner Saal:	CHF 0.96 – 3.88
Grosser Saal:	CHF 0.75 – 3.64

Formen der Preisdifferenzierung (Tarif für externe resp. einheimische Nutzer):

- Im Lorzensaal in Cham, im Wilatrium in Wil, im SAL in Schaan sowie im Sternensaal in Wangs gibt es zwei verschiedene Preislisten (Normaltarif, Tarif für Einheimische)
- Im Forum Ried in Landquart haben einheimische Vereine ein Guthaben von CHF 1'000.- pro Jahr für einen einmaligen Anlass zur Verfügung.
- Im MythenForum in Schwyz haben einheimische Vereine die Möglichkeit, einmal pro Jahr einen (Haupt-)Saal gratis zu nutzen.



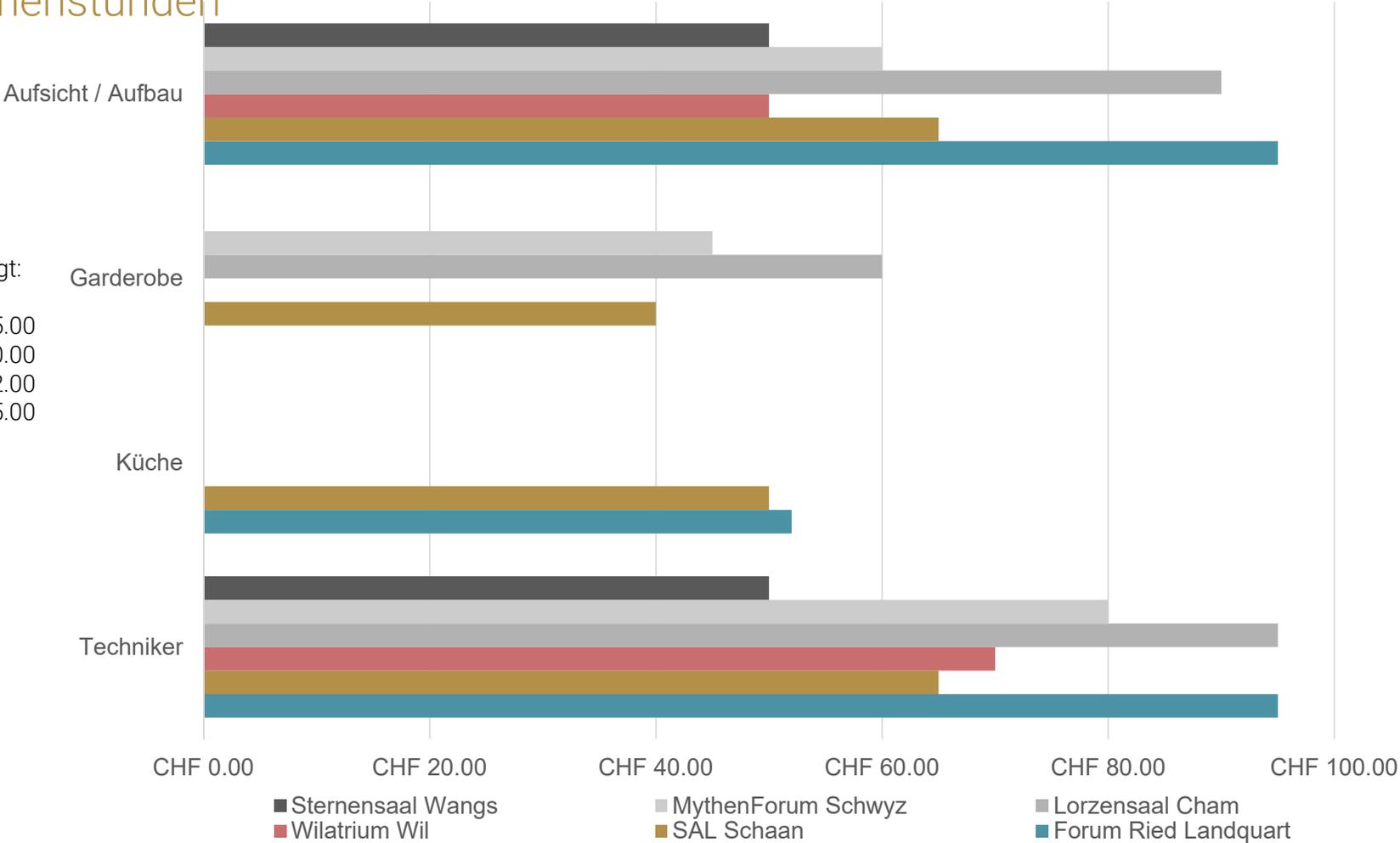
Anmerkung: Da beim Wilatrium keine Quadratmeterangaben verfügbar sind, wurde die Grösse anhand der Vergleichsobjekte eingeschätzt

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

Preisvergleich Personenstunden

Die Bandbreite des Preises für zusätzlich verrechneten Personenaufwand ist, wie folgt:

- Aufsicht / Aufbau: CHF 50.00 – 95.00
- Garderobe: CHF 40.00 – 60.00
- Küche: CHF 50.00 – 52.00
- Techniker: CHF 50.00 – 95.00



4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

Preisvergleich Technik (grosser Saal, ganzer Tag)

	Forum Ried Landquart	SAL Schaan	Stadtsaal Wil Wilatrium	Lorzensaal Cham	MythenForum Schwyz	Sternensaal Wangs	Mittelwert
Saal Ausstattung							
Handmikrofon	CHF 50.00	--	CHF 30.00	Inklusive	CHF 50.00	--	CHF 43.00
Beamer	CHF 200.00	Inklusive	CHF 500.00	CHF 400.00	CHF 180.00	--	CHF 320.00
Nummerierte Bestuhlung	--	CHF 150.00 pauschal	CHF 0.30 / Stuhl	--	CHF 10.00 / Reihe	--	
Bühnenmobiliar							
Bühnenpodest	--	CHF 10.00	CHF 10.00 / Element	CHF 15.00	Inklusive	--	CHF 12.00
Konzertflügel (gestimmt)	--	--	CHF 900.00	CHF 1500.00	CHF 650.00	--	CHF 1017.00
Seminar & Präsentationsmaterial							
Laserpointer	--	--	--	CHF 10.00	--	--	CHF 10.00
Moderationskoffer	CHF 50.00	--	CHF 20.00	CHF 20.00	--	--	CHF 30.00
Mobile Leinwand	--	CHF 50.00	--	CHF 10.00	--	--	CHF 30.00
Flipchart	CHF 20.00	CHF 35.00	Inklusive	Inklusive	--	--	CHF 28.00
Pinwand	CHF 15.00	CHF 25.00	CHF 10.00	Inklusive	--	--	CHF 17.00
TV / Flatscreen	--	--	--	CHF 30.00	CHF 60.00	--	CHF 45.00

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

Erkenntnisse Preisvergleich und Empfehlungen

Erkenntnisse

- Raumvermietungen: Mietpreise pro m2 von mehr als CHF 5.00 können am Markt durchgesetzt werden, wie das Beispiel Lorzensaal zeigt. Die direkten Mitbewerber in Wangs (Sternensaal) und Schaan (SAL) bewegen sich beim Mietpreis pro m2 zwischen CHF 3.00 bis CHF 4.00 resp. CHF 2.00 bis CHF 3.00.
- Preisdifferenzierung: Es gibt verschiedene Modelle der Preisdifferenzierung für auswärtige und einheimische Nutzer (insbesondere Vereine). Die häufigste Form sind unterschiedliche Preislisten, Beiträge an die Nutzungsgebühr durch die Gemeinde oder eine Gratisbenützung für eine definierte Anzahl Anlässe pro Jahr.
- Technik-/Moderationspakete: Es kommen unterschiedliche Ansätze zur Anwendung. Mehrheitlich werden Einzelverrechnungen von Gegenständen vorgenommen. Dies erscheint allerdings im Handling aufwändig und besonders bei der Abrechnung fehleranfällig. Eine Lösung wären Technik- oder Moderationspakete, innerhalb welchen man alle notwendigen Utensilien und Anlagen frei benutzen kann.

Empfehlungen

- Löwensaal: Ein Mietpreis pro m2 von CHF 3.00 bis 4.00 ist vertretbar und liegt innerhalb der üblichen Konditionen. Da das Verrucano sehr gute Räumlichkeiten und die neuste Infrastruktur bietet, sollten die Preise zu Beginn eher am oberen Ende der Skala angesiedelt werden. Nachträgliche Preiserhöhungen sind schwer durchsetzbar, da insbesondere auch die Anlage selbst nie mehr so neu sein wird wie bei der Eröffnung.
- Nebenräumlichkeiten: Für die kleineren Säle sind Mietpreise pro m2 von CHF 3.00 bis 5.00 vertretbar, was innerhalb der üblichen Konditionen liegt. Auch hier gilt: Das Verrucano bietet die neuste Infrastruktur und sollte daher auch entsprechend über den Preis positioniert werden.
- Preisdifferenzierung: Für auswärtige und einheimische Nutzer können zwei verschiedene Preismodelle zur Anwendung kommen. Im Sinne der True-and-fair-view sollten allfällige Unterstützungsbeiträge an einheimische Privatpersonen und Vereine in der Buchhaltung entsprechend ausgewiesen werden.
- Technik-/Moderationspakete: Um möglichst schlank zu bleiben, sollten Gesamtpakete und nicht einzelne Gegenstände angeboten werden (bspw. Beamer, einzelne Mikrofone etc.). Dies erhöht einerseits die Einfachheit im Handling für das Verrucano während des Anlasses sowie bei der Abrechnung und ist ggü. dem Nutzer einfach erklärbar. Einzelverrechnungen hingegen erhöhen den Komplexitätsgrad für alle Beteiligten und sind zudem eine grössere Fehlerquelle (bspw. Reklamationen von Rechnungen).

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich Finanzzahlen

Vergleichsobjekt 1: Cham		
Rechtsform: Gemeindebetrieb	2018	%
Ertrag Saalmieten	314'563.05	46.7
Ertrag Gastronomie (Netto)	356'960.13	52.9
Ertrag Produktionen	0.00	0.0
Nebenbetriebliche Erlöse	0.00	
Sonstige Erlöse	2'695.35	0.4
a.o. Erlöse	0.00	
Total Erlöse	674'218.53	100.0
Total Einnahmen Sponsoring	0.00	0.0
Total Einnahmen	674'218.53	100.0
Lohnaufwand	805'010.69	63.4
Sozialversicherungsaufwand	143'085.06	11.3
Übriger Personalaufwand	13'938.60	1.1
Total Personalaufwand	962'034.35	75.8
Bespielungskosten	0.00	0.0
Energie und Entsorgung*	70'000.00	5.5
Unterhalt und Reparaturen	39'782.35	3.1
Verwaltungsaufwand	57'879.91	4.6
Werbeaufwand	21'026.17	1.7
Sachversicherungen	1'111.20	0.1
Abgaben	57'541.84	4.5
Dienstleistungen Dritter	0.00	0.0
Sonstiger betrieblicher Aufwand	47'230.90	3.7
a.o. betrieblicher Aufwand	13'071.85	1.0
Total übriger betrieblicher Aufwand	307'644.22	24.2
EBITDA	-595'460.04	
Abschreibungen Gebäude	0.00	0.0
Abschreibungen Investitionen	0.00	0.0
Total Abschreibungen	0.00	0.0
EBIT	-595'460.04	
Zinsaufwand	0.00	0.0
Total Finanzaufwand/-ertrag	0.00	0.0
Steuern	0.00	0.0
Total Ausgaben	-595'460.04	100.0

*die Kosten Energie und Entsorgung sind geschätzt

Vergleichsobjekt 2: Landquart				
Rechtsform: verpachteter Gemeindebetrieb	2017	%	2016	%
Ertrag Saalmieten	86'509.90	99.2	111'502.70	99.2
Ertrag Gastronomie (Netto)	0.00	0.0	0.00	0.0
Ertrag Produktionen	0.00	0.0	0.00	0.0
Nebenbetriebliche Erlöse	0.00	0.0	0.00	0.0
Sonstige Erlöse	692.00	0.8	942.00	0.8
a.o. Erlöse	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Erlöse	87'201.90	100.0	112'444.70	100.0
Total Einnahmen Sponsoring	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Einnahmen	87'201.90	100.0	112'444.70	100.0
Lohnaufwand	13'763.95	1.4	11'625.00	1.2
Sozialversicherungsaufwand	0.00	0.0	0.00	0.0
Übriger Personalaufwand	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Personalaufwand	13'763.95	1.4	11'625.00	1.2
Bespielungskosten	0.00	0.0	0.00	0.0
Energie und Entsorgung	75'096.25	7.8	82'640.05	8.6
Unterhalt und Reparaturen	194'042.39	20.2	178'473.20	18.6
Verwaltungsaufwand	2'283.75	0.2	4'822.57	0.5
Werbeaufwand	0.00	0.0	0.00	0.0
Sachversicherungen	0.00	0.0	0.00	0.0
Abgaben	0.00	0.0	0.00	0.0
Dienstleistungen Dritter	90'297.00	9.4	89'311.30	9.3
Sonstiger betrieblicher Aufwand	137'248.95	14.3	137'009.55	14.3
a.o. betrieblicher Aufwand	0.00	0.0	0.00	0.0
Total übriger betrieblicher Aufwand	498'968.34	51.9	492'256.67	51.4
EBITDA	-425'530.39		-391'436.97	
Abschreibungen Gebäude	397'853.00	41.4	386'250.00	40.3
Abschreibungen Investitionen	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Abschreibungen	397'853.00	41.4	386'250.00	40.3
EBIT	-823'383.39		-777'686.97	
Zinsaufwand	50'344.95	5.2	67'831.00	7.1
Total Finanzaufwand/-ertrag	50'344.95	5.2	67'831.00	7.1
Steuern	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Ausgaben	-873'728.34		-845'517.97	

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich Finanzzahlen

Vergleichsobjekt 3: Wil				
Rechtsform: <i>verpachteter Gemeindebetrieb</i>	2017	%	2016	%
Ertrag Saalmieten	179'592.59	54.9	168'443.95	57.9
Ertrag Gastronomie (Netto)*	107'065.62	32.7	78'083.45	26.9
Ertrag Produktionen	0.00	0.0	0.00	0.0
Nebenbetriebliche Erlöse	0.00	0.0	0.00	0.0
Sonstige Erlöse	40'317.90	12.3	44'209.70	15.2
a.o. Erlöse	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Erlöse	326'976.11	100.0	290'737.10	100.0
Total Einnahmen Sponsoring	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Einnahmen	326'976.11	100.0	290'737.10	100.0
Lohnaufwand	40'000.00	9.6	40'000.00	8.3
Sozialversicherungsaufwand	0.00	0.0	0.00	0.0
Übriger Personalaufwand	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Personalaufwand	40'000.00	9.6	40'000.00	8.3
Bespielungskosten	0.00	0.0	0.00	0.0
Energie und Entsorgung	55'628.15	13.4	54'965.40	11.4
Unterhalt und Reparaturen	156'548.25	37.7	209'776.00	43.4
Verwaltungsaufwand	37'420.80	9.0	42'684.60	8.8
Werbeaufwand	47'427.85	11.4	47'685.77	9.9
Sachversicherungen	25'720.95	6.2	25'840.55	5.4
Abgaben	6'524.15	1.6	13'636.40	2.8
Dienstleistungen Dritter	861.45	0.2	747.80	0.2
Sonstiger betrieblicher Aufwand	16.00	0.0	1'838.50	0.4
a.o. betrieblicher Aufwand	0.00	0.0	0.00	0.0
Total übriger betrieblicher Aufwand	330'147.60	79.4	397'175.02	82.3
EBITDA	-43'171.49		-146'437.92	
Abschreibungen Gebäude	0.00	0.0	0.00	0.0
Abschreibungen Investitionen	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Abschreibungen	0.00	0.0	0.00	0.0
EBIT	-43'171.49		-146'437.92	
Zinsaufwand	45'544.20	11.0	45'624.40	9.4
Total Finanzaufwand/-ertrag	45'544.20	11.0	45'624.40	9.4
Steuern	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Ausgaben	-88'715.69		-192'062.32	

*Erlös aus Verpachtung Anlage an Pächter

Vergleichsobjekt 4: Schwyz				
Rechtsform: <i>privatrechtliche AG</i>	2018	%	2017	%
Ertrag Saalmieten	271'464.10	14.3	295'326.50	15.5
Ertrag Gastronomie (Netto)	750'668.26	39.5	835'829.90	43.9
Ertrag Produktionen	0.00	0.0	0.00	0.0
Nebenbetriebliche Erlöse	530'898.00	27.9	478'337.20	25.2
Sonstige Erlöse	108'342.23	5.7	109'072.15	5.7
a.o. Erlöse	84'596.50	4.4	326.00	0.0
Total Erlöse	1'745'969.09	91.8	1'718'891.75	90.4
Total Einnahmen Sponsoring	155'892.00	8.2	132'641.80	7.0
Total Einnahmen	1'901'861.09	100.0	1'851'533.55	100.0
Lohnaufwand	1'083'153.10	57.0	1'107'385.60	59.9
Sozialversicherungsaufwand	141'932.45	7.5	153'290.15	8.3
Übriger Personalaufwand	11'087.05	0.6	6'355.65	0.3
Total Personalaufwand	1'236'172.60	65.0	1'267'031.40	68.5
Bespielungskosten	0.00	0.0	0.00	0.0
Energie und Entsorgung	114'474.12	6.0	108'702.15	5.9
Unterhalt und Reparaturen	136'340.55	7.2	131'437.90	7.1
Verwaltungsaufwand	93'470.40	4.9	88'445.90	4.8
Werbeaufwand	28'500.75	1.5	28'080.30	1.5
Sachversicherungen	37'528.05	2.0	36'827.90	2.0
Abgaben	412.80	0.0	302.20	0.0
Dienstleistungen Dritter	0.00	0.0	0.00	0.0
Sonstiger betrieblicher Aufwand	39'823.85	2.1	10'423.15	0.6
a.o. betrieblicher Aufwand	0.00	0.0	0.00	0.0
Total übriger betrieblicher Aufwand	450'550.52	23.7	404'219.50	21.8
EBITDA	215'137.97		180'282.65	
Abschreibungen Gebäude	199'535.00	10.5	163'205.00	8.8
Abschreibungen Investitionen	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Abschreibungen	199'535.00	10.5	163'205.00	8.8
EBIT	15'602.97		17'077.65	
Zinsaufwand	5'154.05	0.3	6'145.23	0.3
Total Finanzaufwand/-ertrag	5'154.05	0.3	6'145.23	0.3
Steuern	9'388.25	0.5	9'479.95	0.5
Total Ausgaben	1'060.67		1'452.47	
Ergebnis ohne Nebenbetriebe	-529'837.33		-476'884.73	
Ergebnis ohne Nebenbetriebe & Gastronomie*	-738'929.04		-759'021.83	

*die Lohnkosten Gastronomie sind geschätzt

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich Finanzzahlen

Vergleichsobjekt 5: Westschweiz				
Rechtsform: Gemeindebetrieb	2015		2014	
		%		%
Ertrag Saalmieten	252'040.60	23.9	261'672.45	23.5
Ertrag Gastronomie (Netto)	136'517.33	12.9	196'610.71	17.6
Ertrag Produktionen	363'175.18	34.4	395'730.78	35.5
Nebenbetriebliche Erlöse	0.00	0.0	0.00	0.0
Sonstige Erlöse	3'721.90	0.4	25'987.15	2.3
a.o. Erlöse	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Erlöse	755'455.01	71.5	880'001.09	79.0
Total Einnahmen Sponsoring	300'512.30	28.5	234'393.20	21.0
Total Einnahmen	1'055'967.31	100.0	1'114'394.29	100.0
Lohnaufwand	513'348.25	23.0	519'867.55	22.7
Sozialversicherungsaufwand	47'642.55	2.1	47'433.25	2.1
Übriger Personalaufwand	67'202.05	3.0	67'367.40	2.9
Total Personalaufwand	628'192.85	28.1	634'668.20	27.7
Bespielungskosten	522'822.87	23.4	626'875.10	27.3
Energie und Entsorgung	94'398.00	4.2	92'846.35	4.0
Unterhalt und Reparaturen	112'429.36	5.0	113'416.39	4.9
Verwaltungsaufwand	76'050.64	3.4	75'076.96	3.3
Werbeaufwand	38'745.75	1.7	46'611.65	2.0
Sachversicherungen	28'990.50	1.3	28'465.40	1.2
Abgaben	0.00	0.0	0.00	0.0
Dienstleistungen Dritter	0.00	0.0	0.00	0.0
Sonstiger betrieblicher Aufwand	4'309.70	0.2	6'497.45	0.3
a.o. betrieblicher Aufwand	0.00	0.0	0.00	0.0
Total übriger betrieblicher Aufwand	354'923.95	15.9	362'914.20	15.8
EBITDA	-448'972.36		-510'063.21	
Abschreibungen Gebäude	394'235.85	17.7	430'000.00	18.7
Abschreibungen Investitionen	264'047.08	11.8	159'042.14	6.9
Total Abschreibungen	658'282.93	29.5	589'042.14	25.7
EBIT	-1'108'255.29		-1'099'105.35	
Zinsaufwand	68'700.00	3.1	80'247.00	3.5
Total Finanzaufwand/-ertrag	68'700.00	3.1	80'247.00	3.5
Steuern	0.00	0.0	0.00	0.0
Total Ausgaben	-1'176'955.29		-1'179'352.35	
Ergebnis (ohne Bespielung)	-1'017'307.60		-948'208.03	
Ergebnis (ohne Bespielung & Sponsoring)	-1'317'819.90		-1'182'601.23	
Ergebnis (ohne Bespielung, Sponsoring & Gastro)	-1'454'337.23		-1'379'211.94	

Erkenntnisse

- Ein profitables Wirtschaften unter dem Aspekt der Vollkostendeckung ist bei keiner der untersuchten Anlagen möglich. Ein profitabler Betrieb einer Anlage in der Grössenordnung des Verrucano ist nicht möglich.
- Das Einnahmepotenzial ist im Verhältnis zur Kostenstruktur zu gering.
- Insbesondere die Personalkosten sind ein grosser Kostenblock, welcher sich in dieser Grössenordnung nicht durch die Einnahmen decken lässt. Der Personalplanung kommt daher höchste Aufmerksamkeit zu.
- Auch wenn die finanziellen Möglichkeiten für Marketingaktivitäten meist beschränkt sind, sollte diesem Bereich entsprechend Beachtung geschenkt werden. Mit einem aktiven Marktauftritt kann die Auslastung verbessert werden.

Empfehlungen

- Der Personaleinsatz ist minuziös zu planen, so dass die Kosten in diesem Bereich überschaubar bleiben.
- Für die Gewährung von Betriebsbeiträgen/Defizitübernahmen sollte ein gewisser (Ziel-)Korridor anhand der Mehrjahresplanung definiert werden.

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

Benutzung und Saisonalität

Erkenntnisse

- Die grössten Nutzergruppen sind einheimische Vereine und Firmen. Oftmals bietet die Gemeinde diesen Nutzergruppen vergünstigte Tarife an. Der Umsatz wird dadurch deutlich geschwächt. Vergünstigte Nutzungsgebühren sollen in jedem Fall separat ausgewiesen und dadurch entstehende Mindererträge nicht der Anlage belastet werden, sondern als Sponsoring für einheimische Vereine in der Jahresrechnung der Gemeinde ausgewiesen werden. Dies v.a. vor dem Hintergrund der Einführung von HRM2 in der Gemeindebuchhaltung.
- Die Nutzung der Anlagen erfolgt mehrheitlich abends. Der effektive Leerstand der Anlagen untertags ist dadurch hoch. Untertags erfolgen meist Einrichtungsarbeiten, daher ist das Umsatzpotenzial für diese Zeit eher beschränkt. Die Personalkosten haben Fix-Kosten-Charakter und fallen deshalb auch während der Leerstände an. Deshalb ist eine gute Personalplanung unabdingbar. Da die Räumlichkeiten i.d.R. zu Fix-Preisen vermietet werden, können die Leerstandskosten nur schlecht über höhere Nutzungsgebühren aufgefangen werden.
- Der Konflikt zwischen interner Nutzung (Gemeinde, einheimische Vereine und Firmen) und externer Nutzung (auswärtige Firmen, Verbände etc.) ist allgegenwärtig. Auch wenn alle Referenzobjekte grundsätzlich zahlungskräftige externe Veranstaltungen bevorzugen, ist die Koordination mit den einheimischen Nutzern wichtig. Dies birgt «politischen Zündstoff», sofern die Wünsche der einheimischen Nutzer nicht erfüllt werden können.
- Die Auslastungsspitzen sind in den Frühlingsmonaten (ab Februar/März bis Juni) sowie im Herbst (ab September bis Dezember). Dies ist allerdings auch von örtlichen Gegebenheiten abhängig. Besonders über die Sommermonate ist die Auslastung schlecht. Dies hat auch damit zu tun, dass die Anlagen lokal und regional ausgerichtet und dadurch auch stark von der Ferienzeit abhängig sind. Gerade die Sommermonate sind mit Bezug auf die Kostensituation schwierig (hohe Fix-Kosten bei geringen Erträgen).
- Die Dokumentation über die Nutzergruppen, Art der Anlässe sowie die Benutzungszeiten ist insgesamt verbesserungsfähig. Lediglich eine Location führt entsprechende Statistiken. Mithilfe einer lückenlosen Dokumentation können jedoch etwaige Nutzungslücken leicht identifiziert und unter Umständen weitere Ertragspotenziale in Form weiterer Nutzersegmente erschlossen werden.

4. Ergebnisse Benchmark-Vergleich

Benutzung und Saisonalität

Empfehlungen

- Da die Zielkundschaft des Verrucano hauptsächlich einheimische Nutzer sind und dieses von einem vergünstigten Tarif profitieren werden, wird der Umsatz des Verrucanos geschwächt. Damit diese vergünstigten Tarife nicht zu Lasten des Verrucano gehen, müssen diese Mindererträge als Sponsoring für einheimische Vereine in der Jahresrechnung der Gemeinde Mels ausgewiesen werden.
- Eine gute Personalplanung ist für das Verrucano unabdingbar, da die Nutzung der Räumlichkeiten hauptsächlich am Abend erwartet werden kann.
- Um Konflikte zwischen der internen und externen Nutzung zu verhindern, ist eine offen kommunizierte Vorgehensweise zu empfehlen.
- Es wird empfohlen über die Nutzergruppen, Art der Anlässe sowie die Benutzungszeiten Buch zu führen, um entsprechende Nutzungslücken identifizieren und allenfalls sogar schliessen zu können. Dies wäre machbar durch das Einschliessen weiterer Nutzersegmente.



5. Ziel- und Nutzergruppen

Bildquelle: <https://verrucano.ch/index.php/betrieb/tanz-und-chorlokal>

5. Ziel- und Nutzergruppen

Beurteilung «Öffentlich-rechtliche Körperschaften und Institutionen»

Zielgruppen	Mögliche Veranstaltungen	Beurteilung Umsatzpotenzial
Öffentlich-rechtliche Körperschaften und Institutionen (Gemeinde / Orts- und Kirchgemeinden / Korporationen)	<ul style="list-style-type: none"> • Bürgerversammlungen • Informationsveranstaltungen • Jubilarenfeiern • Jungbürgerfeiern • Neuzuzügeranlässe • Empfänge • Apéros 	<ul style="list-style-type: none"> • Das Potenzial für eine grosse Anzahl Anlässe der öffentlichen Hand ist grundsätzlich vorhanden; aus einer übermässigen Nutzung durch öffentlich-rechtliche Organisationen (insbesondere der eigenen Gemeinden) kann jedoch ein Nutzungskonflikt mit kommerziellen Nutzern entstehen. • Das Umsatzpotenzial aus Veranstaltungen, welche durch die Gemeinde Mels organisiert werden, ist – wenn überhaupt – für das Verrucano beim Catering gegeben; aus der Raumvermietung resultiert bei Eigenbelegung resp. Eigengebrauch kein Umsatz. • Die Nutzung der Räumlichkeiten durch andere Gemeinden wird als gering eingeschätzt, da Gemeinden oftmals eigene Lokalitäten aufweisen und auch bevorzugen. • Die Nutzung der Räumlichkeiten durch andere Institutionen (bspw. Kirchgemeinden) wird als schwierig eingeschätzt, da diese oftmals über eigene Anlagen verfügen und diese für eigene Anlässe auch nutzen; Potenzial besteht – wenn überhaupt – nur bei speziellen Anlässen (bspw. Jubiläum).

Erkenntnis: Das Potenzial für Veranstaltungen der öffentlichen Hand ist grundsätzlich vorhanden. Für das Verrucano sind diese Art der Anlässe allerdings finanziell ein Nullsummenspiel (Raumvermietung), da die Gemeinde die Anlagen de facto unentgeltlich nutzen kann. Wenn überhaupt besteht Umsatzpotenzial im Catering; streng genommen findet dann aber lediglich eine gemeindeinterne Umbuchung statt (Ertrag fürs Verrucano, Aufwand für eine andere Kostenstelle der Gemeinde). Bei übermässiger Nutzung durch die Gemeinde steigt einerseits das Potenzial eines Nutzungskonflikts mit kommerziellen Nutzern und andererseits können wirtschaftliche Ziele nicht erreicht werden.

5. Ziel- und Nutzergruppen

Beurteilung «Vereine»

Zielgruppen	Mögliche Veranstaltungen	Beurteilung Umsatzpotenzial
Vereine	<ul style="list-style-type: none"> • Vereinsversammlungen / Vereinsanlässe • Anlässe mit Konzerten, Theater, Tanz, Sport, Literatur, Kunst, Lotto, Spiele • Veranstaltungsort für Grossanlässe • Proberäume • Veranstaltungsort für das lokale Brauchtum (Fasnacht, Dorffest, Alpabfahrt; Weihnachtsmarkt, Bartholomäusmarkt) • Dorfmarkt • Public Viewings 	<ul style="list-style-type: none"> • Das Potenzial für eine grosse Anzahl Anlässe durch einheimische Vereine ist grundsätzlich vorhanden. Die Gemeinde Mels verfügt über insgesamt 88 Vereine.* Darunter sind grosse Vereine, welche mit ihren Aktivitäten das Dorfleben bereichern. • Bei Vereinen spielt der monetäre Gedanke oftmals eine grosse Rolle. Wie auch Beispiele von anderen Anlagen zeigen, können zu hohe Preise die (einheimischen) Vereine davon abhalten, die Anlagen zu nutzen. Bei der Gewichtung zwischen Preis und ausgezeichneter Infrastruktur ist (meist) der Preis ausschlaggebend. • Bei Vereinsanlässen werden die Erlöse oftmals durch die Gastronomie generiert. Es ist daher eher unwahrscheinlich, dass Vereine das Gastro-/Catering-Angebot des Verrucano nutzen werden. Vielmehr werden die Vereine bestrebt sein, eigene gastronomische Angebote bei ihren Anlässen bieten zu können. • Das Umsatzpotenzial im Bereich der einheimischen Vereine ist auf die Raumvermietung beschränkt. Aufgrund der tieferen Preise für einheimische Vereine ist jedoch das Potenzial gegenüber externen Nutzern geringer. • Eine übermässige Nutzung durch einheimische Nutzer kann einen Nutzungskonflikt mit kommerziellen Nutzern hervorrufen. Entsprechend ist es wichtig zu definieren, welche Nutzergruppe im Zweifelsfall Vorrang erhält.

Erkenntnis: Das Potenzial für Veranstaltungen durch einheimische Vereine ist grundsätzlich vorhanden. Für das Verrucano sind diese Art der Anlässe finanziell jedoch wenig lukrativ, da die Gemeinde die Anlagen zu einem günstigen Preis zur Verfügung stellt. Veranstaltungen durch einheimische Vereine tragen somit zum Umsatz wenig bei, haben jedoch einen nicht-monetären Wert für die gesamte Gemeinde (Zusammengehörigkeit, Belebung etc.). Bei übermässiger Nutzung steigt aber das Potenzial eines Nutzungskonflikts mit anderen, kommerziellen Nutzern.

5. Ziel- und Nutzergruppen

Beurteilung «Parteien»

Zielgruppen	Mögliche Veranstaltungen	Beurteilung Umsatzpotenzial
Parteien	<ul style="list-style-type: none"> • Parteiversammlungen • Politische Informationsanlässe • Podiumsveranstaltungen • Wahlveranstaltungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Für Parteianlässe der ortsansässigen Parteien dürften die kleineren Säle von der Grösse her ausreichend sein. Der Löwensaal ist tendenziell zu gross resp. dieser eignet sich für kantonale oder nationale Veranstaltungen. • Aufgrund der hohen Dichte an ähnlichen Lokalitäten und unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Anbieter ist das Potenzial von grösseren Parteiveranstaltungen allerdings beschränkt (bspw. beschränkte Anzahl kantonaler oder nationaler Delegiertenversammlungen etc.). • Auch hier dürfte der monetäre Gedanke eine gewichtige Rolle spielen, weshalb auch das Umsatzpotenzial aus Raumvermietung als eher klein zu beurteilen ist. Im Sinne der Gleichbehandlung müssen den Ortsparteien die gleichen Vorzugskonditionen wie den Vereinen gewährt werden. • Parteianlässe können potenziell Interesse an Catering-Leistungen haben. Aufgrund der sehr wahrscheinlich überschaubaren Anzahl ist allerdings auch das Umsatzpotenzial eher gering. • Eine übermässige Nutzung durch einheimische Nutzer kann einen Nutzungskonflikt mit kommerziellen Nutzern hervorrufen. Entsprechend ist es wichtig zu definieren, welche Nutzergruppe im Zweifelsfall Vorrang erhält.

Erkenntnis: Das Potenzial für Veranstaltungen durch Parteien ist eher beschränkt vorhanden. Für das Verrucano sind diese Art der Anlässe finanziell wenig lukrativ, da die Gemeinde die Anlagen tendenziell zu einem günstigen Preis zur Verfügung stellt (resp. stellen muss). Bei übermässiger Nutzung steigt das Potenzial eines Nutzungskonflikts mit anderen, kommerziellen Nutzern.

5. Ziel- und Nutzergruppen

Beurteilung «Private Organisatoren öffentlicher Veranstaltungen»

Zielgruppen	Mögliche Veranstaltungen	Beurteilung Umsatzpotenzial
Private Organisatoren öffentlicher Veranstaltungen	<ul style="list-style-type: none"> • Anlässe mit Konzerten, Theater, Film, Tanz, Sport, Literatur, Kunst, Lotto, Spiele, Reiseberichte • Ausstellungen (Gewerbeausstellungen, Kunstausstellungen) • Märkte (Flohmärkte / Kleinmessen) • Chilbiveranstaltungen • Fernsehanlässe / Radioanlässe • Public Viewings • Festivals • Kultursommer • Mutter- und Kindertreff • Pensioniertentreff • Altersnachmittage • Spielnachmittage 	<ul style="list-style-type: none"> • Aus finanzieller Perspektive interessant sind Anlässe von auswärtigen Organisatoren (bspw. Konzertveranstalter). Diese haben einerseits ein hohes Zuschauer- und somit auch hohes Umsatzpotenzial. Deshalb können andererseits die vollen Tarife für die Raumnutzung verlangt werden. Zudem sind solche Organisatoren auch für das Catering interessant, da mindestens ein Kiosk-Betrieb, teilweise sogar eine Festwirtschaft geführt werden kann. • Bei Anlässen, welche durch einheimische Privatpersonen oder Vereine durchgeführt werden, ist das Umsatzpotenzial aufgrund der Vorzugstarife wiederum nur beschränkt vorhanden. Es ist zudem eher unwahrscheinlich, dass einheimische Veranstalter das Gastro-/Catering-Angebot des Verrucano nutzen werden. Vielmehr werden die Vereine bestrebt sein, eigene gastronomische Angebote bei ihren Anlässen bieten zu können. • Anlässe von einheimischen Organisatoren haben jedoch einen hohen Integrationseffekt (bspw. Alters- oder Spielnachmittage etc.).

Erkenntnis: Umsatzpotenzial besteht vor allem bei auswärtigen Organisatoren. Dies können Konzertveranstalter ebenso wie Tourneeveranstalter sein (bspw. Comedy-Veranstaltungen). Anlässe von einheimischen Organisatoren sind finanziell eher weniger interessant, bieten jedoch einen hohen Integrationseffekt.

5. Ziel- und Nutzergruppen

Beurteilung «Firmen»

Zielgruppen	Mögliche Veranstaltungen	Beurteilung Umsatzpotenzial
Firmen	<ul style="list-style-type: none">• Informationsveranstaltungen• Generalversammlungen• Jubiläen• Bankette• Weihnachtsessen• Konferenzen• Kongresse• Apéros	<ul style="list-style-type: none">• Im kommerziellen Bereich mit Firmenkunden besteht das grösste Umsatzpotenzial, sowohl bei den Möglichkeiten der Raumvermietung als auch im Bereich des Caterings.

Erkenntnis: Bei kommerziellen Nutzern ist das Umsatzpotenzial mit Abstand am grössten. Allerdings ist gerade der Seminarmarkt aufgrund unterschiedlicher Anbieter hart umkämpft. Dabei buhlen klassische Anbieter wie Hotels oder Kongresszentren aber auch Museen, Bauernhöfe, Schiffe und Event-Locations um Kunden. Um lukrative Anlässe durchführen zu können, ist eine entsprechende Positionierung notwendig, welche auch mit den notwendigen Marketingmassnahmen bekannt gemacht werden muss. Diese Massnahmen verursachen zwar (hohe) Initialkosten, zahlen sich aber längerfristig bei der Akquise und der darauffolgenden Kundenbindung aus. Insofern sollte diesem Segment hohe Beachtung geschenkt werden.

5. Ziel- und Nutzergruppen

Beurteilung «Privatpersonen»

Zielgruppen	Mögliche Veranstaltungen	Beurteilung Umsatzpotenzial
Privatpersonen	<ul style="list-style-type: none"> • Geburtstagsfeiern • Jubiläen • Partys • Hochzeitsfeiern • Apéros 	<ul style="list-style-type: none"> • Je nach Preismodell (Differenzierung einheimische und auswärtige Privatpersonen) besteht in diesem Segment ein gewisses Umsatzpotenzial. • Bei Anlässen, welche durch einheimische Privatpersonen durchgeführt werden, ist das Umsatzpotenzial aufgrund der Vorzugstarife nur beschränkt vorhanden. Über das Catering können allerdings Umsätze generiert werden. • Das Potenzial für Anlässe von Privatpersonen ist vorhanden, allerdings ist dies auch ein schwieriges Segment, da man mit der herkömmlichen Gastronomie konkurriert. Oftmals werden Privatanlässe auch an einer speziellen Location durchgeführt. Insofern muss sich das Verrucano für solche Anlässe gut positionieren, um daran partizipieren zu können.

Erkenntnis: Gerade für private Feierlichkeiten ist die Zusammenarbeit mit einem starken Cateringpartner wichtig. Das gastronomische Angebot ist in diesem Bereich ebenso entscheidend wie die Raumsituation.

5. Ziel- und Nutzergruppen

Erkenntnisse und Empfehlungen

Erkenntnisse

- Im Betriebskonzept wird ein grosser Fokus auf einheimische Nutzer gelegt, welche zudem finanzielle Vorzugskonditionen bei der Vermietung erhalten sollen. Dies ist naheliegend und nachvollziehbar sowie auch legitim. Das Verrucano als gemeindlicher Betrieb muss in erster Linie von der einheimischen Bevölkerung getragen werden, da diese die Räumlichkeiten (mit-)finanziert.
- Die Ziel- und Nutzergruppen «Öffentlich-rechtliche Körperschaften und Institutionen (Gemeinde / Orts- und Kirchgemeinden / Korporationen)», «Vereine», «Parteien» und teilweise «Private Organisatoren öffentlicher Veranstaltungen» haben ein beschränktes Umsatzpotenzial, sowohl aus Raumvermietung, wie auch aus dem Catering-Bereich. Zudem entstehen durch eine übermässige Nutzung dieser Nutzer Konflikte mit anderen potenziellen Nutzern, welche eine deutlich höhere Preisbereitschaft aufweisen.
- Das grösste Umsatzpotenzial besteht bei Firmenevents sowie in der Zusammenarbeit mit Konzert-/Tourneeveranstalter (bspw. Konzerte, Comedy-Programme o.ä.). Da diese Veranstaltungen von kommerziellen Anbietern (Firmen) angeboten werden resp. einen kommerziellen Hintergrund (Konzerte etc.) haben, können bei diesen Ziel- und Nutzergruppen die höchsten Preise durchgesetzt werden. Um Firmen oder Veranstalter ins Verrucano zu bringen, sind allerdings entsprechende Marketingmassnahmen notwendig, besonders in der Aufbauphase.

Empfehlungen

- Aus Gründen der Inklusion sind Anlässe von einheimischen Personen und Vereinen wichtig für das Dorfleben. Diese haben allerdings bloss ein beschränktes Umsatzpotenzial. Es ist daher darauf zu achten, dass diese Anlässe zwar ihren Platz im Betrieb des Verrucano finden, allerdings das Geschäft mit kommerziellen Kunden nicht übermässig konkurrieren.
- Aus finanzieller Perspektive am interessantesten sind kommerzielle Anlässe von Firmenkunden (Seminare, Tagungen etc.). Um gute Umsätze in der Raumvermietung und im Catering zu erzielen, sollte diese Zielgruppe intensiv bearbeitet werden. Es ist allerdings auch bekannt, dass das wichtigste Kriterium zur Wahl eines Veranstaltungsortes im Seminarbereich die gute Erreichbarkeit ist (ÖV, PW). Darauf muss das Verrucano aufgrund der Parkplatzsituation ein grosses Augenmerk richten.*
- Die im Betriebskonzept erwähnten Zielgruppen sind zu einem grossen Teil einheimische Nutzergruppen. Beim Belegungsmix ist darauf zu achten, dass eine gute Balance zwischen einheimischen und externen Nutzern angestrebt wird. Einerseits verbessert dies die Ertragslage und andererseits steigert dies die Bekanntheit über die Gemeindegrenzen hinaus.

**weitere Informationen zum Seminarmarkt auch in der Seminarmarktstudie von Neumann, Zanetti und Partner, 2014*



6. Bedarfsanalyse einheimische Vereine

Die Ergebnisse stammen aus der Befragung der einheimischen Vereine (Fragebogen: siehe Anhang 1)

6. Bedarfsanalyse einheimische Vereine

Übersicht

Der Fragebogen zum Bedarf der örtlichen Vereine wurde von 28 Vereinen beantwortet (siehe unten und nachfolgende Folie). Von diesen 28 Vereinen äussern 22 Vereine ein potenzielles Interesse an einer Nutzung des Verrucano, dies jedoch mit unterschiedlicher Regelmässigkeit.

Die Übersicht, welche Räume voraussichtlich wie oft genutzt werden, ist mit gewisser Vorsicht zu betrachten, da fraglich ist, ob beispielsweise der Löwensaal mehrmals jährlich für Konzerte, Theater und Tanzaufführungen in einem Jahr genutzt werden wird.

Verein	Beschrieb / Zweck	Domizil	Nutzung
MusikKultur	Organisation von Kulturellen Anlässen	Mels	Ja
Nidbärgschrinzer Mels	Guggenmusik	Mels	Ja
Mels Tourismus	im Titel des Vereins enthalten	Mels	Ja
Frauenturnverein STV Mels	Verschiedene Sportarten, vorwiegend Gymnastik sowie Förderung sozialer Kontakte	Mels	Nein
UHC Sarganserland	Sportverein Unihockey	Sargans	Ja
Radsportvereinigung Pizol (RSV Pizol)	Veloclub	Mels	Nein
Kirchenchor St. Peter und Paul, Mels	Musikalische Begleitung von katholischen (christlichen) Gottesdiensten, seltener aufführen geistlicher Konzerte	Mels	Ja
Frauenturngruppe Mels (Seniorinnen)	Wöchentliche Turnstunde	Mels	Nein
Stiftung Erlebnis Weisstannental	Stiftung zur Erhaltung und Belebung der Alten Post im Weisstannental	Weisstannen	Ja
SC Vermol	Skiclub	Mels	Nein
Talgemeinschaft Weisstannen	Förderung/Erhalt Weisstannental	Weisstannen	Nein
Kunst im alten Konsum Mels	Förderverein für kulturelle Anlässe mit Kunst-Charakter (Kulturschaffende und Künstler)	Mels	Ja

Details zur Befragung siehe Anhang 3 (Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine») und Anhang 4 (Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»).

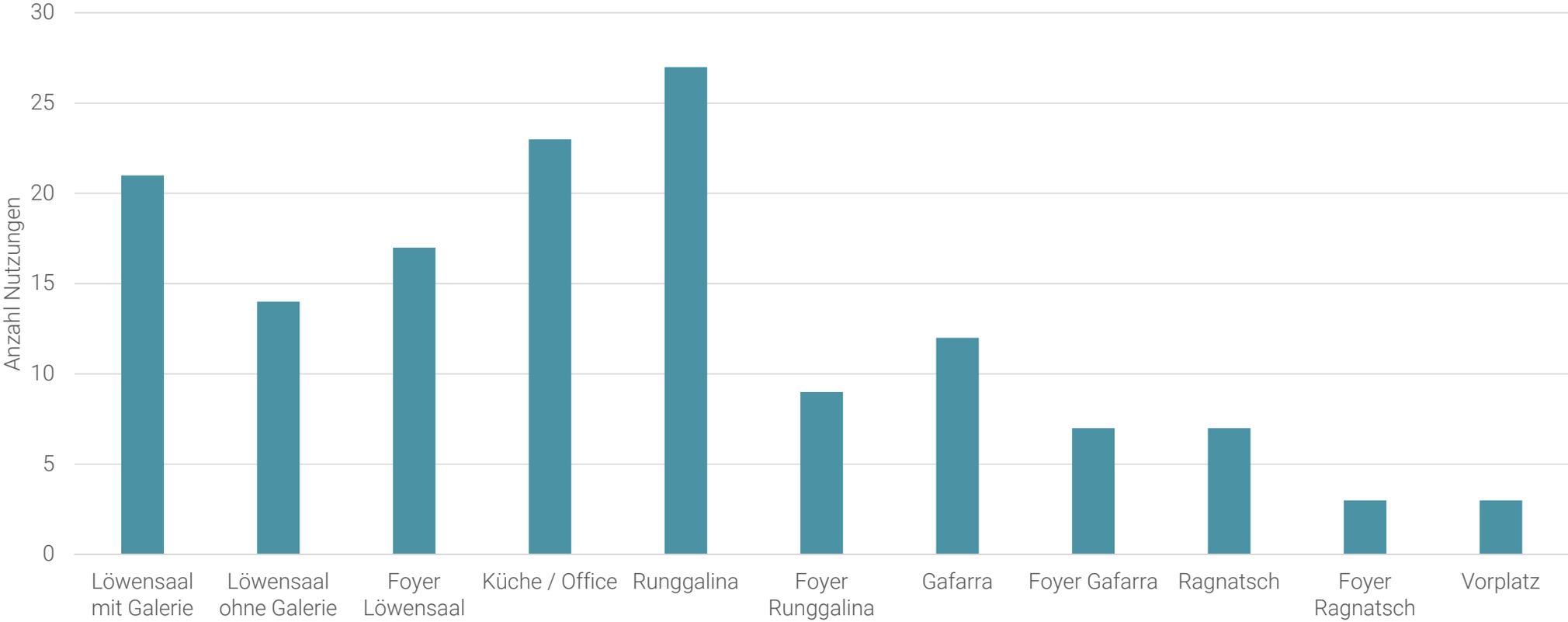
6. Bedarfsanalyse einheimische Vereine

Übersicht

Verein	Beschrieb / Zweck	Domizil	Nutzung
Verein Seilbahn Palfries	Betrieb der alten Militäraseilbahn Ragnatsch - Palfries	Mels	Ja
Sportgruppe Mels	Polysportiver Verein	Mels Heiligkreuz	Nein
Förderverein Kunst im alten Konsum Mels	Förderung von Künstlern (Kunstschaffende) im Rahmen von Ausstellungen und Events (Kultursommer Mels)	Mels	Ja
Samariterverein Mels	pflegen und betreuen	Mels	Ja
Fasnachtsgesellschaft Mels FGM	Organisation und Durchführung der Melserfasnacht	Mels	Ja
Jugendmusik Mels	Pflege und Förderung der Blasmusik insbesondere Kindern und Jugendlichen das musikalische Zusammenspiel zu ermöglichen, Pflege der Kameradschaft sowie musikalische Umrahmung festlicher und feierlicher Anlässe	Mels	Ja
Turnverein Mels	Turnverein, sportliche Betätigung und Geselligkeit sowie Teamgeist fördern	Mels	Ja
Frauen und Müttergemeinschaft FMG Mels	Treffpunkt für Frauen aus Mels (Angebot: versch. Kreativkurse, Ausflüge, Referate usw.)	Mels	Ja
Trachtengruppe Mels	Erhaltung der Trachtenkultur	Mels	Ja
Männerriege Mels	Polysportiver Verein	Mels	Ja
Männerchor Heiligkreuz	Gemeinsames Singen	Mels	Ja
Frauenchor Mels	Frauenchor	Mels	Ja
Evangelischer Frauenverein Sargans – Mels – Vilters/Wangs	Sozialer Verein mit Schwerpunkt Nachhaltigkeit und Verbindung der Generationen	Sargans	Ja
Musikgesellschaft Konkordia Mels	Pflege und Förderung der Blasmusik sowie Kindern und Jugendlichen theoretischen und praktischen Musikunterricht zu ermöglichen	Mels	Ja
Kleinkaliberschützen Mels	Schiesssport	Mels	Ja
Männerchor Harmonie Mels	Gesangsverein	Mels	Ja

6. Bedarfsanalyse einheimische Vereine

Nutzungsinteresse pro Raum



6. Bedarfsanalyse einheimische Vereine

Nutzungsart pro Raum

Raum	Nutzungsart
Löwensaal mit Galerie	Konzert, Theater, Tanzaufführung, Kabarett / Musikkabarett, Unterhaltungsabend, Weitere öffentliche Veranstaltungen / Events, Kurse & Workshops, Generalversammlung, Public Viewing
Löwensaal ohne Galerie	Konzert, Unterhaltungsabend, Weitere öffentliche Veranstaltungen / Events, Generalversammlung, Vereinsanlass, Proben, Sonstiges
Foyer Löwensaal	Konzert, Theater, Tanzaufführung, Unterhaltungsabend, Kurse & Workshops, Generalversammlung, Vereinsanlass, Sonstiges
Küche / Office	Konzert, Theater, Tanzaufführung, Unterhaltungsabend, Kurse & Workshops, Kleinmessen & Ausstellungen, Generalversammlung, Vereinsanlass, Sonstiges
Runggalina	Konzert, Theater, Tanzaufführung, Unterhaltungsabend, Weitere öffentliche Veranstaltungen / Events, Kurse & Workshops, Generalversammlung, Vereinsanlass, Proben
Foyer Runggalina	Konzert, Theater, Tanzaufführung, Kabarett / Musikkabarett, Unterhaltungsabend, Weitere öffentliche Veranstaltungen / Events, Kurse & Workshops, Generalversammlung, Public Viewing
Gafarra	Konzert, Theater, Tanzaufführung, Unterhaltungsabend, Weitere öffentliche Veranstaltungen / Events, Generalversammlung, Sonstiges
Foyer Gafarra	Theater, Unterhaltungsabend, Kurse & Workshops, Generalversammlung,
Ragnatsch	Konzert, Generalversammlung, Proben
Foyer Ragnatsch	Konzert, Generalversammlung, Proben
Festplatz	Unterhaltungsabend, Kurse & Workshops

6. Bedarfsanalyse einheimische Vereine

Erkenntnisse und Empfehlungen

Erkenntnisse

- Bei den Vereinen haben überwiegend örtliche Vereine ein Nutzungsinteresse. Von den 22 interessierten Vereinen haben drei nicht in Mels stationierte Vereine Interesse an einer Nutzung des Verrucano.
- Die Vereine sehen hauptsächlich den Löwensaal, Küche / Office, Runggalina und Gafarra als für sie potenziell interessante Räumlichkeiten. Allerdings kann davon ausgegangen werden, dass die Vereine in den seltensten Fällen mehrmals jährlich Bedarf für grosse Räumlichkeiten haben werden.
- Die potenzielle Nutzungsart ist vor allem im Löwensaal, Foyer Löwensaal, im Runggalina, Foyer Runggalina, Küche / Office und im Gafarra sehr divers: Konzert, Theater, Tanzaufführung, Kabarett / Musikkabarett, Unterhaltungsabend, weitere öffentliche Veranstaltungen / Events, Kurse & Workshops, GVs, Public Viewing. Unterschiedliche Ansprüche bezüglich Ausstattung, Bestuhlung etc. bedeuten auch einen grösseren logistischen Aufwand.
- Gafarra und das zugehörige Foyer werden potenziell bei Theater, Unterhaltungsabenden, Kursen & Workshops oder GVs gemietet werden.
- Ragnatsch und das zugehörige Foyer werden potenziell für Konzerte, GVs und Proben verwendet werden, während der Vorplatz eher bei Unterhaltungsabenden oder Kursen & Workshops genutzt werden wird.
- Sollte es zu Parallel-Anlässen kommen, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass dies auf demselben Stockwerk geschieht. In diesem Fall wird die Signalisation für die Besucher wichtig sein. Ausserdem kann dies ggf. bzgl. Catering / Service zu Engpässen führen.

Empfehlungen

- Frühzeitige Buchungsmöglichkeiten sind für die Vereine wichtig. Insofern sollte möglichst bald eine entsprechende Buchungsplattform online gehen.
- Um gerade grössere Vereinsanlässe frühzeitig einplanen zu können (bspw. Jubiläen, Grossprojekte etc.), sollte der Kontakt mit den grossen Vereinen proaktiv gesucht werden. Die Planung solcher Grossanlässe wird auch Auswirkungen auf den übrigen Betrieb (kommerzielle Vermietungen) haben, da die Räumlichkeiten teilweise über längere Zeit besetzt sein werden.
- Für Mehrfachbelegungen ist mit dem Caterer sowie dem eigenen Personal ein entsprechendes Konzept auszuarbeiten, damit es nicht zu logistischen Engpässen kommt.



7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Bildquelle: <https://verrucano.ch/index.php/betrieb/loewensaal>

7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Planungsgrundlagen

Um die Auslastung des Verrucano in den ersten Jahren zu modellieren, wurde eine entsprechende Planung erstellt. Diese basiert auf folgenden Komponenten:

- Für die Jahre 2020 (Oktober bis Dezember) und 2021 (Januar bis Dezember) wurde die Auslastung auf den Tag genau geplant (siehe nachfolgende Seiten 51-59). Die Daten wurden zusammen mit Eva Maron aufbereitet.
- Für die Jahre 2022 bis 2029 wurden basierend auf den Auslastungen der Jahre 2020 und 2021 zwei mögliche Auslastungsszenarien definiert, welche auch für die Erstellung des finanziellen Businessplans genutzt wurden (finanzielle Berechnungen siehe Kapitel 9 *Finanzieller Businessplan*):
 - Base-Case1: Tieferes Marketingbudget und dadurch tiefere Grundauslastung mit geringerem Wachstumspotenzial; erstes stabilisiertes Geschäftsjahr im Jahr 2026
 - Base-Case2: Höheres Marketingbudget und dadurch höhere Grundauslastung mit höherem Wachstumspotenzial; erstes stabilisiertes Geschäftsjahr im Jahr 2025
- Zur Planung wurde ein «Anlass-Konfigurator» erstellt, mit dessen Hilfe die Absatzplanung erstellt wurde (siehe Seite 60).
- Sämtliche Verkaufszahlen sind in den entsprechenden Excel-Files zu finden, welche an den Auftraggeber mit übergeben werden.

Zur Entwicklung von «melsspezifischen» Anlässen wurde ein Workshop unter der Leitung eines Eventspezialisten durchgeführt. Die entsprechenden Ideen sind im Anhang 6 zu finden und haben ebenfalls Einfluss in die Absatzplanung gefunden.



7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Absatzplan 2020 1/2

Wochentag	Datum	Nutzer	Belegungsart	Tarifstufe	Anzahl Person	Art Catering
Donnerstag	24.09.2020	Gemeinde Mels, Kinderfest	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	250	Kaffee, Kuchen, Eis
Freitag	25.09.2020	Gemeinde Mels, Kinderfest	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	250	Kaffee, Kuchen, Eis
Dienstag	20.10.2020	Gemeinde Mels, Eröffnungsfeier	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	150	Finger-Food / Aperó
Mittwoch	21.10.2020	Gemeinde Mels, Eröffnungsfeier	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	150	Finger-Food / Aperó
Donnerstag	22.10.2020	Gemeinde Mels, Eröffnungsfeier	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	200	Finger-Food / Aperó
Freitag	23.10.2020	Gemeinde Mels, Eröffnungsfeier	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	400	Finger-Food / Aperó
Samstag	24.10.2020	Gemeinde Mels, Eröffnungsfeier	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	600	Finger-Food / Aperó
Sonntag	25.10.2020	Gemeinde Mels, Eröffnungsfeier	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	500	Finger-Food / Aperó
Mittwoch	28.10.2020	Gemeinde Mels, Eröffnungsfeier	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	150	Finger-Food / Aperó
Donnerstag	29.10.2020	Gemeinde Mels, Eröffnungsfeier	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	200	Finger-Food / Aperó
Freitag	30.10.2020	Gemeinde Mels, Eröffnungsfeier	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	400	Finger-Food / Aperó
Samstag	31.10.2020	Gemeinde Mels, Eröffnungsfeier	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	600	Finger-Food / Aperó
Montag	02.11.2020	Gemeinde Mels, Gemeindeversammlung	Preis Abend	Gemeindetarif	100	kein Catering
Dienstag	03.11.2020	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Mittwoch	04.11.2020	Reisevortrag	Preis Abend	Regulärтарif	100	Food-Theater / Food-Kino
Donnerstag	05.11.2020	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Freitag	06.11.2020	Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Buffet
Samstag	07.11.2020	Langer Samstag	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	350	Kaffee, Kuchen, Eis
Dienstag	10.11.2020	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Donnerstag	12.11.2020	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Samstag	14.11.2020	Altes Kino im Verrucano	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	Food-Theater / Food-Kino
Sonntag	15.11.2020	Tanztee	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	50	Kaffee, Kuchen, Eis
Dienstag	17.11.2020	TV Unterhaltung Proben	Preis Spertag ganz	Vereinstarif einheimisch	40	kein Catering
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Mittwoch	18.11.2020	TV Unterhaltung Proben	Preis Spertag ganz	Vereinstarif einheimisch	40	kein Catering

7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Absatzplan 2020 2/2

Wochentag	Datum	Nutzer	Belegungsart	Tarifstufe	Anzahl Person	Art Catering
Donnerstag	19.11.2020	TV Unterhaltung Proben	Preis Sperrtag ganz	Vereinstarif einheimisch	40	kein Catering
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Freitag	20.11.2020	TV Unterhaltung Proben	Preis Sperrtag ganz	Vereinstarif einheimisch	40	kein Catering
Samstag	21.11.2020	TV Unterhaltung Proben	Preis Sperrtag ganz	Vereinstarif einheimisch	40	kein Catering
Dienstag	24.11.2020	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Mittwoch	25.11.2020	Bankett Weihnacht Firma	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	60	Menu deluxe
Donnerstag	26.11.2020	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Freitag	27.11.2020	TV Unterhaltung	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	600	kein Catering
Samstag	28.11.2020	TV Unterhaltung	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	600	kein Catering
Sonntag	29.11.2020	TV Unterhaltung Abbau	Preis Sperrtag ganz	Vereinstarif einheimisch	40	kein Catering
Dienstag	01.12.2020	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Donnerstag	03.12.2020	Bankett Weihnacht Firma	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	60	Menu deluxe
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Freitag	04.12.2020	Bazar Katenzfreunde	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	Kaffee, Kuchen, Eis
Samstag	05.12.2020	Bazar Katenzfreunde	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	300	Kaffee, Kuchen, Eis
Sonntag	06.12.2020	Bazar Katenzfreunde	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	250	Kaffee, Kuchen, Eis
Dienstag	08.12.2020	Bankett Weihnacht Firma	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	60	Menu deluxe
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Donnerstag	10.12.2020	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Freitag	11.12.2020	Bankett Weihnacht Firma	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	60	Menu deluxe
Samstag	12.12.2020	Sweet Soul X-Mas Revue	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	350	Food-Theater / Food-Kino
Sonntag	13.12.2020	Tanztee	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	50	Kaffee, Kuchen, Eis
Dienstag	15.12.2020	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Donnerstag	17.12.2020	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	15	kein Catering
Samstag	19.12.2020	Konzert	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	300	Food-Theater / Food-Kino
Mittwoch	30.12.2020	Silvesterparty Aufbau	Preis Sperrtag ganz	Vereinstarif einheimisch	10	kein Catering
Donnerstag	31.12.2020	Silvesterparty	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	500	Food-Theater / Food-Kino

7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Absatzplan 2021 1/7

Wochentag	Datum	Nutzer	Belegungsart	Tarifstufe	Anzahl Person	Art Catering
Sonntag	03.01.2021	Neujahrskonzert	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	300	nur Getränke
Dienstag	05.01.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
		Neujahrsanlass Partei	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	150	nur Getränke
Donnerstag	07.01.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Samstag	09.01.2021	Altes Kino Kulturprogramm	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	Food-Theater / Food-Kino
Dienstag	12.01.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	14.01.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	19.01.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	21.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	22.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Samstag	23.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Sonntag	24.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Montag	25.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	26.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	27.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	28.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	29.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	350	kein Catering
Samstag	30.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	500	kein Catering
Sonntag	31.01.2021	Trachtengruppe Mels	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	400	kein Catering
Montag	01.02.2021	Trachtengruppe Mels	Preis Sperrtag ganz	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	02.02.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	04.02.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	05.02.2021	Tagung Firma	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	50	Flying-Buffer
Samstag	06.02.2021	Altes Kino im Verrucano	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	Food-Theater / Food-Kino

7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Absatzplan 2021 2/7

Wochentag	Datum	Nutzer	Belegungsart	Tarifstufe	Anzahl Person	Art Catering
Dienstag	09.02.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	11.02.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	12.02.2021	Altes Kino Kulturprogramm	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	Food-Theater / Food-Kino
Samstag	13.02.2021	Firmenjubiläum	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	350	Menu deluxe
Dienstag	16.02.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	18.02.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	23.02.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	24.02.2021	Probezeit Männerchor Heiligkreuz	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	25.02.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	26.02.2021	Männerchor Heiligkreuz	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	300	kein Catering
Samstag	27.02.2021	Männerchor Heiligkreuz	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	400	kein Catering
Sonntag	28.02.2021	Männerchor Heiligkreuz	Preis Sperrtag ganz	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	02.03.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	05.03.2021	Melser Fasnacht	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	kein Catering
Samstag	06.03.2021	Melser Fasnacht	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	400	kein Catering
Sonntag	07.03.2021	Melser Fasnacht	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	100	kein Catering
Montag	08.03.2021	Melser Fasnacht	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	100	kein Catering
Dienstag	09.03.2021	Melser Fasnacht	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	kein Catering
Donnerstag	11.03.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Samstag	13.03.2021	Bankett Hochzeit	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	150	Menu deluxe
Dienstag	16.03.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	17.03.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Buffet
Donnerstag	18.03.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	19.03.2021	Altes Kino Kulturprogramm	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	Food-Theater / Food-Kino

7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Absatzplan 2021 3/7

Wochentag	Datum	Nutzer	Belegungsart	Tarifstufe	Anzahl Person	Art Catering
Dienstag	23.03.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	25.03.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	26.03.2021	E-Motion Ausstellung	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	300	Streetfood-Stände
Samstag	27.03.2021	E-Motion Ausstellung	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	550	Streetfood-Stände
Sonntag	28.03.2021	E-Motion Ausstellung	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	350	Streetfood-Stände
Montag	29.03.2021	Parteiversammlung	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	150	nur Getränke
Dienstag	30.03.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	31.03.2021	Generalversammlung Firma	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	250	Menu einfach
Donnerstag	01.04.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	06.04.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	07.04.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	50	Buffet
Donnerstag	08.04.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	50	Buffet
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	09.04.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	50	Buffet
Dienstag	27.04.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	28.04.2021	Firmenevent Schulung	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Flying-Buffer
Donnerstag	29.04.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	30.04.2021	Tanz in den Mai	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	Food-Theater / Food-Kino
Montag	03.05.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Buffet
Dienstag	04.05.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	06.05.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Montag	10.05.2021	Parteiversammlung	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	150	nur Getränke
Dienstag	11.05.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Sonntag	16.05.2021	Tanztee	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	50	Kaffee, Kuchen, Eis

7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Absatzplan 2021 4/7

Wochentag	Datum	Nutzer	Belegungsart	Tarifstufe	Anzahl Person	Art Catering
Montag	17.05.2021	Reisevortrag	Preis Abend	Regulärтарif	100	Food-Theater / Food-Kino
Dienstag	18.05.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	20.05.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	25.05.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Buffet
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	26.05.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Buffet
Donnerstag	27.05.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Samstag	29.05.2021	Kulturpreisverleihung	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	350	Finger-Food / Aperó
Montag	31.05.2021	Vortrag Altersvorsorge	Preis Abend	Regulärтарif	100	kein Catering
Dienstag	01.06.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	03.06.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	04.06.2021	ü40-Party	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	350	nur Getränke
Samstag	05.06.2021	Musikgesellschaft Sommernachtskonzert	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	450	kein Catering
Dienstag	08.06.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	09.06.2021	Firmenevent Schulung	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Flying-Buffer
Donnerstag	10.06.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	15.06.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	17.06.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	22.06.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	24.06.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	25.06.2021	HV Fags	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	350	Finger-Food / Aperó
Sonntag	27.06.2021	Musikgesellschaft Frühschoppen	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	350	kein Catering
Montag	28.06.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Buffet
Dienstag	29.06.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	01.07.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	06.07.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	08.07.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering

7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Absatzplan 2021 5/7

Wochentag	Datum	Nutzer	Belegungsart	Tarifstufe	Anzahl Person	Art Catering
Dienstag	17.08.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	19.08.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Samstag	21.08.2021	Musikgesellschaft Dorffest	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	600	kein Catering
Dienstag	24.08.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	25.08.2021	Ostschweizer Groove Konzert	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	500	Food-Theater / Food-Kino
Donnerstag	26.08.2021	Bartholomäusmarkt	Preis ganzer Tag	Gemeindetarif	500	Barbeque/Grill
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	31.08.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	02.09.2021	Firmenevent Schulung	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Flying-Buffer
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	07.09.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	08.09.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Buffer
Donnerstag	09.09.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Samstag	11.09.2021	Privatanlass (Feier)	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	60	Menu einfach
Montag	13.09.2021	Parteiversammlung	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch	150	nur Getränke
Dienstag	14.09.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	16.09.2021	Eventveranstalter Oberkrainer	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	650	Food-Theater / Food-Kino
		Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Buffer
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	21.09.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Buffer
		Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	23.09.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	28.09.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	30.09.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	05.10.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	07.10.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	12.10.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	14.10.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering

7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Absatzplan 2021 6/7

Wochentag	Datum	Nutzer	Belegungsart	Tarifstufe	Anzahl Person	Art Catering
Dienstag	19.10.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	21.10.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	26.10.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	28.10.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	29.10.2021	Firmenevent Schulung	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Flying-Buffer
Dienstag	02.11.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	04.11.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Samstag	06.11.2021	Langer Samstag	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	350	Buffer
Montag	08.11.2021	Reisevortrag	Preis Abend	Regulärтарif	100	Food-Theater / Food-Kino
Dienstag	09.11.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	11.11.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Samstag	13.11.2021	Altes Kino im Verrucano	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	Food-Theater / Food-Kino
Sonntag	14.11.2021	Tanztee	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	50	Kaffee, Kuchen, Eis
Dienstag	16.11.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	18.11.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Dienstag	23.11.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	24.11.2021	Bankett Weihnacht Firma	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	60	Menu deluxe
Donnerstag	25.11.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	26.11.2021	Firmenevent Schulung	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Flying-Buffer
Montag	29.11.2021	Firmenevent Seminar	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	20	Buffer
Dienstag	30.11.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	01.12.2021	Bankett Weihnacht Firma	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	60	Menu deluxe
Donnerstag	02.12.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	03.12.2021	Bazar Katenzfreunde	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	200	Kaffee, Kuchen, Eis
Samstag	04.12.2021	Bazar Katenzfreunde	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	300	Kaffee, Kuchen, Eis
Sonntag	05.12.2021	Bazar Katenzfreunde	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	250	Kaffee, Kuchen, Eis

7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Absatzplan 2021 7/7

Wochentag	Datum	Nutzer	Belegungsart	Tarifstufe	Anzahl Person	Art Catering
Dienstag	07.12.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	09.12.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	10.12.2021	Bankett Weihnacht Firma	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	60	Menu deluxe
Samstag	11.12.2021	Sweet Soul X-Mas Revue	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	350	Food-Theater / Food-Kino
Sonntag	12.12.2021	Tanztee	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	50	Kaffee, Kuchen, Eis
Dienstag	14.12.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Mittwoch	15.12.2021	Bankett Weihnacht Firma	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	60	Menu deluxe
Donnerstag	16.12.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Samstag	18.12.2021	Konzert	Preis ganzer Tag	Regulärтарif	300	nur Getränke
Dienstag	21.12.2021	Yoga/Pilates	Preis Abend	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Donnerstag	30.12.2021	Silvesterparty Aufbau	Preis Sperrtag ganz	Vereinstarif einheimisch		kein Catering
Freitag	31.12.2021	Silvesterparty	Preis ganzer Tag	Vereinstarif einheimisch	500	Food-Theater / Food-Kino

7. Belegungs- und Nutzungsszenarien

Konfigurator für Verkäufe 2022-2029 auf Basis Planung 2020/2021

Anlassart	Beschrieb	Anlassgrösse	Ø Pers.Anzahl	Typische Cateringart	Pro Anlass			
					Catering-Prov.	Ø Mieterlös	Totalerlös	Gemeindebeitrag Infrastruktur
Firmenevent	Bankett/Weihnachtsessen	mittel	60	Menu deluxe	CHF 501.39	CHF 2'350.00	CHF 2'851.39	CHF -
Firmenevent	Seminar eintägig	klein	20	Buffet	CHF 80.22	CHF 960.00	CHF 1'040.22	CHF -
Firmenevent	Seminar eintägig	mittel	45	Buffet	CHF 180.50	CHF 960.00	CHF 1'140.50	CHF -
Firmenevent	Seminar mehrtägig	klein	50	Buffet	CHF 200.56	CHF 4'980.00	CHF 5'180.56	CHF -
Firmenevent	Schulung eintägig	klein	20	Flying-Buffer	CHF 71.31	CHF 960.00	CHF 1'031.31	CHF -
Firmenevent	Tagung eintägig	mittel	100	Buffet	CHF 401.11	CHF 1'660.00	CHF 2'061.11	CHF -
Firmenevent	Tagung eintägig	gross	200	Flying-Buffer	CHF 713.09	CHF 4'860.00	CHF 5'573.09	CHF -
Firmenevent	GV klein	klein	30	Finger-Food / Aperó	CHF 76.88	CHF 960.00	CHF 1'036.88	CHF -
Firmenevent	GV gross	gross	250	Menu einfach	CHF 1'183.84	CHF 3'380.00	CHF 4'563.84	CHF -
Gemeindeanlass	Melser Fasnacht	gross	1000	kein Catering	CHF -	CHF 9'250.00	CHF 9'250.00	CHF 10'000.00
Gemeindeanlass	Bartholomäusmarkt	gross	500	Barbeque/Grill	CHF 1'949.86	CHF -	CHF 1'949.86	CHF 4'450.00
Kulturevent	Reisevortrag	mittel	100	Food-Theater / Food-Kino	CHF 144.85	CHF 2'550.00	CHF 2'694.85	CHF -
Kulturevent	Altes Kino im Verrucano	mittel	200	Food-Theater / Food-Kino	CHF 289.69	CHF 1'150.00	CHF 1'439.69	CHF 1'500.00
Kulturevent	Konzertveranstalter	gross	500	Food-Theater / Food-Kino	CHF 724.23	CHF 4'160.00	CHF 4'884.23	CHF -
Kulturevent	klassische Konzerte	gross	300	nur Getränke	CHF 167.13	CHF 3'760.00	CHF 3'927.13	CHF -
Kulturevent	Tanzveranstaltungen	klein	50	Kaffee, Kuchen, Eis	CHF 39.00	CHF 300.00	CHF 339.00	CHF 300.00
Kulturevent	Kulturpreisverleihung	gross	350	Finger-Food / Aperó	CHF 896.94	CHF 4'060.00	CHF 4'956.94	CHF -
Privatanlass	Partys (bspw. als Vereinsevents)	gross	350	nur Getränke	CHF 194.99	CHF 1'350.00	CHF 1'544.99	CHF 1'500.00
Privatanlass	Ausstellung (bspw. E-Motion)	gross	1200	Streetfood-Stände	CHF 2'406.69	CHF 13'050.00	CHF 15'456.69	CHF -
Privatanlass	Vortrag	mittel	100	kein Catering	CHF -	CHF 1'975.00	CHF 1'975.00	CHF -
Privatanlass	Privatanlass klein	klein	40	Menu deluxe	CHF 334.26	CHF 740.00	CHF 1'074.26	CHF -
Privatanlass	Privatanlass mittel	mittel	100	Menu einfach	CHF 473.54	CHF 740.00	CHF 1'213.54	CHF -
Privatanlass	Privatanlass gross	gross	300	Buffet	CHF 1'203.34	CHF 3'100.00	CHF 4'303.34	CHF -
Sportevent	Yoga/Pilates	klein	20	kein Catering	CHF -	CHF 70.00	CHF 70.00	CHF 245.00
Verbands-/Partei Anlass	Parteiversammlung	mittel	150	nur Getränke	CHF 83.57	CHF 9'950.00	CHF 10'033.57	CHF 1'120.00
Vereinsanlass	grosser Vereinsanlass (bspw. Jubiläum o.ä.)	gross	800	kein Catering	CHF -	CHF 9'250.00	CHF 9'250.00	CHF 10'000.00
Vereinsanlass	Vereinslässe (bspw. Konzerte)	gross	300	kein Catering	CHF -	CHF 1'420.00	CHF 1'420.00	CHF 2'480.00
Vereinsanlass	Ausstellung (bspw. Katzenbazar)	gross	750	Kaffee, Kuchen, Eis	CHF 584.96	CHF 1'950.00	CHF 2'534.96	CHF 3'900.00

Für die einzelnen Szenarien wurden für die Jahre 2022 bis 2029 unterschiedliche Verkaufszahlen modelliert (abhängig vom Marketingbudget). Die Verkaufszahlen der einzelnen Szenarien sind in den Excel-Files abgebildet.



8. Catering-Varianten

Bildquelle: www.pixabay.com

8. Catering-Varianten

Ausgangslage

Ausgangslage

Die Gemeinde Mels verzichtet gemäss Abstimmungsbotschaft auf einen dauerhaften Restaurationsbetrieb, da dies nicht zu ihrer Kernaufgabe gehört und sie die bestehenden Restaurants nicht konkurrenzieren möchte. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, fällt der Entscheid auf eine Zusammenarbeit mit einem oder mehreren Catering-Betrieben.

Vorschlag gem. ursprünglichem Betriebskonzept

Aus dem durch die Gemeinde Mels erarbeiteten Betriebskonzept für das Verrucano geht hervor, dass eine Liste mit ausgewählten Caterer erstellt und der Gastronomiebereich durch einen Verantwortlichen des Verrucanos koordiniert werden soll. Über ihn würde die Koordination zwischen den Nutzern und Caterer laufen.

Getränke bezieht das Verrucano direkt beim Produzenten und ist somit einzige Bezugsquelle für alle Cateringpartner. Auf den Verkauf von anderen Getränken wird Zapfengeld erhoben.

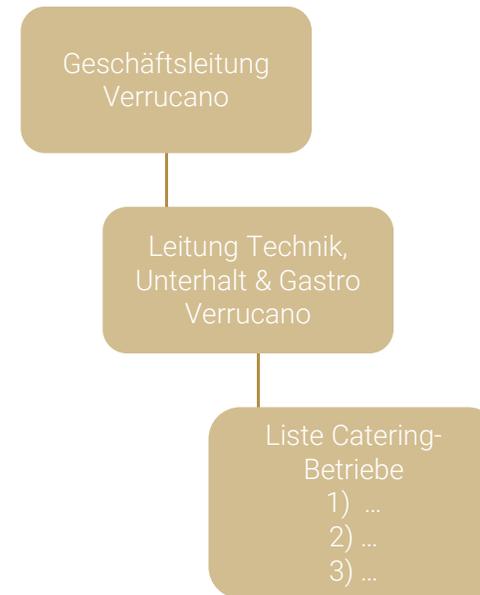


Abbildung Catering Vorschlag «Vorselektion mit eigenen Getränken» gem. ursprünglichem Betriebskonzept

8. Catering-Varianten

Grundtypen bei der Gestaltung einer Eventverpflegung und deren Auswahl

	← Fremdbezug (buy)					Eigenerstellung (make) →			
	A. Freies Catering	B. Caterer-Vorselektion	C. Multi-Caterer auf Basis Getränkehandel	D. Multi-Caterer mit Umsatzsplit	E. Single-Caterer	F. Eigene Speisenproduktion für Event-Catering			G. Eigenes Restaurant
						Imbiss	Bürgerlich	Gourmet	
Beschreibung	Mieter können ihren gewünschten Caterer frei wählen. Cateringfirma muss sich mit Verrucano bezüglich Zutritt und Verwendung der Anlagen abstimmen.	Mieter können aus einer Liste von geprüften Cateringfirmen, mit welchen das Verrucano zusammenarbeitet, auswählen. Geliefert werden Speisen und alle Arten von Getränken.	Mieter können aus einer Liste von geprüften Cateringfirmen auswählen. Die Speisen werden durch den Caterer geliefert und verkauft. Die Getränke werden durch den Caterer beim Verrucano erworben und an Gäste auf eigene Rechnung verkauft.	Speisen: Mieter können aus einer Liste von geprüften Cateringfirmen auswählen. Die Speisen werden durch den Caterer geliefert und verkauft. Getränke: Getränke werden durch das Verrucano bereitgestellt und durch den Caterer an Gäste verkauft.	Festvertrag mit einem Caterer auf Basis eines Pachtvertrages. Pachtverhältnis als Fixpacht, Umsatzpacht, Staffelpacht oder Kombinationen daraus.	Mit eigenem Personal und ggf. weiterem Zeitarbeitspersonal werden kleine Snacks und Kaltspeisen (Plättli) angeboten. Aufwendigere Speisen werden durch Caterer geliefert. Eigene Getränke werden bereitgestellt.	Mit eigenem Personal und ggf. weiterem Zeitarbeitspersonal wird ein Catering auf normalem (gut bürgerlichen) Niveau angeboten. Gourmet-Speisen werden zugekauft. Eigene Getränke werden bereitgestellt.	Mit eigenem Personal und ggf. weiterem Zeitarbeitspersonal wird ein Catering auf Gourmet-Niveau angeboten. Eigene Getränke werden bereitgestellt.	Im Verrucano wird im grossen Foyer ein Restaurant eingerichtet (Küche, WC-Anlagen etc.) sind vorhanden. Gäste nehmen Verrucano auch als Gastro-Betrieb wahr.
Erlösquellen Anlagenbetreiber (Verrucano)	• Keine	• Vereinbarte Provisionszahlung auf Basis des Umsatzes (Getränke und Speisen mit unterschiedlichen Provisionssätzen) • Einmalige und/oder jährliche Listinggebühr	• Eigene Handelsmarge auf den verkauften Getränken • Einmalige und/oder jährliche Listinggebühr	• Verrucano erhält bei den Getränken die volle Gastronomie-Marge abzüglich einer Schankprovision, welche an den Caterer fliesst.	• Vereinbarte Provisionszahlung auf Basis des Umsatzes (Getränke und Speisen mit unterschiedlichen Provisionssätzen) • Pachtzahlung (fix)	• Eigene Marge auf den verkauften Getränken und Snacks	• Eigene Marge auf den verkauften Getränken und Gerichten	• Eigene Marge auf den verkauften Getränken und Gerichten	• Eigene Marge auf den verkauften Getränken und Gerichten

Aufgrund der Vorüberlegungen und Besprechungen mit der Gemeinde Mels, der Geschäftsleitung des Verrucano und der Betriebskommission sollen die Varianten

- C. Multi-Caterer auf Basis Getränkehandel
- D. Multi-Caterer mit Umsatzsplit
- E. Single-Caterer

näher betrachtet und deren Vor- und Nachteile aus Sicht des Verrucano dargelegt werden.

8. Catering-Varianten

Multi-Caterer auf Basis Getränkezwischenhandel

Multi-Caterer auf Basis Getränkezwischenhandel

Beschreibung: Den Mietern steht eine Liste von geprüften Cateringfirmen zur Auswahl. Die Speisen werden durch den Caterer geliefert und verkauft. Die Getränke werden durch den Caterer beim Verrucano gem. einer Preisliste erworben und an die Gäste/den Mieter auf eigene Rechnung verkauft.

Konditionen: Für die Erlaubnis zum Catering entrichtet der Caterer an das Verrucano eine Listinggebühr. Diese kann etwas höher ausfallen, als in der Variante mit Umsatzsplit, da der jeweils tätige Caterer die volle gastronomische Marge auf Speisen und Getränke behält. Die Bezugskonditionen der Getränke sollten nicht erheblich von den üblichen (Zwischen-)Handelsmargen abweichen, da sonst die Caterer geneigt sind nicht alle ausgeschenkten Getränke über das Verrucano zu beziehen. Deshalb werden die Getränke zum Einstandspreis +10% weiterverkauft.

Spezielle Voraussetzungen: Verbindliche Vereinbarung von Bezugspreisen und Recht zur Kontrolle der ausgeschenkten Produkte durch das Verrucano.

Vorteile

- Stärkere Partizipation am Gastro-Erlös als beim komplett freien Catering.
- Überblick über die konsumierten Mengen auf der Anlage.
- Geringere Warenverschiebungen am Ort nötig, dadurch Erhöhung der Flexibilität (kurzfristige Ausrichtung von Anlässen).

Wird für den
finanziellen
Businessplan
weiterverfolgt

Nachteile

- Erschwerte Profilierung des Verrucano als hochklassige Eventlocation, da Catererwechsel wahrscheinlich Qualitätsschwankungen mit sich bringen.
- Gefahr der Umgehung der Bezugsquelle (Verrucano) bei lukrativerem Fremdbezug der Getränke.
- Hoher eigener logistischer Beschaffungs- und Abrechnungsaufwand (Personal- und Kapitalbindung).
- Gefahr des Warenverderbs.
- Caterer bekommt über seine eigenen Bezugsquellen wahrscheinlich Getränke günstiger (aufgrund höherer Abnahme), was zu Unzufriedenheit führt.
- Mangelnde Lieferbereitschaft durch das Verrucano, da nicht auf ein grösseres Catering-Lager zurückgegriffen werden kann.
- Gefahr der Allokation von lukrativen oder nicht-lukrativen Caterings bei einem Anbieter.

8. Catering-Varianten

Multi-Caterer mit Umsatzsplit

Multi-Caterer mit Umsatzsplit (Direkter Getränkeverkauf Verrucano)

Beschreibung: Beim Speisenbezug können die Mieter aus einer Liste von geprüften Cateringfirmen auswählen. Die Speisen werden durch den Caterer geliefert und auf eigene Rechnung verkauft. Die Getränke werden durch das Verrucano bereitgestellt und der Caterer verkauft sie an die Gäste/den Mieter. Die Getränkeerlöse aus dem Getränkeverkauf fließen abzüglich einer durch den Caterer einbehaltenen Schankprovision an das Verrucano.

Konditionen: Für den Getränkeausschank erhält der jeweilige Caterer eine Provision in Höhe von 10% des Getränkeumsatzes.

Spezielle Voraussetzungen: Verbindliche Vereinbarung zur Einsichtnahme in die Unterlagen (Verkaufsstatistiken) des Caterers durch das Verrucano.

Vorteile

- Stärkere Partizipation am Gastro-Erlös als beim Modell Getränkehandel, da zusätzlich zur (Zwischen-)Handelsmarge noch ein Grossteil der Endkundenmarge hinzukommt.
- Überblick über die konsumierten Mengen auf der Anlage.
- Geringere Warenverschiebungen am Ort nötig, dadurch Erhöhung der Flexibilität (kurzfristige Ausrichtung von Anlässen).

Nachteile

- Erschwerte Profilierung des Verrucano als hochklassige Eventlocation, da Catererwechsel wahrscheinlich Qualitätsschwankungen mit sich bringen.
- Gefahr der Umgehung der Bezugsquelle (Verrucano) bei lukrativerem Fremdbezug der Getränke.
- Hoher eigener logistischer Beschaffungs- und Abrechnungsaufwand (Personal u. Kapitalbindung).
- Gefahr des Warenverderbs.
- Caterer fehlt ein Grossteil des Gewinnpotentials, sodass er wahrscheinlich Anfragen für Klein-Caterings oder Engagements bei langdauernden Events (mit hoher Personalbereitstellung) ausschlägt.
- Da dem Caterer die lukrative Getränkemargen fehlen, wird es schwierig sein einen Unternehmen zu finden, das sich zum Catering bereiterklärt. Ausserdem kann auch keine Listinggebühr durchgesetzt werden.
- Mangelnde Lieferbereitschaft durch das Verrucano, da nicht auf ein grösseres Catering-Lager zurückgegriffen werden kann.
- Gefahr der Allokation von lukrativen oder nicht-lukrativen Caterings bei einem Anbieter.

Wird für den
finanziellen
Businessplan
nicht
weiterverfolgt

8. Catering-Varianten

Single-Caterer

Single Caterer (fester Haus-Caterer)

Beschreibung: Es besteht ein fester Pachtvertrag mit einem einzelnen Caterer. Das Catering-Unternehmen hat das Exklusivrecht zur Lieferung und Warenabgabe von Speisen und Getränken im und am Verrucano sowie dem Betrieb eines Bäckerei-Outlets mit der Abgabe von Kleinspeisen in einem ausgewiesenen Bistrobereich (innen und aussen).

Konditionen: Für die Erlaubnis zum Catering entrichtet der Caterer an das Verrucano eine monatliche Fixpacht (Sockelpacht) und eine umsatzabhängige Pacht, die sich aus 6% Umsatzprovision aus den Speisenverkäufen und 12% Umsatzprovision aus Getränkeverkäufen ermittelt. Als Speisen- und Getränkeverkäufe zählen nur diejenigen Umsätze, welche bei Veranstaltungen erzielt werden, also nicht diejenigen, die aus dem Tagesbetrieb des Bäckerei-Outlets und Bistro resultieren. Ggf. kann fallweise ein Werbekostenzuschuss des Caterers für spezielle Marketingaktionen vereinbart werden.

Spezielle Voraussetzungen: Verbindliche Vereinbarung zur Einsichtnahme in die Unterlagen (Verkaufsstatistiken) des Caterers durch das Verrucano.

Vorteile

- Ein Ansprechpartner (egal für welchen Anlass)
- Kein eigener Warenbeschaffungs- und Logistikaufwand nötig
- Keine Gefahr des Verderbs eigener Waren
- Partizipation auch am Speisenumsatz (interessant bei hohen Menü-Preisen)
- Konstanz bei der Bewirtschaftung
- Ein Caterer kann stärker in den Aufbau eines Marken-Image des Verrucano einbezogen werden, statt einer Vielzahl Caterer
- Caterer kann besser planen und wird daher zufriedener sein, als bei einer Multi-Caterer-Lösung
- Home-Base für Caterer (Warenlager, Küche etc.) ist vorhanden, was Warenverschiebungen reduziert und Flexibilität erhöht
- Catering-Angebot mit Bäckerei-Outlet / Bistro kombinierbar
- Fixpacht fürs Verrucano auch bei schlechter Auslastung
- Lineare Partizipation durch umsatzabhängige Komponente

Nachteile

- Abhängigkeit des Verrucano von der Qualität und Leistungsfähigkeit des Caterers.
- Höherer Marketingaufwand durch das Verrucano, um Caterer zu promoten.
- Caterer erhält Grossteil der Marge (Lösung ggf. über ansteigende Fixpacht über die Jahre).

Wird für den
finanziellen
Businessplan
weiterverfolgt

8. Catering-Varianten

Single Catering-Lösung

Empfehlung Betrieb

Das Catering im Verrucano soll durch einen fixen Caterer übernommen werden (Single-Catering-Lösung). Dies ermöglicht es dem Catering-Unternehmen ein festes Standbein zu haben und vereinfacht die Zusammenarbeit zwischen dem Verrucano und dem Catering-Unternehmen.

Ausserdem besteht die Möglichkeit, dem Caterer das Einrichten eines Bäckerei-Outlets zu gewähren, da das Warenlager sowie die Küche/das Office ohnehin vorhanden sind. Dadurch könnte ein kleiner Teil des Foyers und auch des grossen Vorplatzes für ein gastronomisches Angebot genutzt und belebt werden (Take-away). Da kein Bistro geführt wird, werden auch keine lokalen Betriebe konkurrenziert. Auf diese Weise kann der Caterer nicht nur von Veranstaltungen, sondern auch von Laufkundschaft profitieren. Als Einnahmequelle für das Verrucano kann einerseits eine Fix-Pacht für die Räumlichkeiten (Warenlager, Küche/Office sowie Eingangsbereich) sowie eine umsatzabhängig Provision (bei Caterings) eingezogen werden. Die Bindung zwischen dem Verrucano und dem Caterer kann erhöht und das Bekenntnis zur Anlage verstärkt werden.

Empfehlung Verträge

Vom Catering-Unternehmen werden eine Sockelpacht (fixer Grundbetrag für die Miete der Räumlichkeiten) sowie eine umsatzabhängige Provision auf den Cateringverkäufen erhoben (separat auf Speisen und Getränken). Die Umsätze aus dem Betrieb des Bäckerei-Outlets werden nicht verprovisioniert.

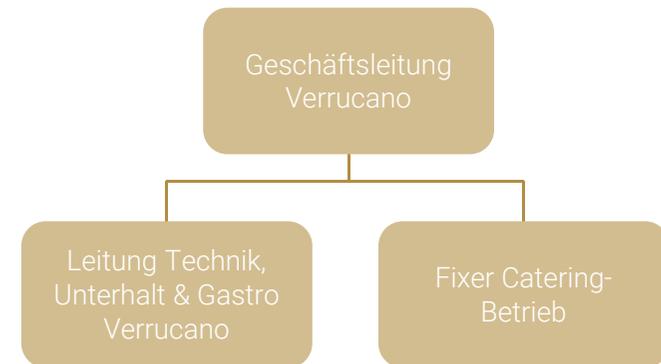


Abbildung Catering Vorschlag «Single Catering-Lösung»

8. Catering-Varianten

Single Catering-Lösung: Formen

Der Veranstalter hat die Möglichkeit, aus verschiedenen Cateringformen auszuwählen (die entsprechenden Cateringformen sind vorgängig zwischen dem Verrucano und dem Cateringpartner festzulegen). Es wird empfohlen, ein breites Basisangebot zur Verfügung zu stellen. Je nach Wunsch der Nutzer des Verrucano können die einzelnen Cateringformen ausgestaltet werden.

Die Übersicht in der nebenstehenden Tabelle gibt einen ungefähren Richtwert über die Brutto-Verkaufspreise der unterschiedlichen Cateringformen. Die Preise werden durch die Cateringfirma in Rücksprache mit den Verantwortlichen des Verrucano festgelegt.

Für die unterschiedlichen Cateringformen wird ein Fixpreis für Verpflegung und Getränke festgelegt. Innerhalb dieses Preises liegt es in der Verantwortung des Caterers, einen entsprechenden Deckungsbeitrag für sein Geschäft zu erarbeiten. Bei Spezialwünschen oder Anpassungen an der Standard-Variante kann dies entsprechend preislich berücksichtigt werden. Das wirtschaftliche Risiko liegt beim externen Caterer.

Die Beteiligung des Verrucano an den Cateringumsätzen richtet sich nach zwei Provisionssätzen für Speisen und Getränke. Als Empfehlung/Richtwert wurden in der finanziellen Planrechnung folgende Grössen festgelegt:

Verpflegung: 6%

Getränke: 12%

Cateringform	Umsatz pro Person (brutto)		
	Verpflegung	Getränke	Total
Menu deluxe	CHF 90.00	CHF 30.00	CHF 120.00
Menu einfach	CHF 45.00	CHF 20.00	CHF 65.00
Barbeque/Grill	CHF 40.00	CHF 15.00	CHF 55.00
Buffet	CHF 32.00	CHF 20.00	CHF 52.00
Flying-Buffet	CHF 28.00	CHF 18.00	CHF 46.00
Finger-Food / Aperó	CHF 18.00	CHF 14.00	CHF 32.00
Streetfood-Stände	CHF 16.00	CHF 10.00	CHF 26.00
Food-Theater / Food-Kino	CHF 10.00	CHF 8.00	CHF 18.00
Kaffee, Kuchen, Eis	CHF 6.00	CHF 4.00	CHF 10.00
nur Getränke	CHF --	CHF 5.00	CHF 5.00

8. Catering-Varianten

Single Catering-Lösung: Formen

Cateringform	Umsatz pro Person (netto)			Cateringform	Provisionen		
	Verpflegung	Getränke	Total		Verpflegung	Getränke	Total
Menu deluxe	CHF 83.57	CHF 27.86	CHF 111.42	Menu deluxe	CHF 5.01	CHF 3.34	CHF 8.36
Menu einfach	CHF 41.78	CHF 18.57	CHF 60.35	Menu einfach	CHF 2.51	CHF 2.23	CHF 4.74
Barbeque/Grill	CHF 37.14	CHF 13.93	CHF 51.07	Barbeque/Grill	CHF 2.23	CHF 1.67	CHF 3.90
Buffet	CHF 29.71	CHF 18.57	CHF 48.28	Buffet	CHF 1.78	CHF 2.23	CHF 4.01
Flying-Buffet	CHF 26.00	CHF 16.71	CHF 42.71	Flying-Buffet	CHF 1.56	CHF 2.01	CHF 3.57
Finger-Food / Aperó	CHF 16.71	CHF 13.00	CHF 29.71	Finger-Food / Aperó	CHF 1.00	CHF 1.56	CHF 2.56
Streetfood-Stände	CHF 14.86	CHF 9.29	CHF 24.14	Streetfood-Stände	CHF 0.89	CHF 1.11	CHF 2.01
Food-Theater / Food-Kino	CHF 9.29	CHF 7.43	CHF 16.71	Food-Theater / Food-Kino	CHF 0.56	CHF 0.89	CHF 1.45
Kaffee, Kuchen, Eis	CHF 5.57	CHF 3.71	CHF 9.29	Kaffee, Kuchen, Eis	CHF 0.33	CHF 0.45	CHF 0.78
nur Getränke	CHF --	CHF 4.64	CHF 4.64	nur Getränke	CHF --	CHF 0.56	CHF 0.56
				Kein Catering	CHF --	CHF --	CHF --

8. Catering-Varianten

Auswahlkriterien und geforderte Leistungen

Auswahlkriterien für Caterer gem. LECA

- Fünf Jahre erfolgreich im Event Catering aktiv
- Zehn Kundenreferenzen
- Eigenständige Gesellschaftsform mit Handelsregistereintrag, Betriebsregisterauszug
- Kontinuierlicher Mindestumsatz von 2 Mio. CHF jährlich bzw. stabile Umsatzhistorie
- Adäquate Anzahl festangestellter, Event-Catering-erfahrener Mitarbeiter in den Bereichen Management, Produktion, Logistik
- Einhaltung der HAACP- und LMHV-Richtlinien
- Dokumentation von Projekten bestimmter Größe und Qualität
- Präsentation von Betrieb und Produktion
- Drei Empfehlungen von LECA-Mitgliedern
- Hauptzweck des Unternehmens ist Konzeption, Planung und Durchführung von überregionalem Event-Catering
- Einwandfreies Geschäftsgebaren

Geforderte Leistungen

- Bankett-Einrichtung (Tische, Stühle, Hussen)
- Gläser, Geschirr, Platten, Etageren
- Catering Material: Herde, Öfen, Grills, Kühlschränke, Spülmaschinen, Tellerwärmer etc.,
- Bar-Material (Post-Mix-Anlagen)
- Logistik-Material: Transportroller, Servierwagen, Tischwagen, Etagenwagen, Abfallbehälter
- Dekoration und Präsentation (Speise-, Getränkekartenerstellung, Tisch- und Raumdeko)
- Sicherstellen der Hygiene und Betriebssicherheit (HACCP)

Eine Übersicht mit potenziellen Catering-Anbietern ist im Anhang 5 zu finden.



9. Finanzieller Businessplan

9. Finanzieller Businessplan

Planungsannahmen finanzieller Businessplan 1/2

Allgemeine Anmerkungen

- Es wurden für alle drei Cateringmodelle «Multi-Caterer auf Basis Getränkezwischenhandel», «Multi-Caterer mit Umsatzsplit» und «Single-Caterer» je «Base-Case1» und «Base-Case2»-Szenario erstellt. Die beiden Varianten unterscheiden sich durch eine unterschiedliche Grundauslastung (Variante 1 mit tieferer Grundauslastung, Variante 2 mit höherer Grundauslastung; siehe auch Kapitel 7 *Belegungs- und Nutzungsszenarien*).
- Zusätzlich wurde für die Variante «Single-Caterer» ein Best-case-Szenario (externe Anlässe +10%) und ein Worst-case-Szenario (externe Anlässe -30%) modelliert.
- Die entsprechenden Berechnungen sind den einzelnen Excel-Files zu entnehmen.

Modellierung Aufwände

- Personalaufwand: Für die beiden Varianten «Base-Case1» und «Base-Case2» wurde ein Grundbedarf an Personal von 400 (Variante 1) resp. 500-Stellenprozenten (Variante 2) eruiert. Bei Variante 2 wird der Personalbestand allerdings erst im Laufe der ersten Jahre komplett aufgebaut. Der Personalbedarf orientiert sich an den Benchmark-Objekten, während die Lohnkosten und die Abzüge auf den Ansätzen der Gemeinde Mels basieren.
- Übriger Betriebsaufwand – Energie und Entsorgung: Der Fixkostenanteil Energie ist noch durch den Heizungsplaner zu verifizieren; die weiteren Daten stammen von den Benchmark-Objekten.
- Übriger Betriebsaufwand – Unterhalt und Reparaturen (URE): Die Kosten orientieren sich an den Benchmark-Objekten.
- Übriger Betriebsaufwand – Verwaltungsaufwand: Es wird von einem gewissen Fixkosten-Anteil ausgegangen. Der darüber hinausgehende Teil ist variabel und orientiert sich an den Benchmark-Objekten.
- Übriger Betriebsaufwand – Werbeaufwand: Die grobe Kostenschätzung basiert auf einer Annahme sowie den Angaben von Herrn Werner Schneeberger (gem. Mail vom 19.06.2019).
- Übriger Betriebsaufwand – Dienstleistungen Dritter: Die Kosten der HTW Chur (Erstellung finanzieller Businessplan) sowie von Herrn Werner Schneeberger (Beratungsmandat) sind erfasst.
- Übriger Betriebsaufwand – weitere Kostenblöcke: Die weiteren Kostenblöcken orientieren sich an den Benchmark-Objekten.
- Finanzierungsaufwand: Es wird eine 100%-ige Fremdfinanzierung über den Investitionsbetrag angenommen, welcher über die 10 Jahre Laufzeit hinweg gleichbleibend ist und zu 0.5% verzinst wird.

9. Finanzieller Businessplan

Planungsannahmen finanzieller Businessplan 2/2

Modellierung Erträge

- Preise Raumvermietung: Die Preise basieren auf dem aktuellen Bearbeitungsstand sowie der Rückmeldung von Frau Eva Maron (gem. Mail vom 13.06.2019 resp. 02.07.2019); dies im Wissen darüber, dass die Preise noch nicht fix sind.
- Belegung Jahre 2020 und 2021: Die Belegung basiert auf einer Schätzung der Auslastung durch Frau Eva Maron und wurde auf den Tag genau geplant. Diese beinhaltet einen Mix zwischen einer Nutzung einheimischer Vereine, auswärtiger Organisationen und in kleinerem Rahmen von Privatpersonen. Für gemeindeeigene Anlässe (Gemeindeversammlungen, Info-Anlässe etc.) wurde eine kostenfreie Nutzung angenommen.
- Schätzung Verkäufe 2022 bis 2029: Für die Betriebsjahre 3-10 wurden auf Basis der Zahlen der Jahre 2020 und 2021 entsprechende Hochrechnungen vorgenommen.
- Fixvermietungen: Als Fix-Mieter bislang bekannt ist die MG Konkordia Mels. Als Annahme wurde eine Jahresmiete von CHF 6'000 in der Planrechnung erfasst. Zudem wurde als Annahme die Fremdmiete von Lagerräumlichkeiten im 1. UG in einer Höhe von CHF 18'000 erfasst (der genaue Betrag ist aber nicht bekannt).
- Annahmen Catering: Bei den Preisen/Erlösen aus Catering handelt es sich um eine faktenbasierte Schätzung. Diese entstammen den Angaben von Herrn Walter Gartmann (SIGA 2010), dem Branchenspiegel 2017 von GastroSuisse sowie eigener Erfahrungen.
- Abbildung Umsätze in der Erfolgsrechnung: Als Umsatz abgebildet werden alle cash-relevanten Umsätze. Alle nicht cash-relevanten Umsätze (Nutzerbeiträge der Gemeinde an einheimische Vereine) sind als weiterer Ertrag unter der Position «Gemeindebeiträge» erfasst.

Weitere Angaben

- Investitionen und Abschreibungen: Die Kosten entstammen dem aktuellen Kostenvoranschlag. Die Abschreibungssätze sind auf Basis HRM2 festgelegt.
- Sämtlichen Fixkosten resp. Fixumsätzen (ausser Vermietung Musiksaal) wurde ein Teuerungsindex von 1% zugrunde gelegt.
- Ab dem Geschäftsjahr 6 (Variante 1) resp. dem Geschäftsjahr 5 (Variante 2) werden stabile Erträge prognostiziert.

9. Finanzieller Businessplan

Planungsannahmen: Variante Multi-Caterer auf Basis Getränkezwischenhandel

Spezielle Planungsannahmen

- Personalplanung gem. entsprechender Übersicht im Excel-File
- Eigenes Personal für Verpflegungs-Logistik notwendig (Leiter/-in Gastro/Getränke 25%)
- Listinggebühr CHF 250.00 pro Monat und Caterer
- Max. Anzahl Caterer: 3

Cateringform	Erlöse Getränkezwischenhandel		
	Verpflegung	Getränke	Total
Menu deluxe	CHF --	CHF 5.57	CHF 5.57
Menu einfach	CHF --	CHF 3.30	CHF 3.30
Barbeque/Grill	CHF --	CHF 2.30	CHF 2.30
Buffet	CHF --	CHF 3.90	CHF 3.90
Flying-Buffet	CHF --	CHF 3.51	CHF 3.51
Finger-Food / Aperó	CHF --	CHF 2.47	CHF 2.47
Streetfood-Stände	CHF --	CHF 1.53	CHF 1.53
Food-Theater / Food-Kino	CHF --	CHF 1.30	CHF 1.30
Kaffee, Kuchen, Eis	CHF --	CHF 0.93	CHF 0.93
nur Getränke	CHF --	CHF 0.81	CHF 0.81
Kein Catering	CHF --	CHF --	CHF --
Listinggebühr pro Caterer	CHF 250 p.M.	CHF 3'000 p.a.	
Anzahl Caterer	3		

9. Finanzieller Businessplan

Planungsannahmen: Variante Single-Caterer

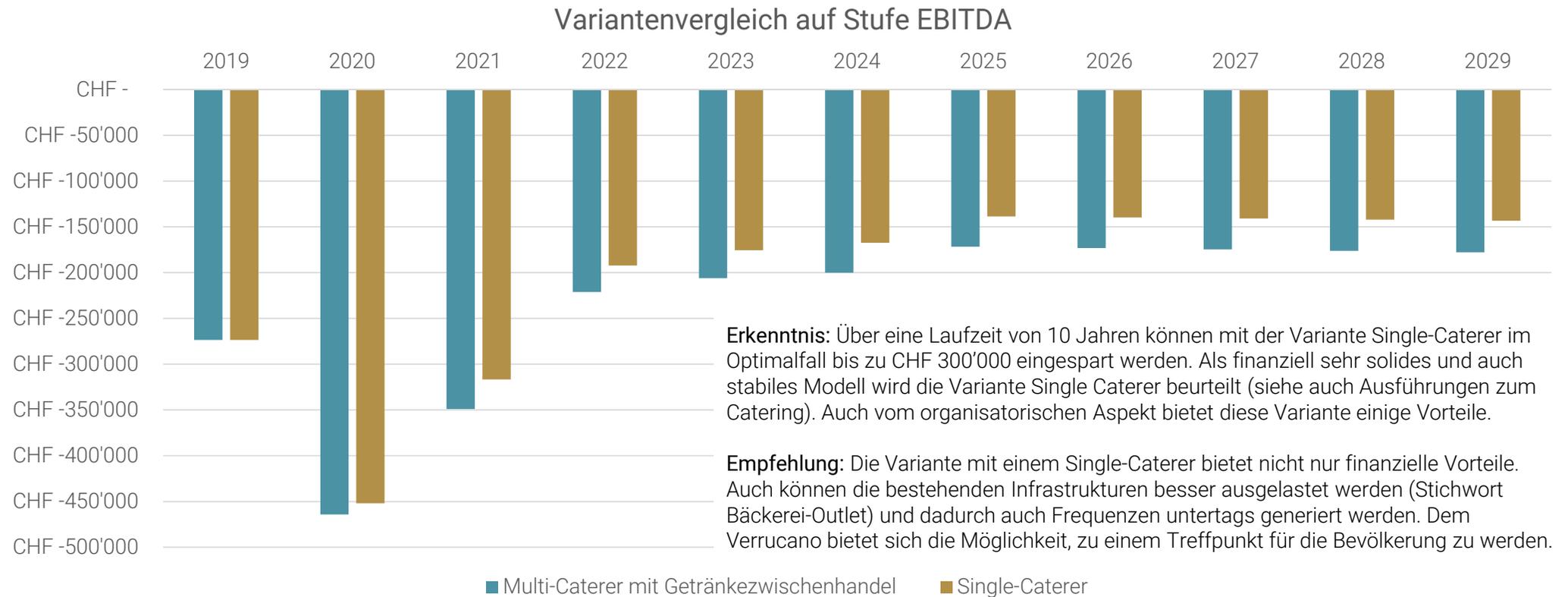
Spezielle Planungsannahmen

- Personalplanung gem. entsprechender Übersicht im Excel-File
- Kein eigenes Personal für Verpflegungs-Logistik notwendig
- Sockelpacht Caterer gem. Beschrieb der Catering-Varianten

Cateringform	Provisionen		
	Verpflegung	Getränke	Total
Menu deluxe	CHF 6.69	CHF 3.34	CHF 8.36
Menu einfach	CHF 3.34	CHF 2.23	CHF 4.74
Barbeque/Grill	CHF 2.97	CHF 1.67	CHF 3.90
Buffet	CHF 2.38	CHF 2.23	CHF 4.01
Flying-Buffet	CHF 2.08	CHF 2.01	CHF 3.57
Finger-Food / Aperó	CHF 1.34	CHF 1.56	CHF 2.56
Streetfood-Stände	CHF 1.19	CHF 1.11	CHF 2.01
Food-Theater / Food-Kino	CHF 0.74	CHF 0.89	CHF 1.45
Kaffee, Kuchen, Eis	CHF 0.45	CHF 0.45	CHF 0.78
nur Getränke	CHF --	CHF 0.56	CHF 0.56
Kein Catering	CHF --	CHF --	CHF --
Provisionssätze	6%	12%	--
Sockelpacht Caterer / Bäckerei-Outlet	CHF 1'200 p.M.	CHF 14'400 p.a.	

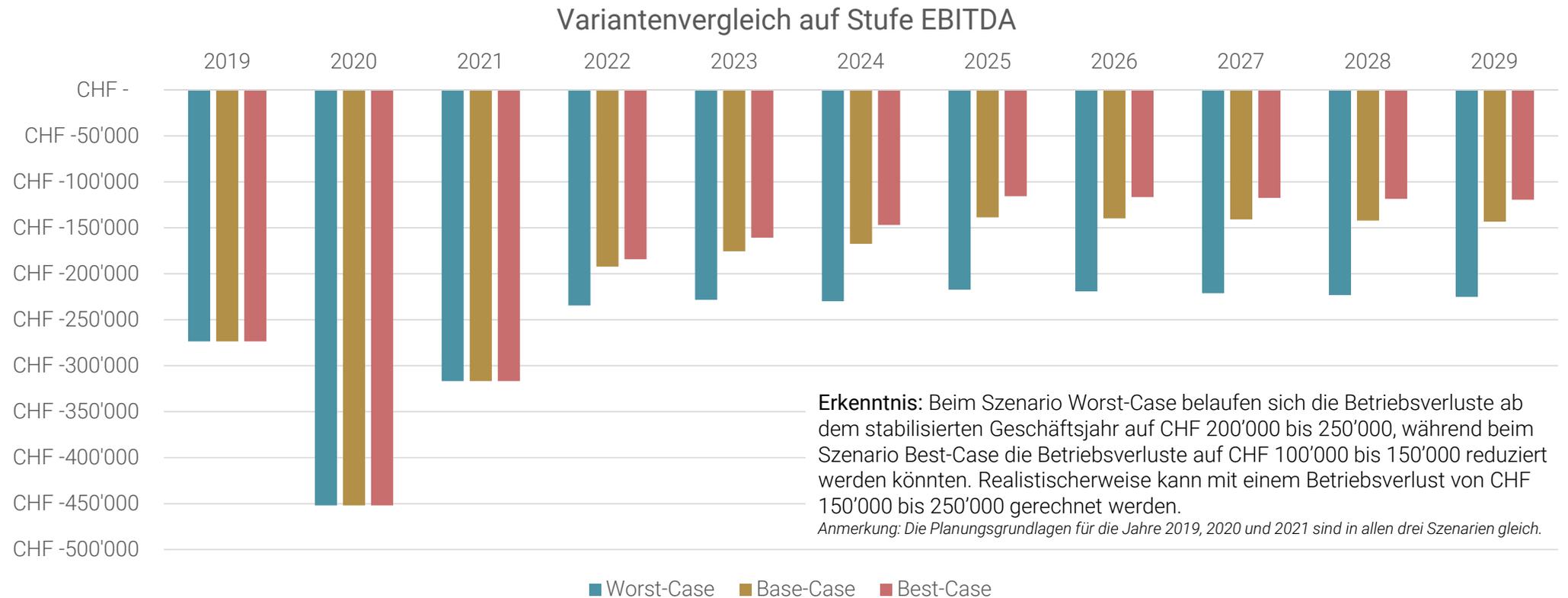
9. Finanzieller Businessplan

Vergleich EBITDA auf Basis der Variante «Base-Case2»



9. Finanzieller Businessplan

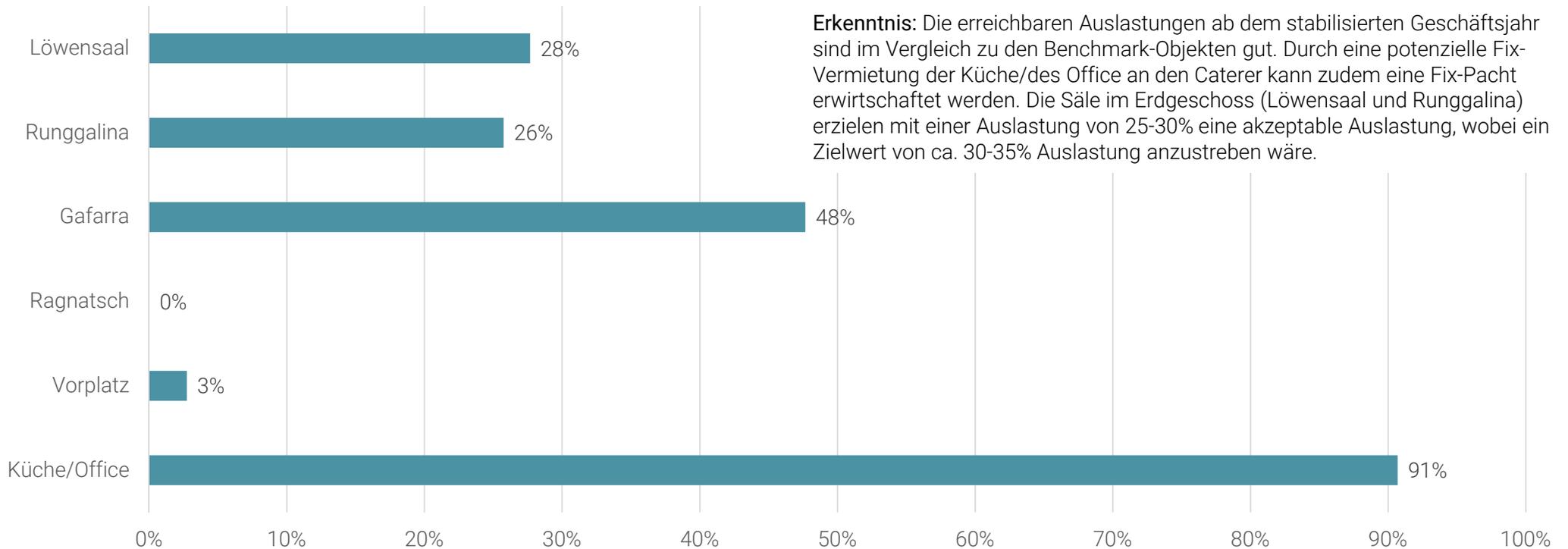
Vergleich EBITDA auf in den Szenarien Best-Case/Worst-Case



9. Finanzieller Businessplan

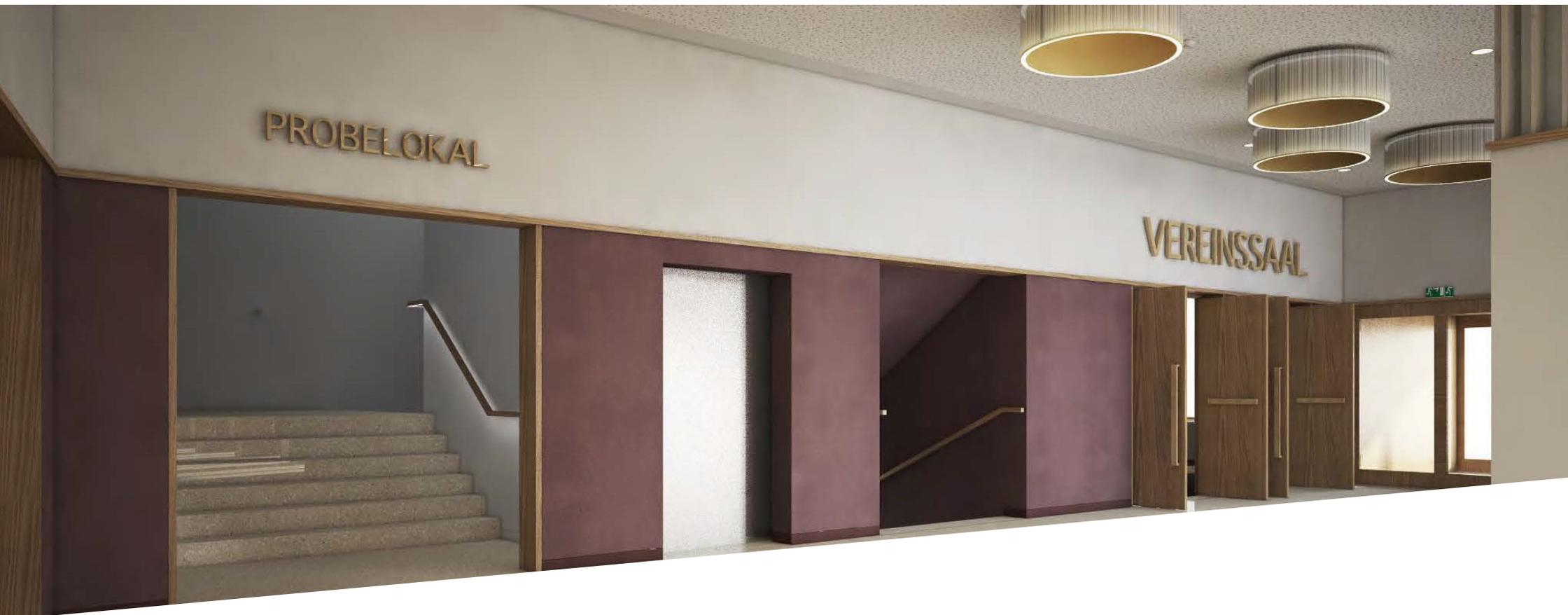
Auslastungen auf Basis der Variante «Base-Case2»

Geplante Auslastungen ab stabilisiertem Geschäftsjahr 6 (2025)



Erkenntnis: Die erreichbaren Auslastungen ab dem stabilisierten Geschäftsjahr sind im Vergleich zu den Benchmark-Objekten gut. Durch eine potenzielle Fix-Vermietung der Küche/des Office an den Caterer kann zudem eine Fix-Pacht erwirtschaftet werden. Die Säle im Erdgeschoss (Löwensaal und Runggalina) erzielen mit einer Auslastung von 25-30% eine akzeptable Auslastung, wobei ein Zielwert von ca. 30-35% Auslastung anzustreben wäre.

**in der Auslastung nicht berücksichtigt wurden die Fix-Vermietungen (bspw. Vermietung Ragnatsch an Musikgesellschaft oder allfälliger Betrieb eines Bäckereioutlets durch Caterer)*



10. Preismodell inkl. Preisdokumentation

Bildquelle: <https://verrucano.ch/index.php/betrieb/kleiner-saal>

10. Preismodell inkl. Preisdokumentation

Das Preismodell wurde anhand des Benchmark-Vergleichs aufgesetzt:

- Preise Saalvermietungen: Die Preise pro m² sind innerhalb der Benchmark-Objekte eher am oberen Ende angesiedelt. Allerdings muss berücksichtigt werden, dass das Verrucano die mit Abstand neuste Anlage ist und sich somit auch ein tendenziell höherer Preis rechtfertigt.
- Anstatt Einzelverrechnungen für Mobilien und Technik wurden entsprechende Pakete resp. Pauschalen definiert:
 - Einrichtungspauschale: Für die Grundeinrichtung eines Saals (bspw. Bestuhlung etc.) wird eine entsprechende (Arbeits-)Pauschale in Rechnung gestellt. Somit können die entstehenden Personalkosten aufgefangen und auf die Mieter abgewälzt werden.
 - Paket Präsentationsmaterial: Dieses beinhaltet sämtliches Material, welches für Seminare, Konferenzen etc. gebraucht wird (bspw. Schreibmaterial, Flip-Chart, Pin-Boards etc.).
 - Paket Ton- und Präsentationstechnik: Darin enthalten sind die Miete eines (oder mehrerer) Beamer sowie der Sound-Anlage inkl. Mikrofone.
 - Paket Lichttechnik: Dieses beinhaltet den Gebrauch der Lichttechnik auf der Bühne des Löwensaals (Benutzung, Grundeinstellung). Spezielle Einstellungen oder eine aufwändige Betreuung durch entsprechendes Personal sollen zusätzlich und nach effektiv entstehendem Aufwand weiterverrechnet werden.
 - Paket Bühnentechnik extra: Dieses beinhaltet spezielle Aufbauten auf der Bühne (bspw. Podeste, Notenständer etc.).
- Der Vorteil von Paketen und Pauschalen ist, dass der betriebliche Aufwand (insbesondere die Leistungsverrechnung) schlank gehalten werden kann. Pakete und Pauschalen haben den Vorteil, dass nicht einzelne Gegenstände (bspw. einzelne anzubieten und zu verrechnen (nicht einzelne Gegenstände). Gerade auch in der Offertphase kann die Transparenz für den Nutzer erhöht werden, anstatt wenn auf Stundenbasis mit entsprechenden Unsicherheiten offeriert wird. Je weniger Einzelverrechnungen, desto einfacher das Handling.
- Spezial-Wünsche (bzgl. Einrichtung/Bestuhlung, Technik etc.) können separat und nach effektivem Aufwand verrechnet werden.

10. Preismodell inkl. Preisdokumentation

Preismodell Auswärtige

Raum	Konfiguration	m2	Preis in CHF		Regulärтарif		Regulärтарif		Regulärтарif		Regulärтарif		Stundensatz	Bemerkungen
			pro m2/Tag	Preis ganzer Tag	Preis halber Tag	Preis Abend	Preis Sperrtag ganz	Preis Sperrtag halb	100%	60%	70%	50%		
Löwensaal	Saal ohne Galerie	580	CHF 3.36	CHF 1'950.00	CHF 1'170.00	CHF 1'365.00	CHF 975.00	CHF 487.50						
	Galerie zusätzlich	148	CHF 3.38	CHF 500.00	CHF 300.00	CHF 350.00	CHF 250.00	CHF 125.00						Spielraum für Reduktionen
	Bühne			CHF 300.00	CHF 180.00	CHF 210.00	CHF 150.00	CHF 75.00						
	Künstlertgarderobe (Einzelpreis)			CHF 180.00	CHF 110.00	CHF 125.00	CHF 90.00	CHF 45.00						
	Einrichtungspauschale			CHF 250.00	CHF 250.00	CHF 250.00	CHF -	CHF -						
	Foyer (mit Saal)	228	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -						
	Foyer (ohne Saal)	228	CHF 4.17	CHF 950.00	CHF 570.00	CHF 665.00	CHF 475.00	CHF 237.50						
	Paket: Präsentationsmaterial			CHF 100.00	CHF 100.00	CHF 100.00	CHF -	CHF -						Saal und Bühne
	Paket: Ton- und Präsentationstechnik			CHF 400.00	CHF 400.00	CHF 400.00	CHF -	CHF -						Saal und Bühne
	Paket: Lichttechnik			CHF 200.00	CHF 200.00	CHF 200.00	CHF -	CHF -						nur Bühne
	Paket: Bühnentechnik extra*			CHF 200.00	CHF 200.00	CHF 200.00	CHF -	CHF -						nur Bühne
<i>*beinhaltet Art der Bühne, Podestserie, Akustiksegel, Guckkasten etc.</i>														
Runggalina kleiner Saal EG	Saal	133	CHF 4.51	CHF 600.00	CHF 360.00	CHF 420.00	CHF 300.00	CHF 150.00						
	Einrichtungspauschale			CHF 140.00	CHF 140.00	CHF 140.00	CHF -	CHF -						
	Foyer (mit Saal)	66	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -						
	Foyer (ohne Saal)	66	CHF 4.55	CHF 300.00	CHF 180.00	CHF 210.00	CHF 150.00	CHF 75.00						
	Paket: Präsentationsmaterial			CHF 70.00	CHF 70.00	CHF 70.00	CHF -	CHF -						
	Paket: Ton- und Präsentationstechnik			CHF 150.00	CHF 150.00	CHF 150.00	CHF -	CHF -						inkl. Mikrofon bei Bedarf
Gafarra Tanzsaal 1. OG	Saal	100	CHF 4.50	CHF 450.00	CHF 270.00	CHF 315.00	CHF 225.00	CHF 112.50	CHF 50.00					
	Einrichtungspauschale			CHF 100.00	CHF 100.00	CHF 100.00	CHF -	CHF -						
	Paket: Präsentationsmaterial			CHF 50.00	CHF 50.00	CHF 50.00	CHF -	CHF -						
	Paket: Ton- und Präsentationstechnik			CHF 100.00	CHF 100.00	CHF 100.00	CHF -	CHF -						inkl. Mikrofon bei Bedarf
Ragnatsch Musiksaal 1. OG	Saal	208	CHF 4.33	CHF 900.00	CHF 540.00	CHF 630.00	CHF 450.00	CHF 225.00						
	Einrichtungspauschale			CHF 125.00	CHF 125.00	CHF 125.00	CHF -	CHF -						
	Paket: Präsentationsmaterial			CHF 50.00	CHF 50.00	CHF 50.00	CHF -	CHF -						
	Paket: Ton- und Präsentationstechnik			CHF 100.00	CHF 100.00	CHF 100.00	CHF -	CHF -						inkl. Mikrofon bei Bedarf
Küche/Office	mit Catering			CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -						
	ohne Catering (nur Getränke)			CHF 200.00	CHF 120.00	CHF 140.00	CHF 100.00	CHF 50.00						
	ohne Catering (Essen und Getränke)			CHF 400.00	CHF 240.00	CHF 280.00	CHF 200.00	CHF 100.00						
	Sonderreinigung wird nach eff. Aufwand mit CHF 75.00/h verrechnet													
Vorplatz	Mietgebühr (inkl. Benutzung WC-Anlagen, Abfallentsorgung)			CHF 500.00	CHF 500.00	CHF 500.00	CHF 300.00	CHF 150.00						
	Pauschale Gas/Wasser			CHF 100.00	CHF 100.00	CHF 100.00	CHF -	CHF -						
	Verschiebung Bäume (bei Bedarf)			CHF 500.00	CHF 500.00	CHF 500.00	CHF -	CHF -						

10. Preismodell inkl. Preisdokumentation

Preismodell Einheimische

Raum	Konfiguration	m2	Preis in CHF		Vereinstarif einheimisch		Vereinstarif einheimisch		Vereinstarif einheimisch		Vereinstarif einheimisch		Stundensatz	Bemerkungen	
			pro m2/Tag		Preis ganzer Tag	Preis halber Tag	Preis Abend	Preis Sperrtag ganz	Preis Sperrtag halb	25%					
					100%	60%	70%	50%	25%						
Löwensaal	Saal ohne Galerie	580	CHF 1.12	CHF 650.00	CHF 390.00	CHF 455.00	CHF 325.00	CHF 162.50							
	Galerie zusätzlich	148	CHF 1.69	CHF 250.00	CHF 150.00	CHF 175.00	CHF 125.00	CHF 62.50						Spielraum für Reduktionen	
	Bühne			CHF 100.00	CHF 60.00	CHF 70.00	CHF 50.00	CHF 25.00							
	Künstlergarderobe (Einzelpreis)			CHF 70.00	CHF 40.00	CHF 50.00	CHF 35.00	CHF 17.50							
	Einrichtungspauschale			CHF 250.00	CHF 250.00	CHF 250.00	CHF -	CHF -						Möglichkeit, Saal selber einzurichten	
	Foyer (mit Saal)	228	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -						
	Foyer (ohne Saal)	228	CHF 1.32	CHF 300.00	CHF 180.00	CHF 210.00	CHF 150.00	CHF 75.00							
	Paket: Präsentationsmaterial			CHF 100.00	CHF 100.00	CHF 100.00	CHF -	CHF -							Saal und Bühne
	Paket: Ton- und Präsentationstechnik			CHF 400.00	CHF 400.00	CHF 400.00	CHF -	CHF -							Saal und Bühne
	Paket: Lichttechnik			CHF 200.00	CHF 200.00	CHF 200.00	CHF -	CHF -							nur Bühne
Paket: Bühnentechnik extra*			CHF 200.00	CHF 200.00	CHF 200.00	CHF -	CHF -							nur Bühne	
	<i>*beinhaltet Art der Bühne, Podesterie, Akustiksegel, Guckkasten etc.</i>														
			pro m2/Tag	Preis ganzer Tag	Preis halber Tag	Preis Abend	Preis Sperrtag ganz	Preis Sperrtag halb						Bemerkungen	
Runggalina kleiner Saal EG	Saal	133	CHF 2.26	CHF 300.00	CHF 180.00	CHF 210.00	CHF 150.00	CHF 75.00							
	Einrichtungspauschale			CHF 140.00	CHF 140.00	CHF 140.00	CHF -	CHF -							
	Foyer (mit Saal)	66	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -							
	Foyer (ohne Saal)	66	CHF 1.52	CHF 100.00	CHF 60.00	CHF 70.00	CHF 50.00	CHF 25.00							
	Paket: Präsentationsmaterial			CHF 70.00	CHF 70.00	CHF 70.00	CHF -	CHF -							
	Paket: Ton- und Präsentationstechnik			CHF 150.00	CHF 150.00	CHF 150.00	CHF -	CHF -							inkl. Mikrofon bei Bedarf
			pro m2/Tag	Preis ganzer Tag	Preis halber Tag	Preis Abend	Preis Sperrtag ganz	Preis Sperrtag halb						Bemerkungen	
Gafarra Tanzsaal 1. OG	Saal	100	CHF 1.00	CHF 100.00	CHF 60.00	CHF 70.00	CHF 50.00	CHF 25.00							
	Einrichtungspauschale			CHF 100.00	CHF 100.00	CHF 100.00	CHF -	CHF -						Möglichkeit, Saal selber einzurichten	
	Paket: Präsentationsmaterial			CHF 50.00	CHF 50.00	CHF 50.00	CHF -	CHF -							
	Paket: Ton- und Präsentationstechnik			CHF 100.00	CHF 100.00	CHF 100.00	CHF -	CHF -							inkl. Mikrofon bei Bedarf
			pro m2/Tag	Preis ganzer Tag	Preis halber Tag	Preis Abend	Preis Sperrtag ganz	Preis Sperrtag halb						Bemerkungen	
Ragnatsch Musiksaal 1. OG	Saal	208	CHF 1.44	CHF 300.00	CHF 180.00	CHF 210.00	CHF 150.00	CHF 75.00							
	Einrichtungspauschale			CHF 125.00	CHF 125.00	CHF 125.00	CHF -	CHF -						Möglichkeit, Saal selber einzurichten	
	Paket: Präsentationsmaterial			CHF 50.00	CHF 50.00	CHF 50.00	CHF -	CHF -							
	Paket: Ton- und Präsentationstechnik			CHF 100.00	CHF 100.00	CHF 100.00	CHF -	CHF -							inkl. Mikrofon bei Bedarf
			pro m2/Tag	Preis ganzer Tag	Preis halber Tag	Preis Abend	Preis Sperrtag ganz	Preis Sperrtag halb						Bemerkungen	
Küche/Office	mit Catering			CHF -	CHF -	CHF -	CHF -	CHF -							
	ohne Catering (nur Getränke)			CHF 100.00	CHF 60.00	CHF 70.00	CHF 50.00	CHF 25.00							
	ohne Catering (Essen und Getränke)			CHF 200.00	CHF 120.00	CHF 140.00	CHF 100.00	CHF 50.00							
	Sonderreinigung wird nach eff. Aufwand mit CHF 75.00/h verrechnet														
			pro m2/Tag	Preis ganzer Tag	Preis halber Tag	Preis Abend	Preis Sperrtag ganz	Preis Sperrtag halb						Bemerkungen	
Vorplatz	Mietgebühr (inkl. Benutzung WC-Anlagen, Abfallentsorgung)			CHF 350.00	CHF 350.00	CHF 350.00	CHF -	CHF -						für Märkte keine Platzmiete	
	Pauschale Gas/Wasser			CHF 100.00	CHF 100.00	CHF 100.00	CHF -	CHF -							
	Verschiebung Bäume (bei Bedarf)			CHF 500.00	CHF 500.00	CHF 500.00	CHF -	CHF -							



11. Organisationsmodell

Betriebsführung, Organisations- und Rechtsform

Bildquelle: <https://verrucano.ch/index.php/betrieb/kleiner-saal>

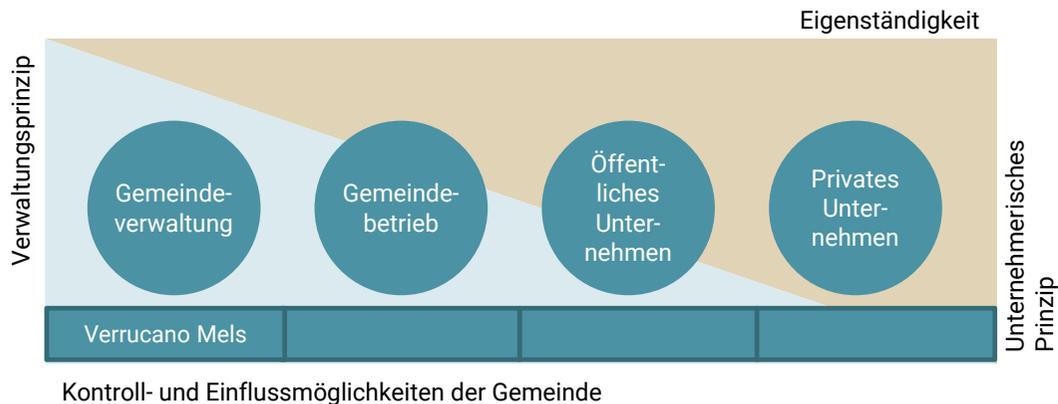
11. Organisationsmodell

Rechtsform

Ausgangslage/Thematik*

Die Wahl der Rechtsform entscheidet über die Einflussmöglichkeiten, aber auch über die erforderliche Aufmerksamkeit des Managements sowie das Risiko der Gemeinde. Die meisten Kontroll- und Einflussmöglichkeiten bestehen bei der Integration des Betriebs in die Gemeindeverwaltung (Verwaltungsprinzip). Die Grundsätze des Unternehmertums kommen über die Stufen des Gemeindebetriebs hin zum öffentlichen und schlussendlich privaten Unternehmen graduell immer stärker zum Tragen (siehe nachfolgende Abbildung). Gemeinden können ihre Ausgaben organisatorisch unterschiedlich strukturieren. Grundsätzlich bestehen zwei verschiedene Grundvarianten:

- Selber machen: Teil der Gemeindeverwaltung bzw. Gemeindebetrieb oder
- Outsourcing: in ein öffentliches Unternehmen oder privates Unternehmen.



Lösungsvorschlag Gemeinde Mels

Die Gemeinde Mels möchte das Verrucano als Teil der Gemeindeverwaltung führen (Modell analog zu bereits bestehendem Elektrizitätswerk der Gemeinde Mels). Folgender Auszug aus dem Reglement über die Abgabe elektrischer Energie (vom 29. September 1999) verdeutlicht die potenzielle Ausgestaltung:

A. Grundlagen, Art. 2

Die Elektrizitätsversorgung der Gemeinde Mels bildet einen organisatorisch selbständigen, eigenwirtschaftlich geführten Verwaltungszweig der Politischen Gemeinde Mels als Unternehmen ohne Rechtspersönlichkeit gemäss Art. 193 des Gemeindegesetzes.

Ein analoges Modell soll auch für das Verrucano zur Anwendung kommen.

11. Organisationsmodell

Rechtsform

Erläuterungen

Das Verrucano hat verschiedene Aufgaben zu bewerkstelligen, wovon die drei wichtigsten sind:

- Kulturbetrieb führen
- Kongress-/Tagungsinfrastrukturen zur Verfügung stellen
- Gastroangebot sicherstellen

Grundsätzlich können alle Aufgaben an externe Dritte vergeben werden (Outsourcing). Das Verrucano wird die Bereiche Kulturbetrieb und Kongress-/Tagungsinfrastrukturen allerdings selber organisieren. Der Bereich Gastro soll an einen externen Partner vergeben werden.

Das durch die Gemeinde Mels vorgeschlagene Modell sieht vor, das Verrucano in die Gemeindeverwaltung zu integrieren. Das notwendige Personal wird durch die Gemeinde angestellt und rapportiert direkt an Personen innerhalb der Gemeindeverwaltung. Durch die Eingliederung in die Verwaltung wird eine neue Verwaltungseinheit geschaffen.*

Eine stärkere unternehmerische Ausrichtung besteht in der Variante Gemeindebetrieb. Einerseits wird durch die organisatorische und finanzwirtschaftliche Verselbständigung eine Aufgabenführung nach unternehmerischen Prinzipien ermöglicht. Andererseits besteht jedoch trotz dieser organisatorischen Verselbständigung eine enge Verbindung zwischen dem Betrieb und der Gemeinde. Eine enge Steuerung und Kontrolle durch die Gemeinde ist sichergestellt.**

Empfehlungen

Das Verrucano sollte nicht bloss als Verwaltungseinheit, sondern als (teilweise) profitorientiertes Unternehmen gesehen werden. Am stärksten betont ist das unternehmerische Prinzip, wenn der Betrieb in einer eigenen privatrechtlichen Gesellschaft organisiert ist. Diese Variante bietet sich besonders dann an, wenn die Geschäftsaktivitäten und das Handeln durch Markt und Unternehmertum bestimmt werden, kein öffentlicher Auftrag wahrgenommen wird und auch private Mitbeteiligung möglich sein soll. In einer abgeschwächten Form wird diesem Umstand auch mit der Schaffung eines Gemeindebetriebs Rechnung getragen.

Besonders dem Aspekt des unternehmerischen Prinzips ist bei der Wahl der Rechtsform Beachtung zu schenken. Beim Verrucano handelt es sich nicht um eine klassische Gemeindeaufgabe, sondern um ein Angebot, welches auch von privaten Dienstleistern zur Verfügung gestellt wird. Bei der Wahl der Rechtsform ist dies zu berücksichtigen.

In jedem Fall ist die Führung des Betriebs über Ziel- und Leistungsvorgaben zu gewährleisten.

Sollte die Variante der Angliederung an die Gemeindeverwaltung gewählt werden ist entsprechend dafür zu sorgen, dass das Verrucano zu einem gewissen Grad betriebswirtschaftlich geführt wird (bspw. Management-by-objectives; Zielvorgaben bzgl. Auslastungen, Umsätzen etc.).

Sinnvollerweise wird zur Organisation des Verrucano ein Gemeindebetrieb gegründet. Alternativ ist – unter Berücksichtigung der betriebswirtschaftlichen Aspekte – auch die Führung in der Gemeindeverwaltung denkbar.

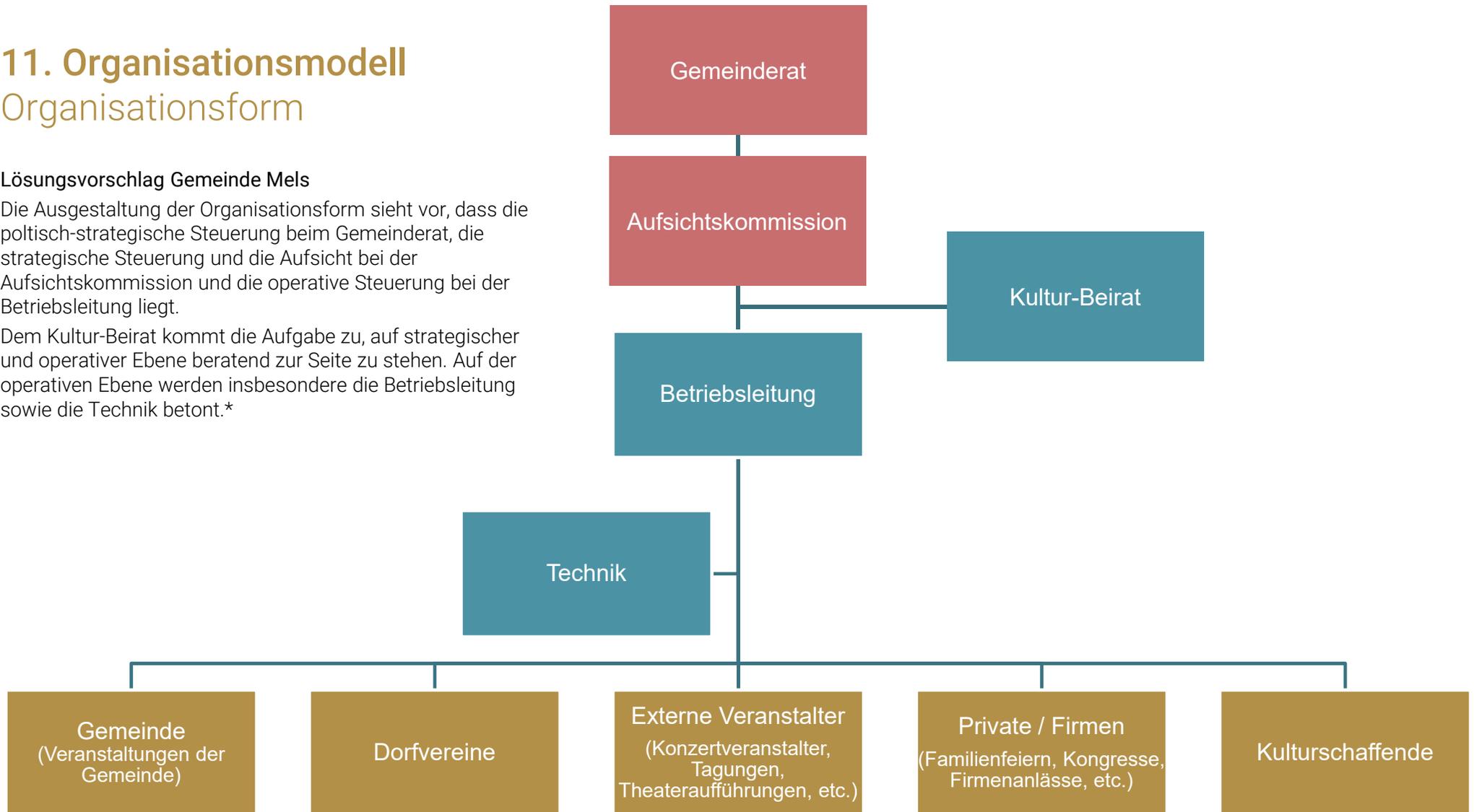
11. Organisationsmodell

Organisationsform

Lösungsvorschlag Gemeinde Mels

Die Ausgestaltung der Organisationsform sieht vor, dass die politisch-strategische Steuerung beim Gemeinderat, die strategische Steuerung und die Aufsicht bei der Aufsichtskommission und die operative Steuerung bei der Betriebsleitung liegt.

Dem Kultur-Beirat kommt die Aufgabe zu, auf strategischer und operativer Ebene beratend zur Seite zu stehen. Auf der operativen Ebene werden insbesondere die Betriebsleitung sowie die Technik betont.*



11. Organisationsmodell

Organisationsform

Erläuterungen/Einschätzungen

Es kann grundsätzlich zwischen zwei Funktionen unterschieden werden:

- Aufsichtsfunktion und
- Führungsfunktion (aufgeteilt in strategische und operative Führung)-

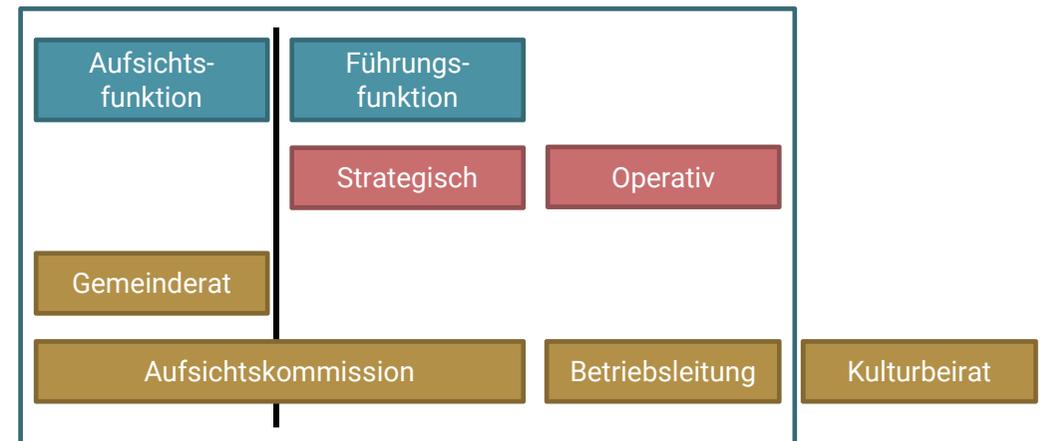
Diese Funktionen orientieren sich an den Grundsätzen von privatwirtschaftlichen Unternehmen. Besonders auch dem Aspekt der Governance sollte Rechnung getragen werden.

Dass die Kunden im Organigramm auf der untersten Stufe aufgeführt werden, ist eher unüblich. Sinnvollerweise sollten diese separat aufgeführt werden.

Empfehlungen

Zur reibungslosen Führung des Verrucano wird eine klare Abgrenzung zwischen den Funktionen Aufsicht und Führung (strategische und operative Führung) empfohlen. Es empfiehlt sich dabei besonders, den Gemeinderat von der strategischen Führung zu befreien und diese Kompetenz stattdessen der Aufsichtskommission zu delegieren, welche analog einem Verwaltungsrat die Aufsicht und strategische Führung innehaben sollte. Die Betriebsleitung ist für die operative Führung verantwortlich.

Im Weiteren empfiehlt es sich, die Aufgaben des Kultur-Beirats besser einzugrenzen und als Unterstützung für die Betriebsleitung zu etablieren. Ein mögliches Modell könnte wie folgt aussehen.



11. Organisationsmodell

Aufgabenbeschrieb: Gemeinderat und Ressortleiter Kultur und Freizeit

Aufgaben Gemeinderat*

«Dem Gemeinderat obliegt die politisch-strategische Führung des Gemeinde- und Kulturzentrums.

Insbesondere hat er folgende Aufgaben:

- Festlegung der Leitlinien und Eckwerte für die Entwicklung des Gemeinde- und Kulturzentrums (betr. Organisation, Angebot, Finanzen, Kommunikation, Gastrokonzept usw.);
- Genehmigung des Budgets, des Jahresberichts und der Jahresrechnung zuhanden der Bürgerversammlung sowie des Stellenplans;
- Erlass des Betriebs- und des Benützungsreglements usw.;
- Definition der Aufgaben der Aufsichtskommission, Wahl deren Mitglieder und Beschlussfassung zu Anträgen der Aufsichtskommission;
- Wahl der Betriebsleitung (die Wahl des übrigen Personals richtet sich nach den Kompetenzrichtlinien der Gemeinde Mels).»

Aufgaben Ressortleiter Kultur und Freizeit*

«Der Betrieb des Gemeinde- und Kulturzentrums ist dem Ressort Kultur und Freizeit unterstellt. Der Ressortleiter ist zugleich Präsident der Aufsichtskommission und über dieses Gremium Auftraggeber für die Geschäftsleitung. Weiter ist der Ressortleiter Mitglied und Vertreter der Gemeinde im Kulturbeirat.»

Erläuterungen und Empfehlungen

Sinnvollerweise sind die Aufgaben des Gemeinderats auf die Aufsicht zu beschränken. In diesem Fall sollte lediglich die Formulierung im ersten Satz angepasst werden: Statt von politisch-strategischer Führung sollte von Aufsicht gesprochen werden.

Erläuterungen und Empfehlungen

Der Ressortleiter Kultur und Freizeit ist als Mitglied des Gemeinderats in der Aufsicht als auch als Mitglieder der Aufsichtskommission in der strategischen Führung involviert. Dadurch ist sichergestellt, dass die Interessen der Gemeinde in beiden Funktionen optimal eingebracht werden können. Die gewählte Stellung des Ressortleiters erscheint sinnvoll und zweckdienlich.

11. Organisationsmodell

Aufgabenbeschreibung: Aufsichtskommission Gemeinde- und Kulturzentrum

Aufgaben Aufsichtskommission Gemeinde- und Kulturzentrum*

«Die Aufsichtskommission umfasst 5 bis 7 ordentliche Mitglieder. Eine angestrebte Zusammensetzung wäre:

- Ressortleiter Kultur und Freizeit (Präsidium)
- Persönlichkeit mit Erfahrung in der Organisation von Veranstaltungen
- Spezialist Marketing und Kommunikation
- Person mit Fachkenntnissen im Bereich Finanzen
- Gemeinderatsschreiber / Leiter Zentrale Dienste
- Protokollführer (mit beratender Stimme)
- Geschäftsleitung des GKZ (mit beratender Stimme)

Der Aufsichtskommission obliegt innerhalb der Vorgaben und Leitlinien des Gemeinderates die Oberleitung des Gemeinde- und Kulturzentrums. Sie übt zuhanden des Gemeinderates die Aufsicht über den gesamten Betrieb aus. Sie unterstützt die Geschäftsleitung und steuert die Entwicklung des Gemeinde- und Kulturzentrums.

Die Aufsichtskommission nimmt insbesondere folgende Aufgaben wahr:

- Die Beratung des Gemeinderates in allen Fragen, die sich diesem zum Gemeinde- und Kulturzentrum stellen
- Die Ausübung der unmittelbaren Aufsicht über den Betrieb und die Geschäftsleitung
- Die Beratung der Jahresrechnung und die Erstellung des Voranschlagentwurfs zuhanden des Gemeinderates
- Überprüfung der Organisation und der Umsetzung des Leitbildes und der Strategie im Sinne des Gemeinderates
- Umsetzung des Betriebsreglements im Auftrag des Gemeinderates
- Vorbereitung der Funktionsbeschreibungen mit Anforderungsprofil zuhanden des Gemeinderates

Die Aufsichtskommission wird bei der Ausschreibung und Anstellung bzw. Wahl der Kaderstellen des Gemeinde- und Kulturzentrums angehört.»

Erläuterungen und Empfehlungen

Im Sinne eines Verwaltungsrats kommt der Aufsichtskommission grosser Stellenwert zu. Die umschriebenen Aufgaben erscheinen zweckdienlich, um die Organisationsform optimal unterstützen zu können.

*Die vorliegenden Informationen entstammen dem «Betriebskonzept Gemeinde- und Kulturzentrum Mels», ausgearbeitet von der Gemeinde Mels

11. Organisationsmodell

Aufgabenbeschreibung: Kultur-Beirat und Geschäftsleitung Gemeinde- und Kulturzentrum

Aufgaben Kultur-Beirat*

«Gremium ausserhalb der Gemeindeorganisation bestehend aus

- Ressortleiter Kultur und Freizeit und
- Geschäftsleitung

Der Kulturbeirat bringt gezielt eine Aussensicht ein und berät alle Entscheidungsebenen:

- Die strategische Ebene in Bezug auf die Definition des Dienstleistungsangebots;
- Die operative Ebene in Bezug auf das Marketing.»

Aufgaben Geschäftsleitung Gemeinde- und Kulturzentrum*

- «Aktive Gestaltung und Realisierung der gesamten Aktivitäten des Zentrums
- Marketing und Kommunikation
- Systematische Kontaktpflege zu Partnern wie Vereinen, Veranstaltern, Behörden etc.
- Operative Gesamtleitung und finanzielle Verantwortung für den Gesamtbetrieb»

Erläuterungen und Empfehlungen

Der Beizug von Experten aus dem Bereich der Kultur erscheint sinnvoll und zweckdienlich. Analog der vorgängig gemachten Erläuterungen sind die Stellung und die Aufgaben des Kultur-Beirats in dieser Form allerdings zu wenig präzise formuliert. Es besteht die Gefahr, dass der Kultur-Beirat in der gewählten Form zu stark Einfluss auf die strategische und operative Ebene nimmt. Stattdessen sollte der Kultur-Beirat hauptsächlich als Beratungsgremium der Betriebsleitung zur Verfügung stehen. Bei Bedarf und bei entsprechender Anfrage kann der Kultur-Beirat auch die Aufsichtskommission beraten (allerdings nur reaktiv).

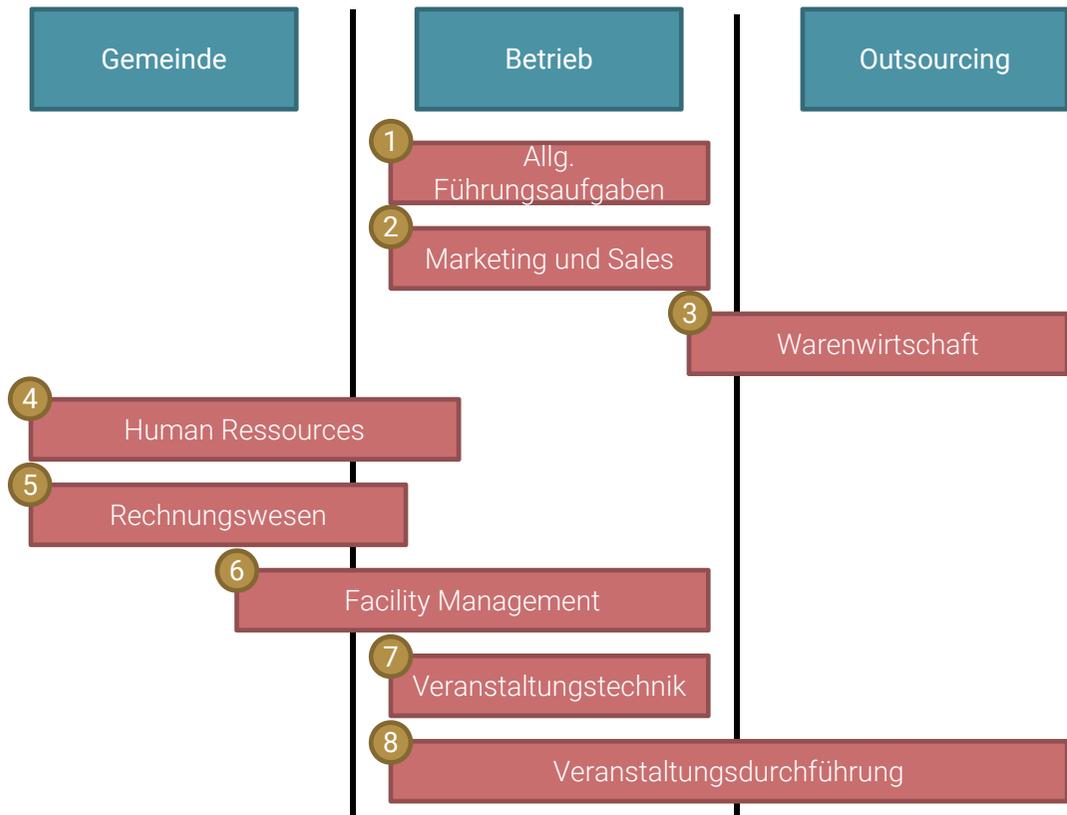
Erläuterungen und Empfehlungen

Es wird empfohlen, in allen Dokumenten und Textpassagen das gleiche Wording für die Betriebsleitung zu verwenden (teilweise wird von Geschäftsleitung gesprochen). Die Aufgaben der Geschäftsleitung sind umfangreich. Mit der favorisierten Ausgestaltung der Betriebsform als Teil der Gemeindeverwaltung besteht zudem das Risiko von Inkonsistenz zwischen der Stellenausschreibung und der effektiven Ausgestaltung der Organisationsform. Im Weiteren muss beachtet werden, dass die «finanzielle Verantwortung» eine Aufgabe der strategischen Ebene ist und nicht delegiert werden kann. Auf operativer Ebene sollte von «Ergebnisverantwortung» gesprochen werden.

*Die vorliegenden Informationen entstammen dem «Betriebskonzept Gemeinde- und Kulturzentrum Mels», ausgearbeitet von der Gemeinde Mels

11. Organisationsmodell

Aufgabenbeschreibung



Erläuterungen

Im Rahmen des Betriebs des Verrucano sind div. Aufgaben sicherzustellen. Diese benötigen eine gewisse Anzahl Stellenprozente. Es wird unterschieden zwischen Aufgaben, welche durch den Betrieb selber resp. durch die «Partner» – einerseits die Gemeinden, andererseits den Caterer – übernommen werden.

Die eigentlichen Geschäftsprozesse (allg. Führungsaufgaben, Marketing und Sales, Veranstaltungstechnik) werden durch das Verrucano selbst abgewickelt, während besonders Unterstützungsprozesse (Human Ressources, Rechnungswesen, teilweise Facility Management) durch die Gemeinde beigesteuert werden. Der Aufgabenbereich Warenwirtschaft wird nahezu gänzlich an den Caterer ausgelagert. Ebenso liegt ein Teil der Verantwortung für die Veranstaltungsdurchführung beim Caterer.

Nr.	Aufgabe	Schätzung Stellenprozente Betrieb	
		bei Start	ab Jahr 4
1	Allg. Führungsaufgaben	20%	20%
2	Marketing und Sales	80%	80%
3	Warenwirtschaft	10%	10%
4	Human Ressources	20%	20%
5	Rechnungswesen	10%	10%
6	Facility Management	180%	240%
7	Veranstaltungstechnik	60%	100%
8	Veranstaltungsdurchführung	20%	20%

11. Organisationsmodell

Vorschlag Stellenplan

Stelle	Stellenprozent (Betriebsaufnahme)	Stellenprozent (ab Jahr 4-5)	Aufgaben
Geschäftsleitung Gemeinde- und Kulturzentrum	100%	100%	Siehe vorhergehende Seite
Sekretariat	60%	60%	<ul style="list-style-type: none"> • Abwicklung Korrespondenz • Rechnungsstellung • Unterstützung der Geschäftsleitung in den Bereichen <ul style="list-style-type: none"> • Marketing und Kommunikation • Eventorganisation • Allgemeine Sekretariatsaufgaben
Technik	60%	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Betreuung und Unterhalt technische Anlagen (Ton-/Lichttechnik etc.) vor, während und nach Anlässen • Ansprechperson für technische Anlagen während Anlässen (je nach Nutzung der technischen Anlagen ist eine technische Betreuung zwingend notwendig)
Hauswartung	60%	60%	<ul style="list-style-type: none"> • Betreuung und Unterhalt der Gebäudeanlage • Pikett-Dienst
Reinigungspersonal	120%	180%	<ul style="list-style-type: none"> • Reinigung der Räumlichkeiten vor und nach Anlässen • Bei grösseren Anlässen Reinigung auch während des Anlasses
Catering			<ul style="list-style-type: none"> • Wird vollumfänglich durch den externen Caterer sichergestellt

Erkenntnisse: Aufgrund der geplanten Auslastungen sowie im Vergleich zu den Benchmark-Objekten ist ein Personalbestand von 400-Stellenprozenten von Beginn an notwendig (inkl. Geschäftsleitung). Mit einer kontinuierlichen Steigerung der Auslastung wird automatisch auch der Bedarf an Personal steigen. Ab dem stabilisierten Geschäftsjahr werden rund 500-Stellenprozent notwendig sein.

11. Organisationsmodell

Erkenntnisse und Empfehlungen

Erkenntnisse

- Das vorgeschlagene Betriebskonzept kann mit der gewählten Organisationsform umgesetzt werden.
- Die Wahl der Rechtsform hat einen Einfluss auf die (betriebswirtschaftliche) Ausrichtung des Verrucano.
- Die Trennung in eine Immobilien-Gesellschaft (Gebäude inkl. Unterhalt, Abschreibungen etc.) sowie Betrieb ist gegebenenfalls zu prüfen. Die Hoheit über die Immobilien kann bei der Gemeinde belassen werden, während der Betrieb alternativ in eine eigene Gesellschaft ausgelagert werden kann (privatrechtliche Gesellschaft, bspw. eigene Betriebsgesellschaft).
- Die Personalkosten bilden den höchsten Ausgabenblock. Daher ist der Planung des Personaleinsatzes hohe Priorität einzuräumen.

Empfehlungen

- Dem Aspekt der betriebswirtschaftlichen Ausrichtung ist bei der Wahl der Rechtsform Beachtung zu schenken. Die Trennung in eine Immobilien- und eine Betriebs-Gesellschaft ist gegebenenfalls zu prüfen.
- Die Personalplanung sollte möglichst bald erfolgen, damit die entsprechenden Personen bis zur Eröffnung im Herbst 2020 die Möglichkeit haben, sich in ihrem Aufgabenbereich einzuarbeiten.



12. Schlussfolgerungen

Bildquelle: <https://verrucano.ch/index.php/betrieb/kleiner-saal>

12. Schlussfolgerungen

Auf Basis der ursprünglich formulierten Ziele

Es soll Freude und Akzeptanz in der Bevölkerung geweckt werden und das Verrucano soll eine positive Atmosphäre schaffen. Das Ziel sind zufriedene Bürger und zufriedene Besucher.

Mit einem guten Einverständnis zwischen dem Verrucano und den Vereinen kann grundsätzlich eine positive Grundhaltung. Zentral dabei ist, dass die einheimischen Vereine das Verrucano für ihre Anlässe auch nutzen werden. Hier spielt in erster Linie sicherlich auch der monetäre Gedanke eine Rolle (Gewährung von Vorzugspreisen). Dies darf allerdings nicht dazu führen, dass einheimischen Vereinen «nur» Rabatte verteilt werden. Vielmehr müssen auch die Vorzüge des Verrucano hervorgehoben werden (topmoderne Anlage). Durch die Einrichtung eines Bäckerei-Outlets mit Bisto kann zudem auch eine Belebung der Anlage und des Vorplatzes stattfinden und dadurch kann ein Mehrwert für das Zentrum von Mels geschaffen werden.

Das Verrucano soll lokale und regionale Strahlkraft erlangen.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, müssen einerseits Firmenkunden für Seminare und Tagungen gewonnen werden. Andererseits müssen aber auch kulturelle Anlässe mit Strahlkraft durchgeführt werden. Da die Gemeinde selber kein Veranstalter sein möchte, müssen kulturelle Anlässe über externe Partnerschaften organisiert werden (bspw. Kooperationen mit Theater- und Opernhäuser, Orchestern etc.). Dies bringt allerdings eine Aufbauphase mit sich, welche zum jetzigen Zeitpunkt schwer abschätzbar ist.

Das Verrucano soll nachhaltig erfolgreich sein und möglichst kostendeckend betrieben werden. Idealerweise soll eine schwarze Null resultieren.

Mit den vorgeschlagenen Massnahmen auf Basis des Modells mit einem Single-Caterer kann der Betriebsverlust verringert werden. Ein nachhaltig positiver Betrieb ist allerdings nicht möglich. Die Gemeinde wird jährliche Betriebsbeiträge von CHF 150'000 bis 250'000 einschiessen müssen. Hinzu kommen jährliche Beiträge in Form von Vergünstigungen an einheimische Vereine in der Höhe von CHF 100'000 bis 125'000.

Die Anlagen sollen eine gute Auslastung erzielen.

Aufgrund der geplanten Aktivitäten kann nach der Aufbauphase grundsätzlich eine gute Auslastung erzielt werden. Es ist allerdings zu berücksichtigen, dass eine Aufbauphase von mind. 5 Jahren zu planen ist. Ebenfalls ist dafür zu sorgen, dass der «Neugier-Effekt», welcher bei der Eröffnung gross sein wird, in den kommenden Jahren nicht stark verflacht.



13. Anhang

Bildquelle: <https://verrucano.ch/index.php/betrieb/kleiner-saal>

13. Anhang 1: Input Unternehmensstrategie

Die Ansätze stammen aus dem Workshop vom 20. Februar 2019, welcher mit der Betriebskommission durchgeführt wurde.

13. Anhang 1: Input Unternehmensstrategie

Input Unternehmensstrategie

Erarbeitung Unternehmensstrategie	Vision = Bild der Zukunft	Mission = Aufgabe und Zweck	Philosophie = Normen und Werte
<p>Vier Grundfragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wofür ist das Unternehmen da (Mission)? → Für welche ganz bestimmte Kundengruppe kann das Unternehmen der beste Problemlöser sein? • Warum ist das Unternehmen da (Differenzierung)? → Welches ist das einzigartige Erfolgspotenzial des Unternehmens? • Wohin will das Unternehmen (Vision)? → Welche qualitativen und quantitativen Ziele will das Unternehmen erreichen? • Wie erreicht das Unternehmen die gesetzten Ziele (Umsetzungsstrategie)? → Welcher Aktionsplan führt zur effektiven und effizienten Zielerreichung? 	<p>In der Vision eines Unternehmens wird ein klares Bild von der Zukunft gezeichnet. Dabei wird dargestellt, wohin sich das Unternehmen langfristig entwickeln soll. Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ...die Marktführerschaft in der Branche, • ...der Anspruch, in einer Technologie führend zu sein, oder • ...für ein konkretes Problem (z. B. Mobilität) eine perfekte Lösung anzubieten. 	<p>In der Mission wird es ein wenig konkreter. Sie formuliert den Zweck bzw. die Aufgabe des Unternehmens. Es wird definiert, was ein Unternehmen macht und welche konkrete Leistung es erbringt. Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wir produzieren die hochwertigsten und schnellsten Züge in der Schweiz. • Wir erstellen kreative und wirkungsvolle Marketingkampagnen. • Wir versorgen die Menschen mit köstlichen Lebensmitteln. 	<p>Unter der Unternehmensphilosophie versteht man die Normen und Werte, die in einer Organisation gelebt werden sollen. Sie gelten sowohl innerhalb des Unternehmens als auch mit Blick auf das Umfeld. Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Respektvoller Umgang zwischen Führungskräften und Mitarbeitern • Gleichberechtigung innerhalb der Teams • Fokus auf hohen Kundenservice • Umweltbewusstes Handeln
<p>Unternehmensleitbild = abgeleitete Verhaltensrichtlinien</p>			
<p>Aus all diesen Werten ergibt sich schliesslich das Unternehmensleitbild, das meist am umfangreichsten ausfällt. Im Leitbild finden sich Verhaltensrichtlinien für Mitarbeiter und Führungskräfte, die das Selbstverständnis des Unternehmens widerspiegeln sollen. Diese Vorgaben gelten ebenfalls innerhalb des Unternehmens und mit Blick auf externe Beziehungen und Partner.</p>			

Quellen:

- Waibel, R.; Käppeli, M. (2010). *Betriebswirtschaft für Führungskräfte. Die Erfolgslogik des unternehmerischen Denken und Handelns*. Zürich: Versus Verlag AG
- Naujokat, T. (o.D.). *Was unterscheidet Vision, Mission, Philosophie & Unternehmensleitbild voneinander?* Abgerufen von <https://www.modu-learn.de/verstehen/unternehmensfuehrung/vision-mission-philosophie-unternehmensleitbild/>

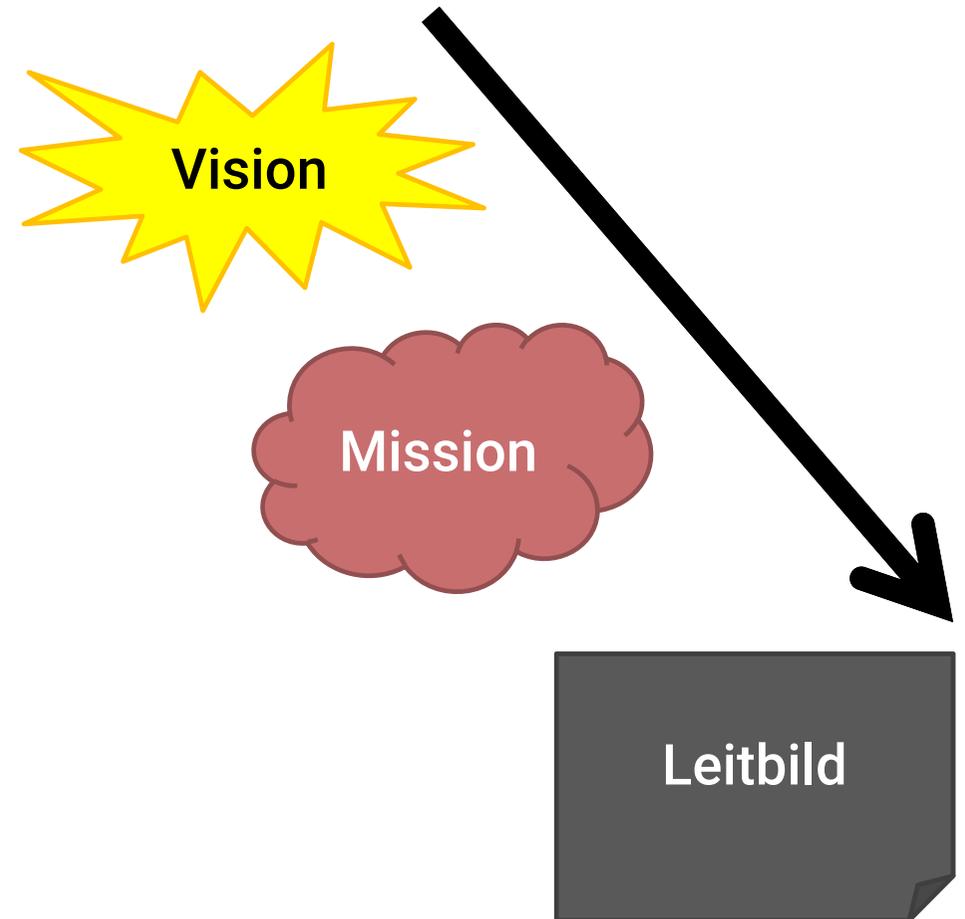
13. Anhang 1: Input Unternehmensstrategie

Vision, Mission, Leitbild

Um eine (teilweise) **wirtschaftliche Ausrichtung des Verrucano** zu gewährleisten, werden folgende Massnahmen mit Bezug auf die normative und strategische Managementebene zur Ausarbeitung und Umsetzung empfohlen:

- **Unternehmensstrategie:** Klärung der vier Grundfragen
- **Vision:** Ausarbeitung einer klaren strategischen Vorstellung für das Verrucano. Ansatz: «Schaffung eines Mini-KKL»
- **Mission:** Formulierung einer griffigen und leicht verständlichen Mission. Ansatz: «Aktives Vereinsleben in Mels und Region fördern» oder «Durch aktive Bepflanzung Standortqualität steigern»
- **Philosophie:** Definition von Handlungsgrundsätzen fürs Management
- **Unternehmensleitbild:** (Öffentliche) Formulierung von Vision, Mission und Philosophie. Ein ansatzweises «Best»-Practice-Beispiel für ein Unternehmensleitbild im Bereich der kleinen und mittleren Kultur-/Kongresszentren liefert bspw. der Lorzensaal Cham.

Ziel: Gemeinsames Verständnis innerhalb und ausserhalb der Organisation fördern und Unternehmenskultur schaffen



13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Die Daten stammen aus Desk-Research und Interviews mit den entsprechenden Lokalitäten im Zeitraum März bis April 2019.

13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Betrieb/Organisation

	Forum Ried Landquart	SAL Schaan	Stadtsaal Wil Wilatrium	Lorzensaal Cham	MythenForum Schwyz	Sternensaal Wangs
Baujahr	1992	2010	1995	1993	1997	1969 (Bau) 2012 (Renovation)
Betreiber	Säntis Gastronomie AG (privates Unternehmen)	Gemeinde Schaan (öffentliche Hand)	Catering Services Migros (seit 2015) (privates Unternehmen)	Gemeinde Cham (öffentliche Hand)	Regionales Mehrzweck- und Gemeindezentrum Casino Schwyz AG (privates Unternehmen)	Gemeinde Vilters- Wangs (seit 2011) (öffentliche Hand)
Miete/Pacht	Fix-Pacht	--	Miete / Pacht	--	Keine Miete/Pacht	--
(finanzielle) Verantwortung der Gemeinde	Unterhalt & Reparaturen Abschreibungen	Defizitübernahme Unterhalt & Reparaturen Abschreibungen	Unterhalt & Reparaturen Abschreibungen	Defizitübernahme Unterhalt & Reparaturen Abschreibungen	Jährlicher Betriebsbeitrag	Defizitübernahme Unterhalt & Reparaturen Abschreibungen
Strategie, Leitbild	Vorhanden <i>Schriftliche Dokumentation</i>	Implizit vorhanden <i>Keine schriftliche Dokumentation</i>	Nicht vorhanden	Vorhanden <i>Schriftliche Dokumentation</i>	Implizit vorhanden <i>Keine schriftliche Dokumentation</i>	Nicht vorhanden
Personal: Führung/Verwaltung	100% (fix) - Leitung TZ - Büro	100% (fix)	100% (fix) - Leitung 100% (fix) - Büro Marketing	200% (fix) - Leitung	100% (fix) - Leitung 200% (fix) - Büro	--
Personal: Gebäude & Infrastruktur	100% (fix)	400% ca. (fix)	Teilzeitpensum	330% (fix)	200% (fix) - Technik 200% (fix) - Reinigung	ca. 30% (stundenweise)
Personal: Restauration	200 (fix)	--	500% (fix)	60% (fix)	100% (fix) - Leitung 400% (fix) - Küche 200% (var.) - Service	--
Personal: Angestellte Stundenlohn	<ul style="list-style-type: none"> Gastronomie 	<ul style="list-style-type: none"> Gastronomie 	<ul style="list-style-type: none"> Gastronomie 	<ul style="list-style-type: none"> Bühnentechniker Service-Aushilfen Event-Personal 	<ul style="list-style-type: none"> Service-Aushilfen Event-Personal 	--
Personal: Pflichtenheft Führung	Pflichtenheft vorhanden	Stellenbeschrieb vorhanden	Nicht vorhanden	Stellenbeschrieb vorhanden	Stellenbeschrieb vorhanden	Kein Stellenbeschrieb, da keine Führung

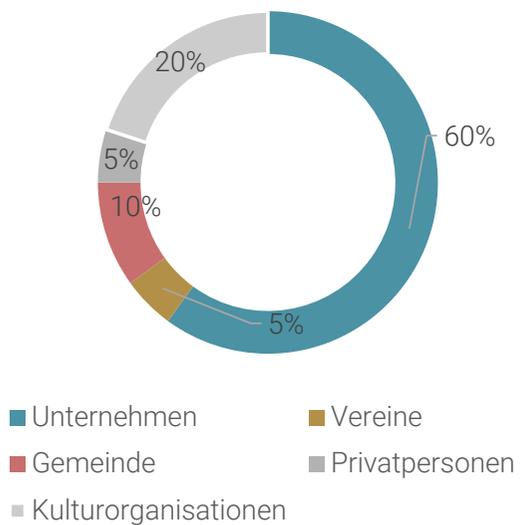
13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich Marketingaktivitäten

	Forum Ried Landquart	SAL Schaan	Stadtsaal Wil Wilatrium	Lorzensaal Cham	MythenForum Schwyz	Sternensaal Wangs
Akquise von Veranstaltungen	40% Eigenakquisition 50% Marktnachfrage 10% Weiter <i>Keine Zusammenarbeit mit Vermittlern</i>	20% Eigenakquisition 80% Marktnachfrage	33 % Eigenakquisition 50% Marktnachfrage 17% Weitere <i>(Ostschweiz Tourismus als Vertriebskanal)</i>	10% Eigenakquisition 90% Marktnachfrage <i>Keine Zusammenarbeit mit Vermittlern</i>	10% Eigenakquisition 85% Marktnachfrage 5% über externe Kanäle (Tou.-Organisation, Branchen-Partner)	Keine Marketingaktivitäten
Sponsoring	Keine Aktivitäten vorhanden und geplant	Keine Aktivitäten vorhanden und geplant	Keine Aktivitäten vorhanden und geplant	Keine Aktivitäten vorhanden und geplant	Keine Aktivitäten vorhanden und geplant	Keine Aktivitäten vorhanden und geplant
Marketing	Marketingkonzept in Erarbeitung	Kein Marketingkonzept	Kein Marketingkonzept	Marketingkonzept in Erarbeitung	Marketingkonzept in Erarbeitung, allerdings beschränkte finanzielle Ressourcen	Kein Marketingkonzept
Kommunikationskanäle	<ul style="list-style-type: none"> • Drucksachen • Inserate (unregelmässig) • Mund-zu-Mund-Propaganda • Social Media 	<ul style="list-style-type: none"> • Drucksachen • Inserate (alle paar Jahre einmal) • Website • Social Media • Partnerwebseiten 	<ul style="list-style-type: none"> • Drucksachen • Inserate • Messen / Give-Aways • Online Anzeigen • Social Media • Website 	<ul style="list-style-type: none"> • Drucksachen • Website • Social Media • Inserate (v.a. Kultur) • Kalendereinträge 	<ul style="list-style-type: none"> • Drucksachen • Website • Social Media • Inserate (punktuelle Anlässe) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mund-zu-Mund-Propaganda

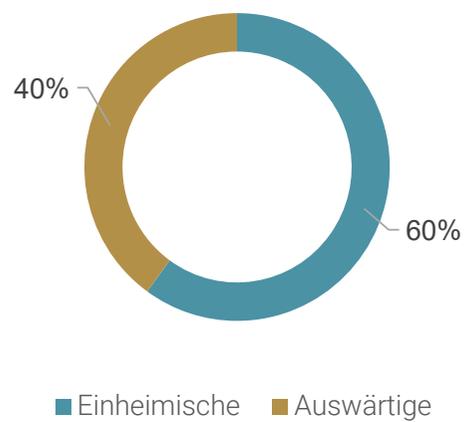
13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Benutzung Stadtsaal Wilatrium Wil

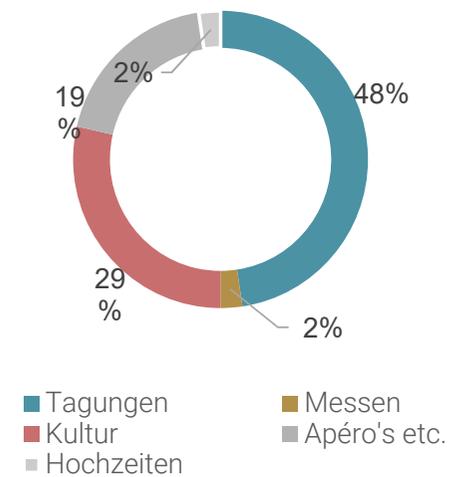
Benutzung nach Nutzergruppen



Benutzung nach Nutzerherkunft



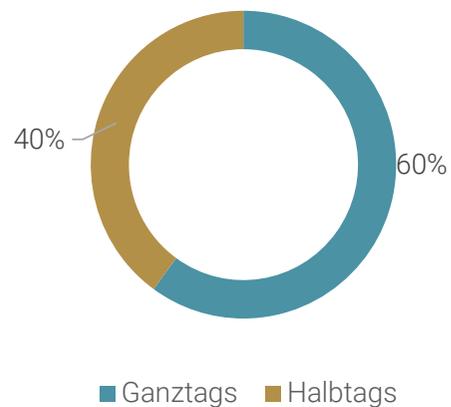
Benutzung nach Anlass



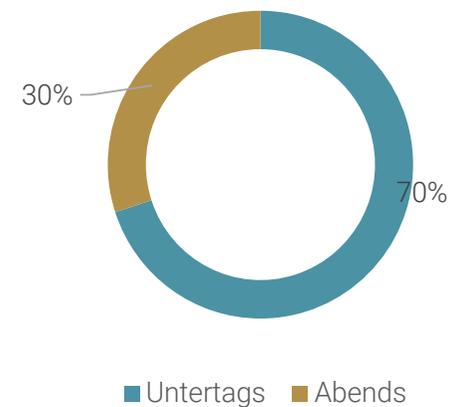
13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Benutzung Stadtsaal Wilatrium Wil

Benutzung nach Dauer



Benutzung nach Tageszeit

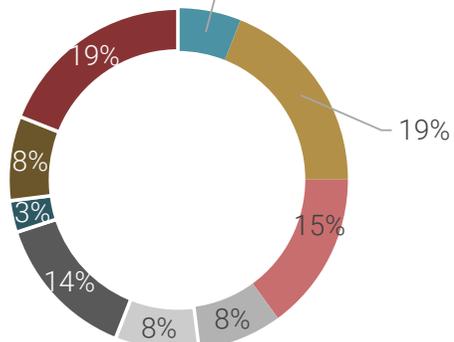


Erkenntnisse: Unterschiedliche Nutzergruppen nutzen den Stadtsaal Wilatrium Wil. Die zwei grössten Anteile haben Unternehmen (60%) und Privatpersonen (20%). Einheimische Nutzer bilden mit 60% die grösste Nutzergruppe. Auswärtige Nutzer bilden einen Anteil von 40%. Dies erklärt sich durch die unmittelbare Lage am Bahnhof Wil. Die Belegung findet hauptsächlich morgens durch Geschäftssitzungen statt.

13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

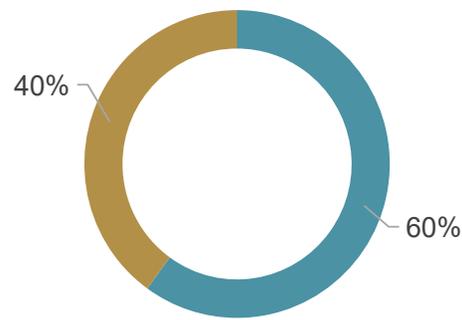
Benutzung Forum Ried Landquart

Benutzung nach Nutzergruppen



- Kleinunternehmen
- Kleine Unternehmen
- Mittlere Unternehmen
- Grosse Unternehmen
- Vereine
- Gemeinde
- Politische Parteien
- Privatpersonen
- Kulturorganisationen

Benutzung nach Nutzerherkunft



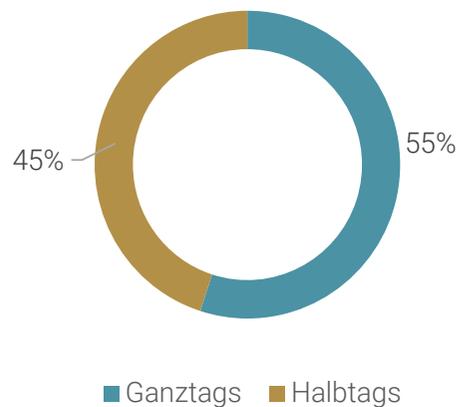
- Einheimische
- Auswärtige

Text

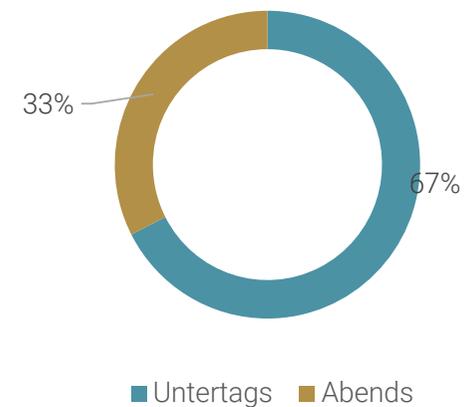
13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Benutzung Forum Ried Landquart

Benutzung nach Dauer



Benutzung nach Tageszeit

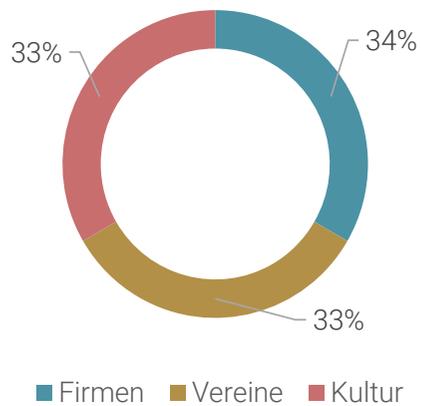


Erkenntnisse: Unterschiedliche Nutzergruppen nutzen das Forum Ried in Landquart. Die zwei grössten Anteile haben Kleine Unternehmen und Kulturorganisationen. Einheimische Nutzer bilden mit mehr als 60% die grösste Nutzergruppe. Auswärtige Nutzer bilden einen Anteil von 40%. Es finden unterschiedliche Veranstaltungen statt, wobei die Nutzung in den meisten Fällen untertags erfolgt.

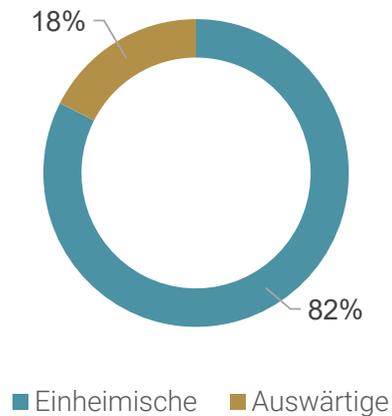
13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Benutzung SAL Schaan

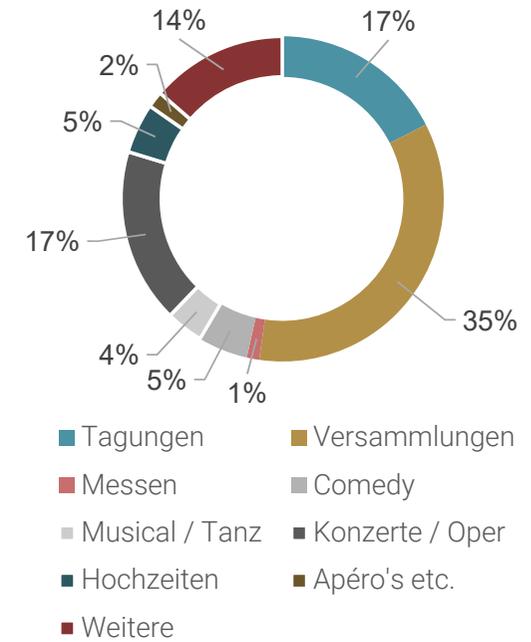
Benutzung nach Nutzergruppen



Benutzung nach Nutzerherkunft



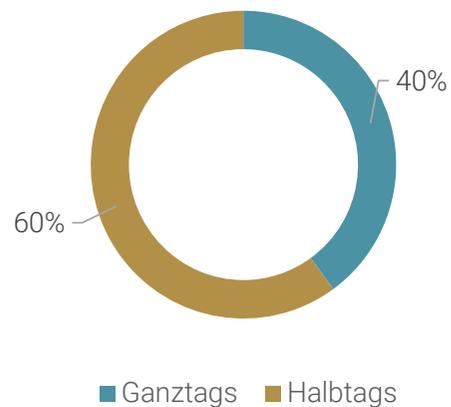
Benutzung nach Anlass



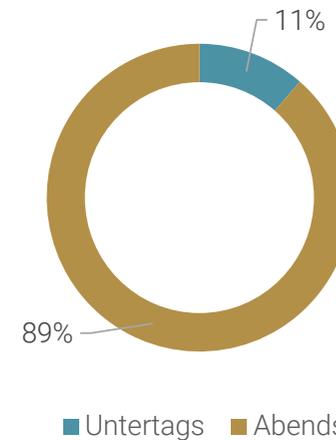
13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Benutzung SAL Schaan

Benutzung nach Dauer



Benutzung nach Tageszeit

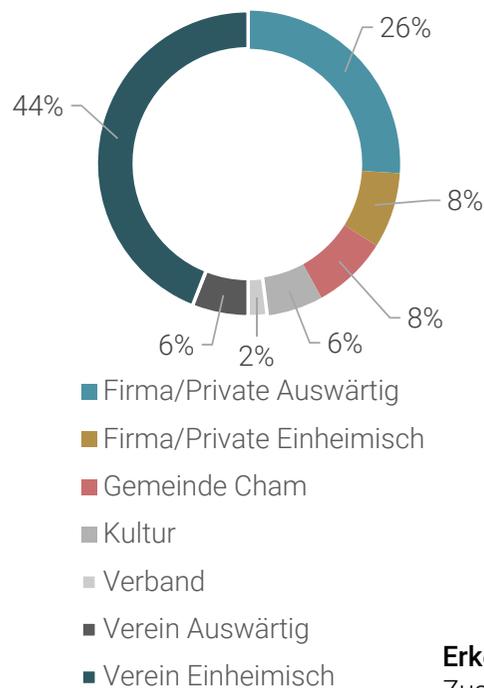


Erkenntnisse: Unterschiedliche Nutzergruppen nutzen den SAL Schaan. Dabei verteilen sich die Nutzer gleichmässig auf folgende drei Kategorien: Vereine, Kultur und Firmen. Mit 82% bilden die Einheimischen die grösste Nutzergruppe. Auswärtige Nutzer bilden lediglich einen Anteil von unter 18%. Es finden unterschiedliche Veranstaltungen statt, wobei es bei 30% um Versammlungen handelt. Die Nutzung erfolgt meistens halbtags und abends.

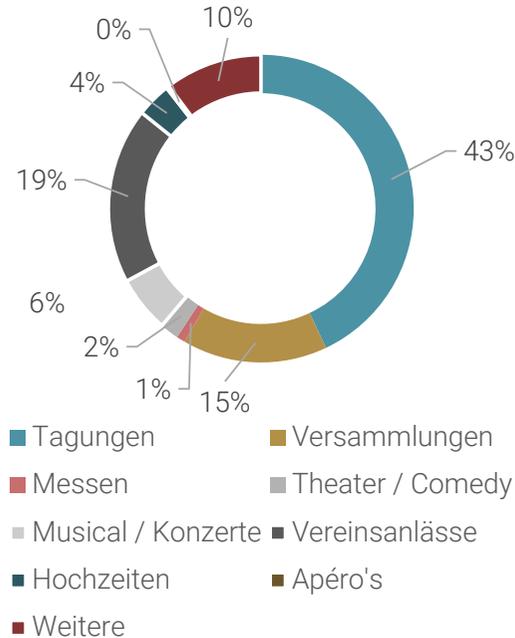
13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Benutzung Lorzensaal Cham

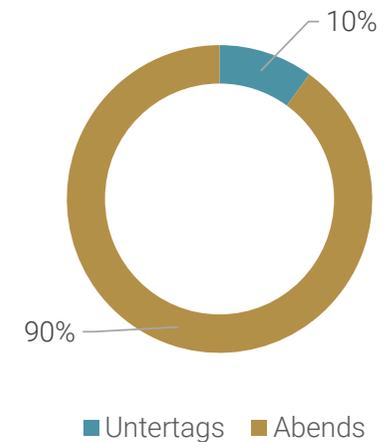
Benutzung nach Nutzergruppen



Benutzung nach Anlass



Benutzung nach Tageszeit

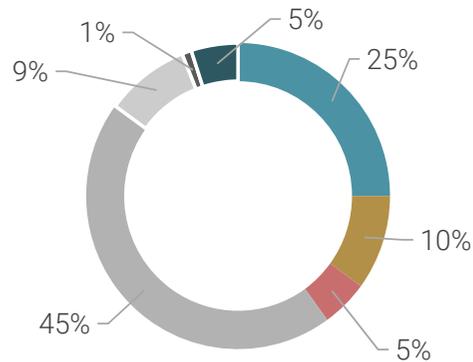


Erkenntnisse: Unterschiedliche Nutzergruppen nutzen den Lorzensaal. Einheimische Vereine haben den grössten Nutzeranteil. Zusammen mit den einheimischen Firmen/Privatpersonen sowie der Gemeinde bilden sie die grösste Nutzergruppe. Allerdings wird der Lorzensaal auch an auswärtige Nutzer vermietet. Es finden unterschiedliche Veranstaltungen statt, hauptsächlich wird der Lorzensaal jedoch für Tagungen gebucht. **Die Nutzung erfolgt in den meisten Fällen abends.**

13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

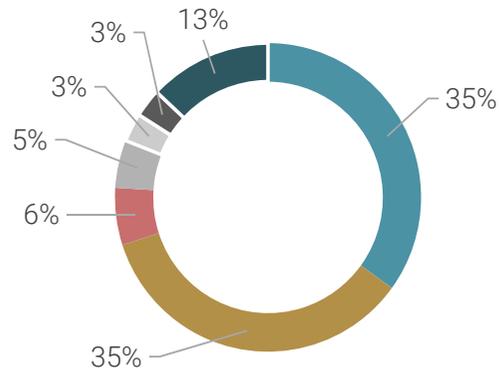
Benutzung MythenForum Schwyz

Benutzung nach Nutzergruppen



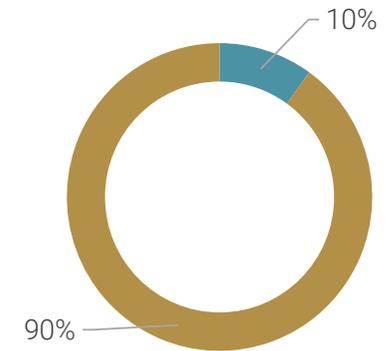
- Kleine Unternehmen
- Mittlere Unternehmen
- Grosse Unternehmen
- Vereine
- Gemeinde
- Politische Parteien
- Privatpersonen

Benutzung nach Anlass



- Tagungen
- Versammlungen
- Messen
- Comedy
- Musical / Tanz
- Hochzeiten
- Apéro's etc.

Benutzung nach Tageszeit

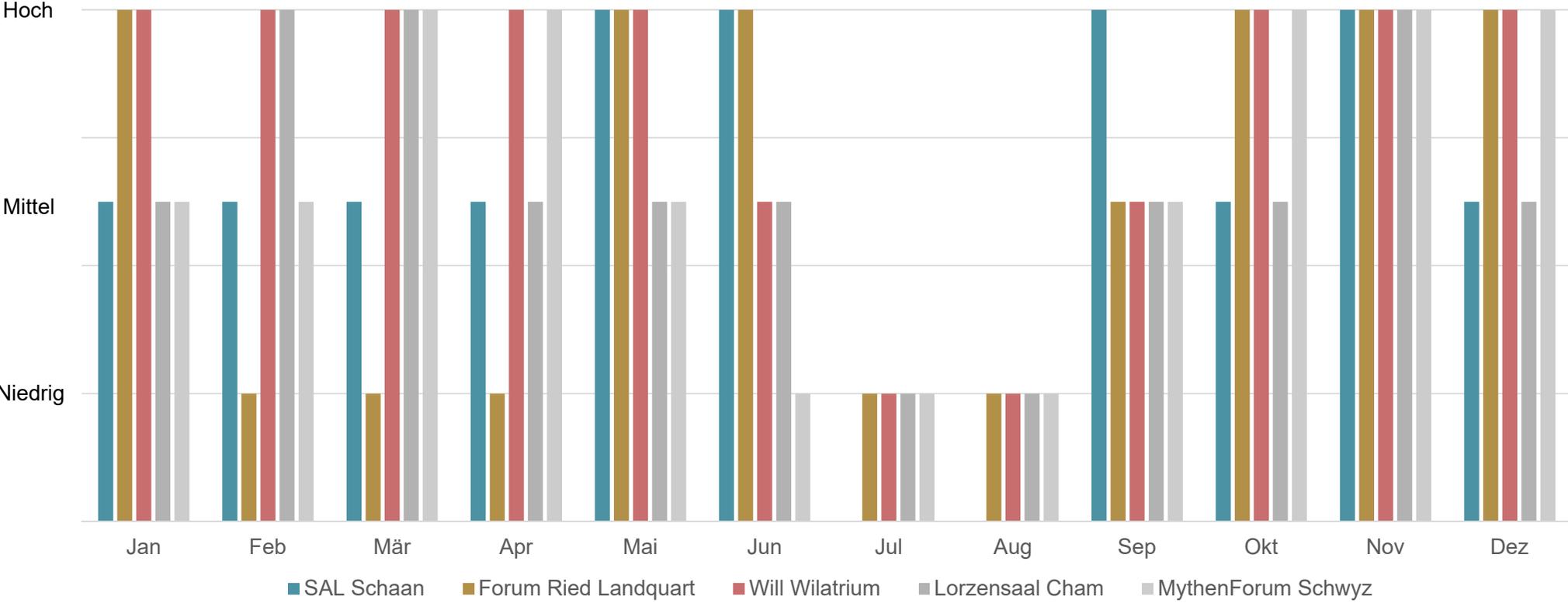


- Untertags
- Abends

Erkenntnisse: Unterschiedliche Nutzergruppen nutzen das MythenForum Schwyz. Einheimische Vereine und Firmen haben dabei allerdings den grössten Nutzeranteil. Das MythenForum wird für unterschiedliche Anlässe benutzt, hauptsächlich jedoch für Tagungen und Versammlungen. Die Nutzung erfolgt in den meisten Fällen abends.

13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Saisonalität: Auslastung nach Monat



13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Raumprogramm Forum Ried Landquart

	Anzahl	Grösse (in m2)	Kapazität Personen	Beleuchtung	Heizung und Lüftung	Stromanschluss	Mobiliar (Tische, Stühle)	Garderobe/ Abendkasse	Podestelemente	Tonanlage (Mikrofon)	WLAN	Beamer (inkl. Leinwand)	Moderationskoffer	Weiteres
Saal (mit Bühne)														
Marschlins	1	340	450 (Konzertbestuhlung)	X	X	X	X			X		X	X	
Marschlins & Falkenstein	1	447	900 (Konzertbestuhlung)	X	X	X	X			X		X	X	
Falkenstein	1	--	90 (Konzertbestuhlung)		X	X	X						X	
Falkenstein & Foyer	1	--	360 (Steh-Lunch)		X	X	X						X	
Marschlins & Falkenstein & Foyer	1	--	900 (Steh-Lunch)	X	X	X	X			X		X	X	
Raclette-Stübli	1	--	40		X	X	X						(X)	
Seminar-/Meetingraum														
Hochwang	1		90 (Konzertbestuhlung)		X	X	X					X	X	
Pizalun	1	116	90 (Konzertbestuhlung)		X	X	X					X	X	
Vilan	1	82	40 (Konzertbestuhlung)		X	X	X						X	
Jugendraum	1	65	45 (Konzertbestuhlung)											
Garderobe														
Entrée	1	--	--											
Restaurant	1	--	40											
Zubereitungsküche	2	--	--											
Office	--	--	--											
Zivilschutzanlage	1	--	???											

13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Raumprogramm SAL Schaan

	Anzahl	Grösse (in m2)	Kapazität Personen	Beleuchtung	Heizung und Lüftung	Stromanschluss	Mobiliar (Tische, Stühle)	Garderobe/ Abendkasse	Podestelemente	Tonanlage (Mikrophon)	WLAN	Beamer (inkl. Leinwand)	Moderationskoffer	Weiteres
Saal (mit Bühne)														
Grosser Saal	1	159	881 (Konzertbestuhlung)	X	X	X	X			X		X	X	
Kleiner Saal	1	105	411 (Konzertbestuhlung)	X	X	X	X			X		X	X	
	1													
Saal (ohne Bühne)														
Grosser Saal	1	533		X	X	X	X			X		X	X	
Kleiner Saal	1	261		X	X	X	X			X		X	X	
Seminar-/Meetingraum														
Sitzungszimmer 1	1	34		X	X	X	X			X	X	X	X	
Sitzungszimmer 2	1	31		X	X	X	X			X	X	X	X	
Sitzungszimmer 3	1	80	40 – 50 (Konzertbestuhlung)	X	X	X	X			X	X	X	X	
Garderobe														
	1													
Entrée														
Foyer Grosser Saal	1	350		X	X	X	X	X			X			
Foyer Kleiner Saal	1	220		X	X	X	X	X			X			
Foyer Gesamt inkl. Dachterasse	1	750		X	X	X	X	X			X			
Zubereitungsküche	1													
Office	--													
Lindahof (Wirtschaftsraum)	1	550		X	X	X	X			X	X	X		
Tiefgaragen	2													
Technikräume	Ja			X	X	X	X				X			

13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Raumprogramm Stadtsaal Wil Wilatrium

	Anzahl	Grösse (in m2)	Kapazität Personen	Beleuchtung	Heizung und Lüftung	Stromanschluss	Mobiliar (Tische, Stühle)	Garderobe/ Abendkasse	Podestelemente	Tonanlage (Mikrophon)	WLAN	Beamer (inkl. Leinwand)	Moderationskoffer	Weiteres
Saal (mit Bühne)														
Grosser Saal	1		684 (Konzertbestuhlung)	X		X	X	X	X	X		X	X	
Seminar-/Meetingraum														
Notkersaal	1		28 (Konzertbestuhlung)	X		X	X	X	X	X		X	X	
Pestalozzisaal	1		28 (Konzertbestuhlung)	X		X	X	X	X	X		X	X	
Gallussaal	1		28 (Konzertbestuhlung)	X		X	X	X	X	X		X	X	
Allesaal	1		28 (Konzertbestuhlung)	X		X	X	X	X	X		X	X	
Garderobe	1													
Entrée														
Foyer	1													
Foyer Süd	1													
Zubereitungsküche	1													

13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Raumprogramm Lorzensaal Cham

	Anzahl	Grösse (in m2)	Kapazität Personen	Beleuchtung	Heizung und Lüftung	Stromanschluss	Mobiliar (Tische, Stühle)	Garderobe/ Abendkasse	Podestelemente	Tonanlage (Mikrophon)	WLAN	Beamer (inkl. Leinwand)	Moderationskoffer	Weiteres
Saal (mit Bühne)														
Lorzensaal mit Estraden	1	454	680 – 700 (Konzertbestuhlung)	X	X	X	X		X	X		X	X	
Lorzensaal ohne Estraden	1	272	480 (Konzertbestuhlung)											
Estrade links	1	80	60 (Konzertbestuhlung)											
Estrade rechts	1	80	60 (Konzertbestuhlung)											
Seesaal	1	110	100 (Konzertbestuhlung)	X	X	X	X			X		X	X	
Seezimmer 1		47												
Seezimmer 2		32												
Seezimmer 3		27												
Rigisaal	1	76	70 (Konzertbestuhlung)	X	X	X	X			X		X	X	
Seminar-/Meetingraum														
Chomer Stübli	1	30	20 (Bankettbestuhlung)	X	X	X	X					X	X	
Lorze Stübli	1	30	20 (Bankettbestuhlung)	X	X	X	X					X	X	
Entrée	1	180												
Foyer	1	208												
Künstlergarderobe	1													

13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Raumprogramm MythenForum Schwyz

	Anzahl	Grösse (in m2)	Kapazität Personen	Beleuchtung	Heizung und Lüftung	Stromanschluss	Mobiliar (Tische, Stühle)	Garderobe/ Abendkasse	Podestelemente	Tonanlage (Mikrofon)	WLAN	Beamer (inkl. Leinwand)	Moderationskoffer	Weiteres
Saal (mit Bühne)														
Grosser Mythensaal (inkl. Vorbühne)	1	250	566 (Comedy-Bestuhlung) + 208 (Comedybestuhlung auf Tribüne)	X	X	X	X	X	X	X		X	X	
Kleiner Mythensaal I	1	58		X	X	X	X	X		X		X	X	
Kleiner Mythensaal II	1	44		X	X	X	X	X		X		X	X	
Kleiner Mythensaal III	1	30		X	X	X	X	X		X		X	X	
Seminar-/Meetingraum														
Sitzungszimmer	1	20		X	X	X	X	X		X		X	X	
Garderobe														
Kleine Künstlergarderobe	2	18		X	X	X	X							
Grosse Sammelgarderobe	2	65		X	X	X	X							
Foyer	1	330												
Restaurant	1	-	85											

13. Anhang 2: Details Benchmark-Vergleich

Raumprogramm Sternensaal Wangs

	Anzahl	Grösse (in m2)	Kapazität Personen	Beleuchtung	Heizung und Lüftung	Stromanschluss	Mobiliar (Tische, Stühle)	Garderobe/ Abendkasse	Podestelemente	Tonanlage (Mikrofon)	WLAN	Beamer (inkl. Leinwand)	Moderationskoffer	Weiteres
Saal (mit Bühne)														
Saal komplett (mit Balkon)	1	371	450 (Konzertbestuhlung)	X	X	X	X			X		X		
Saal gross	1	298	330 (Konzertbestuhlung)	X	X	X	X			X		X		
Saal mittel	1	153	180 (Festwirtschaft)	X	X	X	X			X		X		
Saal klein	1	83	108 (Festwirtschaft)		X	X	X							
Garderobe	1	-	-											
Entrée (mit Garderobe)	1	-	-											
Anrichtküche	1	-	-											
Office	1	-	-											

13. Anhang 3: Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Der Fragebogen wurde gemeinsam mit Eva Maron (Geschäftsleiterin Gemeinde- und Kulturzentrum Mels) und dem Gemeinderat Mels (Dr. Guido Fischer, Reto Killias) erarbeitet.

13. Anhang 3: Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Übersicht Fragebogen

Gemeinde- und Kulturzentrum Verrucano, Mels

Erfragen des Nutzungsbedarfs der Vereine

Grüezi miteinander

Am 2. April habe ich meine Arbeit als Geschäftsführerin des Verrucano in Mels aufgenommen. Ich freue mich sehr über meine spannenden Aufgaben und noch viel mehr, Sie kennenzulernen. Sie sind Vertreterin oder Vertreter eines Vereins. Vereine werden wichtige Nutzer des Verrucano sein. Es ist darum für meine Planungsarbeiten unerlässlich, die Vereine und deren Bedarf möglichst bald und möglichst genau zu kennen. Deshalb habe ich einen Fragebogen zusammengestellt.

Bei der Erhebung und der anschließenden Erarbeitung des Betriebskonzepts des Verrucano im Bereich Finanzplanung werde ich unterstützt durch das Institut für Tourismus und Freizeit der Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW in Chur.

Zum Ausfüllen des Fragebogens benötigen Sie rund fünfzehn Minuten. Auf der Grundlage der Rückmeldungen werde ich mir erlauben, je nach Bedarf Kontakt mit Ihnen aufzunehmen.

Für Ihre Teilnahme danke ich Ihnen bestens und ich freue mich auf Ihre Antworten und Hinweise.

Freundliche Grüsse

Gemeinde Mels

Eva Maron

Geschäftsführerin

Gemeinde- und Kulturzentrum Verrucano



Was bietet Ihnen das Gemeinde- und Kulturzentrum Verrucano?

Löwensaal: Der Löwensaal mit 580 m² ist auf eine multifunktionale Nutzung ausgelegt. Der Saal bietet Platz für bis zu 780 Personen (Konzertbestuhlung) und eignet sich ebenso für Bankette mit max. 450 Personen, Feste sowie Konzerte. Im hinteren Zuschauerbereich befindet sich eine Galerie mit Theaterbestuhlung. Sie ist über das Obergeschoss zugänglich. Der Bühnenraum kann nach Ihren Bedürfnissen angepasst werden und ist mit modernster Technik ausgestattet.

Foyer Löwensaal: Der Haupteingang führt unmittelbar vom Festplatz in das Foyer vom Löwensaal. Je nach Bedarf kann auch das Foyer vom kleinen Saal dazu genommen oder abgetrennt werden.



Galerie im Löwensaal: Die Galerie bietet für ca. 150 Gäste Platz.

Küche/Office: Das im Erdgeschoss dem Löwensaal angegliederte Office mit direktem Zugang zu Küche und Lagerräumen bedient je nach Nutzeranspruch in das Foyer oder in den Saal.

Die Küche ist für eine einfache Fertigung von Gerichten mit Grillplatte, Universalpfanne (Kipper) Induktion und einem Kombiteamer ausgestattet. Auch sind Kühlschränke, Wärmeschränke, Besteck, Gläser und Geschirr für ca. 200-300 Gäste vorhanden (zur Anzahl Geschirr sind wir noch mit einem Caterer in Verhandlung). Es gibt eine Kaffeemaschine und entsprechende Tassen dazu.

Kleiner Saal: Der Kleine Saal bietet mit seinen 140 m² Raum für unterschiedlichste Nutzungen und kann unabhängig von der Belegung des Löwensaaals genutzt werden. Er ist über einen eigenen Eingang erschlossen. Bei Konzertbestuhlung ist der Saal für ca. 120 Gäste ausgelegt. Für grosse Veranstaltungen im Löwensaal kann der Kleine Saal beispielsweise auch als Künstlergarderobe, Vorbereitungs- oder Apéroraum genutzt werden.



Foyer Kleiner Saal: Das Foyer vor dem kleinen Saal kann man vom grossen Foyer des Löwensaaals optisch abtrennen. Damit sind gleichzeitige Nutzungen der beiden Säle gewährleistet.

13. Anhang 3: Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Übersicht Fragebogen

Tanz- und Chorlokal: Das Tanz- und Chorlokal umfasst 140 m². Der Raum ist für unterschiedliche Benutzergruppen entwickelt und bietet ein vielfältiges Raumangebot für Vereine und die Jugendförderung. Es ist eine Teeküche integriert.



Foyer Tanz- und Chorlokal: Das Foyer mit 26m² kann bei grossen Veranstaltungen in Kombination mit dem Tanz- und Chorlokal auch als zusätzliches Foyer für die Gäste der Galerie genutzt werden



Probeklokal Musik: Ein spezieller Musiksaal umfasst 208 m² und liegt auf dem ersten Stock. Er dient primär als Proberaum für die Musikgesellschaft Konkordia. Das Probeklokal Musik bietet ideale akustische Bedingungen und kann bei ausgewiesenem Bedarf bezüglich Grösse und Akustik ebenfalls genutzt werden.



Foyer Probeklokal Musik: Das Foyer vom Probeklokal Musik mit 74 m² kann bei grossen Veranstaltungen als Pausen- oder Garderobenraum mit einbezogen werden.



Fragebogen

Frage 1: Bitte geben Sie die Daten für Ihren Verein nachfolgend an:

- Name des Vereins: _____
- Art und Zweck des Vereins: _____
- Wo ist das Vereinsdomizil (Mels, allenfalls anderer Ort): _____
- Ansprechperson: _____
- E-Mail-Adresse der Ansprechperson: _____
- Telefonische Erreichbarkeit: _____

Mitgliedschaft

Frage 2: Wie viele Mitglieder hat Ihr Verein?

- Anzahl Aktivmitglieder: _____
- Anzahl Aktivmitglieder aus Mels: _____
- Anzahl Passivmitglieder und weitere Mitglieder: _____

Nutzungsinteresse

Frage 3: Hat Ihr Verein Interesse daran, das Verrucano zu nutzen?

Ja / Nein

Wenn Frage 3 mit «Nein» beantwortet:

Frage 4: Worin liegt der Grund, dass Sie nicht vorhaben, das Verrucano zu nutzen?

(Textfeld)

Wenn Frage 3 mit «Ja» beantwortet:

13. Anhang 3: Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Übersicht Fragebogen

Frage 5: Welche Räumlichkeiten hat Ihr Verein in welchem Ausmass vor dem Bau des Verrucano genutzt (Meis oder Umgebung)?

(Textfeld)

Nutzungsbedarf

Frage 6: Welcher Nutzungsbedarf erscheint nach dem heutigen Stand für Ihren Verein realistisch?

(Bitte ziehen Sie die entsprechenden Veranstaltungen auf die rechte Seite)

Art der Veranstaltungen	Nutzungsbedarf (max. 5)
<ul style="list-style-type: none"> • Konzerte • Theateraufführungen • Musicalaufführungen • Tanzaufführungen • Kabarett, Musikkabarett • Unterhaltungsabend • Weitere öffentliche Veranstaltungen/Events • Kurse/Workshops • Kleinmessen und Ausstellungen • Bankette • Generalsammlungen/Verbandsanlässe • Vereinsnähe (bspw. Lotto-Abend etc.) • (regelmässige) Proben • Public Viewing • Sonstiges 	

Falls in Frage 6 «Sonstiges» gewählt wurde:

Frage 7: Bitte definieren Sie Ihre Auswahl «Sonstiges» - um welche Art von Veranstaltung handelt es sich dabei?

(Textfeld)

Zu jedem der in Frage 6 genannten Einsatzbereiche erscheinen anschliessend die folgenden Fragen

Frage 8: Welche Infrastruktur benötigen Sie für Konzerte?

Vorhandene Infrastruktur	Nutzung ja / nein (Kreuzchen)
Löwensaal	
mit Galerie (150 Personen max.)	
ohne Galerie	
Foyer Löwensaal	
Küche / Office	
Kleiner Saal	
Foyer Kleiner Saal	
Tanz- und Chorlokal	
Foyer Tanz und Chorlokal	

Probelokal Musik	
Foyer Probelokal Musik	
Festplatz	

(für die ausgewählte Infrastruktur erscheint anschliessend jeweils ein Textfeld)

Frage 9: Bitte spezifizieren Sie die folgenden Angaben pro gewählten Saal / gewählte Infrastruktur:

- Für welchen Anlass möchten Sie den Saal XYZ nutzen (bspw. Jahreskonzert)?
- Welche speziellen Bedürfnisse haben Sie für den Saal XYZ (bspw. benötigen Sie technische Ausrüstung, Catering, etc.)?
- Falls bekannt: Wann möchten Sie den Saal XYZ gerne benützen (Datum, Zeitrahmen, evtl. Häufigkeit etc.)?

Textfeld

Frage 10: Haben Sie Fragen an mich als Geschäftsleiterin des Verrucano?

Textfeld

Frage 11: Haben Sie weitere Anmerkungen, Ideen, Impulse?

Textfeld

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Der Fragebogen wurde gemeinsam mit Eva Maron (Geschäftsleiterin Gemeinde- und Kulturzentrum Mels) und dem Gemeinderat Mels (Gemeindepräsident Dr. Guido Fischer, Gemeinderat Reto Killias) erarbeitet.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

MusikKultur - Vereinsdaten

Name des Vereins	MusikKultur
Art und Zweck des Vereins	Organisation von kulturellen Anlässen
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Renato Hobi
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	renato.hobi@musikkultur.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	078 723 07 01
Anzahl Aktivmitglieder	9
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	6
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	0
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Kleiner Saal

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

MusikKultur - Anlässe

	Konzerte	Public Viewing	Weitere öffentliche Veranstaltungen/ Events	Unterhaltungsabend	Kabarett, Musikkabarett
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	x	x	x	x	x
Löwensaal ohne Galerie					
Foyer Löwensaal					
Küche / Office					
Kleiner Saal	x	x	x	x	x
Foyer Kleiner Saal					
Tanz- und Chorlokal					
Foyer Tanz- und Chorlokal					
Probelokal Musik					
Foyer Probelokal Musik					
Festplatz					

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Nidbärgschrinzer Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Nidbärgschrinzer Mels
Art und Zweck des Vereins	Guggenmusik
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Lukas Ackermann
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	l.ackermann@outlook.com
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 796 78 86
Anzahl Aktivmitglieder	50
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	45
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	ca. 100
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Wir haben den Löwensaal als Probelokal für das Probeweekend genutzt (1 Wochenende meistens anfangs Januar); unser 20-jähriges Jubiläum hatten wir auch im Löwensaal abgehalten.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Nidbärgschrinzer Mels - Anlässe

	Konzerte	Vereinsanlässe (bspw. Lotto- Abend etc.)	(regelmässige) Proben
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	x (ev. Jubiläum)		
Löwensaal ohne Galerie			x (Wochenendprobe)
Foyer Löwensaal	x		
Küche / Office	x (Speiss und Trank)	x (Catering)	
Kleiner Saal	x	x (Vereinsversammlung)	
Foyer Kleiner Saal			
Tanz- und Chorlokal			
Foyer Tanz- und Chorlokal			
Probelokal Musik			
Foyer Probelokal Musik			
Festplatz			

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Mels Tourismus - Vereinsdaten

Name des Vereins	Mels Tourismus
Art und Zweck des Vereins	Mels Tourismus
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Alois Moser
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	alois.moser@melstourismus.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 445 67 02 (erreichbar, wenn nicht besetzt)
Anzahl Aktivmitglieder	315
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	295
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	11
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Werkhof am Bach, Sitzungszimmer im Rekrutierungszentrum, bei verschiedenen Restaurants (was ja auch Sinn macht). Dies für Sitzungen, Informationen, Workshops, HV von Mels Tourismus, SIGA-Messe für HV, Besprechungen. Ausmass: alles zusammen rund 24 Termine pro Jahr.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Mels Tourismus - Anlässe

	Weitere öffentliche Veranstaltungen/ Events	General- versammlungen/ Verbandsanlässe	Sonstiges*
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)			
Löwensaal ohne Galerie			
Foyer Löwensaal			
Küche / Office			
Kleiner Saal	x	x	x
Foyer Kleiner Saal			
Tanz- und Chorlokal			
Foyer Tanz- und Chorlokal			
Probelokal Musik			
Foyer Probelokal Musik			
Festplatz			
*Filmabend für unsere Alpen (z.B.); allenfalls Käsemarkt nach den Alpabfahrten kombiniert mit Älplermesse in der Kirche, etc.; Filme von unseren Alpen etc.			

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Frauenturnverein STV Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Frauenturnverein STV Mels
Art und Zweck des Vereins	Verschiedene Sportarten, vorwiegend Gymnastik & Förderung sozialer Kontakte
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Hildegard Gmünder
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	hildegard50@rsnweb.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	078 631 30 18 / 081 710 41 43
Anzahl Aktivmitglieder	62
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	52 (Mels, Plons, Heiligkreuz) 10 (Sargans, Wangs, Vilters)
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	22
Nutzungsinteresse	Nein, Als Turnverein sind wir wöchentlich in der Turnhalle Kleinfeld aktiv. Es kann sein, dass wir eine Kant. DV organisieren könnten, dann wären wir auf die Nutzung des Verrucano angewiesen, ansonsten wohl eher nicht. Ob wir als Turnverein allenfalls die HV im Verrucano haben würden, dies kann ich zum jetzigen Zeitpunkt auch nicht beurteilen.
Frühere Räumlichkeiten	Es kann sein, dass wir eine Kant. DV organisieren könnten, dann wären wir auf die Nutzung des Verrucano angewiesen, ansonsten wohl eher nicht. Ob wir als Turnverein allenfalls die HV im Verrucano haben würden, dies kann ich zum jetzigen Zeitpunkt auch nicht beurteilen.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

UHC Sarganserland - Vereinsdaten

Name des Vereins	UHC Sarganserland
Art und Zweck des Vereins	Sportverein Unihockey
Vereinsdomizil	Sargans
Ansprechperson	Pascal Mändli
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	pascal.maendli@uhcsarganserland.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	076 390 47 90
Anzahl Aktivmitglieder	330
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	170
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	80
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Aula von Schulhäusern, Gonzen Bergwerk, Vereinsversammlungen und Infoabende mit bis zu 180 Personen.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» UHC Sarganserland - Anlässe

	Weitere öffentliche Veranstaltungen/ Events
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	X
Löwensaal ohne Galerie	
Foyer Löwensaal	
Küche / Office	
Kleiner Saal	
Foyer Kleiner Saal	
Tanz- und Chorlokal	
Foyer Tanz- und Chorlokal	
Probelokal Musik	
Foyer Probelokal Musik	
Festplatz	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Radsportvereinigung Pizol (RSV Pizol) - Vereinsdaten

Name des Vereins	Radsportvereinigung Pizol (RSV Pizol)
Art und Zweck des Vereins	Veloclub
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Bettina Hengartner
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	hengartner@rsnweb.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 474 52 53
Anzahl Aktivmitglieder	129
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	40
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	22
Nutzungsinteresse	Nein, wir sind ein Outdoor-Sport-Verein und haben auch keine grösseren Anlässe wo wir das Verrucano nutzen könnten/müssten.
Frühere Räumlichkeiten	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Kirchenchor St. Peter und Paul, Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Kirchenchor St. Peter und Paul, Mels
Art und Zweck des Vereins	Musikalische Begleitung von katholischen (christlichen) Gottesdiensten, seltener aufführen geistlicher Konzerte
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Hans Willi
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	hnswilli@gmail.com
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 285 57 66
Anzahl Aktivmitglieder	28
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	23
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	3
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Fast ausschliesslich Pfarrkirche Mels. Und ca. einmal jährlich als Gastchor auswärts. (Luzern, Zürich oder St. Gallen)

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Kirchenchor St. Peter und Paul, Mels - Anlässe

	Konzerte
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	
Löwensaal ohne Galerie	X
Foyer Löwensaal	
Küche / Office	
Kleiner Saal	
Foyer Kleiner Saal	
Tanz- und Chorlokal	
Foyer Tanz- und Chorlokal	
Probelokal Musik	
Foyer Probelokal Musik	
Festplatz	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Frauenturngruppe Mels (Seniorinnen) - Vereinsdaten

Name des Vereins	Frauenturngruppe Mels (Seniorinnen)
Art und Zweck des Vereins	Wöchentliche Turnstunde
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Verena Wälti
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	verena.waelit@rsnweb.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	081 723 39 56 (abends)
Anzahl Aktivmitglieder	30
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	30
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	10
Nutzungsinteresse	Nein, als kleiner Verein mit Seniorinnen im vorgerückten Alter, sind wir zufrieden die Turnhalle im Schulhaus Kleinfeld jeweils am Mittwoch von 19.00 bis 20.00 mieten zu können. Die Hauptversammlung und der Chlausnachmittag möchten wir weiterhin im Restaurant Plonserhof, Restaurant Kreuz, Restaurant Aussicht, Restaurant Schweizerhof, oder Restaurant Traube abhalten.
Frühere Räumlichkeiten	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Stiftung Erlebnis Weisstannental - Vereinsdaten

Name des Vereins	Stiftung Erlebnis Weisstannental
Art und Zweck des Vereins	Stiftung zur Erhaltung und Belebung der Alten Post im Weisstannental
Vereinsdomizil	Weisstannen
Ansprechperson	Agnes Schneider
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	agnes.schneider@pop.agri.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	041 495 13 63 oder 079 309 46 79
Anzahl Aktivmitglieder	100
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	25
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	Keine
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Bis anhin keine - unser Ja ist deshalb eher ein "Vielleicht" - aber diese Antwort ist nicht vorgegeben.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Stiftung Erlebnis Weisstannental - Anlässe

	Konzerte	Vereinsanlässe
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)		
Löwensaal ohne Galerie		
Foyer Löwensaal		
Küche / Office		
Kleiner Saal		
Foyer Kleiner Saal		
Tanz- und Chorlokal		
Foyer Tanz- und Chorlokal		
Probelokal Musik		
Foyer Probelokal Musik		
Festplatz		

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

SC Vermol - Vereinsdaten

Name des Vereins	SC Vermol
Art und Zweck des Vereins	Skiclub
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Künzli Roland
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	praesident@scvermol.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 331 81 12
Anzahl Aktivmitglieder	180
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	140
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	50
Nutzungsinteresse	Nein, als Skiclub habe ich kein Bedarf für die Nutzung eines Saal oder der Gleichen im Verrucano.
Frühere Räumlichkeiten	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Talgemeinschaft Weisstannen - Vereinsdaten

Name des Vereins	Talgemeinschaft Weisstannen
Art und Zweck des Vereins	Förderung/Erhalt Weisstannental
Vereinsdomizil	Weisstannen
Ansprechperson	Bettina Walser
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	kbwalser@bluewin.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 354 23 45
Anzahl Aktivmitglieder	30
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	30
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	50
Nutzungsinteresse	Nein, Aktivitäten im Weisstannental
Frühere Räumlichkeiten	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Kunst im alten Konsum Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Kunst im alten Konsum Mels
Art und Zweck des Vereins	Förderverein für kulturelle Anlässe mit Kunst-Charakter (Kulturschaffende und Künstler)
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Josef Ackermann (Geist)
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	qmservice@bluewin.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	Nicht gewünscht
Anzahl Aktivmitglieder	3
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	1
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	200
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Habe als Präsident des Vereins und Mitglied der IG GKZ schon längst (2017 / 2018 immer wieder bei Sitzungen) unser Wunsch nach einer Ausstellung im Rahmen der Eröffnung beim Ressort "Kultur" positioniert.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Kunst im alten Konsum Mels - Anlässe

	Kurse / Workshops	Kleinmessen und Ausstellungen
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)		
Löwensaal ohne Galerie		
Foyer Löwensaal	X	
Küche / Office		X
Kleiner Saal		
Foyer Kleiner Saal	X	
Tanz- und Chorlokal		
Foyer Tanz- und Chorlokal	X	
Probelokal Musik		
Foyer Probelokal Musik		
Festplatz	X	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Verein Seilbahn Palfries - Vereinsdaten

Name des Vereins	Verein Seilbahn Palfries
Art und Zweck des Vereins	Betrieb der alten Militärseilbahn Ragnatsch - Palfries
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Hans Lutziger, Präsident
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	lutziger.h@bluewin.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 216 61 96
Anzahl Aktivmitglieder	210
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	76
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	210
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Rest. Haagerbach / Rest. Bergwerk Sargans / Rest. Hirschen Weite, jeweils für die Jahreshauptversammlung im März, abwechslungsweise im Sarganserland und Werdenberg (vorgeschrieben gem. Statuten).

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Verein Seilbahn Palfries - Anlässe

	General- versammlungen / Verbandsanlässe
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	
Löwensaal ohne Galerie	
Foyer Löwensaal	
Küche / Office	
Kleiner Saal	X (mit Catering)
Foyer Kleiner Saal	
Tanz- und Chorlokal	
Foyer Tanz- und Chorlokal	
Probelokal Musik	
Foyer Probelokal Musik	
Festplatz	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Sportgruppe Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Sportgruppe Mels
Art und Zweck des Vereins	Polysportiver Verein
Vereinsdomizil	Turnhalle Heiligkreuz
Ansprechperson	Fabian Hobi
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	sportgruppe-mels@gmx.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 445 14 81
Anzahl Aktivmitglieder	40
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	21
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	Keine
Nutzungsinteresse	Nein, bis anhin hatten wir keinen Grund. Vielleicht ändert sich dies mit dem Verrucana. Wir planen allenfalls im Jahr 2020 ein Jubiläumsfest zu organisieren. Jedoch sind wir bezüglich Datum und Örtlichkeit noch nicht festgesetzt.
Frühere Räumlichkeiten	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Förderverein Kunst im alten Konsum Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Förderverein Kunst im alten Konsum Mels
Art und Zweck des Vereins	Förderung von Künstlern (Kunstschaffende) im Rahmen von Ausstellungen und Events (Kultursommer Mels)
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Josef Ackermann
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	qmservice@bluewin.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	081 723 70 48
Anzahl Aktivmitglieder	3
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	1
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	200
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Foyers und Rathausplatz

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Förderverein Kunst im alten Konsum Mels - Anlässe

	Kurse / Workshops	Kleinmessen und Ausstellungen
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)		
Löwensaal ohne Galerie		
Foyer Löwensaal	X	
Küche / Office		X
Kleiner Saal	X	
Foyer Kleiner Saal		
Tanz- und Chorlokal		
Foyer Tanz- und Chorlokal	X	
Probelokal Musik		
Foyer Probelokal Musik		
Festplatz	X	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Samariterverein Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Samariterverein Mels
Art und Zweck des Vereins	Pflegen und betreuen
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	G. Tobler / A. Heinemeyer
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	077 414 94 22 / 078 727 63 10
Anzahl Aktivmitglieder	15
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	15
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	3
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Pfarreiheim

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Samariterverein Mels - Anlässe

	General- versammlungen/ Verbandsanlässe
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	
Löwensaal ohne Galerie	X
Foyer Löwensaal	
Küche / Office	X
Kleiner Saal	
Foyer Kleiner Saal	
Tanz- und Chorlokal	
Foyer Tanz- und Chorlokal	
Probelokal Musik	
Foyer Probelokal Musik	
Festplatz	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Fasnachtsgesellschaft Mels FGM - Vereinsdaten

Name des Vereins	Fasnachtsgesellschaft Mels FGM
Art und Zweck des Vereins	Organisation und Durchführung der Melserfasnacht
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Marco Ackermann (Präsident)
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	goeggae@bluewin.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	078 624 81 14 Zeit spielt nicht so eine Rolle
Anzahl Aktivmitglieder	10
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	10
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	Diverse freiwillige Helfer
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	alter Löwensaal vor allem am Fasnachtssamstag / Fasnachtssonntag/ Fasnachtsmontag / Fasnachtsdienstag und jeweils 1 mal Ende Mai für das Fasnachtsabsenden (Hauptversammlung)

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Fasnachtsgesellschaft Mels FGM - Anlässe

	Unterhaltungsabend	Weitere öffentliche Veranstaltungen / Events	Generalversammlungen / Verbandsanlässe	Sonstiges*
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)				
Löwensaal ohne Galerie	X	X	X	
Foyer Löwensaal				
Küche / Office	X (Catering)		X (Catering)	
Kleiner Saal				
Foyer Kleiner Saal				
Tanz- und Chorlokal				X
Foyer Tanz- und Chorlokal				
Probelokal Musik				
Foyer Probelokal Musik				
Festplatz				

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Jugendsmusik Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Jugendsmusik Mels
Art und Zweck des Vereins	Pflege und Förderung der Blasmusik insbesondere Kindern und Jugendlichen das musikalische Zusammenspiel zu ermöglichen, Pflege der Kameradschaft sowie musikalische Umrahmung festlicher und feierlicher Anlässe
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Doris Vogel-Ackermann (Leitung Administration), Beda Hidber (Dirigent)
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	dorisg.vogel@bluewin.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	081 723 04 59 / 079 284 18 58 ab 18.00 h
Anzahl Aktivmitglieder	74
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	73
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	50
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Turnhalle Feldacker 1x jährlich im November für das Jahreskonzert Aula Schulhaus Feldacker 1x wöchentlich für Probe Jugendspiel (Do 17.30-18.30) und Jugendmusik (19.30-21.30), durch diverse Tambourengruppen (div. Zeiten), teilweise Registerproben in den Schulzimmern.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Jugendsmusik Mels - Anlässe

	Konzert	Unterhaltungs- abend	Kurse / Workshops	Generalversamm- lungen / Verbandsanlässe	Regelmässige Proben
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	X	X		X	
Löwensaal ohne Galerie					
Foyer Löwensaal	X	X		X	
Küche / Office	X	X		X	
Kleiner Saal			X		
Foyer Kleiner Saal			X		
Tanz- und Chorlokal					
Foyer Tanz- und Chorlokal					
Probelokal Musik				X	X
Foyer Probelokal Musik				X	
Festplatz					

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Turnverein Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Turnverein Mels
Art und Zweck des Vereins	Turnverein, sportliche Betätigung und Geselligkeit sowie Teamgeist fördern
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Roland Zimmermann
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	rolliz@gmx.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	078 623 64 34 - ab 1830
Anzahl Aktivmitglieder	124
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	96
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	679
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Löwensaal - jährliche Turnerunterhaltung Feldacker Mels - einige Jahre als Löwensaal Ersatz, resp. als Tapetenwechsel Saal im Melserhof, Waldheim oder Pfarreiheim für Hauptversammlung

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Turnverein Mels - Anlässe

	Unterhaltungsabend	General- versammlungen/ Verbandsanlässe	Vereinsanlässe
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	X		
Löwensaal ohne Galerie		X	X
Foyer Löwensaal	X		X
Küche / Office	X	X	
Kleiner Saal	X		
Foyer Kleiner Saal	X		
Tanz- und Chorlokal			
Foyer Tanz- und Chorlokal			
Probelokal Musik			
Foyer Probelokal Musik			
Festplatz	X		

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Frauen und Müttergemeinschaft FMG Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Frauen und Müttergemeinschaft FMG Mels
Art und Zweck des Vereins	Treffpunkt für Frauen aus Mels (Angebot: versch. Kreativkurse, Ausflüge, Referate usw.)
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Evelyn Guntli / Maria Kalberer
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	eguntli@yahoo.com
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	081 723 61 43 ab 19 Uhr
Anzahl Aktivmitglieder	600
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	580
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	20
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	1 mal Jährlich Hauptversammlung mit ca. 250 Personen im Löwensaal mit Bühne - Küche wurde gebraucht, da ein Abendessen serviert wurde - Eingangsbereich für Apéro - Garderobe / WC / Buffet

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Frauen und Müttergemeinschaft FMG Mels - Anlässe

	Kurse / Workshops	Generalversammlungen / Verbandsanlässe	Vereinsanlässe
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	X	X	
Löwensaal ohne Galerie			
Foyer Löwensaal	X		
Küche / Office	X	X	
Kleiner Saal	X		X
Foyer Kleiner Saal			
Tanz- und Chorlokal			
Foyer Tanz- und Chorlokal			
Probelokal Musik			
Foyer Probelokal Musik			
Festplatz			

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Trachtengruppe Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Trachtengruppe Mels
Art und Zweck des Vereins	Erhaltung der Trachtenkultur
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Mathias Ackermann
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 291 69 83 (ab ca. 16.00 Uhr ausg. Di)
Anzahl Aktivmitglieder	61
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	50
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	40
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	1 x jährlich letztes Januar Wochenende Löwensaal für den Heimatabend (Übergangsmässig Sternensaal in Wangs) 3 Aufführungen. Freitag- und Samstagabend sowie Sonntagnachmittag Vorstellung (Bankettstuhlung) ca. 10 Tage Vollbelegung für Kulissenaufbau und Proben aller Gruppen(Tanzgruppe, Kindertanzgrupp und Theaterteam)

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Trachtengruppe Mels - Anlässe

	Theater	Tanzaufführungen	Unterhaltungsabend	Generalversammlungen / Verbandsanlässe
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	X	X	X	
Löwensaal ohne Galerie				X
Foyer Löwensaal	X	X	X	X
Küche / Office	X	X	X	X
Kleiner Saal	X	X	X	
Foyer Kleiner Saal	X	X	X	
Tanz- und Chorlokal	X	X	X	
Foyer Tanz- und Chorlokal	X		X	
Probelokal Musik				
Foyer Probelokal Musik				
Festplatz				

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Männerriege Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Männerriege Mels
Art und Zweck des Vereins	Polysportiver Verein
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Thomas Kohler
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	thomas.kohler@rsnweb.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 509 95 64
Anzahl Aktivmitglieder	93
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	84
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	0
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Die Männerriege wird die Räumlichkeiten (im Turnus mit noch vorhandenen Sälen) für Hauptversammlung nutzen.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Männerriege Mels - Anlässe

	General- versammlungen/ Verbandsanlässe
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	
Löwensaal ohne Galerie	
Foyer Löwensaal	
Küche / Office	X
Kleiner Saal	X
Foyer Kleiner Saal	
Tanz- und Chorlokal	
Foyer Tanz- und Chorlokal	
Probelokal Musik	
Foyer Probelokal Musik	
Festplatz	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Männerchor Heiligkreuz - Vereinsdaten

Name des Vereins	Männerchor Heiligkreuz
Art und Zweck des Vereins	gemeinsames Singen
Vereinsdomizil	Pfarreisaal Heiligkreuz
Ansprechperson	Daniel Pfiffner
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	pfiffner.daniel@rsnweb.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 408 27 80
Anzahl Aktivmitglieder	26
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	20
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	150
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	An unserem alljährlichen Unterhaltungskonzert im Löwensaal

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Männerchor Heiligkreuz - Anlässe

	Unterhaltungsabend
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	X
Löwensaal ohne Galerie	
Foyer Löwensaal	
Küche / Office	X
Kleiner Saal	
Foyer Kleiner Saal	
Tanz- und Chorlokal	
Foyer Tanz- und Chorlokal	
Probelokal Musik	
Foyer Probelokal Musik	
Festplatz	

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Frauenchor Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Frauenchor Mels
Art und Zweck des Vereins	Frauenchor
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Rixt J. Althof
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	rix1612@gmail.com
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	078 773 42 59; nach 19:00 Uhr, G: 081 303 13 81
Anzahl Aktivmitglieder	28
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	18
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	20
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Musik / Chor lokal für einerseits die wöchentliche Chorprobe und andererseits die Jahreskonzerte. Foyer für unsere Vereinsfahne.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Frauenchor Mels - Anlässe

	Konzert	Generalversammlungen / Verbandsanlässe	Regelmässige Proben	Sonstiges
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)				
Löwensaal ohne Galerie	X			
Foyer Löwensaal				
Küche / Office				
Kleiner Saal	X		X	
Foyer Kleiner Saal	X			
Tanz- und Chorlokal		X		X
Foyer Tanz- und Chorlokal				
Probelokal Musik	X	X	X	
Foyer Probelokal Musik				
Festplatz				

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Evangelischer Frauenverein Sargans – Mels – Vilters/Wangs - Vereinsdaten

Name des Vereins	Evangelischer Frauenverein Sargans – Mels – Vilters/Wangs
Art und Zweck des Vereins	Sozialer Verein mit Schwerpunkt Nachhaltigkeit und Verbindung der Generationen
Vereinsdomizil	Sargans
Ansprechperson	Ursula Flüeler
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	ursi.flueler@bluewin.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	081 723 03 93 / 079 421 29 69
Anzahl Aktivmitglieder	190
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	38
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	Keine
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Wir benutzen für unsere Anlässe immer die Räumlichkeiten der evangelischen Kirchgemeinde. Wir führen zweimal im Jahr einen grossen gratis Kleidertausch durch. Wir führen einmal im Jahr einen grossen Bazar mit generationenüberschreitendem Basteln durch. Bisher genügten uns die Räumlichkeiten der evangelischen Kirchgemeinde; wir sind sehr einfallreich, wenn es ums platzsparend Funktionieren geht. Der Kleidertausch wird übrigens von einer Melserin geleitet und in ihrem Team sind viele Melser Frauen, die nicht in unserem Verein sind.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Evangelischer Frauenverein Sargans – Mels – Vilters/Wangs - Anlässe

	Weitere öffentl. Veranstaltungen / Events	Vereinsanlässe
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)		
Löwensaal ohne Galerie		
Foyer Löwensaal		
Küche / Office		
Kleiner Saal		
Foyer Kleiner Saal		
Tanz- und Chorlokal		
Foyer Tanz- und Chorlokal		
Probelokal Musik		
Foyer Probelokal Musik		
Festplatz		

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Musikgesellschaft Konkordia Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Musikgesellschaft Konkordia Mels
Art und Zweck des Vereins	Pflege und Förderung der Blasmusik sowie Kindern und Jugendlichen theoretischen und praktischen Musikunterricht zu ermöglichen
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Dominik Weber
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	weber_dominik@bluewin.ch
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	079 390 70 78 / 08.00 - 19.00
Anzahl Aktivmitglieder	152
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	125
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	50
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Schulhaus Feldacker (Aula für Probenbetrieb, Turnhalle für Konzerte, Foyer für Auftritte wie Muttertag), Schulhaus Dorf (Konzerte wie Sommernachtständchen der Jugendformationen), Stollen Hagerbach (Spezialprojekte wie Movie Classics)

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Musikgesellschaft Konkordia Mels - Anlässe

	Konzert	Unterhaltungsabend	Generalversammlungen / Verbandsanlässe	Regelmässige Proben
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	X			
Löwensaal ohne Galerie	X			
Foyer Löwensaal	X			
Küche / Office	X			
Kleiner Saal	X	X	X	
Foyer Kleiner Saal		X	X	
Tanz- und Chorlokal	X	X	X	
Foyer Tanz- und Chorlokal		X	X	
Probelokal Musik	X			X
Foyer Probelokal Musik	X			X
Festplatz				

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Kleinkaliberschützen Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Kleinkaliberschützen Mels
Art und Zweck des Vereins	Schiesssport
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Meli Patrick
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	patrick.meli@oerlikon.com
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	078 655 83 07
Anzahl Aktivmitglieder	30
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	24
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	10
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	Altes Pfadiheim Mels Runggalinaweg Für Luftgewehr Training für Jungschützen und Erwachsene im Winter. Es ist sehr kalt und die benötigten 10m Schussdistanz sind auch nicht vorhanden.

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine» Kleinkaliberschützen Mels - Anlässe

	Kurse / Workshops	Generalversammlungen / Verbandsanlässe
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)		X
Löwensaal ohne Galerie		
Foyer Löwensaal		
Küche / Office		
Kleiner Saal	X	
Foyer Kleiner Saal		
Tanz- und Chorlokal		
Foyer Tanz- und Chorlokal		
Probelokal Musik		
Foyer Probelokal Musik		
Festplatz		

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Männerchor Harmonie Mels - Vereinsdaten

Name des Vereins	Männerchor Harmonie Mels
Art und Zweck des Vereins	Gesangsverein
Vereinsdomizil	Mels
Ansprechperson	Andy Ackermann
E-Mail-Adresse der Ansprechperson	ackermannan@gmail.com
Telefon-Nr. und bevorzugte Zeit	078 712 91 66
Anzahl Aktivmitglieder	29
Anzahl Aktivmitglieder aus Mels	21
Anzahl Passivmitglieder / weitere Mitglieder	3
Nutzungsinteresse	Ja
Frühere Räumlichkeiten	alter Löwensaal (Jahreskonzerte), altes Kino (Frühlingskonzerte), Kirche Mels und Heiligkreuz (Messbegleitungen, Hochzeiten und Beerdigungen, Schreinerei Stieger AG (Matinee))

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Männerchor Harmonie Mels - Anlässe

	Konzert	Unterhaltungs- abend	Weitere öffentl. Veranstaltungen / Events	Generalversamm- lungen / Verbandsanlässe	Sonstiges
Löwensaal mit Galerie (max. 150 Personen)	X	X			
Löwensaal ohne Galerie	X	X			X
Foyer Löwensaal	X	X			X
Küche / Office		X			X
Kleiner Saal				X	
Foyer Kleiner Saal					
Tanz- und Chorlokal	X	X	X		
Foyer Tanz- und Chorlokal			X		
Probelokal Musik					
Foyer Probelokal Musik					
Festplatz					

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Haben Sie Fragen an mich als Geschäftsleiterin des Verrucano? 1/2

Verein	Frage
Mels Tourismus	Ich freue mich auf unsere Zusammenarbeit.
Frauenturnverein STV Mels	Momentan nicht. Ich habe Ihre Vorstellung im Werkhof erlebt, sie ist bei mir als sympathisch und kompetent angekommen.
Stiftung Erlebnis Weisstannental	Viel Freude beim Start.
Kunst im alten Konsum Mels	Können wir im Rahmen der Eröffnung die gewünschten Räume bespielen, Zeitraum und Kosten. Entsprechend Ihrem Angebot wollen wir das weitere Vorgehen Verein-intern behandeln.
Förderverein Kunst im alten Konsum Mels	Unser Wunsch und Antrag ist eine Initial-Ausstellung im Rahmen der Eröffnung (IG-Pendenz seitens Ressort Kultur), da der Verein im "alten Konsum" keine Ausstellungen mehr durchführen kann (Nutzung wurde gekündigt). Warten seit 2017 auf ein positives Feedback zur Planung. Bis dato sind die Vereinsaktivitäten eingestellt und es werden keine Mitglieder- und Gemeindebeiträge angefragt.
Fasnachtsgesellschaft Mels	Soll die Endreinigung nach einem Anlass jeweils durch den Nutzer durchgeführt werden?
Jugendmusik Mels	Wie kann man Sie kontaktieren?

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Haben Sie Fragen an mich als Geschäftsleiterin des Verrucano? 2/2

Verein	Frage
Turnverein Mels	- Ab wann sind die Kosten für die Miete der Einrichtungen für die Melser Vereine abschätzbar? - Welche Events / Tätigkeiten sind im Verrucano nicht möglich z.B. Barbetrieb machbar? Wenn ja, wo und mit welchen Einschränkungen?
FMG	Müssen wir als Verein etwas bezahlen, wenn wir einen Saal mieten? Bei wem muss man sich melden, wenn man einen Saal reservieren möchte? Wie wird das mit den Parkplätzen geregelt?
Frauenchor Mels	Gibt es die Möglichkeit unser Vereinsfahne einen würdigen Platz zu geben, im Moment hängt er in einen abgedeckte Fahnschrank im China Restaurant im Schweizer Hof.
Musikgesellschaft Konkordia Mels	Fragen nicht direkt. Würde gerne (wie diese Woche mit dir besprochen:)) mit dir mal zusammensitzen um dir unseren Verein etwas aufzuzeigen (Nutzungsbedarf, Anlässe, Projekte, Strukturen, etc.).
Kleinkaliberschützen Mels	Falls es nicht möglich ist mit den Luftgewehre zu trainieren, wäre es möglich mit Simulation- Geräten zu trainieren?
Männerchor Harmonie Mels	Liebi Eva, guetä Start und nomol hürzlich Willkommä in Mels!

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Haben Sie weitere Anmerkungen, Ideen, Impulse? 1/2

Verein	Anmerkung, Idee, Impuls
Mels Tourismus	Diese werden wir bei Mels Tourismus entwickeln und gemeinsam mit dir etwas auf "die Beine" stellen.
Frauenturnverein STV Mels	Nein, momentan nicht - es sind noch viele Unbekannte in Bezug auf Nutzung, Kosten usw. Für konkrete Anmerkungen fehlen mir konkrete Informationen.
Kirchenchor St. Peter und Paul, Mels	Wie gesagt, es ist recht unwahrscheinlich, dass wir in naher Zukunft den Saal für Konzerte benötigen. Aber die Kirchenmusikszene steckt in einer Krise und wird sich wohl neu ausrichten. Vielleicht müssen sich, vor allem die Chöre, in Zukunft mehr um weltliche, klassische Literatur kümmern, welche dann in einen Saal wie den Verrucano besser passen würde.
Frauenturngruppe Mels	Im Namen der Frauenturngruppe Mels wünsche ich Ihnen alles Gute. Freundliche Grüsse Verena Wälti, Präsidentin
Stiftung Erlebnis Weisstannental	Wir freuen uns aufs Verrucano
Förderverein Kunst im alten Konsum Mels	Verrucano als Marketing-Begriff ist unbrauchbar. Ideen und Impulse habe ich genügend eingebracht und sind bei der Gemeinde Akten-kundig. (Projektleiter Roland Kohler)

13. Anhang 4: Ergebnisse Fragebogen «Nutzungsbedarf der Vereine»

Haben Sie weitere Anmerkungen, Ideen, Impulse? 2/2

Verein	Anmerkung, Idee, Impuls
Fasnachtsgesellschaft Mels	Es sollte möglichst schnell die zuständige Person für die Technik bestimmt werden, damit diese/dieser noch während des Innenausbau es Einfluss nehmen kann.
Turnverein Mels	- Wird es von Seite der Gemeinde zu bevorzugende Lieferanten oder Catering-Services geben? Für einige Vereine oder externe Mieter wären solche sicherlich von Vorteil.
Frauenchor Mels	In alle Räumlichkeiten sollten Medien (Beamer usw.) einfach und handsam zur Verfügung stehen. Zusätzlich Reservierungen sollen einfach per Website / Homepage angefragt werden können.
Evangelischer Frauenverein Sargans-Mels-Vilters/Wangs	Bisher genügten uns die Räumlichkeiten der evangelischen Kirchgemeinde in Sargans. Wenn wir mehr Platz brauchen, können wir nach Wangs ausweichen. Falls Sie jedoch Interesse hätten, einen sozialen Anlass bei Ihnen zu unterstützen, könnten wir uns überlegen, ob der Kleidertausch dazu Hand bieten würde. Wir führen in seit 8 Jahren durch, er ist gut besucht und entspricht einem Bedürfnis. Dieses Frühjahr boten wir zum ersten Mal ein Mittagessen an. Nächster Tausch ist am 7./8.11.2019. Siehe auch ref-sargans.ch/Kleidertausch .
Musikgesellschaft Konkordia Mels	Für uns wäre eine Reservierungsplattform mit erweiterten Funktionen (siehe damaliges Mail mit Bedarf der Vereinsvorsteher) extrem von Vorteil und sehr wünschenswert.

13. Anhang 5: Catering

13. Anhang 5: Catering

Potenzielle Anbieter

Regional

- A Casa Catering: <https://www.acasacatering.ch/>
- La Culina AG: <http://www.laculina.ch>
- Ospelt Catering FL: <https://ospelt-ag.li/>
- Rheintal Catering: <https://www.rheintal-catering.ch/ueber-uns/>
- Markus Längle, Catering FL: <https://www.catering-liechtenstein.li/>
- Restaurant Löwen Sargans: <https://www.zunftloewen.ch/>; Ansprechpartner: Herr Thomas Dolp
- Mensa BZB Buchs (SV-Service): <https://www.bzbuchs.ch/mein-raum/eventraeume/mensa/>; Ansprechpartner: Herr Walter Planitzer

Erweiterte Region Richtung ZH

- Franzoli Catering: <http://www.franzoli.ch/de/>
- Gamma Catering: <https://www.gammacatering.com/>
- Candrian Catering AG: <https://www.candrian.com>
- Zürcher Frauenverein: <https://zfv.ch/de/>

National

- Compass Group Schweiz AG: <https://welcome.compass-group.ch/>
- SV Schweiz AG: <http://www.sv-group.ch/de/>
- Migros Ostschweiz: <https://www.migros.ch/de/gastronomie/catering-services/catering-services-ostschweiz/angebot.html>

13. Anhang 6: Dokumentation Workshop Belegungs- und Nutzungsszenarien

Die Belegungs- und Nutzungsszenarien wurden im Rahmen eines Workshops am 10. April 2019 mit Eva Maron (Geschäftsleiterin Gemeinde- und Kulturzentrum Mels) und Reto Killias (Mitglied Gemeinderat Mels) erarbeitet

13. Anhang 6: Dokumentation Workshop Belegungs- und Nutzungsszenarien Jahresevents

Januar:

- Neujahrsanlässe
- Trachtengruppen

Februar:

- Männerchor
- Fasnacht

März:

- Frühlingsmessen
- Gewerbemessen
- GV's

April:

- Ostern
- Alpaufzug
- Bürgerversammlungen

Mai:

- Musikkonzerte
- Maibaumtanz
- Auffahrt
- Hochzeiten

Juni:

- Pfingsten
- Sommeranlässe

13. Anhang 6: Dokumentation Workshop Belegungs- und Nutzungsszenarien Jahresevents

Juli:

- Ferien Workshops
- Ferienstart
- Bürgerversammlungen

August:

- 1. August
- Sportwochen
- Sommerfeste

September:

- Weinfest
- Alpabzug
- Erntedankfest

Oktober:

- Halloween
- Herbstmessen

November:

- Weihnachtsessen
- Bürgerversammlungen
- Turnunterhaltungen

Dezember:

- Weihnachtsessen
Weihnachtsmarkt
- Neujahrsanstossen
- Silvester

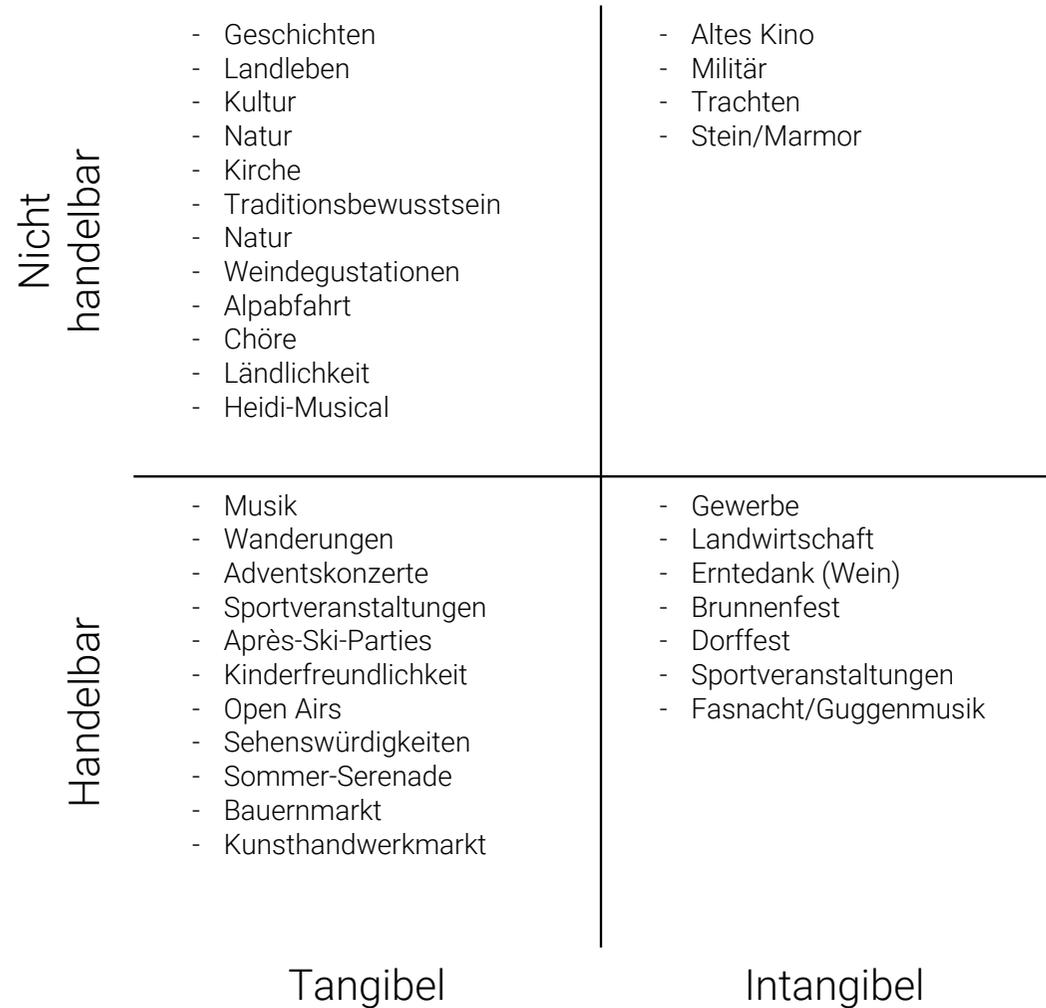
13. Anhang 6: Dokumentation Workshop Belegungs- und Nutzungsszenarien Themenevents



GESCHICHTEN, LEUTE, ORTE, SEHENSWÜRDIGKEITEN, AKTIVITÄTEN, ETC.

13. Anhang 6: Dokumentation Workshop Belegungs- und Nutzungsszenarien

Themenevents



1. Tektonikarena Sardona

STIMMEN: 1

THEMA: TEKTONIKARENA SARDONA

- Spezialausstellungen zum Thema
- Hauptversammlungen
- Literatur



2. Wir leben mit der Natur

STIMMEN: 4
THEMA: HANF

- Anlässe zum Thema
- Vorträge
- Tradition der Pflanze
- Aufklärung und Sensibilisierung



3. Von uns für Euch

STIMMEN: 3
THEMA: BAUERNMARKT

- Marktplatz Stände
- Kleintiere und Streichelzoo
- Prämierung von spezielle Produkten
- Trachtengruppen: Tanz und Workshops
- Käserei: Handwerk sichtbar machen
- Wein und Schnaps Degustationen
- Männerchor



4. Volkstänze für Quereinsteiger

STIMMEN: 2
THEMA: TANZ

- Berührungsängste zu Volkstänzen abbauen
- Austausch zwischen unterschiedlichen Tanz-
Stilen fördern: Volkstanz vs. Moderner Tanz
- Brauchtumpflege
- Begegnungen ermöglichen und Offen- und
Verbundenheit fördern



5. Alpbahrt-Konzert

STIMMEN: 2
THEMA: ALPABFAHRT

- Konzerte mit Ländler-Musik
- Unterschiedliche Gruppen pro Saal
- Bekannte Künstler als Headliner



6. Melser-Militär-Gala

STIMMEN: 1
THEMA: MILITÄR

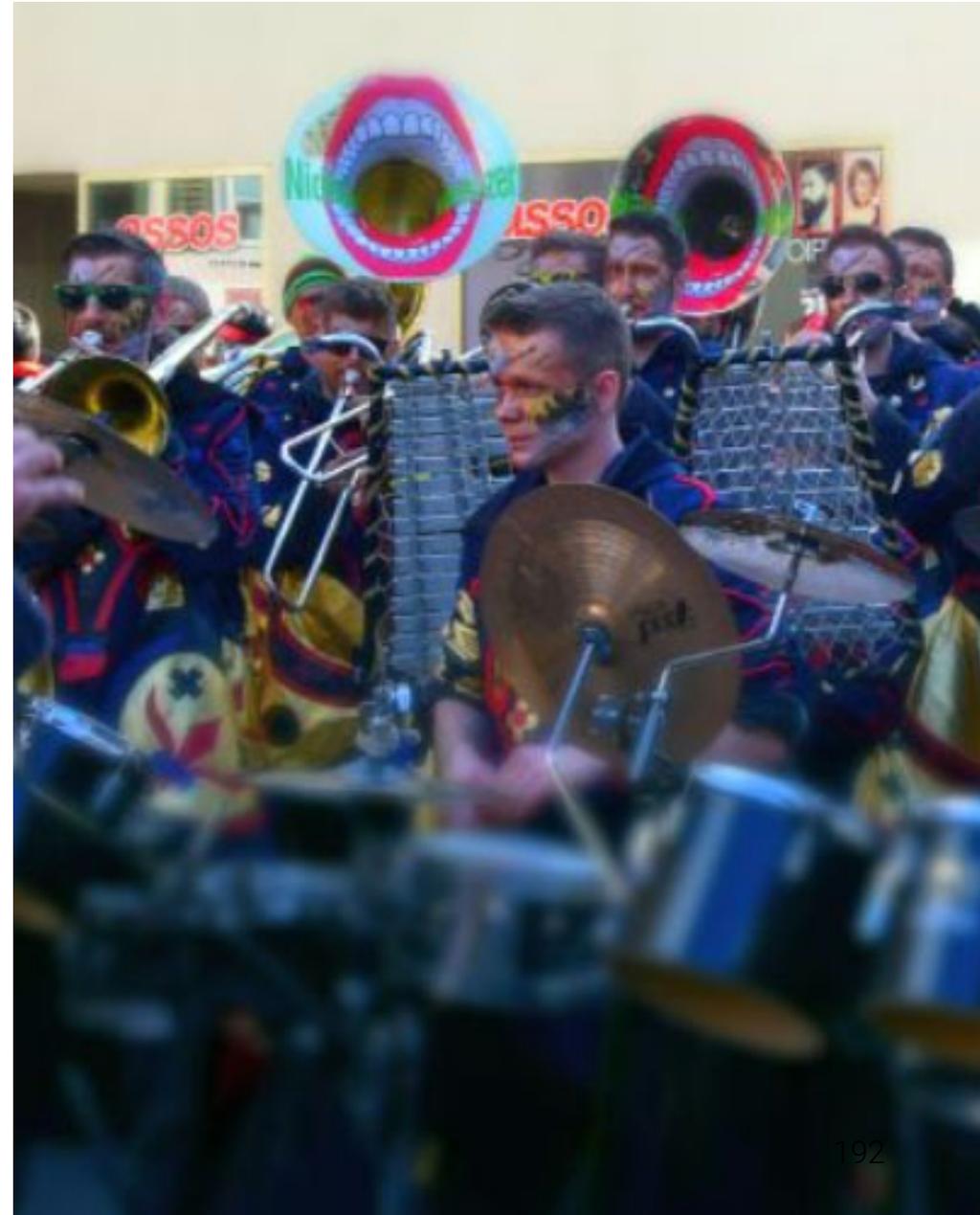
- Tattoo Veranstaltungen
- Militärmusik, Big Bands
- Gesellschaftlicher Anlass mit Ordensverleihungen und Bankette



7. Melser Fasnacht

STIMMEN: 3
THEMA: FASNACHT

- Geschichten rund um die Melser-Fasnacht erzählen.
- 2-3 Abende Treffpunkt für die «Melser-Fasnächtler» und Guggenmusik-Gruppen



8. Hexplatten

STIMMEN: 3
THEMA: GESCHICHTEN

- Theateraufführungen zur Geschichte der Hexplatten
- Humoristischer Charakter für Jung und Alt
- Aufführungen für Vereine, etc.



9. Erntedankfest

STIMMEN: 5
THEMA: WEIN

- Weindegustationen
- Ausstellung regionaler Weine
- Vorträge zum Thema
- Passende Gerichte anbieten
- Feste und Tanz



10. Viehschau

STIMMEN: 0
THEMA: TIERE

- Viehschau als Abschluss der Alpfahrt
- Zum Thema passende Konzerte
- Regionale, traditionelle Gerichte



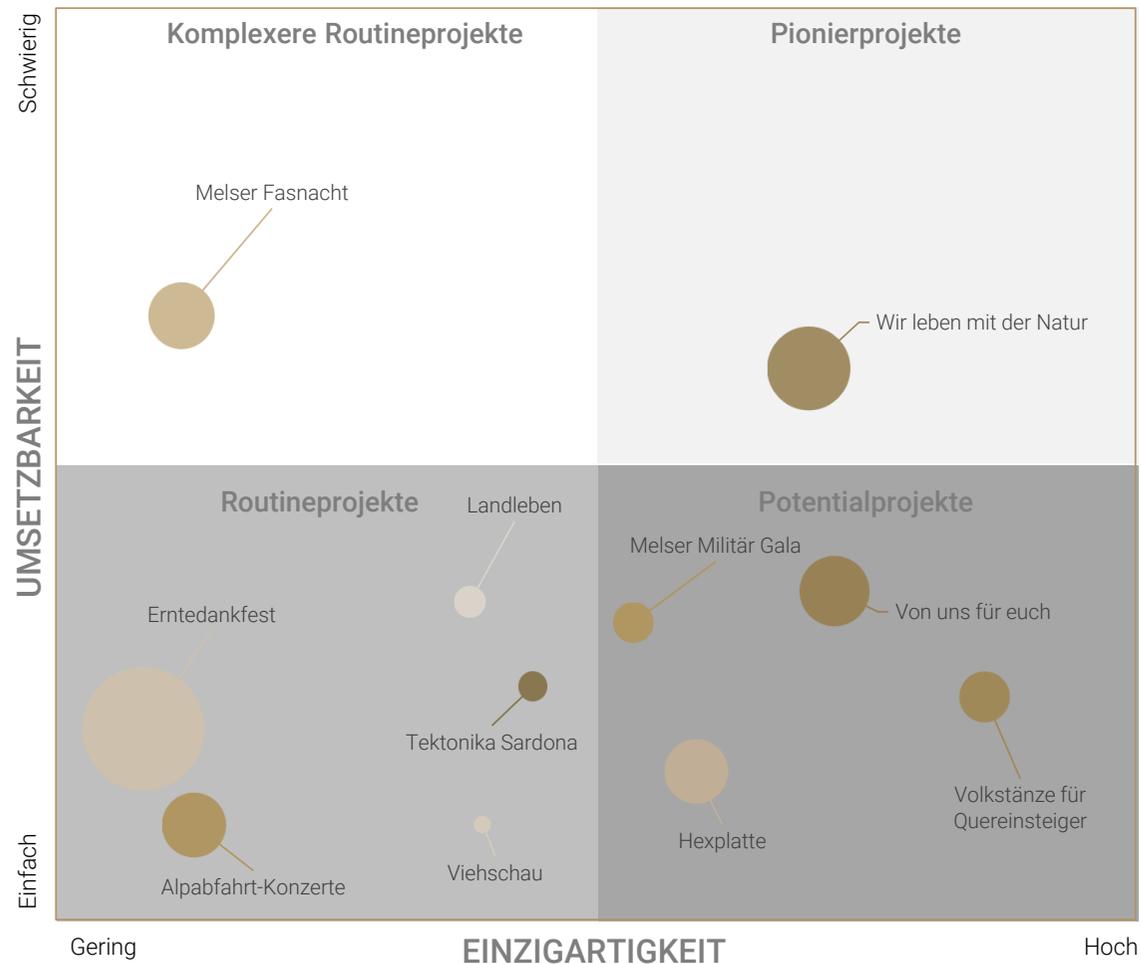
11. Landleben

STIMMEN: 1
THEMA: WOCHENMARKT

- Wöchentlicher Markt
- Regionale Produkte
- Natur und Bio Produkte



Beurteilung der Themenevent-Ideen hinsichtlich Umsetzbarkeit und Innovationsgrad



- Die Umsetzbar- und Einzigartigkeit wurde im Workshop durch die Gruppen eingeschätzt.
- Die Grösse der Bubbles entspricht der Gesamtbeurteilung der Gruppen auf den Ideensteckbriefen.

13. Anhang 6: Dokumentation Workshop Belegungs- und Nutzungsszenarien PopUp-Events



INTERNATIONALE, NATIONALE, ÜBERREGIONALE EVENTS

13. Anhang 6: Dokumentation Workshop Belegungs- und Nutzungsszenarien

Nationale und internationale Events

- Festspiele Salzburg
- Eidgenössisches Schwingerfest
- Genfer Autosalon
- Vin Italy
- WM/EM
- Oktoberfest
- Frankfurter Buchmesse
- Open Airs
- Berlinale Filmfest
- Tattoo Basel
- Olma
- Theaterspektakel Zürich
- Tanzplan Steckborn
- Filmfestspiele
- Formel 1
- Art on Ice
- Olympiade
- Sängerkonvent
- Musikfest
- Eidgenössisches Jodlerfest
- Künstlerbörse Thun
- Ski WM

1. Art on Glice

STIMMEN: 0
EVENT: ART ON ICE

- Kunststoff Eisfeld (glicerink.com)
- Künstler/Acts aus der Region
- Marktstände mit Glühwein



2. Schwinger Nachwuchsförderung

STIMMEN: 0
EVENT: EIDG. SCHWINGERFEST

- Gemeinsam mit TV
- Förderung der Nachwuchs-Schwinger



3. Themen Messen

STIMMEN: 2
EVENT: HOCHZEITSMESSE

Unterschiedliche thematische Messen

- Schmuck
- Hochzeit
- Herbst



4. Melser-Festspiele

STIMMEN: 0
EVENT: BREGENZER FESTSPIELE

«Recycling» von Events

- Nach erfolgten Auftritten an anderen Locations werden die Bühnenbilder und ggf. Artisten für weitere Konzerte nach Mels geholt.
- Dadurch wird der Lebenszyklus jedes Events verlängert und einer breiteren Allgemeinheit zugänglich gemacht.



5. Ü40-Party

STIMMEN: 4
EVENT: Ü40-Parties

- Schlagerfestivals
- 80er Disco mit DJ



6. Agro-Mels

STIMMEN: 2
EVENT: OLMA SG

- Maschinen und Traktoren Ausstellung
- Viehschau
- Anlässe und Vorträge
- Ausstellungen zu Biodiversität und Nachhaltigkeit



7. Melser Kurzfilmtage

STIMMEN: 1
EVENT: SOLOTHURNEN TAGE

- Plattform für regionale und überregionale Nachwuchskünstler
- Talentwettbewerb für Kurzfilme
- Überraschungskino



8. Public Viewing

STIMMEN: 3
EVENT: WM/EM

- Leinwand auf der Grossevents übertragen werden (Bspw. WM 2022)
- Verpflegungsstände



9. Oktoberfest

STIMMEN: 4
EVENT: OKTOBERFEST

- Lokales Oktoberfest mit Volksmusik
- Durch externen Veranstalter veranstalten lassen



10. eSports-Events

STIMMEN: 4
EVENT: ARS ELECTRONICA

- Veranstaltungen rund um das Thema Technik
- eSports Events und Wettbewerbe



11. eMobility Salon Mels

STIMMEN: 4
EVENT: AUTOSALON GENÈVE

- Ausstellung rund um das Thema Elektromobilität (Autos, Bikes, etc.)
- Informationen über das Thema Elektromobilität
- Thematischer Spielplatz für Kinder
- In Kooperation mit starken Partnern in diesem Bereich



12. Melser Auktion

STIMMEN: 6
EVENT: AUKTIONEN

- Thematisch unterschiedliche und variierende Auktionen mit inspirierendem Auktionator
- Begegnungsort für Melser/Melserinnen



13. Battle of the Bands

STIMMEN: 1
EVENT: BANDXOST

- Lokale, regionale Version des Band X Ost Contest zur Jugendförderung



14. Kulturaustausch

STIMMEN: 3
EVENT: -

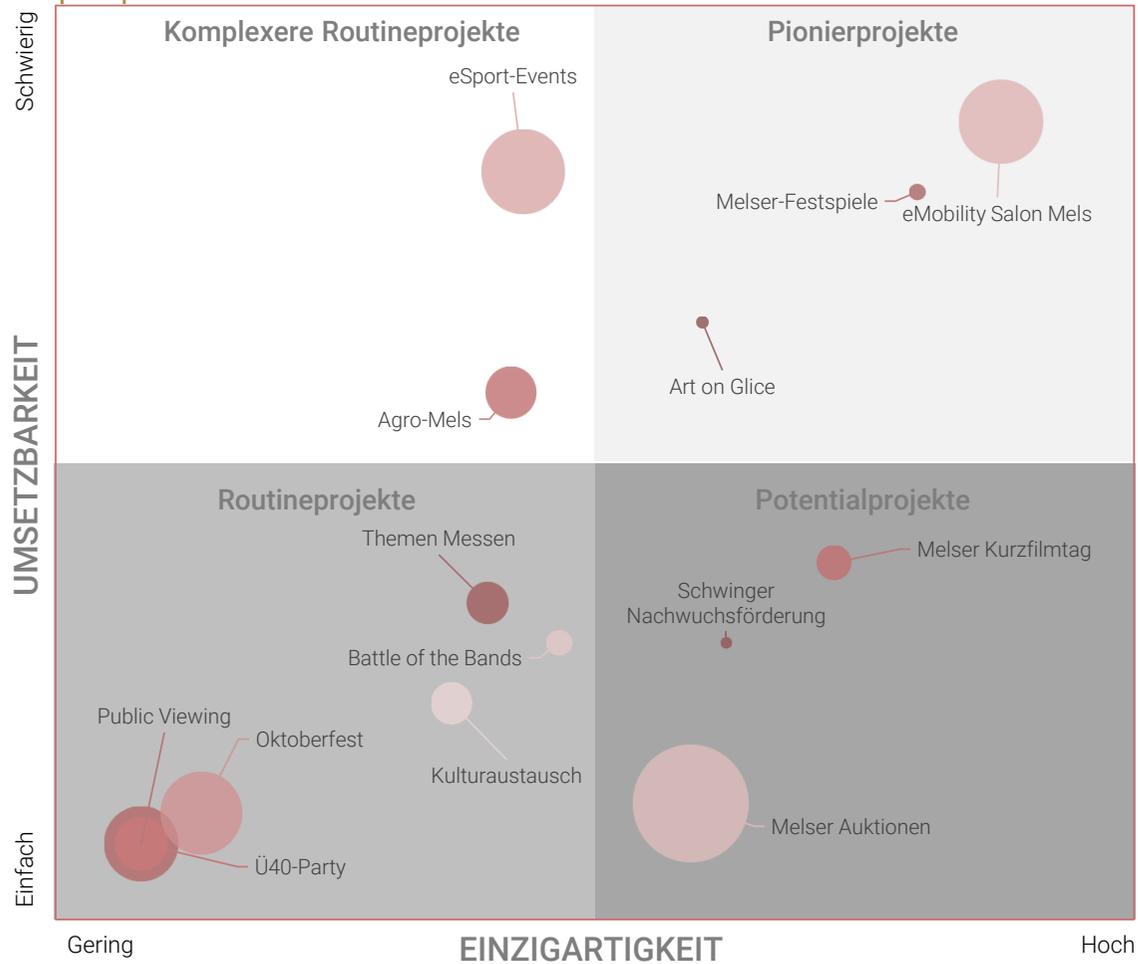
Austausch mit Flüchtlingen fördern:

- Gemeinsam kochen
- Andere Kulturen kennen lernen



13. Anhang 6: Dokumentation Workshop Belegungs- und Nutzungsszenarien

Beurteilung der PopUp-Event-Ideen hinsichtlich Umsetzbarkeit und Innovationsgrad



- Die Umsetzbar- und Einzigartigkeit wurde im Workshop durch die Gruppen eingeschätzt.
- Die Grösse der Kreise entspricht der Gesamtbeurteilung der Gruppen auf den Ideensteckbriefen.

13. Anhang 6: Dokumentation Workshop Belegungs- und Nutzungsszenarien

Impressum

Sämtliche Ideen wurden von den Teilnehmenden entwickelt. Die Beurteilung und Bewertung erfolgte ebenfalls durch diese. Am Workshop vom 10. April 2019 nahmen teil:

Kulturzentrum Mels

- Eva Maron
- Reto Killias

HTW Chur

- Gian-Reto Trepp
- Norbert Hörburger
- Roland Köppel