

Die Machbarkeit eines erstklassigen Hotels am Alpsee in Immenstadt-Bühl.

1. Notwendigkeit einer Machbarkeitsstudie.

Die Ziele Stärkung der Wirtschaftskraft und Konsolidierung der Finanzen der Stadt sind nicht unvereinbar mit dem Ziel der Erhaltung der Umwelt und der Landschaft und Erhaltung oder Verbesserung der Lebensqualität der Bürger von Immenstadt und ihrer Gäste, aber sie können wegen der Maßnahmen, die dafür ergriffen werden, in Konflikt geraten. Tourismus sucht vor allem Landschaften und Orte, die sich wegen ihrer Schönheit und Ruhe zur Erholung eignen, verbunden mit der Möglichkeit aktiver Freizeitgestaltung. Zu diesem Zweck müssen sie zugänglich sein und einen angenehmen Aufenthalt gestatten. Dazu dienen auch spezielle Einrichtungen und Ereignisse. Die Tourismusindustrie baut auf den vorgegebenen Stärken auf, entwickelt sie und erzielt daraus Einnahmen. Sie schafft Verwertungsmöglichkeiten, Arbeitsplätze, Nachfrage und wird so zu einer tragenden Säule der Wirtschaft einer Ferienregion. Sie erzeugt Steuern, welche den Kommunen helfen, ihre Aufgaben zu erfüllen.

Das führt zu einer Interaktion, denn die Tourismusindustrie nimmt Land und Landschaft in Anspruch. Sie ist ein Wirtschaftszweig und muss den Regeln der Wirtschaft folgen. Sie muss ihre Einnahmen durch Ressourcenverbrauch erwirtschaften und sich im regionalen, nationalen und globalen Wettbewerb behaupten. Die Tourismuswirtschaft hat strukturelle Bedürfnisse, welche die Inanspruchnahme von Land und Landschaft steigern. Sie unterliegt auch den Regeln der Finanzwirtschaft und des Kapitals, die Rendite verlangen. Das Eigentum an Grund und Boden wechselt seine Besitzer. Es ist eine sichere Anlage, die ihre Wertsteigerung durch Knappheit erfährt.

Dem steht das Gemeinwohl gegenüber. Jedes Stück Land, jede Partie der Landschaft hat nicht nur einen handelbaren Wert für den Eigentümer; alle, Bürger und Gäste, genießen einen Anteil, der nicht in Geldwert auszudrücken ist. In einer dicht besiedelten und intensiv genutzten Region ist der nicht monetär fassbare Anteil des Gemeinwohls hoch. Dies ist Gemeineigentum, das in jedem Grundstück steckt.

Der Privateigentümer hat die Verfügungsmacht über die Grundstücke. Die Kommune verwaltet treuhänderisch das Gemeinwohl. Sie lebt von den Steuern und Abgaben, welche die Privaten erwirtschaften und muss gleichzeitig ihrer Treuhänderschaft gerecht werden. Die Stadt muss ein optimales Gleichgewicht suchen. Verringert sie das Gemeingut unbedacht und mehr als nötig und vertretbar, so verliert sie nicht nur ihren politischen Rückhalt, sondern verringert auch die Wirtschaftskraft ihrer Bürger und damit ihre eigene Finanzkraft.

Ausweitung der touristischen Infrastruktur ist nicht nur verbunden mit der Hoffnung auf Steigerung der Wirtschaftskraft und der Steuereinnahmen, sondern auch mit erkannten oder unbekanntem Nebenwirkungen, die zu Kosten für Erweiterung der Infrastruktur, z.B. Bau neuer Straßen führt.

Die Abwägung der Vor- und Nachteile einzelner Maßnahmen oder eines Bündels von Maßnahmen ist die Aufgabe einer Machbarkeitsuntersuchung.¹

Jeder der am Projekt Beteiligten, nämlich der Projektträger, die Kapitalgeber und die Stadt, sollten ihre eigenen Machbarkeitsstudien anfertigen, da die Partner beim Projekt ihre je eigenen Ziele verfolgen. Machbarkeit bezieht sich immer auf das Erreichen der selbstdefinierten Ziele und die damit verbundenen Kosten. Auch unterschiedliche Zeithorizonte sind zu berücksichtigen.

Wir können die Zukunft nicht vorhersehen, aber wir können Wahrscheinlichkeiten schätzen. Dies sind Gewinnchancen und Risiken. Bei einer rationalen Entscheidung unter Risiko, sollten die Gewinnchancen größer sein als die Risiken. Das quantitative Bewerten ist mit Problemen behaftet und mühsam. Schwellenwerte lassen sich definieren.

2. Die Stadt muss Kosten und Nutzen abwägen.

Die Stadt hat mehrere Ziele definiert:

- Steigerung der städtischen Einnahmen um 160 000 € pro Jahr.
- Verkaufserlös für das Grundstück 1,6 Mio €.
- Stärkung der Wirtschaftskraft durch Nachfrage von Hotelgästen in Immenstadt in Höhe von 100 € pro Aufenthaltstag.
- Keinerlei zusätzliche Aufwendungen der Stadt für Nebenwirkungen. Notwendige Maßnahmen als Folge des Projekts müssen vom Projektträger erstattet werden.

Die Stadt kann vom Projektträger verlangen, dass er Eckdaten seiner Machbarkeitsüberlegungen mitteilt und plausibel begründet. Das sind:

- Finanzierung des Projekts aus Eigenmitteln, Verkauf von Anteilen bzw. Teileigentum, zugesagten Krediten.
- Kalkulierte Kosten für Grunderwerb, Bau, Planung und Betreuung.
- Deckung der Kapitalkosten, d.h. Zinsen, Abschreibung, Zins- bzw. Gewinnversprechung an Erwerber von Anteilen.
- Erwartete Einnahmen basierend auf Anzahl der Zimmer oder Betten, Auslastung in Tagen pro Jahr, kalkulatorische Preise je Übernachtung.
- Erwartete Überschüsse oder Pacht aus der Gastronomie.

Der Projektträger muss nachweisen, dass er Kosten für Errichtung und Betrieb erwirtschaften kann. Ohne ausreichende Rentabilität steigt das Risiko des Scheiterns. Es sollte auch ein Fall B angedacht sein, nämlich, welche Optionen es gibt, falls das Projekt in Schwierigkeiten gerät. Die Stadt muss bei einem eventuellen Verkauf unerwünschte Entwicklungen verhindern können.

Die Stadt kennt aus der Zahl der geleisteten Unterschriften für ein Bürgerbegehren, dass der Verlust der jetzigen Freifläche für viele Bürger schwerwiegend ist. Sie muss also die Vorteile, die sie sich verspricht, die Wahrscheinlichkeiten dafür, dass sich diese Vorteile materialisieren, abwägen gegen das Gewicht des Verlusts bei vielen Bürgern.

¹ Die technische und physische Machbarkeit gehören auch dazu, brauchen aber hier nicht erörtert zu werden. Betrachten wir sie als gegeben.

Der Verweis auf die Erfahrung des Projektträgers kann schon deshalb nicht von der sorgfältigen Prüfung dieser Fragen entbinden, weil es diese Erfahrung nicht gibt. Alpstein hat ein Projekt abgeschlossen, das Dorfhaus Thalkirchdorf. Dieses ist erfolgreich, aber das Projekt Alpsee ist ca. 5-mal so groß. Es wird nicht in Frage gestellt, dass Alpstein und seine Mitarbeiter als Architekten und Planer erfahren sind und an vielen Projekten mitgearbeitet haben. Für die Errichtung eines Hotels dieser Größe und seinen betrieblichen Erfolg haben sie keine Erfahrung. Für das gewählte Modell eines Miteigentums gibt es, außer Thalkirchdorf, keine Referenz. Selbstverständlich darf man innovativ sein, ein Modell muss eine erste Chance bekommen. Eine Machbarkeitsstudie, deren Eckdaten bekannt gemacht werden, ist bei einer Innovation ein minimales Ansinnen. Der Projektträger darf dafür öffentlichen Grund zu günstigem Preis erwerben. Er erhält ein Stück Land, das für viele Bühler und Immenstädter wichtig und wertvoll ist. Die Stadt gibt Gemeingut ab. Offenlegung und rationale Abwägung ist geboten.

3. Kalkulation der Rentabilität.

Die Überlegungen zur Rentabilität folgen dem gängigen Schema ökonomischer Machbarkeitsstudien. Sie sind allgemeiner Natur und offen für Ergänzungen und Abwandlungen von Seiten des Projektträgers. Sie enthalten jedoch eine innere mathematische Logik. Eine Rechnung kann richtig sein, auch wenn die Annahmen falsch sind und das Ergebnis deshalb in die Irre führt. Es ist nötig und geboten, die Annahmen zu hinterfragen und gegebenenfalls zu korrigieren. Dadurch kann es gelingen, einen rationalen Diskurs zu führen.

Im Folgenden versuche ich zu beweisen:

- Die Rentabilität hängt von der Auslastung ab.
- Für die Auslastung sind die Belegungen in den jahreszeitlich schlechten Monaten entscheidend. Im November, Januar, Februar und März entscheidet sich das Schicksal des Vorhabens.
- Außerhalb der Hochsaison sind die Aufenthaltsmöglichkeiten im Haus selbst und in der unmittelbaren Umgebung maßgeblich für die Attraktivität.
- Diese zusätzlichen Einrichtungen erhöhen die Kosten der Investition und des Betriebs.
- Die Größe des Hauses (Anzahl der Zimmer) ermöglicht Skaleneffekte.
- Als optimale Größe sei eine Größenordnung definiert, ab der die weiteren Skaleneffekte unbedeutend klein werden. Unterhalb dieses Werts ist die dauerhafte Rentabilität bedroht.
- Die Gesamteinnahmen müssen höher sein als Gesamtausgaben für Personal, Betrieb, Steuern, Verzinsung, Abschreibung.

3.1 Annahmen für die Auslastung.

Auslastung errechnet sich als Anzahl der Übernachtungen pro Jahr / (Kapazität * 365). Kapazität kann bezogen auf verfügbare Betten oder auf verfügbare Zimmer bestimmt werden. In einem Feriengebiet schwankt die Auslastung stark. Während der Hauptsaison kann sie fast 100% erreichen. Außerhalb der Saison kann es auch zu einem Leerstand kommen.

Ich unterstelle nun, dass die Auslastung außerhalb der Hauptsaison für gut ausgestattete Hotels höher ist, als für schlichte Beherbergungsbetriebe. Dies ergibt sich aus der Beobachtung. Möglichkeiten die Auslastung in diesen Zeiten zu erhöhen bestehen in der Beherbergung von

Kursen, Preisnachlässen und vor allem in Zusatzleistungen des Hauses, die den Aufenthalt auch an kalten Tagen und bei unwirtlichem Wetter angenehm machen.

In der folgenden **Tabelle 1** werden Annahmen für die **Dauer der Saisonabschnitte** gemacht.

Monat	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Tage	
Hochsaison														92
Nebensaison														137
außerhalb														136

Hochsaison sind die Monate Juli und August und Weihnachten, insgesamt 92 Tage. Die Nebensaison ist Ostern und Mai, Juni und September und Oktober. Insgesamt 137 Tage. 136 Tage liegen außerhalb von Haupt- und Nebensaison.

Eine Bewertung von Unterkünften durch Sterne erfolgt hauptsächlich im Hinblick auf den Komfort der Zimmer. Eine zusätzliche Kategorisierung bietet die Unterscheidung nach Tourist, Komfort, First-Class und de Luxe. Anhaltspunkte dafür enthält nachstehende Tabelle.

Tabelle 2. Komfortklassen.

Bezeichnung	Qualität des Hauses	Zusatzleistung
Tourist	*	Frühstücksraum
Komfort	** und ***	Restaurant
First-Class	****	Schwimmbad im Haus, Wellness, Konferenzräume, Lobby
De Luxe	*****	Ausgedehnte Außenanlagen, ständiger Wellness Service etc.

Es wird angenommen, dass Häuser mit höherem Komfort eine bessere Auslastung haben, als solche mit geringerem Komfort. Das ist nicht automatisch so. Um eine bessere Auslastung außerhalb der Hauptsaison zu erreichen ist ein erheblicher Werbeaufwand nötig. Das Haus muss gut geführt sein. Es muss ausreichend professionelles Personal vorhanden sein. Manche Häuser bieten bedeutsame Nachlässe auf den Preis. In der folgenden Tabelle 3 werden plausible Annahmen gemacht. Dies sind Orientierungswerte.

Tabelle 3. Auslastung nach Saison und Komfort.

	Hochsaison	Nebensaison	Außerhalb	Im Jahr	= Tage i.J
Tourist	80%	10%	0	24%	88
Komfort	90%	40%	10%	42%	158
First-Class	90%	70%	10%	53%	195
De Luxe	90%	90%	70%	84%	305

Tabelle 4 Vergleichswerte

Quelle	Auslastung 2013
Statistisches Landesamt für das Oberallgäu	40,7 %
Ferienregion Alpsee- Grünten für Immenstadt	24 %

Die Vergleichswerte der Ferienregion (Tab. 4) erscheinen sehr niedrig. Sie entsprechen den Werten für die Hotelklasse Tourist in Tabelle 3. Zutreffender dürften die Angaben des statistischen Landesamts sein, das nur gewerbliche Betrieb einbezieht. Sie liegen dann bei der Kategorie Komfort.

Die im Internet abrufbaren Daten machen nicht klar, ob sich die Auslastung auf Übernachtungen pro Zimmer oder pro Bett beziehen. In ausführlicheren Untersuchungen zeigt sich, dass die Auslastung pro Bett um etwa 5% niedriger ist, als pro Zimmer (Belegung nur eines Bettes im Zimmer). Auch die Unterschiede je Kategorie sind nur spärlich erwähnt und auch schwer vergleichbar von Region zu Region. Sie weisen in Richtung der in Tabelle 3 geschätzten Werte.

Von der IHK Arnsberg liegt eine Planungsrechnung, Autorin Heide Köhler, vor. Danach liegen Einnahmen für Bett und Frühstück bei ca. 40% der Einnahmen, 60% entfallen auf das Restaurant. Nach Abzug des Wareneinsatzes von 28% ergibt sich ein Rohertrag, der zu über 50% für Personalkosten aufgewandt wird. Ca. 10% der Gesamteinnahmen werden für Pacht, d.h. Deckung der Kapitalkosten, verwendet.

3.2 Kalkulation der Einnahmen für den Übernachtungsbetrieb.

Preise lassen sich ermitteln durch Angebote im Oberallgäu im Internet. Davon sind abzuziehen Rabatte, die aus unterschiedlichen Gründen gewährt werden. Bedeutsam sind dabei die Preisnachlässe, die außerhalb der Hauptsaison gewährt werden.

Folgende Schätzwerte für Durchschnittspreise pro Bett und Frühstück werden verwendet:

Komforthotel	60 €
First-Class-Hotel	80 €
Extrabett (Sofa)	15 €

Für ein Hotel mit 100 Zimmern, bzw. 200 Betten und 60 Zusatzliegen, die nur während der Hauptsaison belegt sind, ergeben sich dann folgende Schätzwerte:

Tabelle 5. Schätzwerte der Einnahmen.

	Komforthotel	First-Class Hotel
Bettanzahl	200	200
Zusatzbetten	60	60
Belegungstage pro Jahr	158	195
Preis pro Bett	60 €	80 €
Preis pro Zusatzbett	15 €	15 €
Einnahmen	1.975.200 €	3.199.200 €
./. Personalkosten 40%	1.185.120 €	1.919.520 €
Verzinsung auf Kapitaleinsatz 20 Mio	5,93%	9,6%

Dieser Verzinsungswert ist vor Steuern, Zinszahlung und Abschreibung. Rechnet man mit 4% linearer Abschreibung und 3% Zinsen, also zusammen 7%, so wird es eng. Beim Hoteltyp Komfort

wird die Abschreibung nicht erwirtschaftet. Ein positiver Cashflow wird erwirtschaftet, verbunden mit einem Bilanzverlust. Das Objekt ist ein Abschreibungsmodell.

4. Organisationsmodell Erlebnishotel Alpsee.

Das Modell enthält drei organisatorische Einheiten:

Der **Planer und Bauträger**: die Firma Alpstein. Diese entwickelt das Konzept, besorgt die Genehmigungen und das Grundstück. Sie sammelt das Geld von den Anlegern ein und baut. Sie sucht einen Betreiber.

Der künftige Eigentümer, mit dessen Geld die Maßnahme durchgeführt wird ist die **Eigentümergeinschaft**. In irgendeiner rechtlichen Konstruktion besteht sie aus mehreren Kapitalanlegern. Für die Anlegergesellschaft geht es um die Kapitalrendite. Sie muss einen Beauftragten haben, der die Vermögensverwaltung verantwortet. Anscheinend übernimmt Alpstein oder eine von Alpstein geschaffene Zweckgesellschaft diese Aufgabe. Es ergibt sich also eine Art GmbH&Co KG, die Zweckgesellschaft ist der Komplementär.

Die **Betreibergesellschaft**, die wirtschaftlich von Alpstein unabhängig ist. Sie führt den Hotelbetrieb und die Restauration. Sie betreibt die Werbung, verwaltet das Haus, nimmt die Übernachtungspreise und Entgelte für andere Dienstleistungen entgegen. Sie entrichtet eine, wie auch immer gestaltete, Pacht an die Eigentümergeinschaft. Sie ist der Arbeitgeber der Mitarbeiter des Hotels.

Handelnd für die (künftigen) Eigentümer entwickelt Alpstein das Projekt. In den Gesamtkosten sind der Grundstückspreis und das Honorar für die Arbeit der Planer und Steuern enthalten. Die Gesamtkosten schätze ich, nach den Angaben bei den Projektvorstellungen, auf 20 Mio €. Eventuelle Steuervergünstigungen, die bei den Erwerbern entstehen, brauchen hier nicht erörtert zu werden.² Die Eigentümer erhalten ihr Einkommen aus der Pacht des Betreibers. Diese muss Verzinsung und Abschreibung, einschließlich Instandhaltung der Anlage enthalten. Es sollte auch ein Gewinn erwirtschaftet werden, denn die Eigentümer tragen gesamthaft das Risiko, das insbesondere dann entsteht, wenn der Betreiber nicht in der Lage ist, seine Verpflichtungen zu erfüllen.

Aus der Summe der Investitionskosten lässt sich der Betrag errechnen, der mindestens erwirtschaftet und als Pacht vom Betreiber bezahlt werden müsste, damit das Objekt keine Verluste erleidet. 10% ist dafür ein sehr niedriger Ansatz, der sich nur im Hinblick auf die derzeit niedrigen Kapitalmarktzinsen vertreten lässt.³ Dies ist der Mindestbetrag, den die Betreibergesellschaft an Pacht zahlen muss. Das sind also bei einer Investitionssumme von 20 Mio, 2 Millionen Pacht pro Jahr. In der Beispielsrechnung Tabelle 5 wird dieser Betrag nicht erreicht, allerdings sind darin keine Einnahmen aus dem Betrieb des Restaurants enthalten.

Es muss hier angemerkt werden, dass in der Vergangenheit viele Bauprojekte zu Stande kamen, weil es die Erwartung der Wertsteigerung von Grundstück und Gebäude gab. Inflation der Grundstücks- und Immobilienpreise, verbunden mit Steigerung der Mieten war eine Erfahrung. Darauf zu setzen ist hochriskant, weil diese erhofften Wertsteigerungen bei einem Hotel nur

² Diese spielen bei der Kaufentscheidung der Anleger eine Rolle, beeinflussen aber nicht die Machbarkeit des Projekts.

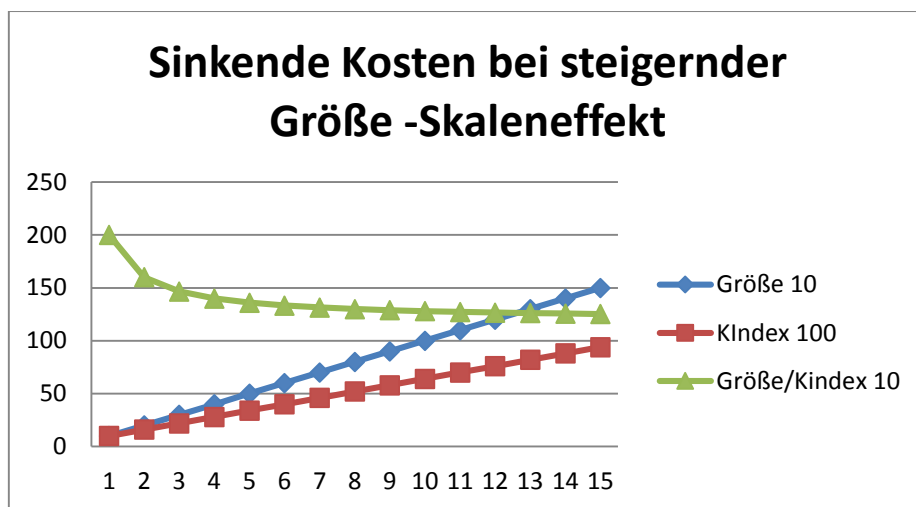
³3% Zinsen, 4% lineare Abschreibung, Mindestgewinn für Risikoabdeckung 3%.

dann eintreten, wenn in den Zimmerpreisen Luft nach oben ist. Angesichts der starken Konkurrenz im In- und Ausland ist Vorsicht angezeigt.

5. Skaleneffekte- Wahl der Hotelgröße.

Der Skaleneffekt besagt, dass die Steigerung der Investitionskosten (rote Gerade) geringer ist als die Zunahme der Anzahl der Zimmer (blaue Gerade). Der Skaleneffekt zeigt sich in der grünen Linie: die Kosten je Zimmer fallen.

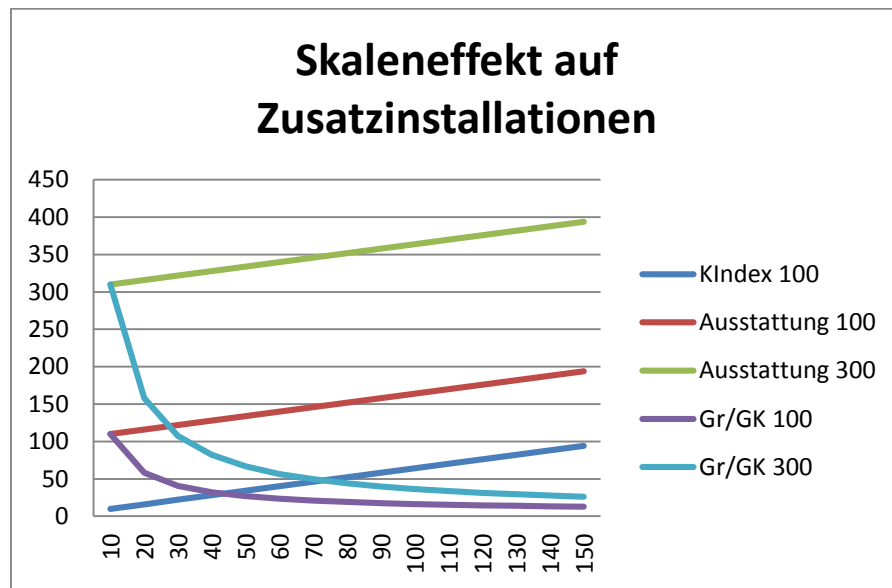
Grafik 1 Skaleneffekt für Zimmer gleicher Ausstattung.



Die Werte der X-Achse stehen für 10,20...150 Zimmer. Die Y-Achse steht für die Kosten. Der Maßstab wurde so gewählt, dass beide Geraden den Ausgangspunkt 10 haben. Um die Degression der grünen Linie zeigen zu können, wurde das Ergebnis der Division Größe/Kindex mit 20 multipliziert. Der Ausgangspunkt würde sich sonst auch in Punkt 10/10 befinden, die Degression wäre in der Grafik nicht erkennbar. Welcher Ausgangswert für Kindex gewählt wird, beeinflusst den Kurvenverlauf nicht, d.h. über alle Zimmerkategorien hinweg, 1-Stern bis 5-Sterne erhält man den gleichen Verlauf.

Berücksichtigt man die Zusatzkosten, so erhöhen sich die Investitionskosten, je nach Umfang und Komfort. Dies sei vereinfachend als ein einmaliger Zuschlag dargestellt. Der Ausgangspunkt der Reihe wird dann 10+ GK. GK sind die Zusatzkosten. In der nachstehenden Grafik 2 sind 3 Beispiele dargestellt, nämlich Kindex 100, keine Zusatzkosten, der Verlauf ist genau wie in Grafik 1, der Skaleneffekt ist zu klein, um ihn darstellen zu können. Es werden dann zwei Varianten gerechnet: mittlere Zusatzkosten GK 100 und hohe Zusatzkosten GK 300. Der Verlauf der Geraden für die beiden Ausstattungsstufen ist parallel zum Verlauf von Kindex 100. Interessant sind nun die Skalengeraden. Beide zeigen einen starken Rückgang der Kosten je Zimmer.

Grafik 2 Skaleneffekt auf Zusatzinstallationen.



Grafik 1 und 2 gestatten nun Punkt 6, Bestimmung der optimalen Größe annähernd zu beantworten:

Für einen reinen Übernachtungsbetrieb sind 30 Zimmer akzeptabel. Für ein Hotel der Klasse Komfort liegt die optimale Größe bei 60 Betten und für die First-Class liegt sie bei 100 Betten. Für die Luxe sind noch höhere Zimmerzahlen nötig.

Die Skaleneffekte sind in der Konzeption enthalten und wirken sich auf die Höhe der Investitionskosten aus.

6. Weitere Kommentare.

6.1 Warum funktioniert das Chalet Hotel Thalkirchdorf.

Dies ist ein kleines Haus. Die Zimmer sind sehr gut ausgestattete Ferienwohnungen. Das Restaurant ist sehr gut. Ein kleiner Vorplatz mit Brunnen wertet diesen Mittelpunkt des Kirchdorfes auf. Bei dem Dorfhaus passt alles zusammen. Es fügt sich in das Ortsbild ein. Das Restaurant ist nicht auf die Anwesenheit von Gästen im Hotel angewiesen. Es gibt keine Angebote, die zusätzliches Personal erfordern würden. Die Preise für die, Chalets genannten, Ferienwohnungen sind darauf abgestellt, dass Familien oder kleine Gruppen kommen. Die Wohnlichkeit der Chalets macht den Aufenthalt auch bei unfreundlichem Wetter angenehm. Wer sich dort einkauft hat tatsächlich eine Art eigene Ferienwohnung, ohne die Lasten und Verpflichtungen, die ein solcher Besitz mit sich bringt. Eine Geldanlage mit Renditeerwartung ist es nicht.

Lässt sich das Modell auf Bühl übertragen? Bedenken lösen folgende Umstände aus: in Bühl ist ein 5-mal so großes Haus geplant. Auch das Restaurant muss für die vielen Hausgäste deutlich größer sein. Damit wird es von der Belegung des Hotels abhängig, zu klein während der Saison und zu groß in der ruhigen Zeit. Die Größe macht die Einpassung in das Landschaftsbild schwierig. Kurz gesagt, der Charme einer kleinen, noblen Herberge geht verloren. Auf dem leeren Gelände

der ehemaligen alten Schmiede ließe eventuell eine Replik des Dorfhauses errichten. Eine Verdichtung des Angebots an dieser Stelle würde insgesamt zu einer Belebung von Bühl führen.

6.2. Das KJF Hotel auf dem Kirchbichl.

Die Idee auf dem Kirchbichl ebenfalls ein großes Haus dieser Art zu errichten, wäre vom Landschaftsbild her unproblematisch, wenn es den Konturen der vorhandenen Bebauung folgt. Allerdings, man nehme wieder das Dorfhaus als Vorbild, der öffentliche Raum auf dem Kirchhügel befindet sich auf dem Platz vor der Kirche. Wo sich heute die Alpseegalerie befindet, war früher ein Biergarten. Die Wiedergewinnung dieses Raums wäre sowohl für Bühl als für das Hotel auf dem Kirchbichl ein großer Vorteil. Es gab dort auch eine Dorflinde, die der Mittelpunkt des Dorflebens war. Hier müsste man Aufenthaltsqualität wieder herstellen. Da es für die KJF keinen vernünftigen Grund gibt große Summen riskant zu investieren, wurde der Plan aufgegeben. Für ein Haus der Klasse „First-Class“ fehlen alle Voraussetzungen. Es müssten jedoch Tiefgaragen geschaffen werden, welche die Investitionskosten in die Höhe treiben. So wünschenswert eine Belebung dieses Ortsteils ist, ein Haus der angedachten Größenordnung hat vermutlich keine Chance.

6.3. Der Hoteltyp Explorer.

Diesen neuartigen Hoteltyp gibt es in Nesselwang und Oberstdorf. Gut ausgestattete Zimmer kombinieren sich mit einem „no frills“ Ambiente. Es ist weniger auf den Gast angelegt, der längere Zeit dort verweilt, sondern auf den aktiven Urlauber, der es hauptsächlich als Stützpunkt verwendet. Für Parken sind große Flächen vorhanden, keine teuren Tiefgaragen. An die Lage bestehen keine Ansprüche. Für das kostbare Gelände am See wäre eine solche Anlage nicht zu empfehlen.

6.4 Restaurant.

Der Erfolg eines Restaurants hängt vor allem von der Qualität der Küche ab. Die Lage ist zweitrangig. Ein erfolgreiches Restaurant ist auf Parkplätze und gute Zufahrt angewiesen. Nimmt man die Krone in Stein und den lustigen Hirsch in Akams als Maßstab, so wird klar, dass die Lage am Alpseeufer ungünstig ist.

7. Zusammenfassung und Schlussfolgerung.

An der vorgesehenen Stelle ist nur ein Hotel mit speziellen Qualitäten vertretbar. Der vorgestellte Plan basiert auf der Absicht, das Haus durch Verkauf von Teileigentum zu finanzieren. Es ist geboten, die notwendigen Stellplätze für PKW als Tiefgarage zu schaffen. Dadurch entstehen hohe Kosten. Diese würden ein Haus vom Typ First-Class erfordern. Alle andern Merkmale, um als First-Class zu reüssieren fehlen jedoch. Als Typ Komfort wird es von der erforderlichen Investitionssumme her unwirtschaftlich. Es müsste ein erfolgreiches Restaurant geschaffen werden, das aber vom Verkehrsaufkommen her an dieser Stelle fehlt am Platz ist.

Ein Hotel in dieser exquisiten Lage müsste selbst exquisit und exklusiv sein. Wenn es aber durch starke Frequentierung erfolgreich sein will, zerstört es seine Lage und vor allem den Erholungswert für die Einheimischen und ihre Gäste.