

01.01.2025.

**Businessplan**  
**zum hybriden Projekt**  
**„Urlaubshotel Radnighof – vulg. Ronacher“**  
**„CO<sup>2</sup>-FREI & energieeffizient & nachhaltig“**

Projektname: „Urlaubshotel Radnighof – vulg. Ronacher“

Adresse: 9620 Hermagor-Pressegger See, Radnig 16

Telefonnummer: +43 6507060612

Email: [info@projekthotelradnighof-co2frei.com](mailto:info@projekthotelradnighof-co2frei.com)

[www.projekthotelradnighof-co2frei.com](http://www.projekthotelradnighof-co2frei.com)



## INHALTSLISTE des PROJEKT-BUSINESSPLANNS

<b>XX. INTRO – Eine thematische Einführung!</b> .....	6
<b>1.. Unternehmenskonzept Radnighof GmbH</b> .....	8
1.1. Unternehmenszweck & konzeptionelle Zielsetzungen.....	8
1.2. Die HOTELRICHTLINIEN –Blue Vision.....	9
1.3. Projekt-Hotel: DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL & DAS LEITBILD.....	10
1.4. Sozialkompetenz & CSR-Strategie - Corporate Social Responsibility.....	10
1.4.1. Sozialkompetenz .....	10
1.4.2. Corporate Social Responsibility.....	11
<b>2. ANALYSE des Standortes RADNIG im Lichte zeitgeistiger Anforderungen</b> .....	11
2.1. Ergebnis der durchgeführten Analyse des Projektstandortes RADNIG.....	11
2.1.1. Objektiven Daten & objektive Fakten.....	12
2.1.2. „BEWERTUNGSKULTUR“ für nachhaltige Projekte .....	12
<b>2.2. Urlaubsdestination Hermagor</b> .....	13
2.2.1. Aufgliederung der Touristikregion Hermagor.....	13
2.2.2. KEINE übergreifende Konkurrenzsituation zwischen den Erholungsräumen.....	13
<b>2.3. Objektive Marktsituation &amp; Konkurrenzsituation am Standort RADNIG</b> .....	14
2.3.1. Örtliche Konkurrenzsituation im etablierten Hotel-Segment 4-Sterne.....	14
2.3.2. „Der etablierte Hotelbetrieb“ im Lichte zeitgeistig NEUEN DENKENS.....	15
2.3.2.1. Alt-etablierte Wettbewerber im Spannungsfeld gegenüber nachhaltigen Projekten.....	15
2.3.2.2. Zeitgeistig-nachhaltiges Projekthotel – das etablierte LEITBILD der Zukunft.....	16
2.3.3. Offizielle Erhebungen zum HOTELBETTENFEHLBESTAND & objektive Auswirkungen.....	17
2.3.4. Raum für neue Hotelkapazitäten im Erholungsraum – Standort RADNIG.....	18
<b>2.4. Ertragsperspektive am Standort RADNIG</b> .....	18
2.4.1. Anwendung der klassischen Ertragsfaktoren.....	18
2.4.1.1. ANBINDUNG Standort RADNIG.....	18
2.4.1.2. Die privilegierte Hotellage.....	20
2.4.1.2.1. Grundsätzliche Aspekte zu den privilegierten HOTEL-LAGEN.....	20
2.4.1.2.2. Aspekt der PRIVILEGIERUNG am Standort RADNIG.....	21
2.4.2. Ertragsfaktoren durch zeitgeistige Entwicklung & klimatische Veränderung.....	23
2.4.2.1. Ertragsfaktor: Neuer Gästetypus mit zeitgeistig-nachhaltiger Denkweise.....	23
2.4.2.2. Ertragsfaktor: Auswahlkriterium der DIGITALISIERUNG.....	24
2.4.2.3. Ertragsfaktor: Neue Urlauberströme & neue Angebotskonzepte.....	24
2.4.3. Ertragsoptimierung durch sachliche Restriktionen.....	25
2.4.4. Authentizität & Glaubwürdigkeit – Basis für positive Ertragserwartungen.....	26
<b>2.5. Auswertungen der offiziellen Tourismuszahlen</b> .....	26
2.5.1. Prozentuale AUSLASTUNG der Kapazitäten im gehobenen 4 & 5 Sterne Hotelsegment.....	27
2.5.2. Öffentliche numerische Belegungszahlen im Hotelsegment 4 & 5 Sterne.....	27
2.5.3. Inhaltliche Auswertung der öffentlichen graphischen & numerischen Tabellen.....	28
2.5.4. Wesentliche Erkenntnisse aus den inhaltlichen Auswertungen öffentlicher Tourismuszahlen.....	32
<b>2.6. Die wesentlichen Planrechnungsfaktoren</b> .....	34
2.6.1. Durchschnittliche Auslastungsquote – Hauptsaison.....	34
2.6.2. Durchschnittliche Auslastungsquote – Nebensaison.....	35
2.6.3. HAUPT- und NEBENSAISONTAGE - Faktoren zur UMSATZERWARTUNG.....	36
2.6.4. Arbeitskalender 2027 - Projekthotel am Standort RADNIG.....	37

2.6.5.ERFORDERLICHER & VARIABLER Jahres-Übernachtungspreis.....	38
2.6.5.1.Jährlicher Durchschnittspreis.....	38
2.6.5.2.Variable „Hotelbetten-Preis“ .....	38
2.6.5.3.Hinweis zur prozentualen Jahresauslastung 2027 – 2029.....	39
<b>3. Analyse möglicher wirtschaftlicher &amp; struktureller Projektrisiken .....</b>	<b>40</b>
3.1.Negative Ertragsperspektive durch wirtschaftliche Verwerfungen.....	40
3.1.1.Steigende ENERGIEKOSTEN im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See .....	40
3.1.2.Energiekostenkrise - Kein NEGATIVFAKTOR für den Projektstandort RADNIG .....	40
<b>3.2.Risikobewertung strukturell-zeitgeistiger Hotelkonzeptfaktoren .....</b>	<b>41</b>
3.2.1.Risikofaktor Spannungsverhältnis klassische <> nachhaltige Tourismusstrategie .....	41
3.2.2.Risikofaktor – konzeptionelles VOTUM für öffentliche Verkehrsmittel.....	43
3.2.3.Risikofaktor „Nachhaltigkeit“ – „noch“ kein Kriterium für Hotel-Qualitätsstandards.....	43
3.2.4.Risikofaktor Entfremdung & Überforderung der Gäste durch Digitalisierung .....	44
<b>3.3.Risikoabwägung - Investitionsvolumen in RELATION zum wirtschaftlichen Ertrag.....</b>	<b>45</b>
3.3.1.Nachhaltige Investitionskosten im Lichte der wirtschaftlichen RESILIENZ .....	45
3.3.2.Risikoabwägung – hohe Investitionskosten >< langfristiger Werterhalt .....	46
<b>3.4. Risikominimierung &amp; Risikoanpassung durch Finanz-Instrumente .....</b>	<b>47</b>
3.4.1.Bruchteilhafte Verwertung.....	47
3.4.2.Vorabzug Nutzwertgutachten.....	47
3.4.3. Finanzstrukturen zur Nachkapitalisierung.....	47
3.4.4.Beleihungswertanpassung & „BUY and LET“ .....	48
<b>4. Risikomanagement Plan B. – alternativer Nutzungswechsel.....</b>	<b>49</b>
<b>5. DAS PRODUKT „Projekthotel Radnighof - vulga. Ronacher" .....</b>	<b>50</b>
5.1.Positionierung .....	50
5.2.Produkt „HOTEL“: Gebäudekomplex & Flächenaufteilung.....	51
5.3.HOTELMÄSSIGE LEISTUNGSPOLITIK.....	54
5.4.Lebensmittelrespekt & Verpflegungskonzept .....	55
5.5.Touristische Beschreibung Hotel-Standort RADNIG .....	59
5.6. Hotelname & Logo .....	60
5.7. Aktivitäten Sommer-Winter-Saison .....	61
<b>6. Marketing und Vertrieb - Produkt „Hotel“ .....</b>	<b>64</b>
6.1. Marketing - Distributions- und Kommunikationspolitik .....	64
6.2. Preis- und Angebotspolitik – Yield - und Revenue Management .....	66
<b>7. Fakten zur Unternehmensführung.....</b>	<b>67</b>
7.1.Betrieb & Organisationsform im Lichte unternehmerischer Grundwerte.....	67
7.1.1.Hotelbetrieb und Betriebsleitung .....	67
7.1.2.Betriebliche Organisationsform im Lichte unternehmerischer Grundwerte.....	67
7.1.3.Betriebliche Organisationsstruktur.....	68
7.2.PERSONALMANAGEMENT: Bewerbung-Beschaffung-Vertrag-Weiterbildung .....	69
7.2.1.Bewerbungskriterien .....	69
7.2.2.Modifizierte Konzepte als erfolgreicher Weg zur PERSONALBESCHAFFUNG .....	70
7.3.Arbeitsvertrag & Weiterbildung .....	72

7.4. Konzeptioneller Personalbedarf .....	73
7.5. Vorstellung & beruflicher Lebenslauf des Projektinitiators – Ralf O. J. WILMS .....	74
<b>8. Innovativ-technische Auslegung „Urlaubshotel - vulg. Ronacher" .....</b>	<b>76</b>
8.1. Überblick: Energieeffiziente & nachhaltige Technik & Digitalisierung .....	76
<b>8.2. System-Photovoltaik &amp; Solarthermie .....</b>	<b>77</b>
8.2.1. Nachhaltige Energiesicherung von PV- Eigenstrom.....	77
8.2.2. Elektro-Ladestationen.....	77
<b>8.3. System-Erdwärmepumpe .....</b>	<b>78</b>
8.3.1. MICRO-Wärmepumpen-Technik im Hotelzimmer & Hotelbetrieb.....	78
8.3.2. Nachhaltige Energiesicherung - e-Tankspeicher.....	80
<b>8.4. Weitere angewendete nachhaltige Techniksysteme .....</b>	<b>80</b>
<b>8.5. HOTEL-DIGITALISIERUNG - technische Strategie.....</b>	<b>82</b>
8.5.1. Digitale Komponenten für hotelspezifische Verwaltungsdienstleistungen .....	84
8.5.2. Die digitalen DIENSTLEISTUNGSANGEBOTE -- Hardware & Software .....	85
<b>8.6. Thema: „digitale Automatisierung im Hotelbetrieb“ .....</b>	<b>86</b>
8.6.1. Room-Service und Minibar neu denken .....	86
8.6.2. Automatisierte Personalunterstützung .....	87
8.7. Strategie im Digitalisierungsmodus: externe Fachunterstützung.....	88
8.8. „digitale Hotelübung“ .....	89
<b>9. Übersicht: nachhaltige Baumaßnahmen &amp; Technik – (Förderfähigkeit).....</b>	<b>89</b>
<b>10. Bauphasenbeschreibung &amp; Strategie zur Bauphasen-Einzelfinanzierung .....</b>	<b>91</b>
10.1. VIER (4) abgestimmte Bauphasen – Faktor einer aktiven Risikominimierung.....	91
10.2. Befristete Teilbetriebnahmen – Faktor im Rahmen einer aktiven Risikominimierung .....	92
10.3. Bauphase I.) – Schwerpunktausrichtung mit Blick auf die (Teil-)Inbetriebnahme .....	93
<b>11. Investitionssumme &amp; Finanzkonzept .....</b>	<b>93</b>
11.1. Grundlegendes zur Projektgemengelage und zum angestrebten Finanzierungskonzept.....	93
11.2. Verhältnis der Finanzierungsplanung zu den Bauphasen .....	94
11.2.1. Kapitalbedarf & Fremdkapitalstellung .....	95
11.3. Optimierung Finanzsituation „Projekt Radnighof“ - Mezzanine-Kapital .....	95
11.4. (Nach-)Kapitalisierung durch hybride Projektplanung .....	96
11.5. Ausblick auf Anlaufkosten .....	97
12. SWOT-Analyse: Klimagerechtes & nachhaltiges Hotelprojekt.....	98

## **Anlagenliste – Website Projektanlagen:**

- Nr.1. Firmenbuchauszug
- Nr. 2.1.a – Bauphase 1. - qualifizierte Kostenschätzung Projekt
- Nr. 2.1.b - Bauphase 1. - Erweiterung Kostenschätzung Projekt
- Nr. 3 - Kurzdarstellung ANALYSE Standort RADNIG & Erwerbsperspektiven
- Nr. 4-1 Touristik-Fragenkatalog 14.09.2022 an Stadt Hermagor
- Nr. 4-2 Touristik-Antworten 16.09.2022 Stadt Hermagor
- Nr. 4-3 Touristik-Daten-Bedeutungswert Unterkunft Tourismus 2018-2022
- Nr. 4-4 Touristik-Übernachtungszahlen 2018-2022
- Nr.5. GUV Plan - Radnighof GmbH
- Nr.6. Plan Bilanz - Radnighof GmbH
- Nr.7. Plan Cash-Flow – Projekt Radnighof GmbH
- Nr. 8. Bauphasenbeschreibung & Strategie zur Bauphasen-Einzelfinanzierung
- Nr.9-1 AUSLASTUNG HAUPTsaison 40%(2025/2026)- 85%(2029/2030)
- Nr.9-2 AUSLASTUNG NEBENSaison 5%(2025/2026)- 35% (2029/2030)
- Nr.9- 3 GESAMTJAHRESAUSLASTUNG 15.15% (2025/2026)- 58,44%(2029/2030)
- Nr.9-4 Ergebnisplan 2025/2026 (40%) bis 2029/2030 (85%)
- Nr.10-1. Nr. 10-1 Betriebsjahr 2025/2026 - 25 HZ-Umsatzbudget - Teilbetriebnahme
- Nr.10-2. Nr. 10-2 Betriebsjahr 2026/2027 - 30 HZ-Umsatzbudget -Teilbetriebnahme
- Nr.10-3. Nr. 10-3 Betriebsjahr 2027/2028 - 35 HZ-Umsatzbudget - Teilbetriebnahme
- Nr.10-4. Nr. 10-4 Betriebsjahr 2028/2029 – 40-45 HZ Umsatzbudget – Teilbetriebnahme
- Nr.11. AFA Berechnung + anlagebedingte Kosten
- Nr.12. Annuität 15 Jahre – 4,5% Zins
- Nr.15. Festangestellte – Personalplanung 2027/2028
- Nr.16-1 2025/2026 befristete Angestellte – Personalplanung
- Nr.16-2 2026/2027 befristete Angestellte – Personalplanung
- Nr.16-3 2027/2028 befristete Angestellte – Personalplanung
- Nr.17-1 14.07.2021-Medienartikel Fehlbestand Hotelbetten
- Nr.17-2 Medien Nassfeld 2023 Auslastung Touristik
- Nr.18 R.W.- 2004 DHBL-Exportfinanz-RA
- Nr.19-1 2022 NWG BVH Hotel Radnighof, Hermagor - VA
- Nr.19-2 Lagepläne NWG Radnighof

## **XX. INTRO – Eine thematische Einführung!**

Das Urlaubs- und Seminar Hotel Radnighof in Hermagor Pressegger See/Radnig:

Nach einem zeitaufwendigen behördlichen Verfahren, über die Pandemiezeit hinweg, wurde am 16. Januar 2022 der bauliche Genehmigungsbescheid rechtskräftig!

Und seit dem 9. März 2022 endlich auch der gewerbliche Genehmigungsbescheid!

Die Baugenehmigung wurde inzwischen bis zum 12.01.2026 verlängert.

Genehmigt wurde ein zeitgeistig-nachhaltiges Hotelprojekt mit 51 Hotelzimmer (HZ)/Hotelsuiten (HS) mit insgesamt 127 Bettplätzen und 8 Personalbetten, dazu eine Hotel SPA & POOL Innen/Außenanlage, sowie sonstige Sportanlagen,

Die Bedeutung und Wertigkeit des behördlich genehmigten Projektes, verbunden mit dem Standort RADNIG, in bester örtlich gewachsener Berg-Lage“ mit Rundum- Fernblick, ist man sich absolut bewusst. Entsprechende Projekt-Standorte in herausragender Naturlage heute zu erwerben und Planungen dann umzusetzen, sind eine Herausforderung, die immer schwieriger wird.

Hier hervorzuheben auch die Gefahr langwieriger behördlicher Abläufe, bis zur behördlichen Ablehnung, wie auch mit Widerstand durch naturverbundene Interessengruppen (Alpenverein, ect.), im Lichte des aktuellen Zeitgeistes.

Solche Verfahren, nicht selten über Jahre, sind damit kostenintensiv und hinsichtlich des Ergebnisses immer risikobehaftet.

Die Zielsetzung war auch hier, den Gewerbebetrieb RADNIGHOF, als Bestandsobjekt, so schnell wie möglich in einem „neuen nachhaltigen Kleid“ zu reaktivieren!

### **Nachhaltigkeit ist heute eine bewusste Haltung und kein Trend mehr!**

Das Bewusstsein für Klima und Umwelt wächst bei den Menschen und damit auch der Druck auf Unternehmen.

Es funktioniert deshalb in Zukunft nur, wenn man als Hotelgewerbebetrieb sich diese zeitgeistige Richtungsvorgabe zu eigen macht, sich als Unternehmen zukunftsfähig aufstellt und die gesellschaftliche Aufgabe glaubwürdig unterstützt!

Die daraus resultierenden höheren Anforderungen an heutige Planungen, werden unterlegt durch die im Januar 2024 eingeführte EU-Taxonomie-Verordnung.

Diese grundsätzliche Betrachtung zum Klimawandel und Nachhaltigkeit gilt auch für das Finanzwesen! Will man die gesellschaftliche Aufgabe glaubwürdig unterstützen und somit solche Projekte auf einen anspruchsvollen Weg begleiten, erfordert die Aufstellung einer Finanzierung kreative Gestaltungsideen, um eben das erforderliche Finanzierungsvolumen, in den Griff zu bekommen! Denn es liegt in der Natur der Sache, dass nachhaltige Technik eine erhöhte Gesamtinnovation bedeutet!

Daher leider nicht selten, ein unkritisches Priorisieren alter Bau- und Technikstandards, mit einem undifferenzierten Blick auf die erhöhten Kosten nachhaltiger Technik!

Eine solche nicht mehr zeitgemäße Priorisierung, widerspricht der gesellschaftlichen Debatte, über Nachhaltigkeit und Klimaschutz, die einen immer wichtigeren Stellenwert einnimmt!

Trotz, oder gerade durch die objektive Teuerung im Rahmen nachhaltiger Technik, ein Grund mehr, für eine ergebnisoffene Bewertungskultur gegenüber nachhaltigen Projekten!

Seit März2022 ist eine negative Entwicklung entstanden, auf Grund der extensiv-politischen Verwicklungen in Europa und ihre Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Situation!

Insbesondere zu benennen die steigende Bedrohung durch Energieknappheit, steigende Energiepreise, eine steigende allgemeine Inflationsrate, entsprechend eine Preisspirale, wie auch Änderungen am Finanzmarkt, wie steigende Zinsen!

Aber gerade solche Phasen schwieriger Zeiten, bieten dann auch eine Chance für Erneuerung! Neue Strategien aus den eingetretenen zeitgeistigen Veränderungen sind zu erarbeiten und auch die eingefahrenen Geschäftsmodelle sind zu hinterfragen! Freiraum ist zu nutzen, für den Beginn eines zukunftsweisenden Strukturwandels in der Hotellerie!

Als folgerichtige Therapie soll die bauliche Umsetzung durch vier (4) abgestimmte Projekt-Bauphasen, im Rahmen einer schrittweisen **Bauphasen-Einzelfinanzierung**, erfolgen! Eine Gesamtinvestition als Finanzierung durch eine Bank oder in einem Konsortialverbund, erscheint in der aktuellen Wirtschaftsphase nicht als das passende Instrument!

Eine **hybride Projektausgestaltung** soll helfen, das vorliegende Projekt nach Baubeginn, sukzessive mit neuen Finanzmittel zu kapitalisieren.

Das bedeutet konkret für das vorliegende Projekt, eine innovative Ausgestaltung der Hotelanlage, gekoppelt mit der Planung und dem Verkauf (Nachkapitalisierung) von Luxus-Wohneinheiten, die nicht in die Hotelinfrastruktur eingebettet werden.

Als weitere Maßnahme steht der angestrebte Verkauf (Nachkapitalisierung) von einer begrenzten Anzahl an Hotelzimmer-Apartments, im Rahmen des (Nach-) Kapitalisierungskonzeptes „Buy & Let“. Diese Wohneinheiten werden konzeptionell in der Infrastruktur des Hotelbetriebs verbleiben.

Zudem sind (Teil-)Inbetriebnahmen sind im Rahmen der vierteiligen Bauphasenregelung angestrebt.

Im Lichte der hybriden Planung durch den angestrebten Verkauf von Wohneinheiten, stellt die Planung, auf 40 bis 45 Hotelzimmer ab und nicht auf die genehmigten 51 Hoteleinheiten. Möglichkeiten späterer Erweiterungsmaßnahmen ergeben sich aus dem konkreten Projektumfeld.

Der vorliegende Businessplan beschreibt die bauliche, konzeptionelle und operative Planung zu der genehmigten Hotelanlage RADNIGHOF - CO2FREI & ENERGIEEFFIZIENT!

Das Projekt sucht den Weg für eine Anschubfinanzierung der Bauphase I.), um im Lichte einer aktivierten Projektumsetzung, endlich seine positive Dynamik entfalten zu können! Ein angestrebter Erlös aus der hybriden Planung sollte, im Lichte der Ausgestaltung einer Finanzierung, seine Berücksichtigung finden. Mit der erfolgreichen Ausgestaltung der Finanzierung soll über die SOZIALEN MEDIEN die fortwährende Umsetzung, als ein zeitgeistiges Leuchtturmprojekt, transparent dokumentiert werden!

**Stillstand gestaltet keine Zukunft!**

# 1. Unternehmenskonzept Radnighof GmbH

## 1.1. Unternehmenszweck & konzeptionelle Zielsetzungen

### **Geschäftszweck:**

Der Geschäftszweck des gewerblichen Unternehmens Bestands-Urlaubshotel „Radnighof“ GmbH am Standort Hermagor/Radnig, welches aus steuerlichen, finanziellen und rechtlichen Gründen als eine GmbH geführt wird, liegt darin, nach Reaktivierung als profitorientiertes Unternehmen Gewinne zu generieren.

### Zielsetzungen im Lichte des Klimawandels, als Aufgabe der Gegenwart und Zukunft:

#### a. Ausgangsbasis:

In Hermagor, im höher gelegenen Ortsteil Radnig, befindet sich ein gewerblicher Altbestand, das Projekthotel: - URLAUBSHOTEL RADNIGHOF - vulga Ronacher -

Die Gebäudesubstanz sehr gut erhalten, mit bis zu 80 cm Wanddicke im Erdgeschoss;

Kalt-Dach und mit 2-umweltunverträglichen Ölheizungssystemen ausgestattet.

Nebengebäude moderne Baustruktur, mit Fussbodenheizung, aber auch Kalt-Dach und Ölheizung;

#### b. Planungsziel:

Ein Projekt zu entwickeln, mit zukunftsweisenden Zielsetzungen, um das wirtschaftliche Potential für eine erfolgreiche ZUKUNFT zu motivieren!

1. Mittels Einsatz zukunftsweisender Technik und einem ökologischen Hotelkonzept, zielgerichteten Klimaschutz und den nachhaltigen Umweltschutz zu einer gewinnorientierten Wirtschaftlichkeit im Hoteltourismus zusammenzubringen!

*Nachhaltigkeit (sustainability) oder auch nachhaltige Entwicklung (sustainable development) ist ein Handlungsprinzip, nach dem nicht mehr verbraucht werden soll, als wieder nachwachsen kann oder sich regenerieren kann. Zukünftige Generationen sollen durch unser heutiges Handeln nicht eingeschränkt werden.*

2. Tourismus ist einer der größten Verursacher von Umweltbelastungen überhaupt!

Gleichwohl für Hotelgäste, die nach Kärnten kommen, gehören Urlaub und Natur in all seinen Facetten zusammen! Als Gewerbebetrieb im Tourismus, ist das Ziel der GEGENWART & ZUKUNFT, einmal den Anforderungen an ein Urlaubshotel gerecht zu werden und gleichzeitig ein Zeichen für einen klimagerechten und nachhaltigen Tourismus zu setzen.

3. Als Elemente zum Klimaschutz werden nachhaltige Energiequellen wie Erdwärme und Photovoltaik genutzt. Damit werden keine Rohstoffe verschwendet oder zerstört, keine Treibhausgase ausstoßen und zudem sind sie fähig, sich selbst aufgrund natürlicher Kraft zu regenerieren.

Durch diesen Einsatz innovativer Technik wird ein Standard „**CO<sup>2</sup>-FREI**“ erreicht!

Und im Rahmen des Betriebskonzeptes wird eine effiziente Verwendung der zur Verfügung gestellten nachhaltigen Energie geregelt!

#### 4. Elemente zum UMWELTSCHUTZ;

aa.) Im Rahmen des vorliegenden Projektes am Standort RADNIG, geht es um die RE-Aktivierung von bestehenden Ressourcen im Altbestand in „bester Lage“! Damit wird bereits ein messbarer Beitrag zum UMWELTSCHUTZ geleistet, da keine weiteren NATURRESSOURCEN geopfert werden!

Ressourcenaktivierung unter Aspekten des Klimaschutzes und Energieeffizienz, bedeutet eine zeitgeistige „Wirtschaft mit Umweltschutzfaktor“!

*Die Stadtgemeinde Hermagor befürwortet ausdrücklich diese Vorgehensweise der RE-Aktivierung des Alt-Bestandes - Urlaubshotel Radnighof - vulg. Ronacher - am Standort RADNIG!*

bb.) Durch die Elemente eines nachhaltigen Betriebskonzeptes, geht es um Erhaltung und den Schutz ursprünglicher Ressourcen!

Nach außen sichtbar, durch die festgeschriebenen Projekt-HOTELRICHTLINIEN - Blue Vision -!

### 1.2. Die HOTELRICHTLINIEN –Blue Vision-

#### PROJEKTHOTEL-RICHTLINIEN basieren auf folgende 5 Säulen:

##### **1. Energetisches Konzept** - (vgl. Ausführungen unter Ordnungspunkt 9.1. bis 9.4.)

ein Hotelbetrieb „CO2-Frei“- eine zukunftsweisende wertlegende Basis für die Gesamtinvestition in die Gebäudestruktur und operativ für die gesamte Energieversorgung des Hotelbetriebes;

##### **2. Digitalisierung** - (vgl. Ausführungen unter Ordnungspunkt 9.5. bis 9.7.)

in die Zukunft gewandte Vorbereitung des Hotelbetriebes, um den betrieblichen Anforderungen an Organisation und den Wünschen & Ansprüchen der Gäste zeitgemäß gerecht zu werden!

##### **3. Lebensmittel-Respekt** - (vgl. Ausführungen unter Ordnungspunkt 6.4.)

deren Maßgabe sich in Richtlinien und Maßnahmen im Rahmen eines Küchen - & Gastro-Konzeptes wiederfindet, um ein WEGWERFEN-VERNICHTEN von Lebensmitteln/vorbereitetes Essen maximal zu unterbinden;

##### **4. Frischwassersparkonzept** - (vgl. Ausführungen unter Ordnungspunkt 9.4. Nr.3)

deren wertsetzende Basis sich in Richtlinien und Maßnahmen findet, um einen unnötigen überschießenden FRISCH-Wasserverbrauch durch den Einsatz von intelligenter Technik zu steuern und zu erleichtern, wie auch den Umgang mit sauberem Wasser zu optimieren!

*Das Wort RADNIG kommt aus dem slawischen und bedeutet die QUELLE! Die Tatsache, dass am Standort Radnig tatsächlich – noch – reichlich Quellwasservorhanden ist, kann nicht bedeuten, maßlos mit dem Gold der gegenwärtigen Zukunft umzugehen!*

Der Frischwasser-Spareffekt soll durch moderne wassersparende Technik erreicht werden, aber auch durch den sinnvollen Einsatz von GRAUWASSER-Systemen.

Dazu weitere Maßnahmen zur MINIMIERUNG DES WASSERVERBRAUCHS IM HOTEL durch Überwachung, Wartung und Optimierung des Wassersystems

##### **5. Abfallvermeidungskonzept & Entsorgungskonzept** - (siehe Anlage Nr. 1.c)

die wertlegende Basis findet sich in Richtlinien und Maßnahmen, um in allen Hotelbereichen maximal Abfall einzusparen und wo Abfall entsteht, diesen getrennt und sachgerecht zu entsorgen;

### **1.3. Projekt-Hotel: DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL & DAS LEITBILD**

#### **DAS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL:**

Die konzeptionellen Zielsetzungen und deren Umsetzung begründen ein Alleinstellungsmerkmal für das Projekthotel: „CO<sup>2</sup>-FREI & energieeffizient & nachhaltig“!

*Ein detaillierten Blick auf die gesamte technische Auslegung des Hotelbetriebes (siehe Ausführung zur Technik!), zeigt, dass teilweise die Anwendung gewisser technischer Lösungen zum ersten Mal in einem Beherbergungsbetrieb zum Einsatz kommt! Stichwort: Aufzählung Mikrowärmepumpe Hotelzimmer!*

*Federführend in der technischen Auslegung – Ing. Kranabether/Spital a.d.Drau!*

*Das Ergebnis ist CO<sub>2</sub>-Frei & energieeffizient & nachhaltig und natürlich wurde auch ein hoher Digitalisierungsgrad eingeplant! Weitere technische Details dazu kann man dem hier vorliegenden Businessplan entnehmen!*

#### **DAS LEITBILD:**

Der Gewerbebetrieb „Projekthotel - vulg. Ronacher“ verkörpert aktiv ein prägendes LEITBILD als zeitgeistiger Ausdruck des gegenwärtigen Prozesses der Dekarbonisierung:

Der Klimaschutz und ein nachhaltiger Umweltschutz haben im Kärntner Hoteltourismus ihren unbedingten Platz eingenommen!

### **1.4. Sozialkompetenz & CSR-Strategie - Corporate Social Responsibility**

#### **1.4.1. Sozialkompetenz**

Als wichtige Aufgabe einer sozialen Kompetenz sieht man die Verpflichtung, die nachhaltige Projektstrategie im Rahmen der Anwendung energieeffizienter Technik, den Status der Energieeinsparung und die funktionale Effizienz des Systems, `hautnah` erleben zu lassen!

Es wird hingewiesen (sozialer Faktor!), auf eine Ausgestaltung von erklärenden Schautafeln! Einmal für Interessierte Gäste, den erwachsenen Mitbürgern aus Radnig und natürlich die Jugendlichen, sowie im besten Fall Schulklassen,!

Die Schautafeln sind geplant in den Technikräumen, wie auch in allgemein zugänglichen Bereichen des Hotels!

Soweit erklärende Führungen nachgefragt werden, wird man sich dem nicht verschließen.

Ein gepflegter Kontakt zu den Radniger Bürgern vor Ort, ein wichtiges Element der Betriebsführung. Veranstaltungen, wie ein „musikalischer Wochenend-Brunch“ werden zur Kontaktpflege zwischen den Gästen und Einheimischen dienen. Aber auch gemeinsame Aktivitäten sind im Fokus, wie geführte WANDERUNGEN mit den Einheimischen zusammen, in einer sich bietenden großartigen naturnahen Kulisse!

Konzeptionell soll eine Nutzung der Hotel-SPA- und Poolanlage durch die Radniger Anwohner ebenfalls ermöglicht werden.

### **1.4.2. Corporate Social Responsibility**

Im Rahmen der hier besprochenen konzeptionellen Zielsetzungen ist an dieser Stelle auch die soziale Dimension der Nachhaltigkeit anzusprechen!

Nachhaltigkeit in Hotelbetrieben bezieht sich nicht nur auf bewusstes Ressourcenmanagement, Einkaufsmanagement und Personalmanagement, sondern auch auf die Außenkommunikation einer CSR-Strategie (Corporate Social Responsibility).

Der Begriff Corporate Social Responsibility (CSR) bedeutet „Unternehmerische Sozialverantwortung“ und umschreibt den freiwilligen Beitrag der Wirtschaft zu einer nachhaltigen Entwicklung, der über die gesetzlichen Forderungen hinausgeht.

Der Begriff umfasst sämtliche soziale, ökologische und ökonomische Aspekte, wie beispielsweise Umwelt- und Klimaschutz, soziales Engagement oder eine mitarbeiterorientierte Personalkultur.

In den vergangenen Jahren ist die Bedeutung von CSR für Unternehmen kontinuierlich angestiegen. Unternehmen unterstützen die soziale Nachhaltigkeit, indem sie eine kollektive Verantwortung übernehmen gegenüber Gemeinwesen, gegenüber Produkten und Lieferanten und allen, die sich am Wertschöpfungsprozess beteiligen.

Soziales Handeln bezieht sich dabei auch auf die Einhaltung des Arbeitsschutzes und Arbeitsstandards, sowie auf eine faire Entlohnung und die Schaffung von fairen Handelsbeziehungen.

Maßstäbe sozialer Nachhaltigkeit sollen auch für das vorliegende Hotelprojekt Geltung besitzen. Zusammen mit der Steuerberatung wird darüber hinaus über eine machbare Formel nachgedacht, das Personal an einen wirtschaftlichen Erfolg über ein Mitarbeiterbeteiligungsmodell zu beteiligen!

*(Siehe dazu auch unter unter Ordnungspunkt 8.1. Organisationsstruktur)*

Die österreichische Steuerreform 2022-2024 bietet hier einen passenden steuerlichen Ansatz!

## **2. ANALYSE des Standortes RADNIG im Lichte zeitgeistiger Anforderungen**

**ANMERKUNG:** Eine verkürzte Standortanalyse RADNIG hinsichtlich Ertragsperspektive & Projekt-Risikoanalyse findet sich als Anlage Nr. 3.!

### **2.1. Ergebnis der durchgeführte Analyse des Projektstandortes RADNIG**

Der Standort RADNIG, im Erholungsraum Hermagor Nassfeld – Pressegger See, und das dort geplante Projekthotel Radnighof vulg. Ronacher

- **CO2 FREI & Energieeffizient & Nachhaltigkeit** -- im 4-SternePLUS Hotelsegment, erfüllen in positiver Weise,
  - a. einmal die klassischen Ertragsfaktoren,
  - b. sowie die neuen zeitgeistig-nachhaltigen Ertragsfaktoren,

um als nachhaltiges Urlaubshotel am Standort RADNIG erfolgreich arbeiten zu können! Die rausgearbeiteten Ergebnisse der Analyse bezeugen nachdrücklich, dass die objektiven Voraussetzungen am Standort Radnig, für eine WIRTSCHAFTLICHKEIT mit

positiver Ertragsperspektive, gegeben sind!

### **2.1.1. Objektiven Daten & objektive Fakten**

1. Die vorgelegte Analyse zum Standort RADNIG/Hermagor ist unterlegt mit objektiven Fakten und objektiven Daten/Zahlen, seitens der offiziellen Touristik-Stelle der Stadt Hermagor - Gesamtregion Hermagor & NLW Tourismus-Regionsmarketing.

Damit wird gewährleistet, dass öffentliche Informationen und entsprechend geprüfte Zahlen das vorgelegte Ergebnis der Analyse bezeugen!

Die ausgehändigten offiziellen Touristik-Unterlagen siehe Anlagen 4-1 bis 4-4.)!

2. Ausgangspunkt und Rahmen der Analyse, ein KATALOG mit zielführenden Fragen an dem Bürgermeister der Stadt Hermagor/Fachstelle für Tourismus!

*(vgl. Anlage 4-1/4-2 Fragenkatalog & Touristik-Antworten – Punkt 1&2)*

a.) Definierung der objektiven MARKTSITUATION, im Umfeld des Standortes RADNIG?

b.) Wie sieht die objektive MARKTKONKURRENZ aus, im Umfeld des Standortes RADNIG?

c.) Zeigt sich am Standort RADNIG eine hohe Konkurrenzsituation, im Besonderen mit etablierten Betrieben?

d.) Welche objektive Kriterien bezüglich einer touristischen Attraktivität, wie Anbindung, Anzahl der Saisontage, gesellschaftlicher Zeitgeist zur Nachhaltigkeit, ect., entfaltet der Standort Radnig, die letztlich eine Auswirkung auf den wirtschaftlichen Ertrag haben können?

e.) Welche sonstigen objektiven Kriterien werden speziell durch die akute Krisenzeit im Energiesektor und auch durch den fortschreitenden Klimawandel entfaltet und Einfluss auf den möglichen wirtschaftlichen Ertrag nehmen können?

f.) Gegenüberstellung der Umsatzerwartung gemäß Planrechnung, im Verhältnis zu den öffentlichen Zahlen zur Belegung und Auslastung im Umfeld des Standortes Radnig!

g.) Abwägung der Erkenntnisse zu einem möglichen ERTRAG, in Relation zum wirtschaftlichen Risiko des nachhaltigen Projektes RADNIGHOF!

### **2.1.2. „BEWERTUNGSKULTUR“ für nachhaltige Projekte**

Als sachgerechter Schlüssel und damit Wegweiser zur Ausfertigung der Standortanalyse orientiert man sich ergebnisoffen und zukunftsgerichtet, an den zeitgeistig-gesellschaftlichen Entwicklungen! Die ausgehändige Stellungnahme der öffentlichen Hand zum Fragenkatalog wurde sachgerecht in die Gesamtbewertung des Standortes RADNIG & Projekt-Hotel eingearbeitet!

Die geforderten sachgerechten Ermittlungen, zur WETTBEWERBSITUATION und zum erwarteten ERTRAG am touristischen Projektstandort RADNIG, wurden im Rahmen objektiver Kriterien wie folgt hergeleitet:

### **Auswertung und Erarbeitung der maßgeblichen Informationen**

Definierung der objektiven MARKTSITUATION, im Umfeld des Standortes RADNIG

Wettbewerb am Standort RADNIG - Analyse der objektiven Marktsituation

Identifizierung am Standort RADNIG - Ertragsfaktoren und Analyse zur Ertragsperspektive

Kriterien zu einer plausiblen Planrechnung zur Umsatzerwartung  
Risikobewertung & Risikominimierung im Lichte eines positiven wirtschaftlichen Ertrages  
Finanz-Instrumente im Lichte wirtschaftlicher Risikominimierung & Risikoanpassung

## **2.2. Urlaubsdestination Hermagor**

### **2.2.1. Aufgliederung der Touristikregion Hermagor**

Die Kärntner Tourismus-Gesamtregion Hermagor besitzt die objektive Besonderheit, sich in drei (3) verschiedene Erholungsräume aufzuteilen, auf die sich die Urlaubsgäste zielgerichtet jeweils einbuchen und entsprechend verteilen. (vgl. Anlage Nr.4-2 – Punkt 1&2)

*Die Aufgabe der **NLW-Tourismus** ist es, im Rahmen der ausgewiesenen drei touristischen Erlebnisräume Nassfeld-Presegger See, Lesachtal und Weissensee, das touristische Marketing für insgesamt zehn Mitgliedsgemeinden im Südwesten Kärntens abzuwickeln*

Erholungsraum 1.) - Region Hermagor Nassfeld-Presegger See;

Erholungsraum 2.) - Region Lesachtal (Alpen Passstraße);

Erholungsraum 3.) - Region Weißensee (Gailtaler Alpen Passstraße 930 m ü. A.);

**Entfernung 65 km** zwischen dem Erholungsraum **Lesachtal** und der Touristikregion **Weißensee**;

**Entfernung 50 km** zwischen Region **Lesachtal** und Region **Hermagor Nassfeld-Presegger See**;

**Entfernung 33 km** zwischen Region **Weißensee** und Region **Hermagor Nassfeld-Presegger See**;

Die Gesamtregion Hermagor präsentiert sich als eine weiträumige Tourismusdestination, in der sich das Hotelangebot dezentralisiert über Distanzen auf die beschriebenen Erholungsräume verteilt.

*Die Aufgabe der **NLW Tourismus** NLW ist es, im Rahmen der ausgewiesenen touristischen Erlebnisräume Nassfeld-Presegger See, Lesachtal und Weissensee, das touristische Marketing für insgesamt zehn Mitgliedsgemeinden im Südwesten Kärntens abzuwickeln*

### **2.2.2. KEINE übergreifende Konkurrenzsituation zwischen den Erholungsräumen**

Ein Standort RADNIG & Projekt-Hotel ist dem Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presegger See zuzuordnen.

Die drei beschriebenen Erholungsräume in der Gesamtregion Hermagor verfolgen jeweils eigene Interessen durch ihre unterschiedlichen Strategie-Konzepte für Urlauber im Sommer, wie auch im Winter!

Die Erholungsräume Lesachtal, Weißensee und Hermagor Nassfeld-Presegger See sind in Ausrichtung und Angebot grundverschieden, sodass jeder Urlauber letztlich nach seiner persönlichen Erwartungshaltung entscheiden wird!

Hat sich ein potentieller Gast für einen der drei Erholungsräume entschieden, findet er keine übergreifende Konkurrenzsituation im Bettenangebot der Hotels vor, zwischen den drei benannten Erholungsräumen in der Touristikregion Hermagor!

Die jeweiligen Bettenressourcen der drei touristischen Erholungsräume sind auf Grund der Entfernungen und einer nur losen Anbindung, faktisch voneinander abgegrenzt!

Auf Grund der aufgezeigten erheblichen Entfernungen, würde sich die örtliche Teilhabe für den Gast nicht erholungswirksam realisieren lassen, würde man jetzt tatsächlich in einem anderen Erholungsraum die Übernachtung buchen!

Dies Ergebnis bestätigt sich auch formal aus den getrennt geführten Touristik-Zahlen, seitens der Tourismusverwaltung Hermagor, zu den Übernachtungen und zum Bedeutungswert der gebuchten Unterkünfte in den jeweiligen Erholungsräumen.

Wäre eine Vermischung der Hotelbetten zwischen den Erholungsräumen tatsächlich die Regel, hätte die Staffelung der detaillierten Zahlen nach jeweiligen separaten Erholungsräumen, keine inhaltliche Aussagekraft! (vgl. Anlage 4-1/4-2 Fragenkatalog & Touristik-Antworten – Punkt 1&2)

### **2.3. Objektive Marktsituation & Konkurrenzsituation am Standort RADNIG**

Auf Grundlage der unter Ordnungspunkt 2.2.) beschriebenen objektiven Erkenntnisse zu den Erholungsräumen in der Urlaubsdestination Hermagor, besteht neben der örtlichen (Betten-) Konkurrenzsituation im jeweiligen Erholungsraum, keine übergreifende Bettenkonkurrenz mit den Kapazitäten in den anderen Erholungsräumen Lesachtal und Weissensee!

***Anmerkung:** Aktuelle Buchungsplattformen, vermischen bei Suchanfrage die Angebote aus allen drei Erholungsräumen! Nur mit passenden Schlüsselworten, bezogen auf einen konkreten Erholungsraum, erreicht man eine erwünschte Selektion der Angebote auf den Buchungsplattformen!*

*Mit Differenzierung auf den Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, erfolgt dann auch der Zuschnitt auf den Standort RADNIG!*

#### **2.3.1. Örtliche Konkurrenzsituation im etablierten Hotel-Segment 4-Sterne**

##### **Hotelsegment „4 Sterne“ im Erholungsraum:**

Auf Anfrage vom 14.09.2022 an die NWL Tourismus-Gesamtregion Hermagor bezüglich einer vollständigen Liste der 4-Sterne Hotels im Erholungsraum Hermagor Nassfeld - Pressegger See wurden folgende 4-Sterne Hotelbetriebe benannt: (vgl. Anlage 4-2 Touristik-Antworten- Punkt 13)

##### **Berglage Sonnenalpe Nassfeld & Sonnlaitn**

- 1.) Hotel Gartnerkofel
- 2.) Hotel Nassfeld
- 3.) Robinson Club Schlanitzen Alm
- 4.) Alpenhof Plattner
- 5.) Almhotel Kärnten
- 6.) Falkensteiner Hotel Sonnenalpe
- 7.) Hotel Berghof
- 8.) Hotel Wulfenia

##### **Tallage Gailtal**

- 1.) Aparthotel Ederhof
- 2.) Hotel Samerhof
- 3.) Hotel Hansbauerhof
- 4.) Kinderhotel Ramsi
- 5.) Falkensteiner Hotel & Spa Carinzia
- 6.) Arena Franz Ferdinand Nassfeld
- 7.) Hotel GUT LERCHENHOF
- 8.) Alpen Adria Hotel
- 9.) Hotel Erlenhof
- 10.) Der Daberer das Biohotel

Jeder örtlichen Marktsituation ist eine konkrete Marktkonkurrenz immanent!

Hat sich der Gast einmal für den Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See entschieden, bedeutet das für den Standort RADNIG & Projekthotel, sich mit seinem konzeptionellen Angebot der örtlichen Konkurrenz zu stellen!

-

**Hotel-Segment 4-SternePLUS:** Das Projekthotel Radnighof vulg. Ronacher am Standort RADNIG ist auf Grund der planmäßigen Ausstattung und den hotelmäßigen Leistungen, sowie der innovativ-technischen Ausgestaltung, der Hotel-Kategorie 4 SternePLUS zuzuordnen!

*(vgl. Businessplan unter Ordnungspunkt 6.2)*

### **2.3.2. „Der etablierte Hotelbetrieb“ im Lichte zeitgeistig NEUEN DENKENS**

Die benannten 18 Urlaubshotels in dem Segment „4 Sterne“ werden als etablierte Wettbewerber im Erholungsraum Hermagor Nassfeld - Pressegger See gesehen und sind damit unter dem Aspekt einer örtlichen Konkurrenzsituation zu bewerten!

***Anmerkung:** Sofern der Status „Etabliert zu sein“ auch auf den Zeitraum der Präsenz im Erholungsraum abstellt, müsste auch ein Gewerbebetrieb Radnighof am Standort Radnig, als etabliert bezeichnet werden! Der Radnighof besteht als Beherbergungsbetrieb, seit Anfang der 90-iger Jahre und hatte seine Stammgäste!*

Die Frage drängt sich jedoch heutzutage auf, ob es in Zeiten des Klimawandels und der Energieverknappung noch vertretbar ist, dass man Hotelbetriebe als ALT- Etablierte einen Wettbewerbsvorteil von Haus aus zuweisen möchte, ohne die Frage anzusprechen, ob man als etablierter Gewerbebetrieb nach alten technischen Standards arbeitet, ohne Reaktion auf die zeitgeistigen Anforderungen zur Nachhaltigkeit, sowie Klima- und Umweltschutz!

Begründet diese Präsenz allein, sogenannter „alt-etablierter Betriebe“, im Lichte der heutigen Zeit, automatisch einen Wettbewerbsvorteil gegenüber einem zeitgeistig-nachhaltigen Projekt-Hotel? Dem ALT- Etablierten kann kein Wettbewerbsvorteil automatisch zugewiesen werden, vor einer neuen Generation an Hotelbetrieben, innovativ und mit einer klaren zukunftsweisenden Idee! Neue Aspekte wie Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und auch die Art der Energieversorgung stehen heute im Fokus!

Das Kriterium „ETABLIERUNG“ allein, gibt nichts her über zukunftsweisende und zeitgeistige Konzeptinhalte zur Nachhaltigkeit!

In dieser heutigen Zeiten wesentlicher Veränderungen müssen sich auch ALT-etablierte Betriebe im Lichte der zeitgeistig-nachhaltigen Anforderungen, entsprechend neu aufstellen und bewähren!

#### **2.3.2.1. Alt-etablierte Wettbewerber im Spannungsfeld gegenüber nachhaltigen Projekten**

Gemäß schriftlicher Auskunft von offizieller Seite, stellen sich inzwischen einige der 18 etablierten Hotelbetriebe im Erholungsraum Hermagor Nassfeld - Pressegger See den neuen Anforderungen einer Klima- und energiebewussten Zukunft!

*Die NWL Tourismus-Gesamtregion Hermagor berichtet auf Nachfrage (14.09.2022) über die Aktivitäten im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See hinsichtlich des aktuellen Status zur Nachhaltigkeit, sowie über nachhaltige bauliche Aktivitäten einiger Hotelbetriebe! (vgl. Anlage 4-2 – unter Punkt 10)*

Auf Nachfrage wird von offizieller Seite bestätigt, dass es keine Informationen gibt, die anzeigen, dass andere Hotelbetriebe in der Gesamtregion Hermagor bereits im STATUS CO2-FREI arbeiten!

Das Projekthotel am Standort RADNIG wäre damit der erste Betrieb im Übernachtungsgewerbe, mit einer hervorstechenden Differenzierung durch das Alleinstellungsmerkmal - CO2-FREI!

Die benannten 18 etablierten Hotelbetriebe stehen als örtliche Marktkonkurrenten, in keinem Falle einer erfolgreichen Platzierung des innovativen Urlauberprojekthotels am Standort RADNIG entgegen!

Auf die benannten 18 Wettbewerber unter Ordnungspunkt 2.3.1.), soll im Einzelnen nicht hinsichtlich Bettenzahl, Ausstattung und sonstiger hotelmäßiger Leistungen eingegangen werden!

Es liegt in der Natur der Sache, dass Unterschiede im Angebot der hotelmäßigen Leistungen und Ausrichtung vorhanden sind!

### **2.3.2.2. Zeitgeistig-nachhaltiges Projekthotel – das etablierte LEITBILD der Zukunft**

Das Projekthotel **Radnighof vulg. Ronacher** – im Segment 4 SternePLUS, am Standort RADNIG repräsentiert ein nachhaltiges Konzept verbunden mit dem Leitbild:

**„CO<sup>2</sup>-FREIER & energieeffizienter & nachhaltiger Hotelbetrieb“!**

Zeitgeistig-nachhaltige Hotelbetriebe, beschreiben das etablierte Leitbild der Zukunft!

Es wird daher der Standpunkt vertreten, dass heutige & zukünftige Betriebskonzepte nur dann auf Dauer wettbewerbsfähig sein werden, wenn der konsequent der einzig richtige Weg aufgezeigt wird, wie der URLAUBSGAST, das KLIMA und die NATUR miteinander kooperieren!

Der TOURISMUS der AUFOPFERUNG, nach altgerittenen Standards, unter dem Motto, - „Der Gast allein ist König“ -, entspricht nicht mehr dem aktuellen Zeitgeist!

Für einen zukunftsorientierten Tourismus in Kärnten, ist der Gast direkt anzusprechen, einzubinden und nachhaltig-problemorientiert mitzunehmen!

Der KÄRNTNER Slogan der GASTFREUNDSCHAFT kann für die Zukunft nur lauten:

**Das KLIMA & die NATUR und der GAST sind die Könige!**

### **2.3.3. Offizielle Erhebungen zum HOTELBETTENFEHLBESTAND & objektive Auswirkungen**

Auf schriftliche Nachfrage vom 14.09.2022, gerichtet an die NWL Tourismus-Gesamtregion Hermagor, wurde schriftlich bestätigt,

dass im Erholungsraum Hermagor- Nassfeld-Pressegger See, die Nachfrage und damit ein Bedarf an neuen Hotelbetten im Segment der gehobenen Hotellerie, weiter gestiegen ist.

Zugewachsene Unterkunftsangebote der letzten Jahre konnten diesen Bedarf im 4-Sterne Segment nicht decken.

Gemäß offizieller Feststellung sollen im Erholungsraum Hermagor- Nassfeld-Pressegger See entsprechend 1500 Hotelbetten in neuen Leitbetrieben mit objektiver Hotelinfrastruktur fehlen! (vgl. Anlage 4-2 – Punkt 8 & 9)

**Anmerkung:** Der Betten-Fehlbestand im Erholungsraum Hermagor-Nassfeld-Pressegger See wurde in einem Artikel vom 14.07.2021 – in den örtlichen Medien bereits angesprochen! (vgl. Anlage 17-1)

Fehlbestand in der „gehobenen Hotellerie“ bedeutet damit ein Fehlbestand in der Klassifizierung ab dem 4-5 Sterne Segment!

Objektiv bedeutet der hier festgestellte Fehlbestand, dass die 18 bestehenden etablierten Hotels die tatsächlich bestehende Nachfrage, nach gehobener Hotellerie mit qualitativer Infrastruktur, nicht abdecken können!

Unterschiede im Leistungsangebot innerhalb der 18 benannten etablierten Hotels, trotz gleicher Einstufung im 4-5 Sterne Segment, liegen in der Natur der Sache!

Sie werden hier in der Bearbeitung aber nicht herausgearbeitet, da es nichts ändert in der Frage des Bettenfehlbestandes!

Im Umkehrschluss bedeutet die bezeugte Bedarfslücke, an Betten in der gehobenen Hotellerie, das Bestehen einer konkreten MARKTSITUATION der UNTERVERSORGUNG im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See im 4-Sterne SegmentPLUS!

Es liegt aber auch in der Natur der Sache, dass die festgestellte MARKTSITUATION am Standort RADNIG, durch die beschriebene Bedarfslücke, einer Annahme widerspricht, des Vorhandenseins einer stark verdrängenden örtlichen Konkurrenzsituation im 4-Sterne SegmentPLUS, innerhalb des Erholungsraums Hermagor Nassfeld-Pressegger See.

**Anmerkung:** Das Bestehen oder NICHT-Bestehen einer Konkurrenzsituation ist zunächst, für sich gesehen, kein grundlegendes Argument, für oder gegen eine positive Ertragsperspektive eines Projektes!

KONKURRENZ an sich, ist ein wichtiger, weil motivierender Faktor einer funktionierenden Marktwirtschaft!

Unternehmerisches Handeln wird davon inspiriert, mit der Stärke und Kreativität des eigenen Konzeptes, gegen eine konkrete Konkurrenzsituation zu bestehen.

Das Fehlen einer solchen dynamischen Konkurrenzsituation im Erholungsraum lässt keinen Raum eines intensiv-aktiven Verdrängungswettbewerbes, zwischen den örtlichen 18 identifizierten Hotels im 4 & 5 Sterne Segment.

Umso mehr wird sich die individuelle Stärke des nachhaltigen Konzeptes und die damit verbundene

Abgrenzung zum alt-etablierten Konzept, in den Vordergrund arbeiten und für die potentiellen Gäste neue zeitgeistige Maßstäbe und entsprechende Angebote setzen!

#### **2.3.4. Raum für neue Hotelkapazitäten im Erholungsraum – Standort Radnig**

Die Marktsituation der faktischen Unterversorgung im Angebot der gehobenen Hotellerie im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, schafft objektiv den FREI-Raum für neue Hotelkapazitäten!

*In der Stadt Hermagor selbst ist übrigens kein Hotelbetrieb angesiedelt! (vgl. Anlage 4-2 unter Punkt 11)*

Durch die RE-Aktivierung von bestehenden Ressourcen im Altbestand am Standort RADNIG<sub>2</sub> werden keine NATURRESSOURCEN geopfert!

Damit wird bereits ein messbarer Beitrag zum aktiven UMWELTSCHUTZ geleistet!

#### **2.4. Ertragsperspektive am Standort Radnig**

Zukunftsweisende Projektziele im Verbund mit nachhaltigen Projektinhalten müssen am Ende, an einem konkreten Standort, einen ausreichenden Ertrag erwirtschaften können, um die finanziellen Herausforderungen perspektivisch meistern zu können!

Für eine aufrechte Beurteilung der Ertragsmöglichkeiten am Standort RADNIG sind die altbekannten klassischen, sowie die neuen zeitgeistig-nachhaltigen Ertragsfaktoren, heranzuziehen!

Dort wo eine Beurteilung der Faktoren in ihrer gegenseitigen Wertigkeit abzuwägen ist, geschieht dies im Lichte der zeitgemäßen gesellschaftlichen Entwicklungen!

Zeitgeistig-nachhaltige Maßstäbe im Lichte des Klimawandels, Umweltschutz und Energieeffizienzverabreichen heute einem Tourismus-Standort und der Hotellerie ein neues Anforderungsprofil. Um die Standortbeurteilung im Rahmen der Ertragsperspektive auch im Lichte der aktuellen Zeitsachgerecht abzuschließen, sind die konkreten Auswirkungen der heutigen Energie-Zeitenwende unbedingt mit einzubinden!

#### **2.4.1. Anwendung der klassischen Ertragsfaktoren**

##### **2.4.1.1. ANBINDUNG Standort RADNIG**

Die Ziele im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See liegen auf Grund der kurzen Entfernungen, in guter Reichweite für die Gäste und sind zudem mit öffentlichen Verkehrsmitteln regelmäßig und gut verknüpft! (vgl. Anlage 4-2 unter Punkt 4 & 5)

Vom Standort RADNIG, zu den jeweiligen Urlaubspots, wie den Pressegger See und der Nassfeld Ski Talstation besteht eine hervorragende Anbindung!

Der zweigeteilte Erholungsraum Hermagor Nassfeld und Hermagor-Pressegger See liegt auf Grund der kurzen Entfernungen in sehr guter Reichweite zum Standort RADNIG!

Vom Standort RADNIG & Projekthotel bis zur Talstation Ski-Nassfeld sind es 9 km! Das entspricht ca. 13 bis 15 Minuten Fahrzeit!

Vom Standort RADNIG zum Pressegger See sind es 8 km

Der Weg bis ins Zentrum Stadt Hermagor beträgt 1,5 km.

*Anmerkung: Strecke zum Pressegger See kann problemlos über angelegte **Fahrradwege** zurückgelegt werden!*

### 1.) Anbindung durch Schienenverkehr:

Hermagor ist mit den öffentlichen Schienenverkehr Richtung Villach/Klagenfurt verbunden. Damit wäre eine mögliche Nutzung der öffentlichen Verkehrsmittel per Bahn gewährleistet! Damit wird der Standort Hermagor/RADNIG auch für die Urlauber interessant, die sich dafür entscheiden, mit öffentlichen Verkehrsmitteln in den Urlaub zu reisen und sich auch am Urlaubsort entsprechend mit öffentlichen Verkehrsmitteln über größere Strecken bewegen wollen.

*Anmerkung: Dies ist in Anbetracht der hohen Preisung von Autobenzin/Diesel, unabhängig vom Klimagedanken, generell eine Variante, die bei den Urlaubern immer mehr Scharm verbreiten wird. Entscheidend wird auch sein, in welcher Weise das Urlaubshotel vor Ort Unterstützungsleistungen anbietet!*

Die direkte Anbindung am öffentlichen Schienenverkehr ist in den entfernteren Erholungsräumen, wie Lesachtal oder Weißensee nicht gewährleistet, ohne eine aufwendigen Zubringer-Transfer, da die Bahnhofstation Stadtgemeinde Hermagor eine Endstation als Kopfbahnhof!

### 2.) Anbindung durch Busverkehr zu den verschiedenen Spots im Erholungsraum:

a.) In der **SOMMERSAISON** verkehrt regelmäßig ein öffentlicher Bus von Radnig nach Hermagor und weiter zum Pressegger See und nach Tröpolach/Talstation Nassfeld!

Die Haltestelle liegt unmittelbar am Gelände des Projekthotels in Radnig, sodaß keine Entfernung bei Benutzung zu bewältigen wäre! (vgl. Anlage 4-2 unter Punkt 4 & 5)

b.) In der **WINTERSAISON** ist der Standort RADNIG an das Skigebiet Nassfeld angebunden!

Es verkehrt regelmäßig ein SKIBUS im Taktverkehr! Die bediente öffentliche Bushaltestelle befindet sich unmittelbar am Hotelgelände! Gäste müssen mit ihrer Skiausrüstung keine Entfernung zurücklegen, um den Ski-Bus zu erreichen! (vgl. Anlage 4-2 unter Punkt 4 & 5)

### 3.) Hotel -Transfer mit E-Fahrzeugen (E-Mobilität):

a.) Anreisen mit öffentlichen Verkehrsmittel werden grundsätzlich unterstützt durch kostenlosen Abholservice -Transfer zum Hotel!

b.) Sommersaison – es gehört zu den hotelmäßigen Leistungen, Gästegruppen durch Angebote eines kostenfreien Transfers im Rahmen von Wander- und Radtouren zu unterstützen. Individuelle Einzelanfragen der Gäste werden kostengünstig unterstützt!

c.) Wintersaison - es gehört zu den hotelmäßigen Leistungen, einen kostenlosen Gäste-Gruppen-Transfer zur Ski-Talstation Nassfeld-Tröpolach anzubieten, sowie einen Abholservice!  
Fahrzeit ca. 11-15 Minuten!

*Anmerkung: Nachhaltiger Gäste-Transfer als hotelmäßige Leistung im Rahmen von E-Mobilität, ist heutzutage ein herausstechender Service und wird von vielen Gästen erwartet und im Rahmen der hotelmäßigen Imagebildung positiv honoriert!*

Eine **zeitlich zumutbare** und **nachhaltige Anbindung** an die Urlaub-Spots im Erholungsraum, kann im Rahmen der heutigen zeitgeistigen Entwicklung **kein MINUS** mehr bedeuten!

Eine gegensätzliche Wertung würde den heutigen gesellschaftlichen Strömungen zuwiderlaufen!

#### **2.4.1.2. Die privilegierte Hotellage**

Gerne wird zur wirtschaftlichen Bewertung eines Standortes, auf einen vermeintlichen Wettbewerbsvorteil verwiesen, auf Grund einer privilegierten HOTELLAGE, als Abgrenzungskriterium innerhalb der Gesamtgruppe, die eine Marktkonkurrenz bildet!

Privilegierte Lagen In der **Wintersaison** erkennt man unter anderem daran, wenn der Hotelbetrieb über eine direkte Wintersport-Pistenlage verfügt.

In der **Sommersaison** ist in der Regel eine privilegierte Lage anzunehmen, wenn der Hotelbetrieb in einer ruhigen sonnigen Berg-Lage gelegen ist, in Mitten naturbelassener Bergromantik und direkte Anbindung an die Wander- und Radtourenwege!

#### **2.4.1.2.1. Grundsätzliche Aspekte zu den privilegierten HOTEL-LAGEN**

Klientel für solche privilegierte Lagen ist natürlich immer noch vorhanden!

Im Lichte des heutigen Zeitgeistes, muss aber die kritische Frage gestellt werden, ob heutzutage solche privilegierten Lagen noch diesen herausstechenden Wettbewerbsvorteil gegenüber einer übrigen Marktkonkurrenz innehaben!

Die Anwendung alter DENKSCHABLONEN bevorzugt nach wie vor diese Richtung und Denkweise!

#### **P. 1. Keine Aufopferung im Rahmen undifferenzierter alter DENKSCHABLONEN**

Ein unkritischer Automatismus, im Lichte undifferenzierter alter DENKSCHABLONEN, der dazu führen soll, sogenannte privilegierte Hotel-Lagen wie selbstverständlich im Rahmen einer Standortbewertung zu begünstigen, indem man einen erheblichen Wettbewerbsvorteil zuweist, erscheint heute nicht mehr zeitgemäß, im Rahmen der zeitgeistigen Anforderungen an einen nachhaltigen Tourismus von Morgen!

Die Zeit der Aufopferung im Tourismus, für eine unbedingte und maximale Durchsetzung zu einem privilegierten Gästekomfort, ist vorbei!

Diese Art von Tourismus, mit dem alleinigen Hinweis auf eine privilegierte direkte „Pistenlage“, verliert im Lichte des heutigen Zeitgeistes an inhaltlicher STÄRKE und begründet daher für sich kein durchschlagendes Kriterium für einen Wettbewerbsvorteil gegenüber einer örtlichen Marktkonkurrenz, soweit diese sich bezüglich Energieeffizienz und Nachhaltigkeit zukunftsorientiert aufgestellt hat!

Als Fazit ist festzuhalten,

die Maßstäbe nach alten Denkschablonen, für die Zuweisung eines besonderen Wettbewerbsvorteils, haben sich im Lichte der zeitgeistigen Entwicklung inzwischen überlebt.

Es bedarf heutzutage solcher ergänzenden zeitgeistig-nachhaltiger Faktoren für die Feststellung einer positiven Ertragsperspektive!

Der alleinige Hinweis, auf eine alt-privilegierte Lage, als umsatzförderndes Argument, reicht nicht!

#### **P. 2. Privilegierter Umweltschutzgedanke**

Die Thematik Standort und privilegierte Lage, erfasst heutzutage selbstverständlich auch das Thema **UMWELTSCHUTZ** als privilegierten Denk- und Handlungsgrundsatz!

Die heutige zeitgeistige Wahrnehmung solcher Angebote mit Skipisten-Lage, respektive See- oder Meereslage, hat sich in den Köpfen der Menschen verändert und die Stimmen werden kritischer, je mehr die Fragen zum Klimawandel und Umweltschutz ins Zentrum rücken!

*Es ist zu erwarten, dass die objektiven Auswirkungen des Klimawandels in Form von Schneemangel, mittelfristig dafür sorgen, dass privilegierte Lagen an der Ski-Pisten in Zukunft seltener werden. Und wegen dem Fehlen des Schnees in tieferen Tallagen, eine Kostensteigerung durch erhöhten Energiebedarf für Kunstschnee!*

Die Sichtweise im Rahmen undifferenzierter alter DENKSCHABLONEN übersieht, dass eine stetig wachsende Anzahl von Menschen inzwischen Positionen vertreten, die sich aus dem neuen zeitgeistigen Denken entwickelt haben!

Das was gestern noch selbstverständlich war, wird heute mehr und mehr hinterfragt! Anstatt oder zumindest neben den hier herausgestellten privilegierenden Hotel-Lagen, besitzen die angesprochenen Nachhaltigkeitskriterien immer mehr eine besondere Bedeutung. Sogenannte privilegierte Lagen verlieren daher im Lichte der zeitgeistigen Entwicklungen, auf Grund eines solchen kritischen Makels aus der Vergangenheit, ihre herausstechende Bedeutung, wenn keine neuen zeitgeistig-nachhaltige Faktoren in positiver Ausgestaltung hinzukommen!

#### **2.4.1.2.2. Aspekt der PRIVILEGIERUNG am Standort RADNIG**

Diesen zeitgeistigen Konkurrenzdruck des Marktes müssen sich in Zukunft alle Hotels stellen, also auch die sogenannten etablierten und/oder privilegierten Hotels!

#### **PRIVILEGIERTE LAGE Standort RADNIG:**

Die wirtschaftlichen Bewertung des Standortes RADNIG stellt sich einer örtlichen Konkurrenz innerhalb der gehobenen Hotelkategorie im 4-SternePLUS Segment!

*Für den Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presegger See wird auf 8 gelistete 4-Sterne Hotels am Nassfeld (Berg SONNENALPPE NASSFELD & SONNLEITN) abgestellt, die mindestens eine Berg-Lage auf der Nassfeld-Seite besitzen und damit auf eine Pistennähe verweisen können. Die restlichen 10 gelisteten 4-5 Sterne Hotels in Gail-Tallage stellen danach die übrige örtliche Konkurrenz! (vgl. Businessplan unter Ordnungspunkt 2.3.1)*

**WINTERSAISON:** Der Standort RADNIG verfügt im Winter über keine direkte Pistenlage im Skigebiet Nassfeld!

Aber für die Wintersaison bietet der Standort RADNIG den Hotel-Skitouristen eine zuverlässige und kostenlose Transfermöglichkeit vom Projekthotel zum sehr nahen Skigebiet Nassfeld.

Alternativ existiert ein taktmäßiger öffentlicher (SKI-)Busverkehr, direkt vom Projekthotel aus!

(vgl. Businessplan unter Ordnungspunkt 2.4.1.1. Nr.3.)

Der Standort RADNIG ist zudem als Basis für alternative Winteraktivitäten hervorragend geeignet!

#### **Neu-Definierung des zukünftigen Winterurlaubs:**

Und in diesen unruhigen Zeiten, getrieben durch Teuerung und Klimawandel, erfolgt Zug um Zug eine Änderung der Schwerpunkte der Urlaubsaktivitäten, besonders im kostenintensiven Winterurlaub! Natur und Outdoor sind für die Menschen gerade in einer Krise unglaublich wichtig, als Gegenpol zu dem ganzen Stress und der Unsicherheit.

Der Wintersport inspiriert Menschen deshalb auch in Zukunft, wird sich aber vielfältiger neu gestalten! Ausweichaktivitäten, alternative Winteraktivitäten, die ohne Liftkarten möglich sind, werden einen

stärkeren Trend setzen!

Das Thema „Alpin-Skifahren im Urlaub“ wird daher von der Bedeutung etwas reduziert!  
Skilanglauf, Skitouren oder auch winterliches Radfahren und Wandertage im Winter einzulegen wird wichtiger, da es der Erholung dient und die Urlaubskasse schont!

Im Umkehrschluss verliert ein ausschließliches Alpin-Skifahren im Winterurlaub, mehr und mehr an Bedeutung für den Urlaubsgast und damit wohl auch der unbedingte Vorzug solcher privilegierten direkten Ski-Pistenlagen!

Diese neuen Verhaltensmuster entsprechen einer Neudefinierung des beliebten, aber auch sehr kostenintensiven Winterurlaubs!

**SOMMERSAISON:** Der Standort Radnig nimmt in der Sommersaison ohne jeden Zweifel mit seiner hervorragenden sonnigen Höhenlage mit rundum „freien Fernblick“ in die Bergnatur, per Definition, eine privilegierte Lage ein!

Der Standort RADNIG zeigt sich vor Ort im Sommer als ein Bergdorf in der Natur, ohne sichtbare Spuren einer Tourismus-Wintersaison in den Bergen!

Ergänzend zum „freien Fernblick“ in die Bergnatur werden geboten eine direkte Anbindung an die Wander- und Radtourenwege!

(Details zum touristischen Standort RADNIG im Businessplan unter Ordnungspunkt 6.6. und 6.7.)!

*Anmerkung: Der Ausblick auf die ausgedünnten Sommer-Grasnarben der Skipisten und der Ausblick auf die Masten und Technik der Liftanlagen, verkörpern wenig Bergromantik!*

*Deshalb erscheint es nicht unrealistisch, dass so mancher Gast einen solchen Ausblick im Sommerurlaub kritisch sieht und nicht wünscht!*

Auch für den Standort RADNIG gilt die zeitgeistige Vorgabe, dass sogenannte privilegierte Lagen, für sich allein, heute kein herausragendes Kriterium darstellen, um einen Wettbewerbsvorteil zu begründen!

Auswahlkriterien und Ansprüche der Gäste verändern sich Zug um Zug im Rahmen der zeitgeistigen Entwicklung und auch mit dem herauswachsenden Einfluss neuer Generationen!

Der Standort RADNIG, mit seiner herausragenden Lage, wird dazu zeitgeistig veredelt durch die intensiven technischen Maßnahmen zur Nachhaltigkeit (vgl. Ordnungspunkt 9.ff), durch die Hotelrichtlinien „BLUE VISION“ (vgl. Ordnungspunkt 1.2.), wie auch durch sonstige nachhaltig-operative Maßnahmen!

Beispielhaft zu erwähnen hier die Thematik Anreise mit „**öffentlichen Verkehrsmitteln**“!

Zum nachhaltigen Konzept des Projekthotels passt eine Anreise der Gäste mit öffentlichen Verkehrsmitteln, wie auch die Bewegung mit öffentlichen Verkehrsmitteln am Urlaubsort, alternativ mit einem E-Hoteltransfer!

Deshalb ist solches klimagerechtes Verhalten der Gäste erwünscht und soll mit angemessenen Hotel-Gratisleistungen honoriert werden!

Beispielhaft kostenlose E-Transferleistungen von Seiten des Hotels und/oder ein Grüner Gutschein!

*Anmerkung: An dieser Stelle sei angemerkt, dass die Art der Anreise und Abreise des Gastes, auf das Ergebnis des persönlichen CO<sup>2</sup>-Fußabdruckes Berücksichtigung finden soll.*

Im Rahmen der Thematik „öffentliche Verkehrsmittel“ hofft man, dass auch der Gesetzgeber irgendwann tätig wird und den Hoteldienstleistern, die hier mit Eigenmitteln den Gast positiv zu motivieren suchen, entsprechende Eigenleistungen steuerlich „honoriert“ werden!

Schließlich zeigen die zahlreichen Bemühungen der öffentlichen Hand, durch Verkleinerung des Parkraums und der Straßenführung, dass man eine Zielsetzung verfolgt, den individuellen Straßenverkehr zurückzudrängen.

Auch wenn es momentan nicht danach aussieht, dass der Gesetzgeber der Hotellerie hier entgegenkommt, so soll sich an der konzeptionellen Grundhaltung des Projekthotels, zu der Anreise von Gästen mit öffentlichen Verkehrsmitteln, nichts ändern.

**Kostenpflichtiger Parkraum für Verbrenner-PKW:** Konzeptionell ist es folgerichtig, dass der Hotel-Parkraum nur kostenpflichtig den Verbrenner-Autos angeboten wird!

Man könnte sich jedoch vorstellen, eine Regelung zu finden, dass dem „geläuterten“ Gast beim zeitnahen nächsten Besuch über den gleichen Zeitraum und bei Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln, beispielsweise ein Teil der gezahlten Parkgebühr in Form von GRATIS Hotelleistungen erstattet werden.

**Anreise mit E- Mobilität (Elektroauto!):** Konzeptionell ist es auch folgerichtig, dass der Hotel-Parkraum bei Anreise mit einem E-Auto kostenfrei angeboten wird!

Auch bezüglich der hotelmäßigen Honorierung, wie bei einer Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln wird eine faire Gleichbehandlung erfolgen!

Als Fazit darf man festhalten, der Standort RADNIG, in Verbindung mit dem nachhaltigen Projekthotel, widmet sich im Rahmen des aufgestellten Konzeptes objektiv glaubwürdig und zukunftsweisend den zeitgeistigen Anforderungen des Klimawandels, des Naturschutzes und der Energieeffizienz!

Das Gesamtkonzept wird damit gegenüber den potentiellen Gäste-Gruppen bestehen und damit eine zeitgemäße starke Basis erschaffen, für eine langfristige positive Ertragsperspektive!

## **2.4.2. Ertragsfaktoren durch zeitgeistige Entwicklung & klimatische Veränderung**

### **2.4.2.1. Ertragsfaktor: Neuer Gästetypus mit zeitgeistig-nachhaltiger Denkweise**

Als innovativer zukunftsweisender Hotelbetrieb setzt man im Rahmen des neuen gesellschaftlichen Zeitgeistes, als Segmentierungskriterium gegenüber Wettbewerbern, auf einen neuen Gästetypus!

Zielgruppenpotenzial: Dieser GAST ist offen für die gesellschaftlichen Strömungen im Rahmen des Klimawandels und Umweltschutzes und entspricht damit dem Zeitgeist einer nachhaltigen Denkweise!

Man ist engagiert und interessiert sich für solche Maßnahmen, gegen den Klimawandel und Vermeidung einer CO<sup>2</sup>-Belastung!

Für diesen neuen Gästetypus ist die Thematik KLIMAWANDEL und NACHHALTIGKEIT ein Kriterium, bei der Auswahl eines passenden Urlaubsdomizils!

Die zeitgeistigen Erwartungen der neuen Gästegruppen werden mehr und mehr Druck ausüben auf die Hotellerie!

Diese zeitgeistig-nachhaltige Denkweise ist für den hier beschriebenen neuen Typ Urlaubsgast eine HALTUNG in der Lebensausgestaltung, die sich deshalb auch im Urlaub wiederfinden soll. Die Bereitschaft der Erfüllung zeitgeistig-nachhaltiger Anforderungen nimmt damit ihren Einfluss auf die ERTRAGSERWARTUNGEN einzelner Hotelbetriebe!

Verbunden mit einer hotelmäßigen Ausstattung auf ansprechenden hohen Qualitätsniveau, sowie ein Qualitätskonzept bezüglich der gesamten hotelmäßigen Leistungen, wird man zeitgeistig aufgestellt, sich dem potentiellen neuen Typ Urlaubsgast überzeugend präsentieren und auf Grundlage eines stimmigen nachhaltigen Gesamtkonzeptes, kann es kein anderes Ergebnis geben, als den neuen Gästetypus nachhaltig zu gewinnen.

Diese Tatsache wird in eine Wirtschaftlichkeit münden, auf der sich eine positive Ertragsprognose begründet!

Das nachhaltige Projekthotel am Standort RADNIG ist auf Grund der hervorragenden Lage und den hotelmäßigen Angeboten, sowie der technischen Auslegung, die richtige Adresse für  
den ruhesuchenden-klimabewussten Urlaubsgast  
den sportlichen-klimabewussten Urlaubsgast  
den aktiven-klimabewussten Urlaubsgast  
den zukunftsdenkenden Urlaubsgast – digitalaffin & klimabewusst und interessiert!

#### **2.4.2.2. Ertragsfaktor: Auswahlkriterium der DIGITALISIERUNG**

Eine objektive zeitgeistige Differenzierung zu den Wettbewerbern wird sich im Weiteren zeigen, durch eine gezielte DIGITALISIERUNG in den hotelmäßigen Leistungen!

Dazu bekommt der Hotelgast für den Zeitraum seines Hotelaufenthaltes, eine persönliche digitale Beschreibung seines eigenen nachhaltigen CO<sup>2</sup>-Fußabdrucks!

Im Rahmen dieses digitalen Service-Angebotes ist konzeptionell vorgesehen, dem Hotelgast für die Erreichung ausgeschriebener Eckdaten eine hotelmäßige Honorierung zuzuweisen.

Auch setzen mutige digitale INNOVATIONEN im operativen Bereich, hier die geplante Automatisierung im Service (ROBOTER-Service!), ein weiteres Differenzierungsmerkmal zu potentiellen Wettbewerbern.

Die zeitgeistig-nachhaltige Ausstattung wird in eine Wirtschaftlichkeit münden und damit eine positive Ertragsprognose begründen!

#### **2.4.2.3. Ertragsfaktor: Neue Urlauberströme & neue Angebotskonzepte**

Auf Grund der klimatischen Veränderungen wird es auch im Tourismus Bewegung geben!

Das Thema Natur und Gesundheit bleibt dabei ein langfristiger Trend!

Der Winterurlaub verändert sich, getrieben durch Teuerung und Klimawandel und wird vielfältiger! Wie ausgeführt unter Ordnungspunkt 2.4.1.2.1. Nr.2.), gewinnen kostengünstige Ausweichaktivitätender Wintergäste an Bedeutung!

Das Thema Skifahren mit Liftkarte wird daher von der Bedeutung etwas reduziert!

Wandertage im Winter einzulegen, wird wichtiger, da es der Erholung dient und die Urlaubskasse schont!

Privilegierte Winterlagen an der Skipiste verlieren auf diese Weise für manchen Gast an Bedeutung! Für geplante Schneewanderungen der Gäste oder winterliches Radfahren ist der Standort RADNIG eine hervorragende Ausgangsbasis!

Dem Standort RADNIG kommt zudem die Nähe zu Slowenien und Italien entgegen, als Faktor zur Ausgestaltung solcher Alternativangebote!

(vgl. Details zum Standort RADNIG unter Ordnungspunkt 6.6 und 6.7.)

Für die Sommersaison in Kärnten/Hermagor könnte durch das Fortsetzen der klimatischen Veränderungen, sich neue Urlauberströme ausbilden und damit ein zusätzlicher Bettenbedarf entstehen!

Die letzten Sommer hatten eine extreme Hitze.

Adria-Touristen zeigten sich gerne an den in der Nähe liegenden kühleren Bergseen in Kärnten! Eine solche Tendenz hat eingesetzt und könnte sich als Standard zu Gunsten Kärntens entwickeln, soweit sich die Auswirkungen des Klimawandels in seiner Ausprägung, weiterhin durch extreme Hitze-Perioden verstärken werden.

NEUE nachhaltige Angebotskonzepte werden aktive Gästegruppen ansprechen!

Ein Beispiel wäre die Ausübung von Trend-Sportarten, wie das Kite-Surfen, zu unterstützen und organisatorisch zu optimieren!

Damit wird man solche Gäste-Gruppen neu ansprechen!

***Anmerkung:** Zu benennen sind ansprechende KITE-Spots, in Italien, in Slowenien, in Kroatien, an der Nordostküste der Adria vom Golf von Triest bis zur Kvarner-Bucht vor Rijeka (Istrien) mit viel Platz! Die perfekten Windbedingungen von der schräg auflandigen „Bora“! Die Kite-Spots zu erreichen von Hermagor-Radnig ausgehend – Tagestour!*

Das Projekthotel am Standort RADNIG ist geeignet als Basislager, durch die förderliche grenznahe Lage in Richtung Italien und Slowenien!

Es ist festzuhalten, eine hohe Kundenzufriedenheit ist angestrebt, die zu Kundenbindung und einem hohen Bekanntheitsgrad, mit einem guten Image führen soll.

Das alles wird verknüpft mit einer großartigen Landschaft und dem mediterranen Bergklima des Standortes RADNIG!

Eine positive Ertragsprognose ist zu bejahen, denn als profitorientiertes Unternehmen schließt sich eine GRÜNE Imagebildung im Rahmen eines nachhaltiger Hotelbetriebes und gleichzeitiges kosten-deckendes Wirtschaften, nicht gegenseitig aus!

#### **2.4.3. Ertragsoptimierung durch sachliche Restriktionen**

Eine solche optimierende Restriktion für die Preispolitik und Hotelzimmerverkauf ist die faktische Maßnahme, dass die Belegung der Doppelzimmer in der Hauptsaison, obligatorisch nur an zwei Personen erfolgt! Ausnahmen dazu sind in der Regel nur in der Nebensaison möglich.

Diese restriktive Vermietungspraxis in der Hauptsaison ist eine ortsübliche Belegungspraxis!

Ein Urlaubsgast, der alleine als Einzelperson in der Hauptsaison anreist, ist statistisch untypisch im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See! Für den Fall der Fälle werden im Projekthotel einige wenige Einbettzimmer für Einzelreisende angeboten!

Ein weiterer Aspekt, Einzelbett-Zimmer, wie auch andere Doppelbettzimmer, können mit einer sogenannten „blinden Tür“ wunschgerecht mit den Nebenzimmern direkt verbunden werden und eröffnen damit eine weitere optimierende Maßnahme zur Preispolitik und Hotelzimmerverkauf!

*Auf Grund dieser Restriktion für Hotelzimmer wird sich bei den Berechnungen zur durchschnittlichen jährlichen Doppelbelegung der Zimmerkapazitäten, regelmäßig ein hoher Belegungswert einstellen!*

Solche spezifischen Restriktionen sachgerecht eingesetzt, fördern eine positive Ertragsprognose!

#### **2.4.4. Authentizität & Glaubwürdigkeit – Basis für positive Ertragserwartungen**

Nachhaltigkeit & Klimaschutz und der ökologische CO<sup>2</sup>-Fußabdruck beschreiben neue gesellschaftliche Maßstäbe, die jetzt auch im Tourismus der Gegenwart & Zukunft ihre Geltung besitzen!

Eine aufrechte grüne Imagebildung für das Projekthotel am Standort RADNIG, bildet einen zeitgeistigen Wegweiser für neue Gäste-Gruppen und wirbt somit als durchschlagendes Argument zu einer Entscheidungsfindung, zum passenden Urlaubshotel, für das Projekthotel in RADNIG!

Nachhaltiger Tourismus funktioniert **nicht** als vorübergehender Marketing-Gag!!!

Nur ehrliche und ganzheitliche Konzepte zur Nachhaltigkeit und Klimaschutz weisen den Weg, damit solche Konzepte hinsichtlich GLAUBWÜRDIGKEIT und AUTHENTIZITÄT positiv angenommen werden. Ein glaubwürdiges GRÜNES ENGAGEMENT des Urlaubshotelbetriebes, ein Problembewusstsein für Klima und Umwelt und eine Authentizität, wird daher am Ende am überzeugendsten allein durch die konkrete Investition in innovative grüne Technologie sichtbar gemacht.

Nur konkrete Maßnahmen garantieren objektiv sichtbare und messbare Ergebnisse und stehen für das **Alleinstellungsmerkmal** unter dem **Leitbild**: Projekthotel- CO<sup>2</sup>-FREI & energieeffizient & nachhaltig!

Am Ende soll eine starke IMAGEBILDUNG der Nachhaltigkeit, für das Projekthotel selbst, sprechen!

Das wird unterstützend helfen, ein bestimmtes Preisniveau gegenüber den angesprochenen Gästegruppen zu rechtfertigen!

Auch unterstützend, eine vorgezogene sozial-mediale Marketingkampagne, mit Beginn der Bauphase! Damit angestrebt eine frühe Kenntnissnahme des Projekthotel-Bestandsbetriebes, am Standort RADNIG!

Damit bleibt eine Wirtschaftlichkeit gegenüber der Nachhaltigkeit NICHT auf der Strecke!

#### **2.5. Auswertungen der offiziellen Tourismuszahlen**

Dokumente mit offiziellen Zahlen & Prozentsätze hinsichtlich der **Auslastung** und **Belegung** der Bettenkapazitäten, in der Touristikregion Hermagor, wurden von der öffentlichen Kärntner Fachstelle, der Hermagor NLW Tourismus-Marketing, zur Verfügung gestellt. (vgl. Anlage Nr. 4.3 + 4.4.)

Betrachtet werden im Besonderen die Jahre 2018 und 2019 und der Zeitraum 2020 bis 2022, wobei die letztgenannte Phase, unter dem Eindruck der Pandemie stehend, nicht zu 100-% aussagekräftig ist! (vgl. Anlage 4.2. – Punkt 12)

### **2.5.1. Prozentuale AUSLASTUNG der Kapazitäten im gehobenen 4 & 5 Sterne Hotelsegment**

Von Interesse für den Standort RADNIG sind die öffentlichen Grafiken zur jährlichen AUSLASTUNG bezogen auf den Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presegger See!

Die graphische Tabelle zeigt den Zeitraum Januar bis Dezember der Jahre 2018 und 2019, monatlich nach prozentualer Betten-Auslastung, im gehobenen 4 & 5 Sterne Hotelsegment!  
(vgl. Anlage Nr.4-2, Punkt 12)

Erkennbar ist, dass die AUSLASTUNG in den beiden Jahren 2018 und 2019 sich im Durchschnitt annähernd gleich hoch zeigt! In den Spitzen der urlaubstarken Monate Januar, Februar, Juni, Juli, August hat man 2019 sogar jeweils etwas zugelegt in der Auslastung!

Detaillierte Aufschlüsselung: Die **Sommerperiode** erfasst die Monate Mai bis Oktober!

SOMMER Hauptsaison:

die auslastungsstärkeren Monate Juni (60%); September(40%);

die auslastungsstärksten Monate – Juli (80%); August (88%);

SOMMER Nebensaison: die auslastungsschwachen Monate - Mai (20%); Oktober (18 %);

Die **Winterperiode** erfasst jahresübergreifend, die Monate November bis April!

WINTER Hauptsaison:

die auslastungsstärkeren Monate – Dezember (40%), Januar (60%), März (55%);

die auslastungsstärksten Monate – Februar (80%);

WINTER Nebensaison: die auslastungsschwachen Monate - November (15%); April (17%);

### **2.5.2. Öffentliche numerische Belegungszahlen im Hotelsegment 4 & 5 Sterne**

Für den Standort RADNIG interessieren die Belegungszahlen in der gehobenen Kategorie: Hotelsegment 4 & 5 Sterne, im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presegger See!

Eine der numerischen Belegungstabellen zeigt aufgeschlüsselt in einzelne Monate, die Anzahl der Übernachtungen in den Zeiträumen 2018 bis 2022, unterteilt nach Sommerperiode (Mai bis Oktober) und Winterperiode (November bis April), sowie nach den drei beschriebenen Erholungsräumen! (vgl. Anlage 4-4)

Eine weitere zahlenmäßige Tabelle übernimmt die Gesamtsumme der monatlichen Übernachtungszahlen für die jeweiligen Sommer- und Winterperioden im Zeitraum 2018 bis 2022!

Diese summarischen Zahlen werden sodann in der Belegungstabelle gestaffelt aufgeteilt, nach jeweiligen Bedeutungswert (7 Kategorien) der in Anspruch genommenen Unterkünfte!

Eine Bedeutungswert-Kategorie ist das gehobene Hotel im 4 & 5 Sterne Segment! (vgl. Anlage 4-3)

**Sommerperiode:** Das gehobene Hotelsegment 4 & 5 Sterne kommt in der Sommersaison 2019 (Mai bis Oktober) auf 236969 tausend Nächtigungen! Nach einem Pandemie-Sommer 2020 mit 158320 tausend Nächtigungen, zeigt sich mit Blick auf die Sommerperiode 2021 (Mai bis Oktober) mit 223480 Übernachtungen, eine POSITIVE TENDENZ mit einer richtungsweisenden Annäherung zu den Übernachtungszahlen von 2019, vor der Pandemie!

Für den Sommer 2022 liegen nur Zahlen von Mai bis Juli 2022 vor, mit 107128 Übernachtungen!

Die starken Monate August bis Oktober sind in den Unterlagen noch nicht erfasst!

**Winterperiode:** Die gehobene Hotelkategorie 4 & 5 Sterne kommt in der Wintersaisonperiode November 2018 bis April 2019 auf 223180 tausend Nächtigungen!

In der Wintersaison 2019/2020 kommt die gehobene Kategorie mit nachlassender Nachfrage auf Grund der Pandemie nur auf 188682 tausend Nächtigungen. Negative Höhepunkt der Pandemie erfolgt in der Saison 2020/2021 mit gerade 585 Nächtigungen (Nov.2020-Apr.2021)!

Wintersaison 2021/2022 (Nov.2021 –Apr.2022) zeigt sich mit 176269 Übernachtungen richtungsweisend erholt, mit POSITIVER TENDENZ zu einem Übernachtungsvolumen, wie vor der Pandemie!

### **2.5.3. Inhaltliche Auswertung der öffentlichen graphischen & numerischen Tabellen**

Auswertungen der graphischen & numerischen Tabellen und Einbindung der sachlichen Ausführungen seitens der öffentlichen Hand, der Hermagor-Tourismus, werden in den Auswertungspunkten (Ap.) Ap.1. bis Ap.14.) zusammengefasst!

Entsprechend die Rückschlüsse, hinsichtlich der touristischen Situation und der touristischen Perspektiven im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See und damit auch für den Standort RADNIG!

Ap.1.) Die öffentlichen Belegungszahlen bestätigen rückblickend, dass der Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See im Jahr 2018 und 2019, bei den Urlaubern, gleichbleibend stark nachgefragt war und geben damit einen Hinweis auf eine mögliche Tendenzen für die Zukunft. Die erfolgten Rückgänge der Übernachtungen in der Pandemiephase 2020 und 2021 lassen keine Anzeichen schlussfolgern, dass stetige Abwanderungen von Gästegruppen aus dem Erholungsraum eingesetzt haben!

*Der starke Unterschied zwischen Sommer- und Winterperiode in den Belegungszahlen während der Pandemie, lässt sich aus den Maßnahmen (Lock-down), gerade in den Wintermonaten erklären!*

Die neueren offiziellen Zahlen Sommerperiode 2021 und Wintersaison 2021/2022 zeigen richtungsweisend, dass die Gäste dem Erholungsraum Hermagor-Nassfeld-Pressegger See als Urlaubsziel treu geblieben sind und deshalb das Niveau des Gästeaufkommens, wie vor der Pandemie, wieder realistisch im Fokus steht!

Entgegengesetzte Schlussfolgerungen für die Zukunft, geben die Belegungszahlen nicht her!

Ap.2.) Festzustellen ist auch, dass die Sommerperiode 2018 und auch die Sommer 2019 stärker ausgelastet waren, als die entsprechende Winterperiode! Der gleiche Trend einer stärkeren Sommersaison zeigt sich 2021/2022, wobei hier noch die Einflüsse der Pandemie wirken.

Es ist auch in Zukunft mit einer solchen Entwicklung zu rechnen!

Der Grund liegt auch in den saisonalen Auswirkungen eines bereits eingesetzten Klimawandels!

Der Winterurlaub wird sich neudefinieren, wie bereits unter Ordnungspunkt 2.4.2.3.)

herausgearbeitet wurde!

Ap.3.) Diese Konsequenzen aus dem Klimawandel werden die Sommersaisonperiode in der Gästefrequenzierung stärker machen!

Für den Standort RADNIG ist, bezüglich der Sommersaison, nochmal auf die privilegierte Berg-Hotellage hinzuweisen! (vgl. *Businessplan unter Ordnungspunkt 2.4.1.2.2.)*

Das Konzept des zeitgeistig- nachhaltigen Projekthotels am Standort RADNIG ist für diese

Entwicklungen bestens vorbereitet und spricht für eine langfristige positive Ertragsperspektive!

Ap.4.) Maßgeblich die Feststellung, dass die ausgewiesenen Nächtigungszahlen, in der gehobenen Hotel-Kategorie, sich allein auf die 18 namentlich benannten Hotelbetriebe im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presssegger See verteilen!

*Die ausgewiesenen Belegungszahlen nach den gestaffelten Bedeutungswerten der Unterkünfte in den Sommer-und Wintersaisonperioden zeigen beispielhaft **2018/2019** in der Hotelkategorie 4 & 5 Sterne für die Sommersaisonperiode 236969 tausend Übernachtungen und in der Wintersaisonperiode eine Zahl von 223180 Nächtigungen! Entsprechend im Pandemiejahr Sommer **2020** mit 158320 tausend Übernachtungen und im Winter mit 188682 tausend!*

*Der Sommer **2021** zeigte sich mit 223480 tausend Übernachtungen! Der Winter **2021** ein Opfer der Pandemie! Der Winter **2021/2022** zeigte sodann wieder einen Aufwärtstendenz mit 178269 tausend Nächtigungen in der gehobenen Hotelkategorie 4 & 5 Sterne!*

Ap.5.) Die namentlich benannten 18 Hotels der gehobenen Kategorie, bilden offensichtlich im Erholungsraum keine überschießende ausreichende Basis, für eine umfängliche Bedienung der Nachfragen an Nächtigungen in der gehobenen Kategorie 4 & 5 Sterne!

Diese objektive Sachlage wird bestätigt durch öffentliche Bekanntgabe der Hermagor-Tourismus, die in Schriftform, auf entsprechender Nachfrage, einen Fehlbestand an 1500 Hotelbeten in der gehobenen Hotelkategorie im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presssegger See feststellt.

*(vgl. Anlage 4-2 Nr. 8 & 9; sowie Anlage 4-2 Seite 2., Mitteilung 16.09.2022, Klarstellung zu Punkt 8 & 9; Businessplan Ordnungspunkt 2.3.3.2.;)*

Eine Umsetzung des nachhaltigen Projekthotels, am Standort RADNIG, wird dazu beitragen, die Lücke der Fehlbetten ein Stück zu schließen und damit die erforderliche Basis im Bettenbestand zu stärken!

Ap.6.) Die öffentlichen Zahlen zur AUSLASTUNG der Jahre 2018/2019 erfassen für die Winter- und Sommerperiode eine monatliche BETTENAUSLASTUNG von **15% bis zu 88% Prozent**, in den 12 Monaten eines Geschäftsjahres!

**SOMMER Hauptsaison:** die umsatzstärkeren Monate Juni (60%); September(40%);

die umsatzstärksten Monate – Juli (80%); August (88%);

**SOMMER Nebensaison:** die umsatzschwachen Monate Mai (20%); Oktober (18 %);

**WINTER Hauptsaison:** die umsatzstärkeren Monate – Dezember (40%), Januar (60%), März (55%);

die umsatzstärksten Monate – Februar (80%);

**WINTER Nebensaison:** die umsatzschwachen Monate November (15%); April (17%);

Ap.7.) Die ausgewiesenen AUSLASTUNGEN in den Monaten eines Geschäftsjahres und die Erkenntnisse aus den monatlichen Belegungszahlen, finden sich als Ergebnis wieder in der Ausfertigung eines konkreten Arbeitskalenders, hinsichtlich der Tage einer Haupt- und Nebensaison!

*Diese Zahlenergebnisse eines Arbeitskalenders sind Bestandteil der Planrechnungen zur Ertragserwartung!  
(vgl. Anlage Nr.14)*

Ap.8.) Die graphischen Darstellungen mit der summarisch-prozentualen Erfassung monatlicher AUSLASTUNGEN mit Spitzen und den Tiefen (vgl. *Anlage 4-2 Nr.12*), lassen keine individuellen Rückschlüsse zu, über die Verteilung der Bettenbelegung, auf die namentlich benannten 18 Hotels der gehobenen Kategorie, im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presseegger See! (vgl. *Anlage 4-2 Nr.12*);

Ap.9.) Die graphischen und numerischen Tabellen geben keinerlei Hinweise, hinsichtlich der objektiven Ursachen zu den Phasen mit einer niedrigen Auslastung!

So lässt sich an der Grafik der AUSLASTUNG auch nicht erkennen, welche Hotels in der Nebensaison in den Modus Betriebsurlaub schalten, wann dies jeweils geschieht und für wie lange der Modus Betriebsurlaub in den Betrieben geschaltet wurde!

Ap.10.) Die ausgewiesenen höheren oder niedrigen Auslastungswerte sind keine Richtwerte, die im Rahmen von Planrechnungen hinsichtlich einer möglichen Auslastung des Projekthotels, verbindlich zu berücksichtigen wären! Die Auslastungswerte geben jedoch objektiv Hinweise auf Tendenzen! Aber letztlich kommt es bei jedem Betrieb allein auf das zeitgeistig-nachhaltige Gesamtpaket an!

Ap.11.) Trotz aufgezeigter TENDENZEN entspricht es jedoch einer sachlichen Annahme, dass Hotels in der gleichen gehobenen Kategorie, auf Grund der unterschiedlichen Konzepte und der Unterschiede im hotelmäßigen Angebot, eine sehr differenzierte Auslastung vorweisen, die jeweils höher oder eben auch tiefer liegen wird, als es die monatlichen Prozentwerte im Durchschnitt tabellarisch tatsächlich ausweisen.

*Auch hier zeigt sich, dass es in jedem Einzelfall auf das zeitgeistig-nachhaltige Gesamtpaket ankommt!*

Ap.12.) Der Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presseegger See ist mit Abstand das meistbesuchte Urlaubsziel der Gäste in der hier maßgeblichen Touristikregion Hermagor!

Diese Erkenntnis lässt sich bei einem Vergleich der tabellarischen Belegungszahlen herauslesen, die alle drei Erholungsräume in der Urlaubsdestination Hermagor erfasst.

Beispielhaft das Jahr 2019:

**Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presseegger See**

Sommersaison – 848855 + Wintersaison 727329 = *gesamt: 1.576184*;

**Erholungsraum Lesachtal** - Sommersaison – 89426 + Wintersaison 25021 = *gesamt: 114447*;

**Erholungsraum Weissensee** - Sommersaison – 390357 + Wintersaison 112764 = *gesamt: 503121*;

*Kommt der Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presseegger See auf 1.576184 Übernachtungen, kann der Erholungsraum Weissensee auf 503121 Übernachtungen verweisen! Entspricht einem Verhältnis von 30%!*

*Der Erholungsraum Lesachtal kommt auf 114447 Übernachtungen!*

*Das entspricht einem Verhältnis von 7 % gegenüber dem Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presseegger See!*

Diese objektiven Tendenzen aus dem Vergleich im Jahre 2019, lassen sich ebenfalls in den folgenden Jahren 2020 bis 2022, aus den öffentlichen Belegungszahlen herauslesen!

*(vgl. Anlage Nr. 4-4)*

Ap.13.) Aus den Belegungszahlen, gestaffelt nach dem BEDEUTUNGSWERT der Unterkünfte, im Rahmen von 7 verschiedenen Kategorien, lässt sich herauslesen, dass für die gehobene Hotelkategorie 4 & 5 Sterne, im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, eine überdurchschnittlich starke NACHFRAGE besteht.

*Betrachtet man die Gesamtbelegung im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See für das Jahr 2019, werden in der Sommerperiode 848855 Übernachtungen erfasst.*

*Im Rahmen des Bedeutungswertes der Unterkünfte entfallen auf die gehobene Kategorie 4 & 5 Sterne 236969 Übernachtungen.*

*Das entspricht einem Verhältnis von 28 % zu den Gesamtübernachtungen!*

*In der Winterperiode wurden 727329 Übernachtungen erfasst.*

*Im Rahmen des Bedeutungswertes der Unterkünfte entfallen auf die gehobene Kategorie 4 & 5 Sterne 223180 Übernachtungen.*

*Das entspricht einem Verhältnis von 30 % zu den Gesamtübernachtungen!*

*Betrachtet man die Gesamtbelegung im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See für das Pandemiejahr 2020, werden in der Sommerperiode 729074 Übernachtungen erfasst.*

*Im Rahmen des Bedeutungswertes der Unterkünfte entfallen auf die gehobene Kategorie 4 & 5 Sterne 158320 Übernachtungen. Das entspricht einem Verhältnis von 22 % zu den Gesamtübernachtungen!*

*In der Winterperiode wurden 636412 Übernachtungen erfasst. Im Rahmen des Bedeutungswertes der Unterkünfte entfallen auf die gehobene Kategorie 4 & 5 Sterne 188682 Übernachtungen.*

*Das entspricht einem Verhältnis von 30 % zu den Gesamtübernachtungen!*

*Betrachtet man die Gesamtbelegung im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See für das Pandemiejahr 2021, werden in der Sommerperiode 830425 Übernachtungen erfasst.*

*Im Rahmen des Bedeutungswertes der Unterkünfte entfallen auf die gehobene Kategorie 4 & 5 Sterne 223480 Übernachtungen. Das entspricht einem Verhältnis von 27 % zu den Gesamtübernachtungen!*

*Betrachtet man die Gesamtbelegung im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See für das Jahr 2021/2022, werden in der Winterperiode 570796 Übernachtungen erfasst.*

*Im Rahmen des Bedeutungswertes der Unterkünfte entfallen auf die gehobene Kategorie 4 & 5 Sterne 176269 Übernachtungen.*

*Das entspricht einem Verhältnis von 31 % zu den Gesamtübernachtungen!*

Die logische Schlussfolgerung bezeugt, dass die gehobene Hotelkategorie 4 & 5 Sterne im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, im Verhältnis zu den anderen Unterkunfts-kategorien (7 Kategorien!), überdurchschnittlich stark nachgefragt wird!

Die Nachfragequote, die auf eine gehobene Kategorie anfällt, liegt bei 30 Prozent im Verhältnis gegenüber den restlichen Übernachtungen!

Auch die jüngsten Übernachtungszahlen, Wintersaison 2021/2022, zeugen von einem Verhältnis von 31%!

Ap.14.) Die Zahlen bezeugen bei einem Verhältnis von zirka 30 Prozent, dass jeder 3te Gast im Erholungsraum die Übernachtung im gehobenen Segment sucht und es bezeugt damit ein starkes Nachfragepotential!

#### **2.5.4. Wesentliche Erkenntnisse aus den inhaltlichen Auswertungen öffentlicher Tourismuszahlen**

Die Auswertung der öffentlichen Tourismuszahlen, in Verbindung mit der öffentlichen Stellungnahme zum vorgelegten Fragekatalog, zeigen sich in den Leitsätzen der Punkte AP.1. bis AP.14!

*(zum Nachlesen, vgl. im Businessplan Ordnungspunkt 2.5.3.)*

Sie bezeugen schlüssig, dass der Standort RADNIG und das nachhaltige Projekthotel im gehobenen 4 SternePLUS Segment, alle Faktoren innehält, die für eine erfolgreiche wirtschaftliche Perspektive notwendig sind!

Zunächst einmal rückblickend auf die Jahre 2018 und 2019, liegen unter anderem solche Belegungszahlen aus der gehobenen Hotelkategorie im 4 & 5 Sterne Segment vor, die sich in einem Rahmen von jeweils weit über 200 tausend Gästebetten in der Sommer- und auch in der Wintersaison im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presssegger See bewegten.

Die nachfolgende Zeit der Pandemie führte bei den Belegungszahlen dann zu Rückschlägen! Aber eine steigende Tendenz der Erholung in den konkreten Belegungszahlen setzte ein in den Jahren 2021 und 2022.

Diese Zahlen zeigen überzeugend, dass der Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presssegger See in der Touristikregion Hermagor, nach überstandener Pandemiephase, nach wie vor sehr beliebt ist, bei den Urlaubsgästen!

Auf Grund der ausgewiesenen objektiven Tendenz erscheint es deshalb heute realistisch, dass man zeitnah wieder auf das alte Niveau der Gästezahlen kommt, wie vor der Pandemie!

Entgegengesetzte Schlussfolgerungen geben die Belegungszahlen, in der Tendenz, wie auch die letzten Zahlen 2021/2022, nicht her!

*Und auch gegen eine Steigerung des Gästeaufkommens, über das „Vor-Pandemie-Niveau“ hinaus, spricht objektiv nichts, wie die Ausführungen in der Analyse zu einem „neuen Gästeaufkommen“ bezeugen!*

Von besonderem Interesse steht in dieser vorliegenden Auswertung das Hotelsegment der gehobenen Kategorie 4 & 5 Sterne, weil das Hotelprojekt am Standort RADNIG dieses Hotelsegment der gehobenen Kategorie bedienen wird!

Eine maßgebliche Erkenntnis der Auswertung ist die objektive Bestätigung der Hermagor-Touristik, dass die ausgewiesenen Nächtigungszahlen in der gehobenen Hotel-Kategorie im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Presssegger See, sich abschließend auf die 18 namentlich benannten Hotelbetriebe verteilen!

Diese ANZAHL an Hotels bildet offensichtlich keine ausreichende (Betten-)Basis im Erholungsraum, um die bestätigte Tendenz an Nächtigungsanfragen in der gehobenen Kategorie zuverlässig und dauerhaft zu bedienen.

Wie bereits beschrieben, ist dieses Fazit durch die öffentliche Hand Hermagor Tourismus unterlegt, indem schriftlich ein Fehlbettenstand von 1500 Betten in der gehobenen Hotelkategorie bezeugt wird. *(vgl. Mitteilung 16.09.2022, Klarstellung zu Punkt 8 & 9; Businessplan Ordnungspunkt 2.3.3.2.;)*

Soweit die vorliegenden Grafiken und Zahlentabellen rückblickend einen erreichten Status und die Tendenzen der gehobenen Hoteltouristik im Erholungsraum bezeugten, geben sie jedoch keinerlei Hinweise hinsichtlich der konkreten Ursachen, niedriger Belegungsphasen!

Fehlendes Gäste-Aufkommen, als alleinige Begründung heranzuziehen, wär nicht schlüssig. So wird aus den Unterlagen auch nicht ersichtlich, die möglichen Schließungswochen wegen Betriebsurlaub!

*Anmerkung: Es liegt wohl in der Natur der Sache, dass sich ein ausgewiesenes Kinderhotel in erster Linie an die Ferienzeit in der Hauptsaison orientiert und deshalb kein starkes Augenmerk auf Nachsaison legt.*

Auch geben die graphischen Darstellungen mit der summarisch-prozentualen Erfassung monatlicher AUSLASTUNGEN keinerlei Hinweise, über die jeweilige Verteilung der Urlaubsgäste auf die individuellen 18 namentlich benannten Hotels, im Erholungsraum!

Niedrige Urlauberzahlen in den Monaten der Nebensaison sind zwar schon auf Grund der fehlenden Ferienzeit nachvollziehbar, aber diese Zahlen allein sind keine ausreichende Begründung dafür, dass kein Potential für eine zufriedenstellende Auslastung und damit gute Geschäfte einzelner Betriebe möglich ist.

Die Aussagekraft der öffentlichen Auslastungs- und Belegungszahlen sind im Ergebnis insoweit keine verbindlichen Richtwerte für Planrechnungen, sondern sie erschöpfen sich allenfalls als Wegweiser für mögliche Tendenzen!

Der wesentlichste maßgebliche Faktor, für jeden Betrieb, bleibt das individuelle Konzept! Was die Zahlentabellen jedoch bei einem Vergleich der Urlaubsperioden ausweisen, ist die Tatsache, dass eine stärkere Sommersaison besteht! Entsprechende Tendenzen einer stärkeren Sommersaison gegenüber einer Wintersaison, begründen sich auch aus dem einsetzenden Klimawandel!

Und der **Winterurlaub** wird sich in diesen Rahmen **neu definieren**, wie bereits unter dem Ordnungspunkt 2.4.1.2.2.) ausgeführt wurde!

Das Konzept des zeitgeistig- nachhaltigen Projekthotels am Standort RADNIG ist für diese Entwicklungen im Rahmen des Klimawandels bestens vorbereitet und deshalb spricht nichts dagegen, von einer langfristigen positiven Ertragsperspektive auszugehen!

Die Belegungszahlen bezeugen eine Entwicklung innerhalb der Touristikregion Hermagor, dass die meisten Urlaubsgäste in der Erholungsregion Hermagor Nassfeld-Pressegger See absteigen!

Und mit Blick auf die gestaffelten offiziellen Tabellen, bezüglich des BEDEUTUNGSWERTES der Unterkünfte, wird bezeugt, dass im 4 & 5 Sterne Segment, im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, eine überdurchschnittliche starke NACHFRAGE besteht.

Die Verhältniszahlen zu den übrigen Übernachtungskategorien zeigen auf, dass jeder 3te Gast eine Übernachtung sucht, die dem gehobenen Segment im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See angehört!

Quasi ein bestätigender Hinweis auf den angezeigten Fehlbestand an Hotelbetten (1500) in der gehobenen Hotelkategorie im Erholungsraum!

Damit begründen sich schlüssige Aspekte zu einer positiven wirtschaftlichen Perspektive, für das nachhaltige Projekthotel im Segment 4-SternePLUS, am Standort RADNIG!

## **2.6. Die wesentlichen Planrechnungsfaktoren**

Im Folgenden werden wichtige Faktoren zur Schätzung einer realistischen Umsatzerwartung am Standort RADNIG herausgearbeitet!

Zu den bestimmenden Faktoren gehört einmal die Auslastungsquote des Projekthotels, die eine zahlenmäßige Aussage zur möglichen Bettenbelegung trifft.

Einen weiteren Faktor zur Umsatzerwartung bildet der jährliche durchschnittliche Hotelzimmerpreis im Projekthotel und damit verbunden als dritter Faktor, die Anzahl der Hauptsaisontage.

Die Anzahl an Hauptsaisontagen mündet in einem höheren erwirtschafteten Ertrag, denn die Zeit der Hauptsaison ist der Zeitraum, mit der zu erwarteten höchsten Auslastung, auf einem maximalen Preisniveau!

Während der Gast in der Hauptsaison ein höheres Preisniveau in der Regel erwartet und dieses deshalb auch psychologisch leichter durchzusetzen ist, liegt die Erwartungshaltung in einer Nebensaison auf ein niedrigeres Preisniveau mit preisgünstigen Angeboten!

### **2.6.1. Durchschnittliche Auslastungsquote - HAUPTSAISON**

Das Projekt Urlaubshotel RADNIG wird in 4. (vier) qualifiziert ausgearbeiteten Bauphasen umgesetzt!

Umgesetzt wird die Bauphase I.) von 2025 bis Ende 2026 ! (geplant!)

Ende 2026 ist somit die erste befristete Teilinbetriebnahme angestrebt, deren Betrieb sodann aufrecht erhalten bleibt.

Für die Planrechnungen zu den Urlaubsperioden der Hauptsaison 2026 bis einschließlich 2030 wurden alle vier Bauphasen berücksichtigt.

Bei der **Teilinbetriebnahme 2026** mit einem Angebot von geplanten 25 Hotelzimmer im Alt-Bestand Hauptgebäude + Anbau, wurde in der **Hauptsaison 40% als Auslastung** angesetzt

Bei der **Teilinbetriebnahme Ende 2027** , mit einem Angebot von 30 HZ in der **Hauptsaison**, wurden **60% als Auslastung** angesetzt!

Im **Jahr 2028** erfolgt eine Erhöhung auf 35 Hotelzimmer (HZ). Die Auslastungsquote in der **Hauptsaison 70 %!**

Im **Jahr 2029** sind es 40 HZ, mit einer Auslastungsquote in der **Hauptsaison von 80 %!**

Im **Jahr 2030** sind es 45 HZ, mit einer Auslastungsquote in der **Hauptsaison von 85 %!**

In diesem Rahmen der angenommenen zukünftigen Auslastungsquoten, ein **Blick zurück auf die öffentlich erfassten Auslastungsprozente in den Jahren 2018/2019** im Segment 4 & 5 Sterne im Erholungsraum Hermagor Nassfeld – Pressegger See:

Hauptsaison-Sommer: die umsatzstärkeren Monate Juni (60%); September(40%);  
die umsatzstärksten Monate – Juli (80%); August (88%);

Hauptsaison Winter: die umsatzstärkeren Monate – Dezember (40%), Januar (60%), März (55%);  
die umsatzstärksten Monate – Februar (80%);

Die hier gezeigten öffentlichen Zahlen, mit Blick auf die Auslastungsspitzen bis zu 88 %, sind zu sehen im Rahmen der erarbeiteten Erkenntnisse zu einer positiven Tendenz des Gästeaufkommens im Erholungsraum Hermagor Nassfeld – Pressegger See!

Es zeigt den stärksten Zustrom an Gästen zwischen den drei Erholungsräumen und der bezeugten Tatsache, dass jeder dritte Gast nach einer Unterbringung im Segment 4 & 5 Sterne im Erholungsraum nachfragt!

Dazu kommt die beschriebene Perspektive für neue Urlauberströme!  
Geprägt einmal durch die Erweiterung der Gäste-Zielgruppen mit zeitgeistiger Denkungsart!

Und dann natürlich das herausgearbeitete Fehlen eines ausgeprägten Verdrängungswettbewerbes innerhalb der gehobenen Hotelkategorie auf Grund der Bedarfslücke an Hotelbetten der gehobenen Kategorie im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See!

In diesem Lichte erscheint es mehr als realistisch, für das Projekthotel am Standort RADNIG, eine höhere Auslastung erwarten zu dürfen, als die sehr zurückhaltend fixierten Prozentsätze für die anfallenden Hauptsaisonperioden im Zeitraum 2026 bis 2030!

Eine solche Schlußfolgerung wird unterlegt durch die umfassend beschriebene Stärke des nachhaltigen Gesamtkonzeptes am Standort RADNIG.

**ANMERKUNG zur Entwicklung im ortsbezogenen Tourismus 2023:**

*Tourismusverband Hermagor meldet für die Wintersaison 2023 im Erholungsraum Hermagor Nassfeld – Pressegger See als erstes Zwischenfazit, solche Touristenzahlen für Januar und Februar 2023, stark wie nie zuvor!*

*In diesem Rahmen passen die Ankündigungen in der Presse vom März 2023, dass die Gästezahlen am Skigebiet Nassfeld auf einen Rekord-Januar 2023 verweisen! (Anlage Nr.17.2)*

Es rechtfertigt die Annahme einer positiven Ertragsperspektive mit Steigerungspotential für die beiden Sommer-und Winterhauptsaisonperioden!

**2.6.2. Durchschnittliche Auslastungsquote - NEBENSAISON**

Auch hier angesprochen die Perioden der sukzessiven Teilinbetriebnahmen.

In der Nebensaisonperiode wird für das Jahr **2026** eine Auslastungsquote von 5 % angesetzt!

In der Nebensaisonperiode im Jahr **2027** eine Auslastungsquote von 10 %!

In der Nebensaisonperiode im Jahr **2028** eine Auslastungsquote von 18 % !

In der Urlaubsperiode Nebensaisonsaison **2029** eine Auslastungsquote von 26 %!

Und für das Jahr **2030** eine durchschnittliche Auslastungsquote von 35 %!

**Auch hier ein Blick zurück auf die öffentlichen Zahlen 2018/2019:**

Sie zeigen, dass der Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See in der Urlaubsdestination Hermagor, auch in den schwächeren Monaten, den stärksten Zustrom an Gästen zwischen den drei Erholungsräumen erfährt!

Die umfassend beschriebene Stärke des nachhaltigen Gesamtkonzeptes am Standort RADNIG rechtfertigt die Schätzungen, in der Folge für die Nachsaison-Planrechnungen 2029 und 2030, einen Auslastungsfaktor von mindestens 26 % und entsprechend 35% anzusetzen!

Gemäß der vorliegenden öffentlichen Tabellen bewegt man sich in den umsatzschwächeren Monaten durchschnittlich bei einer Auslastung von 15 % bis 20%!

Nebensaison Sommer: Mai (20%); Oktober (18 %); Nebensaison Winter: November (15%); April (17%);

Die hohe Attraktivität des Erholungsraums Hermagor-Nassfeld-Pressegger See im herbstlichen Spätsommer und auch durch die unmittelbare Nähe zu Italien und Slowenien, wird sich durch entsprechend ausgestaltete Angebote, eine überzeugende Anziehungskraft für Späurlauber entwickeln.

Für eine positive finanzielle Überbrückung der Nachsaison kommt auch die geplante Infrastruktur des Projekthotels ins Spiel!

Das Projekthotel arbeitet mit hotelmäßigen Leistungen, wie zwei technisch ausgestattete Seminarräumlichkeiten, die jedoch auch als repräsentative Veranstaltungsräumlichkeiten genutzt werden können!

Damit ist man in der Lage, sich in der Nachsaisonphase konzeptionell vielfältiger aufzustellen!

Im Lichte dieser hier beschriebenen Erkenntnisse erscheint es für die Nebensaison realistisch, auch eine höhere Auslastung, als die zurückhaltend fixierten **26 % (2028)** erwarten zu dürfen! Die Einschätzung einer positiven Ertragsperspektive mit Steigerungspotential, begründet sich insoweit aus dem Vorgetragenen!

### **2.6.3. HAUPT- und NEBENSAISONTAGE - Faktoren zur UMSATZERWARTUNG**

Wie in den überlassenen öffentlichen Tabellen ausgewiesen, bietet der Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, den Gästen eine Sommerhauptsaison und eine Winterhauptsaison!

Die Perioden einer Hauptsaison sind der Zeitraum, mit der zu erwarteten höchsten Auslastung und mit einem maximalen Preisniveau! Darauf sind die Gäste eingestellt!

Die Anzahl an Hauptsaison Tagen beträgt gemäß Arbeitskalender 198 Tage! (vgl. Anlage Nr.14) verteilt auf Sommer – und Winterperiode!

*Die Möglichkeit für den Standort RADNIG, in einem Geschäftsjahr zweimal eine Hauptsaison (Sommer + Winter) anzubieten, ist ein wesentlicher positiver Ertragsbaustein!*

Die Nebensaisonperiode, verteilt sich auf eine Sommer und Winterperiode mit 134 Tage!

Insgesamt sind 332 Betriebstage vorgesehen! Die Betriebsferien betragen 33 Tage!

Grundlage der erarbeiteten Anzahl an Hauptsaison Tagen, sind die erkennbaren Tendenzen aus den öffentlichen Tabellen der gehobenen Hotelkategorie 4 & 5-Sterne im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See!

Die Zeitperioden finden sich wieder in der Ausgestaltung des Arbeitskalenders!

Für den Arbeitskalender mit Hauptsaison Sommer und Winter (198 Tage) und Nebensaison wurden im Rahmen der präsenten öffentlichen Zahlen, einmal die auslastungsstärksten Monate Februar, Juli und August, betrachtet/herangezogen.

Dazu auch die Monate Januar und März mit einer durchschnittlichen Auslastung bis zu 60%!

Die Monate Juni, September und Dezember, mit einer Auslastung von 40 bis 60% wurden mit jeweils 15 Hauptsaison Tagen pro Monat bewertet. Dabei werden Feiertage, zu Weihnachten, Ostern, oder spezielle Veranstaltungstage, wie Sylvester oder Karneval berücksichtigt.

Neben der erkennbaren TENDENZ in der dargelegten prozentualen monatlichen Auslastung 2018/2019, in der gehobenen Kategorie 4 & 5 Sterne im Erholungsraum, wurde auch eine andere Tabelle mit den monatlichen Gesamtbelegungszahlen im Zeitraum 2018 bis 2022, unterteilt nach- Winter- und Sommerperiode, im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, herangezogen.

Mit dem erarbeiteten Wissen, (*gemäß Ordnungspunkt 2.5.3.) unter dem Auswertungspunkt 13.*), dass ca. 30 % der Gesamt-Bettennachfrage auf die gehobene 4 & 5 Sterne Kategorie auf den Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See entfallen, lässt sich aus den Gesamtbelegungszahlen die entsprechend positive Tendenz einer Bedarfsnachfrage ableiten.

Natürlich sind in den Belegungszahlen die Auswirkungen der Pandemie erkennbar. Aber die Sommerperioden 2021 & 2022 zeigen eine starke Belegungstendenz in den benannten Sommermonaten und auch die Winterperiode entwickelt sich entsprechend. Damit lassen sich die Hauptsaisontage in den belegungstarken Monaten verifizieren und schlüssig auf 198 Tage begründen! Die dargelegte Stärke des Hotelkonzeptes am Standort RADNIG spricht für sich und bezeugt damit eine vorhandene positive Ertragsperspektive, die jährliche 2-fache Hauptsaisonperiode!

#### **2.6.4. Arbeitskalender 2027 - Projekthotel am Standort RADNIG**

*Die Aufteilung ist ein Beispiel und die Basis für den „Arbeitskalender“ der nachfolgenden Jahre!*

Der Standort Radnig bietet den Gästen eine **HAUPTSAISON SOMMER** und eine **HAUPTSAISON WINTER** sowie auch gehöriges Potential für eine gute **NEBENSAISON!**

Winterhauptsaison - SKI- Weihnachten/ Neujahr 19.12.2026 – 02.01.2027 / 15 Tage

Winterhauptsaison - Ski 03.01.2027 – 03.02.2027 / 31 Tage

Winterhauptsaison- Ski 04.02.2027 – 25.02.2027/ 22 Tage

Winterhauptsaison - Ski - Fasching/Karneval 26.02.2027 – 25.03.2027 / 29 Tage

Nebensaison - Ski – Ende Skisaison 26.03.2027 - 10.04.2027 / 16 Tage

**geschlossen** 11.04.2027 – 18.04.2027 / 8 Tage

Osterzeit Hauptsaison 19.4.2027 - 25.04.2027 / 7 Tage

Frühjahr Nebensaison (Pfingsten) 26.04.2027 – 13.06.2027 / 49 Tage

Sommer Hauptsaison 14.06.2027 - 15.09.2027 /94 Tage

Herbst Nebensaison (11.11-Karnevalbeginn/Martinstag) 16.09.2027 - 12.11.2027 / 58 Tage

**geschlossen** 13.11.2027 – 07.12.2027 / 25 Tage

Nebensaison – Beginn Skisaison 2027/28 08.12.2027 – 18.12.2027 / 11 TAGE

-----  
**HAUPTSAISON 198 Tage ----- NEBENSAISON 134 Tage**

**Betriebstage 332 - Betriebsurlaub 33 Tage**

### **2.6.5. ERFORDERLICHER & VARIABLER Jahres-Übernachtungspreis**

Fixiert werden im Rahmen der „Hubbart-Formel“ die „anlagebedingten Kosten“, die „unverteilten betriebsbedingten Kosten“ und die „operativen Abteilungsergebnisse“, die als Summe den erforderlichen Deckungsbeitrag zeigen.

*Wie beim System of Accounts for Lodging Industry (USALI) werden die Kosten und Umsätze auf die Abteilungen verteilt und nach dem Bottom-up-Prinzip hochgerechnet, um auf die zu erwirtschaftenden Umsätze zu kommen!*

#### **2.6.5.1. Jährlicher Durchschnittspreis :**

Korrespondierend mit den erarbeiteten Ergebnissen zur Planrechnung, erfolgt für das Projekthotel am Standort RADNIG eine BERECHNUNG des durchschnittlichen Übernachtungspreises für eine Person, inklusive Food & Beverage, im Rahmen eines Betriebsjahres (332 Tage!)

Variable Zuschläge sind Bestandteil einer Herleitung des erforderlichen Durchschnittspreises!

Zuschlag I: Instandhaltungspauschale – 6 Euro (pro Übernachtung variable Kosten für Instandhaltung.)

Aufwand unterteilt sich teilweise in fixe und variable Kosten! Abnutzung/Instandhaltung auch von der Belegung abhängig! Deshalb wurde hier ein Lösungsweg gewählt, 25% der Abschreibung als variable Abschreibung/Instandhaltung /pro Übernachtung heranzuziehen!

Zuschlag II: freier SPA & Pool und Sportanlagennutzung für Gäste – 9 Euro

Zuschlag III: Sonderleistungen & Gewinn – 10 Euro

Zur Deckung der Kosten und Erreichung einer Gewinneinrechnung für das Jahr 2027, wurde ein jährlicher **Durchschnittspreis von 145,95 Euro** errechnet, pro Bett, pro Zuschläge und inklusive Verpflegung (Frühstück/Abendbuffet!)

#### **2.6.5.2. Variabler „Hotelbetten-Preis“:**

In der Bauphase I.), im Moment (Sommer 2025) des Einstiegs mit der ersten befristeten Inbetriebnahme, wurde ein fixer Hotel-Bettenpreis angesetzt!

In der **Hauptsaison 2026** ein **Preis von 135 Euro!**

In der **Nebensaison 2026** ein **Preis von 59 Euro Euro!**

**Hauptsaison 2027 - 2030:** In den Planberechnungen für 2026 und der nachfolgenden Betriebsjahre bis 2030, wurde für die Hauptsaison, ein variabler Bettenpreis angesetzt, **von 159, Euro** (inklusive Verpflegung / Frühstück/Abend)! hotelmäßige Leistungen, Sauna (Alt-Bestand als Zwischenlösung für 1 Jahr!)

**Nebensaison 2027-2030:** In der Berechnung für die Nebensaison ab dem Jahr 2027, wurde ein variabler Bettenpreis angesetzt, **von 75,- Euro** (inklusive Verpflegung Frühstück/Abend, hotelmäßige Leistungen, Sauna (Alt-Bestand als Zwischenlösung für 1 Jahr!))

Ein höherer Bettenpreis ist in der Hauptsaison durchsetzbar, wogegen der Gast in der Nebensaison günstigere Angebote erwartet.

Die hier erarbeitete Preisausgestaltung liegt im Mittelfeld der ortsüblichen Preisstruktur im Hotelsegment 4 Sterne!

Mit der Erledigung der Bauphase II.) in 2027 und der planmäßigen (Teil-)Eröffnung des neuen Pool & SPA Bereiches, wird sich die Preisausgestaltung neu orientieren und das Verhältnis im Rahmen der hotelmäßigen Leistungen und der technischen Ausgestaltung überzeugend herausarbeiten.

Die Planrechnung für 2026 und 2027 bezeugt eine höchst plausible Umsatzerwartung, die ausreichend Potential zur Ertragssteigerung besitzt!

*(siehe auch Ausführungen zur Budgetierung in den Anlagen Nr. 10-1 bis 10.4.)*

### **2.6.5.3. Hinweis zur prozentualen GESAMT-Jahresauslastung 2026 – 2030**

Die **Jahresdurchschnittszahlen** hinsichtlich der angenommenen **Auslastungen**, liegen im Betriebsjahr **2026** bei **15,15 %!**

Im darauffolgenden Betriebsjahr **2027** bei **34,60 %!**

Im Betriebsjahr **2028** bei **42,82 %** und im **Jahr 2029** bei **51,57 %!**

Für das **Jahr 2030** bei **58,44 %**, im Rahmen der angenommenen Auslastungszahlen!

Somit hat man keine überzogenen Gewinnerwartungen, im Rahmen einer Ansetzung von unrealistischen Auslastungszahlen, dokumentiert.

Die hier festgesetzten niedrigen Auslastungszahlen sind kein realistischer Gradmesser, für den Beliebtheitsgrad des Erholungsraums Hermagor Nassfeld-Pressegger See bei den Touristen. Dies bezeugen die dargelegten öffentlichen Zahlen der jüngsten Vergangenheit!

Die hier zugrunde gelegten konservativen Auslastungszahlen sollen eine **Plausibilität bezeugen** und besitzen daher ausreichend Spielraum für ein mögliches Wachstum und bezeugen damit eine berechnete objektiv-positive Ertragserwartung!

Im Rahmen der hier vorgelegten Ergebnisse der Gesamt-Finanzzahlen zeigt sich, dass trotz einer niedrigen Ansetzung der Auslastungsquote, eine positive und widerstandsfähige Entwicklung der Finanzen für das Projekt Radnighof zu erwarten ist!

*Dies wird im Weiteren durch das Finanzkonzept der Nachkapitalisierung nach Baubeginn gestärkt! Vergleiche dazu Ausführungen unter Ordnungspunkte - 3.4.3.) und 5.) und 12.2.4.);*

### **3. Analyse möglicher wirtschaftlicher & struktureller Projektrisiken**

Bezugnehmend auf das nachhaltige Projekt am Standort RADNIG, setzt man sich nachfolgend kritisch mit der Bewertung möglicher wirtschaftlicher und struktureller Risiken und sodann in logischer Folge mit den objektiven Aspekten der Risikominimierung auseinander!

#### **3.1. Negative Ertragsperspektive durch wirtschaftliche Verwerfungen**

##### **3.1.1. Steigende ENERGIEKOSTEN im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See**

Im Jahr 2022 führten wirtschaftliche Verwerfungen im Energiesektor zu hohen Preissteigerungen! Perspektivisch ist nicht zu erwarten, dass die Energiepreise in den folgenden Jahren zurückgehen werden, auf einen Stand von 2021!

*Anmerkung: Gemäß EU-Recht ist in naher Zukunft eine CO<sub>2</sub>-Bepreisung zu erwarten, die ebenfalls Einfluss nimmt, auf die Kostenbelastung im Hotelgewerbe!*

Die aktuelle Energiekostenkrise bedeutet eine zusätzliche KOSTENBELASTUNG, deren Entwicklung und Höhe sich heute nicht eindeutig für die weitere Zukunft fixieren lässt!

Man darf aber davon ausgehen, diese wirtschaftlichen Verwerfungen werden sich definitiv negativ niederschlagen, bei allen energie-technisch ungünstig ausgestatteten Unternehmen! Der Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See wird dabei keine Ausnahme bilden!

Zur Kompensation solcher Kostensteigerungen sind PREISSTEIGERUNGEN in der Hotelkalkulation ein möglicher Weg, den die Branche inzwischen begonnen hat zu beschreiten!

Steigende Strompreise bringen Hotels in Bedrängnis.

Hotels, die über keinen Spielraum bei den Margen verfügen, bleibt nichts anderes übrig, als die Kosten an die Kundschaft weiterzureichen, sei es durch Preiserhöhungen, um die Zusatzkosten in den Gesamtpreis zu integrieren oder einen freiwilligen Energiezuschlag.

Ein anderer Weg zu Kostenkompensation, das Herunterfahren der hotelmäßigen Leistungen in energieintensiven Bereichen, hier besonders die Bereiche „SPA & Pool“!

Solche Maßnahmen könnten jedoch zu Lasten der Wettbewerbsfähigkeit und damit zum Verlust an Gästen führen! Die erhöhten Energie-Kostenbelastungen können am Ende auch Schließungen von Hotelbetrieben herbeiführen!

Alle Szenarien sind möglich, im Lichte der Energiekostenkrise!

Eine im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See festgestellte UNTERVERSORGUNG in der gehobenen Hotelkategorie „4 & 5 Sterne“, könnte sich im ungünstigsten Fall sogar weiter verschärfen!

##### **3.1.2. Energiekostenkrise - Kein NEGATIVFAKTOR für den Projektstandort RADNIG**

Das Projekthotel am Standort Radnig wird auf Grund der innovativen technischen Auslegung von den negativen Auswirkungen der Energie-Zeitenwende mit den starken wirtschaftlichen Verwerfungen im Energiesektor und den damit verbundenen steigenden Energiekosten definitiv nicht betroffen sein!

Die technische Planung stellt das Projekthotel RADNIGHOF im Bereich Energieversorgung autark!

Das gesteckte Ziel wird erreicht durch Erdwärmeenergie, Wärmepumpentechnik, Wärmetauscher-Technik und mit der Ausstattung an Photovoltaiktechnik und Speichertechnik!

Als innovativer WETTBEWERBER wird man nicht in eine Kostendrucksituation der steigenden Energiekosten geraten!

Damit besteht im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, ein objektiver Wettbewerbs-vorteil gegenüber energie-technisch ungünstig ausgestalteten Hotelbetrieben, eben nach alten Standards!

Für das Hotelprojekt am Standort Radnig bedeutet es im Umkehrschluss, ohne solchen Kostendruck im Energiebereich, hat man gegenüber den Wettbewerbern einen weiter gefassten finanziellen Gestaltungsspielraum, der sich in der Ertragsperspektive in positiver Weise widerspiegelt!

Das Wegfallen von Kostendruck im Energiebereich ist ein objektiv-positiver Faktor, der grundsätzlich zu berücksichtigen wäre, bei einer ergebnisoffenen Beurteilung der Wirtschaftlichkeit des hier vorgelegten nachhaltigen Projektes, am Standort RADNIG!

Die bereits festgestellte Betten-UNTERVERSORGUNG im Hotelsegment „4 & 5 Sterne“ im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, würde sich verschärfen, sollten steigende Energiekosten zu Hotelschließungen führen!

Insoweit sind nachhaltige Projekte, wie das Projekt am Standort RADNIG, der Gegenentwurf zu einer solchen Tendenz und werten gleichzeitig die Urlaubsregion Hermagor im Lichte des neuen Zeitgeistes, der auch den Tourismus herausfordert, gegenüber den Gästen auf!

### **3.2. Risikobewertung strukturell-zeitgeistiger Hotelkonzeptfaktoren**

Pauschalierte NEGATIV-Wertungen zu klimagerechten Projekten mit anspruchsvollen nachhaltigen Konzepten, muss man auch in diesen Zeiten des Wandels immer noch zur Kenntnis nehmen!

#### **3.2.1. Risikofaktor Spannungsverhältnis klassische <> nachhaltige Tourismusstrategie**

Bedenkenträger sehen Risiken im Verhältnis zwischen einer klima- und umweltgerechten Strategie im Rahmen eines durchdringenden zeitgeistig-nachhaltigen Hotel-Betriebskonzeptes und solchen rein traditionellen Konzepten der standardisierten Urlauberhotels unter dem bekannten Slogan: Der Gast ist KÖNIG!

Man würde konzeptionell den Gast überfordern, wenn solche Maßnahmen zum Klimawandel, Umweltschutz und Nachhaltigkeit im Konzept hervorstechen und sogar eine gewisse Teilhabe von den Gästen einfordern.

Gäste „alter Schule“ könnten sich in diesem neuen Rahmen nicht mehr ausreichend respektiert und betreut fühlen, was sich letztlich zu einem Wettbewerbsnachteil gegenüber Hotels mit Standard- konzepten entwickeln könnte!

Einer solchen Argumentationslinie kann jedoch definitiv nicht gefolgt werden!

Der Tourismus erzeugt eine der größten Umweltbelastungen überhaupt!

Deshalb bedarf es einer unbedingten klimagerechteren Herangehensweise, wenn auch in Zukunft ein Gast in Kärnten, „Urlaub und Natur“ in all seinen Facetten genießen soll!

Deshalb bedarf es einer offenen Willkommenskultur für ehrliche nachhaltige Projekte!!!

Für das Klima und für eine unwiederbringliche Urlaubslandschaft Kärnten ist es ein unabdingbares "MUSS", den Mut aufzubringen, mit der Anwendung sauberer neuer Technologien, voranzugehen. Objektive Zeichen des Klimawandels nicht erkennen zu wollen, die Dringlichkeit nachhaltiger Betriebskonzepte in Frage zu stellen, das entspricht einer Komfort-Position, sicherlich nicht mutig und widerspricht natürlich den objektiven Fakten!

Bewährte Standards – der GAST ist König - müssen und werden selbstverständlich im Urlaubsland Kärnten weiterhin ihre Geltung besitzen!

Aber es kann für einen zukunftsorientierten Tourismus von MORGEN, in einem Kärnten von HEUTE, deshalb der Slogan nur in abgewandelter Form lauten:

**Das KLIMA & die NATUR und der GAST sind die Könige!**

Das bedeutet,

zukünftige Betriebskonzepte werden nur dann auf Dauer wettbewerbsfähig sein, wenn der Weg aufgezeigt wird, wie der URLAUBSGAST, das KLIMA und die NATUR miteinander kooperieren!

Diese Maßstäbe eines zukunftsorientierten Tourismus werden überall Geltung erlangen müssen. Es entspricht gerade den aktuellen gesellschaftlichen Strömungen eines klimafreundlichen Lebensstils und damit eines Urlaubstourismus von HEUTE und nicht erst von MORGEN, wenn ein nachhaltiges Hotelprojekt in seiner konzeptionellen betrieblichen Auslegung, die Urlaubsgäste auf eine alternativlose Reise in eine klimaschonende Zukunft ansprechen möchte, um auf diese Weise für das Thema Klimawandel & Umweltschutz, auch im Urlaub, zu sensibilisieren!

Es kann als Gast im Urlaub auch keinen Anspruch darauf geben, von allen Maßnahmen zum Klima- und Umweltschutz am Urlaubsort befreit zu werden.

Dazu gehört auch das hier vorgetragene Konzept zum CO<sup>2</sup>- Fußabdruck des Gastes für den Zeitraum seines Hotelaufenthaltes!

Es würde keiner zeitgeistigen Logik entsprechen, wenn nachhaltige Konzepte als eine Risikoerhöhung bewertet werden, nur weil man von den Standards üblicher Hotelkonzepte abweicht und den Urlaubsgast mit Standards der Zukunft konfrontiert.

Das Bewusstsein gilt es zu schärfen, da trotz Urlaubszeit der **KLIMAWANDEL** keine Pause macht!

### **3.2.2. Risikofaktor – konzeptionelles VOTUM für öffentliche Verkehrsmittel**

Kritisch wird von Seiten der Bedenkenträger gewertet, wenn ein Betriebskonzept die Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln unterstützt und diese Form der Anreise gegenüber der „individuellen PKW-Anreise“, mit hotelmäßigen Leistungen honorieren möchte. (vgl. *Ordnungspunkt 2.4.1.2.2.*) Dazu wirkt noch erschwerend, dass der hotelmäßige Parkraum kostenpflichtig sein wird! Man würde sich damit einen möglichen hausgemachten Wettbewerbsnachteil ausgestalten?

Solche wettbewerblichen Nachteile werden im Rahmen des klimafreundlichen Gesamtkonzeptes nicht gesehen! Eine solche Anreise kann natürlich zugemutet werden, besonders wenn das Hotel mit hotelmäßigen Transferleistungen unterstützt und eine gute Anbindung vorliegt.

Die heutigen Energiekosten/Benzinkosten werden auch die Entscheidung der Gäste beeinflussen! Am Ende bleibt es aber immer eine individuelle Entscheidung!

Man darf davon ausgehen, dass solche inner-familiären Entscheidungen auf Grund der heranwachsenden „Future-Generation“ immer häufiger pro-öffentliche Verkehrsmittel getroffen werden!

Das man sich als Hotel im betrieblichen Konzept für die „Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln“ stark macht und diese auch privilegieren möchte, entspricht damit dem Zeitgeist!

Dieser Standpunkt steht übrigens absolut im Einklang mit den aktuellen Maßnahmen der öffentlichen Hand, die den individuellen Autoverkehr in den Städten zurückdrängen, indem man bestehende Straßen schmaler gestaltet und als Ersatz mehr Fahrradwege einplant.

Die Thematik der „kostenpflichtigen Parkplätze“ ist konsequent und mögliche wettbewerbliche Nachteile, werden durch die Stärke des klimafreundlichen Gesamtkonzeptes kompensiert.

### **3.2.3. Risikofaktor „Nachhaltigkeit“ – „noch“ kein Kriterium für Hotel-Qualitätsstandards**

Im umfangreichen Kriterienkatalog zur Vergabe von Hotel-Sternen ist für Klimaschutz, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit (noch) kein Platz.

Der Einbau energieeffizienter Technik stellt damit heute noch kein Bewertungskriterium für die Qualität des Projekthotels am Standort RADNIG dar!

Es wird der Standpunkt vertreten, die Verwendung teurer innovativer Technik gegenüber einem Standardhotel, führt in der Risikobewertung damit automatisch zu einer Risikoerhöhung, da keine positive Auswirkung auf den Hotel-Qualitätsstandard, gemäß Kriterienkatalog!

Ein solcher Standpunkt übersieht, die Überprüfung der Kriterien für Vergabe von Hotel-Sternen ist in Österreich nicht verpflichtend!

Es handelt sich auch nicht um grenzüberschreitende einheitliche Kriterien. Für Österreich haben die aufgestellten Kriterien natürlich eine gewisse Aussagekraft, aber daraus eine alleingültige Qualitätsbewertung herzuleiten, aus der sich auch eine Risikobewertung begründen lässt, geht wohl wesentlich zu weit.

Die Kommentare sind inzwischen sehr kritisch zu der Tatsache, dass im Rahmen der Hotel-Sterne-Vergabe-Kriterien der Klimaschutz, die Energieeffizienz und Nachhaltigkeit (noch) kein Kriterium ist! Dieses Faktum entspricht nicht dem gesellschaftlichen Zeitgeist und auch nicht den Ansprüchen einer sich neu entwickelnden Gästestruktur!

(vgl. *Ausführungen zum neuen Gästetypus unter Ordnungspunkt 2.4.2.1.*)

Schon in anderer Hinsicht bleiben die momentanen Kriterien der Hotel-Sterne-Vergabe den Ansprüchen der gesellschaftlichen Entwicklung zurück.

So hat sich im Rahmen der Pandemie das Gästeverhalten nachhaltig verändert, indem man mehr Wert auf Distanz zu fremden Gästen legt.

Ein Hotel sollte diese Möglichkeit zur Distanz in den Räumlichkeiten tatsächlich anbieten können!

*Anmerkung: In der Planung zum Projekt-Hotel wurden deshalb größere Zimmer und dazu „blinde Verbindungstüren“ als Gestaltungsmittel berücksichtigt.  
Damit wird den zeitgeistigen Wünschen potentieller Gästeentsprochen.*

Letztlich entscheidet das Gästeverhalten, welche besonderen Kriterien für Hotel-Qualität stehen. UND dazu gehört heutzutage ganz sicher der Klimaschutz, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit! Man kann auch davon ausgehen, dass die Sterne-Kriterien zum Hotel-Qualitätsstandard dieses Manko zeitnah korrigieren werden.

In jedem Fall kann ein Projekthotel, das sich dem Klimaschutz, der Energieeffizienz und einer Nachhaltigkeit verschreibt und dazu einen hohen Standard in den hotelmäßigen Angeboten bietet, von einer hohen Qualität sprechen.

Das Projekthotel ist im 4-Sterne Hotelsegment einzuordnen - mit PLUS-Tendenz!

Bedenken hinsichtlich eines hohen Risikos auf Grund objektiv fehlender Hotel-Qualitäten im vorliegenden Projekt, lassen sich sachlich nicht herleiten!

#### **3.2.4. Risikofaktor Entfremdung & Überforderung der Gäste durch Digitalisierung**

Bedenkenträger bewerten eine umfassende Digitalisierung kritisch, da man nicht davon ausgehen darf, dass alle Gäste bereit seien, sich mit einer neuen digitalen Welt auseinanderzusetzen!

Es wird der Standpunkt vertreten, weitgehend auf altbewährte Formen der Hoteldienstleistungen zurückzugreifen oder eben beides anzubieten! Beispielhaft die klassische Papier-Zimmermappe und eine digitale Zimmermappe (In-Room Tablet)!

Gegenläufige Konzepte, wie das vorliegende nachhaltige Betriebskonzept, die einen altbewährten Standard komplett ausklammern, könnten folglich zu einer höheren Risikobewertung führen, da sich Wettbewerbsnachteile einstellen könnten!

Der hier vertretene gegensätzliche Standpunkt:

Die eingeplante Digitalisierung in diversen Betriebsbereichen wird das vorhandene Potential im Projekthotel aufbereiten, optimieren und so auch Kosten einzusparen!

Damit reduzieren sich Zug um Zug wirtschaftliche Risiken auch in möglichen schwierigen Phasen und damit stellt sich auf Strecke ein dauerhaft wirtschaftlich-profitables Arbeiten ein!

Die kritische Sichtweise mit Blick auf klassisches Gästeverhalten, die eine digitale Hotel-Welt ablehnen würden, beziehungsweise nicht in der Lage sind, mit den neuen Begebenheiten umzugehen, ist nicht zeitgerecht.

Mit Blick auf die Gegenwart kann es sich hierbei nur um einen Bruchteil solcher Gäste handeln, die potentiell in Frage kommen würden.

Für die allermeisten Menschen ist heutzutage ein Mobiltelefon, ein Tablet oder ein Computer ein Alltagsgegenstand, mit dem man umgehen kann und auch will, weil es Unabhängigkeit und Informationsvielfalt im Urlaub in Geschwindigkeit regelt.

Der konzeptionelle Ansatz der Betriebsführung „Digitalisierung“ kommt damit der Mehrzahl an klassischen Gästen und dem neuen zeitgeistigen Gästetypus entgegen! Es ist dazu Konzeptkonform, dass die altbewährten Standards, wie Papier-Zimmermappen keine Anwendung mehr finden!

Folglich bleibt für eine Risikoerhöhung durch Wettbewerbsnachteil im Rahmen der Digitalisierung objektiv **kein** Raum!

### **3.3. Risikoabwägung - Investitionsvolumen in RELATION zum wirtschaftlichen Ertrag**

#### **3.3.1. Nachhaltige Investitionskosten im Lichte der wirtschaftlichen RESILIENZ**

Ein häufiges Argument, das gegen eine finanzielle Umsetzung eines klimaschonenden & nachhaltigen Projektes gehört wird, sind die wesentlich höheren Investitionskosten!

Die hohen Projektkosten erfordern von dem Gewerbebetrieb einen finanziellen Kraftakt und eine innere HALTUNG!

Das Ergebnis eines analytisch-perspektivischen Denkansatzes bezeugt in überzeugender Weise, dass Projekte nach "alten Standards" mit objektiv niedrigeren Finanzvolumina, mit wesentlich höheren Risiken und damit auch Kosten perspektivisch verbunden sind, als eben solche zeitgeistig-nachhaltige Projekte mit den höheren Investitionskosten beim Projekteinstieg!

Es gilt zu erkennen, dass NACHHALTIGE Projekte sich nicht allein auf einen UMWELTASPEKT reduzieren lassen!

Nachhaltige Projekte müssen in unserem Gemeinwesen zukünftig die unbedingte Fähigkeit zur wirtschaftliche Belastbarkeit/Anpassungsfähigkeit (Resilienz) und strategischer Stärke ausfüllen!

Dies zeigt der Blick auf den sogenannten **ERDÜBERLASTUNGSTAG (Earth Overshoot Day)**!

Dieser Tag war im Jahr 2022 am 28. Juli und ist ein Indikator für die Nutzung der biologischen Kapazität und Regenerationsfähigkeit unseres Planeten Erde, sowie für die Auswirkungen menschlichen Handelns auf die Umwelt!

*Anmerkung: Die Organisation Global Footprint Network berechnet den Erdüberlastungstag (Earth Overshoot Day) mithilfe des ökologischen Fußabdrucks. Der Earth Overshoot Day lenkt dabei das Augenmerk auf natürliche Ressourcen, die nicht so schnell nachwachsen, wie sie jedes Jahr verlorengehen.*

*Dazu wird die Biokapazität der Erde, also die Fähigkeit unseres Planeten, Ressourcen zu produzieren oder wiederherzustellen mit dem Verbrauch der Ressourcen verrechnet.*

*Eingerechnet werden Wasser, Holz, Ackerböden und andere Rohstoffe; auf der Soll-Seite der Rechnung stehen unter anderem der produzierte Müll und Abgase, insbesondere CO<sub>2</sub>.*

Das Potential an nachwachsenden Ressourcen auf dem Planeten Erde war am 28. Juli 2022 tatsächlich verbraucht. Für die restlichen Tage im Jahr 2022 geht es seitdem an die Substanz unseres Planeten Erde!

Der Hinweis auf den Erdüberlastungstag bezeugt damit klar und eindeutig:

1. Wirtschaften und Nachhaltigkeit müssen in den unterschiedlichen Wirtschaftszweigen mitgedacht werden.
2. Nachhaltigkeit führt in positiver Weise, Zug um Zug, zu einer notwendigen höheren Resilienz (wirtschaftlichen Belastbarkeit) und hat damit eine weitergehende Bedeutung, als nur ein Faktor für die reine Fokussierung auf Umweltaspekte!
3. Durch Nachhaltigkeit werden grundlegende Risiken in allen Bereichen einer funktionierenden und bezahlbaren „Wirtschaft der Zukunft“ angesprochen!
4. Standardprojekte nach altem Muster leisten keinen Beitrag dazu!  
Standartprojekte werden damit mehr und mehr zu einem gesamtwirtschaftlichen Risikofaktor und setzen damit Ursachen für Kostensteigerungen, durch einen erhöhten Energiebedarf!

Diese angesprochenen Aspekte sollten daher auch bei der Entscheidungsfindung zur Ausgestaltung eines Finanzierungskonzeptes ausreichend Berücksichtigung finden, wie auch bei der Gewichtung des konkreten Investitionsvolumens gegenüber einer konservativ geschätzten Ertragsperspektive!

### **3.3.2. Risikoabwägung – hohe Investitionskosten >< langfristiger Werterhalt**

Ein Projekt, das sich dem Klimaschutz, der Energieeffizienz und Nachhaltigkeit verschreibt, kann nicht mit den üblichen Standardkosten kalkulieren.

Die Investitionskosten für die nachhaltige Technik sind erheblich!

Es sei angemerkt, dass spekulative Projekte, ausgerichtet auf eine schnelle Gewinnmaximierung, durchkostengünstiges Bauen, meist am unteren Rand der gesetzlichen Vorgaben liegend, werden diesen Herausforderungen des Klimawandels nicht gerecht und sollen es wohl auch nicht!

In dem vorliegenden nachhaltigen Projekt am Standort RADNIG macht der Anteil an innovativer HKL-Technik (Ing.Kranabether/Spital a.D.) und einer geplanten Technik zur Digitalisierung und Steuerung (Firma Hartl/Ing.Liegl-Klagenfurt) eine Verteuerung von ca. 37% vom Gesamtvolumen aus.

Die zukunftsweisende Bauweise, minimiert wirtschaftliche Risiken, durch einen langfristigen Werterhalt des Bauobjektes, auf Grund der modernen Bauweise und Technik!

Solche technisch-zukunftsweisenden Projekte, haben neben der Vorbildfunktion für nachfolgende Projektierungen, einen wesentlich höheren Wertgehalt als Immobilie, wie auch Wertbestand auf der Zeitschiene.

### **Gesetzliche EU-Regulierungen zur Nachhaltigkeit bezeugen diese Tendenz in diese Richtung:**

Die eingeführte EU-Taxonomie-Verordnung 2024 bezeugt die höheren Anforderungen an heutige Projektplanungen.

(Lesehinweis auf der Projekt-Website: EU-Taxonomie-Verordnung 2024 -ESG und Green Deal [www.projekthotelradnighof-co2frei.com](http://www.projekthotelradnighof-co2frei.com) )

Nachhaltigkeitskriterien werden bei der Entwicklung und beim Betrieb von Hotelimmobilien zunehmend wichtiger, und ESG-Ratings gewinnen an Bedeutung.

**ESG** steht für die Bereiche Umwelt (**E**nvironmental), gesellschaftliche Aspekte(**S**ocial) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (**G**overnance).

**ESG** ist eine wichtige Säule der Corporate Social Responsibility (CSR) eines Unternehmens. Untätigkeit bezüglich Klimawandel und Nachhaltigkeit wird sich, neben steigenden Unterhaltskosten (Energiekosten!), in einer zukünftigen Negativbewertung im Marktwert der Gebäudesubstanz und Gebäudetechnik widerspielt.

Die Frage der Relation zwischen Investition und Ertrag ist daher differenzierter im Lichte der gegenwärtigen zeitgeistigen Anforderungen und zeitnahen perspektivischen Aufgaben zu betrachten!

Der Mehrwert der Bausubstanz am Standort RADNIG ist daher als Kriterium zur wirtschaftlichen Risikominimierung zu werten!

Das Projekthotel am Standort RADNIG kann auf eine große Wertschöpfung im Rahmen seiner technischen Auslegung verweisen, die perspektivisch langfristig Wertbeständig ist!

### **3.4. Risikominimierung & Risikoanpassung durch Finanz-Instrumente**

#### **3.4.1. Bruchteilhafte Verwertung**

Von dem vorliegenden Projekt wurde ein **Vorabzug des Nutzwertgutachtens** ausgefertigt und sodann von einem Notariat begutachtet wurde! (Anlage Nr.20)! Nach Umsetzung des Bauvorhabens soll eine abschließende Parifizierung vorgenommen werden.

Dies ist ein Lösungsansatz, um wirtschaftlichen Risiken sachgerecht begegnen zu können und nicht ein Gesamtkonzept völlig zur Disposition zu stellen!

Bei möglichen zeitweisen Eintritt nachteiliger Entwicklungen müsste ein parifizierter Gewerbebetrieb „Urlaubshotel Radnighof – vulgo Ronacher“ mit seinen einzelnen TOP-Einheiten im Ereignisfall **nicht** als Ganzes verwertet werden, sondern eine bruchteilhafte Verwertung wäre möglich.

Durch kluge Konzepte kann somit sachgerecht auf mögliche Nachfrageschwächen reagiert werden!

#### **3.4.2. Vorabzug Nutzwertgutachten**

Der Vorabzug des Nutzwertgutachtens auf dem Weg zu einer ordentlichen Parifizierung, eröffnet den möglichen Weg zu finanz-technischen Gestaltungsinstrumenten.

Zu Gunsten des privaten Investors könnte einmal der Beleihungswert der eingebundenen Projektgebäude nach oben korrigiert werden!

Im Weiteren könnte im Lichte einer anstehenden Parifizierung, eine angepasste Neubewertung des Gesamtprojektes inklusive Anpassung des Projektrisikos vorgenommen werden!

Diese Maßnahmen könnten helfen, bei der Ausgestaltung eines Finanzierungskonzeptes!

#### **3.4.3. Finanzstrukturen zur Nachkapitalisierung**

Die hybride Projektausgestaltung soll helfen, das vorliegende Projekt nach Baubeginn, sukzessive mit neuen Finanzmitteln auszustatten. Das bedeutet konkret für das vorliegende Projekt, eine innovative Ausgestaltung der Hotelanlage, gekoppelt mit der Planung und dem Verkauf (Nachkapitalisierung) von Luxus-Wohneinheiten, die nicht in die Hotelinfrastruktur eingebettet werden.

Als weitere Maßnahme steht der angestrebte Verkauf (Nachkapitalisierung) von Hotelzimmer-Apartments, im Rahmen des (Nach-) Kapitalisierungskonzeptes „Buy & Let“. Diese Wohneinheiten bleiben der Hotelinfrastruktur erhalten.

#### **3.4.4. Beleihungswertanpassung & „BUY and LET“**

Die Parifizierung ist in erster Linie ein effektives Instrument zur finanziellen Risikominimierung und auch zur Investmentfinanzierung!

**Anmerkung:** Ein pauschaler Generalverdacht, der da lautet - Wer parifiziert, will spekulieren und damit „kalte Betten“ schaffen – ist nicht sachgerecht! Es bedarf einer sachgerechten Differenzierung, durch Betrachtung des Gesamtkonzeptes und auch der konkreten Baumaßnahmen selbst!

Wie soll gebaut werden - Chalets, zusammenhängendes Objekt, Ausstattung, private Bereiche und natürlich letztlich auch das Unternehmenskonzept als Ganzes.

Eine stark durchdringende Parifizierung / Vorabzug NUTZWERTGUTACHTEN (Anlagen 19-1 und 19-2) soll ihre Möglichkeiten und Wirkungen als „ultima ratio“ entfalten, zur Risikominimierung im Rahmen einer späteren wirtschaftlichen Notlage in der Betriebsführung.

Risikobewertung des Projektes im Rahmen des Nutzwertgutachtens und eine logische Anpassung des Beleihungswertes, sind sachgerechte Finanzierungsinstrumente.

#### **Skizzierte Rahmenbedingungen für eine „Buy & Let“ Vereinbarung:**

Eine Verwendungsvereinbarung wird die erforderlichen Eckpunkte definieren!

Inhaltlich bedeutet das Modell - buy & let (!), dass eine parifizierte Hoteleinheit gemäß Nutzwertgutachten erworben wird und gleichzeitig eine festgelegte Nutzung des TOP`s des Besitzers mit dem Hotel vereinbart wird, von der ein Erwerber in keinem Fall zurücktreten kann, um in eine andere Nutzung des TOP-Objektes einzuschlagen!

#### **Nutzungskriterien bezüglich Investitionsfinanz-Modell - Buy & let (!):**

Vorgesehen wäre ein eigener Nutzungszeitraum für den Erwerber von maximal 6 bis 8 Wochen im Jahr, wobei eine Nutzung zur Hauptsaison Sommer & Winter definitiv vertraglich ausgeschlossen sein soll!

Das Objekt verbleibt außerhalb der Nutzung durch einen Berechtigten den Strukturen des Hotels voll erhalten und wird entsprechend als Hotelzimmer angeboten.

Ein Erst-oder Zweitwohnsitz kann in keinem Fall begründet werden!

Der Käufer bekommt aus der weiteren Nutzung innerhalb der Hotelstruktur ein vertraglich festgesetztes jährliches Entgelt. Details und verbindliche Absprachen werden in einer restriktiven Vereinbarung zum Vertragsverhältnis „Buy & Let“(!) geregelt.

Die Pool-und SPA Anlage, sowie die sonstigen Sportanlagen und weitere wesentliche Einheiten im Hotelkomplex wurden ganz bewusst als eigenständige Einheit parifiziert!

Das bedeutet, sie werden in keinem Fall ein Allgemeingegenstand einer möglichen Eigentümergemeinschaft.

Die Verfügungs- und Regelungsgewalt darüber bleibt damit auch in Zukunft allein bei der Hotelgesellschaft. Das bedeutet auch, dass gegenüber berechtigten Nutzern einzelner „Buy & Let“ Einheiten, die vertragliche Nutzung der hotelmäßigen Einheiten nur soweit zugestanden/geduldet wird, soweit man sich als Vertragsseite vertragskonform verhält.

Einen Rechtsanspruch darüber hinaus, wird es nicht geben.

Ebenso werden keine Parkplätze veräußert, sondern Parkraum hotelmäßig nur zur Verfügung gestellt. Dies gilt natürlich auch gegenüber jedem möglichen Rechtsnachfolger aus diesen Vertragsverhältnissen.

Im Übrigen werden Weiterverkauf und sonstige Angelegenheiten, die im Interesse des Hotels stehen, vertraglich konsequent geregelt! Es wird in jedem Falle eine unkontrollierte Weiterveräußerung vertraglich eingeschränkt, sowie ein unbedingtes Vor-Rückkaufsrecht vertraglich fixiert. Die Nutzung des Zimmers durch einen potentiellen Käufer, wie auch der Weiterverkauf stehen damit unter eindeutigen vertraglichen Regelungen.

Es würde zudem mit der Steuerberatung darüber beraten werden, ob es Vorteile bringt oder gar erforderlich ist, die Infrage kommenden TOP-HZ-Objekte in eine eigene operative Gesellschaft zu legen. Die hier skizzierten Rechtsverhältnisse zu den berechtigten Nutzern werden daher jeder kritischen Prüfung zum Thema „kalte Betten“ standhalten. Dieses Konzept fördert sogar die „warme Betten“, da eine eigene Nutzung nur in der Nebensaison oder an den Rändern der Hauptsaison möglich ist!

Alternativ zu einem IMO-Kauf im Rahmen des Modells – Buy & Let (!), das zu einem konkreten Eigentumsübergang des Objektes führen würde, wäre der Verkauf von Gesellschaftsanteilen eine weitere Option, ebenfalls verbunden mit der Nutzung eines genau zugewiesenen HZ-Objekt. Die Nutzungsbedingungen würden entsprechend dem Modell Buy & let (!) geregelt werden! Die Höhe der übertragenen Anteile würde sich, bezüglich des konkret zugewiesenen HZ-Objektes, an die Einheitswertberechnung des Parifizierungsgutachtens orientieren. In diesem Fall kommt es zu keinem Eigentumsübergang der fixierten TOP-Hoteleinheit!

Die Situation der Parifizierung öffnet Handlungsspielraum für besondere finanz-wirtschaftliche Situationen, um mit Weitblick notwendiges Kapital freizumachen und sich so Handlungsfähigkeit als Herr des Verfahrens auch in schwierigen Zeiten zu bewahren. Eine Gemengelage, die besonders im Rahmen eines Finanzierungsprojektes von besonderem Wert ist!

Eine Kapitalerbringung könnte im Rahmen eines klar definierten Konzeptes - Buy & Let – anteilig erfolgen, deren rechtlicher Weg durch den geprüften Vorabzug des Parifizierungsgutachtens geebnet wurde! Soweit die generierten Mittel im Rahmen der Investitionsfinanzierung nicht zur Erbringung der Eigenkapital- quote genutzt werden, könnten diese Finanzmittel Zug um Zug für eine beschleunigte Rückfinanzierung eingesetzt werden! Ein Modell - Buy & Let (!) – könnte auf bis zu 15 parifizierte TOP`s Anwendung finden!

#### **4. Risikomanagement Plan B. – alternativer Nutzungswechsel**

Ein Richtungswechsel durch Umwidmung der Nutzung des Projektobjektes wird alternativ als ein erforderlicher PLAN B. in Betracht gezogen, sollten sich im erheblichen Maße wirtschaftliche Rahmenbedingungen verändern und sich dadurch Risiken in der ZUKUNFT realisieren! Dieses Thema kommt aber nur dann in Frage, soweit sich solche nachhaltigen Veränderungen im ökonomischen, wie auch politischen Umfeld der (EU-) Wirtschaft zeigen, die eine Führung eines modernen zeitgeistigen Hotelbetriebes auf Dauer als „nicht rentabel“ erweisen, Dann wird eine Umwidmung zwecks anderweitiger Nutzung in Betracht gezogen!

Um entsprechend hinsichtlich einer anderweitigen Nutzung reagieren und auch ausgestalten zu können, wurde eine solche Situation, bei der baulichen Planung, mit in Betracht gezogen!

Dies zeigt sich einmal in der Ausgestaltung der Größe der Zimmer!

Als weiteres Detail die Arbeit mit sogenannten „blinden Zwischentüren“ und der technischen Auslegung, hinsichtlich Vorbereitung von Versorgungseinheiten (z.B. Küchenanschlüsse)! Dadurch lassen sich auf einfache Weise, sollte eine Umwidmung in Betracht kommen, solche größeren Wohneinheiten mit Nutzungsvielfalt ausgestalten, ohne große bauliche Veränderungen vornehmen zu müssen!

Sonstige Aspekte, die herangezogen werden, wie die Lage des Objektes, Objektausstattung und Objektgestaltung, aber auch örtliche Anbindung, wie auch eine erforderliche medizinische Anbindung (Gailtal-REHA-Klinik ca. 1,5 km entfernt!) sind vorhanden oder sprechen im Detail für sich!

Anzumerken ist aber, es handelt sich hier um einen sogenannten Plan B., als Element eines vorausschauenden Risikomanagements, die eine alternative Möglichkeit einer weiterführenden Nutzung des hier anhängigen Projektobjektes bezeugt!

Es wird damit angezeigt, dass man auch auf mögliche Veränderungen im wirtschaftlichen Umfeld vorbereitet sein möchte!

Eine erfolgreiche Geschichte als CO2-Freier und nachhaltiger Urlaubshotelbetrieb, in der gehobenen Kategorie 4 & 5 Sterne, im Erholungsraum Hermagor Nassfeld - Pressegger See, am Standort RADNIG, wird durch den vorgestellten alternativen Planungsansatz, in keiner Weise in Zweifel gezogen und sollte daher auch nicht als solcher verstanden werden.

## **5. DAS PRODUKT „Projekthotel Radnighof - vulgar. Ronacher“**

### **5.1. Positionierung**

Die Positionierung erfolgt als Urlaubshotel unter dem beschriebenen Leitbild mit einem Alleinstellungsmerkmal „CO<sup>2</sup>-FREI & Energieeffizient & Nachhaltigkeit!!!“

Alles im Rahmen einer durchdachten Hotelanlage mit einem umfangreichen hotelmäßigen Leistungskonzeptes!

Die glaubwürdige Vertretung der klimaschonenden & energieeffizienten Philosophie hinter dem Unternehmen ist ein zentraler Punkt.

Der Altbestand „Radnighof“ trägt seit mehr als 100 Jahren den in alten Unterlagen verbrieften Vulgar-Namen „RONACHER“ und verkörpert damit auch die Historie von RADNIG!

Zum Erhalt und Pflege des kulturellen Erbes wird man der Geschichte Respekt zollen und die „Wurzeln“ nicht vergessen!

Bei der Ausgestaltung des alten Gebäudeteils wird man die alte Geschichte in einem gebotenen Rahmen sichtbar machen! Zum einen durch die Reaktivierung des Vulgo-Namens im zukünftigen Hotelnamen und durch Erinnerungsbilder & Gegenstände in dezenten Vitrinen, die alte Geschichte sichtbar machen!

So wird unter Einbindung der Geschichte, bei Ausstattung „energieeffizienter Technik“ und einer zeitgeistigen Digitalisierung, ein neuer Ort entstehen, der als Hotel seinen besonderen Reiz hat!

## 5.2. Produkt „HOTEL“: Gebäudekomplex & Flächenaufteilung

Die behördliche Genehmigung zum hybriden Gesamthotelkomplex auf der Grundstücksfläche EZ 289 KG Möschach Nr.678 erfasst:

51 Hotelzimmer (HZ)/Hotelsuiten (HS) = 127 Bettplätze -- Personal Bettplätze = 6

(nachfolgende Aufstellung kann durch Anpassungen geändert werden!)

VORBAU –	Nebengebäude Südseite Untergeschoss (UG-2): Kellerräume + Technikraum + Aufzug		
Laufende Nr. 1-10)	VORBAU – Untergeschoss (UG-1):	10 x HZ/HS 11 x Doppelbetten + 4 x Einzelbett	= (26)
Laufende Nr. 11-12	Zwischengebäude Erdgeschoss (EG):	2 x HZ/HS/--18/20 HZ) 2 x DB	= (4)
Laufende Nr. 13-14	Vorbau Anbau Nebengebäude (EG):	2 x HZ/HS 2 x Doppelbett 1 x Einzelbett	= (5)
Laufende Nr. 15-18	ANBAU-Nebengebäude 1.OG	4 x HZ/HS Nr. 23 – 26 5 x Doppelbetten + 4 x Einzelbetten	= (14)
Laufende Nr. 19-24	Nebengebäude (Bestand) – 1.OG.NG	6x HZ/HS Nr. 27 – 32 7 x Doppelbetten (DB) + 3 EZB	= (17)
Laufende Nr. 25-27	Nebengebäude 2. Obergeschoss:	3 x HZ/HS (49-50) 3 x Doppelbetten + 3 x EZB	= (9)
Laufende Nr. 28-29	Zwischengebäude 1. Obergeschoss:	2 x HZ/HS (33 – 34) 3 x Doppelbetten	= (6)
Laufende Nr. 30-38	Hotelhauptgebäude 1.OG:	9 x HZ/HS (35 – 43) 8 x Doppelbetten + 1 x Einzelbetten	= (17)
Laufende Nr. 39-40	Nebengebäude.(Bestand) Bestand –2.OG.NG (44-45)	2 x HZ/HS 2 x Doppelbetten	= (4)
	Nebengebäude Anbau 2. OG – Bereich Hotel privat		
Laufende Nr. 41-42	Zwischengebäude 2. Obergeschoss:	2 x HZ/HS (46-47) 3 x Doppelbetten	= (6)
Laufende Nr. 43-51	Hotelhauptgebäude 2.OG:	9 x HZ/HS (48 – 56) 8 x Doppelbetten + 3 x Einzelbetten	= (19)
			-----
			127

Hotelhauptgebäude 3.OG „Mansarde“ – Raum für Speisen/Brunch (Verbindung Küche durch Warenaufzug) – Raum für Veranstaltung - Raum für Seminar und Toilettenbereich und Zugang Dachterrasse 3.OG.!

Nach Fertigstellung des Projektes, soll den Gästen am Ende ein Urlaubshotel geboten werden, dassin seinen optischen Merkmalen sich an den Standort adriatisch-karnischen Bergwelt in Kärnten orientiert.

Stilistische Merkmale von „KÄRNTEN“, wie STEIN, WASSER, HOLZ und LICHT, sollen den Ort prägen, die eine gefällige urige Lebensform der adriatisch-karnischen Bergwelt hervorheben wird!

Eine solche Atmosphäre wird von den potentiellen Gästen auch erwartet werden, ohne dabei imUrlaubshotel-CO2-FREI auf die Vorzüge der neuen technisch-digitalen Welt verzichten zu wollen!

Als **Qualitätsstandard** wird man sich an die gehobene Hotelkategorie im **4-Sterne PLUS** orientieren!

**Anmerkung:** Diese Maßstäbe der altgefassten Katalogisierung erfassen jedoch „bis dato“ nicht die erforderlichen zukunftsweisenden Anforderungen, im Rahmen der digitalen Zeitenwende, des Klimawandels und der damit verbundenen nachhaltigen Energiewende!

Die meisten Hotelzimmer-Raumflächen sind ausgestattet mit Verbindungsmöglichkeiten von einzelnen Zimmereinheiten (HZ) durch sog. „blinde Türen“!

Angemerkt sei, dass „blinde Türen“ nur durch das Hotel geöffnet und damit freigegeben werden!

Die sogenannten „blinden Türen“ eröffnen bezüglich der räumlichen Ansprüche der Gäste, zusätzliche Gestaltungsmöglichkeiten!

Diese Aufteilung der Raumflächen ist Ausfluss eines geänderten Gästeverhaltens auf Grund der Covid-Pandemie! Dieser stetige Wandel stellt neue Ansprüche an ein zeitgeistiges Hotel!

Die „Räumlichkeit“ hat sich während der Pandemiezeit zu einem besonderen Anforderungsdetail entwickelt.

Heutzutage besteht ein Wunsch der Gäste, nach kontrollierbarer Distanz und mehr Freiraum!  
Die Örtlichkeit eines Urlaubshotels sollte sich daher baulich flexibel als ein „Ort des Rückzuges & Abstandes“ beweisen!

Hotelgäste erwarten grundsätzlich mehr Platz und großzügig ausgestatteten Hotelzimmern & Hotelsuiten!

Erst durch ein Gefühl der Sicherheit, erzeugt durch einen angemessenen Abstand, definiert sich so ein entspanntes Ruhen, ein mehr an Wohlbefinden und damit Erholung im Urlaub!  
Spartanische Einrichtungen der Zimmer und gefühlte Enge, sind nicht mehr zeitgemäß!

*Es ist auch vorgesehen, ausgewählte Hotelsuiten mit „Kleinküchen“ auszustatten.*

*Ebenso ist vorgesehen, Anschlüsse für Kucheneinrichtung gezielt vorzubereiten, sollte sich eine Notwendigkeit durch veränderte Nutzung eintreten, im Rahmen einer Änderung der Widmung!*

*Kochgelegenheiten in den größeren Hotelsuiten unterstreichen ein "NEUES LEISTUNGSANGEBOT-Kochen in der Wohlfühl-Suite" - mit eigenem gemieteten Koch"!*

Einige Hotelsuiten werden zudem optional mit einer eigenen Sauna und Whirlpool ausgestattet, um zahlungskräftigen Gästen ein individuelles Angebot für Genießen und Rückzug zu bieten!

Die Gesamtzahl an HZ-Zimmer/ Hotel-Suiten wird unterschiedlich durch Stilelemente ausgestaltet, denn es soll kein „uninspirierter Gleichklang“ einer Hotelkantine vorherrschen!

Es wird daher einige interessante Themenzimmer geben!

*Bezüglich Themenzimmer vergleiche auch Ausführungen unter Ordnungspunkt 8.1.2.)!*

Den Gästen soll zudem ein modernes Erlebnis geboten werden. In den Zimmern gibt es kostenloses High-Speed-WIFI, moderne Medientechnik (TV, Zimmerlaptop ect.), und als besonderes Detail einen Safe in Laptopgröße, was insbesondere für Geschäftsreisende von Vorteil ist. Allen Hotelzimmern ist gemein, dass es ausreichend Ablageflächen in jedem Gästezimmervorhanden sind, sowie auch ausreichend digital-elektrische Möglichkeiten!

In dem allgemeinen Bereich Hotelkomplex befinden sich **Self-Check-in-Terminals** und eine digitale **24/7-Rezeption**.

Dazu sind ausreichend Ladestellen für Mobiltelefon und Medientechnik vorgesehen!

#### Gebäudehotelkomplex:

Wie in jedem Hotel bilden der Empfangsbereich und die Rezeption, sodann die Hotelzimmer und die Räumlichkeiten für Personal Lagerräume einen bestimmenden Anteil im Projekt-Urlaubshotel.

Alle Bereiche sind von Innen zu erreichen. Lediglich die geplanten Personalzimmer befinden sich auf der Nordseite des Zwischengebäudes, mit separaten Zugang.

Die Hotelanlage wird von der Firma KONE mit Personenaufzügen ausgestattet!

Dazu kommt zur optimierten Organisation, ein strategischer Warenaufzug vom Kellerbereich Hauptgebäude, über den Küchenbereich bis in den Veranstaltungsbereich im 3.Obergeschoß

Hauptgebäude! Zur ergänzenden Unterstützung der Zusammenarbeit Erdgeschoss (Küchenbereich) mit dem 3.OG Hauptgebäude und sonstiger Hotelbereiche, wird eine Einbindung von dem geplanten „automatisierten Service“ zur Verfügung stehen!

*Bezüglich „automatisierter Service“ vergleiche Ausführungen unter Ordnungspunkt 9.6.)!*

SPA- Pool Bereich: Im Rahmen der Ausrichtung als „nachhaltiger Hotelbetrieb“ wurde nicht auf energie-intensive Hotelsondereinrichtungen, wie SPA- und Poolbereiche verzichtet. Hier setzt man auf technische Lösungen, die den erheblichen Energiebedarf einer SPA- Poolanlage klimagerecht befriedigen!

Der SPA-Bereich umfasst planmäßig 3 verschiedene Saunen!

Ein Sanarium, eine finnische Salzsaua, jeweils mit Panoramafenster, sowie ein Dampfbad!

Stillvoll eingerichtete Ruheräume mit ausreichend Liegeplätze runden das Bild ab.

Der Poolbereich verfügt über ein Innenbecken, wobei sich die südliche Fensterreihe öffnen lässt. Ausreichend Ruheflächen sind vorgesehen! Optional wird der Poolbereich in einem weiteren Bauabschnitt mit einem kleineren Becken zur Erholung und Genießen erweitert.

Im vorliegenden Projekt wurde die Größe des Saunabereiches und der Poolanlage kostenbewusst in einem übersichtlichen Rahmen gehalten!

Klassische Wellnessbehandlungen werden im Konzept nicht angeboten, sodass auf umfängliche Anwendungsräumlichkeiten planerisch verzichtet wurde.

*Anmerkung: Ob eine bestehende physiotherapeutische Praxis in der unmittelbaren Nachbarschaft in Zukunft eingebunden wird, soll nach Gesamtinbetriebnahme geprüft werden!*

Das man im vorliegenden Projekt auf mögliche Einnahmen durch Wellness-Anwendungen verzichtet und man sich trotzdem für eine ansprechende Sauna- und Poolanlage entschieden hat, unterliegt folgenden Überlegungen:

Die Planung eines Urlaubshotels ist maßgeblich von Standortkriterien beeinflusst – dasselbe gilt auch für die Konzeption eines Wellnessbereichs!

Der hier geplante SPA- und Poolbereich mit freiem Blick in die Berge gehört zu einem nachhaltigen Urlaubs hotelbetrieb in exponierter Lage und bildet eine sehr gute Zusatzattraktion, neben den sonstigen Freizeit- und Sportmöglichkeiten!

Für das Projekt-Urlaubshotel erhöht sich damit die Attraktivität für zusätzliche Gäste!

*Ein einladender SPA- und Poolbereich die saisonale Zeitspanne in die Nachsaison verlängern, eine Buchungslage stabilisieren und auch das Preisniveau rechtfertigen. An bestimmten Tagen oder Zeiten kann der Zutritt für externe Gäste ermöglicht werden, was zusätzliche Einnahmen generieren wird.*

Ein Urlaubshotel mit SPA- und Poolbereich spricht in jedem Fall eine größere Gruppe potentieller Gäste an! Und wie schon unter Ordnungspunkt 2.4.2.2.) angesprochen, für zeitgeistige umweltbewusste Menschen, die sich Gedanken machen, über die Größe ihres CO<sup>2</sup>-Fussabdruckes im Urlaub, wird ein innovatives nachhaltiges Urlaubshotel mit ansprechenden SPA- und Poolbereich, nochmal in besonderer Weise interessanter!

#### Weitere hotelmäßige Sonderbereiche Sport:

Sportanlagen (teilweise Bestand!), wie Tennis /Beachvolleyball und Kleinanlage-Multisportfeld!

In der Wintersaison steht ein funktionales Ski-Depot als Sonderräumlichkeit für die Skifahrer bereit!

#### Als hotelmäßiger Sonderbereich Gastronomie:

Am Abend wird ein Barbereich angeboten, mit diversen sozialen Kontaktbereichen, wie Billard, ect!

Am Tag stehen Gastronomie-Räumlichkeiten, sowie auf verschiedene Zonen verteilt, begrünte Terrassenbereiche für Kaffee & Eis zur Verfügung!

Ergänzt wird dies durch diverse Rückzugsbereiche auf dem Gesamt-Geländekomplex!

Eine flexibel nutzbare Räumlichkeit, als großzügige Veranstaltungsfläche, befindet sich im dritten Obergeschoß Bestands-Hauptgebäude!

Eine multifunktionale Raumfläche mit südlich-ausgelegten Groß-Panoramafenster-Bergwelt, mit einer südwestlich gelegenen großen Außenterrasse und separater Kommunikation (WC, ect.)! Die Raumfläche ist einmal teilbar auf 2 getrennte Seminar-Raumbereiche und entsprechend den erforderlichen Ansprüchen, technisch ausgestattet!

Der Raumbereich 3.OG Bestandsgebäude wird zudem einer hauseigenen Nutzung dienen!

Einmal dient er als zusätzlicher Speiseraum bei Bedarf, je nach bestehender Hotelauslastung, um den Gästen den erforderlichen Raum für Distanz zur Verfügung zu stellen!

Anzumerken ist hier, alternativ besteht auch die Möglichkeit des Speisens im räumlich großzügigen Hotelzimmer!

Der Raumbereich 3.OG Hotelbestandsgebäude eignet sich zudem auf Grund Planung und technischer Ausstattung für hauseigene Veranstaltungen & Fremdveranstaltungen vielfältiger Art, um die Hotelgäste, gegebenenfalls aber auch externe Gäste, zu unterhalten!

#### Hotelsonderbereich Parkraum & Ladestellen:

Garagenplätze und als Freiluftplätze stehen die behördlich geforderten 64 Parkplätze zur Verfügung.

Auf dem hoteleigenen Parkraum sind 2-4 Ladestellen für PKW und ca. 5 - 10 Ladestellen für E-Bikes (Radwanderroute!) vorgesehen!

### **5.3. HOTELMÄßIGE LEISTUNGSPOLITIK**

Die Umsatzsteuerrichtlinien bezeugen die Rechtsansicht, dass bestimmte katalogmäßige Leistungen (All-Inclusive-Pakete) als regelmäßig mit der Beherbergung verbundene Nebenleistungen angesehen werden können, wenn kein gesondertes Entgelt verrechnet wird! Sie können seit dem 1.11.2018 als Paket mit einem Umsatzsteuersatz von 10 % an den Gast verrechnet werden.

Gemäß Konzept des Projekthotels, gelten für eingebuchte Gäste, im Rahmen der farblichen Legende, nachfolgende Regeln bei den HOTELLEISTUNGEN!

Weitere Leistungen & Details werden fortlaufend in den Hotelrichtlinien ergänzt, geändert und/oder angepasst, um den Gästen eine konstante Qualitätsgarantie für die von ihnen bezahlten Dienstleistungen zu bieten.

## **Geplante HOTELLEISTUNGEN / ALL-INCLUSIVE NEBENLEISTUNG:**

### **A.) NEBENLEISTUNGEN durch Hotel vorgesehen - ALL-INCLUSIVE!**

- Begrüßungstrunk;
- Woche 6 x Frühstücksbuffet mit üblichen Frühstücksgetränken,
- Wochenende 1 x Frühstücksbrunch
- Abendbuffet „BRINNER“,
- Vermietung Hotelsafe,
- Im Bad für Gäste - Seife, Waschlotion, Schaumbad oder Duschgel, Hand- und Badetücher;
- Überlassung von Wäsche (z.B. Bademäntel + Gästehausschuhe),
- Zurverfügungstellung von Wlan + digitale Zimmertechnik
- Fernsehequipment mit Programmen aus aller Welt
- Ladestation E-Auto, E-Bike und digitales Social-Media Equipment
- Zurverfügungstellung Hotel-Sportanlage, wie Beachvolleyballfeld, Tennisplätze;
- Verleih von Sportgeräten (Tennisschläger, Bälle, ect.),
- Outdoor-Aktivitäten, wie geführte Wanderungen, Radtouren;
- Zurverfügungstellung von Sauna, Solarium, Dampf- und Schwimmbad, Fitnessräumen,
- Bereitstellung spezieller Strandkörbe, Liegen im Hotelbereich;
- Organisation hoteleigener Veranstaltungen;
- die Abgabe von Eintrittskarten für Musikkonzerte im Hotel, (Haus-)Theater;  
    optional für ausgesuchte Veranstaltungen am unmittelbaren Urlaubsstandort;
- ausgesuchte Hotel-Transferleistungen – Winter HOTEL via Ski-Liftstation Nassfeld; Sommer Hotel via ausgesuchte Radler-Zielpunkte; Transfer Hotel von/zur nächstgelegenen Bahnhofstation bei Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln;

### **B.) Qualifizierter Verleih über Händler – kostenpflichtig!**

- Verleih (kostenpflichtig!) von E-Bikes - Händler in Hermagor -

### **C.) Mögliche Bereitstellung durch Hotel - kostenlos!**

- Wellnessleistung: Sauna-Aufguß! -
- ANIMATION, im gezielten Rahmen für Yoga, Wassergymnastik ect. vorgesehen.
- die Abgabe von Eintrittskarten von Liftkarten, z.B. Skilift, oder „Gästekarten“, wie die „Kärnten Card“;

### **D.) Bereitstellung durch HOTEL – kostenpflichtig!**

- hotelmäßige Bereitstellung Freiluft-Parkplätze & Garagenparkplätze!  
(bei Elektrofahrzeugen gilt Sonderregelung!)
- vereinbarte Sonder-Transferleistungen Hotel;
- Organisation von Weinverkostungen

### **E.) Leistungen, als solche, vom Hotel zum jetzigen Zeitpunkt nicht vorgesehen und/oder vor Ort nicht möglich, beziehungsweise aus der offiziellen Liste „Nebenleistungen“ ausgenommen!**

- Kinderbetreuung,
- die Bereitstellung von Tennis-, Skilehrer;
- Golf- oder Eislaufplatz;
- Beauty- bzw. Kosmetikbehandlungen, sowie die Verabreichung von Massagen;

Ob operativ solche Leistungen kostenpflichtig in Zukunft regelmäßig/unregelmäßig zur Verfügung stehen, wird laufend konzeptionell geprüft!

Informelle Beratung & organisatorische Unterstützung, für interessierte Hotelgäste obligatorisch!

## **5.4. Lebensmittelrespekt & Verpflegungskonzept**

Bei einer Buchung im Projekt-Urlaubshotel sind Frühstück und Abendbuffet in der Regel obligatorisch inklusive!

Gemäß der Hotelrichtlinien „**Blue Vision**“ – Lebensmittelrespekt - sollen ausreichend Gestaltungsfreiheiten für die Gäste zum Thema „Verpflegung“ entwickelt und angeboten werden!

Ziel ist, durch Interaktion mit dem Gast zu verhindern, dass die Nichtinanspruchnahme von gebuchten Leistungen in der Hotelversorgung, zu einem Vernichten von Lebensmitteln führt.

Das Projekthotel verfolgt daher das Ziel, seine Verpflegungsleistungen, besser an den tatsächlichen Bedarf der Gäste auszurichten und nicht allein an der aktuellen Buchungslage, um damit ein Wegwerfen von ungenutzten materiellen Ressourcen maximal zu unterbinden.

Dies entspricht der konzeptionellen Hotelrichtlinie: --*Lebensmittelrespekt/Ressourcen sparen--!*

Um einem „unsinnigen“ Wegwerfen von Lebensmitteln entgegenzuwirken, wird der Gast aufgefordert, hier mitzuwirken. So kann der Gast sich bei rechtzeitigen „Abmelden“ vom Abendbuffet „BRINNER“, insoweit von der Buchung freistellen lassen und wird dafür vom Hotel im Rahmen eines ausgeklügelten Konzeptes sachgerecht durch eine Gutschrift oder hotelmäßige Leistung honoriert werden.

*Die FREISTELLUNGSREGELN zur Abendbuffet-Freistellung könnte so aussehen: - eventuell 2 Tage vorher! Freistellung für mindestens 2 Abendbuffets!*

*Was möglich ist und wie man es ausgestalten kann, dies muss aber noch im Detail mit dem Team KÜCHE abgeklärt / geprüft werden!*

### **Durch diese Interaktion zwischen Gast & Hotel erreicht man folgende Effekte:**

1.) Dem konkreten Gast eröffnet sich im Rahmen der Kommunikationsebene mehr Spielraum, nurdas als kostenpflichtige Dienstleistung annehmen zu müssen, was einem genehm;

2.) Entgegenkommen und Erweiterung auf ein potentielles Gästeumfeld, die sehr aktiv unterwegs sind und nur sporadisch im Urlaubshotel abends präsent sind;

3.) Der Mehrwert für den Hotelbetrieb liegt darin, den unnötigen Einsatz materieller und personeller Ressourcen maximal zu optimieren.

Das Wegwerfen von Lebensmittel dadurch einzuschränken, dass die erforderliche Menge an Speisevorbereitung besser koordiniert wird, ist ein sinnvoller und auch ambitionierter zeitgeistiger Versuch, der auch einer Mitwirkung der Gäste bedarf.

Bisher erfolgt in der Regel eine Orientierung allein an der objektiven Buchungslage!

Durch die rechtzeitige „Abmeldung“ eines Gastes kommt ein zusätzlicher Arbeitsparameter hinzu.

Darüber hinaus wird auch angestrebt, Erfahrungen und Daten in diesem Thema zu gewinnen und in das Küchenkonzept einfließen zu lassen!

Ziel ist, dass man zeitnah versteht, welcher Prozentsatz an Einsparpotential „Lebensmittel“ vorhanden ist, unabhängig von einer Buchungslage!

Natürlich ist es auch erforderlich, dass der Hotelbetrieb praxisnah die notwendige Zeit bekommt, zum Lernen und Sammeln von solchen Erfahrungswerten!

Das ehrenwerte Ziel, ein „Einsparpotential“ zu aktivieren, um das Wegwerfen von Lebensmitteln maximal zu reduzieren, rechtfertigt die angedachten Maßnahmen und alle Anstrengungen dazu!

### Operative Ausgestaltung eines Verpflegungskonzeptes im Projekthotel:

Die verwendeten Lebensmittel [kommen im Rahmen eines SLOW FOOD Konzeptes von lokalen](#) Erzeugern oder aus lokalen Strukturen. Zwei bäuerliche Betriebe in unmittelbarer Nähe zum Hotelbetrieb ermöglichen ganz besondere Angebote an die Gäste.

Übliche bäuerliche Produkte vom Nachbarn Bauernhof und für den Gast auf Wunsch im Rahmen einer speziellen Patenschaft, sogar persönliche Produkte, die man täglich aus dem Kleintier-Nest (Eier) holen könnte.

In dem vorliegenden Konzept wird sehr viel Wert auf eine überdurchschnittliche Speisenauswahl zum Frühstück gelegt.

Das FRÜHSTÜCK ist oft die einzige Mahlzeit, die der Gast im Urlaubsbetrieb einnimmt.

Es prägt in gewisser Weise das Image des Hauses und vermittelt einen nachhaltigen Eindruck an ein gutes oder aber eher mittelmäßiges Frühstück.

Vorgesehen im Projekthotel ein Frühstücksbuffet!

Es wird ausgestaltet mit einer Vitalecke, frischem Obst, Speck-Varianten, frischen Eierspeisen (Front-Cooking Station), Joghurt und Käse aus der Dreiländerregion und möglicherweise ein tägliches oder wöchentliches Überraschungsschmankerl!

AUCH die morgendliche Zeitspanne, wie lange man im Urlaubshotel sein Frühstück bekommen kann, ist nicht unwesentlich.

Angestrebt sachgerechte organisatorische Lösungen, für „Late Birds (Langschläfer), wie auch für [„Early Birds“ \(aktive Frühaufsteher\)!](#)

Ist der Gast zufrieden, so kommt er wieder und macht unbezahlbare Werbung durch seine Empfehlung an Freunde und Bekannte.

Das Frühstücksbuffet wird in der Woche bis ca. 11:30 geöffnet sein, als organisatorische Lösung, für sog. „late birds = Langschläfer“, wie auch für sog. „Early birds = aktive Frühaufsteher“.

Es gilt, die Erwartungen und Bedürfnisse reiseerfahrener Gäste zu erkennen und zu erfüllen

Planungsstand heute, das Hotel bietet den Gästen ein Spät- & Abendbuffet „BRINNER“ an!

Konzeptansatz ist, nicht zwingend die nächste Küche mit klassischer Hausmannskost zu eröffnen!

*Im Rahmen der digitalen Ausrichtung kann sich jeder Gast zeitnah über Angebote der naheliegenden Gastronomie, auch grenzüberschreitend, informieren!*

Als **Brinner** (auch Breakfast for Dinner) wird sowohl eine Mahlzeit bezeichnet, die aus Komponenten des Frühstücks und des Abendessens besteht, als auch ein Frühstück, welches am Abend serviert wird.

Frühstücksbuffet und Spätbuffet werden sich ergänzen und austauschen!

Das Ziel wäre interessante Kombinationen aus Frühstück und Abendessen zu verbinden!

Was und wie es dann konkret im Kern/in der Ausführung aussehen wird, dafür steht die Kreativität der Küche in der Verantwortung!

*Anmerkung: So könnte es passieren, dass Dinkel auf zimtige Müsli-Kreationen trifft, mit Apfel-Cranberry-Mix oder auch Pfannenkuchen (Pancakes!) mit salzigen Pesto-Schmand!*

Die konkrete Ausgestaltung des Küchenkonzeptes wird natürlich mit dem verantwortlichen Leiter der Küche besprochen!

### Thema GAST-Koch:

Weitere Gedankenspiele in der Ausgestaltung zum Küchenbetrieb könnte man sich vorstellen, für einen begrenzten Zeitraum auch Spielraum für eine "GASTKÜCHE" zu haben!

Sei es im Sommer für einen festzulegenden Zeitraum einen Gast-Koch für eine leichte sommerliche asiatische Küche!

Deshalb wird in der Küchenplanung eine WOK-Kochstelle berücksichtigt werden.

Für den Winter konnte in gleicher Weise für einen festgelegten Zeitraum ein Gast-Koch für deftige osteuropäische Küche vorgesehen sein!

Man wird zu gegebener Zeit darüber befinden, damit es auch im kulinarischen Bereich immer wieder positive Abwechslung für die Gäste geboten werden kann.

Es gilt, das geschriebene Konzept ist keine feste unflexible Regelung, sondern es wird permanent überprüft und angepasst und weiter entwickelt!

**BRUNCH-Aktivitäten:** Die Planung ist, als Hotel am Wochenende (Samstag oder Sonntag) einen „FEINENBRUNCH“ anzubieten, untermalt mit live Musik! In der Sommer-Winter Hauptsaison könnte dies jedes Wochenende stattfinden und in der Nebensaison vielleicht 1 bis 2-mal im Monat!

Ein Brunch am Wochenende wird auch externen Gästen zu einem Pauschalpreis angeboten!

Der Brunch beginnt am Vormittag (ca. 9:00 Uhr) und wird bis in den frühen Nachmittag (ca. 14 Uhr) ausgedehnt.

Ein Brunch-Buffer vereint das Beste aus zwei kulinarischen Welten: Frühstück und Mittagessen.

Süßspeisen und deftige Speisen sind Teil eines Brunch-Buffer. Kalte, wie auch warme Gerichte und anspruchsvolle Getränke! Im Rahmen von Brunch & BRINNER sind spezielle Themenabende vorgesehen, wie RADNIGER Bauernbuffet, Italienische-Spezialitäten, u.s.w.

Das „Brunch & Brinner- Konzept“ ist keine statische Masse, sondern es wird permanent daraus gelernt, angepasst und weiter entwickelt!

**Eisproduktion:** Eine eigene EISPRODUKTION ist vorgesehen, als ein wesentliches Element im Gesamtkonzept KÜCHE!

Diesbezüglich wurde planerisch die erforderliche Räumlichkeit (Eisküche!) bereitgestellt!

Die Eismaschine wird im südlichen Neubauteil des Hauptgebäudes hinter einer Panoramasscheibe so positioniert, dass man die Endphase der Eisproduktion, als Gast von außen, beobachten kann.

Die erforderliche Ausstattung und konkrete Unterstützung in der Anwendung und Umsetzung erfolgt über ein spezialisiertes Unternehmen aus Italien (Firma ICC/Mailand), zu dem besondere Kontakte bestehen!

Eisverkauf erfolgt einmal im Gastro-Bereich des Hotels, mit wunderbarer Aussicht auf der Terrasse!

Aber auch EIS auf die Hand an Wanderer und Biker (Laufkundschaft!), auf Grund Lage und touristischer Frequentierung vor Ort in RADNIG!

Daher baulich eingeplant, ein Verkaufsbereich (Fenster) in Richtung RADNIG Hauptstraße!

Zu erwarten sind Synergieeffekte „EIS außer Haus“ und eine besondere Belebung der bestehenden Touristengastronomie in RADNIG!

## 5.5. Touristische Beschreibung Hotel-Standort RADNIG

Der Standort in RADNIG ist definitiv nicht die Ursache für die Probleme des Altbestandes, die dann letztlich zu einer vorübergehenden Schließung 2016/2017 führten.

Das Bestandshotel war auf Grund seiner hervorragenden Lage in der Natur immer sehr beliebt!

*(vgl. Ausführungen zur privilegierten Lage unter Ordnungspunkt 2.4.1.2.)*

Das zeigt das Interesse „ehemaliger Gäste“, die vorbei schauen, um zu sehen, was mit dem Objekt Radnighof passiert.

Der Standort entspricht den Erwartungen der Gäste, welche Möglichkeiten suchen, außerhalb des Hotels, im Rahmen von Tagesausflügen, kulturelles oder sportliches zu unternehmen!

In Naturlage bietet der Standort am Dreiländereck (Österreich/Italien/Slovenien) ein ferntouristisches Ambiente und zeigt sich als eine außergewöhnliche Urlaubsdestination!

Das Bestandshotel liegt oberhalb Hermagor auf ca. 850 Meter auf einem Berg-Zwischenplateau, als Ortsteil RADNIG! Der Hotelkomplex bietet, in ganztägiger sonniger Lage, einen befreienden großartigen Rundumblick auf die adriatische und karnische Alpenwelt in unmittelbarer Nähe. Es gibt keine Störungsfaktoren wie permanenten Verkehrslärm, denn in Radnig selbst gibt es keinen Durchgangsverkehr für Fremd-PKW`s, sondern es frequentiert nur örtlicher PKW-Verkehr!

Eine befestigte Straße, die Radnigstraße, führt von Hermagor bergauf zum Ortsteil RADNIG und endet in der Nähe des Naturwaldschwimmbades „BADL“ in RADNIG!

Das Naturschwimmbad „Badl“, gespeist aus den umgebenden Bergquellen, hat ebenfalls eine fast 100-jährige Geschichte und wird von Ortsansässigen, sowie von touristischen Gästen gerne besucht.

Der Hotelbetrieb ist ca. 1 km vom Naturschwimmbad „Badl“ entfernt!

Der Hotelbetrieb mit nachhaltigen Klima & Umweltkonzept und ein Naturschwimmbad „Badl“, beide gemeinsam in Radnig gelegen, bieten eine zukunftsweisende Verbindung, mit starker touristischer Außenwirkung!

Für kürzere Spaziergänge in RADNIG, vom Hotel aus, durch den angrenzenden Bergwald,

findet man viele wunderbare Aussichtspunkte, einem Naturlehrpfad oder einen Wasserfall!

Der Standort RADNIG ist zudem ein großartiger Ausgangspunkt für Radtouren und Wandertouren in alle Richtungen!

## **5.6. Hotelname & Logo**

Es ist vorgesehen, einen neuen Namen für das Urlaubshotel mit der Fertigstellung einzuführen. Der alte Name „Radnighof“ verkörpert einen Gewerbebetrieb nach alten Maßstäben! In dem neuen Namen wird der alte Vulga-Namen „RONACHER“ mit einfließen und ein Bezug auf die Region genommen werden.

Ein Logo wird das Hotel präsentieren!

Entsprechende Marketing-Merchandising-Produkte (Maskotchen und Werbegeschenke!) werden Zug um Zug entwickelt.

Als repräsentativer Name für das Projekt -Urlaubshotel ist vorgesehen:

Das Gailtalhotel – CO<sup>2</sup>-Frei

**Gailtalerin`s RadnigRonacher**

9620 Hermagor-Pressegger See, Radnig 16

## **LOGO:**



## **5.7. Aktivitäten Sommer-Winter-Saison**

Der Standort Radnig bietet den Gästen eine **HAUPTSAISON SOMMER** und eine **HAUPTSAISON WINTER**, sowie auch gehöriges Potential für eine gute **NEBENSAISON!**

In der **Wintersaison** ist für Skifahrer Kärntens größtes Skigebiet Nassfeld ein sehr beliebtes Ziel! Das Hotel wird sich konzeptionell und nach Bedarf um einen hoteleigenen Gäste-Transfer kümmern. Ein öffentlicher Skibus verkehrt ebenfalls vor der Tür!

*(vgl. Ausführungen zur Anbindung unter Ordnungspunkt 2.4.1.1.)*

Das Skigebiet Nassfeld-Hermagor/Sonnenalpe liegt im Südwesten von Kärnten direkt an der Grenze zu Italien am Passo Pramollo. Tröpolach bietet mit dem Millennium-Express 1 einen sehr guten Einstieg in das Skigebiet.

Wer möchte kann natürlich auch auf die in 1500 m Höhe gelegene Sonnenalpe fahren und dort in das Skigebiet einsteigen. Die Anfahrt auf die Sonnenalpe ist von Österreich und Italien über eine halbe Stunde Passstraße möglich. Aber auch andere kleinere Skigebiete in der Nähe sind schnell erreichbar, wie Gerlitzen Alpe, Arnoldstein Dreiländereck, Weißbriach oder über die Grenze Monte Lussari (Italien) oder Kranjska Gora (Slovenien)!

Für diverse Wintersportarten/Aktivitäten bieten sich zahlreiche Möglichkeiten!

Eine **beispielhafte AUSWAHL** an mögliche **Winteraktivitäten** am Standort RADNIG wäre:

Nachtskilaufen -- *Örtlichkeit Millennium Express/Nassfeld*

Snowpark -- *Gartnerkofelseite*

Rodelbahnen – *(davon 1 beleuchtet!)*

Langlaufloipen - *80 km Loipen (von leicht bis schwer), 2 schneesichere Höhenloipen am Nassfeld*

Schneeschuhwanderungen – *am Nassfeld; alternativ im Lesachtal, dem naturbelassensten Tal Europas, findet man gleich zwölf unterschiedliche Schneeschuhwanderungen*

Geführte Skitouren – *in den Karnischen Alpen und Gailtaler Alpen;*

Winterwanderungen -- *55 km Winterwanderwege, unter anderem im Naturpark Dobratsch am Pressegger See*

Schlittschuhlaufen – *Presseggersee 55 ha Natureisfläche oder Natureisfläche am Weissensee!*

Pferdeschlittenfahrten – *Wintererlebnis für besondere Momente;*

Die Aufzählung der Möglichkeiten in der Wintersaison ist bei weitem nicht abschließend!

Der Hotelbetrieb wird den Gästen bei der Planung Informationen und Unterstützung bieten!

Die **Sommersaison** bietet Gästen ebenfalls eine sehr große Vielfalt an möglichen Aktivitäten!

Kärntens Seen natürlich, vor Ort in Hermagor liegt der Pressegger-See, wie auch leicht erreichbar der Weissensee! Im Sommer vom Hotel in Radnig aus, geradewegs zu Fuß oder mit dem Mountain-Bike über einen Bergpass an der Radnig-Alm vorbei, zu erreichen.

Die zahlreichen Naturparks in Kärnten, Slovenien oder Italien bieten alle Arten an gesunder Freizeitaktivität und Erholung.

Sie sind alle zu erreichen, über hervorragend ausgebaute Radwege auf alten Gleisanlagen, quer durch herrliche Berglandschaften, die Täler teils verbunden durch Radweg-Eisenbahntunnel!

Ein Abenteuer für sich und es eröffnet auch die Möglichkeit, auf diese Weise mit dem E-Bike die in Tagesausflug-Reichweite liegende Adriaküste in Slowenien/Italien sportlich zu erreichen ist.

Die Möglichkeiten sind vielfältig und immer wieder überraschend, sei es im sportlichen Bereich, im kulinarischen oder einfach Entdeckungsreisen in Land und Kultur, sei es in der nahen und weiteren Umgebung!

Eine beispielhafte AUSWAHL an Aktivitäten, was im SOMMERURLAUB am Standort RADNIG mit oder

ohne organisatorischer Mitwirkung des Hotels, möglich wäre:

1. MOUNTAINBIKEN AM BERG;

Nassfeld - ein 950 km langes, grenzüberschreitendes, markiertes Rad- und Mountainbike-Wegenetz!  
"Lift & Bike Giro" am Nassfeld ein Bike-Transport mit der Gartnerkofel, Madritschen Sesselbahn und Millennium-Express!

Singletrails am Nassfeld -- Geotrails im Geopark Karnische Alpen;

Flow Trails Kärnten – Bike-Angebot der Sommerbergbahnen -

2020 wurde das Projekt Flow Trails Kärnten – fünf Kärntner Flow Trail- & Mountainbike-Hotspots etabliert.

BAD KLEINKIRCHHEIM, das NASSFELD, die PETZEN, die TIRRACHER HÖHE und der WEISSENSEE bieten jeweils ein umfassendes Bike-Angebot.

Alternative Singletrail-Tour am Weissensee, mit der Weissensee-Bergbahn bequem zu erreichen;

Weitere aktuelle Informationen unter --- [www.flowtrails-kaernten.at](http://www.flowtrails-kaernten.at)

2. Radtouren - Slovenien & Italien bis zur Adria über alte Eisenbahntrassen;

Unterstützung durch Radbus (Pick-up) Kärnten/Italien/ Slowenien;

3. Badespaß -- Naturschwimmbad RADNIG / Baden am Pressegger See

3. Abenteuer-- Excursion im Felsenlabyrinth & Flying Fox Meile

4. Aktion -- Sommerrodelbahn "Pendolino"

5. Abenteuer - Rafting auf der Gail - Spaß für die ganze Familie

-Kärnten erleben - Erlebnis-Imkerei Kronhofer oder Schaukäserei oder Ort Tscherniheim mit alter Glasmanufaktur!

6. Kärnten speziell – Almerlebnisse möglich -- Schweinewaschen auf der Alm

7. Kärnten lehrreich - Naturlehrpfad Radnig mit Klimabaumpflanzen im Wald

8. Kärnten exklusiv sportlich - Golfen in der Region Nassfeld-Pressegger See,  
Nassfeld Golfplatz 18 Loch in Waidegg;

9. Wandern & Kletterrouten

1.000 km markierte Wanderwege -Wanderungen auf 600 m - 2.800 m Seehöhe

Zwei Weitwanderwege bieten Ausblicke auf wunderschöne Regionen!

a.) Nassfeld mit dem Karnischen Höhenkamm und 25 bewirtschaftete Almhütten und der Nähe zu Italien.

Der Karnische Höhenweg, auch Friedensweg genannt, eröffnet großartige Ausblicke mit historischen Stellungen aus dem Zweiten Weltkrieg entlang der italienischen Grenze!

b.) Der Gailtaler Höhenweg ist dagegen ein Geheimtipp und steht dem südlichen Nachbarn in nichts nach!

Als eine beispielhafte Empfehlung, das nahegelegene Ausflugsziel WEISSENSEE:

Einer der schönsten Seen Österreichs; der höchste Badensee der Alpen; am Ostufer gänzlich unberührt!

Beispieltour: Schifffahrt von Techendorf am Westufer zum Ostufer und entlang des Uferweges zurück;

Oder Ausblicke vom Berg auf den Weissensee bei Wanderungen entlang der Hänge,

Nahegelegenes Hochtal der Hermagor Bodenalm , bietet dort Käsespezialitäten der örtlichen Senner;

### Aktionen unter Mitwirkung/Unterstützung vom Hotel:

1. Organisierte Gästebetreuung -  
Gäste-Picknick mit Musikbegleitung auf einer Alm (z.B. Radnigalm!);
2. Organisierte WEINPROBEN bei den zahlreichen italienischen oder slowenischen Winzern!
3. Städtetouren in Kärnten oder zu Orten in Slowenien oder Italien bieten sich an!

Die Aufzählung kann hier nicht abschließend gestaltet werden und bezieht sich auf die nahegelegenen Möglichkeiten.

Aber für jeden Urlaubstypen wird sich garantiert ein passendes „Erholungsangebot“ finden!

### NEUE nachhaltige Angebotskonzepte für sportlich-aktive Gästegruppen!

Ein Beispiel wäre die Ausübung von Trend-Sportarten, wie das Kite-Surfen, zu unterstützen und organisatorisch zu optimieren!

Damit wird man solche Trend-Gäste-Gruppen neu ansprechen!

Hier zu benennen sind ansprechende KITE-Spots, in Italien, in Slowenien, in Kroatien, an der Nordostküste der Adria vom Golf von Triest bis zur Kvarner-Bucht vor Rijeka (Istrien) mit viel Platz! Die perfekten Windbedingungen von der schräg auflandigen „Bora“!

Die Kite-Spots zu erreichen von Hermagor-Radnig ausgehend – Tagestour!

Das Projekthotel am Standort RADNIG ist geeignet als Basislager, durch die förderliche grenznahe Lage in Richtung Italien und Slowenien!

Durch ansprechende Organisation und professioneller Unterstützung zur Ausübung solcher Trend-Sportarten, wird eine hohe Kundenzufriedenheit erreicht, die zu Kundenbindung und einem hohen Bekanntheitsgrad, mit einem guten Image führen wird!

### Anmerkung zu möglichen Aktivitäten in einer NEBENSAISON!

Ein offensichtlich vorhandenes Potential, ist generell neu abzurufen!

Zum einen bieten die klimatischen Verhältnisse mit der Nähe zu Italien/Nähe zur Adria, reichlich Ansätze, aktiven Urlaubern in der Nebensaison interessante Angebote zu unterbreiten. Viele der aufgezählten Sommeraktivitäten stehen auch im adriatischen Herbst vor Ort zur Verfügung! Zum anderen stehen mit den Hotelsondereinrichtungen großzügige Veranstaltungs- / Seminarräumlichkeit zur Verfügung, in einem besonderen Ambiente.

Gleich in welcher Saison die Gäste erscheinen, Hauptsaison Winter & Sommer oder Nebensaison, das Hotelkonzept sieht vor, maximal kommunikativ zu informieren und aktiv zu unterstützen!

### Perspektive für überregionale Hotel <> Hotel-Aktivitäten!

Nach einer erfolgten Gesamtinbetriebnahme wird man sich intern Gedanken machen, hinsichtlich der Ausgestaltung neuer überregionaler Aktivitäten des Hotels, für eine positive Motivation der Gäste. Im Besonderen sollen einmal bestehende intensive Kontakte zu Hotels in Südtirol/Meran und Brunneck, sowie in Österreich am Fanningberg herangezogen werden!

Angedacht ist, mögliche Hotel-Partnerschaften einzugehen und dadurch den jeweiligen Gästen die Möglichkeit einzuräumen, 2-oder 3 Tagetrips in ein anderes Skigebiet vorzunehmen, ohne neue hotelmäßige Kosten! Wie das in der Umsetzung aussehen könnte, wäre dann zu erarbeiten!

Es ist erforderlich neue Wege in Betracht zu ziehen, um den Gästen mehr Vielfalt anzubieten!

Im Rahmen eines hotelmäßigen E-Transfers wäre damit auch die CO2-Statistik im positiven Bereich!

## **6. Marketing und Vertrieb - Produkt „Hotel“**

### **6.1. Marketing - Distributions- und Kommunikationspolitik**

Die unternehmerischen konzeptionellen Ziele (vgl. Ordnungspunkt 1.1.), korrespondieren mit den Inhalten einer Marketingstrategie!

Um das Produkt „CO<sup>2</sup>-FREIER & energieeffizienter Urlaubshotelbetrieb“ mit den angebotenen Hotelleistungen zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort an die richtige Zielgruppe zu vermarkten, muss die passende Distributionspolitik verfolgt werden!

Bezüglich des Bekanntheitsgrades handelt es um keinen Neu-Betrieb, sondern um ein Bestandshotel, das sich nach einer Schließungsphase, im neuen Gewand zeigt!

#### **Früher Einsatz einer sozial-medialen Marketingkampagne!**

Eine sozial-mediale Marketingkampagne sämtlicher Medien, wie Facebook, You-Tube, Instagram und weitere, sollen die Umsetzung des Projektes begleiten!

Der richtige Moment der Arbeitsaufnahme einer solchen sozial-medialen Marketingkampagne soll mit dem Vorliegen einer Finanzierungszusage eintreten!

Die konkrete Umsetzung des Projektes wird transparent begleitet, neben dem baulichen & technischen Sachgegenstand, auch mit Hintergrundinformationen und Geschichten rund um das Projekt!

Informativ soll zeitnah die (Bau-)Entwicklung gezeigt werden, vom einem umweltunverträglichen Alt-Bestandshotel (Ölheizung), zu einem nachhaltigen & energieeffizienten Urlaubshotel CO<sub>2</sub>-FREI! Ergänzend werden gezielte Informationen über den Urlaubsstandort RADNIG und Umgebung eingearbeitet!

Dies fördert schon früh die Aufmerksamkeit potentieller zukünftiger Hotelgäste!

Über diese Kommunikationsplattform im distributiven Vorfeld werden gleichzeitig auch mögliche Techniktouristen angesprochen

Auch kann auf diese Weise ein Interesse bei Personen geweckt werden, die Wert darauf legen, in einem zukunftsweisenden Tourismusbetrieb zu arbeiten, der Nachhaltigkeit & Klimawandel und Wirtschaft im Einklang miteinander verbindet!

*(vgl. Ausführungen unter Ordnungspunkt 8.2.)*

#### **Internetauftritt:**

Weitere Maßnahmen werden sein ein mehrsprachiger Internetauftritt des Hotels mit Buchungsplattform und die Verlinkung mit verschiedenen Internetsuchmaschinen, die dann eine Fortführung der direkten Distribution beflügeln. Aufgrund des unterschiedlichen Buchungsverhaltens der Gäste muss jedoch auch eine indirekte Distribution in Betracht gezogen werden.

Um den Bekanntheitsgrad des Hotels weiter zu steigern und die potenziellen Gäste besser zu erreichen, wird geprüft werden, inwiefern es Sinn macht, Absatzvermittler zwischenzuschalten. Ob Reisebüros, Reiseveranstalter, lokale Tourismusstellen, sowie globale elektronische Distributionssysteme das richtige Werkzeug anbieten, wird man jeweils im Einzelfall zu prüfen haben.

Und natürlich wird man Unterstützung und die Möglichkeiten über die diversen österreichischen und kärntnerischen Verbänden/Organisationen zur Förderung des Tourismus untersuchen.

Auch andere technische Maßnahmen, wie die Einrichtung von Ladestationen, sowie die Eintragung in spezielle virtuelle Informationsträger, eröffnen neue Distributionswege!

Soweit die klassischen Wege/Muster zur direkten und indirekten Distribution!

### Kommunikationskonzept auf verschiedene Werbeträger und Werbemittel ausgerichtet:

Printmedien: Printmedien widersprechen dem nachhaltigen Hotelkonzept.

Digitale Medien werden zu 100 Prozent an deren Stelle treten.

Onlinemedien: Sämtliche „**soziale Medien**“, in denen Internetnutzer Meinungen, Eindrücke, Erfahrungen oder Informationen austauschen, sowie Wissen sammeln können, werden im Zentrum stehen. Die „Social-Media-User“ erwarten heutzutage, dass sie mit Unternehmen direkt interagieren können. Plattformen wie Facebook, Instagram, Tik-Tok, Twitter, XING, LinkedIn und weitere, werden vom Hotel sachgerecht eingesetzt werden, um Informationen und Mitteilungen gezielt nach außen zu tragen!

Auf eine eigene Website zwecks Vorstellung des Hotels, wurde schon hingewiesen.

Personale Direktwerbung: Mit der zunehmenden Adressenquantität werden die Gäste auch auf dem direkten Weg angesprochen. In Betracht kommen „Dankeschreiben“ für den Aufenthalt im Hotel, Geburtstagsglückwünsche an die Gäste, Informationsbriefe über Veränderungen im Hotel, Aktions- und Pauschalwochen.

Die direkte Kommunikation durch den Gästekontakt bei der Erbringung von Dienstleistungen ist von hoher Bedeutung.

Die digitale Ausstattung des Projekturlaubshotels wird diese Möglichkeiten konzeptionell maximal anwenden!

Die „mündliche Empfehlung“ gehört weiterhin zu einer wichtigen Werbeformen, wobei die zwischenmenschliche Verbindung- und Mitteilungsform über „Social Media“ nahezu 1 zu 1 diese persönliche mündliche Kommunikationsform kopiert.

Auf die Qualität der Produkte und des Service muss geachtet werden.

Um den bestehenden Differenzierungsgrad zur Konkurrenz zu bestätigen und so eine Kundenbindung zu erreichen, ist immer auf Glaubwürdigkeit und Authentizität im Rahmen des nachhaltigen Hotelkonzeptes zu achten!

(vgl. im Businessplan unter Ordnungspunkt 2.4.5.)

### Honorierung als Motivation zur Kommunikation:

Mögliche Honorierung von Fall zu Fall, bei erfolgreicher Mitwirkung eines Gastes!

Die Honorierung eines Gastes soll zwischen Gast und Urlaubshotel eine engere Kommunikation fördern!

Hier beispielhaft,

- bei Erreichung bestimmter Zielwerte beim persönlichen CO<sup>2</sup>-Fussabdruck innerhalb des Hotels;
- bei Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln;
- bei regelgerechter Freistellung vom Abendbuffet – Erstattungspauschale für Lebensmittelrespekt;

## **6.2. Preis- und Angebotspolitik – Yield - und Revenue Management**

Im laufenden Hotelbetrieb wird eine stetig fließende und neu anzupassende Preisgestaltung nach den sachgerechten Preisbildungsverfahren des **Yield Management** und **Revenue Management** vorgenommen!

Unterschiede zwischen Yield Management und Revenue Management in der Hotellerie:

Das **Yield Management** konzentriert sich auf Hotelzimmer, auf die Preisdifferenzierung!

Vor diesem Hintergrund ist Yield Management in der Hotellerie der Verkauf des richtigen Zimmers zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Kunden zu einem möglichst hohen Betrag, um so den Umsatz zu maximieren.

Im Wesentlichen bedeutet das höhere Preise in Zeiten hoher Nachfrage und niedrige Preise in Zeiten geringer Nachfrage.

Unter Berücksichtigung der Nachfrage wird eine optimale Kapazitätsnutzung angestrebt, um zur richtigen Zeit der richtigen Zielgruppe den richtigen Preis anzubieten.

Zudem soll die Preisattraktivität durch verschiedene Pauschalpakete, Frühbucherboni sowie verschiedene Rabatte für Stammgäste gesteigert werden.

Im Gegensatz dazu ist das **Revenue Management** in seiner Gesamtausrichtung weiter gefasst. Die Preisdifferenzierung zur Umsatzmaximierung von Hotelzimmern gehört dazu, aber es werden auch aus anderen Bereichen des Hotels generierte Einnahmen einbezogen, zum Beispiel aus den operativen Bereichen wie Restaurant, Hotelbar, dem Zimmerservice oder dem SPA-Poolbereich.

Darüber hinaus berücksichtigen Strategien im Revenue Management weitere Faktoren, beispielsweise die mit bestimmten Vertriebskanälen verbundenen Kosten.

Daher beruht es tendenziell mehr auf dem Sammeln und Analysieren von Daten und kann die Zusammenarbeit verschiedener Bereiche des Betriebes erfordern.

Um das taktisch orientierte **Yield Management** maximal zu nutzen, muss das Projekthotel einen solchen taktischen Ansatz bei der Preisgestaltung und entsprechender Aspekte beim Hotelzimmerverkauf verfolgen.

Ein wichtiger Ansatz dafür ist die **Identifizierung optimaler Restriktionen für Hotelzimmer**, zum Generieren und Maximieren der Erträge über längere Zeiträume hinweg.

Eine solche **optimierende Restriktion** für die Preispolitik und Hotelzimmerverkauf findet sich beispielhaft auch in den Maßnahmen, dass die Belegung der Doppelzimmer in der Hauptsaison obligatorisch nur an zwei Personen erfolgt!

Diese Maßnahmen entsprechen dem absoluten Geschäftsgebaren aller Hotels im gehobenen Segment im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressesegger See!

Ausnahmen dazu sind in der Regel nur in der Nebensaison möglich.

Im Übrigen werden nur wenige Einbettzimmer für Einzelreisende angeboten!

## **7. Fakten zur Unternehmensführung**

### **7.1. Betrieb & Organisationsform im Lichte unternehmerischer Grundwerte**

#### **7.1.1. Hotelbetrieb und Betriebsleitung**

Das Betriebskonzept ist im Detail so ausgerichtet, dass es sich um ein Hotelbetrieb handeln wird, der ganzjährig geöffnet ist.

Es gibt eine Hauptsaison im Sommer, wie im Winter und entsprechend Nebensaison.

Zur kraftvollen Überbrückung der Nachsaison wurde Seminarräumlichkeit genauso eingeplant, wie auch ein anspruchsvoller großflächiger Multi-Task-Veranstaltungsraum.

Bezüglich Detailfragen zum Standort, Verpflegungsmanagement, Kommunikationsebene Gast & Hotel, hotelseitige Aktivitäten und Angebote, verweist man auf umfängliche Erläuterungen im Businessplan! Dort findet man zu den Fragen einer gehörigen Betriebsführung, weitgreifende Ausführungen !

#### **Betriebsleitung:**

Die Geschäftsführung und die Federführung in Bereichen Finanzen und Personalführung, wird vom jetzigen geschäftsführenden Gesellschafter, bis auf weiteres, übernommen.

In diesem Rahmen ist es auch möglich, die Kostenstelle GESCHÄFTSFÜHRUNG wie bisher, bis auf weiteres, zurückzustellen.

Ob ein zukünftiger Mitarbeiter eine Prokura erhält, ist nicht entschieden und bedarf auch keiner Entscheidung zum jetzigen Zeitpunkt.

Rechtliche Handlungsfähigkeit des Betriebes, bei Abwesenheit des Geschäftsführers, lässt sich auch auf andere Weise regeln und ist in jedem Fall garantiert!

Die Qualifikation dazu, solche Frage rechtlich sachgerecht zu regeln, besitzt die designierte Hotelleitung (siehe auch unter Punkt 8.4).

Die qualitative Besetzung operativer Geschäftsbereiche erfolgt im Rahmen des Personalmanagements.

#### **7.1.2. Betriebliche Organisationsform im Lichte unternehmerischer Grundwerte**

Das Projekt „Urlaubshotel - vulg. Ronacher" strebt im strategischen Innenleben eine kooperativ orientierte Organisationsform an, also nicht hierarchisch, sondern begleitend und kontrollierend!

Der kooperative Führungsansatz fördert eine größtmögliche Einbeziehung der Mitarbeiter bei Themen, bei denen diese mit ihrem Fach- und Sachwissen Wesentliches beitragen können und so bei erforderlichen Entscheidungsfindungsprozessen mitwirken!

Der kooperative Ansatz dient damit dem Abbau von Hierarchie und der gleichmäßigeren Verteilung von Verantwortung innerhalb der Hotel-Organisation.

Zudem lässt der kooperative Ansatz das Projekt-Urlaubshotel krisengerecht aufstellen, denn Eigenverantwortung erhöht schnellere und damit krisengerechtere Entscheidungsfindung.

Mitverantwortung der Mitarbeiter zu fördern, im Rahmen ihres eigenverantwortlichen Denkens und Handelns bei Entscheidungsprozessen, setzt die grundlegende Voraussetzung bei den Mitarbeitern, das Resultat einer Entscheidungsfindung besser mitzutragen!

Das gilt dann im gleichen Maße für positive, wie auch für negative Entscheidungsentwicklungen! Der kooperative Führungsansatz erleichtert die Mitarbeiterführung, fördert das Wir-Gefühl und stärkt die Teamfähigkeit.

Fehler der Mitarbeiter sind im Rahmen der ergebnismotivierten Tätigkeit unbedingt zulassen!  
Diese Voraussetzung ist wichtig für eine zeitgeistige Weiterentwicklung des Unternehmens!  
Sonst probiert niemand mehr etwas aus und wir, als Zweckgemeinschaft, mit dem gelebten Anspruch eines zukunftsweisenden Hotelprojektes, lernen in der Folge, auf Grund einer internen Stagnation, nichts mehr dazu!

Die Eigenverantwortung der Mitarbeiter zu nutzen, ist ein Teil der Unternehmenskultur und muss auch den Freiraum für die individuelle Potentialentfaltung der Mitarbeiter bereitstellen.

Grundwerte (Core Values) des Unternehmens von Anfang an zu definieren und auch aufschreiben, ist ein absolut wichtiger Vorgang für das Unternehmen!

Damit diese formulierten Grundwerte im Hotelbetrieb auch täglich gelebt werden, müssen sie dann auch im Betrieb täglich „gesehen“ werden!

Für eine solche Umsetzung ist der richtige grundsätzliche Ansatz, zentrale gemeinschaftliche Standorte im Hotelkomplex, wie beispielhaft Lagerräume, den Besprechungsraum und Personalräume nach den „Core Values“ zu benennen, damit sie tag-täglich auch jedem begegnen und präsent sind! Auch die interne Namensgebung der Hotelzimmer wird in diese Richtung gehen, indem man ausgesuchte Zimmer entsprechend benennt und sich darüber hinaus im Rhythmus einer wechseln-den Thematik bei solchen Themenzimmern, -- wie da wären Themen zum Wasser, Umweltschutz, Klimawandel und sonstige Themen - , damit beschäftigt und nebenbei auch den Gast so integriert! Die Durchführung eines solchen Themenwechsels in sogenannten Themenzimmern, beispielhaft quartalsweise, stellt in einem digital ausgerichteten Hotel, kein wirkliches Problem!

Im Einstellungsgespräch ist natürlich herauszuarbeiten, ob potentielle zukünftige Mitarbeiter zur definierten Firmenkultur passen, um als Unternehmen die Firmengrundwerte, wie da wären Abfallvermeidung, Wassersparen, sowie Nachhaltigkeit, auch konsequent umsetzen zu können!

### **7.1.3. Betriebliche Organisationsstruktur**

Das Organisationskonzept wird durch den kooperativen Führungsstil geprägt, bei dem die Fachbereiche aus dem Hotelteam in die Entscheidungsprozesse einbezogen werden, um ein noch besseres Verständnis für die Zusammenhänge der Unternehmung zu erlangen.

Das Hotel-Team wird durch einen „Lead Entrepreneur“ (Geschäftsführung) und die „Fachabteilungsteams“ repräsentiert. Die Hotelführung ist natürlich am Ende für die ökonomischen, sozialen und rechtlichen Aspekte des Gewerbebetriebes verantwortlich.

Wie bereits schon unter Punkt 1.3.b) - CSR-Strategie - Corporate Social Responsibility - angemerkt, strebt die Hotelführung an, solche „Fachabteilungsteams“ entsprechend ihres Beitrages an den unternehmerischen Erfolg des Hotelprojektes teilhaben zu lassen.

Der langfristige Unternehmenserfolg soll durch eine Zufriedenheit der Gäste, sowie auch durch eine Zufriedenheit des gesamten Hotelteams, im Rahmen eines Total-Quality-Managements sichergestellt werden. Mit Kontinuität und Systematik wird die Qualität durch jährliche interne Maßnahmenpläne und Weiterbildungsprogramme optimiert und damit verbessert.

## **7.2. PERSONALMANAGEMENT: Bewerbung-Beschaffung-Vertrag-Weiterbildung**

Qualifizierte und positiv motivierte Mitarbeiter sind ein wesentlicher Faktor für ein erfolgreiches Unternehmen! Daher ist ein Primärziel, eine professionelle Besetzung des benötigten Personals. Der tatsächliche Personalbedarf richtet sich nach den zu bewältigenden Aufgaben und den dafür vorgesehenen Arbeitsstellen.

Erfolgreiche Personalauswahl erfolgt durch eine genaue Stellenanzeige, in der nicht nur die Stellenbezeichnung, sondern auch das Anforderungsprofil genau ausformuliert wird.

### **7.2.1. Bewerbungskriterien**

Bei den Auswahlkriterien für das Projekt-Urlaubshotel ist neben der vorausgesetzten Qualifikation für die beschriebene offene Stelle, unbedingt auch eine glaubwürdige Identifikation der Bewerber mit dem Thema Klima & Umwelt & Nachhaltigkeit von entscheidender Bedeutung. Um diesbezüglich einen Eindruck zu bekommen, wird unter anderem jeweils ein unverfängliches persönliches Gespräch geführt werden.

Eine transparente Begeisterung für die Arbeit mit Menschen im Dienstleistungssektor sollte zudem erkennbar sein! Und es muss natürlich eine unbedingte Bereitschaft zur Weiterbildung bestehen.

Die Teamfähigkeit, als Soft-Skills der Sozialkompetenz, ist ein wichtiges Element für eine funktionierende kooperative Unternehmensstruktur, die daher bei einer Bewerbung gefordert wird.

Teamfähigkeit besteht, bei persönlicher Bereitschaft und Fähigkeit, in einer Gruppe zu arbeiten, Meinungen und Gedanken anderer weiter zu entwickeln und sich auf Gruppenprozesse einzulassen. Wichtig ist dabei auch die Befähigung, in der Teamarbeit Regeln gemeinsamen Herangehens mit formulieren und tragen zu können.

Weitere Bewerbungskriterien werden einfließen, wie das Erscheinungsbild, Freundlichkeit, Sprechweise, sowie dann die Überlegung, wer am besten ins Team passt.

In den Bewerbungsgesprächen können in Situationstests, die eine Situation aus dem Arbeitsalltag wiedergeben, die vorgetragene Lösungsvorschläge der Bewerber, eine Entscheidungshilfe zur Teamzusammenstellung darstellen!

Es wird an dieser Stelle ausdrücklich auf eine originäre Bereitschaft verwiesen, jungen Leuten eine Einstiegschance in diesen Berufszweig HOTELBRANCHE zu ermöglichen.

Ein gern behaupteter Vortrag über eine „große Berufserfahrung“ zu verfügen und Testate über die Meriten von Gestern, stellt in der hier anzuwendenden Bewertung, kein hervortretendes Einstellungskriterium dar, wenn andere Skills nicht überzeugen oder gar nicht vorhanden sind.

Insbesondere wird eine zukunftsorientierte Grundhaltung im Sinne der Grundwerte des Unternehmens erwartet und den damit verbundenen Inhalten des nachhaltigen Hotelkonzeptes, respektive den Zielsetzungen im Rahmen des nachhaltigen & energieeffizienten Hotelprojektes!

Diese grundlegende Position des Projektinitiators – Jugend voran - ist Ausfluss eigener Erfahrungen und bezeugt die präsente Erinnerung, als junger Mensch ebenfalls eine Chance zum beruflichen Einstieg & Entwicklung benötigt zu haben!

### **7.2.2. Modifizierte Konzepte als erfolgreicher Weg zur PERSONALBESCHAFFUNG**

Auch in der Personalzusammensetzung spielt die neue zeitgeistige gesellschaftliche Strömung eine wesentliche und damit grundlegende Rolle!

Neben der Identifizierung zum Kernthema des Betriebes Klimawandel und Umweltschutz, ist auch die Thematik der Digitalisierung herauszustellen.

Das Projekthotel wird sich in herausragender Weise diesen Themen widmen und damit auch objektive Anforderungen an das Personal stellen.

Die Arbeitsmarktsituation, die sich in der Pandemiezeit und in der heutigen Zeit, der nachfolgenden gesellschaftspolitischen Krisen, negativ im Gastronomie- und Tourismusbereich entwickelt hat, stellt sich „Stand heute“ als problematisch dar.

Um dieser Lage zu begegnen stehen folgende Überlegungen im Raum:

#### **- zukunftsweisendes zeitgeistiges Arbeitsplatzangebot:**

Ein immer gern vorgetragener Verweis auf „eingefahrene MUSTER und Abläufe“, weil man „es schon immer so gemacht hat“, passt in diese digitale Zeit des Aufbruchs einfach nicht mehr hinein! Zumindest gibt es keinen solchen „Automatismus“ in einem Tourismusbetrieb, der sich gänzlich neu aufstellen wird, sondern es bedarf der Bereitschaft neue Wege zu gehen und diese Wege kreativ zu optimieren!

Diese Maßgabe erfasst auch die neu auszugestaltenden Konzepte zu einem Arbeitsangebot!

Der Weg dorthin wird auch durch den Grad der Digitalisierung gezeichnet!

Ziel muss sein, durch Anwendung der Digitalisierung und auch einer damit verbundenen Automatisierung eine hohe Produktivität im betrieblichen Ablauf des Hotels zu erreichen!

*Daher auch vorteilhaft und notwendig, so früh im Rahmen der angestrebten Teilbetriebnahmen, hotelmäßige Übungen durchzuführen!*

Eine höhere Produktivität durch digitale und automatisierte Unterstützung führt dazu, mit weniger Stunden auszukommen.

Diese eingesparten Stunden sind auf die betrieblichen Arbeitnehmer zu verteilen, beziehungsweise in ein zeitgemäßes Arbeitsangebot, mit einer zukunftsweisenden Vier-Tage-Arbeitstageregelung und einer flexiblen Arbeitszeit, einzubringen!

Ein Arbeitsangebot erfasst in der heutigen Zeit des gesellschaftlichen Umbruchs, nicht nur Lohn- und Arbeitsinhalte im klassischen Sinn!

Um ein Arbeitsangebot heutzutage attraktiv zu gestalten, bedarf es neu durchdachter Konzepte zur Arbeitstageregelung (Anzahl der wöchentlichen Arbeitstage), wie auch zur flexiblen Arbeitszeit!

Pauschal lässt sich nicht behaupten, dass der Markt keine qualifizierten Arbeitnehmer hergeben kann!

Man muss aber erkennen, die neue Generation an Arbeitnehmern erreicht man mit den alten Arbeitsplatzstrukturen nicht mehr!

Gerade jugendliche Arbeitnehmer wollen über mehr Freizeit und auch über flexible Rahmenbedingungen verfügen, in Bezug auf einen Arbeitsplatz!

Aktuelle Beispiele in anderen Berufsgruppen, wo auch eine hohe Präsenz am Arbeitsplatz gefragt ist, mit aktiver Kundenbetreuung und einem permanenten Zeitdruck auf Grund terminlicher Aufgabenstellung, zeigen, dass man mit einer kreativen 4-Tagewoche Arbeitsregelung, kombiniert mit flexiblen Arbeitszeiten, sehr wohl qualifizierte Arbeitnehmer finden und zur Arbeitsaufnahme motivieren kann.

Auch vor dem Arbeitsplatz im Hotel-Tourismusbereich wird diese Entwicklung nicht Halt machen! Eine pauschale Ablehnung der 4-Tage-Arbeitswoche wäre rückwärtsgewandt!

Und soweit bereits erfolglose Versuche aus dem Tourismusbereich vorliegen, so sind diese negativen Ergebnisse nicht allgemeingültig! Möglicherweise fehlte es bei der Ausgestaltung des Arbeitstagemodells an einem digital- und automatisierten Ansatz, zu unterstützenden Alternativkonzepten/Lösungen!

Alte Bestandsstrukturen, in zeitgeistige Konzepte, ohne erforderliche Anpassungen, einzubringen, werden nicht erfolgsversprechend sein!

Gefragt ist also eine zielgerichtete Kreativität und eine grundsätzlichen Bereitschaft neue betriebliche Lösungswege zu gehen!

Ein solches 4-Tagewoche Arbeitsregime und ein Arbeitszeitmodell wird hier nicht aufgezeigt, denn der richtige Zeitpunkt zur Ausgestaltung liegt in der Vorbereitungsphase der (Teil-) Inbetriebnahme und zwar am besten gemeinsam mit dem avisierten Personalstand!

Aber es sei an dieser Stelle auch ausdrücklich gesagt, es gibt keinen Grund, trotz der wiederkehrenden Berichte zu fehlenden Arbeitskräften, irgendwelche Zweifel aufkommen zu lassen, dass man für den Betrieb des nachhaltigen Projekthotels nicht ausreichend und gut motivierte Mitarbeiter finden wird.

Wie in vielen anderen Bereichen, bedarf es Mut und Kreativität zur Anpassung und Veränderung!

#### **- zeitgeistige Personalakquise:**

Das stärkste Akquise-Instrument ist die angestrebte sehr frühe Präsenz in den Sozialen-Medien! Ab dem Moment der Zusage der Projektfinanzierung, erfolgt der frühe Einstieg in eine sozial-mediale Marketingkampagne, um das nachhaltige Hotelprojekt vorzustellen!

Damit besteht gleichzeitig die Möglichkeit, die Personen zu finden und anzusprechen, die gesteigerten Wert darauf legen, in einem solchen zukunftsweisenden Tourismusbetrieb, der Nachhaltigkeit & Klima- wandel und Wirtschaft im Einklang miteinander verbindet, eine Beschäftigung zu finden!

Der Hotelbetrieb selbst wird auf solche Mitarbeiter setzen, die sich den nachhaltigen Themen dieser Zeit stellen und auch die neuen Aufgaben im Rahmen einer Digitalisierung im Tourismusbereich annehmen.

Wie schon angesprochen, besteht eine originäre Bereitschaft, jungen Leuten eine Einstiegschance in diesen Berufsweig HOTELBRANCHE zu ermöglichen.

Deshalb sind Fakultäten/Fachschulen für Hotellerie und Tourismus auch eine gute Adresse für das Projekthotel, um kreative und motivierte junge Mitarbeiter zu finden, die auch bereit sind, Verantwortung im Team zu übernehmen!

Natürlich werden auch spezielle Internetportale, wie auch klassisch der Arbeitsmarktservice einbezogen!

Eine mündliche Empfehlung steht dem in nichts nach!

- **Zuwachs an Arbeitskräften:** Die akute Lage in Osteuropa hat durch die entstandenen Flüchtlingsströme möglicherweise einiges an Potential in einigen Berufszweigen nach Westeuropa gebracht, dass mittelfristig dem Arbeitsmarkt zur Verfügung steht.  
Ob die Politik tatsächlich reagiert und bereit ist, den erforderlichen Rahmen hinsichtlich Arbeitsgenehmigungen und Berufsvorbereitung zu bereiten, lässt sich heute nicht mit Sicherheit sagen. Eine Chance könnte sich aber in den nächsten Jahren herausbilden
  
- **Ortskräfte:** Laufende Anfragen in der Zeit des Genehmigungsverfahrens und der momentanen Umsetzungsvorbereitung zeigen, dass wahrscheinlich einige offene Stellen direkt am Standort RADNIG vor Ort erfolgreich besetzt werden können.  
Hier wirkt natürlich als ein starkes Argument, die Nähe zum Arbeitsplatz.  
Und diese möglichen Interessenten vor Ort verzeichnen übrigens bereits eine Arbeitserfahrung in der Tourismusbranche!
  
- **Personalbetten:** Im der Projektplanung wurden Unterbringungsmöglichkeiten (6 Personalbetten!) für Personal berücksichtigt, sodass auch eine überregionale Suche für benötigtes befristetes Personal, eine mögliche Option wäre.

### **7.3. Arbeitsvertrag & Weiterbildung**

Arbeitsvertrag: Das Personal wird nach österreichischem Recht eingestellt!  
Die Arbeitsverträge legen die Rechte und Pflichten beider Vertragsparteien fest.  
Dabei wird auch das Arbeitszeitsystem geregelt.

Neben den flexiblen Arbeitszeiten soll mit einem Stundenkontomodell, gemäß der Rechtslage in Österreich, tägliche Arbeitszeiten und ein positives Stundenkonto geregelt werden.  
Das Ziel des Arbeitszeitmodells soll in jedem Fall sein, überbürdende Überstunden zwingend zu vermeiden, im Rahmen eines straffen Personaleinsatzplans!  
Abweichungen von dem Plan, sind die Ausnahme und sollte sich hier Tendenzen zeigen, so sind den Ursachen gemeinsam entgegenzuwirken!  
Dies kommt dem Unternehmen, wie auch dem Personal zu Gute!

Weiterbildung: Für das Personal gehört Weiterbildung zur Arbeitsaufgabe und eine Bereitschaft dazu wird bei Einstellung erwartet und auch vertraglich fixiert.  
Außerbetriebliche Weiterbildungen, gegebenenfalls innerbetriebliche Weiterbildungen werden beispielsweise im Rahmen von speziellen Erste-Hilfe-Kursen mit Blick auf den SPA-/Poolbereich, sowie auch zum Verhalten im Brandfall abgehalten!  
Dazu kommen sicherlich Anforderungen zur Weiterbildung im technischen Bereich hinsichtlich einer alltäglichen Service- und Wartungsdienst!

Weiterführende Aufgaben in diesem technischen Bereich werden auf Vertragsfirmen übertragen.  
Aber auch fachliche Weiterbildungen, beispielsweise im Umgang mit den neuen digitalen Kommunikations- und Kassensystemen, werden laufend notwendig sein, zumal Software-Standards immerwieder dem neusten Stand anzupassen sind.  
Es kann davon ausgegangen werden, dass interessante Angebote seitens der Digital-Software-Dienstleister von der Hotelseite stets ergebnisoffen beobachtet werden!

#### **7.4. Konzeptioneller Personalbedarf 2026/2027**

Es ist zwingend darauf hinzuweisen, dass die vorgenommene Personalplanung sich im Rahmen der Berechnungen zur geschätzten prozentualen Auslastung in den Saisonperioden bewegt!  
(vergleiche Ausführungen zur Auslastungsquote unter Ordnungspunkt 2.6.1.)

Soweit sich die Auslastungsquote verändert, oder auch sonstige Parameter, zum Beispiel durch digitalen/automatisierten Einsatz, wird der Personalbedarf angepasst!

Die Berechnungen in der Budgetierung zu 2026/2027 zeigen an, dass über das errechnete Soll Personal eingeplant wurde, bei einer Auslastung in der Hauptsaison von 45%! Nebensaison – 10%! Nach jetzigem Stand sind 6 festangestellte Mitarbeiter für das Betriebsjahr 2026/2027 eingeplant.  
(Anlage Nr. 15)

*Die Teilbetriebnahme 2026 rechnet dagegen nur mit befristeten Arbeitskräften!  
(eine Übernahme in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis aus besonderen Grund immer möglich!)*

Die moderaten Gesamtkosten Personal für den Zeitraum 2026 bis 2030 rühren auch daher, weil in der Phase der Projektumsetzung und in den ersten 3 Jahren nach der Gesamteinbetriebnahme, ohne Gehalt für den Geschäftsführer geplant wurde.

Ebenso ist die Stelle eines Prokuristen in dieser Zeitspanne nicht vorgesehen!  
Weitere Entscheidungen hängen von der Entwicklung des Geschäftsverlaufs ab!

Details im Rahmen der Personalplanung Excel-Tabelle und im Rahmen der Berechnungen zur Umsatzbudgetierung – (Anlage 10.)

##### Fachbereiche im Hotel:

Koch	- 1 Mitarbeiter
qualifizierte Küchenhilfen	- 1 Mitarbeiter
Zimmer-Service , Gäste-Service	– 1 Mitarbeiter
Food & Beverage (Restaurant, Bankett);	- 1 Mitarbeiter
Rechnungswesen & Buchhaltung & Personalwesen;	- <b>ausgesourced!</b>
Yield Management und Revenue Management;	- <b>ausgesourced!</b>
Hausmeister Haustechnik, Kontrolle/Wartung; Fahrdienst	- 1 Mitarbeiter
Verwaltungsmitarbeiter - Sales & Marketing —	1 Mitarbeiter

In der Hauptsaison Sommer&Winter werden zusätzliche 6 Aushilfen kalkuliert!  
(Anlage Nr. 16).

- 3 Aushilfen für Küche/Restaurantservice
- 1 Aushilfe Zimmerservice
- 1 Aushilfe für den digitalen Verwaltungsbereich
- 1 Aushilfe Fahrdienst / Hausmeisterdienste

## **7.5. Vorstellung&beruflicher Lebenslauf des Projektinitiators – Ralf O. J. WILMS**

Der Initiator, des hier vorgetragenen Projektes „Urlaubshotel Radnighof – vulg. Ronacher“, ist der geschäftsführende Mehrheitsgesellschafter der „Radnighof GmbH“!

Die Gesellschaft hat zwei Gesellschafter!

Hr. Ralf Otto Johann WILMS (88% Anteile) und die Lebenspartnerin Ekaterina Grakova (12% Anteile)! (Anlage Nr.1 - Firmenbuchauszug!)

Hr. Ralf Otto Johann WILMS ist Deutscher Staatsbürger.

Studium der Rechtswissenschaften in Passau/Regensburg/Bayern;

Erstes juristisches Staatsexamen in Bayern Regensburg;

Zweites juristisches Staatsexamen in Köln;

- deutsche Qualifikation als Volljurist/Rechtsanwalt!

Promo-Spezialisierung internationales Privatrecht und Rechtsvergleichung!

Zulassung als ordentlicher Rechtsanwalt am Landgericht Köln; bis heute als ordentlicher Rechtsanwalt am Landgericht Köln registriert und mit einer formellen

Niederlassungsbefreiung für Deutschland ausgestattet, arbeitete man als selbstständiger

Wirtschaftsanwalt über 27 Jahre im außereuropäischen Ausland!

### Beschreibung wesentlicher beruflicher Eckpunkte!

Im Besonderen beschäftigte man sich als Team-Player, in einer qualifizierten Partnerschaft von westlichen Finanzspezialisten, mit der Entwicklung und Begleitung von westlichen Wirtschaftsprojekten mit Schwerpunkt Osteuropa und Afrika, im Rahmen einer Durchfinanzierung/Forfaitierung über das westliche Finanzwesen!

R. WILMS führte dabei erfolgreich die eigene juristische Wirtschaftskanzlei EAST WEST LAW&CONSULT in Moskau und Niederlassung in Kirov und bis 2014 (Kiev)!

(Anlage 18: Medienbericht über Initiator R.W. - beispielhaft - aus zahlreichen Berichten!)

Das starke Engagement des Projektanten für das Projekt, „Urlaubshotel Radnighof“, mit einem technischen Schwerpunkt der erneuerbaren Energien, ist die logische Konsequenz und Ausfluss der beruflichen Erfahrungen und der entwickelten Interessen!

Dieser Weg gestaltete sich Zug um Zug seit 2005 über die Internet - Plattform ICLEI -----  
ausgeschrieben: „International Council for Local Environmental Initiatives“,  
ein Ableger der UN-Organisation, seit 2003!

Hinter der Organisation ICLEI versteht man - Local Governments for Sustainability -, ein globales Netzwerk von mehr als 2500 lokalen und regionalen Regierungen, Kommunen und Städten, die sich für eine nachhaltige urbane Entwicklung einsetzen! Kurz und knapp gesagt: Saubere Luft und sauberes Wasser!  
In Projektarbeiten vor Ort im Ausland, wurde seit 2008 der Rechtsanwalt aktiv in Initiativen mit der grünen Thematik einer "urbanen Nachhaltigkeit" beschäftigt!

Dabei wurden ausserhalb der EU interessierte Städte unterstützt, den Status eines assoziierten Mitgliedes in der Organisation ICLEI zu erlangen!

In diesem Rahmen ICLEI Europe und ICLEI Worldwide wurden Kontakte geknüpft auf internationalen Treffen der Vertreter der Kommunen/der Bürgermeister der vielen anderen Städte, die bei ICLEI Mitglied sind!

Im Lichte dieses Hintergrundwissens sollte es verständlich sein, unter welcher Motivation seit 2018, das Projekt RADNIG in unabdingbaren KERNBEREICHEN zum Klimawandel und Umweltschutz herausgearbeitet wurde!

Fachliche Qualifikation und touristische Erfahrungswerte:

Die berufliche Fachausbildung als Wirtschaftsanwalt und seine langjährige selbstständige Tätigkeit in der Wirtschaft und der Führung eines auf Profitabilität ausgerichteten Dienstleistungsbetriebes, begründen vertiefte Kenntnisse und Erfahrungen in betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Themenbereichen, sowie in der konkreten Unternehmensführung!

Soziale Kompetenz, Networking, Visionskraft und die Fähigkeit zur Chancen- und Risikoerkennung sind ein wesentlicher Motivationsfaktor und damit auch die innere Triebfeder, zu diesem hier vorgestellten nachhaltigen Projekt!

Die Inhalte des vorgelegten Businessplanes, der durch den Geschäftsführer bis ins Detail ausgefertigt wurde und in dem auch die Visionskräfte und Erfahrungen eingeflossen sind, bezeugen eine richtungsweisende Tendenz!

In der Arbeit als Anwalt hat man in den vielen Jahren vor Ort im Ausland, in den sogenannten Schwellenländern, den Aufbau und die Entwicklung auch einiger touristischer Unternehmen intensiv begleiten dürfen!

Diese Arbeitsmandate waren vorwiegend Osteuropa, sowie auch in Afrika/Mosambik.

Die Tourismusprojekte zeigten viele Facetten und Aspekte, die zu beachten und zu regeln waren!

Ein Auftrag eines westlichen Unternehmers erfasste den Kauf einer einheimischen Hotelkette und in der Folge erfolgte eine Ausrichtung auf westliche Anforderungen, sei es im Service und Personalwesen, wie auch in der Ausstattung!

Man konnte in der unterstützenden rechtlichen und organisatorischen Arbeit auch einiges an grundsätzlichen fachtouristischen Kenntnissen gewinnen!

Aus der SUMME langjähriger beruflicher Erfahrungen als Unternehmer und Rechtsanwalt, wird der Projektinitiator und auch zukünftige geschäftsführende Mehrheitsgesellschafter, Ralf O. J. WILMS, aus seinem hochqualifizierten Berufsumfeld („Out-of-the-Box“) und seinem weiten „Entscheidungshorizont“ die Radnighof GmbH führen.

Soweit zusätzliches „Know-How“ zu touristischen Einzelthemen notwendig wird, holt man sich fachlich-qualifizierte Unterstützung ins Team oder von einer Fachfirma!

Abschließend sei angemerkt, dass der geschäftsführende Mehrheitsgesellschafter Ralf O. J. WILMS, durch seine berufliche Qualifikation die erforderliche Hotellizenz (Gewerbeschein) für Österreich besitzt.

## **8. Innovativ-technische Auslegung „Urlaubshotel - vulg. Ronacher“**

### **8.1. Überblick: Energieeffiziente & nachhaltige Technik & Digitalisierung**

Österreich hat sich mit dem Regierungsprogramm 2020–2024 und der darin angestrebten Klimaneutralität 2040 ein ambitioniertes Ziel gesetzt!

Es trägt dem Rechnung, dass eine Gesellschaft nur weiter lebt, durch den Mut der Veränderung!

Für eine unwiederbringliche Urlaubslandschaft Kärnten ist es eigentlich ein unabdingbares "MUSS", hier den Mut aufzubringen, mit der Anwendung sauberer neuer Technologien, voranzugehen.

Hier wird vorgestellt ein behördlich genehmigtes, klimarelevantes Einzelprojekt, um aus einem umweltunverträglichen Alt-Bestandshotel mit 2 Ölheizungssystemen, einen Urlaubshotelbetrieb zu gestalten, der den Anforderungen des Klimawandels und Umweltschutz gerecht wird!

Technische Details, die das Ergebnis - „CO<sup>2</sup>-FREI & Energieeffizienz & Nachhaltigkeit“ unterlegen und natürlich mit einem hohen Digitalisierungsgrad ausgestattet, sind den nachfolgenden Ausführungen zu entnehmen!

*Eine technische Auslegung wurde für das Hotel geplant (Firma Kranabether/Spital a.d.Drau), die in wesentlichen Teilen zum allerersten Mal bei einem Hotelbetrieb zum Zuge kommt!*

Die nachhaltige Energiegewinnung soll planmäßig erfolgen über:

- 1.) Geothermie: Kern der Energieversorgung im vorliegenden Projekt ist die Erdwärme in Verbindung mit Wärmepumpentechnik!
- 2.) Photovoltaik (PV) und optional thermische Solarthermie-Kollektoren kommen zur Anwendung!
- 3.) Im Rahmen der Detailplanung wird über Simulationsprogramme zudem geprüft werden, ob als Option zur Abdeckung des benötigten Energiebedarfs, sogenannte Parafin/Eisspeichersysteme ergänzend zum Einsatz kommen!  
Darunter versteht man Latentwärmespeicher - PCM-phase change material-, ein physikalischer Prozess der Energiegewinnung im Rahmen des kristallinen Phasenübergangs!

## **8.2. System-Photovoltaik & Solarthermie**

Planungsstand ist momentan eine PV-Anlage mit über 100 kWh!

Geprüft wird im Rahmen der Detailplanung, inwieweit am Hauptgebäude Altbestand und auch im Neubestand, neben einer maximalen PV-Dachmontage, zusätzliche PV-Fassadenkollektoren in Betracht kommen.

Die südöstliche Ausrichtung zeichnet sich durch eine hohe Sonneneinstrahlung aus, wie die KAGIS-Systembilder belegen!

Anbieter solcher Technik wären ERTEX SOLARTECHNIK GmbH/Österreich; SUNOVATION /BRD; ISSOL-Fassadensystem/Begien; WAF-Fassadensysteme GmbH/Österreich!

Fassaden-Solar in Kombination einer **Bauwerksbegrünung** der Fassade ist als eine weitere Option für die Alt-Fassade angedacht!

Die Kapazitäten sollen maximal ausgeweitet werden, um das ZIEL einer autarken Stromversorgung zu erreichen und mögliche Überschüsse aus ertragreichen Tagen/Wochen direkt ins öffentliche Netz zu verkaufen, soweit der Preis interessant ist, alternativ im E-Speichersystem zurückzuhalten! Ebenfalls wird in der Detailplanung nochmals übergeprüft, inwieweit ein Mix mit Solarthermie erforderlich ist!

Welche Bauart von Kollektoren letztlich zum Einsatz kommt, wird in der Detailplanung abgestimmt. In Frage kommen reine Photovoltaikmodule, aber auch hybride Systemmodule.

Hybridkollektoren besitzen leistungsstarke Absorber, die WÄRME aus PV-Modul ziehen, welche als Wärmequelle für technische Systeme dient, wie die Wärmepumpentechnik!

Dadurch lassen sich die Betriebskosten der Wärmepumpe senken.

Die Vorderseite ist eine klassische PV-Fläche, die wiederum Strom produziert.

Hybridkollektoren beispielhaft von der Firma PA-ID- 2 POWER-Nelskamp / SOLIMPEKS / Solar One, CONSOLAR Solink PVT-Kollektor, Oberseite Solarstrom, Unterseite thermische Energie über Luftwärmetauschfläche!

Auch eine Option wären die Dachziegelkollektoren-Form von der Firma NELSKAMP!

Hybrid-Dachkollektoren von Firma Nelskamp - Dachziegelkollektoren-Form, gleiches gestalterische Element, kein Kollektoren MIX!

Ebenfalls ist bei der Auswahl der Kollektoren auf die Option einer „Abtaufunktion“ für Schnee zu achten!

### **8.2.1. Nachhaltige Energiesicherung von PV- Eigenstrom**

Zu Sicherung der erzeugten nachhaltigen Energie, eingeplant Solarbatteriespeicher, Leistungsmodule für Optimierung von PV-Eigenstrom!!

### **8.2.2. Elektro-Ladestationen**

Auf dem hoteleigenen Parkraum sind 2-4 Ladestellen für PKW und dazu ca. 5 - 10 Ladestellen für E-Bikes vorgesehen, die maximal über PV-Module gespeist werden.

### **8.3. System-Erdwärmepumpe**

Um die Erdwärme für das Projekt nutzbar zu machen, wurden 39 Bohrlöcher bis 115 Meter beantragt und genehmigt!

Als Erdsonden sind vorgesehen der Einsatz klassischer Technik, oder im Rahmen der erzielten Ergebnisse im Rahmen der Detailplanung, auch moderne Erdsonden der zweiten Generation (geoKOAX) und diese verbunden mit effizienten Wärmepumpensystemen!

Im Rahmen der Detailplanung wird geprüft, inwieweit durch die Kombination von thermischen Solarkollektoren und Wärmepumpen, die Effizienz der beiden Einzelsysteme erhöht werden kann! Bei der Wärmepumpe (WP)- Solarthermie -Kombination, wird eine INTERAKTION der Solaranlage und Wärmepumpe mit der Ausnutzung von möglichen SYNERGIEEFFEKTEN angestrebt.

Direkte Ein-kopplung in den Primärkreis (Wärmequelle) oder indirekt Ein-kopplung in Sekundärkreis der WP (Wärmesenke))!

Bei der technischen Auswahl der Wärmepumpen-Bauart wird berücksichtigt: Modulierende Wärmepumpen passen ihre Heizleistung über den Wärmepumpenverdichter dynamisch an die momentan benötigte Leistung an und sind daher effizienter einzusetzen als taktende Wärmepumpenkompressoren mit konstanter Drehzahl, bei denen lediglich ein Ein-Aus-Betrieb möglich ist! Reversible Erdwärmepumpen mit Kältekreislauf unterstützen eine aktive Kühlung, da das Erdreich auch im Sommer Temperaturen von 10 Grad beibehält. Weit voraus blickend ist zu prüfen, welches FCKW-Mittel im Rahmen der EU-Bestimmungen, zum Einsatz kommen soll!

#### **8.3.1. MICRO-Wärmepumpen-Technik im Hotelzimmer & Hotelbetrieb**

Im Rahmen eines Niedrigenergie-Klimatechnik-Konzeptes werden im vorliegenden Hotelprojekt **System-Mikrowärmepumpen** in jedem einzelnen Hotelzimmer zum Einsatz kommen.

Dieser technische Ansatz kommt wohl exklusiv zum ersten Mal in einem österreichischen Hotelbetrieb zur Anwendung! Der Markt bietet heute erst wenige Micro-Wärmepumpen an.

Im Rahmen der komplexen Planung gab es 2020 nur die Micro-Wärmepumpe der Firma Vaillant auf dem Markt, auf die dann auch in dieser Konzeptplanung zurückgegriffen wird.

Die MIKRO-WÄRMEPUMPE ist das Herzstück in jedem HOTEL-Zimmer.

Die dezentrale Micro-WP von Vaillant ist jeweils kombiniert mit einem Pufferspeicher und eine FRISCHWASSERSTATION, sowie mit dem geplanten zentralen Erdwärmepumpensystem.

Ein eigener Wasserkreislauf dient als Neutralleiter und transportiert Wärme und Energie innerhalb des Gebäudes über Wärmetauscher und verbindet alle Räume und einen zentralen Pufferspeicher!

Aus dem Energieträger schöpft die jeweilige Mikro-WP die erforderliche Energie abschöpft ab oder führt zurück und wird so zu einem Kernelement der technischen Planungsausführung!

*Das System benötigt keine Vor- und Rücklaufleitungen für das Heizen/Kühlen und auch keine Warmwasserzirkulationsleitun- gen! Dadurch entfallen Verteilverluste!*

Jedes Zimmer kann auf Grund dieser Konzeption den Wärme- und/oder Kälteüberschuss anderer Zimmer nutzen. Diese Kopplung reduziert den Gesamtenergieverbrauch, wenn Wärme –und Kühlbedarf gleichzeitig vorliegen. FALLS Wärmeeinspeisung und Wärmeentzug aus dem sog. NEUTRALLEITER nicht ausgeglichen sind, kann überschüssige Energie bei Bedarf in Form von Wasser gespeichert werden! WÄRMEPUFFERSPEICHER // KALTPUFFERSPEICHER kommen zwecks AUSLAGERUNG oder im Bedarfsfall zwecks RÜCKGRIFF zur Anwendung, als Spitzenlastreduktion und/oder als Lastausgleichsspeicher! Als klimafreundliche Wärmequelle werden zahlreiche Formen erneuerbarer Umgebungswärme genutzt!

Im vorliegenden Konzept bringt das zentrale Erdwärmepumpensystem das zirkulierende Wasser auf eine Vorlauftemperatur von 20° Celsius. Mit dem zirkulierenden Wasser werden sodann die Micro-WP in den Hotelzimmern versorgt. Diese übernehmen dann sowohl die Brauchwasseraufbereitung als auch die Heizung! Das Wärmepumpensystem ist ausgelegt auf einen maximalen Wärmebedarf und liefert natürlich auch den nötigen Warmwasserkomfort. Bei größeren Hotelsuiten mit höherem Verbrauch empfehlen sich die Warmwasserspeicher bis zu 200 Litern Volumen. Ein flexibles Konzept kommt zum Tragen, ob Hybridbetrieb oder Photovoltaik, sodass durch das zusätzliche Heizgerät dann für mehr Warmwasserkomfort gesorgt wird. Die Vaillant Micro-WP besitzt zudem eine integrierte passive Kühlfunktion! Damit wird Wärme aus den Hotelzimmern an den Sole-Kreislauf abgegeben und sorgt auf diese Weise für Kühlung der Hotelzimmer. Damit wird eine enorme Effizienz erzielt.

Auf eine aktive Kühlfunktion im Rahmen des vorliegenden Gesamtkonzeptes sei an dieser Stelle schon verwiesen.

Decken – oder alternativ Wandflächenheizsysteme, selektiv Fußbodenheizung, werden die Beheizung und Kühlung des Gebäudekomplexes, über die angesprochene Mikrowärmepumpentechnik, leisten! Thermische Bauteilaktivierung, bevorzugt bei den breiten Wänden (50 cm) im Altbestand werden die Flächenheizsysteme unterstützen! Bei der technischen Auslegung wurden Reserven für Erweiterungspotential berücksichtigt!

In diesem Zusammenhang sei darauf verwiesen, dass auch auf eine extrem energie-intensive Hoteleinrichtung, wie der SPA- und Poolbereich, nicht verzichtet wurde!

Man setzt bezüglich der ausreichenden Energieversorgung auf funktionierende technische Lösungen! Im Vertrauen darauf, wurde auf eine „sekundär-absichernde „CO<sup>2</sup>- Technik“, wie Pellets-Systeme oder Hackschnitzel-Systeme, ganz bewusst verzichtet! Als hotelinterne Energiequellen für – WÄRME -- dienen die hausinternen Ressourcen, über *Wärmerückgewinnungssysteme*, Energiequellen wie Erdwärme, Photovoltaik, optional Solarthermie oder optional E-Tank (Erdtankspeichertechnik!)! Sie bilden damit einen in sich geschlossenen Energiekreislauf! Eine *aktive ENERGIE-Zuführung im Bereich – KÄLTE -- erfolgt über reversible Erdwärmepumpen (WP) mit Kältekreislauf, da das Erdreich auch im Sommer Temperaturen von 10 Grad beibehält. Alternativ Kälte aus einem optionalen PCM-Eisspeicher!*

Die Digitalisierung ist ebenfalls bei diesem Micro-Wärmepumpenkonzept integriert, da über eine internetbasierte Fern-Gerätebetreuung die einzelnen Micro-Wärmepumpen von Vaillant in den Hotelzimmern angesteuert werden.

Das innovative Vaillant-System-Modul Micro-Wärmepumpe wird an der Wand montiert!

*Anmerkung: Der Wasserbedarf in Hotelzimmer unterliegt großen Schwankungen! In der Nebensaison oft sporadisch und begünstigt so das Legionellen-Bakterien-Problem! Dem wird in der Regel durch hohen Energieeinsatz begegnet!*

*Ein Legionellen-Problem stellt sich in diesem Micro-Wärmepumpen-Konzept von vornherein NICHT!*

### **8.3.2. Nachhaltige Energiesicherung - e-Tankspeicher**

Eine weitere Option im Rahmen der nachhaltigen Energiesicherung, soweit die Detailplanung die entsprechenden Ergebnisse aufzeigt, wird ein e-Tankspeicher sein!

Es handelt sich um eine besondere Art von Erdspeicher, der unter der Bodenplatte als Erdspeichersystem & dynamische Energiequelle gebaut wird.

Er besteht aus mehreren Schichten Erdreich, durch die ein Leitungssystem verlegt wird.

Der e-Tank ist als offener Pufferspeicher konzipiert. Er wird mit einer dauerhaften Dämmtechnik nach oben und zu den Seiten hin so eingepackt, dass unerwünschte Wärmeverluste verhindert werden.

Nach unten ist er zum angrenzenden Erdreich offen. OOPS-Technik (offene oszillierende Puffer-Speicher-Technik) nutzt ein Wärmeträgermedium zur Wärmeübertragung in das Erdreich.

Überschüssige und niedrige Temperaturerträge von verschiedenen Wärmequellen, wie von der Solaranlage, Abwärme etc., können so zwischengespeichert werden.

Der e-Tank hat dabei über das Jahr eine Temperatur zwischen +5°C und +23°C. Daher steht der Wärmepumpe eine deutlich höhere Quelltemperatur zur Verfügung.

Die Auslegung des Systems erfolgt zusammen mit den Parametern einer Solaranlage und weiteren möglichen Wärmequellen.

Ein dynamischer Energiemanager (DEM) steuert das System und sorgt dafür, dass verfügbare Energie dort eingesetzt wird, wo sie am effizientesten (Beladung und Entnahme) genutzt werden kann. Erreicht der e-Tank ein bestimmtes Temperaturniveau, wärmt sich durch die nach unten mögliche Wärmestrahlung auch das darunter liegende Erdreich auf.

Die Regenerierung des Erdreichs ist in diesem Projekt ein wichtiges zu beachtendes Kriterium, beider Anzahl von genehmigten 39 Bohrlöchern auf die Tiefe von 115 Meter, als Wärmeentnahmekunde!

*Anmerkung: Erdreich ausreichend wärmeregeneriert- aber auch eine mögliche Gefahr der Dehydrierung der Sole im Bereich Wärmetauscher im Auge halten!*

Sinkt die Temperatur im e-Tank ab, strömt die Wärme von dort wieder zurück. Energieerträge mit Temperaturen unter 35°C und Sommerspitzen können in anderen Systemen nicht genutzt werden. Das e-Tank System bindet diese Energie durch Pufferung und Verteilung effizient in das System ein.

### **8.4. Weitere angewendete nachhaltige Techniksysteme**

1.) Diverse moderne Wärmetauschsysteme kommen zum Einsatz, besonders in der Bestandsküche, als modernisierter Abluft-Küchenbereich!

Ebenfalls geplant Wärmetauschsysteme in der Lüftungsanlage im Bestandhotelkomplex, sowie im Neubaubereich, ausgestattet mit Evap-Luftbefeuchtung!

Die Lüftungsanlage im Hotelgebäudekomplex ist in den jeweiligen Raumbereichen und jeweiligen Hotelzimmern, dezentral ausgelegt!

Die Systeme werden jedoch über entsprechende digitale KNX-Verknüpfung zentral kontrollierbar sein! Alle diese hier aufgeführten technischen Einrichtungen dienen dazu, den Betrieb mit ausreichend Energie in einem angenehmen Raumklima auszustatten und dabei technisch nachhaltig zu agieren!

Weitere Wärmerückgewinnungssysteme im Bereich Sauna & Poolanlage!

2.) Regenwassersammelsystem – zwecks Nutzung der Bewässerung der Sport- und Grünanlagen  
Im Weiteren wird vom federführenden HKL- Planungsbüro auch geprüft werden, wo gespeichertes Regenwasser für die Verwendung in den WC-Bereichen im Neubaubereich sinnvoll Anwendung finden könnte!

3.) Frischwasser-Sparkonzept - MINIMIERUNG DES WASSERVERBRAUCHS IM HOTEL:

a.) Sinnvoller Einsatz von GRAUWASSER-Systemen, dort wo es technisch und wirtschaftlich sinnvoll sein wird! In den Bereichen des Neubau-Gebäudekomplexes wird aus den Waschbecken und Duschbereichen mit spezieller Umlauftechnik, Grauwasser gesammelt und zum Beispiel für die Außenbewässerung verwendet.

Zu prüfen in der Detailanalyse, inwieweit Rückführung von Grauwasser in die WC-Wasserspülungen durch entsprechende Leitungsauslegung möglich und sinnvoll ist! Es geht um 6 bis 14 Liter Frischwasser pro Spülung!

b.) Technische Wasser-Sparsysteme – effiziente Wasserarmaturen/Duscharmaturen als technische Ausstattung im Hotel;

Der Einsatz solcher zukunftsweisender Technik erfordert zwangsläufig organisatorische Maßnahmen für eine nachhaltige und energieeffiziente Betriebsführung!

Genauso wichtig wie ein durchdachtes Handeln im Rahmen einer Energieeffizienz, wird in Zukunft immer mehr die Einsparung von der Ressource Frischwasser sein. Deshalb ist das Einsparen von Frischwasser ein Bestandteil der Hotelrichtlinien –Blue Vision--!

Die Einsparung von der Ressource Frischwasser erfolgt einmal über technische Maßnahmen, wie auch über ein organisiertes WASSER-Kontrollmanagement!

Dazu weitere Maßnahmen zur MINIMIERUNG DES WASSERVERBRAUCHS IM HOTEL durch Überwachung, Wartung und Optimierung des Wassersystems!

Maßnahmen wie Wasseraudit - Bewertung Wasserverbrauch saisonal und die Erstellung einer Inventar-Liste über die Hauptwasserverbraucher;

Organisiertes Kontrollmanagement: Überwachung, Wartung und Optimierung des hoteleigenen Wassersystems;

Maßnahmen: Wasseraudit - Bewertung Wasserverbrauch saisonal und Erstellung von Inventarlisten der Hauptwasserverbraucher; Regelmäßige Überwachung - Erfassung Wasserverbrauch regelmäßig (täglich, wöchentlich, monatlich) und Überprüfung Verbrauch in ruhigen Zeiten, um Lecks zu erkennen.

Aufgaben zur Optimierung der Umwelteffizienz: Frischwassersparen durch effiziente Reinigung; Schulung des Personals; die Mitarbeiter werden in relevanten betrieblichen Bereichen geschult; Reduzierung von Verbrauch von Waschwasser, Energie und Chemikalien; Vermeidung umweltschädlicher Chemikalien, Auswahl von Reinigungsmitteln mit Umweltzeichen und Mikrofaserkleidung; effizienter Einsatz von Reinigungsmitteln und chemikalienfreien Methoden;

Ressourcensparen durch Wiederverwendung von Bettwäsche und Wechseln von Handtüchern - Implementierung eines Zeitplans/Konzept zum Wechseln der Bettwäsche/Handtücher pro festgelegter Anzahl von Tagen für denselben Gast; Konzept zum Wechseln auf Anfrage;

Optimiertes SPA- und Poolmanagement: Management bezüglich Energie-, Wasser- und Chemikalienverbrauch; Wassereffizienz; Überwachung Wasserverbrauch; optimierte Spülfrequenzen; zeitgesteuerte Duschen mit geringem Durchfluss in Duschbereiche!

## **8.5. HOTEL-DIGITALISIERUNG - technische Strategie**

Glasfaser: Es wurden zwei Anbindungen mit Glasfaserkabel vertraglich eingegangen, um mindestens eine Bandbreite von ca. 1000 MG Bit zu erhalten!

Eine strukturierte CAT-Verkabelung & IT-NETZWERK wäre von einem qualifizierten Dienstleister vorzunehmen.

Richtfunk: Vor Ort wird zudem die Notwendigkeit und Umsetzung geprüft, eine Noteinrichtung per Richtfunk einzurichten, für den Fall eines Glasfaser-Ausfalls!

BAUSEITS wäre die Verkabelung und der Mast zu stellen/zu errichten!

Das Thema der voranschreitenden **Digitalisierung** hat mehrere Bedeutungen!

Arbeitsinhalte und die Organisation von Arbeitsprozessen stehen im Wandel.

Digitalisierung meint aber auch die digitale Umwandlung und Darstellung, beziehungsweise die Durchführung von Information und Kommunikation.

Und es revolutioniert mitunter die Personalphilosophie, da schnelle Datenverbindungen es nicht mehr nötig machen, zwingend alle Mitarbeiter im Betrieb zu beschäftigen.

Auch erleichtert es ein Auslagern von Aufgaben und Zusammenarbeit mit externen Fachfirmen!

Solch moderne Lösungen durch intelligente Automatisierung sollen letztlich, durch die Steigerung der Innovationsfähigkeit, der Erhaltung, wie auch der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Hotelbetriebes dienen!

Passende Tools und Strategien sind zu implementieren!

Für eine langfristige Digitalisierung sprechen zeitlich beschränkte Lizenzverträge für Softwareleistungen. Diese lassen sich leicht durch neue Lösungen ersetzen.

Dann sind Programme mit hoher Schnittstellenkompatibilität zu wählen, spezifische Lösungen nur dann, wenn es unbedingt notwendig ist.

Auch die Budgetplanung sollte langfristig aufgestellt sein.

Digitalisierung lässt sich nicht mit einer Einmalinvestition abhacken, deshalb ist anhaltend ein Digitalisierungsposten einzuplanen.

Die Hardware ist nicht zu vergessen, denn die beste Software ist nicht hilfreich, wird sie nicht von der passenden Hardware unterstützt.

Hochwertige Hardware sichert dabei nicht nur eine technisch saubere Umsetzung der neu implementierten Digitalisierung, sie ist ein wichtiger Bestandteil für eine Produktivitätsoptimierung.

Um Arbeitsabläufe zu optimieren, ist digitale Hardware gezielt einzusetzen!

Moderne Arbeitsplatzausstattung und gegebenenfalls Abteilungsserver für einen schnellen Zugriff und eine sichere Lagerung von Daten, um den Hacker-Zugriff von außerhalb zu erschweren!

Auch der Bereich der Mitarbeitermotivation lässt sich beeinflussen.

Gemeinsame Entscheidungen über den Kauf von neuer Technik im Team besprechen, mit denen die Mitarbeitenden besonders gut arbeiten können.

Dies wird dazu beitragen, dass sich jeder Mitarbeitende verstanden und wertgeschätzt fühlt.

Veraltete Systeme im Bestandsbereich sind anzupassen, denn die Digitalisierung ist für das Projekt-hotel eine Chance, eingefahrene Arbeitsabläufe zu optimieren und nicht die analogen Arbeitswege weiter zu übernehmen.

Damit wird verhindert, ineffiziente Altlasten, in die neuen Systeme zu integrieren.

Digitalisierung bietet die Möglichkeit, neue Wege zu beschreiben und Lösungen für Probleme zu finden, denen man sich oft noch gar nicht bewusst ist.

### **Digitalisierung** – Optimierungsmöglichkeit der Gästebedürfnisse:

Auf digitaler Ebene des Projekthotels wird einem gesteigerten Bedürfnis der Gäste Rechnung getragen, sich maximal flexibel und spontan und damit noch freier bezüglich einer Inanspruchnahme von Hotelleistungen entscheiden zu können!

UND neben einer Kontrolle über die persönliche Distanz zu Dritten, möchte der moderne Gast von HEUTE eine Palette von Dienstleistungsangeboten zur freien Verfügung, sodass er rechtzeitig frei wählen kann!

Das bedeutet auch letztlich, nur das zu bezahlen, was er beanspruchen will, weil es dem Gast genehm ist und nicht, weil er muss, weil er keine andere Wahlmöglichkeit hat, also der absolute Gegensatz zu „all-inclusive“!

HIER kommen endlich die zahlreichen Möglichkeiten einer Digitalisierung ins Spiel, durch die Vielfalt angebotenen Hotelleistungen stets abrufbar und nutzbar!

### **Digitalisierung** – Optimierungsmöglichkeit nachhaltiger Tourismus:

Für die Hotelgäste, die nach Kärnten kommen, gehören Urlaub und Natur in all seinen Facetten zusammen! Gleichwohl ist der Tourismus eine der größten Umweltbelastungen überhaupt!

Als Bestandteil einer nachhaltigen Konzeptidee gehört es deshalb ebenfalls dazu, die Gäste auf der alternativlosen Reise in eine nachhaltige klimaschonende Zukunft, auch im Urlaub anzusprechen und für das Thema weiter zu sensibilisieren!

### **Denn auch in der Urlaubszeit macht der KLIMAWANDEL keine Pause!**

**CO<sup>2</sup>-Fußabdruck**: Deshalb wird man über die Möglichkeiten einer angewandten digitalen Technik, dem Gast einen **persönlichen CO<sup>2</sup>-Fußabdruck** in Form von verständlichen Parametern aufzeigen, bezogen auf seine konkrete Aufenthaltszeit im Hotelkomplex/Hotelzimmer!

Welche Parameter und Verhaltensmuster zum Ressourcen – und Energieverbrauch hier zuverlässig zusammenzuführen sind, wird man in der Detailplanung festlegen und entsprechend technisch umsetzen!

Das Projekt-Hotel möchte sich einen „persönlichen Wettbewerb“ zu Nutzen machen, und im Rahmen des Aufenthaltes, für das Erreichen gewisser Parameter, Hotelprämien ausloben. Beiden Seiten kommt dies zu Gute, wenn sich im Ergebnis eine Ersparnis von Ressourcen einstellt!

Im optimalen Fall wird der Gast sich Gedanken machen, bezugnehmend auf das persönliche CO<sup>2</sup>-Ergebnis und es bei einem nächsten Besuch „noch besser/anders“ machen wollen!

In jedem Fall wird hier jeder Gast durch das Hotelkonzept CO<sup>2</sup>-Fußabdruck persönlich angesprochen und im besten Fall entsprechend motiviert!

**„VIRTUELLES BANKERL“**: Die GÄSTEKOMMUNIKATION wird für das Urlaubshotel auf diese Weise quasi NEU GEDACHT, in Form eines solchen „VIRTUELLEN BANKERL“s“ vor der Hoteltür!

Über die **DIGITALISIERUNG** wird der Gast aktiv mit ins Boot genommen und aufgefordert, über die Bauphase hinaus, das Projekt „nachhaltiger Hotelbetrieb“ gemeinsam weiter auszugestalten!

Auf diese Weise demonstriert man gegenüber den Gästen offen nach Außen, dass man sich der Umweltauswirkungen des Hotelbetriebs bewusst ist! Diese inhaltliche Ausrichtung im Rahmen der Digitalisierung erweitert eine bisher übliche Kommunikation zwischen Hotel und Gast, die sonst allein auf touristische Zweckfragen ausgerichtet war!

Unter Zuhilfenahme digitaler Kommunikationsmittel wird jetzt eine Beziehung zum modernen Gast von Heute verfestigt und im besten Falle, auch die Aufmerksamkeit neuer Gäste gewonnen.

Auch die frühe Phase der Aufnahme einer Social Media-Kampagne (*vgl. Punkt 7.*) nach Erteilung einer Finanzierungszusage, gehört zu diesem Konzeptansatz, der sich nicht nur an potentielle Gäste richtet, sondern auf diese Weise auch an mögliche zukünftige Mitarbeiter.

### **8.5.1. Digitale Komponenten für hotelspezifische Verwaltungsdienstleistungen**

Ein weiterer Ansatzpunkt der Digitalisierung sind die **digitalen Komponenten**, die hotelspezifische Verwaltungsdienstleistungen erfassen, wie da wären:

- a.) CONTENT Management Hospitality - Digitale Concierge
- b.) PMS Property Management Software - mit grafischen Zimmerplan, Gästeverwaltung, Korrespondenzmanagement, ect.;
- c.) POS - Point of Sale -- Kassensysteme, Bezahlssysteme, Reservierungs- und Hausverwaltung;
- d.) CRM Customer Relation Management -- Kundenpflege; die Funktionen CRM-Systems dienen der Steuerung, Unterstützung und Optimierung kundenbezogener Geschäftsprozesse in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Service;
- e.) RMS Revenue Management System-Software – Ertragsmanagement; zur Nachfragesteuerung mittels Kapazitätsverfügbarkeiten und Preisen, auf Grundlage Zimmerangebot + Nachfrage, Ermittlung eines optimierten Zimmerpreises; bezieht alle Aspekte ein, wie zum Beispiel Einnahmen aus Restaurants und Sportanlagen/Erholung und die mit dem Generieren von Buchungen verbundenen Kosten.
- f.) YMS Yield Management System-Software -- Teil der Preisoptimierung und konzentriert sich auf die *Preisgestaltung bei Räumen*; kann somit auch als Komponente des Revenue Managements gesehen werden; Schlüssel zum Erfolg besteht darin, verfügbare Daten zu nutzen, um Ihre verschiedenen Kundensegmente und deren Preissensibilität zu verstehen und diese Informationen mit der saisonalen Nachfrage zu verbinden;

Bezüglich der angesprochenen Komponente Revenue Management gibt es Stimmen die sagen, diese Disziplin wäre nichts für Ferienhotellerie, während in der Stadt- und Ketten-Hotellerie ein Revenue Management schon seit vielen Jahren ein ganz großes Thema darstellt! Es gibt gute Gründe, das REVENUE MANAGEMENT auch in der Ferienhotellerie als wesentlichen Faktor anzusehen:

- a.) Das Produkt ist genauso verderblich wie in der Stadt-Hotellerie!  
Das freie Hotelbett/-zimmer kann man nur für diese Nacht verkaufen.  
Es keine Rolle, wo das Hotelbett steht.
- b.) Es gibt immer eine variable Nachfrage, egal, ob das Hotelzimmer in der Stadt oder in einer Feriendestination ist.
- c.) Die variable Zahlungsbereitschaft. Das heißt, es gibt unterschiedliche Marktsegmente, aus denen potentielle Gäste kommen und die haben eine unterschiedliche Bereitschaft, unterschiedliche Preise zu bezahlen.

Durch die vorgesehenen digitalen Komponenten wird man komplexe Prozesse für Hotelmitarbeiter und Gäste vereinfachen:

Check-In und Check-Out Prozess digitalisieren und beschleunigen.

Zimmerschlüssel – kann über eigenes Handy oder alternativ über eine Zimmerkarte (HOLZ!) geregelt werden.

Oder Buchungen und Terminabstimmungen (Wellness, ect.) mithilfe der Software direkt an den richtigen Arbeitsplatz weiterleiten - Zentral & Dezentral!

Es entstehen keine komplizierten Kommunikationswege zwischen den zuständigen Abteilungen!  
Fehlerquellen vermeiden und mehr Zeit gewinnen für die individuellen Wünsche der Gäste!  
Die organisatorische Planung wird darauf hinauslaufen, dass die Arbeitsabläufe optimiert werden und die qualifizierten Arbeitsplätze damit auf die erforderliche Anzahl ausgerichtet werden!

Home-office! - Digitale Arbeitsplätze - Verwaltung & Social Media Management können extern organisiert werden!

### **8.5.2. Die digitalen DIENSTLEISTUNGSANGEBOTE -- Hardware & Software**

Der Gast soll durch die "digitale Ausstattung" eine andere Beziehung zum Hotel entwickeln und auf der digitalen Ebene mehr Entscheidungen vorausschauend treffen können.

Digitale Dienstleistungsangebote, die den Hotelgast direkt ansprechen, sind strategisch zu treffen!

#### **Smarte Hoteltechnik/Ausstattung:**

- HOSPATILITY Entertainment TV für Hotels, bezüglich der Hardware und Software für "digitales Entertainment" für Hotels, inklusive Schnittstellen, zur Einbindung spezieller Hotelsoftware -CONTENT Management Hospitality-!

- "DIGITALE GÄSTEMAPPE" für den HOSPATILITY-Bereich!

Eine smarte Softwarelösung für die digitale Gästemappe mit allen digitalen Anwendungen, lässt sich beliebig auf sämtliche Ausgabemedien bereitstellen, wie da wären:

1) im Hotelzimmer, ein - IN-Room Tablet -

Eine bessere und handlichere Alternative gegenüber dem TV – Bildschirm als alleinige INFO-Quelle!  
Der TV Bildschirm wird über das Tablet bei Bedarf vom Gast eingesetzt!

Ein Konzept „DIGITALE GÄSTEMAPPE" wird sich sehr POSITIV auf den Bereich "Papierabfall" auswirken, da die Papiergästebücher und deren fortlaufende Aktualisierung entfallen werden!  
Es wird ein Konzept geben, über Basisabläufe, die in der digitalen Mappe dem Gast mitgeteilt werden und der Gast kann über die Dienstleistung und Intervalle mitbestimmen!

*Anmerkung: Als Beispiel aufgeführt, so wird konzeptmäßig nicht "automatisch", jeden Tag, jedes Zimmer mit Chemikalien durchgereinigt, Bettwäsche & Handtücher getauscht;*

2) Web-App - BYOD-Bring Your Own Device - auf dem Smartphone des Gastes!

Gast muss so keine eigene App herunterladen, sondern kann sich über das Internet/LINK mit dem persönlichen "digitalen Gästebuch" verbinden!

- 3) - INFO-Display - in der Hotellobby!  
Hier die Möglichkeit, nur auszugsweise INFOS zu setzen!
- 4) HOTEL-TV (Zimmer)!

5.) VoIP-Telefonanlage (IP-Telefonie!) -- Auf dem - IN-ROOM Tablet - (digitale Gästemappe!) findet man auch die Funktion einer VoIP-Telefonanlage (IP-Telefonie!); eine Betriebstelefonanlage im klassischen Sinne wird somit nicht benötigt;

*-- Detailliertere Informationen zur digitalen Technik in der beiliegenden Betriebsbeschreibung! --*

Die Digitalisierung wird sich auf nahezu alle Bereiche der Organisation eines Hotels und auch auf deren personelle Besetzung auswirken und damit auf die erforderliche Personalstärke!

Auch personalintensive Bereiche wie Zimmerservice & Reinigung werden durch die Digitalisierung neu organisiert und gegebenenfalls dadurch personalmäßig abgespeckt!

*Hier auch anknüpfend die automatisierte Personalunterstützung unter Ordnungspunkt 9.6.2.!*

Es wird ein Konzept geben, über hotelspezifische Basisabläufe!  
Diese werden dem GAST über die hauseigenen digitalen Kommunikationswege (digitale Mappe) mitgeteilt werden.

Der Gast kann die Häufigkeit eines konkreten Zimmerservice digital selbst regeln und wird über ein internes Belohnungssystem "belohnt", soweit es objektiv zu Einsparungen verhilft!

Wie das funktioniert und was der Gast automatisch erwarten darf, wird u.a. über die angesprochene digitale Gästemappe kommuniziert und fortwährend aktualisiert.

## **8.6. Thema: „digitale Automatisierung im Hotelbetrieb“**

Natürlich bieten digitale Themen weitaus mehr, als eine moderne Kommunikationsbrücke zwischen Hotel & Gast!

Es öffnet den Weg zu innovativen Lösungen bezüglich „automatisierter Zimmerservice“ und „automatisierte Personalunterstützung“!

„Urlaubshotel - vulg. Ronacher“ verschließt sich solchen Lösungen nicht und hat daher eine solche Anwendung bereits in der technischen und baulichen, sowie räumlichen Planung berücksichtigt.

Es darf natürlich nie so weit gehen, dass ein Hotelbetrieb die persönliche menschliche Note verliert.

*Der richtige Lösungsweg bedeutet, an den richtigen Stellen „ZUKUNFT WAGEN“!*

### **8.6.1. Room-Service und Minibar neu denken!**

Das Auffüllen der Minibar durch Hotelmitarbeiter ist eine zeitaufwändige und damit teure Tätigkeit und die Energiekosten solcher Minibarkühlschränke in jedem Zimmer sind erheblich.

Ein Serviceroboter als „rollende Minibar“ wird Abhilfe schaffen und die energiefressenden Minibars in den Zimmern ersetzen!

Zudem ermöglicht der Roboter dazu eine größere Auswahl an frischen Snacks und Getränken.

Auch gibt es in der Nacht keine Sperrzeiten für diese Art von Zimmerservice, obwohl die Nacht nicht Rezeption über besetzt ist. Und auch wenn in der Hauptsaison eine Besetzung stattfindet, steht über Nacht nur eine Person an der Rezeption und diese kann nicht zu Botendiensten im Rahmen des Zimmerservice gehen!

Ein solcher Serviceroboter sorgt für pünktliche Dienstleistungen ohne Unterbrechung!

Auch lässt sich auf diese Weise auch über Tag ein Zimmerservice ganz im Sinne gewünschter individueller Abstandsregeln organisieren, mit Lieferung von Speisen/Getränken und sonstiger Waren, ohne das ein Überhang an Personal permanent „Stand-by“ erforderlich wäre!

Wir wollen daher in diesem Projekt die Zukunft wagen und Serviceroboter als automatisierten Butler für Hospitality in den Hotelservice einbinden und die Fähigkeiten und Intelligenz der Roboter, durch Einbindung in die Haustechnik, nutzen.

Wenn der Gast also im Projekthotel etwas auf sein Hotelzimmer bestellt, wird er wenn er die Tür öffnet und unseren automatisierten Butler vorfinden.

Solcher „Automatisierter Zimmerservice“ wird für einen zukunftsgerichteten offenen Gast möglicherweise wie eine Art „Science-fiction Erlebnis“ erscheinen!

Mit spezialisierten Anbietern wie die Firmen Robotise oder Savioke wurden bereits informelle Gespräche geführt und die Firma Kone als Aufzugslieferant eingebunden. Im vorliegenden Hotelprojekt sind die beiden geplanten Fahrstühle der Firma KONE, jeweils mit einer digitalen Schnittstelle ausgestattet, die damit über die Erreichbarkeit der Hoteletagen, den Weg zu innovativen Lösungen bezüglich „automatisierter Zimmerservice“ ermöglichen!

Ein weiterer Ansatz des „automatisierten Service“ soll in der Transport-Bedienung aufs Zimmer oder auch im Küchenbereich liegen. Gedacht ist beispielhaft an einen Transport-Service aufs Zimmer, wenn der Hotelgast sein Frühstück auf das Zimmer bestellt hat!

Wie im konkreten der Einsatz und die Organisation des „automatisierten Service“ aussieht, soll zusammen mit dem Personal besprochen und entschieden werden!

Einspar-Synergieeffekte liegen hier zweifellos in einer sachgerechten Planung!

Einmal lässt sich auf diese Weise der Personalbedarf neu organisieren und gleichzeitig in vielen Bereichen Ressourcen und damit auch Kosten einzusparen, sei es Energie, sowie der „zeitlichen Aufwand“ in der täglichen Pflege der Mini-Bars und wohl auch erheblich an Abfall, bzgl. der Mengen abgelaufener Waren!

Für den Hotelbetrieb bietet es auf jeden Fall eine zusätzliche Möglichkeit, eine Aufmerksamkeit zu erwirken und sich „INNOVATIV und ZUKUNFTSWEISEND“ der Öffentlichkeit zu präsentieren!

### **8.6.2. Automatisierte Personalunterstützung**

Ein Serviceroboter ist eine sinnvolle Investition, die sich schnell amortisieren wird!

Der Serviceroboter unterstützt bei den grundlegenden Funktionen als automatisch betriebener Service-Wagen.

In diesem Sinne bringt er Bestellungen von der Küche zur Gaststube oder zu den Zimmern oder Seminarräumen!

Holt entsprechend schmutziges Geschirr aus den diversen Gastbereichen im Hotel zum Abwasch und wird so dem Personal ermöglichen, die Gastbereiche gleichmäßiger zu bewirten.

Natürlich ersetzt der Service-Roboter menschliches Personal in keiner Hinsicht, doch entlastet er bestehende Mitarbeiter insofern, dass für das Personal auch neue Kapazitäten frei werden.

In diesem Sinne bietet der Serviceroboter einen Lösungsansatz bei Personalmangel und erhöht zudem die Produktivität vieler definierter Arbeitsvorgänge!

Der Mensch wird nicht ersetzt, aber der Service-Roboter erleichtert die Aufgabenerfüllung, indem er mechanische und kräftezehrende Arbeiten übernimmt!

Vielfach physisch anstrengende Tätigkeiten, die bei den Mitarbeitern mit der Zeit zu gesundheitlichen Problemen führen könnten.

So sehr der Serviceroboter das Team auch bei der Arbeit unterstützt, er wird nicht die zwischenmenschliche Begegnung im Hotelbetrieb ersetzen.

Die Kultur der Begegnung im Hotel wird durch den Roboter nicht gemindert, sondern vielmehr gestärkt.

Während dem Servicepersonal nämlich die schweren Lasten und ermüdenden Laufwege erspart bleiben, haben die Mitarbeiter umso mehr Energie und Kapazitäten für den persönlichen Umgang und den Austausch mit den Gästen.

Die Roboter funktionieren über Sensoren und werden komplett auf den Hotelkomplex programmiert.

Hindernissen wird der Roboter automatisch ausweichen, leichte Senkungen und Steigungen bis zu 5° kann er problemlos bewältigen.

Entsprechend wurde die bauliche Planung ausgelegt und ebenso wurden bereits mögliche Standplätze zur Akku-Ladung in Betracht gezogen!

### **8.7. Strategie im Digitalisierungsmodus: externe Fachunterstützung**

Vielfalt der Hotelleistungen, stets abrufbar und nutzbar, wird durch den Digitalisierungsmodus geboten.

Die Anwendung muss natürlich zunächst funktionieren, aber dann auch beherrschbar sein und auch beherrscht werden!

Daran ist zu arbeiten und zweifellos muss die Handhabung rechtzeitig eingeübt werden.

Es ist nur dann eine Bereicherung für Hotel und Gast, wenn die Anwendung und Kommunikation funktioniert!

Um sich in diesen Anforderungen der neuen Zeit nicht zeitlich und physisch aufzureiben und andere wesentliche Aufgaben zu vernachlässigen, auch um personelle Engpässe bezüglich Fachpersonal zu überwinden, ist „Outsourcing=Ausgliederung“ ein wichtiges Thema!

Ein Beispiel dafür, das unter Ordnungspunkt 7.2.) bereits angesprochene Ausgliedern von Revenue- & Yield-Management (Ertragsmanagement)!

Es bedeutet, Einsparung eigener Personalressourcen und gesicherte fachliche Unterstützung!

Welche anderen Bereiche in Frage kommen, um Aufgaben auszugliedern, wird stetig geprüft werden!

### **8.8. „digitale Hotelübung“**

Die neuen technischen Verwaltungs- und Kommunikationsanwendungen sind einzubinden in geordneter Weise in die Hotelinfrastruktur. Dazu gehört nicht nur das Installieren der technischen Voraussetzungen und das Aufspielen der eigentlichen Software, sondern auch ein „Lernen und Üben mit den Anwendungen“ für ein erfolgversprechendes fehlerfreies Arbeiten!

Geht man einmal davon aus, dass solch digital-eingeübtes Fachpersonal für eine Mitarbeit nicht gefunden wird! Insoweit bedarf es der Möglichkeit des rechtzeitigen Anlernens und der Übung!

Therapie erfolgt, indem durch die eingeplanten Teilbetriebnahmen im Hotelbereich, bereits die Anwendung der eingebauten Technik und der digitalen Komponenten unter Realbedingungen getestet werden!

Im Rahmen der angestrebten Teilbetriebnahme sollen die Mitarbeiter sich mit der neuen digitalen Technik vertraut machen und die Handhabung in einer realen Arbeitssituation einzuüben (Hotelübung!), sodass sich mit der erwarteten Fertigstellung des Projektes Sommer 2027 bereits eine gewisse Professionalität und Routine eingespielt hat, die den Gästen und dem Hotel gemeinsam zugutekommen wird!

Soweit erforderlich werden notwendige Korrekturen in der konzeptionellen Vorgehensweise rechtzeitig vorgenommen werden!

*(zur Teilbetriebnahme siehe auch Ausführungen unter Ordnungspunkt 5.)*

## **9. Übersicht: nachhaltige Baumaßnahmen & Technik – (Förderfähigkeit)**

Mit der technischen und baulichen Ausgestaltung des Projekthotels wird eine zukunftsweisende Struktur geschaffen, für ein hocheffizientes Versorgungssystem mit Wärme und Kälte, sowie möglichst niedrige Fixkosten.

Alle eingesetzten Technologien entsprechen der Maßgaben einer klimaschonenden Nachhaltigkeitsstrategie.

*(vgl. auch Anlage Nr.2-1 Baubeschreibung & technischer Baudaten!)*

### **Bestandsbaukörper - bauliche Maßnahmen für thermisch-energetische Sanierung:**

- 1.) Austausch sämtlicher Fenster gegen neue Fenster (Dreifachverglasung);
- 2.) Austausch der Außentüren gegen Türen mit guter Wärmeisolierung;
- 3.) Verschattungssysteme/Sonnenrollos zur Reduzierung Kühlbedarf für Gebäude
- 4.) Dämmung von Außenwand Bestand,
- 5.) Dämmung Dachgeschoß (bisher 100% Kaltdach);
- 6.) Dämmung unterste Geschoßdecke / Kellerdecke;
- 7.) Raumluftechnische Lüftungsanlage (RTL) mit Wärmetauscher;

*Frischluftaustausch über die Gebäudehülle eingeschränkt! Deshalb bekommt die raumluftechnische Lüftungsanlage eine besondere Bedeutung! Zentral und Dezentral, nach wirtschaftlichen und auch gesetzlichen Gesichtspunkten = MISCHLÖSUNG!*

- 8.) Bestandsbaukörper mit Flächenheizungssysteme Decke und Wand;

*Als Deckenheizungssystem und/oder als Wandheizung oder Sole-Register auf den Seitenwänden könnte eine Betondeckenaktivierung zu einer größeren Heizfläche ergänzen – wenn mehr Leistung erforderlich wäre.*

*Verschiedene Systeme, wie da wären:*

- a.) Kapillarrohrmatten für die thermische Aktivierung von Putzdecken, oder Metallkassetten;
- b.) Kupferrohrtechnik;
- c.) Singlerohrtechnik (Gipskartondecken/Putzkühldecken);

### **TECHNIK im Bestand - Anwendung erneuerbarer Energie & Steigerung der Energieeffizienz**

- 1.) Demontage der zwei Bestands-Ölheizungsanlagen, zwecks Ersatz durch WP-Heizsystem;
- 2.) BTA-Bauteilaktivierung der Bestandsaußenwände (50 cm) als thermische Speichermasse für Heizungsunterstützung
- 3.) Wärmerückgewinnungssysteme Bestand-Küchenbereich & Sanitär
- 4.) Erdbohrungen zur Energieversorgung Bestand – gesamt 39 Bohrlöcher genehmigt
- 5.) Photovoltaik – Dach + Fassade
- 6.) Photovoltaik-Stromspeicher zur Eigenverbrauchsoptimierung
- 7.) E-Tank (Energie-Erdwärmespeicher) zur Verbrauchssteuerung
  
- 8.) MICRO-Wärmepumpentechnik – technische Ausstattung Innenbereich /  
technische Ausstattung Hotelzimmer – Ausstattung pro Zimmereinheit Bestand
- 9.) Messtechnik für „transparentes & erklärendes“ Energie-Monitoring - **CO<sup>2</sup>**-Fußabdruck
- 10.) Digitalisierung
- 11.) Frischwasser-Sparsysteme Sanitär & Küche BESTAND
- 12.) optional – Eisspeicher (Parafin-Speicher) – Energieversorgungstechnik für Bestandgebäude

### **Neubaukörper - zielgerichtete nachhaltige Baumaßnahmen:**

- 1.) Neue Fenster (Dreifachverglasung);
- 2.) Außentüren mit guter Wärmeisolierung;
- 3.) Bauteilaktivierung CLC-Betonfertigteildecken
- 4.) Dämmung von Außenwand, Fundamente und Dach;
- 5.) Ausstattung mit Flächenheizungssysteme Decke und Wand;
- 6.) Baumaterial für die Außen- und Innenwände ist in Hybridbauweise Kalksandstein und Iso-Span vorgesehen. Kalksandstein ist zu 100% ein Naturprodukt, geeignet als Energiespeicher und hohen Schallschutzfaktor; für Iso-Span gilt dies in weiten Teilen entsprechend;
- 7.) Erdbohrungen zur Energieversorgung NEUBAU – gesamt 39 Bohrlöcher genehmigt
- 8.) Frischwasser-Sparsysteme Sanitär NEUBAU
- 9.) GRAUWASSER-Systeme für WC-Bereich Neubau
- 10.) MICRO-Wärmepumpentechnik – technische Ausstattung Innenbereich/Hotelzimmer –  
Ausstattung pro Zimmereinheit NEUBAU
- 11.) optional – thermische Kollektoren (Dach Neubau-Nebengebäude)
- 12.) Regenwassersammelsystem  
*Befeuchtung Hotelanlage + Flachdachgestaltung Blumen-Becken!*
- 13.) Digitalisierung
- 14.) Elektro-Ladestation für PKW & Fahrräder
- 15.) Wärmetauscher-Systeme Lüftung Neubaubereich SPA & Pool

### **Außenbereich - zielgerichtete nachhaltige & förderungsfähige Baumaßnahmen:**

- 1.) Dachbegrünung der Flachdächer
- 2.) PERSONALTRAKT - separater Zugang – zur Bewältigung der Personalprobleme im Tourismusbereich!

## **10. Bauphasenbeschreibung & Strategie zur Bauphasen-Einzelfinanzierung**

### **10.1. Vier (4) abgestimmte Bauphasen – Faktor einer aktiven Risikominimierung**

Als folgerichtige Therapie auf den Weg zur Gestaltung einer Projektfinanzierung, soll die bauliche Umsetzung durch vier (4) abgestimmte Projekt-Bauphasen, im Rahmen einer schrittweisen **Bauphasen-Einzelfinanzierung**, erfolgen!

Jede beendete Bauphase bildet eine autarke abgeschlossene Einheit, die jeweils für sich den Bestand weiterentwickelt und die Möglichkeit der Erwirtschaftung eines Ertrages ausweitet.

**Bauphase I.:** In der **Bauphase I.)** steht im Fokus der Arbeit, das Altbestand-Hauptgebäude!

Im Rahmen der behördlichen Genehmigungen, die nachhaltig-energetische Modernisierung der Gesamtkomplexes, dann die Modernisierung der Hotel-Bestandszimmer, der allgemeinen Bereiche, sowie die technischen Räumlichkeiten (Küchenbereich/Gastro)!

Die Bauphase I.) erfasst zudem planmäßige bauliche Rohbauarbeiten.

Zu benennen die Untergeschosse UG 1. und UG.2.) und das Erdgeschoss der geplanten Spange (ZWG) zwischen dem Altbestand Hauptgebäude und Nebengebäude, sowie der geplante Vorbau Hauptgebäude West (Gastrobereich) und Hauptgebäude kleiner Anbau Südseite; Anbau Nordseite Hauptgebäude für Haupt-Eingangsbereich, Aufzugsanlage, 2 x Aussenfahrstuhl (Nordseite Hauptgebäude + Ostseite Stirnseite Nebengebäude; Treppenaufgang Hauptgebäude!

Geplant Vorbau südlich vom Nebengebäude; Ausbau Vorbau nur Erdgeschoss (Teilsauna/Fitnessbereich); Kellerausbau Südseite Hauptgebäude und Kellerraum Südseite Nebengebäude.

Der Ausbau erfolgt mit dem Ziel bis zu 25 Hotelzimmer fertigzustellen. und Vorbau Westseite

Bis zu 18 Zimmer im Hauptgebäude (1+2 OG), sowie bis zu 7 Zimmer um Bereich UG 1.) sind Teil der Bauphase I.) Abschließend zu erwähnen sind vorbereitende bauliche Maßnahmen im Grundstücksbereich WEST gemäß Projekt Oberflächenwasser! Alle Maßnahmen auf Grundlage genehmigter Pläne, sowie genehmigter Änderungen auf Grund erforderlicher Anpassungen/Modifizierungen, im Lichte konkreter Detail- und Ausführungsplanungen!

Im Weiteren erfolgt eine Projektverwaltung hinsichtlich erledigter Arbeiten und Vorbereitung der Aufgabenstellungen im Rahmen der angestrebten Bauphasen II. und III.)!

Auf der Zeitachse sollen die Aufgabenstellungen im Rahmen der Bauphase I.) bis Ende 2026/Anfang 2027 erledigt sein! UNBEDINGTER Inhalt der Bauphase I.) ist die angestrebte Teil-Inbetriebnahme des modernisierten Altbestand-Hauptgebäudes!

**Bauphase II.:** In der angestrebten **Bauphase II.)** ab 2027 ist angestrebt, die ÖHT Finanzierung zu aktivieren. In dieser Bauphase soll 3. Stock Hauptgebäude ausgebaut werden (3 bis vier Hotelzimmer).

Dann Ausbau Erdgeschoss und der 1. und 2. Stock (zusammen 2 bis 4 Hotelzimmer) Spange Zwischengebäude. Ausbau Vorbau SÜD Untergeschoss UG.2 (Seminarraum).

Detailplanung und ein Raster (BAUPHASE II.) der planmäßig angestrebten Baumaßnahmen werden bereits im Laufe des Jahres 2026 fundiert herausgearbeitet!

**Bauphase III.:** In der **Bauphase III.)** ab 2028 ist angestrebt, die ÖHT Finanzierung zu aktivieren.

In der Bauphase III.) liegt der Fokus den Anbau WEST Nebengebäude, die Erweiterung SPA & Poolbereich! Soweit Spielraum vorhanden ist, auf den weiteren Ausbau der Hotelzimmer und Wohneinheiten!

**Bauphase IV.:** Planmäßig vorgesehen, westlicher Anbau Nebengebäude (NG) 1. OG + 2-OG (Dachgeschoss) mit Hotel-Wohneinheiten. Dazu kommt die Modifizierung/Fertigstellung der Poolanlage im Anbau Nebengebäude WEST, im Rahmen der planmäßigen Umsetzung einer Außenpoolanlage.

Beendet wird Bauphase IV.) durch Fertigstellung des Oberflächenwasserprojektes und eine Ausgestaltung des Hotelgrundstücks, geleitet durch eine naturbewusste Grundauslegung!

Eine planmäßige Umsetzung der Bauphasen ist angestrebt. Eine Verfügbarkeit und Bereitstellung der Baumaterialien, sowie einer Präsenz der beauftragten Baufirmen in erforderlicher Mannstärke soll durch eine vorausschauende Planung gewährleistet werden! Zeitabläufe und Inhalte baulicher Phasen können aus organisatorischen und/oder fachlichen Gründen, geändert, vorgezogen oder angepasst werden.

*Die einzelnen Bauphasenschritte zu den Bauphasen als RASTER zum Nachlesen in der Anlage 8.)*

## **10.2. Teilbetriebnahmen – Faktor im Rahmen einer aktiven Risikominimierung**

Im Rahmen der konkreten Bauphasen, sind Teilbetriebnahmen angestrebt!

Neben der Festlegung der erforderlichen baulichen Maßnahmen in den einzelnen Bauphasen, orientiert man sich unbedingt an der Maßgabe, solche Zwischenziele in Form von Teilbetriebnahmen zielgerecht zu ermöglichen!

Mehre Ziele werden durch die Maßnahmen der befristeten Teilbetriebnahmen, im Rahmen der konkretisierten Bauphasen, angestrebt!

Teilbetriebnahmen dienen neben der Erwirtschaftung erster Betriebserlöse, betriebsstrategisch unter dem Stichwort "Qualitätsmanagement" unter anderem dazu, die neue Bausubstanz/Bauleistungen, sowie eine neue digitale Hoteltechnik, auf Fehler und Schwachstellen zu untersuchen und in den Hotel-Betriebsmodus, Zug um Zug, einzuführen!

Die Bauphasenplanung (Bauphase I.) strebt an, im letzten Quartal 2026 eine erste Teil-Inbetriebnahme und in diesem Rahmen eine gewerbliche Nutzung vom Bestandshauptgebäude mit den geplanten südlichen Anbauten!

Die Inbetriebnahme wird aufrecht bleiben und Zug um Zug mit planmäßigen Fertigstellungen ergänzt!  
Die Regelungen in der neuen Kärntner Bauordnung erlauben eine solche Vorgehensweise der (Teil-) Inbetriebnahmen!!

Wie weit ein eingeschränkter Teilbetrieb, Zimmerangebot und hotelmäßige Leistungen, objektiv möglich sein wird, ist situationsbedingt zu entscheiden!

Das Projekthotel wird in der zielgerichteten Umsetzungsphase Zug um Zug wachsen und danach sein Angebot ausrichten.

Nach jeweiliger behördlicher Abnahme des fertiggestellten Bauabschnittes, wird man zu diesem „unvollendeten Zeitpunkt“ des Gesamtprojektes, im Rahmen des möglichen Angebotes an hotelmäßigen Leistungen, solchen potentiellen Gästen ein attraktiv-günstiges Angebot für einen Aufenthalt unterbreiten!  
Eine solche Vorgehensweise stellt für alle am Projekt beteiligten Seiten, in erster Linie natürlich für Hotel & Gast, eine „WIN to WIN Situation“ dar!

Neben der positiv zu bewertenden Einnahmesituation, würde auch ein Reputationsschub für das geplante nachhaltige Hotelprojekt entstehen und auch die Marketingphase seit Umsetzungsbeginn, nochmals auf eine höhere Stufe setzen.

Ein weiterer Vorteil der Teilbetriebnahmen liegt darin, dass es erste frühe Hinweise geben wird, auf bauliche Fehler, in Planung und Umsetzung!

Das verhindert im besten Fall weitere Fehler, lässt im frühen Stadium die begangenen Fehler korrigieren.  
Das erspart unvorhergesehene Kosten und damit auch verdeckte Risiken!

Selbst wenn bei der Teilbetriebnahme keine baulichen Fehler sichtbar werden, so erfüllt dieses Vorgehen in jedem Fall ein vorgezogenes (Risiko-) Betriebsmanagement!

Die betriebliche Übung, durch Teilbetriebnahmen, ermöglicht Probeläufe mit dem eingebundenen Personal unter Realbedingungen!

Solche Probeläufe der neuen Haustechnik und Personalübung mit dem digital ausgestatteten Hotelbetrieb haben eine bedeutende Berechtigung, durch Lernen und Optimierung der Hotelabläufe!

Durch den Zug um Zug professionalisierten Umgang mit der digitalen Technik, soll eine höhere Arbeitsproduktivität am Ende erreicht werden!

*(vgl. dazu Ausführungen unter Ordnungspunkt 7.3.)*

### **10.3. Bauphase I.) – Schwerpunktausrichtung mit Blick auf die (Teil-)Inbetriebnahme**

Die baulich abgestimmten Arbeitsschritte in der jeweiligen Bauphase wurden bereits beschrieben. Im Vordergrund steht hier die anhängige Bauphase I.)!

Wie aus der Budgetierung (Anlage 10-1.) zur Bauphase I.) hervorgeht, wird mit der angestrebten (Teil-)Inbetriebnahme im letzten Quartal 2026, auch eine Umsatzerwartungen verknüpft.

Nicht der Bereich Logis, mit einer Auslastungserwartung von 40%, steht dabei im Vordergrund.

Es soll gerade durch Umsatz im Bereich Gastronomie (Barbereich!), Eis-Küche (selbstgemachtes Eis!) und Veranstaltungsraum, erste Erlöse eingefahren werden.

Daraus folgt, dass ein starker Fokus in der baulichen und technischen Umsetzung, in diesen Bereichen liegt.

Mögliche Verzögerungen, gerade in der technischen Ausgestaltung, sind unbedingt zu vermeiden!

Es wird rechtzeitig mit den zuständigen Firmen die erforderlichen Vereinbarungen/Bestellungen zur Umsetzung in die Wege geleitet!

*Dazu gehört auch, sich rechtzeitig mit der Personalfrage zu beschäftigen!*

Mit vorausschauender Planung und Organisation wird man diese gesteckten Zwischenziele erreichen!

## **11. Investitionssumme & Finanzkonzept**

### **11.1. Grundlegendes zur Projektgemengelage und zum angestrebten Finanzierungskonzept**

Fakt wirtschaftlichen Unsicherheiten, ausgelöst durch die Entwicklungen 2022/2023 im Energiesektor!

Man kann in dieser Gemengelage nur dafür kämpfen, dem „zeitgeistig Neuen“, endlich den notwendigen Raum zu geben!

Denn gerade solche Phasen schwieriger Zeiten, bieten dann auch eine Chance für Erneuerung!

Neue Strategien aus den eingetretenen zeitgeistigen Veränderungen sind zu erarbeiten und auch die eingefahrenen Geschäftsmodelle sind zu hinterfragen!

Freiraum ist zu nutzen, für den Beginn eines zukunftsweisenden Strukturwandels in der Hotellerie!

Mit Blick auf die Wirtschaftsfaktoren Energieversorgung & Energiekosten zeigt das vorgelegte Konzept als zeitgemäßes Vorzeigeprojekt im Bereich Klimawandel & Energieeffizienz in überzeugender Weise, was im Hotelsektor bei sorgfältiger innovativer Planung zukunftsweisend möglich ist, ohne dabei auf energieintensive Hotelleistungen, aus Kostengründen verzichten zu müssen und im Ganzen grundsätzliche Hotelleistungen zeitgeistig auszurichten.

*Auch hier nochmal der Hinweis auf die Ausführungen unter dem Ordnungspunkt 3.3.1.), zu nachhaltigen Investitionskosten im Lichte der wirtschaftlichen RESILIENZ, welche wichtige Bedeutung sie besitzen, für eine perspektivisch-positive Zukunft! Nachhaltiges Wirtschaften und Nachhaltigkeit müssen in den unterschiedlichen Wirtschaftszweigen mitgedacht werden. Denn Nachhaltigkeit führt tendenziell auch zu höherer Resilienz in wirtschaftlicher Hinsicht und ist mehr, als die reine Fokussierung auf den Umweltaspekt!*

In diesem Lichte setzt man auf eine wachsende grundlegende Bereitschaft beim Finanzwesen, sich ergebnisoffen und kreativ mit solchen zeitgeistig-nachhaltigen Projekten auseinanderzusetzen!

## **11.2. Verhältnis der Finanzierungsplanung zu den Bauphasen**

Eine Gesamtfinanzierung des Projektes "Radnighof", weder durch Einzelbank, noch Konsortial, zeigt sich in der aktuellen Hochzins-Wirtschaftsphase als das nicht wirklich passende Instrument! Als folgerichtige Therapie soll die bauliche Umsetzung **durch vier (4) abgestimmte Projekt-Bauphasen**, im Rahmen einer jeweiligen Bauphasen-Einzelfinanzierung, erfolgen! Die Bauphasen sind auch Bestandteil des Risikomanagements, um den Finanzbedarf zu strecken, eventuell in eine Phase von besseren Rahmenbedingungen zu kommen, sowie durch intelligente Ausgestaltung eine Teilinbetriebnahme zu ermöglichen, wodurch im Projektablauf eine frühe finanzielle Einnahmesituation ausgestaltet wird!

Eine solche Vorgehensweise stellt für alle am Projekt beteiligten Seiten, in erster Linie natürlich für Hotel & Gast, eine „WIN to WIN Situation“ dar!

Im Rahmen eines solchen (Risiko-)Managements, mit Erreichung der ersten Projekt-Baustufen und damit verbundene Teilinbetriebnahme, werden sich die unterschiedlichen Aspekte einer Gesamtbetrachtung und entsprechende Bewertungen des nachhaltigen Projektes, in einem neuen Licht zeigen!

Das wird helfen, bei eintretenden Problemstellungen in der Umsetzung des Projektes zur Erreichung der nächsten Bauabschnitte, zielführende Lösungen zu gestalten.

Eine solche Aufteilung in BAUPHASEN-EINZELFINANZIERUNGEN, stellt in keinster Weise das unbedingte Ziel in Frage, dass genehmigte Projekt Radnighof CO2-FREI & ENERGIEEFFIZIENT in seiner planerischen Gesamtheit umzusetzen!

In Abstimmung mit den eingebundenen qualifizierten Planern wurden vier (4) Bauphasen inhaltlich ausgestaltet!

*(siehe Ausführungen zu den Bauphasen unter Ordnungspunkt 10.1.)*

Eine sachgerechte Kostenschätzung wurde folgerichtig für die Bauphase I.) erhoben!

*(vgl. Anlage 2-2 qualifizierte Kostenschätzung)*

Im Lichte dieser Zahlen zum Gesamt-INVEST und Fremdkapitalbedarf wurden Finanz-Dokumente zum Gesamtprojekt "Projekthotel Radnighof" angelegt.

Die Dokumente zeigen auf einer fünfjährigen Zeitschiene die Finanzergebnisse, im Rahmen eines konservativ geschätzten Geschäftsentwicklung!

Grundlage der Zahlen sind die Erkenntnisse im Rahmen der ANALYSE des Standortes RADNIG

*(Businessplan unter Ordnungspunkt 2 bis 5;)* und die Ergebnisse der dort ermittelten Erwerbsperspektiven!

*(vgl. Anlage Nr.12 Kurzdarstellung Analyse Standort RADNIG & Erwerbsperspektiven)*

Die Ergebnisse, Auswertungen, erforderliche konservative Schätzungen, sowie Festsetzungen werden in zahlreichen Einzelanlagen innerhalb der Anlagenliste gezeigt.

Als Ganzes spiegelt es sich wieder in der Umsatzbudgetierung zur Haupt -und Nebensaison mit den konservativ geschätzten Auslastungszahlen und dem Ergebnisplan!

Gelistet die wesentlichen Anlagen & Ausführungen zur Unterlegung der vorliegenden Finanzplanung auf der Projekt-Website unter jeweiligen Ordnungspunkten - Projekt Radnighof Anlagen und Finanzplan.

### **11.2.1. Kapitalbedarf & Fremdkapitalstellung**

Eine Kostenfixierung über alle vier Bauphasen wäre zu diesem Zeitpunkt nicht sachgerecht. Planerische Anpassungen sind für jede einzelne der Bauphasen unbedingt zu erwarten, mit dem Ziel der baulichen Optimierung und weiterer beträchtlicher Kostensenkungen.

Im Fokus der Finanzierungsgestaltung steht allein die Umsetzung der autarken Bauphase 1.). Als wichtige Maßnahme ist die Aktivierung der zeitlich befristeten Baugenehmigung vorzunehmen!

#### **Gesamtinvestitionssumme Bauphase I.):**

Festgesetzt im Rahmen der qualifizierten Kostenschätzung **Bauphase I.) -- 3.885000 Millionen €**

Für weitere Details zum aktualisierten Projektstatus und den Zahlen und Maßnahmen zur Finanzierung der Bauphase 1.) wird auf die Projekt- Website ( [www.projekthotelradnighof-co2frei.com](http://www.projekthotelradnighof-co2frei.com) ) verwiesen, mit der separaten Anlage:

### **Projektfakten & Finanzstatus Angestrebte Maßnahmen zur Projektfinanzierung**

Weitere Denkansätze werden auf der Projekt- Website aufbereitet.

Es wird dabei nicht der Anspruch erhoben, alle Varianten einer möglichen Zusammenarbeit angesprochen zu haben.

Im Lichte der richtungsweisenden Taxonomie-Verordnung der EU (2024) und der gesetzten Klimaziele, müssen zeitgeistige Projektanten/Hotelbetreiber und langfristig orientierte, verantwortungsbewusste Investoren und/oder Banken endlich zusammenfinden, um im Sektor Hotelprojektierung solche innovativen Qualitätsprodukte gemeinsam zu realisieren, wie das behördlich genehmigte „Projekthotel Radnighof“-„**CO<sup>2</sup>-FREI** & **energieeffizient** & **nachhaltig**“.

### **11.3. Optimierung Finanzsituation „Projekt Radnighof“ - Mezzanine-Kapital**

Hinsichtlich der Optimierung für ein Finanzierungsmodell, beschäftigt sich die Steuerberaterin Frau Dr. Koller/Arnoldstein mit dem finanz-technischen IST-Zustand der Radnighof GmbH!

Ein Ergebnis ist, mit Stichtag 31.12.2022, wurden die bis dahin zugeflossenen Fremdmittel in die Radnighof GmbH, seitens des Hauptgesellschafters WILMS, als Nachrangdarlehn (Mezzanine-Kapital) qualifiziert!

#### **11.4. (Nach-)Kapitalisierung durch hybride Projektplanung**

Die Möglichkeit einer Nachkapitalisierung nach Baubeginn, ist ein unbedingter Bestandteil des finanziellen Gesamtkonzeptes „Projekt Radnighof“!

##### **Als Instrument dient eine hybride Projektausgestaltung!**

**Basis** ist die behördliche Genehmigung der Hotelanlage, ausgelegt unter anderem mit einem Baukörper, für geplante 51 Hotelzimmer.

Eine **hybride Projektausgestaltung** soll helfen, das vorliegende Projekt nach Baubeginn, sukzessive mit neuen Finanzmitteln zu kapitalisieren.

Das bedeutet konkret für das vorliegende Projekt, eine innovative Ausgestaltung der Hotelanlage, gekoppelt mit der Planung und dem Verkauf (Nachkapitalisierung) von Luxus-Wohneinheiten, die nicht in die Hotelinfrastruktur eingebettet werden.

Im Angebot werden stehen, 4 bis 6 Wohneinheiten (ca. 75 qm bis ca.115 qm.), vorzugsweise zur Begründung eines 1-ten Wohnsitzes in Radnig, ausgestattet mit südwestlicher Ausrichtung und freien Blick in die Bergwelt; die Nutzung der SPA-Poolanlage, Sportanlagen und Hotelinfrastruktur; Nachhaltigkeit, CO-2 FREI und Energieeffizienz (Erdwärme)!

Als weitere Maßnahme steht der angestrebte Verkauf (Nachkapitalisierung) von 8 bis zu 10 Hotelzimmer-Apartments, im Rahmen des (Nach-) Kapitalisierungskonzeptes „Buy & Let“.

Zudem sind (Teil-)Inbetriebnahmen sind im Rahmen der vierteiligen Bauphasenregelung angestrebt.

Im Lichte der hybriden Planung durch den angestrebten Verkauf von Wohneinheiten, stellt die Planung, auf 40 bis 45 Einheiten ab und nicht auf die ursprünglich geplanten 51 Hoteleinheiten.

Anpassungen hinsichtlich der baulichen Auslegung sind auch nach Genehmigung möglich, soweit nicht die Baumasse oder das Projektziel nachhaltig verändert wird.

*Angemerkt sei, grundsätzliche Möglichkeiten einer späteren Erweiterung der Hotelanlage ergeben sich aus dem konkreten Projektumfeld.*

Der vorliegende Businessplan beschreibt die bauliche, konzeptionelle und operative Planung zu der genehmigten Hotelanlage RADNIGHOF - CO2FREI & ENERGIEEFFIZIENT!

Das Projekt sucht den Weg für eine Anschubfinanzierung der Bauphase I.), um im Lichte einer aktivierten Projektumsetzung, endlich seine positive Dynamik entfalten zu können!

Ein angestrebter Erlös aus der hybriden Planung sollte, im Lichte der Ausgestaltung einer Finanzierung, seine Berücksichtigung finden.

Mit der Nachkapitalisierung wird ein Kostendruck durch die Fremdfinanzierung sukzessive abgebaut!

Wie schon angesprochen, Nachkapitalisierung – ein Faktor im Rahmen einer aktiven Risikominimierung! Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass alle möglichen Maßnahmen einer solchen Nachkapitalisierung, nach einer ANSCHUBFINANZIERUNG der Bauphase I.), auf dem Markt leichter greifen und auch mit einem zu erwartenden besseren Ertrag!

*Interessante Angebote an Dritte können in einer konkretisierten Bauphase besser ausgestaltet werden, als wenn sich das ganze Projektvorhaben weiterhin nur auf dem Papier vorstellt!*

Das Einsetzen solcher Maßnahmen zur Nachkapitalisierung, mit Beginn der Bauphasen, optimiert zielgerichtet Finanzrisiken und dient der Herabsetzung der Projektrisiken!

### **11.5. Ausblick auf Anlaufkosten**

Anlauf-Kosten: Anlauf-Kosten zur Eröffnung des Hotelbetriebes verteilen sich Zug um Zug auf die angestrebten Teil-Inbetriebnahmen und die beschriebenen Vormarketingphase in den sozialen Medien, während der Bauphasen zum Bauprojekt.

Weitere Anlaufkosten könnten entstehen für eine erste Personaleinstellung zum Begleiten und Kennenlernen des nachhaltig-technischen Aufbaus!

Einnahmen aus der angestrebten (Teil-)Inbetriebnahme, im Rahmen der abgestimmten Bauphasen, sowie auch ein angepasster Kontokorrentkredit, werden diesen Finanzbedarf decken!

Anzumerken ist, mit der erfolgreichen Ausgestaltung der Finanzierung soll über die SOZIALEN MEDIEN die fortwährende Umsetzung, als ein zeitgeistiges Leuchtturmprojekt, transparent dokumentiert werden!

## 12. SWOT-Analyse: Klimagerechtes & nachhaltiges Hotelprojekt

- Die SWOT-Analyse beschreibt die Stärken, Risiken und Chancen, für das vorliegende Projekt „Urlaubshotel - vulg. Ronacher“, „CO<sup>2</sup>-FREI & energieeffizient & nachhaltig“!

<p><b>STÄRKEN</b></p> <p><b><u>Standortanalyse RADNIG: Ertragsperspektive &amp; Projekt-Risikoanalyse</u></b> Die Analyse über den Standort RADNIG, bezeugt objektiv den positiven Rahmen des Standortes RADNIG und damit die Voraussetzungen für eine <u>WIRTSCHAFTLICHKEIT</u> mit Perspektive des dort geplanten nachhaltigen Projekthotels Radnighof!</p> <p><i>Die vorgelegte Analyse zum Standort RADNIG/ Hermagor wird unterlegt mit <u>objektiven Fakten</u> und <u>objektiven Daten</u>, seitens der Gesamtregion Hermagor &amp; NLW Tourismus-Regionsmarketing (die öffentliche Hand)!</i></p> <p><b><u>Marktsituation:</u></b> Der Standort RADNIG gehört gemäß der 3-fachen Aufgliederung der Touristikregion Hermagor, zum Erholungsraum Hermagor Nassfeld- Presseegger See. Die Analyse bezeugt, dass <u>KEINE</u> übergreifende Konkurrenzsituation zwischen den Erholungsräumen besteht! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.2.ff.)</p> <p><b><u>Die örtliche Konkurrenzsituation!</u></b> Die örtliche Konkurrenz im Hotelsegment 4 &amp; 5 Sterne erfasst namentlich 18 Betriebe! Wenn man diese Betriebe als „etabliert“ einstuft, so müssen sich auch sogenannte <u>ALT-etablierte Betriebe</u> im <u>Lichte der zeitgeistig-nachhaltigen Anforderungen</u>, entsprechend neu aufstellen und neu bewähren!</p> <p>Nur zeitgeistig-nachhaltige Hotelbetriebe wie das Projekthotel RADNIGHOF, beschreiben das <u>etablierte Leitbild der Zukunft</u> und werden mit entsprechenden Konzepten auf Dauer wettbewerbsfähig sein. (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.3.ff.)</p>	<p><b>Risiken (+ <u>Therapieansatz!</u>)</b></p> <p><b><u>Analyse möglicher wirtschaftlicher &amp; struktureller Projektrisiken</u></b></p> <p><b><u>Negative Ertragsperspektive durch wirtschaftliche Verwerfungen</u></b></p> <p><u>Steigende ENERGIEKOSTEN</u> im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See Zur Kompensation solcher Kostensteigerungen sind <u>PREISSTEIGERUNGEN</u> in der Hotelkalkulation und/oder das <u>Herunterfahren der hotelmäßigen Leistungen</u> in energieintensiven Bereichen, hier besonders die Bereiche „SPA &amp; Pool“! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.1.1.)</p> <p><b><u>Therapie:</u></b> <u>KEIN</u> wirksamer NEGATIVFAKTOR für den Projektstandort RADNIG <u>durch die Energiekostenkrise!</u> Das Projekthotel am Standort Radnig ist auf Grund der innovativen technischen Auslegung von der Energie-Zeitenwende mit den starken wirtschaftlichen Verwerfungen in den Energiesektoren und den damit verbundenen steigenden Energiekosten <u>nicht</u> betroffen.</p> <p>Das <u>Wegfallen von Kostendruck im Energiebereich</u> ist sogar ein <u>objektiv-positiver Faktor</u>, der zu berücksichtigen wäre, bei der Beurteilung einer Wirtschaftlichkeit des hier vorgelegten nachhaltigen Projektes, am Standort Radnig! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.1.2.)</p> <p><u>Risikobewertung strukturell-zeitgeistiger Hotelkonzeptfaktoren</u> <u>Risikofaktor Spannungsverhältnis klassische &lt;&gt;nachhaltige Tourismusstrategie!</u> Der Tourismus erzeugt eine der <u>größten Umweltbelastungen</u> überhaupt und deshalb bedarf es einer unbedingten klimagerechteren Herangehensweise, wenn auch in Zukunft ein Gast in Kärnten, „Urlaub und Natur“ in all seinen Facetten genießen soll!</p>
--	--

<p><u>Marktsituation der Unterversorgung mit Hotelbetten!</u>  Offizielle Erhebungen zum HOTELBETTENBESTAND im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See bezeugen 1500 Fehlbetten in der Hotelkategorie 4 &amp; 5 Sterne!  Objektive Auswirkungen sind das Fehlen einer dynamischen Konkurrenzsituation und damit verbunden,  kein aktiver Verdrängungswettbewerb zwischen der alt-etablierten Ortskonkurrenz (18 Betriebe) und dem <u>Projekthotel Radnighof!</u>  Damit besteht auch der Raum für <u>neue</u> Hotelkapazitäten im Erholungsraum, durch umweltschonende RE-Aktivierung von Alt-Bestand am Standort RADNIG!  (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.3.3.2.ff.)</p> <p><u>Positive Ertragsperspektive durch positive Ertragsfaktoren am Standort Radnig!</u></p> <p><u>klassische Ertragsfaktoren:</u>  Standortanbindung!  Hervorragend organisiert und zügig zu allen Urlaubsspots im Erholungsraum!  Gewährleistet in der Winterperiode, wie auch in der Sommersaison durch öffentliche Verkehrsmittel (Haltestelle in RADNIG am Projekthotel)!  Parallel dazu, konzeptionell durch hoteleigenen Transfer, im Sommer und besonders im Winter, zur Nassfeldtalstation</p> <p>Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See Anbindung durch öffentlichen Schienenverkehr BF Hermagor!  (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.4.1.1.)</p> <p><u>Privilegierte Lage am Standort Radnig Standort!</u> Radnig verfügt in <u>Wintersaison</u> über <u>keine</u> direkte Pistenlage am Skigebiet Nassfeld! (aber <u>zuverlässige</u> und <u>kostenlose</u> Transfermöglichkeit vom Projekthotel zum nahen Skigebiet Nassfeld.)  Der Standort Radnig nimmt in der <u>Sommersaison</u> mit seiner hervorragenden sonnigen Berg-Höhenlage mit rundum „freien Fernblick“, <u>per Definition</u>, eine <u>privilegierte Lage</u> ein!  (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.4.1.2.2)</p>	<p>Therapie: Für einen zukunftsorientierten <u>Tourismus von MORGEN</u> in Kärnten von HEUTE kann der Slogan in abgewandelter Form nur lauten:  <u>Das KLIMA &amp; die NATUR</u> und der <u>GAST sind die Könige!</u>  (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.2.1.)</p> <p><u>Risikofaktor – konzeptionelles VOTUM für öffentliche Verkehrsmittel –</u>  Konfliktpotential Gast &gt;&lt;Hotel  (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.2.2.)</p> <p>Therapie: Wettbewerblichen Nachteile werden im Rahmen des klimafreundlichen Gesamtkonzeptes nicht gesehen!  Eine Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist <u>zumutbar</u> und soll auch belobigt werden, besonders wenn das Hotel mit hotelmäßigen Transferleistungen unterstützt und eine gute Anbindung am Urlaubsstandort vorliegt.  Die Entwicklung der Benzinkosten wird ebenfalls die Entscheidung der Gäste beeinflussen!  (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.2.2.)</p> <p><u>Risikofaktor - „Nachhaltigkeit-Hotelkategorie“</u>  KEIN Kriterium für Hotel-Qualitätsstandards/Sternebewertung  (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.2.3.)</p> <p>Therapie: In jedem Fall kann das Projekthotel am Standort RADNIG, das sich dem Klimaschutz, der Energieeffizienz und einer Nachhaltigkeit verschreibt und dazu einen hohen Standard in den hotelmäßigen Angeboten bietet, von einer hohen Qualität sprechen.  Es wird inzwischen sehr kritisch die Tatsache gesehen, dass im Rahmen der Hotel-Sterne-Vergabekriterien der Klimaschutz, die Energieeffizienz und Nachhaltigkeit (noch) kein Kriterium ist!  Dieses Faktum entspricht nicht dem gesellschaftlichen Zeitgeist und auch nicht den Ansprüchen einer sich neu entwickelnden zeitgeistigen Gästestruktur!  (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.2.3.)</p>
--	---

Ergänzend einige grundsätzliche Aspekte zu privilegierten Hotel-Lagen!

1. Keine Aufopferung im Rahmen undifferenzierter und alter DENKSCHABLONEN, sowie kein unkritischer Automatismus zur Begünstigung nach alten Denkschablonen!

2. Privilegierter Umweltschutzgedanke

3. Neu-Definierung des Winterurlaubs (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.4.1.2.1.)

Positive Ertragsfaktoren durch zeitgeistige Entwicklung & klimatische Veränderungen:

Positiver Ertragsfaktor neuer zeitgeistiger Gästetypus!

Zeitgeistige Differenzierungsmerkmale zwischen den Wettbewerbern werden in Zukunft immer stärker für potentielle Gäste eine maßgebliche Orientierung bei der subjektiven Entscheidung der Hotelauswahl im gleichen 4 & 5 Sterne- PLUS Segment! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.4.2. 1.)

Positive Ertragsfaktoren durch neue Urlauberströme!

Neue Angebotskonzepte auf Grund klimatischer Veränderungen; (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.4.2. 3.)

Positiver Ertragsfaktor durch Digitalisierung - im operativen Bereich & teilweise Automatisierung im Service (ROBOTER-Service!); (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.4.2. 2.)

Ertragsoptimierung erfolgt durch sachliche Restriktionen

Optimierungen in der Preispolitik und beim Hotelzimmerverkauf, fördern eine positive Ertragsprognose! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.4.4.)

Authentizität & Glaubwürdigkeit der Konzepte zur Nachhaltigkeit und Klimaschutz!

Die Basis für positive Ertragserwartungen! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.4.5.)

Risikofaktor - Digitalisierung

Entfremdung & Überforderung der Gäste durch Digitalisierung (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.2.4.)

Therapie: Der konzeptionelle Ansatz der Betriebsführung „Digitalisierung“ kommt der Mehrzahl an klassischen Gästen und dem neuen zeitgeistigen Gästetypus entgegen, da es Unabhängigkeit und Informationsvielfalt im Urlaub in Geschwindigkeit regelt! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.2.4.)

Risikoabwägung - Investitionsvolumen in RELATION zum wirtschaftlichen Ertrag

Nachhaltige Technik erzeugt bei Projekten hohe Investitionskosten! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.3.1.)

Therapie: Nachhaltige Investitionskosten im Lichte des sogenannten ERDÜBERLASTUNGSTAGES!

Nachhaltige Projekte müssen in unserem Gemeinwesen zukünftig die unbedingte Fähigkeit zur wirtschaftlichen Belastbarkeit/Anpassungsfähigkeit (Resilienz) und strategischer Stärke ausfüllen und ist damit mehr, als die reine Fokussierung auf den Umweltaspekt.

Dies zeigt der Blick auf den sogenannten ERDÜBERLASTUNGSTAG (Earth Overshoot Day)!

Das sind grundlegende Risiken in allen Bereichen einer funktionierenden und bezahlbaren Wirtschaft der Zukunft, die unter Kontrolle zu bringen sind! Standardprojekte nach altem Muster leisten keinen Beitrag dazu!

Diese Aspekte sollten daher auch bei der Entscheidungsfindung zur Ausgestaltung eines Finanzierungskonzeptes ausreichend Berücksichtigung finden, wie auch bei der Gewichtung des konkreten Investitionsvolumens gegenüber der konservativ geschätzten Ertragsperspektive! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.3.1.)

Risikoabwägung – hohe Investitionskosten

Hohe Investitionskosten im Verhältnis zu einer Wertschöpfung Gebäudestruktur!

Erkenntnisse zu den inhaltlichen Auswertungen der öffentlichen graphischen & numerischen Tabellen

Die Auswertungen der öffentlichen Tourismuszahlen zeigen sich unter Punkt 2.5.3.) in den Leitsätzen der Punkte AP.1. bis AP.14! Sie bezeugen schlüssig, dass der Standort RADNIG mit dem nachhaltigen Projekthotel in dem 4 SternePLUS Segment alle Faktoren innehält, die für eine erfolgreiche wirtschaftliche Perspektive notwendig sind!

Die Belegungszahlen bezeugen eine Entwicklung innerhalb der Touristikregion Hermagor, dass die meisten Urlaubsgäste in der Erholungsregion Hermagor Nassfeld-Pressegger See absteigen!

Die Touristikzahlen nach der Pandemie zeigen überzeugend, dass der Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See in der Touristikregion Hermagor, nach überstandener Pandemie, nach wie vor sehr beliebt ist, bei den Urlaubsgästen! Und der ausgewiesenen objektiven Tendenz erscheint es deshalb heute realistisch, dass man zeitnah wieder auf das alte Niveau der Gästezahlen kommt, wie vor der Pandemie!

Entgegengesetzte Schlussfolgerungen geben die letzten Belegungszahlen nicht her!  
*Und auch gegen eine Steigerung des Gästeaufkommens, über das „Vor-Pandemie-Niveau“ hinaus, spricht objektiv nichts, wie die Ausführungen in der Analyse zu einem „neuen Gästeaufkommen“ bezeugen!*

4. Eine maßgebliche Erkenntnis der Auswertung ist die objektive Bestätigung der Hermagor-Touristik, dass die ausgewiesenen Nächtigungszahlen in der gehobenen Hotel-Kategorie im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, sich abschließend auf die 18 namentlich benannten Hotelbetriebe verteilen!

Eine innovative klimaschonende technische Auslegung bedeutet eine Verteuerung in der Umsetzung, im Gegensatz zu vergleichbarer traditioneller Technik.

(zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.3.2.)

Therapie: Die zukunftsweisende Bauweise, minimiert wirtschaftliche Risiken, durch einen langfristigen Werterhalt des Bauobjektes, auf Grund der modernen Bauweise und Technik! Das Projekthotel am Standort RADNIG kann auf eine große Wertschöpfung im Rahmen seiner technischen Auslegung verweisen, die perspektivisch langfristig Wertbeständig ist!

Die Frage der Relation zwischen Investition und Ertrag ist daher unbedingt differenzierter im Lichte der zeitgeistigen Anforderungen und zeitnahen perspektivischen Aufgaben zu betrachten!

Der Mehrwert der Bausubstanz am Standort RADNIG ist daher als Kriterium zur wirtschaftlichen Risikominimierung zu werten! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.3.2.)

Risikopotential- Einarbeitungszeit für Hotelbetrieb in neue moderne digitale Technik / Software für Personal;

Therapieansatz:

- durch deinen frühen Einstieg in das Social - Media Marketing können früh genug potentielle Interessenten an einem Arbeitsplatz in einem nachhaltigen Hotel angesprochen werden;

*Von einer Situation ausgehend, dass in die neue Technik eingearbeitetes neues Personal nicht ausreichend zur Verfügung steht:*

*-- einmal wird ein Teil der Anwendung solcher neuen digitalen Komponenten „outgesourced“!*

*-- für den verbleibenden Teil einer direkten Anwendung durch das Hotelpersonal, wird man die digitalen Komponenten unter Realbedingungen testen und das Arbeiten „anlernen und üben“ (Hotelübung!).*

Diese ANZAHL an Hotels bildet offensichtlich ausreichende (Betten-)Basis im Erholungsraum, um die bestätigte Tendenz an Nächtigungsanfragen in der gehobenen Kategorie zuverlässig und dauerhaft zu bedienen.

Ein solches Zwischenfazit wird durch die öffentliche Hand Hermagor Tourismus unterlegt, indem schriftlich ein Fehlbettenstand von 1500 Betten in der gehobenen Hotelkategorie angezeigt wird.

5. Was die Touristikzahlen jedoch bei einem Vergleich der Urlaubsperioden ausweisen, ist die Tatsache, dass eine stärkere Sommersaison besteht!

Entsprechende Tendenzen einer stärkeren Sommersaison gegenüber einer Wintersaison, begründen sich auch aus dem einsetzenden Klimawandel!

Winterurlaub wird sich in diesen Rahmen neu definieren!

Das Konzept des zeitgeistig- nachhaltigen Projekthotels am Standort RADNIG ist für diese Entwicklungen im Rahmen des Klimawandels bestens vorbereitet und spricht für eine lang fristige positive Ertragsperspektive!

6. Und mit Blick auf die gestaffelten offiziellen Tabellen bezüglich des BEDEUTUNGSWERT der Unterkünfte, wird bezeugt, dass im 4 & 5 Sterne Segment, im Erholungsraum Hermagor Nassfeld- Pressegger See, eine überdurchschnittliche starke NACHFRAGE besteht.

Die Verhältniszahlen zu den übrigen Übernachtungskategorien zeigen auf, jeder 3-te Gast sucht eine Übernachtung im gehobenen Segment im Erholungsraum Hermagor Nassfeld- Pressegger See!

Damit begründen sich schlüssige Aspekte zu einer positiven wirtschaftlichen Perspektive, für das nachhaltige Projekthotel im Segment 4- SternePLUS, am Standort RADNIG!  
(zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.5.4.)

*Dafür soll nach behördlicher Abnahme des fertiggestellten Bauabschnittes (Bestand- Haupt- gebäude), dieser Bereich in Betrieb gehen!*

*Natürlich wird es auf Grund des eingeschränkten Angebotes an hotelmäßigen Leistungen, ein sehr günstiges Angebot für einen Aufenthalt geben! In der Beziehung Hotel & Gast ein Win to Win Verhältnis!*

Risikopotential - gewisse technische Funktionsanfälligkeit vorhanden, besonders am Anfang, nach Neuinstallation;

*Therapieansatz: Die verschiedenen technischen Komponenten und ihr Zusammenspiel werden unter Realbetriebsbedingungen getestet und das Arbeiten/Service/Kontrolle durch technisches Hotelpersonal „angelernt und geübt“ (Hotelübung!).*

*Dafür werden fertiggestellte Bauabschnitte (Bestand Hauptgeb.) in Betrieb gehen!*

Risikopotential - Probleme bei der Beschaffung ausreichend qualifizierter Mitarbeiter aus dem örtlichen Umfeld;

*Therapieansatz: Um einer solchen Situation vorbereitet zu begegnen, wurden geräumige Personalzimmer (6 Betten) mit eingeplant. Damit eröffnet sich die Möglichkeit, überregional Personal zu suchen und vor Ort im Hotel unterzubringen!*

*Ausbilden, Lernen und Üben mit dem örtlich vorhandenen Personal ist natürlich immer ein geeignetes Mittel!*

*Deshalb wird u.a. eine Teil-Inbetriebnahme bei der Umsetzung des Bauprojektes ins Auge gefasst, um sich rechtzeitig unter Realbedingungen, Schritt für Schritt auf die anstehenden Aufgaben vorzubereiten.*

*Und letztlich kann dem Risiko, kein qualifiziertes Personal zu finden, dadurch begegnet werden, solche Aufgaben, wo immer es sinnvoll möglich ist, „auszusourcen“!*

Planrechnungsfaktoren:

AUSLASTUNGSRATE & HAUPTSAISONTAGE -

Festlegung der durchschnittlichen

Auslastungsquote - Hauptsaison 55%

(Gesamtinbetriebnahme Mitte 2027)

Die Quote steht im Lichte aller erarbeiteten Erkenntnisse, wie der Blick auf die Auslastungs- spitzen bis zu 88 %, dazu einer positiven

Tendenz des Gästeaufkommens mit den stärksten Zustrom an Gästen zwischen den drei Erholungsräumen und der bezeugten Tatsache, dass jeder dritte Gast nach Unterbringung im Segment 4 & 5 Sterne im Erholungsraum nachfragt!

Dazu die beschriebene Perspektive neuer Urlauberströme für die Urlaubsdestination Hermagor, die Erweiterung der Gästezielgruppen mit zeitgeistiger Denkungsart und das Fehlen eines ausgeprägten Verdrängungswettbewerbes innerhalb der gehobenen Hotelkategorie auf Grund der Bedarfslücke an Hotelbetten der gehobenen Kategorie!

In dieser Gemengelage erscheint es mehr als realistisch, für das Projekthotel am Standort RADNIG, eine höhere Auslastung erwarten zu dürfen, als eben die sehr zurückhaltend fixierten 55 Prozent für die beiden Hauptsaisonperioden!

Es rechtfertigt die Annahme einer positiven Ertragsperspektive, für die beiden Hauptsaisonperioden, mit unbedingten Steigerungspotential! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.6.1.)

b.) Festgelegte durchschnittliche

Auslastungsquote 2027 - Nebensaison 18%

Das Projekthotel arbeitet mit hotelmäßigen Leistungen, wie Seminarräumlichkeiten und repräsentative Veranstaltungsräumlichkeiten!

Damit ist man in der Lage, sich in der Nachsaison konzeptionell vielfältiger aufzustellen, um auf diese Weise eine höhere Auslastung zu erreichen, als die fixierten 18%!

(zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.6.2.)

**BAUPHASEN (Faktor zur Risikominimierung)**

Es ist Teil der modifizierten Planung, die Umsetzung des Projektes in IV. (vier) qualifizierte Bauphasen vorzunehmen!

Die Bauphasen sollen mehr Struktur geben, im Rahmen der konkreten Projektumsetzung und gleichzeitig im Rahmen einer finanziellen Staffelung von Bauphase zu Bauphase, eine Transparenz schaffen, hinsichtlich der verwendeten Investitionsmittel, um beim Finanzwesen eine Bereitschaft zur Finanzierung zu motivieren!

Durch die Staffelung der finanzierenden Fremdmittel und der sukzessiven Erreichung der jeweiligen Projekt-baustufe und die positiven Effekte durch die angestrebten Teilinbetriebnahmen, ändert sich in positiver Weise die Risikosituation und damit die Ansatzpunkte einer Risikobewertung des Gesamtprojektes!

Durch den aufgestellten nachhaltigen Baukörper bestehen jetzt bereits konkrete Wirtschaftswerte!

Die laufende Kapitalisierung der einzelnen Baustufen korrespondiert mit den geplanten Baufortschritten!

Diese fortschreitende Projekt-Gemengelage minimiert sukzessive die finanziellen Risiken im Rahmen der weiteren Projektumsetzung!

Teilbetriebnahmen

**(Faktor zur Risikominimierung)!**

Im Rahmen der konkreten Bauphasen, sind befristete Teilbetriebnahmen angestrebt!

Ein angestrebtes Ziel, durch Teilbetriebnahmen, Zug um Zug, während der Projektumsetzung eine frühe finanzielle Einnahmesituation zu gestalten!

Damit wird auch ein erforderlicher Finanzbedarf während der Bauphase gestützt.

Die Teilbetriebnahmen helfen zudem, durch die hotelmäßige Übung, Fehlerquellen in der Bauausführung und technischen Anlage zu identifizieren!

Dies bedeutet ein aktives Risikomanagement, um die Projektumsetzung und getätigten Investitionen maximal zu optimieren! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 5.)

#### Risikominimierung & Risikoanpassung durch Finanz-Instrumente

##### 1. Bruchteilhafte Verwertung

Nach Umsetzung des Bauvorhabens soll eine abschließende Parifizierung vorgenommen werden.

Dies ist ein Lösungsansatz, um wirtschaftlichen Risiken sachgerecht begegnen zu können und nicht ein Gesamtkonzept völlig zur Disposition zu stellen! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.4.1.)

##### 2. Vorabzug Nutzwertgutachten

Der Vorabzug Nutzwertgutachten eröffnet die Möglichkeit der Erhöhung des Beleihungswertes der eingebundenen Projektgebäude!

Im Weiteren könnte im Lichte einer anstehenden Parifizierung, eine angepasste Neubewertung des Gesamtprojektes inklusive Anpassung des Projektrisikos vorgenommen werden! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.4.2.)

##### 3. Beleihungswertanpassung & BUY and LET

Eine stark durchdringende Parifizierung / Vorabzug NUTZWERTGUTACHTEN soll ihre Möglichkeiten und Wirkungen als „ultima ratio“ entfalten, zur Risikominimierung im Rahmen einer späteren wirtschaftlichen Notlage in der Betriebsführung. Risikobewertung des Projektes im Rahmen des Nutzwertgutachtens und eine logische Anpassung des Beleihungswertes, sind sachgerechte Finanzierungsinstrumente! Das avisierte Modell - buy & let (!) bedeutet inhaltlich, dass eine parifizierte Hoteleinheit gemäß Nutzwertgutachten erworben wird und gleichzeitig eine festgelegte Nutzung des TOP's des Besitzers mit dem Hotel vereinbart wird, von der ein Erwerber in keinem Fall zurücktreten kann, um in eine andere Nutzung des TOP- Objektes einzuschlagen!

Die Situation der Parifizierung öffnet Handlungsspielraum für besondere finanzwirtschaftliche Situationen, um mit Weitblick notwendiges Kapital freizumachen und sich so Handlungsfähigkeit als Herr des Verfahrens auch in schwierigen Zeiten zu bewahren! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 3.4.3.)

Risikomanagement Plan B. – alternativer Nutzungswechsel

Sollte sich auf Grund der ökonomischen Turbulenzen in der Weltwirtschaft sich die Führung als moderner zeitgeistiger Hotelbetrieb sich nicht auf Dauer als rentabel erweisen, wird eine Umwidmung zwecks anderweitiger Nutzung in Betracht gezogen!

Eine Umwidmung sieht die alternative Nutzung des Projektgebäudes als betreute Wohnresidenz für ältere Leute in Betracht! (zum Nachlesen, vgl. Punkt 4.)

Risikomanagement durch Teilbetriebnahme Das primäre Ziel ist, durch eine Teilbetriebnahme, im Projektablauf eine frühe finanzielle Einnahmesituation zu gestalten!

Eine solche Vorgehensweise stellt für alle am Projekt beteiligten Seiten, in erster Linie natürlich für Hotel & Gast, eine „WIN to WIN Situation“ dar!

Im Rahmen eines solchen (Risiko-) Managements, mit Erreichung der ersten Projekt-Bau- stufen und damit verbundene Teilbetriebnahme, werden sich auch die unterschiedlichen Aspekte einer Gesamtbetrachtung und entsprechende Bewertungen des nachhaltigen Projektes, seitens der Projektbeteiligten, in einem noch positiveren Licht zeigen!  
Das wird helfen, bei eintretenden Problemstellungen in der weiteren Umsetzung des Projektes zur Erreichung der nächsten Bauabschnitte, zielführende Lösungen zu gestalten.  
(zum Nachlesen, vgl. Punkt 5.)

INNOVATIVE TECHNISCHE AUSLEGUNG:

1.) Alleinstellungsmerkmal -  
CO<sup>2</sup>-FREIER & energieeffizienter & nachhaltiger Hotelbetrieb

Mittels einem ökologischen Hotelkonzept, wird

Klimaschutz und nachhaltiger Umweltschutz mit einer gewinnorientierten Wirtschaftlichkeit im Hoteltourismus zusammengeführt!

Wirtschaftlichkeit und Klimaschutz kein Widerspruch!

2.) DAS LEITBILD - Als kultureller Ausdruck der neuen Zeit wird nach Außen ein Leitbild vorgegeben, dass Klimaschutz und ein nachhaltiger Umweltschutz ihren Platz im Kärntner Hoteltourismus besetzt haben!

Der Prozess der Dekarbonisierung, ist von der öffentlichen Hand gewünscht!

3.) Digitalisierung

– digitale Komponenten erfassen die hotelspezifischen Verwaltungsdienstleistungen; digitale Dienstleistungsangebote bereiten zeitgemäße direkte Kommunikation Hotel & Gast;

4.) Optimierungsmöglichkeit nachhaltiger Tourismus!

Der Urlaubsgast bekommt am Tag der Abreise einen persönlichen CO<sup>2</sup>-Fußabdruck in Form von verständlichen Parametern aufzeigt, bezogen auf seine konkrete Aufenthaltszeit im Hotel!

5.) Optimierungsmöglichkeit der Gästebedürfnisse; Kontrolle über die persönliche Distanz zu Dritten; Vielfalt angebotenen Hotelleistungen stets abrufbar und nutzbar!

6.) Elektroladestelle - Auf dem hoteleigenen Parkraum sind 2-4 Ladestellen für PKW und ca. 5 - 10 Ladestellen für E-Bikes vorgesehen!

7.) Werterhalt Bausubstanz -  
durch zukunfts- weisende technische  
Auslegung - langfristigen Mehrwerterhalt  
der Bausubstanz auf Grund der modernen  
Bauweise und Technik!

8.) Authentizität & Glaubwürdigkeit –  
Ein glaubwürdiges GRÜNES ENGAGEMENT  
des Urlaubshotelbetriebes, ein  
Problembewusst- sein für Klima und  
Umwelt und eine Authentizität;  
die Umsetzung des Projektes garantiert  
objektiv sichtbare und messbare Ergebnisse,  
wie den Standard CO<sup>2</sup>-FREI und damit das  
Einsetzen der Synergieeffekte -  
Wettbewerbsvorteil & Wirtschaftlichkeit;

9.) optimierende Restriktion für  
Hotelzimmer Hotelzimmer sogenannten  
„Blinden Tür“ verbunden werden;  
Taktische Maßnahme!  
Die Belegung der Doppelzimmer in der  
Hauptsaison obligatorisch nur an zwei  
Personen!  
Ausnahmen sind in der Regel nur in der  
Nebensaison möglich.

#### NACHHALTIGES BETRIEBSKONZEPT

10.) CSR-Strategie -  
- Corporate Social Responsibility -  
„Unternehmerische Sozialverantwortung“  
Der Begriff umfasst sämtliche soziale,  
ökologische und ökonomische Aspekte, wie  
beispielsweise Umwelt- und Klimaschutz,  
soziales Engagement oder eine  
mitarbeiterorientierte Personalkultur.

11.) „SOZIALER WIRKUNGSFAKTOR“ --  
Technikräume zur Präsentation der  
ENERGIE - EFFIZIENTEN KONZEPTIDEE an  
eine interessierte Öffentlichkeit, sowie an  
Jugendliche;

12.) Projekt-HOTELRICHTLINIEN–BLUE  
VISION!

1-Energetisches Konzept -  
2-Digitalisierung -  
3-Lebensmittel-Respekt -

4-Frischwassersparkonzept -  
5-Abfallvermeidungs-& Entsorgungskonzept

13.) FRÜHER BEGINN einer effektiven Marketingkampagne!

Durch „direkte Baubegleitung“ über sämtliche sozialen Medienkanäle; --

Beginn: Finanzierungszusage!

Dies fördert als Marketing Maßnahme, schon früh die Aufmerksamkeit potentieller zukünftiger Hotelgäste; auch mögliche Techniktouristen;

Ein weiterer Effekt - Interesse bei solchen Personen zu wecken, die persönlichen Wert darauf legen, in einem solchen zukunftsweisenden Tourismusbetrieb beschäftigt zu sein, der Nachhaltigkeit & Klimawandel und Wirtschaft verbindet;

14.) Synergieeffekte durch „technischen Tourismus“;

Eine nachhaltige Konzeptidee als Faktor für den Hotelgewerbebetrieb „Radnighof“ zeigt zudem einen Lösungsweg für eine zukünftige unbegrenzt lieferbare und auch bezahlbare Energieversorgung!

15.) Winterhauptsaison &

Sommerhauptsaison & Nebensaison PLUS;

GANZJÄHRIG Urlaubstourismus &

Veranstaltungen/Seminar;

vielfältige Natur, grenzüberschreitend viele Möglichkeiten der Freizeitgestaltung; angenehmes Klima;

16.) Ergebnisse der Planung

Hotel/Räumlichkeiten zeigt konkrete

REAKTION auf geändertes Gästeverhalten!

Angebot von großzügigen & teils flexiblen

Flächen in Hotel-Zimmern (HZ); teilweise

ausgestattet mit Verbindungsmöglichkeiten

von einzelnen HZ-Zimmereinheiten durch

sog. „blinde Türen“!

Ausfluss der Covid-Pandemie, Wunsch der Gäste, nach kontrollierbarer Distanz und mehr Freiraum!

17.) Hotelkonzept bietet Gästen durch

spezifische HZ-Ausgestaltung

(Kleinküche/Kochecke) in dafür geeigneten

Zimmern, einen größeren eigenen

Gestaltungsspielraum, hinsichtlich Nutzung Hoteldienstleistung und Entscheidung zur teilweisen Selbstversorgung;

Durch eine Interaktion zwischen Gast & Hotel erreicht man folgende Effekte:

- 1.) Dem konkreten Gast eröffnet sich im Rahmen der Kommunikationsebene mehr Spielraum, nur das als kostenpflichtige Dienstleistung annehmen zu müssen, was einem auch wirklich als Gast genehm ist;
- 2.) Entgegenkommen und Erweiterung auf ein potientielles Gästeumfeld, die sehr aktiv unter- wegs sind und nur sporadisch im Urlaubshotel abends präsent sind;
- 3.) Der Mehrwert für den Hotelbetrieb liegt darin, den unnötigen Einsatz materieller und personeller Ressourcen zu optimieren.

FAZIT: Interaktion mit dem Gast eine Möglichkeit, dass die planmäßige Nichtinanspruchnahme von gebuchten Leistungen in der Hotelversorgung, zu einem Vernichten von Lebensmitteln führt.

Das Projekthotel verfolgt das Ziel, seine Verpflegungsleistungen, besser an den tatsächlichen Bedarf der Gäste auszurichten und nicht allein an der aktuellen Buchungslage, um damit ein Wegwerfen von ungenutzten materiellen Ressourcen maximal zu unterbinden.

Dies entspricht der konzeptionellen Hotelrichtlinie: --

*Lebensmittelrespekt/Ressourcen sparen--!*

**Eigene EISPRODUKTION** - Diesbezüglich wurde planerisch die Räumlichkeit bereitgestellt. Die erforderliche Ausstattung und konkrete Unterstützung in der Anwendung und Umsetzung erfolgt über spezialisiertes Unternehmen aus Italien (Firma ICC/Mailand).

#### CHANCEN

18.) politische Aufmerksamkeit durch Regierungsprogramm 2020–2024 angestrebten Klimaneutralität 2040; Hotelbetrieb entspricht LEITBILD, der öffentlichen Hand, zum Prozess der Dekarbonisierung;

19.) gesellschaftliche Aufmerksamkeit  
über Gebühr, da das Projekt einem  
aufgeklärten Zeitgeist entspricht;  
sensibilisiert offensiv Thema Klimawende für  
Touristen im Urlaub;

20.) Schaffung neuer Dauer-Arbeitsplätze;

21.) geändertes Gästeverhalten durch  
Pandemie! Fördert Zunahme der Aktiv- und  
Individualreisen;

22.) -„VIRTUELLES BANKERL“:  
Die GÄSTEKOMMUNIKATION neu gedacht.  
Über die DIGITALISIERUNG wird der Gast  
aktiv mit ins Boot genommen und  
aufgefordert, über die Bauphase hinaus,  
das Projekt „CO<sup>2</sup>-FREIER & energieeffizienter  
& nachhaltiger Hotelbetrieb“ gemeinsam  
weiter auszugestalten!