

INVESTITIONSENTSCHEIDUNG

Raum der Geschichten: Bedingungen für die Kapitalrendite

TCO, Schwellen, Empfindlichkeit, Risiken und
Verifikationsmethode vor dem Kauf.

RAUM DER GESCHICHTEN

Die Entscheidung geht dem Angebot voraus: Genehmigen, verkleinern
oder nicht investieren.

EXECUTIVE-POSITIONIERUNG

Die Investition ist nur dann rentabel, wenn sie vier Tests bestanden hat.

Es gibt keinen pauschalen ROI. Der Business Case vergleicht das Projekt mit dem Business-as-usual ohne Raum der Geschichten und endet mit einer klaren Entscheidung: freigeben, unter Auflagen freigeben, verkleinern oder nicht fortführen.

CHECK	ERFORDERLICHER NACHWEIS	ABLEHNUNGSGRUND
Wirtschaft	TCO, ROI, Amortisationsdauer und Kapitalwert	Schwelle unterhalb der Finanzpolitik
Vertrieb	Inkrementelle Marge und vermiedene Kosten	Nutzen basierend auf bestehenden Verkäufen
Kapazität	Break-even-Volumen innerhalb der verfügbaren Zeitfenster	nicht nachhaltige Nachfrage oder Nutzung
Zuschreibung	Baseline, Quelle, Verantwortlicher und Vergleich	Fehlen nachprüfbarer Entscheidungsdaten

ENTSCHEIDUNGSKRITERIUM

Wenn die Schwelle nicht plausibel ist, wird die Konfiguration reduziert oder vom Projekt abgeraten. Verständnis, Aufmerksamkeit und Bekanntheit bleiben nützliche Indikatoren, gleichen aber keinen negativen monetären Business Case aus.

TCO UND NUTZEN

Das Modell beinhaltet alle Kosten und nur den inkrementellen Wert.

TCO umfasst das Projekt, Bauarbeiten, Inhalte, Inbetriebnahme, Betrieb, Aktivierung, Support, Erwerb neuer Nachfrage und jeglichen Restwert. Vorteile müssen echte Unterschiede gegenüber dem Szenario ohne den Raum der Geschichten sein.

BESTANDTEIL	BERECHNUNG	REGEL
System-, Installations- und Gebäudearbeiten	anfängliche TCO	Ein- und Ausschlüsse von Vorschlägen
Inhalt, Betrieb und Support	wiederkehrende TCO	Gesamter Analysehorizont
Bestehende Ströme	Inkrementeller Nutzen	Marge mit dem Raum der Geschichten minus Marge ohne sie
Neue Nachfrage	Nettonutzen	bediente Marge minus CAC, innerhalb der Kapazität
B2B Aufträge	Inkrementeller Nutzen	End-zu-Ende-Differenz multipliziert mit der Nettomarge
Vermeidbare Kosten	nachprüfbarer Nutzen	nur Cashflows, die wirklich eliminiert werden können

GENEHMIGUNGSFORMEL

ROI = (zusätzlicher wirtschaftlicher Nutzen + verifizierbare Einsparungen - TCO) / TCO. Der Kapitalwert berücksichtigt den Abzinsungssatz des Kunden und kann einen nominal positiven ROI dennoch nicht genehmigungsfähig machen.

BEISPIELFALL

Der Schwellenwert setzt 9,72 EUR für eine zusätzliche Marge pro Besucher voraus.

BEISPIELSZENARIO | KEIN BENCHMARK | KEINE PROGNOSE. TCO von 35.000 EUR über drei Jahre; jährlich 1.200 bestehende exponierte Besucher; Ausgangsmarge 20 EUR; keine neue Nachfrage und keine zugerechneten Einsparungen.

SZENARIO	MARGE MIT RAUM	STEIGERUNG	NUTZEN ÜBER 3 JAHRE	ROI	AMORTISATIONSDAUER
Konservativ	20 EUR	EUR 0	EUR 0	-100,0%	Nicht zutreffend
Zentral	EUR 31	EUR 11	39.600 EUR	+13,1%	2,55 Jahre
Günstig	33 EUR	EUR 13	46.800 EUR	+33,7%	2,06 Jahre

Kapitalwert bei 8 %: Konservativ -33.700 EUR; Zentral +300 EUR; Günstig +6.500 EUR.

EINORDNUNG FÜR DIE ENTSCHEIDUNG

Das zentrale Szenario überschreitet die Schwelle nur knapp: Es erfordert die vollständige Nutzung der geplanten Kapazität und 11 EUR zusätzliche Marge je Besucher. Eine geringere Auslastung oder Margensteigerung führt zu einem negativen Kapitalwert; das Projekt sollte daher nur mit einem belastbaren Betriebsplan freigegeben werden.

BEISPIELFALL

Die Schwelle erfordert 2,6 zusätzliche Aufträge über drei Jahre.

BEISPIELSZENARIO | KEIN BENCHMARK | KEINE PROGNOSE. TCO von 52.000 EUR; 180 qualifizierte exponierte Besuche; 20 % End-to-End-Ausgangskonversion; Nettodeckungsbeitrag von 20.000 EUR je Auftrag.

SZENARIO	KONVERSION	ZUSÄTZLICHE AUFTRÄGE	NUTZEN	ROI	AMORTISATIONS
Konservativ	20,0%	0,0	EUR 0	-100,0%	Nicht zutreffend
Zentral	21,5%	2,7	54.000 EUR	+3,8%	2,86 Jahre
Günstig	22,5%	4,5	90.000 EUR	+73,1%	1,54 Jahre

Kapitalwert bei 8 %: Konservativ -50.300 EUR; Zentral -3.900 EUR; Günstig +27.000 EUR.

EINORDNUNG FÜR DIE ENTSCHEIDUNG

Die Gewinnschwelle erfordert eine Konversion von 21,44 %, also 1,44 Prozentpunkte über der Ausgangslage. Das zentrale Szenario hat einen positiven nominalen ROI, aber einen negativen Kapitalwert; für eine Freigabe sind ein stärkerer Anstieg, dokumentierte Einsparungen oder niedrigere TCO erforderlich.

MESSDESIGN

Der Ausgangswert und der Vergleich werden vor der Inbetriebnahme ausgewählt.

Nutzung und Verständnis beschreiben den Betrieb; Codes, Buchungen sowie POS- oder CRM-Daten verknüpfen Folgeaktionen; nur ein geeigneter Vergleich stützt eine Aussage über zusätzliche Wirkung. Jeder Indikator behält Quelle, Verantwortlichen und Einschränkungen.

NACHWEIS	ZULÄSSIGE AUSSAGE	QUELLE	EINSCHRÄNKUNG
Betrieblich	der Raum der Geschichten wurde genutzt und die Session abgeschlossen	System / Host	zeigt keinen wirtschaftlichen Wert an
Verständnis	Botschaften wurden verstanden und zugeschrieben	Kurzbefragung	zeigt keine Verkäufe an
Verknüpft	der Besuch einem Kauf, Meeting oder einer Bestellung vorausgeht	Buchung / POS / CRM	zeigt keine Kausalität an
Inkrementell	das Ergebnis unterscheidet sich vom üblichen Besuchsablauf	historische Baseline oder vergleichbare Gruppe	erfordert stabile Mengen und Definitionen

DATEN-GOVERNANCE

Vor der Inbetriebnahme werden Business-as-usual, Definitionen, Quellen, Einwilligungen, Verantwortlichkeiten und Vergleichsmethode freigegeben. Nach 90 Tagen wird die Prognose aktualisiert; der ROI gilt nicht automatisch als nachgewiesen.

DURCHFÜHRUNGSBEDINGUNGEN

Das Hauptrisiko ist nicht technologischer Natur, sondern eine unzureichende Nutzung der Anlage.

Die Entscheidung muss Verantwortliche, Kontrollen und Prüftermine festlegen. Günstige Annahmen werden nicht ohne Nachweis kombiniert; jede Sensitivität verändert jeweils nur einen wesentlichen Einflussfaktor.

RISIKO	KONTROLLE	ENTSCHEIDUNG
Unzureichende Nachfrage oder Kapazität	Slots, Belegung, exponierter Anteil	Verringerung von TCO oder Programm
Schwache operative Annahme	Host, Zeiten, Zurücksetzen, Fertigstellung	Besuchsablauf und Schichtplanung korrigieren
Nicht auf dem neuesten Stand gehaltener Inhalt	Verantwortlicher, Budget und Veröffentlichungskalender	Genehmigung des Lebenszyklusplans
Unzuverlässige Daten	ID, Einwilligung, CRM/POS und Ausgangswert	Aussagen begrenzen
B2B Zyklus über den Analysehorizont hinaus	CRM-Stufen und Konversionsverzögerung	Messung verlängern, keine Zuschreibung

EXTERNE EVIDENZ

XR-Forschung stützt Mechanismen wie mentale Visualisierung und Personalisierung, insbesondere bei komplexen und haptischen Produkten. Sie liefert keinen auf den Raum der Geschichten übertragbaren Prozentsatz: Die Rendite hängt von den Kundendaten und der Vergleichsmethode ab.

TECHNISCHE UND WIRTSCHAFTLICHE MACHBARKEIT

Bringen Sie TCO, Margen und Kapazität: wir geben eine Entscheidung, nicht ein Versprechen.

In 30 Minuten bauen wir eine erste Schwelle. Vor dem Angebot liefern wir konservative, zentrale und günstige Szenarien, Genehmigungsbedingungen, Empfindlichkeiten und einen Messplan. Das Ergebnis kann positiv, bedingt oder negativ sein.



30-minütige Machbarkeitsprüfung anfragen

theusualnext.com/r/de/roi

info@theusualnext.com

Quellen und Verweise

[Integrierter Bewertungsrahmen für AMEC](#)

[AMEC, Barcelona Grundsätze V4.0, 2025](#)

[HM Treasury, Magenta Book, 2026](#)

[HM Treasury, Green Book, 2026](#)

[Journal of Marketing, Extended Reality in B2B Vertrieb, 2026](#)

[Igloo Vision, Measuring the ROI of Your Shared Immersive Space](#)

Die Quellen unterstützen Methoden und Mechanismen; sie dokumentieren nicht die Leistung des Raums der Geschichten. Alle numerischen Werte sind illustrative Szenarien, keine Benchmarks, Prognosen oder beobachtete Ergebnisse.

Informationsdokument - Preise ohne MwSt. - Ausgabe 29. August 2026