



ENTSCHEIDUNGSLEITFADEN

ROI- und Business-Case-Guide

Eine wirtschaftliche Entscheidung für Soma Reale Room oder Dome 6 aufbauen, messen und aktualisieren, ohne Szenario, Beobachtung und Kausalität zu vermischen.

ROOM UND DOME GETRENNT

BASELINE VOR ERÖFFNUNG

REVIEWS 30 / 90 TAGE

Alle Beispiele sind illustrativ und anpassbar. Sie sind weder Benchmark noch Prognose oder Garantie für Erlös, Beitrag, ROI oder Amortisationsdauer.

METHODE

Der Business Case unterstützt eine Entscheidung; er verspricht kein Ergebnis.

Entscheidend ist, welche Leistungen der Standort verkaufen kann, zu welchem Nettopreis, mit welchen Kosten, welchem Personaleinsatz und welchen überprüfbaren Daten. Room und Dome 6 benötigen getrennte Modelle.

Beobachtete Tatsache Mit Buchung, POS, Buchhaltung, Einsatzplan oder TholusOS-Logs für einen definierten Zeitraum abgeglichene Angabe.	Annahme Vor Eröffnung veränderbarer Wert wie Nachfrage, Auslastung, Preis, Kapazität, Kosten, Saison oder Kalender.
Szenario Transparente Kombination von Annahmen für Sensitivität und Break-even, nicht ein erwartetes Ergebnis.	Zugeordnetes Ergebnis Nach einer festgelegten Regel mit Soma verbundenes Ergebnis. Ohne geeignetes Evaluationsdesign ist dies kein Kausalnachweis.

Der öffentliche Rechner zeigt Deckungsbeitrag und einfache Amortisationsdauer. Steuern, Kapitalkosten, Opportunitätskosten des Raums oder kausale Effekte auf Aufenthalte, Behandlungen oder ADR sind nicht automatisch enthalten.

BASELINE

Dokumentieren Sie den bestehenden Service vor der Eröffnung.

Verwenden Sie den jüngsten vergleichbaren Zeitraum. Fehlt eine belastbare Baseline, wird dies offengelegt und mit M0 Betrieb begonnen; rückwirkend rekonstruierte Zahlen sollten keine Kaufentscheidung stützen.

Dimension	Mindestangabe	Quelle
Kapazität	Tatsächlich verkaufbare Slots oder Aktivitäten	Buchung oder Kalender
Nachfrage	Buchungen, Sessions, Stornos und No-Shows	Buchung und TholusOS
Erlös	Zahlungen exkl. MwSt., Rabatte, Rückerstattungen, Kommissionen	POS und Buchhaltung
Kosten	Variabel, Personal, Reset, Lieferanten und laufend	Kostenmodell und Einsatzpläne
Raum	Heutige Nutzung, Ausfallzeit und wirtschaftliche Alternative	Betrieb und Finance
Kontext	Saison, Umbau, Kampagne und Preisänderungen	Revenue und CRM

Qualitätsregeln

- gleicher Nenner, gleiche Zeitzone, Währung und Behandlung der MwSt.
- Version, Autor und Datum für jeden manuellen Import
- keine Kennzahl ohne Primärquelle und verantwortliche Stelle
- beobachteter Erlös bleibt von Kausalbehauptungen getrennt

ROOM

Formel für buchbare Sessions.

Room beginnt mit verfügbaren Slots, Auslastung und durchschnittlich zahlenden Personen. Der Monatsbeitrag zieht variable Kosten, Personalzeit und laufende Kosten ab; die einfache Amortisationsdauer verwendet die Gesamtinvestition.

Schritt	Formel
Durchgeführte Sessions	verfügbare Slots × Auslastung
Nettoerlös pro Session	durchschnittlich zahlende Personen × durchschnittlicher Nettopreis
Personalkosten pro Session	Minuten / 60 × Vollkosten pro Stunde
Beitrag pro Session	Nettoerlös - variable Kosten - Personalkosten
Monatsbeitrag	Sessions × Beitrag pro Session - laufende Kosten
Einfache Amortisationsdauer	Gesamtinvestition / Monatsbeitrag

Illustratives Room-Szenario

Veränderbare Eingaben	Wert
120 Slots/Monat × 45 % Auslastung	54 Sessions
1.5 Personen × CHF 25 netto	CHF 37.50 Erlös/Session
CHF 3 variabel + 6 Min. × CHF 24/h	CHF 5.40 Kosten/Session
CHF 250 laufend/Monat	CHF 1'483.40 Monatsbeitrag
CHF 18'000 Gesamtinvestition	12.1 Monate einfache Amortisation

ILLUSTRATIVES SZENARIO — WEDER BENCHMARK NOCH PROGNOSE. Ersetzen Sie Auslastung, Preis, Kosten und Investition durch die Daten des Betriebs. Bei null oder negativem Monatsbeitrag ist die Amortisationsdauer nicht berechenbar.

DOME 6

Formel für eine Aktivität oder einen Event.

Dome verwendet durchgeführte Events, Teilnehmende oder Miete, eventspezifische Kosten und laufende Pavillonkosten. Fundament, Bewilligungen, Klima und Saisonalität gehören zu Investition und realer Kapazität.

Schritt	Formel
Beitrag pro Aktivität	Nettoerlös aus Teilnehmenden oder Miete - variabel - Personal - Lieferanten
Monatsbeitrag	durchgeführte Aktivitäten × Beitrag pro Aktivität - laufende Dome-Kosten
Einfache Amortisationsdauer	Gesamtinvestition / Monatsbeitrag

Illustratives Dome-6-Szenario

Veränderbare Eingaben	Wert
18 Aktivitäten/Monat × 70 % Auslastung	12.6 Aktivitäten
5 Personen × CHF 45 netto	CHF 225 Erlös/Aktivität
CHF 30 variabel + CHF 45 Personal/Lieferanten	CHF 150 Beitrag/Aktivität
CHF 600 laufend/Monat	CHF 1'290 Monatsbeitrag
CHF 42'000 Gesamtinvestition	32.6 Monate einfache Amortisation

ILLUSTRATIVES SZENARIO — WEDER BENCHMARK NOCH PROGNOSE. Die Kapazität berücksichtigt Öffnungstage, kostenlose Plätze, Vorbereitung, Reinigung, Wetter, Saison und Bewilligungen. Room und Dome teilen keine Standardannahmen.

MEASUREMENT

Vier Stufen mit zunehmender Komplexität.

Beginnen Sie immer beim Betrieb. Ergänzen Sie Erlebnis, zugeordnete Wirtschaftlichkeit und strukturierte Evaluation nur, wenn diese eine Entscheidung unterstützen, dauerhaft betreibbar sind und belastbare Quellen besitzen.

Stufe	Frage	Kennzahlen
M0 / Betrieb	Funktioniert der Service?	Verfügbarkeit, Buchungen, Sessions, No-Shows, Personal, Stopps, Fehler, Ausfälle
M1 / Nutzung	Wird er genutzt und wiederholt?	Freiwilliges Feedback, Wiederholung, Pakete, Teamnotizen
M2 / Wirtschaftlichkeit	Entsteht ein beobachtbarer Beitrag?	Nettoerlös, variable Kosten, Personal, Beitrag, Erfassung, Amortisation
M3 / Evaluation	Welcher Effekt ist zurechenbar?	Hypothese, Ergebnis, Vergleich, Kontrollen und vorab definierte Grenzen

NPS misst Weiterempfehlung, nicht Entspannung. Vorher-nachher-Skalen und Kommentare belegen keine klinische Wirksamkeit. M3 ist nicht automatisch im Basispreis enthalten und erfordert einen freigegebenen Plan.

REVIEW

Jeder Bericht endet mit einer Entscheidung.

Ein nützliches Review verbindet Kennzahl, Quelle, Abweichung, Annahme, Massnahme, verantwortliche Stelle und Termin. Reviews nach 30 und 90 Tagen verbessern den Service; sie erzählen Ergebnisse nicht nachträglich schön.

Rhythmus	Auswertung	Mögliche Entscheidung
Täglich	Raumstatus, Fehler, Reset	Öffnen, stoppen oder Ticket erstellen
Wöchentlich	Slots, Buchungen, Sessions, No-Shows, Personal	Zeiten, Kapazität, Ablauf
Monatlich	Erlös, Kosten, Beitrag, Pakete, Datenqualität	Preis, Kanal, Bundle, Kostenmodell
30/90 Tage	Activation, Programme, Nutzung und Wirtschaftlichkeit	Bestätigen, ändern oder stoppen
Saison	Vergleich mit Baseline und Investition	Fortsetzen und nächste Hypothese festlegen

Integritätsprüfung

- Würde sich die Schlussfolgerung bei einem negativen Ergebnis ändern?
- Sind fehlende Daten und nicht vergleichbare Zeiträume sichtbar?
- Sind direkter Beitrag, weitere Erlöse und nicht monetäre Vorteile getrennt?
- Hat die Entscheidung eine verantwortliche Stelle und einen Termin?

QUELLEN UND START

Die Methode bleibt überprüfbar und datensparsam.

Buchung, POS, Buchhaltung, Einsatzpläne und technische Logs bleiben getrennte Systeme mit vereinbarten Identifikatoren und Zuständigkeiten. Standard-Measurement erhebt weder Diagnosen noch biometrische Daten, Audio oder Video von Gästen.

- [CBRE — The Role of Hotel Spa Departments](#)
- [ISO 10004:2018 — Überwachung der Kundenzufriedenheit](#)
- [Europäische Kommission — Grundsätze der DSGVO](#)
- [ISO 9241-391 — Risiko photosensitiver Anfälle](#)
- [WHO — sicheres Hören in Veranstaltungsorten](#)

Daten für den ersten Business Case

Standort und Produkt Room oder Dome 6, Abmessungen, Eröffnung, Kalender und Gesamtinvestition.	Nachfrage und Preis Verfügbare Aktivitäten, Auslastung, zahlende Personen und Nettopreis.
Kosten Variable Kosten, Personalminuten und Vollkosten, Lieferanten und laufende Kosten.	Quellen und Zuständigkeit Buchung, POS, Buchhaltung, TholusOS, Mindestqualität und verantwortliche Stellen.

[Ersten Business Case erstellen](#)