

RMP

Bonn Köln Hamburg Mannheim Berlin

Stephan Lenzen
Landschaftsarchitekten

Landschaftsarchitektur
Landschaftsplanung
Stadtplanung

ift Freizeit- und
Tourismusberatung
GmbH



Fortschreibung Besucherprognose und Durchführungshaushalt der IGA Metropole Ruhr 2027

Fortschreibung Besucherprognose und Durchführungshaushalt der IGA Metropole Ruhr 2027

Endbericht

Köln, Bonn, 30.11.2017

Ihre Ansprechpartner:

Christian Rast

Prokurist *ift* GmbH
(02 21) 98 54 95 04
rast@ift-consulting.de

ift Freizeit- und Tourismusberatung GmbH

Goltsteinstraße 87a
50968 Köln
Fon (02 21) 98 54 95 01
Fax (02 21) 98 54 95 50
info@ift-consulting.de

www.ift-consulting.de

Clas Scheele

Teamleiter RMP
(02 28) 9 52 57 25
clas.scheele@rmpsi.la

RMP Stephan Lenzen Landschaftsarchitekten

Klosterbergstraße 109
53177 Bonn
Fon (02 28) 9 52 57 20
Fax (02 28) 32 10 83
info@rmpsi.la

www.rmpsi.la

Inhaltsverzeichnis

1.	Einführung, Aufgabenstellung	6
2.	Besuchsprognose	8
2.1	Ausgangssituation, Begrifflichkeiten	8
2.2	Methodik	9
2.3	Besuchsprognose	12
2.3.1	Herleitung von Kriterien für Prognose der Besuchszahlen	12
2.3.1.1	Besuche aus dem Potenzial der Einwohner der Standortkommune(n)	12
2.3.1.2	Besuche aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA	16
2.3.1.3	Besuche durch Urlauber mit Hauptreiseanlass Region	19
2.3.1.4	Besuche aus dem Potenzial der Tagesausflügler im Nahbereich	21
2.3.1.5	Besuche aus dem Potenzial der Tagesausflügler im Fernbereich	26
2.3.2	Anwendung der Kriterien auf die IGA Metropole Ruhr 2027	29
2.3.2.1	Prognose der Besuche durch Einwohner der Standortkommunen	30
2.3.2.2	Prognose der Besuche durch Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA	31
2.3.2.3	Prognose der Besuche durch Urlauber mit Hauptreiseanlass Region	33
2.3.2.4	Prognose der Besuche durch Tagesausflügler aus der Zone bis 60 Minuten Fahrzeit	34
2.3.2.5	Prognose der Besuche durch Tagesausflügler aus der Zone von 60 bis 120 Minuten Fahrzeit	35
2.3.3	Zusammenfassung	36
3.	Durchführungshaushalt	38
3.1	Einführung	38
3.2	Kostenkalkulation	38
3.3	Erlöskalkulation	41
3.3.1	Erlöse aus dem Ticketing	41
3.3.1.1	Szenario 1	43
3.3.1.2	Szenario 2	45
3.3.1.3	Zwischenfazit	47
3.3.2	Erlöse aus weiteren Einnahmefeldern	48
3.3.2.1	Allgemeine weitere Einnahmefelder	48

3.3.2.2	Einnahmen aus Zukunftsstandorte mit Sonderausstellungen	48
3.3.2.3	Zwischenfazit	49
3.3.3	Zusammenfassung	49
4.	Zusammenfassung und Fazit	51
5.	Besuchsprognose und Durchführung der IGA Metropole Ruhr 2027 im Überblick	55

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Definition zentraler Begriffe im Rahmen der Besuchsprognose	8
Abbildung 2: Vergleich der Performance Bundesgartenschauen Gelsenkirchen / Schwerin	9
Abbildung 3: Standorte der Zukunftsgärten IGA 2027	11
Abbildung 4: Besuche und Potenzial der Zielgruppe Einwohner Standortkommune (örtliche Besucher)	12
Abbildung 5: Einwohnerzahl + Aktivitätsquote nach Größenklasse der Standortkommune*	13
Abbildung 6: Funktion des Aktivitätsquotienten der Einwohner der Standortkommune	16
Abbildung 7: Besuche und Potenzial der Zielgruppe Urlauber Hauptreiseanlass BUGA/IGA	17
Abbildung 8: Besuche in Abhängigkeit von der bereinigten Tourismusintensität	18
Abbildung 9: Besuche und Potenzial der Zielgruppe Urlauber Hauptreiseanlass Region	19
Abbildung 10: Besuche in Abhängigkeit von den Ankünften durch Erholungsurlauber	20
Abbildung 11: Besuche und Potenzial der Zielgruppe Tagesausflügler aus dem Nahbereich	21
Abbildung 12: Besuche und Potenzial der Zielgruppe Tagesausflügler aus dem Nahbereich	26
Abbildung 13: Aktivitätsquote in Abhängigkeit von der Bewertung des Potenzials zur Abschöpfung aus dem Fernbereich	28
Abbildung 14: Definition zentraler Begriffe im Rahmen der Besuchsprognose	51

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Einwohner der Standortkommune(n)	15
Tabelle 2: Bereinigte Tourismusintensität und Urlauber-Besuche	17
Tabelle 3: Bereinigte Ankünfte Region und Besuche durch Regions-Urlauber	19
Tabelle 4: Witterung während des Veranstaltungszeitraums der BUGAs/IGAs	22
Tabelle 5: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Einwohner aus dem Nahbereich	23
Tabelle 6: Berechnung Aktivitätsquote und Vergleich mit tatsächlich erreichter Quote	24

Tabelle 7: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Einwohner aus dem Fernbereich	27
Tabelle 8: Berechnung Aktivitätsquote Fernbereich und Vergleich mit tatsächlich erreichter Quote	28
Tabelle 9: Entfernungstabelle potenzielle Standorte IGA Metropole Ruhr 2027	29
Tabelle 10: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Einwohner der Standortkommune(n) und abgeleitete Prognose der Besuche	30
Tabelle 11: Szenarien der Besuchszahlen aus dem Potenzial der Einwohner der Standortkommunen	31
Tabelle 12: Prognose der Besuche aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA	32
Tabelle 13: Szenarien der Besuchszahlen aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA 2027	32
Tabelle 14: Prognose der Besuche aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass Region	33
Tabelle 15: Szenarien der Besuchszahlen aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass Region	33
Tabelle 16: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Tagesausflügler aus bis zu 60 Minuten Entfernung und abgeleitete Prognose der Besuche	34
Tabelle 17: Szenarien der Besuchszahlen aus dem Potenzial der Tagesausflügler aus bis zu 60 Minuten Entfernung	35
Tabelle 18: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Einwohner aus dem Fernbereich	35
Tabelle 19: Szenarien der Besuchszahlen aus dem Potenzial der Tagesausflügler aus bis zu 60 Minuten Entfernung	36
Tabelle 20: Prognose der Besuche einer IGA Metropole Ruhr 2027 mit den Standorten Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund	37
Tabelle 21: Prognose der Besuche einer IGA Metropole Ruhr 2027 mit den Standorten Duisburg, Castrop-Rauxel/Recklinghausen und Dortmund	37
Tabelle 22: Entwurf des Durchführungshaushaltes IGA Metropole Ruhr 2027	40
Tabelle 23: Eintritte bei Szenario 1 (15% Dauerkartenanteil)	43
Tabelle 24: Erlöse bei Szenario 1	44
Tabelle 25: Eintritte bei Szenario 2 (25% Dauerkartenanteil)	45
Tabelle 26: Erlöse bei Szenario 2 (25% Dauerkartenanteil)	46
Tabelle 29: Aktualisierte Planung Einnahmen im Durchführungshaushalt IGA Metropole Ruhr 2027 (Szenario 1, 15% Dauerkartenanteil)	50
Tabelle 30: Aktualisierte Planung Einnahmen im Durchführungshaushalt IGA Metropole Ruhr 2027 (Szenario 1, 15% Dauerkartenanteil)	54

1. Einführung, Aufgabenstellung

Im Jahr 2027 soll im Ruhrgebiet die Internationale Garten-Ausstellung stattfinden. Ende 2016 erhielt das Ruhrgebiet den Zuschlag der Deutschen Bundesgartenschau-Gesellschaft (DBG) eine Internationale Gartenausstellung im Jahr 2027 durchzuführen. Die IGA Metropole Ruhr 2027 wird getragen von den 53 Kommunen und vier Kreisen des Ruhrgebiets, dem Regionalverband Ruhr, der Emschergerossenschaft und dem Land NRW. Der Zuschlag basiert auf einem dezentralen Konzept mit insgesamt sechs Ausstellungsorten (3 eintrittspflichtige Gartenausstellungen, 3 Sonderausstellungen) sowie zahlreichen Projekten auf kommunaler Ebene und einem breiten bürgerschaftlichen Engagement.

Hierfür hat die *sinai - Faust Schroll Schwarz Freiraumplanung+Projektsteuerung* in Zusammenarbeit mit *scheuven+wachten*, Dortmund; *IMORDE*, Münster/Berlin; *Friedrich v. Borries*, Berlin; *ARGUS*, Hamburg/Berlin; *dwif*, Berlin und *minigram*, Berlin im Dezember 2015 im Auftrag für den Regionalverband Ruhr eine Machbarkeitsstudie erstellt. Die Machbarkeitsstudie beinhaltet u.a. auch eine Besuchsprognose, die von 5,5 Millionen Besuchern „als realistische Mindestgröße“ ausgeht. Gleiches gilt für einen Durchführungshaushalt in Höhe von 131 Millionen €.

Angesichts der bei den letzten Gartenschauen in Berlin 2017, der Havelregion 2015 und Hamburg 2013 auf (inter-)nationaler Ebene in Deutschland nicht immer erreichten Plan-Besuchszahlen im Vergleich zu den sehr gut besuchten Veranstaltungen in Schwerin 2009 und Koblenz 2011 sollen die bislang prognostizierten Besucherzahlen im Rahmen der vorliegenden Studie kritisch überprüft werden. Hierfür hat die Deutsche Bundesgartenschau GmbH (DBG) in Abstimmung mit dem Regionalverband Ruhr (RVR) die *ift* Freizeit- und Tourismusberatung GmbH mit den RMP Stephan Lenzen Landschaftsarchitekten beauftragt.

Hintergrund ist, dass bei der Planung einer Garten-Ausstellung der Besuchsprognose und der damit verbundenen Erlöskalkulation durch das Ticketing eine besondere Bedeutung zukommt. Die Erlöse aus dem Ticketing stellen die zentrale Planungsgrundlage für die einnahmeseitige Kalkulation des Durchführungshaushaltes dar. Darüber hinaus bildet eine möglichst verlässliche Prognose der Besuchszahlen die Basis für die Ableitung zentraler Kennziffern zur nachfragegerechten Planung von Verkehrsinfrastrukturen (Parkraum Individual- Busgruppenverkehr, Ausrichtung ÖPNV, Angebote in der Stadt (Fahrräder, Pedelecs)) und des Ausstellungskonzeptes (z.B. Größe und Verortung von Freiland- und Hallenschauen oder Service- und Gastronomieeinrichtungen).

Gleichzeitig ist mit einem Werkstattverfahren im April/Mai 2017 das Ausstellungskonzept der IGA 2017 weiter konkretisiert worden. Es beinhaltet u.a. nur noch drei eintrittspflichtige IGA-Areale und drei ergänzende Sonderausstellungsorte. Entsprechend soll neben der Besuchs- und Erlösabschätzung auch kostenseitig das Durchführungsbudget der IGA 2027 weiter fortgeschrieben und konkretisiert werden.

Vor diesem Hintergrund wurde die durch die DBG in enger Abstimmung mit dem RVR beauftragte Fortschreibung der Besucherprognose und des Durchführungshaushaltes der IGA Metropole Ruhr 2027 durch die *ift* Freizeit- und Tourismusberatung GmbH mit fachlicher Unterstützung der RMP Stephan Lenzen Landschaftsarchitekten bearbeitet.

Bei der vorliegenden Besuchsprognose und den darauf aufbauenden erlös- und kostenseitigen Kalkulationen zum Durchführungshaushalt ist einschränkend zu berücksichtigen, dass deren

Erarbeitung auf Basis der Ideen aus dem Werkstattverfahren im Frühsommer zum inhaltlichen und räumlichen Konzept sowie auf noch veränderbaren Annahmen zur verfolgten Ticket- und Preispolitik angefertigt werden musste. Als Basisannahme wird daher darauf abgezielt, dass die IGA Metropole Ruhr 2027 ein attraktives Konzept mit passendem Preisniveau umsetzt. Entsprechend ist die Besuchsprognose und der Entwurf des Durchführungshaushaltes nach weiteren Konkretisierungen zu den Ausstellungsplanungen und der Preispolitik fortzuschreiben und zu präzisieren.

Zum jetzigen Planungsstand bilden die Prognosen eine aus fachlicher Sicht plausible Ermittlung der IGA 2027-Besuche, die sowohl auf Basis empirischer Vergangenheitswerte als auch spezifischer Makro- und Mikrostandortkriterien im Ruhrgebiet basiert. Zudem fließt fachliche Expertise ein, die auf mehr als zwei Jahrzehnten Gartenschauerfahrung beruht. Gleiches gilt für den Durchführungshaushalt, der die Erkenntnisse der Werkstätten sowie empirische Vergangenheitswerte berücksichtigt und bei dem das Büro RMP Stephan Lenzen Landschaftsarchitekten seine langjährige Expertise durch Planung und Bautätigkeiten von Gartenschauen hat einfließen lassen. Zudem konnte auf Erkenntnisse aus intensiven Vorabstimmungen zwischen RVR und DBG in Bezug auf die Personalkosten zurückgegriffen werden.

Rund eine Dekade vor einem möglichen Beginn der IGA Metropole Ruhr 2027 bilden die fortgeschriebene Besuchsprognose und der erste Ansatz des Durchführungshaushaltes zum jetzigen Planungsstand die bestmögliche Entscheidungsgrundlage.

ift Freizeit- und
Tourismusberatung GmbH



Christian Rast
Prokurist

Köln, im November 2017

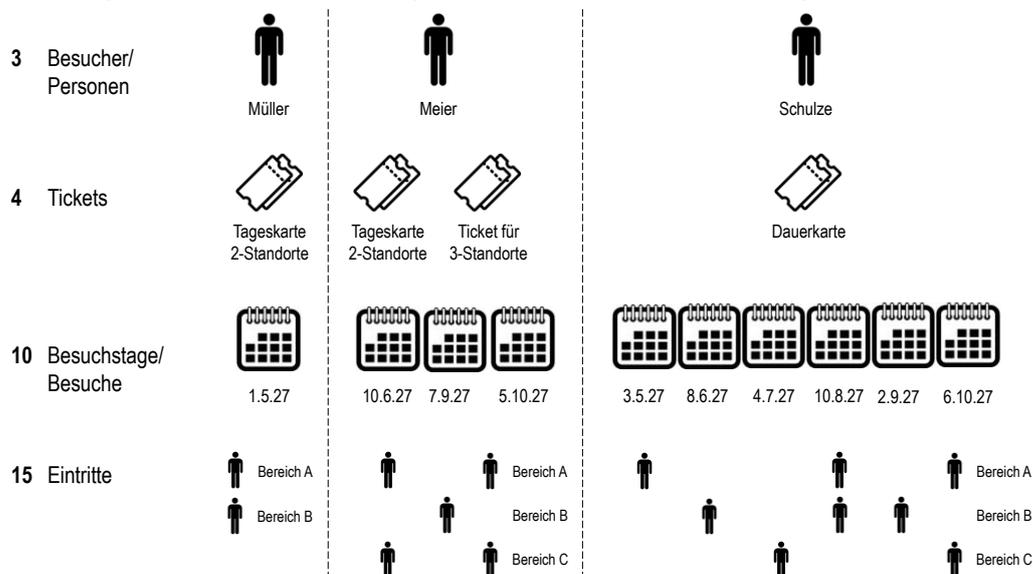
2. Besuchsprognose

2.1 Ausgangssituation, Begrifflichkeiten

In der erwähnten Machbarkeitsstudie bildet die Prognose eines „Besuchervolumens von 5,5 Millionen Besuchern“ die Grundlage für die Erlöskalkulation. Diese gelangt unter Zugrundelegung einer Preis- und Ticketstruktur zur Prognose eines Brutto-Umsatzes durch Tickets in Höhe von 71,28 Mio. Euro und einem gerundeten „Umsatz pro Besuch“ von brutto 13,00 Euro. Diese 13,00 Euro entsprechen 43 Prozent des laut Machbarkeitsstudie angesetzten Preises für ein Vollzahler-Ticket, das alle Ausstellungsbereiche umfasst – Grundlage war die Planung von fünf Kernbereichen – und 65 Prozent des Preises für das günstigste Vollzahler-Ticket, das zwei Ausstellungsbereiche umfassen sollte.

Was aus den Ausführungen in der Machbarkeitsstudie nicht klar hervorgeht, ist, inwieweit es sich beim angesetzten Volumen um Besucher bzw. Besuche handelt. Bei einer dezentralen IGA ist zudem eine weitere Ebene zu berücksichtigen, nämlich die der Eintritte. Im Hinblick auf die Erlöskalkulation ist dann auch noch die Ebene der Tickets relevant. Die folgende Abbildung illustriert die begriffliche Differenzierung, der im Hinblick auf den besonderen Charakter der dezentral geplanten IGA 2027 eine hohe Bedeutung zukommt.

Abbildung 1: Definition zentraler Begriffe im Rahmen der Besuchsprognose



Eigene Darstellung ift GmbH 2017

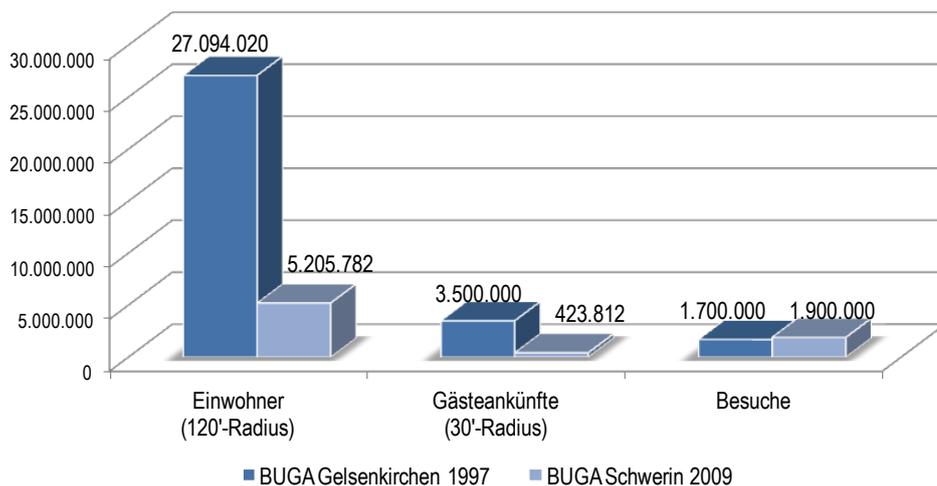
Während bei monozentrischen Garten-Ausstellungen die Anzahl der Besuchstage bzw. Besuche mit der Zahl der Eintritte identisch ist, klaffen diese Zahlen bei einer polyzentrischen Veranstaltung auseinander. Dies lässt sich exemplarisch an Daten zur BUGA 2015 im Havelland darlegen. Diese Gartenschau umfasste acht nur mit Ticket zugängliche Bereiche. In diesen acht Bereichen wurden insgesamt 2,75 Mio. Eintritte gezählt. Dies entsprach etwa dem 3,5-fachen der verkauften Tickets (einschließlich der verkauften Dauerkarten) und etwa dem 2,5-fachen der durchgeführten Besuchstage. Für die Planung haben sowohl Tickets, als auch Besuche und Eintritte Relevanz. Die Zahl der Tickets für die Erlöse, die Zahl der Besuche für den An- und Abreiseverkehr und z.B.

die Planung der Gastronomiekapazitäten und die Zahl der Eintritte z.B. für die Bemessung von Infrastrukturen in den einzelnen Bereichen sowie den Verkehr zwischen den Standorten.

2.2 Methodik

Bei der differenzierten Betrachtung der Ergebnisse zurückliegender Gartenschauen fällt auf, dass unterschiedliche Besuchszahlen¹ offenbar nur in geringem Maß vom „Potenzial“ des Einzugsgebiets (ausgedrückt in Volumen der Bevölkerung und touristischer Nachfrage in einem definierten räumlichen Umkreis) abhängen. Der Vergleich der Performance der Bundesgartenschauen in Gelsenkirchen 1997 und Schwerin 2009 macht dies deutlich. Obwohl Gelsenkirchen über fünf Mal so viele Einwohner und acht Mal so viele Ankünfte im relevanten Einzugsgebiet verfügte, wurden in Schwerin höhere absolute Besuchszahlen erreicht.

Abbildung 2: Vergleich der Performance Bundesgartenschauen Gelsenkirchen / Schwerin



Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Angesichts dieser Differenzen erscheint eine Prognose auf Basis von Mittelwerten der Abschöpfungsquoten zurückliegender Gartenschauen als nicht ausreichend tragfähige Grundlage für die Abschätzung einer so zentralen und vor allem monetär extrem relevanten Planungsgrundlage.

Daher wird bei der Methodik der vorliegenden Besuchsprognose ein neuer Ansatz verfolgt und der Versuch unternommen, wirklich relevante Kriterien zu identifizieren – und zwar differenziert nach den wesentlichen Besuchergruppen. Diese umfassen:

- ▶ die Einwohner der Standortkommune(n)
- ▶ die Urlauber bzw. übernachtenden auswärtigen Besucher mit Hauptreiseanlass IGA
- ▶ die Urlauber mit Hauptreiseanlass Region (die z.B. spontan auch die IGA besuchen)
- ▶ Tagesausflügler aus bis zu 60 Minuten Entfernung und

¹ Bei allen zurückliegenden BUGAs und IGAs auf die in diesem Dokument Bezug genommen wird, entspricht die Zahl der Besuche/Besuchstage jener der Eintritte – mit Ausnahme der BUGA Havelland 2015.

- ▶ Tagesausflügler aus 60 bis 120 Minuten Entfernung.

Die Ergebnisse der Besucherbefragungen zurückliegender Gartenschauen haben gezeigt, dass es sich bei Besuchern aus größerer Entfernung als 120 Minuten zumeist um Urlauber handelt und die Anzahl der Besuche aus diesem Bereich daher nicht über Abschöpfungsquoten² von der Wohnbevölkerung zu prognostizieren ist.

Die Ergebnisse zurückliegender BUGAs und IGAs werden in der folgenden Besuchsprognose differenziert nach den definierten Besuchergruppen betrachtet. Dabei werden unterschiedlichste mögliche Einflussfaktoren herangezogen, die einzeln oder in Kombination als Basis für die Erklärung der jeweils erreichten Ergebnisse dienen können. Zu diesen Faktoren zählen:

- ▶ Einwohner der Standortkommunen
- ▶ Einwohner in verschiedenen Zonen des Einzugsgebietes
- ▶ Touristische Nachfrage im Einzugsgebiet
- ▶ Tourismusintensität
- ▶ Geschäftsreiseanteil
- ▶ Lage des Geländes in Beziehung zum Zentrum der Standortkommune(n)
- ▶ Charakter und Image des Mikrostandortes innerhalb der Standortkommune
- ▶ Identitätsstiftende Aspekte an den Standorten und deren Inszenierung
- ▶ Preisniveau der Tages- und Dauerkarten unter Berücksichtigung inkludierter Leistungen sowie der Teuerung
- ▶ spezifische Attraktivität der BUGA/IGA für die Einwohner der Standortkommune(n)
- ▶ touristischer Charakter der Standortkommune(n)
- ▶ touristischer Charakter der umgebenden Region
- ▶ Besuchsanreize für nicht gartenschauaffine Besucher
- ▶ Witterungsverlauf im BUGA/IGA-Zeitraum
- ▶ Bedeutung der Beschäftigung mit einem Garten bei den Einwohnern im Einzugsgebiet
- ▶ Kaufkraft der Einwohner im Einzugsgebiet
- ▶ Zufriedenheit der Besucher/Bewertung der Qualität der besuchten BUGA/IGA.

Insofern wird für jede Besuchergruppe ein eigenes Prognosemodell aufgestellt, wodurch berücksichtigt wird, dass für unterschiedliche Gruppen jeweils andere Kriterien relevant oder zumindest unterschiedlich gewichtet sind. Dabei werden ausgehend von unserer langjährigen Erfahrung mit der Betreuung von Gartenschauen und den dort durchgeführten Besucherbefragungen Thesen

² Als Abschöpfungs- oder Aktivitätsquote bezeichnet man die Anzahl der Besuche bezogen auf die Bevölkerung. Unter der Annahme, dass jeder Dortmunder einmal die IGA 2027 besuchen würde, ergäbe sich für die Dortmunder eine Aktivitätsquote von 1,0.

aufgestellt, die anschließend ausgehend vom vorhandenen Datenmaterial einer statistischen Überprüfung unterzogen werden.

Anschließend werden die Merkmale der IGA 2027 in das Modell eingespeist und eine Besuchsprognose abgeleitet. Dabei ist zu berücksichtigen, dass zum gegenwärtigen Zeitpunkt verschiedene Merkmale lediglich abgeschätzt werden können, da noch kein genaues Bild davon existiert, wie die IGA 2027 tatsächlich aussehen wird – und wie beispielsweise das Wetter sein wird.

Eine besondere Herausforderung für die Prognose stellt das dezentrale Konzept der IGA 2027 dar. Zwar liegen mit den Ergebnissen der BUGA Havelland 2015 gewisse Erfahrungen mit einem solchen Konzept vor, die Standorte Ruhrgebiet und Havelland könnten jedoch vom Charakter her kaum unterschiedlicher sein und wie in der Folge noch gezeigt werden wird, spielen die über die Bevölkerungszahl hinausgehenden Merkmale einer Region eine gewichtige Rolle bezüglich erzielbarer Abschöpfungsquoten.

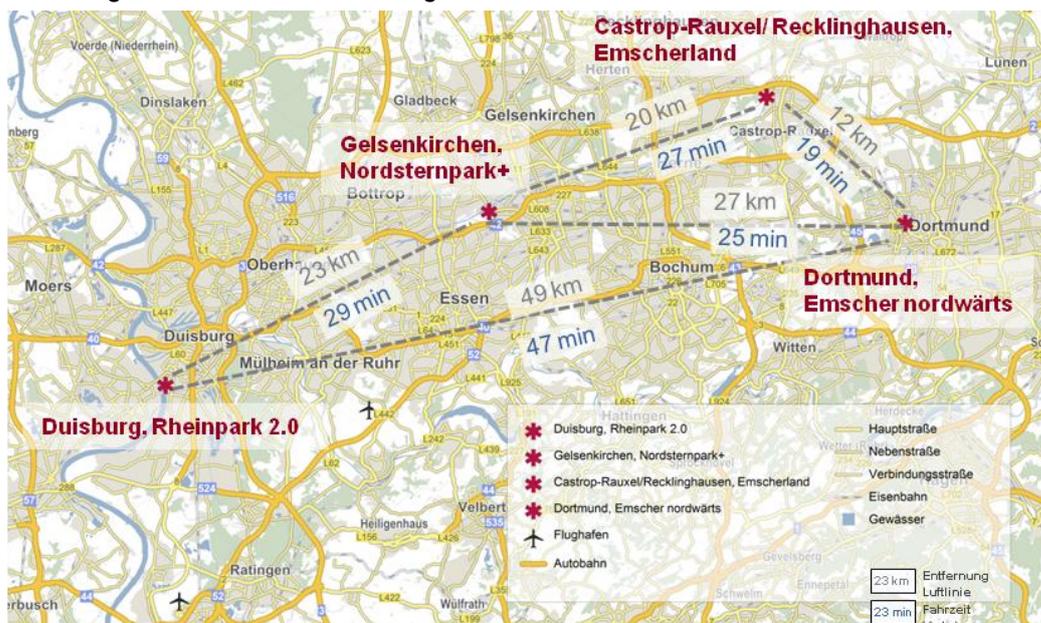
Daher werden die voraussichtlichen Schwerpunktstandorte der IGA 2027 auch separat betrachtet, wobei jeweils angenommen wird, dass eine singuläre, monozentrische Gartenschau an diesen Standorten stattfinden wird. Aus einem Abgleich der Einzelstandortbetrachtung mit einer Gesamtbetrachtung wird dann die Prognose für die dezentrale IGA 2027 abgeleitet.

Diese Prognose wird für zwei Varianten erstellt:

- ▶ Variante 1: Schwerpunktstandorte in Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund
- ▶ Variante 2: Schwerpunktstandorte in Duisburg, Castrop-Rauxel/Recklinghausen und Dortmund.

Auf die Darstellung der Planungen für diese Bereiche wird an dieser Stelle verzichtet. Die folgende Abbildung zeigt lediglich die Lage der Standorte im Raum und die zwischen den Standorten bestehenden Entfernungen.

Abbildung 3: Standorte der Zukunftsgärten IGA 2027



Eigene Darstellung ift GmbH 2017, Basis Daten GfK RegioGraph, Google Earth (Fahrzeit ohne Stau)

2.3 Besuchsprognose

In der folgenden Besuchsprognose werden die zu erwartenden Besuchszahlen der fünf dargestellten Besuchergruppen ermittelt.

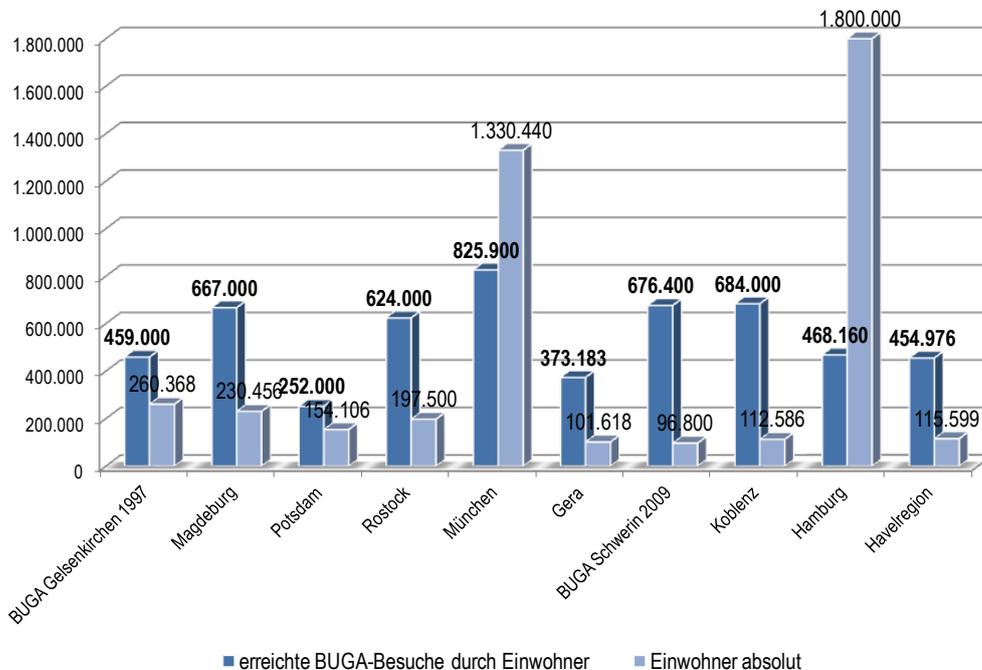
2.3.1 Herleitung von Kriterien für Prognose der Besuchszahlen

2.3.1.1 Besuche aus dem Potenzial der Einwohner der Standortkommune(n)

These: Wenn eine BUGA/IGA in einer Stadt mit weniger als 200.000 Einwohnern im Herz der Stadt stattfindet und einen identitätsstiftenden Aspekt inszeniert, dann ist sie besonders erfolgreich. Je größer die Stadt, je peripherer und problematischer der Standort und je geringer der Bezug zu identitätsstiftenden Aspekten, desto geringer die Abschöpfung. Die Gartenaffinität der Einwohner spielt hingegen keine Rolle, da die BUGA/IGA für die Einheimischen mehr Event und Freizeitziel ist, also Aufenthaltsqualität, Veranstaltungsprogramm sowie Spiel- und Sportangebot in Kombination mit preiswerten Dauerkarten ausschlaggebend sind für deren Popularität vor Ort!

Die folgende Abbildung stellt die Einwohnerzahlen der Standortkommunen der letzten BUGAs und IGAs den Besuchen durch Einwohner der ausrichtenden Kommunen gegenüber. Während die Zahl der Besuche manchmal ein Vielfaches der Einwohnerzahl war (Schwerin: Faktor 6,99 = Aktivitätsquote), war es manchmal umgekehrt (Hamburg: Aktivitätsquote 0,26).

Abbildung 4: Besuche und Potenzial der Zielgruppe Einwohner Standortkommune (örtliche Besucher)



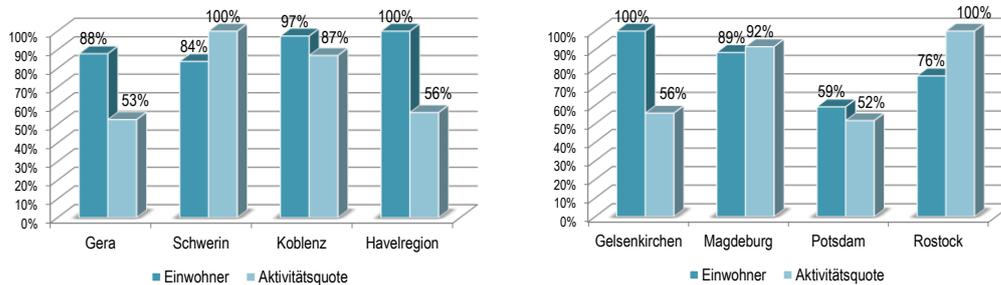
Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Der Korrelationskoeffizient zwischen der Einwohnerzahl und der erreichten Aktivitätsquote beträgt $-0,68$, die Abschöpfungsquote verhält sich also mit einer nennenswerten statistischen Inzidenz umgekehrt proportional zur Einwohnerzahl der ausrichtenden Stadt.

Fazit: Die Größe der ausrichtenden Stadt hat einen Einfluss auf die Aktivitätsquote.³

Betrachtet man das Verhältnis von Einwohnerzahl und Aktivitätsquote in Größenklassen der früheren Standorte, dann fällt auf, dass auch Städte ähnlicher Größe unterschiedliche Aktivitätsquotienten erreichten.

Abbildung 5: Einwohnerzahl + Aktivitätsquote nach Größenklasse der Standortkommune*



Städte um 100.000 Einwohner

Städte um 200.000 Einwohner

Eigene Darstellung ift GmbH 2017, * Prozentwerte jeweils bezogen auf den höchsten Wert bei der Einwohnerzahl und Aktivitätsquote, Lesehinweis: Gelsenkirchen hat mit etwa 260.000 die höchste Einwohnerzahl bei den Städten um 200.000 Einwohner und wurde auf 100% gesetzt, die relative Einwohnerzahl Rostocks liegt mit seinen rund 198.000 Einwohnern im Vergleich dazu bei nur 76%. Gleichzeitig hat Rostock mit rund 3,2 Besuchen pro Einwohner die höchste Aktivitätsquote, die auf 100% gesetzt wurde. Die Aktivitätsquote von rund 1,8 Besuchen der Gelsenkirchener liegt im Vergleich dazu bei nur 56%.

Koblenz und Schwerin erreichten in der Kategorie der BUGAs mit Einwohnerzahlen der Standortkommunen um 100.000 wesentlich höhere Abschöpfungen als Gera und die Havelregion. In Koblenz und Schwerin fanden die Veranstaltungen in unmittelbarer Nähe der Stadtzentren statt, während die BUGAs im Havelland und in Gera dezentral waren (BUGA Gera: zweiter Ausstellungsbereich Ronneburg sieben Kilometer von Gera entfernt).

Fazit: Die Lage des Veranstaltungsgeländes hat einen Einfluss auf die Aktivitätsquote.

Im Falle der ausrichtenden Städte um 200.000 Einwohner erzielte Rostock die höchste Aktivitätsquote, obwohl das IGA-Gelände dort sieben Kilometer vom Stadtzentrum entfernt war, statt zwei bis 3,5 Kilometer, wie an den anderen Standorten dieser Größenklasse. Ein Indiz dafür, dass weitere Aspekte wie:

³ Dabei ist bei der IGA Metropole Ruhr 2027 zu beachten, dass es sich bei der Metropole Ruhr um eine sehr differenziert zu betrachtende Region mit größeren, mittleren und kleineren Städten handelt. Ungeklärt ist daher, ob nicht zumindest in den mittleren und kleineren Städten in der Metropole Ruhr von höheren Aktivitätsquotienten bei einem solchen Pilotprojekt in einem urbanen Raum möglich sind.

- ▶ die Inszenierung identitätsstiftender Aspekte
- ▶ die Attraktivität eines Besuchs (die auch am Image des Mikrostandortes hängt und an der durch das Marketing beeinflussten Erwartungshaltung an einen möglichen Besuch)
- ▶ das Preisniveau

eine Rolle spielen.

Diese Aspekte wurden in Kombination mit den zuvor genannten Aspekten Einwohnerzahl und Lage des Veranstaltungsgeländes in ein Bewertungsschema aufgenommen, das sämtliche fünf Einflussfaktoren auf einer Skala von 1 bis 5 bewertet. Dabei bedeutet 5 jeweils „positive Auswirkung auf Aktivitätsquote“ und 1 jeweils „negative Auswirkung auf Aktivitätsquote (die durchschnittliche Aktivitätsquote betrug bei den Gartenschauen 1997-2015 1,25 Besuche durch Einheimische pro Einwohner der Standortkommune).

Mittels einer Gewichtung der Faktoren wurde eine Gesamtbewertung abgeleitet, die mit den tatsächlich erreichten Abschöpfungsquoten in Beziehung gesetzt wurde. Die Gewichtung der Faktoren wurde in einem iterativen Verfahren so angepasst, dass sich eine höchstmögliche Korrelation zwischen erreichter Abschöpfungsquote und gewichteter Gesamtpunktzahl ergab.

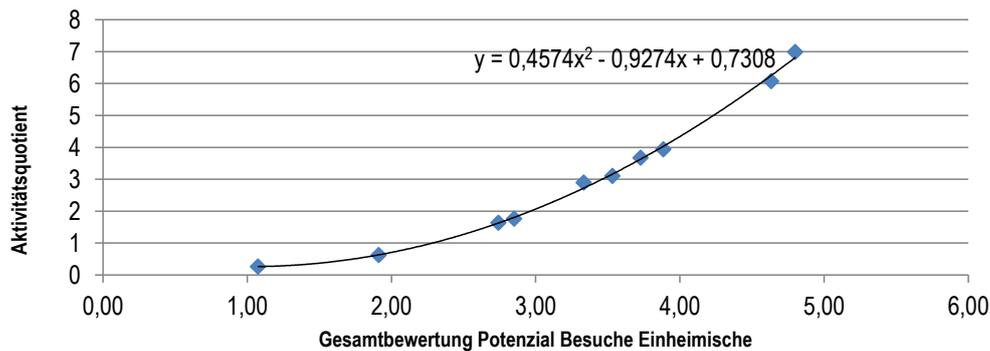
Tabelle 1: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Einwohner der Standortkommune(n)

Aspekt/Gewicht	Gelsenkirchen 1997	Magdeburg 1999	Potsdam 2001	Rostock 2003	München 2005	Gera 2007	Schwerin 2009	Koblenz 2011	Hamburg 2013	Havelregion 2015
1. Einwohner absolut	260.368	230.456	154.106	197.500	1.330.440	101.618	96.800	112.586	1.800.000	115.599
	Bewertung: unter 150.000: 5 Punkte; 150-400.000: 4 Punkte; 400-600.000: 3 Punkte; 600-1.000.000: 2 Punkte; >1 Mio.: 1 Punkt; > 3,0 Mio.: 0,5 Punkte									
24% Punkte	4	4	4	5	1	5	5	5	1	5
2. Lage des Geländes	3,6 km von Altstadt	2 km von Altstadt, an der Elbe	2,8 km von Zentrum	7 km von Zentrum	8 km von Altstadt	Gera im Zentrum, 7 km bis Ronneburg	Herz der Stadt (Schloss)	Herz der Stadt (Deutsches Eck)	6,2 km von Innenstadt	variierend nach Standort
	Bewertung: Stadtzentrum/Herz der Stadt: 5 Punkte; bis 1 km: 4 Punkte; bis 2 km: 3 Punkte, bis 5 km: 2 Punkte, bis 6,5 km: 1,5 Punkte; Abzug für Dezentralität (1-2 Punkte)									
15% Punkte	2	3	2	1	1	4	5	5	1,5	2
3. Identitätsstiftender Aspekt	Bergbau, Fußball (Schalke)	Dom, Elbe	Schlösser	Hafen, Meer	Bayern, Berge	Gera hat kein dezidiertes Image, BUGA wirkte partiell imagebildend	Schloss	Rhein, Mosel, Festung	Hafen, Elbe	Havel
Inszenierung dessen (qualitativ bewertet)	etwas, Zechenareal	etwas, Elbufer	nein	Museums-schiff, Küste	nein		ja	ja	nein	teils, Fluss-landschaft
21% Punkte	2	1,5	1	4	1	2	5	5	1	3
4. Preis Dauerkarte bereinigt	116,76 €	102,20 €	82,95 €	107,14 €	110,81 €	83,25 €	80,89 €	107,74 €	139,55 €	84,19 €
	Bewertung: (Preis + 5 Fahrten Bahn (falls kostenpflichtig)) x VPI (Basis 2010 = 100); 80 €: 5 Punkte, 140 €: 1 Punkt									
20% Punkte	2,6	3,5	4,9	3,2	3,0	4,8	5,0	3,2	1,0	4,8
5. Attraktivität für Einwohner (qualitativ bewertet)	nur 4 Jahre nach Schließung Zeche	Monorail, Jahrtausendturm, Rodelbahn	Schlossparks als Konkurrenz	Gondelbahn, IGA für Standort besonders	Badesee, ÖPNV inkl., Beachsport	kleine Fläche in Gera, Highlight Brücke	+Ensemble See, Schloss, Gärten	+Festung, ÖPV, Gondel in Dauerkarte	Problemstadtteil, schlechtes Marketing	für die kleinen Städte sehr besonders
20% Punkte	3,3	4,5	1,5	3,5	3,6	2,7	4,0	5,0	1,0	4,0
Gesamt	2,85	3,33	2,74	3,53	1,91	3,73	4,80	4,63	1,07	3,88

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Abschließend wurde der Zusammenhang zwischen der auf Basis des Modells errechneten Gesamtpunktzahl und der tatsächlich erreichten Abschöpfung ermittelt, wobei der Aktivitätsquotient y eine Funktion der Gesamtpunktzahl x ist. Die folgende Abbildung zeigt, dass sämtliche Werte fast auf einer Kurve liegen, was für das Zutreffen der getroffenen Annahmen und Bewertungen spricht.

Abbildung 6: Funktion des Aktivitätsquotienten der Einwohner der Standortkommune



Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Mit Hilfe der Formel

$$\text{Aktivitätsquotient} = (0,4574 \times \text{Gesamtpunktzahl})^2 + 0,9274 + 0,7308$$

kann also der Aktivitätsquotient basierend auf der mit Hilfe des dargestellten Bewertungsschemas ermittelten Punktzahl berechnet werden.

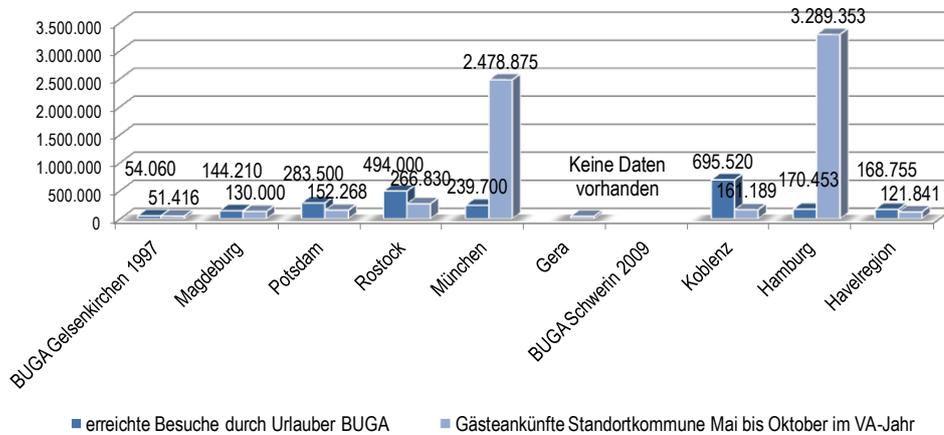
2.3.1.2 Besuche aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA

These: In Top-Städtereisezielen setzt eine BUGA/IGA keine nennenswerten zusätzlichen Impulse. Bei attraktiven Mittelstädten, ist sie der Auslöser, diese Stadt im Jahr der BUGA/IGA zu besuchen, da sie durch die Kombination der Attraktivität der Stadt mit derjenigen der BUGA/IGA interessant genug wird, um es auf den Zettel anzusteuender Reiseziele zu schaffen.

Die Abbildung auf der folgenden Seite stellt die Ankünfte durch Übernachtungsgäste in den Standortkommunen während des Veranstaltungszeitraums der jeweiligen BUGAs bzw. IGAs den Besuchen durch Urlauber gegenüber, welche den Besuch der BUGA/IGA als Hauptreiseanlass angaben. Während die Zahl der Besuche manchmal ein Vielfaches der Ankünfte war (Koblenz: Faktor >4), war es manchmal umgekehrt (Hamburg: Faktor 0,05). Der Korrelationskoeffizient zwischen Ankünften und den erreichten Besuchen durch Urlauber beträgt -0,2, die Zahl der Besuche dieser Zielgruppe verhält sich also mit einer geringen statistischen Inzidenz umgekehrt proportional zur Anzahl der Ankünfte in der ausrichtenden Stadt. Die beiden einzigen Top-Städtereiseziele (Hamburg und München) erzielten die mit Abstand geringsten Faktoren und sogar, absolut betrachtet, nur durchschnittliche Werte.

Fazit: In Top-Städtereisezielen zieht eine BUGA/IGA in weit geringerem Maß als andernorts.

Abbildung 7: Besuche und Potenzial der Zielgruppe Urlauber Hauptreiseanlass BUGA/IGA



Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Das Verhältnis zwischen Urlaubern mit Hauptreiseanlass BUGA/IGA und Ankünften schwankt allerdings auch in den Städten, die nicht zu den Top-Städtereisezielen zählen, stark. Ausgehend von der formulierten These müsste dies mit der Attraktivität der Städte als Ziel einer privat motivierten Reise zusammenhängen. Als Indikator dafür wird die um den Geschäftsreiseturismus bereinigte Tourismusintensität⁴ herangezogen.

Tabelle 2: Bereinigte Tourismusintensität und Urlauber-Besuche

	Gelsenkirchen 1997	Magdeburg 1999	Potsdam 2001	Rostock 2003	Havelregion 2015
Bereinigte Tourismusintensität	402	1.502	2.588	4.867	1.730
Besuche durch Urlauber mit Hauptreiseanlass BUGA/IGA	54.060	144.210	283.500	494.000	168.755

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Die Tabelle zeigt für die dargestellten fünf Standorte einen sehr starken Zusammenhang zwischen der bereinigten Tourismusintensität und den Besuchen durch Urlauber mit Hauptreiseanlass BUGA/IGA. Gera und Schwerin fehlen in dieser Aufstellung, da in den dort durchgeführten Besucherbefragungen die Reiseart nicht abgefragt wurde. Koblenz stellt einen Ausreißer dar: die Tourismusintensität entspricht der von Potsdam, es wurden aber fast 700.000 Besuche durch Urlauber mit Hauptreiseanlass BUGA erzielt. Die These, dass nur attraktive Mittelstädte (Koblenz weniger als Stadt als vielmehr als Tor zum Mittelrheintal und zur Mosel) einen erheblichen Nachfrageimpuls im Übernachtungstourismus durch eine BUGA/IGA erhalten, wird durch das Koblenzer Ergebnis aber prinzipiell bestätigt.

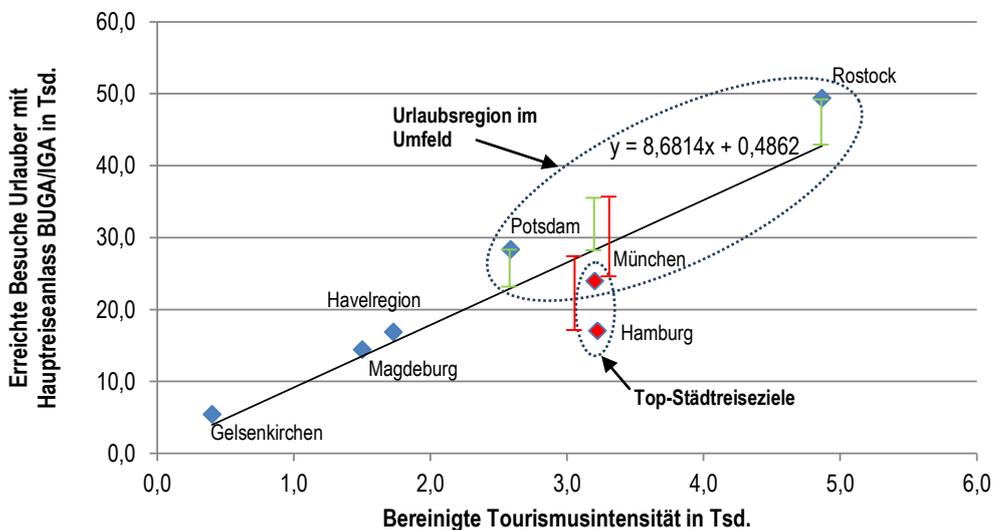
Fazit: Je touristischer eine ausrichtende Stadt, die nicht zu den deutschen Top-Städtereisezielen zählt, geprägt ist, desto höher sind die absoluten Besuche durch Urlauber.

⁴ Tourismusintensität = Übernachtungen / Einwohner x 1.000

Außer der Attraktivität der Stadt kann auch die Attraktivität der Umgebung diesen Impuls unterstützen.

Die folgende Abbildung zeigt die Daten aus der Tabelle 2 ergänzt um die Daten von München und Hamburg. Es zeigt sich, dass die beiden Top-Städtereiseziele Hamburg und München unterdurchschnittlich abschneiden, während Standorte mit attraktiven Urlaubsregionen im Umfeld (Rostock mit der Ostseeküste, Potsdam mit Berlin) überdurchschnittlich abschneiden. Der Betrag der positiven Abweichung ist dabei annähernd identisch (in der Abbildung als grünes Maß dargestellt). München ist sowohl Top-Städtereiseziel als auch in direkter Nachbarschaft einer Urlaubsregion gelegen (Oberbayerische Seen). Setzt man den Zuschlag dafür auch für München an, dann hat der Abschlag für die Eigenschaft Top-Städtereiseziel (in der Abbildung als rotes Maß dargestellt) annähernd den gleichen Betrag wie in Hamburg.

Abbildung 8: Besuche in Abhängigkeit von der bereinigten Tourismusintensität



Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Fazit: Die Lage in Nachbarschaft einer attraktiven Urlaubsregion bewirkt einen zusätzlichen Impuls, die Standortkommune während der BUGA/IGA im Rahmen einer Reise mit Übernachtung gezielt aufzusuchen.

Mit Hilfe der Formel:

$$\text{Besuchszahl} = 8,614 \times \text{Übernachtungen p.a.} \times (1 - \text{Anteil Übernachtungen durch Geschäftsreisende}) / \text{Einwohner} + 0,4862$$

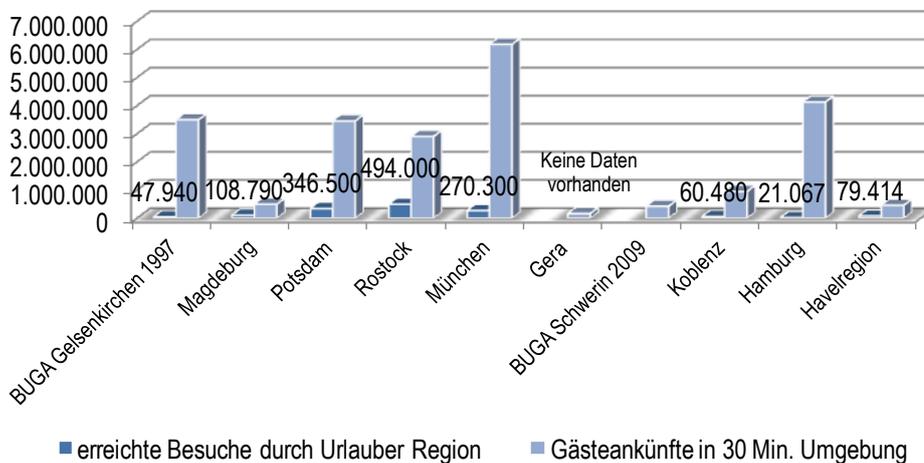
kann also in einem ersten Schritt eine standortcharakterunabhängige Besuchszahl durch Urlauber mit Hauptreiseanlasse BUGA/IGA ermittelt werden. In einem zweiten Schritt sind für den Fall, dass es sich um ein Top-Städtereiseziel handelt, ein Prozent der dort im Jahr registrierten Übernachtungen abzuziehen. In einem dritten Schritt erfolgt ein Zuschlag von pauschal 50.000 Besuchern, sofern das unmittelbare Standortumfeld eine attraktive Urlaubsregion ist (oder ein Top-Städtereiseziel).

2.3.1.3 Besuche durch Urlauber mit Hauptreiseanlass Region

These: Je höher der Anteil der Erholungsurlauber unter den Ankünften im Radius 30 Minuten, desto höher die Abschöpfung aus dem Gesamtpotenzial, je höher der Anteil der Geschäftsreisenden und reinen Städtereisenden, desto geringer.

Die folgende Abbildung stellt die jährlichen Ankünfte durch Übernachtungsgäste im Radius von 30 Minuten um die Standorte der BUGAs/IGAs den Besuchen durch Urlauber gegenüber, welche den Besuch der Region als Hauptreiseanlass angaben. Das Verhältnis zwischen diesen beiden Werten schwankt zwischen den unterschiedlichen BUGAs/IGAs erheblich. Die absolute Zahl der Ankünfte ist daher kein geeigneter Indikator für die zu erwartende Anzahl an Besuchern aus dieser Zielgruppe.

Abbildung 9: Besuche und Potenzial der Zielgruppe Urlauber Hauptreiseanlass Region



Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Die in der Abbildung dargestellten Ankünfte umfassen alle Reisenden, also auch Ankünfte durch Geschäftsreisende und Städtereisende und zwar zu unterschiedlichen Anteilen. Während die Ankünfte beispielsweise in Rostock und seinem Umfeld fast ausschließlich auf Erholungsurlauber entfallen, setzen sich die Ankünfte Hamburgs fast ausschließlich aus Geschäfts- und Städtereisenden zusammen.

Die folgende Tabelle stellt die um Städte- und Geschäftsreisende bereinigten Ankünfte den erreichten Besuchen aus dem Segment der Regions-Urlauber gegenüber. Zwischen den Wertereihen besteht eine hohe positive Korrelation (Korrelationskoeffizient 0,91).

Tabelle 3: Bereinigte Ankünfte Region und Besuche durch Regions-Urlauber

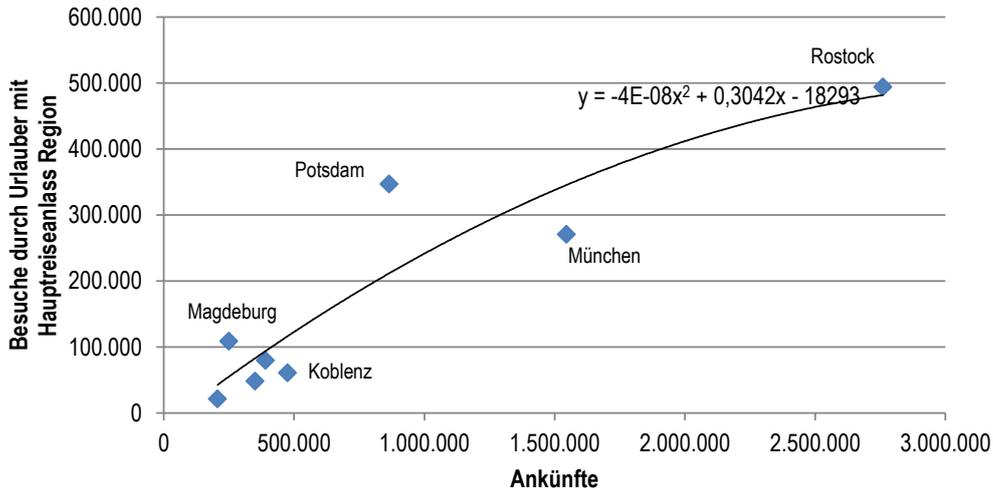
	Gelsenkirchen 1997	Magdeburg 1999	Potsdam 2001	Rostock 2003	München 2005	Koblenz 2011	Hamburg 2013	Havelregion 2015
Ankünfte Erholungsurlauber	350.000	250.000	864.749	2.759.750	1.545.282	475.050	206.430	390.756
Besuche	47.940	108.790	346.500	494.000	270.300	60.480	21.067	79.414

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Fazit: Die Anzahl der Regions-Urlauber auf einer Gartenschau hängt stärker vom Volumen der Erholungsurlauber als vom Gesamtvolumen des Tourismus im Umfeld ab.

Bei Darstellung in einem Koordinatensystem fällt jedoch auf, dass die Werte trotz hoher Korrelation verhältnismäßig stark streuen.

Abbildung 10: Besuche in Abhängigkeit von den Ankünften durch Erholungsurlauber



Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Die größten Abweichungen weisen Potsdam, München und Koblenz auf. Der unterdurchschnittlichen Zahl der Besuche aus dieser Zielgruppe steht im Falle von Koblenz eine stark überdurchschnittliche Zahl von Besuchen durch Urlauber mit Hauptreiseanlass BUGA gegenüber. Bei der Besucherbefragung kategorisierten 92 Prozent der befragten Übernachtungsgäste ihre Reise als eine mit Hauptreiseanlasse BUGA und nur acht Prozent gaben als Hauptanlass die Region an. Bei anderen Gartenschauen lag das Verhältnis meist bei 50/50. Es ist also weniger die absolute Zahl an Übernachtungsgästen als vielmehr deren Zuordnung ihrer Reise zum Hauptanlass, die im Falle von Koblenz für die Abweichung sorgt.

Im Falle von Potsdam und Magdeburg handelt es sich um eine positive Abweichungen vom erwarteten Wert. Diese können mit spezifischen Marketingaktivitäten zusammenhängen, es lassen sich dafür aber ebenso wie für die negative Abweichung im Falle Münchens keine mit vertretbarem Aufwand operationalisierbaren Zusammenhänge identifizieren.

Daher wird für die Ermittlung der aus dieser Zielgruppe zu erwartenden Besuchszahl ohne Korrekturen auf die aus allen zur Verfügung stehenden Werten ermittelte Funktion

$$\text{Besuchszahl} = -0,00000004 \times \text{Ankünfte Erholungsurlauber}^2 + 0,3042 \times \text{Ankünfte Erholungsurlauber} - 18293$$

zurückgegriffen.

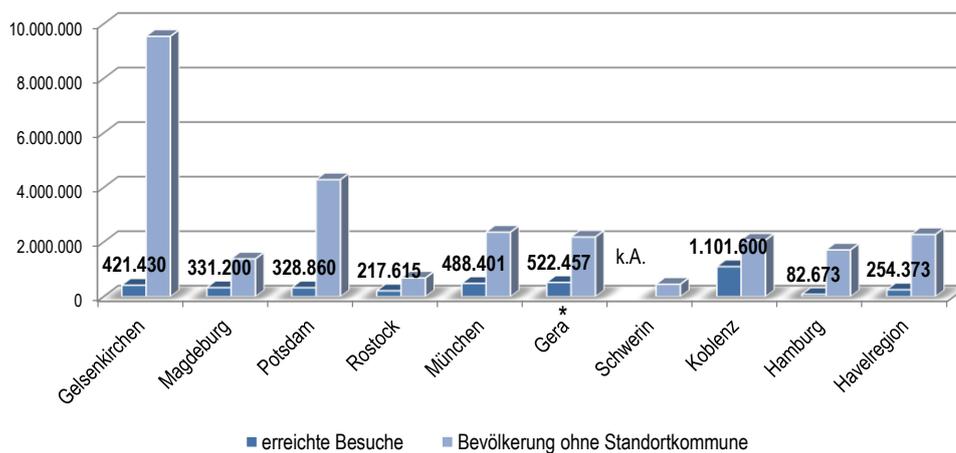
2.3.1.4 Besuche aus dem Potenzial der Tagesausflügler im Nahbereich

These: In diesem Markt konkurriert eine BUGA/IGA mit alternativen Tagesreisezielen. Dementsprechend sind klassische Faktoren wie Bevölkerungsvolumen, Preis, Attraktivität und nicht zuletzt das Wetter maßgeblich für die erzielte Besuchszahl.

Als Nahbereich wird das Gebiet bis zu einer Entfernung von 60 PKW-Fahrminuten definiert.

Die folgende Abbildung stellt die Bevölkerung im Radius von 60 Minuten um die Standorte der BUGAs/IGAs (ohne Einwohner der Standortkommunen) den Besuchen von Einwohnern dieser Zone gegenüber. Das Verhältnis zwischen diesen beiden Werten schwankt zwischen den unterschiedlichen BUGAs/IGAs erheblich. Die Abschöpfungsquote schwankt zwischen 0,04 und 0,53, also um den Faktor 13! Die absolute Zahl der Einwohner ist daher für sich genommen kein hinreichender Indikator für die zu erwartende Anzahl an Besuchern aus dem Nahbereich. Allerdings besteht eine negative Korrelation zwischen der absoluten Einwohnerzahl und der erreichten Abschöpfungsquote (Koeffizient -0,5), je dichter bevölkert das EZG, desto geringer die Quote.

Abbildung 11: Besuche und Potenzial der Zielgruppe Tagesausflügler aus dem Nahbereich



Eigene Darstellung ift GmbH 2017, *) Schätzung auf Basis der Anzahl der Gäste aus Thüringen

Dies wirft die Frage nach weiteren Einflussfaktoren auf. Keinerlei Korrelation besteht zwischen der Gartenaffinität der Bevölkerung im Einzugsgebiet (ausgedrückt im Anteil der Bevölkerung, welcher „häufig“ der Freizeitbeschäftigung „Beschäftigung mit dem Garten, Gärtnern“ nachgeht) und der Häufigkeit ihrer BUGA-Besuche. Hierzu wurden Daten einer bundesweiten, bevölkerungsrepräsentativen Panel-Befragung ausgewertet.

Da Tagesausflüge häufiger spontan durchgeführt werden bzw. die Art des Ausflugs an das Wetter am geplanten Ausflugstag gekoppelt wird, könnte das Wetter einen Einflussfaktor darstellen. Daher wurden für sämtliche betrachteten BUGAs und IGAs Wetterdaten aus dem Veranstaltungsjahr ausgewertet:

- ▶ Tägliche Tageshöchsttemperatur in °C zwischen dem 1.5. und dem 15.10
- ▶ Tägliche Summe der Sonnenscheindauer in Stunden zwischen dem 1.5. und 15.10.
- ▶ Tägliche Summe der Niederschlagsmenge in mm zwischen dem 1.5. und 15.10.

Ausgehend von diesen Daten wurden zwei Witterungstypen definiert:

- ▶ *Perfekte Tage*: Tageshöchstwert größer oder gleich 20°C und kleiner 28°C, mindestens fünf Sonnenstunden, kein Niederschlag
- ▶ *Schlechte Tage*: Tageshöchstwert unter 20°C, weniger als zwei Sonnenstunden und mehr als 5 Millimeter Niederschlag oder Tageshöchsttemperatur unter 15°C.

Hauptausflugstage sind der Samstag und der Sonntag. Daher wurde analysiert, wie viele Samstage und Sonntage während des Veranstaltungszeitraums witterungsmäßig perfekt bzw. schlecht waren. Der Saldo aus perfekten und schlechten Tagen wurde schließlich als Indikator für den Einfluss des Wetters auf die jeweilige BUGA/IGA herangezogen.

Tabelle 4: Witterung während des Veranstaltungszeitraums der BUGAs/IGAs⁵

	Gelsenkirchen 1997	Magdeburg 1999	Potsdam 2001	Rostock 2003	München 2005	Gera 2007	Koblenz 2011	Hamburg 2013	Havelregion 2015
Perfekte Tage am Wochenende	3,6%	6,0%	6,0%	10,1%	7,1%	11,3%	7,1%	5,4%	4,2%
Schlechte Tage am Wochenende	1,8%	2,4%	3,0%	3,0%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	2,4%
Saldo	1,8%	3,6%	3,0%	7,1%	2,3%	6,5%	2,3%	0,6%	1,8%

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Das bedeutet, dass sich die IGA Rostock einer besonders guten Witterung erfreute und die IGS Hamburg mit einer besonders schlechten Witterung zu kämpfen hatte. Zwischen den ermittelten Salden und den erreichten Abschöpfungsquoten besteht eine schwache positive Korrelation (Koeffizient 0,4), es kann also ein gewisser Einfluss des Wetters unterstellt werden – was im Übrigen auch der praktischen Erfahrung der jeweiligen Veranstalter entspricht. Für die BUGAs Potsdam (bzw. Brandenburg) ergaben sich auf Basis der täglichen Besuchszahlen für die schlechten Wochenendtage durchschnittlich 7.900 Besuche (13.000), für die perfekten Wochenendtage 18.200 Besuche (Brandenburg 18.000). Im Durchschnitt aller Wochenendtage waren es 17.400 Besuche (14.000) und im Durchschnitt aller Wochentage 11.000 Besuche⁶ (k.A.).

Auch preislich unterschieden sich die Veranstaltungen stark, die bereinigten Tagespreise variierten zwischen 20,41 Euro und 47,01 Euro. Die bereinigten Tagespreise wurden wie folgt ermittelt:

$$\text{Bereinigter Tagespreis} = (\text{Preis Tageskarte Erwachsene} + 1 \text{ Fahrt Transportmedium}) \\ \times \text{Verbraucherpreisindex (Basis 2010 = 100)} / \text{Kaufkraftindex Bevölkerung Nahbereich.}$$

Durch die Einbeziehung des Kaufkraftindex wurde der Preis auch in Bezug zur Kaufkraft der relevanten Bevölkerung gesetzt. Immerhin beträgt die Kaufkraft pro Kopf im Nahbereich von Hamburg fast das Doppelte der Kaufkraft im Nahbereich von Gera.

⁵ Der Saldo betrug für Schwerin 4,7% - von dieser Gartenschau liegen aber keine Angaben zur Anzahl der Besucher aus dem Nahbereich vor.

⁶ Die genannten Werte umfassen jeweils Besuche durch alle Besuchergruppen an den jeweiligen Tagen.

Für die erzielte Abschöpfungsquote konnte eine schwache negative Korrelation (je teurer, desto geringer die Abschöpfung) ermittelt werden (Koeffizient -0,3).

Die nicht vorhandenen Korrelationen mit absoluter Bevölkerungszahl und Gartenaffinität sowie die relativ schwachen Korrelationen mit Wetter und Preis lassen den Schluss zu, dass die wahrgenommene Attraktivität der entscheidende Faktor für oder wider einen Tagesausflug zur Gartenschau ist. Diese Attraktivität wird wiederum von einer Vielzahl von Faktoren bestimmt, u.a. von der Attraktivität des Freizeitangebotes im Umfeld und vom Marketing bzw. der Darstellung des auf der Veranstaltung zu erwartenden Angebots. Letztlich drücken die erreichten Besuche diese Attraktivität aus und von daher wurde die Attraktivität in der folgenden Tabelle so gesetzt, dass sie zu einer rechnerisch ermittelten Abschöpfungsquote führt, die der tatsächlich erreichten entspricht. Anschließend wird der Versuch einer Plausibilisierung unternommen.

Tabelle 5: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Einwohner aus dem Nahbereich

Aspekt/Gewicht	Gelsenkirchen 1997	Magdeburg 1999	Potsdam 2001	Rostock 2003	München 2005	Koblenz 2011	Hamburg 2013	Havelregion 2015
1. Einwohner 60 Min.	9.544.253	1.384.381	4.289.596	683.383	2.364.931	2.073.374	1.712.256	2.278.632
20% Punkte	1,0	4,6	3,3	4,9	4,2	4,3	4,4	4,2
2. Wetter (Saldo aus Tabelle 4)	1,80%	3,60%	3,00%	7,10%	2,30%	2,30%	0,60%	1,80%
25% Punkte	1,3	2,5	2,1	5,0	1,6	1,6	0,4	1,3
3. Preis Tageskarte	33,52 €	44,55 €	22,32 €	43,31 €	47,01 €	26,38 €	29,09 €	28,48 €
15% Punkte	3,0	1,4	4,7	1,6	1,0	4,1	3,7	3,8
4. Attraktivität	Siehe Erläuterungen auf der folgenden Seite!							
40% Punkte	2,1	3,5	1,5	3,0	3,8	5,0	0,7	1,4
Gesamt	1,8	3,1	2,5	3,7	2,9	3,9	1,8	2,3

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Mit Hilfe der Formel

$$\text{Aktivitätsquotient} = \text{erreichte Gesamtpunktzahl} \times 0,1472 - 0,2218$$

kann also der Aktivitätsquotient, wie in der folgenden Tabelle dargestellt, basierend auf der mit Hilfe des dargestellten Bewertungsschemas ermittelten Punktzahl berechnet werden.

Tabelle 6: Berechnung Aktivitätsquote und Vergleich mit tatsächlich erreichter Quote

	Gelsenkirchen 1997	Magdeburg 1999	Potsdam 2001	Rostock 2003	München 2005	Koblenz 2011	Hamburg 2013	Havelregion 2015
Gesamtpunktzahl	1,8	3,1	2,5	3,7	2,9	3,9	1,8	2,3
Errechnete Quote	0,04	0,24	0,15	0,32	0,21	0,35	0,05	0,11
Erreichte Quote	0,04	0,24	0,08	0,32	0,21	0,53	0,05	0,11
erreicht/errechnet	100%	100%	53%	100%	100%	152%	100%	100%

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Mit Koblenz und Potsdam gibt es zwei „Ausreißer“ mit großen Abweichungen der tatsächlichen von den erwarteten Ergebnissen. Auch diese Ausreißer werden in der Folge zu erklären versucht:

Gelsenkirchen (Attraktivität für Tagesausflügler aus dem Nahbereich bewertet mit 2,1):

Das Einzugsgebiet von bis zu 60 Minuten umfasst vor allem das Ballungsgebiet der Metropole Ruhr und deutlich größere Städte wie Essen oder Düsseldorf. Zudem verfügte der gesamte Raum über ein umfangreiches Grün- und Freizeitangebot. Gelsenkirchen war bis dato kein bekannter Standort für Freizeitattraktionen für die umgebenden Städte der Metropole Ruhr (so gab es noch nicht die „Zoom Erlebniswelt“) und so war die Ausstrahlung trotz einiger nicht-gärtnerischer Attraktionen verhältnismäßig gering.

Magdeburg (Attraktivität für Tagesausflügler aus dem Nahbereich bewertet mit 3,5):

Mit dem Jahrtausendturm, der Monorail und der Sommerrodelbahn bot diese BUGA auch einige Attraktionen jenseits der gärtnerischen Bereiche. Das Umland Magdeburgs ist eher ländlich bzw. kleinstädtisch geprägt, so dass diese BUGA bezogen auf ihr Einzugsgebiet einen relativ hohen Attraktionswert erreichen konnte. Hinzu dürfte bei einer der ersten BUGA in den neuen Bundesländern auch ein Neugierfaktor gekommen sein.

Potsdam (Attraktivität für Tagesausflügler aus dem Nahbereich bewertet mit 1,5):

Potsdam ist der einzige der untersuchten Ausrichtungsorte, der in direkter Nachbarschaft einer Metropole liegt. Die Einwohner im Einzugsgebiet bis 60 Minuten sind überwiegend die Einwohner Berlins. Die Bevölkerung der Metropole zu einer Veranstaltung in eine benachbarte Stadt mit lediglich 150.000 Einwohnern zu ziehen, wird als ungleich schwieriger erachtet, als aus einem eher kleinstädtisch geprägten Umfeld Besucher in eine in einer Großstadt stattfindende BUGA zu ziehen (wie in Magdeburg). Der besondere Charakter des Einzugsgebiets wird als Erklärung für die unterdurchschnittliche Abschöpfung als plausibel eingeschätzt.

Rostock (Attraktivität für Tagesausflügler aus dem Nahbereich bewertet mit 3,0):

Die IGA Rostock bot mit der Gondelbahn und ihrer Lage am Meer sowie den Nationengärten eine besondere Attraktivität. Gleichwohl liegen in der Nachbarschaft die attraktiven Strände an der Ostseeküste. Die Lage in einem sehr ländlich geprägten Einzugsgebiet bescherte der IGA jedoch eine hohe Aufmerksamkeit, die letztlich auch in Besuche mündete.

München (Attraktivität für Tagesausflügler aus dem Nahbereich bewertet mit 3,8):

Die Begründung für eine so hohe Bewertung der Attraktivität ist insbesondere im Vergleich zu Rostock nicht leicht zu führen, da hier von einem intensiveren Wettbewerb um das Zeitbudget der Urlauber ausgegangen werden muss und eine Gondelbahn für Bewohner des Münchner Um-

lands auch nicht so außergewöhnlich ist. Vermutlich sorgte die kostenlose Anreise per ÖPNV aus dem Bereich des MVV (auch für Dauerkartenbesitzer) für eine höhere Abschöpfung als sie allein auf Basis der Attraktivität der BUGA zu erwarten gewesen wäre. Vor allem Familien nutzten dieses Angebot, da die BUGA für sie dank Badensee und Sportanlagen als Zielgruppe sehr attraktiv war. Für die Veranstalter bedeutete die rege Nutzung des ÖPNV durch ihre Gäste (es wurden 80.000 Dauerkarten verkauft, die in geschätzten 1.000.000 Besuchen resultierten) allerdings zusätzliche hohe und nicht eingeplante finanzielle Aufwendungen. Da der Flughafen Riem der Altersgruppe der BUGA-Besucher noch als Münchner Airport in Erinnerung gewesen sein dürfte, könnte auch ein gewisser Neugiereffekt eine Rolle gespielt haben.

Koblenz (Attraktivität für Tagesausflügler aus dem Nahbereich bewertet mit 5,0):

Die Lage am Deutschen Eck, die spektakuläre Seilbahn über den Rhein zur Festung Ehrenbreitstein und die Einbeziehung des eindrucksvollen Festungsbaus, der sich zur BUGA mit neu zugänglichen und umgestalteten Ausstellungsbereichen präsentierte, machten diese BUGA auch außerhalb des Stammpublikums für einen großen Publikumskreis im kleinstädtisch geprägten Einzugsgebiet bis 60 Minuten interessant. Möglicherweise trugen die vorherige lange Schließung der Festung (wegen Umbau), die Möglichkeit, mit Ausflugsschiffen über den Rhein anzureisen und die vorübergehende Öffnung der Seilbahn ein rundes halbes Jahr vor der BUGA, verbunden mit Erfolgsmeldungen zu deren Frequentierung in der Summe dazu bei, dass diese BUGA im Nahbereich weit über die Erwartungen vielfältig motivierte Besucher abschöpfte.

Hamburg (Attraktivität für Tagesausflügler aus dem Nahbereich bewertet mit 0,7):

Die konzeptionell sehr gelungene und nachhaltig positiv wirkende Hamburger Gartenschau fand an einem stigmatisierten Standort statt. Wilhelmsburg war ein Problemstadtteil mit hohem Migrantenanteil, Hochhäusern und Kriminalität, der durch die IGS als Teil der Internationalen Bauausstellung eine deutliche Aufwertung erlebte, die Durchführung der Veranstaltung aber erschwerte. Zudem mangelte es auch an nennenswerten Attraktionen, die der Veranstaltung in der Stadt und überregional eine bessere Wettbewerbsposition hätten verschaffen können. Mit einer Monorail war das im Jahr 2013 offenbar nicht mehr gegeben. Außerdem bot Hamburg auch vor der IGS schon viele hochwertige und kostenfreie Grünflächen und Parks wie Planten en Bloemen oder entlang der Alster. Dazu kam ein wetterbedingt schlechter Start, verbunden mit negativer Berichterstattung, der ÖPNV war im Gegensatz zu München nicht inkludiert und das Marketing wurde in Branchenkreisen als suboptimal eingestuft. Nicht nur innerhalb der Stadt. Das Hamburger Umland (das prinzipiell bis in Küstenurlaubsorte reicht) und dortige Partner wurden in die spärlichen Aktivitäten gar nicht einbezogen.

Havelregion (Attraktivität für Tagesausflügler aus dem Nahbereich bewertet mit 1,4):

Wenn auch nicht in dem Maße wie im Falle Potsdams, so machen doch Bewohner Berlins (westliche Bezirke) einen nennenswerten Teil der Bevölkerung im Bereich bis 60 Minuten aus – mit den entsprechenden Schwierigkeiten, diese für eine Fahrt in die ausrichtenden Kleinstädte zu aktivieren. Ansonsten kann die geringe Attraktivität mit dem dezentralen Konzept schlüssig begründet werden. Eine BUGA mit fünf unterschiedlichen, bis zu 70 Kilometern auseinanderliegenden Standorten in einem ländlichen und kaum bekannten Raum entwickelt offenbar nicht die Strahlkraft, wie eine klar umrissene Veranstaltung an einem einzigen Austragungsort. Aus diesem Grunde ist eine direkte Vergleichbarkeit mit der urbanen und bekannten Metropole Ruhr wenig sinnvoll.

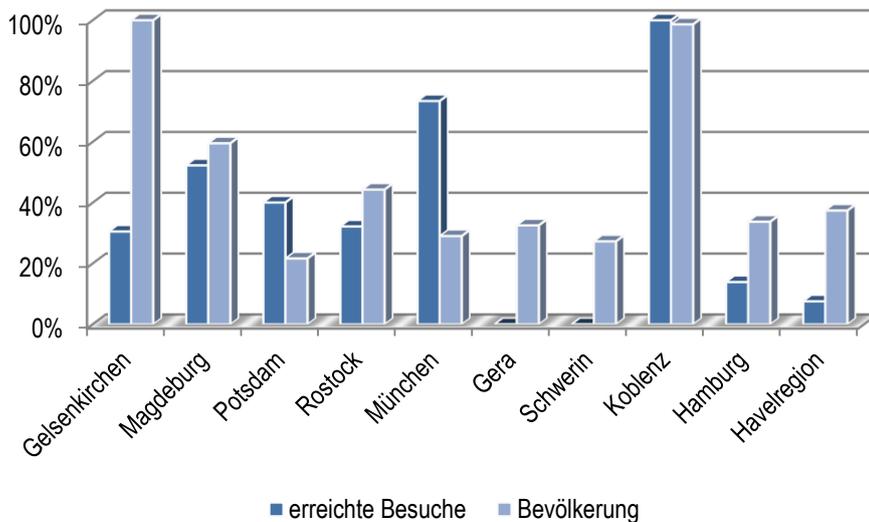
2.3.1.5 Besuche aus dem Potenzial der Tagesausflügler im Fernbereich

These: In diesem Markt geht es für eine BUGA/IGA vor allem darum, überhaupt wahrgenommen zu werden und zwar nicht nur innerhalb der Kernbesuchergruppe, die ohnehin jede BUGA/IGA besucht, unabhängig davon, wo sie gerade stattfindet. Dabei spielt es auch eine Rolle, welches Image die Standortkommune als Ziel für eine Städtereise hat.

Als Fernbereich wird das Gebiet in einer Entfernung von 60 bis 120 PKW-Fahrminuten definiert.

Die folgende Abbildung stellt die Bevölkerung im Radius von 60 bis 120 Minuten um die Standorte der BUGAs/IGAs den Besuchen von Einwohnern dieser Zone gegenüber. Das Verhältnis zwischen diesen beiden Werten schwankt zwischen den unterschiedlichen BUGAs/IGAs erheblich. Die Abschöpfungsquote schwankt zwischen 0,01 und 0,122, also um den Faktor 12! Die absolute Zahl der Einwohner ist daher für sich genommen kein hinreichender Indikator für die zu erwartende Anzahl an Besuchern aus dem Fernbereich. Allerdings besteht eine gewisse negative Korrelation zwischen der absoluten Einwohnerzahl und der erreichten Abschöpfungsquote (Koeffizient -0,52), je dichter bevölkert das EZG, desto geringer also tendenziell die Quote.

Abbildung 12: Besuche und Potenzial der Zielgruppe Tagesausflügler aus dem Nahbereich



Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Allerdings zeigt der Vergleich zwischen Koblenz und Gelsenkirchen, die beide um die 17 Mio. Einwohner im Bereich von 60 bis 120 Minuten zählen, wie sehr die erreichten Besucherzahlen auch bei ähnlich strukturierten Einzugsgebieten abweichen können (Koblenz schöpfte mehr als drei Mal so viel ab). Das gilt auch für Hamburg und München, wobei München um den Faktor 5 besser abschöpfte. Während bei Koblenz und Gelsenkirchen neben dem Marketing auch das Standortimage als plausibler Erklärungsansatz für die Unterschiede erscheint, funktioniert das im Falle von Hamburg und München nicht, denn beide Städte haben ja ein Image als attraktive Städtereiseziele und sind die unangefochtenen Metropolen in einem weiten Umfeld. Ob das Image des Mikrostandortes im Fernbereich noch relevant ist, darf bezweifelt werden. Daher spricht einiges dafür, dass das Marketing, gerade auch im weiteren Umland, mit Vertriebspartnern und im

Bereich Busreisetouristik hier eine entscheidende Rolle spielt – und somit ein weicher Faktor, für den im Rahmen einer Prognose nur Annahmen getroffen werden können. Dieser floss auch schon in die Bewertung für den Nahbereich ein.

Das Wetter dürfte hingegen eine geringere Rolle spielen, da Besuche aus der Zone von 60 bis 120 Minuten weniger spontan unternommen werden und Schlechtwetter eher zu einer Verschiebung eines geplanten Besuchs führt. Der Preis für den Eintritt zur BUGA/IGA wird ebenfalls als Einflussfaktor berücksichtigt, allerdings ohne Bereinigung um die Kaufkraft. Angesichts der geringen Abschöpfungsquote im Fernbereich kann davon ausgegangen werden, dass die Teilgruppe der ausreichend kaufkräftigen Einwohner jeweils größer als die der potenziellen BUGA-Besucher ist.

Tabelle 7: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Einwohner aus dem Fernbereich

Aspekt/Gewicht	Gelsenkirchen 1997	Magdeburg 1999	Potsdam 2001	Rostock 2003	München 2005	Koblenz 2011	Hamburg 2013	Havelregion 2015	
1. Einwohner im Radius 60-120 Min.	17.055.607	10.156.288	3.695.814	7.556.388	4.952.428	16.825.935	5.754.484	6.381.396	
35% Punkte	1,0	2,8	4,6	3,5	4,2	1,1	4,0	3,8	
2. Standortimage als Reiseziel	nur anlagenbezogen ⁷	Dom	Schlösser	Hafen, Warnemünde	Top-Städtereiseziel	Deutsches Eck	Top-Städtereiseziel	Havelberg Ausflugsort	
15% Punkte	1,0	3,0	5,0	2,0	5,0	4,0	5,0	2,0	
3. Preis Tageskarte bereinigt ⁸	22,35 €	24,44 €	12,96 €	24,33 €	33,83 €	21,14 €	29,09 €	20,19 €	
15% Punkte	3,2	2,8	5,0	2,8	1,0	3,4	1,9	3,6	
4. Attraktivität	entsprechend der Bewertung in Tabelle 5								
35% Punkte	2,1	3,5	1,5	3,0	3,8	5,0	0,7	1,4	
Gesamt	1,7	3,1	3,6	3,0	3,7	3,2	2,7	2,7	

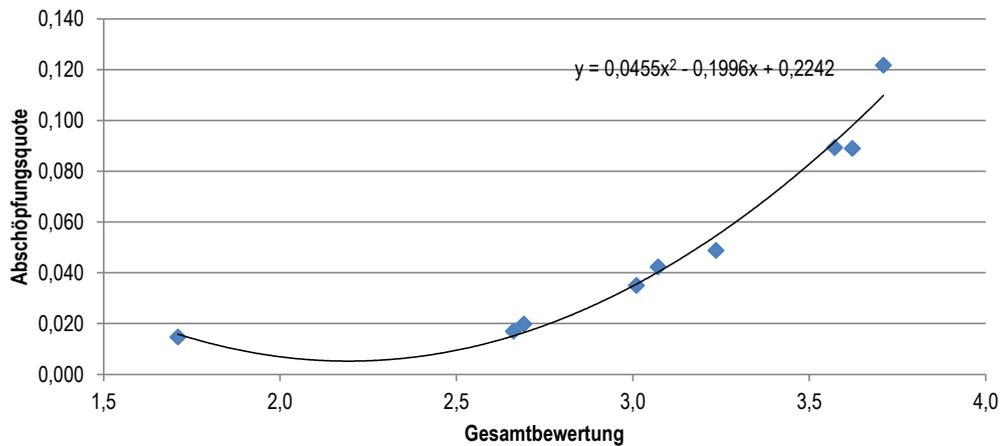
Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Stellt man die ermittelten Gesamtpunktzahlen den erreichten Abschöpfungsquoten aus dem Fernbereich gegenüber, ergibt sich folgendes Bild.

⁷ Arena auf Schalke, ZOOM Erlebniswelt

⁸ Ohne Bereinigung um Kaufkraft, die für den Fernbereich nicht ermittelt wurde.

Abbildung 13: Aktivitätsquote in Abhängigkeit von der Bewertung des Potenzials zur Abschöpfung aus dem Fernbereich



Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Im Bereich höherer Punktzahlen zeigt sich eine höhere Streuung und zwischen 1,7 und 2,7 Punkten bleiben die Abschöpfungsquoten weitgehend konstant. Letzteres scheint darauf hinzuweisen, dass es eine Mindestabschöpfung von etwa 1,5 bis zwei Prozent gibt. Es dürfte sich hier um einen harten Kern von Gartenschauinteressierten handeln, der weitgehend unabhängig von allen anderen Faktoren eine Gartenschau besucht, wenn sie denn in der entsprechenden Entfernung stattfindet.

Erst mit zunehmender Punktzahl vermögen die Gartenschauen dann das darüber hinausgehende Potenzial anzupapfen.

Mit Hilfe der Formel

$$\text{Aktivitätsquotient} = 0,0453 \times \text{Gesamtpunktzahl}^2 - 0,1984 \times \text{Gesamtpunktzahl} + 0,2227$$

kann also der Aktivitätsquotient, wie in der folgenden Tabelle dargestellt, basierend auf der mit Hilfe des dargestellten Bewertungsschemas ermittelten Punktzahl berechnet werden.

Tabelle 8: Berechnung Aktivitätsquote Fernbereich und Vergleich mit tatsächlich erreichter Quote

	Gelsenkirchen 1997	Magdeburg 1999	Potsdam 2001	Rostock 2003	München 2005	Koblenz 2011	Hamburg 2013	Havelregion 2015
Gesamtpunktzahl	1,7	3,1	3,6	3,0	3,7	3,2	2,7	2,7
Errechnete Quote	0,015	0,042	0,089	0,035	0,122	0,049	0,020	0,017
Erreichte Quote	0,016	0,040	0,098	0,036	0,110	0,055	0,017	0,015
erreicht/errechnet	92%	105%	91%	98%	111%	89%	120%	111%

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Die Streuung der errechneten Quoten um die tatsächlich erreichten Quoten im Bereich von 20 Prozent liegt in einem Bereich, der durchaus mit Unterschieden in der Professionalität von Marketing und Vertrieb erklärt werden kann, die in der Zone 60 bis 120 Minuten noch etwas stärker ins Gewicht fallen als im Nahbereich.

2.3.2 Anwendung der Kriterien auf die IGA Metropole Ruhr 2027

Das Konzept, die IGA Metropole Ruhr 2027 an mehreren, bis zu 60 Kilometer voneinander entfernten Standorten durchzuführen, ist bislang ohne Beispiel – mit Ausnahme der BUGA Havelland 2015. Allerdings könnte der Charakter von zwei Räumen kaum unterschiedlicher sein, als der von Havelland und Metropole Ruhr. Insofern taugt die BUGA Havelland nur sehr bedingt als Blaupause für die Prognose von Besuchszahlen der IGA Metropole Ruhr 2027.

Vor diesem Hintergrund wurden die in Frage kommenden Einzelstandorte der IGA Metropole Ruhr 2027 zunächst als Einzelstandorte einer monozentrischen Gartenschau betrachtet und Prognosen der Besuchszahlen unter dieser Prämisse abgeleitet. Es ist davon auszugehen, dass die Gesamtzahl der Besuche der geplanten polyzentrischen IGA 2027 geringer ausfallen wird, als die Summe der Prognosen für die Einzelstandorte, weil sich die Einzugsgebiete der Einzelstandorte stark überschneiden.

In einem zweiten Ansatz erfolgt dann die Prognose für das aggregierte Einzugsgebiet von jeweils drei Standorten einer polyzentrischen IGA und zwar in den Varianten Duisburg – Gelsenkirchen – Dortmund und Duisburg – Castrop-Rauxel/Recklinghausen – Dortmund, da die Besuchsprognose vor dem Vorentscheid für die eintrittspflichtigen Zukunftsgärten der IGA erstellt wurde.

Die Frage, inwieweit die Zahl der Eintritte über der Zahl der Besuche bzw. der Tickets liegen wird, wird sehr stark vom konkreten Angebot und von der Preisgestaltung der Tickets abhängen. Auch die Transportangebote zwischen den Standorten spielen eine Rolle. Von den potenziellen Standorten liegen nur Castrop-Rauxel/Recklinghausen und Dortmund verhältnismäßig dicht beieinander. Ansonsten sind mindestens 30 Kilometer zu überwinden, eine Distanz, für die angesichts der Verkehrslage durchaus um die 45 Minuten einzuplanen sind. Bei Hin- und Rückfahrt gehen so rund 90 Minuten von der Nettobesuchszeit ab, was für den Besuch mehrerer Standorte an einem Tag ein nicht zu unterschätzendes Hemmnis sein dürfte.

Tabelle 9: Entfernungstabelle potenzielle Standorte IGA Metropole Ruhr 2027

	Duisburg	Gelsenkirchen	Castrop-Rauxel/ Recklinghausen	Dortmund
Duisburg	x	30 km	55 km	60 km
Gelsenkirchen	30 km	x	30 km	33 km
Castrop-Rauxel/ Recklinghausen	55 km	30 km	x	12 km
Dortmund	60 km	33 km	12 km	x

Eigene Darstellung ift GmbH 2017, fett = eintrittspflichtige Standorte

Die Frage, mit welcher Preis- und Angebotspolitik hinsichtlich Tickets eine optimale Frequentierung der Standorte erreicht werden kann, ist im Rahmen der vorliegenden Besuchsprognose nicht zu beantworten. Für die Besuchsprognose wird zunächst davon ausgegangen, dass es lediglich Tageskarten für jeweils einen Standort zum Preis von 20 Euro (Erwachsene) geben wird (Ausnahme: Ticket für Standort Dortmund gilt am selben Tag auch in Castrop-Rauxel/Recklinghausen) sowie Dauerkarten für beliebige Besuche aller Standorte während des gesamten Veranstaltungszeitraums zum Preis von 172 Euro (Erwachsene). Die Auswirkungen anderer Preis- und Ticketmodelle sind gesondert zu betrachten.

2.3.2.1 Prognose der Besuche durch Einwohner der Standortkommunen

Die folgende Tabelle orientiert sich an dem Bewertungsschema aus Tabelle 1 und leitet daraus die Prognose für die Besuche aus dem Potenzial der Einwohner der Standortkommunen ab.

Tabelle 10: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Einwohner der Standortkommune(n) und abgeleitete Prognose der Besuche

Aspekt/Gewicht	Duisburg	Gelsenkirchen	Castrop-Rauxel/Recklinghausen	Dortmund	DU-GE-DO	DU-CR-DO
1. Einwohner absolut	503.413	260.368	75.809	601.000	1.364.781	1.180.222
	Einwohnerzahlen Stand 2016. Da sich die Einwohnerentwicklung in den größeren Städten der Metropole Ruhr zuletzt wieder stabilisiert hat und der demografische Wandel bis 2027 keine erheblichen Veränderungen erwarten lässt, werden die aktuellen Zahlen als realistische Grundannahme bewertet.					
24% Punkte	3	4	5	2	1	1
2. Lage des Geländes	2,8 km vom Zentrum	3,6 km von Altstadt	5,5 km vom Zentrum	2,3 km vom Zentrum	Mittelwert der Standorte minus Abzug für Dezentralität	
15% Punkte	2	2	1,5	3	1,3	1,2
3. Identitätsstiftende Aspekte	Industriekultur, Fußball, Emscher-Landschaftspark					
Inszenierung dessen (qualitativ bewertet)	An zahlreichen Standorten in der Metropole Ruhr bereits in herausragender Weise inszeniert, auch an den potenziellen IGA Standorten (Rheinpark Duisburg, Nordsternpark Gelsenkirchen, Kokerei Hansa, Dortmund). Daher dürfte der Effekt einer erweiterten Inszenierung der Industriekultur im Jahr 2027 nur gering ausfallen und es erfolgt eine pauschale Bewertung mit 2 Punkten.					
21% Punkte	2	2	2	2	2	2
4. Preis Dauerkarte bereinigt	172 Euro in 2027 entsprechen 137,60 Euro auf Preisbasis 2010.					
20% Punkte	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
5. Attraktivität für Einwohner (qualitativ bewertet)	Die Attraktivität für die Einwohner wird ganz wesentlich von der konkreten Ausgestaltung der IGA Metropole Ruhr 2027 abhängen, die zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht absehbar ist. Aspekte wie ÖPNV-Inkludierung in Dauerkarten, Sport- und Spielangebote, spezielle Attraktionen, das Veranstaltungsprogramm und nicht zuletzt auch das Marketing werden die wahrgenommene Attraktivität beeinflussen. Grundsätzlich dürfte es nicht allzu leicht sein, der IGA einen besonderen Neuigkeitswert zu verschaffen, denn die Umwandlung von Industriebrachen in Landschaftsparks fand in der Metropole Ruhr in den letzten Jahrzehnten auf breiter Front und mit herausragenden Ergebnissen statt.					
	Der Rheinpark ist ein existierender Landschaftspark mit Entwicklungspotenzial -> mittlerer Neuigkeitswert	Der geplante Standort Nordsternpark war bereits BUGA-Standort-> kaum Neuigkeitswert	Für den Standort dürfte die IGA ein herausragendes Event darstellen, als für die anderen Standorte	Umwandlung bisheriger Brachen, aber viel Wettbewerb durch vorhandene Parks und IK in der Stadt	Mittelwert der zugehörigen Standorte	
20% Punkte	2,0	1,5	2,5	2,0	1,8	2,2
Gesamtpunkte	2,1	2,2	2,6	2,0	1,45	1,50
Aktivitätsquote	0,77	0,91	1,37	0,68	0,35	0,37
Prognose Besuche	386.350	237.255	103.886	411.388	476.248	432.542

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Die Summen der prognostizierten Besuche der Einzelstandorte aus dem Potenzial der Einwohner der jeweiligen Standortkommunen betragen:

- ▶ 1.034.993 Besuche für Duisburg – Gelsenkirchen – Dortmund und
- ▶ 901.774 Besuche für Duisburg – Castrop-Rauxel/Recklinghausen – Dortmund.

Zwar kann von einem gewissen Bedeutungsverlust ausgegangen werden, wenn in einer Stadt nur eines von drei Veranstaltungsgeländen liegt und man die IGA nicht exklusiv ausrichtet. Wegen der großen Entfernung der Standorte voneinander, dürfte dieser aber nicht allzu stark ausfallen. Letztlich wird das auch davon abhängen, ob der Durchführungshaushalt eine intensive Bespielung aller Standorte ermöglicht, und ob das, was dort jeweils stattfindet, dem Umfang nahe kommt, der bei einer monozentrischen Veranstaltung zu erwarten wäre.

Es wird daher davon ausgegangen, dass die Besuchszahlen über dem Ergebnis für die aggregierten Einzugsgebiete, aber unter dem Ergebnis der Summen für die Einzelstandorte liegen.

Wegen der erwähnten Unsicherheiten werden innerhalb dieser Bandbreite drei Szenarien aufgestellt. Insgesamt wird auf dieser Basis von 550.000 bis 950.000 Besuchen aus dem Potenzial der Einwohner der Standortkommunen ausgegangen.

Tabelle 11: Szenarien der Besuchszahlen aus dem Potenzial der Einwohner der Standortkommunen

Szenario	Pessimistisch	Realistisch	Wohlvollend
DU – GE- DO	600.000	750.000	900.000
DU – CR - DO	550.000	675.000	800.000

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

2.3.2.2 Prognose der Besuche durch Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA

Für die Prognose der Besuche aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA muss gemäß der unter 2.3.1.2 entwickelten Methode zunächst die bereinigte Tourismusintensität der Standorte ermittelt werden.

Laut Machbarkeitsstudie beträgt der Anteil der Geschäftsreisenden an den meldepflichtigen Übernachtungen in der Metropole Ruhr rund zwei Drittel. Es wird davon ausgegangen, dass dieser Anteil in Duisburg und Castrop-Rauxel/Recklinghausen etwas überdurchschnittlich und in Dortmund etwas unterdurchschnittlich ist.

Keine der möglichen Standortkommune ist gemäß Definition ein Top-Städtereiseziel und es befinden sich auch keine attraktiven Urlaubsregionen in ausreichender räumlicher Nähe, um daraus Sondereffekte erwarten zu können. Das Sauerland ist zu weit entfernt (107 Kilometer von Winterberg nach Dortmund) und der Niederrhein hat nicht das Urlauber-Volumen, welches für eine spürbaren Impuls bei den Besuchen sorgen könnte.

Die Tabelle auf der folgenden Seite leitet auf Basis der spezifischen Merkmale der Standortkommunen die Besuchsprognose ab.

Tabelle 12: Prognose der Besuche aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA

Aspekt/Gewicht	Duisburg	Gelsenkirchen	Castrop-Rauxel/Recklinghausen	Dortmund	DU-GE-DO	DU-CR-DO
Übernachtungen Standortkommune	516.230	349.339	62.108	1.214.528	2.080.097	1.792.866
Geschäftsreiseanteil	70%	66%	80%	60%	63%	64%
Privat motivierte Übernachtungen	154.869	118.775	12.422	485.811	759.455	653.102
Einwohner	503.413	260.368	75.809	601.000	1.364.781	1.180.222
Bereinigte Tourismusintensität	0,3	0,5	0,2	0,8	0,6	0,6
Top-Städtereiseziel	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Attraktive Urlaubsregion im Umfeld	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Prognose Besuche	60.237	71.833	49.013	99.323	79.661	79.420

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Die Summen der prognostizierten Besuche der Einzelstandorte aus dem Potenzial der Einwohner der jeweiligen Standortkommunen betragen:

- ▶ 231.393 Besuche für Duisburg – Gelsenkirchen – Dortmund und
- ▶ 208.573 Besuche für Duisburg – Castrop-Rauxel/Recklinghausen – Dortmund.

Gerade auswärtige Besucher, welche die IGA im Rahmen einer Reise mit Übernachtung besuchen, werden diese aber als eine Veranstaltung wahrnehmen und deswegen nicht mehrere Reisen zur IGA unternehmen. Insofern wird die Gesamtzahl der Besucher deutlich unter den Summen der Einzelstandorte bleiben. Wegen der weit voneinander entfernt liegenden Standorte besteht jedoch die Wahrscheinlichkeit, dass Besucher mehr als einen Tag für den Besuch der IGA aufwenden, also auf einer Reise mehrere Besuchstage bzw. Besuche generieren.

Es wird daher davon ausgegangen, dass die Besuchszahlen über dem Ergebnis für die aggregierten Einzugsgebiete, aber unter dem Ergebnis der Summen für die Einzelstandorte liegen.

Innerhalb dieser Bandbreite werden drei Szenarien aufgestellt. Insgesamt wird auf dieser Basis von 80.000 bis 200.000 Besuchen aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA ausgegangen.

Tabelle 13: Szenarien der Besuchszahlen aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA 2027

Szenario	Pessimistisch	Realistisch	Wohlvollend
DU – GE – DO	80.000	140.000	200.000
DU – CR – DO	80.000	130.000	180.000

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

2.3.2.3 Prognose der Besuche durch Urlauber mit Hauptreiseanlass Region

Für die Prognose der Besuche aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass Region müssen gemäß der unter 2.3.1.3 entwickelten Methode zunächst die Ankünfte durch Erholungsurlauber ermittelt werden, von den gesamten Ankünfte also jene durch Geschäftsreisende und Städtereisende abgezogen werden.

Ausgehend von zwei Drittel Geschäftsreiseanteil in der Metropole Ruhr (s.o.) wird der Anteil der Geschäfts- und Städtereisenden auf 80 bis 90 Prozent geschätzt. Die folgende Tabelle leitet auf Basis der spezifischen Merkmale der Standortkommunen die Besuchsprognose ab.

Tabelle 14: Prognose der Besuche aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass Region

Aspekt/Gewicht	Duisburg	Gelsenkirchen	Castrop-Rauxel/Recklinghausen	Dortmund	DU-GE-DO	DU-CR-DO
Ankünfte im Radius bis 30 Min.	5,1 Mio.	4,2 Mio.	3,4 Mio.	3,1 Mio.	7,1 Mio.	7,1 Mio.
Anteil Geschäfts- und Städtereisende	85%	90%	90%	80%	85%	85%
Ankünfte Erholungsurlauber	0,75 Mio.	0,42 Mio.	0,34 Mio.	0,62 Mio.	1,06 Mio.	1,06 Mio.
Besuchszahl	= -0,00000004 x Ankünfte Erholungsurlauber ² + 0,3042 x Ankünfte Erholungsurlauber - 18293					
Prognose Besuche	189.246	103.238	80.765	155.168	259.836	259.836

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Die Summen der prognostizierten Besuche der Einzelstandorte aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA 2027 betragen:

- ▶ 447.652 Besuche für Duisburg – Gelsenkirchen – Dortmund und
- ▶ 425.179 Besuche für Duisburg – Castrop-Rauxel/Recklinghausen – Dortmund.

Da sich die Einzugsgebiete jedoch überschneiden, werden die auf Basis des aggregierten Einzugsgebiets ermittelten Besuche als wahrscheinlicher Wert angesehen. Da Urlauber mit Hauptreiseanlass Region ein limitiertes Zeitbudget haben, ist auch nicht davon auszugehen, dass diese mehrere Tage für Besuche der IGA-Standorte aufwenden.

Ausgehend vom als wahrscheinlich erachteten Wert werden drei Szenarien aufgestellt. Insgesamt wird auf dieser Basis von 200.000 bis 300.000 Besuchen aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA ausgegangen.

Tabelle 15: Szenarien der Besuchszahlen aus dem Potenzial der Urlauber mit Hauptreiseanlass Region

Szenario	Pessimistisch	Realistisch	Wohlvollend
DU – GE – DO	210.000	260.000	300.000
DU – CR – DO	200.000	250.000	290.000

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

2.3.2.4 Prognose der Besuche durch Tagesausflügler aus der Zone bis 60 Minuten Fahrzeit

Für die Prognose der Besuche aus dem Potenzial der Tagesausflügler aus einer Distanz von bis zu 60 Minuten wird das unter 2.3.1.4 entwickelte Bewertungsschema herangezogen.

Tabelle 16: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Tagesausflügler aus bis zu 60 Minuten Entfernung und abgeleitete Prognose der Besuche

Aspekt/Gewicht	Duisburg	Gelsenkirchen	Castrop-Rauxel/Recklinghausen	Dortmund	DU-GE-DO	DU-CR-DO
1. Bevölkerung ohne Standortkommune in bis zu 60 Min. Distanz	3.295.009	3.202.855	3.012.491	1.794.417	11.688.649	11.855.348
20% Punkte	2	2	2	3	1	1
2. Wetter	Für das Wetter wird der Mittelwert der analysierten vergangenen Gartenschauen angesetzt.					
25% Punkte	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
3. Bereinigter Tageskartenpreis	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €
	Ausgehend von einem Preis von 20,00 € für einen Standort und gerechnet auf Preisbasis 2010					
15% Punkte	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
4. Attraktivität (qualitativ bewertet)	Die Attraktivität ist der Aspekt, der sich zehn Jahre vor dem geplanten Veranstaltungstermin am schwersten abschätzen lässt (konkrete Angebote sind noch gar nicht definiert) und der zugleich den größten Einfluss hat. Die Erfahrung zeigt, dass sich in Metropolen stattfindende BUGAs/IGAs auch bei der Abschöpfung des Potenzials der Tagesausflügler schwer tun, vor allem wegen des immensen Wettbewerbs. Insofern wird aus Gründen der Vorsicht pauschal von einer Attraktivität von 1,5 ausgegangen.					
40% Punkte	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Gesamtpunkte	2,2	2,2	2,2	2,4	2,0	2,0
Aktivitätsquote	0,10	0,10	0,10	0,13	0,07	0,07
Prognose Besuche	337.934	328.483	308.960	236.754	855.369	867.568

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Die Summen der prognostizierten Besuche der Einzelstandorte aus dem Potenzial der Tagesausflügler aus einer Entfernung von bis zu 60 Minuten betragen:

- ▶ 903.171 Besuche für Duisburg – Gelsenkirchen – Dortmund und
- ▶ 883.648 Besuche für Duisburg – Castrop-Rauxel/Recklinghausen – Dortmund.

Diese Werte liegen nur geringfügig über denen, die für die aggregierten Einzugsgebiete gerechnet wurden, u.a., weil diese sich wegen der großen Distanzen zwischen den Standorten nur partiell überschneiden. Bei den Tagesausflüglern aus dem Nahbereich ist durchaus davon auszugehen, dass diese im Rahmen mehrerer Ausflüge auch mehrere Standorte besuchen.

Daher werden die Summenwerte als optimistische Erwartung in die Szenarien übernommen. Die aggregierten Werte gehen in das wahrscheinliche Szenario ein. Insgesamt wird auf dieser Basis von 820.000 bis 900.000 Besuchen aus dem Potenzial der Tagesausflügler aus einer Distanz von bis zu 60 Minuten ausgegangen.

Tabelle 17: Szenarien der Besuchszahlen aus dem Potenzial der Tagesausflügler aus bis zu 60 Minuten Entfernung

Szenario	Pessimistisch	Realistisch	Wohlvollend
DU – GE – DO	820.000	860.000	900.000
DU – CR – DO	850.000	870.000	880.000

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

2.3.2.5 Prognose der Besuche durch Tagesausflügler aus der Zone von 60 bis 120 Minuten Fahrzeit

Für die Prognose der Besuche aus dem Potenzial der Tagesausflügler aus einer Distanz von 60 bis 120 Minuten wird das unter 2.3.1.5 entwickelte Bewertungsschema herangezogen.

Tabelle 18: Bewertungsschema für Einflussfaktoren auf die Aktivitätsquote der Einwohner aus dem Fernbereich

Aspekt/Gewicht	Duisburg	Gelsenkirchen	Castrop-Rauxel/Recklinghausen	Dortmund	DU-GE-DO	DU-CR-DO
1. Bevölkerung in 60 bis 120 Min. Distanz	17.773.807	17.055.607	16.246.237	15.166.486	18.423.405	18.362.988
35% Punkte	0,8	1,0	1,2	1,5	0,6	0,7
2. Image Standortkommune als Reiseziel	Wird pauschal mit 1,0 bewertet.					
25% Punkte	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
3. Bereinigter Tageskartenpreis	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €	16,00 €
Ausgehend von einem Preis von 20,00 € für einen Standort und gerechnet auf Preisbasis 2010						
15% Punkte	4,4	4,4	4,4	4,4	4,4	4,4
4. Attraktivität (qualitativ bewertet)	Hier werden die Werte aus Tabelle 16 übernommen.					
40% Punkte	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Gesamtpunkte	1,6	1,7	1,8	1,9	1,6	1,6
Aktivitätsquote	0,020	0,017	0,014	0,010	0,024	0,023
Prognose Besuche	359.954	289.207	223.126	155.376	434.520	427.143

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Die Summen der prognostizierten Besuche der Einzelstandorte aus dem Potenzial der Einwohner der jeweiligen Standortkommunen betragen:

- ▶ 804.537 Besuche für Duisburg – Gelsenkirchen – Dortmund und
- ▶ 738.456 Besuche für Duisburg – Castrop-Rauxel/Recklinghausen – Dortmund.

Mit Punktzahlen zwischen 1,6 und 1,9 liegen aber sämtliche Einzelstandorte in dem Bereich, bei dem von der Abschöpfung eines Basispotenzials im Bereich von 1,5 bis 2,0 Prozent der Einwohner ausgegangen wird (vgl. Kapitel 2.3.1.5).

Daher wird ergänzend die Abschöpfung der drei zurückliegenden Gartenschauen betrachtet, die zumindest mehr als zehn Millionen Einwohner in der Zone von 60 bis 120 Minuten Fahrtzeit zählen. Dies waren Gelsenkirchen, Magdeburg und Koblenz. Im Durchschnitt betrug die Abschöpfung dieser drei Gartenschauen im Fernbereich 3,5 Prozent. Setzt man diese 3,5 Prozent für das Einzugsgebiet einer IGA Metropole Ruhr 2027 an, dann ergeben sich rund 650.000 Besuche aus dem Fernbereich. Der so ermittelte Wert fließt daher als optimistische Annahme in die Szenarien ein. Die auf Basis des Bewertungsschemas aus den aggregierten Einzugsgebieten ermittelten Werte gehen als pessimistische Annahme in die Szenarien ein.

Insgesamt wird auf dieser Basis von 425.000 bis 650.000 Besuchen aus dem Potenzial der Tagesausflügler aus einer Distanz von 60 bis 120 Minuten ausgegangen.

Tabelle 19: Szenarien der Besuchszahlen aus dem Potenzial der Tagesausflügler aus bis zu 60 Minuten Entfernung

Szenario	Pessimistisch	Realistisch	Wohlvollend
DU – GE – DO	435.000	540.000	650.000
DU – CR – DO	425.000	535.000	645.000

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

2.3.3 Zusammenfassung

Die Tabelle auf der folgenden Seite stellt die Ergebnisse der Besuchsprognose zusammenfassend dar. Es handelt sich bei den dargestellten Werten um die Zahl der **Eintritte** unter den dargestellten Prämissen (keine Mehrstandorttagestickets mit Ausnahme Dortmund/Castrop-Rauxel/Recklinghausen). Im Falle einer IGA Metropole 2027 mit den Standorten Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund wären diese Eintritte gleichbedeutend mit den Besuchen/Besuchstagen! Im Falle einer IGA Metropole Ruhr 2027 mit den **Standorten Duisburg, Castrop-Rauxel/Recklinghausen und Dortmund** läge die Zahl der Besuche/Besuchstage unterhalb der dargestellten Werte. Unter der Annahme von 30 Prozent Wechselgästen in Castrop-Rauxel/Recklinghausen (also Gästen, die am selben Tag auch Dortmund besucht hätten) entspricht dies im **wahrscheinlichen Szenario** einem Wert von **rund 2,3 Mio. Besuche**. Die IGA 2027 mit den **Standorten Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund** käme im **defensiven Szenario auf rund 2,1 Millionen Besuche**, im **wahrscheinlichen Szenario** auf **rund 2,6 Mio. Besuche** und im **offensiven Szenario auf 3,0 Millionen Besuche**.

Wie bereits erwähnt, müssten für den Fall des Angebots von Mehrstandorttickets gesonderte Betrachtungen hinsichtlich der zu erwartenden Eintritte angestellt werden, die im Folgenden aufgezeigt werden.

Tabelle 20: Prognose der Besuche einer IGA Metropole Ruhr 2027 mit den Standorten Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund

Szenario	Pessimistisch	Realistisch	Wohltollend
Einwohner Standortkommune	600.000	750.000	900.000
Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA	80.000	140.000	200.000
Urlauber mit Hauptreiseanlass Region	210.000	260.000	300.000
Tagesausflügler aus bis zu 60 Minuten Entfernung	820.000	860.000	900.000
Tagesausflügler aus 60 bis 120 Minuten Entfernung	435.000	540.000	650.000
Gesamt	2.145.000	2.550.000	2.950.000
davon Duisburg	785.000	930.000	1.080.000
davon Gelsenkirchen	655.000	780.000	900.000
davon Dortmund	705.000	840.000	970.000

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Tabelle 21: Prognose der Besuche einer IGA Metropole Ruhr 2027 mit den Standorten Duisburg, Castrop-Rauxel/Recklinghausen und Dortmund

Szenario	Pessimistisch	Realistisch	Wohltollend
Einwohner Standortkommune	550.000	675.000	800.000
Urlauber mit Hauptreiseanlass IGA	80.000	130.000	180.000
Urlauber mit Hauptreiseanlass Region	200.000	250.000	290.000
Tagesausflügler aus bis zu 60 Minuten Entfernung	850.000	870.000	880.000
Tagesausflügler aus 60 bis 120 Minuten Entfernung	425.000	535.000	645.000
Gesamt	2.105.000	2.460.000	2.795.000
davon Duisburg	810.000	950.000	1.080.000
davon Castrop-Rauxel/Recklinghausen	565.000	660.000	750.000
davon Dortmund	730.000	850.000	965.000

Eigene Darstellung ift GmbH 2017

3. Durchführungshaushalt

3.1 Einführung

Im Folgenden wird ein erster Entwurf des Durchführungshaushaltes mit Darstellung der notwendigen Kosten und realisierbaren Erlöse für eine IGA Metropole Ruhr 2027 an den **drei eintrittspflichtigen Zukunftsstandorten Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund** vorgestellt. Dabei wurde von der heutigen Kosten- und Erlössituation ausgegangen, da inflationär bedingte Kosten- und Umsatzsteigerungen im Zehnjahreszeitraum nicht seriös abzuschätzen sind.

Der Durchführungshaushalt basiert kostenseitig auf den Erfahrungswerten der beiden beauftragten Unternehmen *ift* und RMP sowie auf Kennzahlen vergangener Veranstaltungen, die durch die DBG zur Verfügung gestellt wurden. Neben einer internen Abstimmung mit der DBG und dem RVR wurden alle potenziellen eintrittspflichtigen Areale durch *ift* und RMP persönlich in Augenschein genommen. Zudem wurden die Ergebnisse der im Mai/Juni angeschlossenen Planungsworkstatt bei den Kostenkalkulationen für die Areale berücksichtigt.

Zentrale einnahmeseitige Kennziffer zur Finanzierung des Durchführungshaushaltes der IGA Metropole Ruhr 2027 ist der Erlös aus Eintrittsgeldern. Dafür wurde ein erstes Preismodell für eine dezentrale Gartenschau entwickelt und sein Einfluss auf die prognostizierten Besuche abgeschätzt. In verschiedenen Szenarien der entwickelten Ticketstruktur wurden dann mögliche Brutto- und Nettoerlöse im Ticketing ermittelt. Dabei wird davon ausgegangen, dass die Durchführungsgesellschaft der IGA Metropole Ruhr 2027 – wie in der Vergangenheit üblich – den Status der Gemeinnützigkeit erhält und der ermäßigte Umsatzsteuersatz zur Anwendung kommen kann.

Zum gegenwärtigen Planungsstand handelt es sich damit um eine plausible und bestmögliche Fortschreibung des IGA-Durchführungshaushaltes, die in den kommenden Jahren kontinuierlich nach Konkretisierung der Planungen anzupassen ist.

3.2 Kostenkalkulation

Der Durchführungshaushalt beziffert die erforderlichen Mittel ab Gründung der Durchführungsgesellschaft bis zum Abschluss der IGA Metropole Ruhr 2027 einschließlich des technischen Rückbaus der temporären Einrichtungen und der kaufmännischen Abwicklung. Entsprechend sind auch noch Durchführungsmittel inkl. Personal für das Jahr 2028 vorgesehen. Die zusätzlichen Aufwendungen für dauerhafte bauliche Maßnahmen werden üblicherweise in einem Investitionshaushalt dargestellt, der nicht Gegenstand des Auftrags war.

Die Positionen für einen Durchführungshaushalt der IGA Metropole Ruhr 2027 lassen sich in folgende übergeordnete Bereiche zusammenfassen:

- ▶ Personal
- ▶ Allgemeiner Geschäftsbetrieb
- ▶ Finanzierung
- ▶ Mieten, Pachten
- ▶ Organisation der Veranstaltung (nach Standorten)

- ▶ Temporäre Bauten und Einrichtungen (nach Standorten)
- ▶ Gärtnerische Ausstellungen (Freiland- und/oder Hallenschauen) (nach Standorten)
- ▶ Verkehr (nach Standorten)
- ▶ Marketing, Vertrieb und Öffentlichkeitsarbeit
- ▶ Veranstaltungen, Kulturprogramm
- ▶ Lizenz und Beratung DBG
- ▶ Zukunftsstandorte / Zukunftsgärten
- ▶ Projektfilter / Projektmaßnahmen (Dein Garten und Unsere Gärten)

Diese übergeordneten Positionen beinhalten verschiedene, detailliertere Kosten- bzw. Aufgabenbereiche, die wiederum gleichzeitig die mögliche Unterteilung der Positionen für einen Wirtschaftsplanentwurf aufzeigen. Diese liegen der DBG und dem RVR in digitaler Form vor und können dort nach Rücksprache auf Wunsch eingesehen werden. Für die vier Bereiche „Organisation der Veranstaltung“, „Temporäre Bauten und Einrichtungen“, „Gärtnerische Ausstellungen“ und „Verkehr“ wurden jeweils standortspezifische Kostenschätzungen für die drei Zukunftsstandorte Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund vorgenommen, die – neben Erfahrungs- und Vergangenheitswerten – auf vor-Ort-Besuchen und den Ergebnissen der Planwerkstätten beruhen. Dabei wurde bereits kostenmindernd berücksichtigt, dass es sich bei den Standorten in Duisburg und Gelsenkirchen weitgehend um bereits vorhandene und gut gepflegte Parkanlagen handelt.

Weiterhin wurde bei den Personalkosten auf Erkenntnisse aus Vorabstimmungen zwischen dem RVR und der DGB zurückgegriffen; und zwar sowohl was den Umfang des notwendigen Personaleinsatzes (auch im Zeitablauf) als auch die Höhe der Personalkosten für verschiedene Stellenpositionen betrifft. Damit liegt auch bereits in Grundzügen ein Stellenplan für die zu gründende Durchführungsgesellschaft vor. Weiterhin sind in den einzelnen Positionen durchführungsbedingte Personalkosten für Kassen-, Service- und Pflegepersonal zu finden, die teilweise selbst oder über externe Dienstleister erbracht werden.

Zu den Durchführungsmitteln für die „Zukunftsstandorte / Zukunftsgärten“ und „Projektfilter / Projektmaßnahmen (Dein Garten und Unsere Gärten)“ kommen noch Investitionsmittel. Auch Eigenanteile der Kommunen sind dabei noch nicht berücksichtigt. Zudem wird davon ausgegangen, dass Synergien mit laufenden Planungen RVR, teilweise mit Dienstleistungen Externer (Technik, Logistik, Marketing u.a.), genutzt werden können.

Die somit abgeschätzten Durchführungsmittel orientieren sich an den standortspezifischen Gegebenheiten und bereits durchgeführten oder in der Vorbereitung befindlichen BUGA und IGA. Diese Werte bilden eine gute Ausgangsbasis für den Durchführungshaushalt der IGA Metropole Ruhr 2027, die in den kommenden Jahren mit zunehmenden Konkretisierungs- und Präzisierungsgrad der Planungen fortzuschreiben ist.

Nach diesen Prämissen wird aus heutiger Sicht für die IGA Metropole Ruhr 2027 die Höhe des Durchführungshaushaltes auf zunächst aufgerundet insgesamt netto 95,0 Millionen € veranschlagt. Bezieht man noch eine dreiprozentige Position „Unvorhergesehenes“ mit ein, so sollte zunächst von einem **Durchführungshaushalt** von aufgerundet **insgesamt netto 98,0 Millionen €** als Planungsgrundlage ausgegangen werden.

Nachfolgende Tabelle zeigt den Durchführungshaushalt mit seinen wichtigsten Kostenpositionen. Detailliertere Tabellen zum Durchführungshaushalt mit untergeordneten Kostenstellen sind liegen bei Rückfragen dem DBG und RVR digital vor.

Tabelle 22: Entwurf des Durchführungshaushaltes IGA Metropole Ruhr 2027

Kostenposition	€ netto
1. PERSONAL	17.809.237 €
2. ALLGEMEINER GESCHÄFTSBETRIEB	8.900.000 €
3. FINANZIERUNG	1.000.000 €
4. MIETEN / PACHTEN	500.000 €
5-8 GESAMTSUMME EINTRITTS-PFLICHTIGE ZUKUNFTSSTANDORTE, davon	32.325.340 €
5.1-8.1 - SUMME STANDORT DUISBURG	13.680.290 €
5.1 ORGANISATION DER VERANSTALTUNG Standort Duisburg	1.380.500 €
6.1 TEMPORÄRE BAUTEN UND EINRICHTUNGEN Standort Duisburg	409.900 €
7.1 GÄRTNERISCHE AUSSTELLUNGEN Standort Duisburg	8.672.390 €
8.1 VERKEHR Standort Duisburg	3.217.500 €
5.2-8.2 - SUMME STANDORT DORTMUND	10.908.590 €
5.2 ORGANISATION DER VERANSTALTUNG Standort Dortmund	1.761.550 €
6.2 TEMPORÄRE BAUTEN UND EINRICHTUNGEN Standort Dortmund	906.150 €
7.2 GÄRTNERISCHE AUSSTELLUNGEN Standort Dortmund	7.284.640 €
8.2 VERKEHR Standort Dortmund	956.250 €
5.3-8.3 - SUMME STANDORT EMSCHERSTADT	7.736.460 €
5.3 ORGANISATION DER VERANSTALTUNG Standort Emscherstadt	1.326.820 €
6.3 TEMPORÄRE BAUTEN UND EINRICHTUNGEN Standort Emscherstadt	442.000 €
7.3 GÄRTNERISCHE AUSSTELLUNGEN Standort Emscherstadt	5.517.640 €
8.3 VERKEHR Standort Emscherstadt	450.000 €
9. MARKETING, VERTIEB, ÖFFENTLICHKEITSARBEIT	7.500.000 €
10. VERANSTALTUNGEN (inkl. Technik), KULTURPROGRAMM	5.000.000 €
11. LIZENZ UND BERATUNG DBG	5.000.000 €
12. ZUKUNFTSSTANDORTE / ZUKUNFTSGÄRTEN MIT SONDERAUSSTELLUNGEN, davon	6.000.000 €
Emschermündung Dinslaken (Wasser und Klima)	2.000.000 €
Bergkamen, Lünen (Urbane Landwirtschaft)	2.000.000 €
Emscherland	2.000.000 €
13. PROJEKTFILTER / PROJEKTMASSNAHMEN, davon	6.000.000 €
Dein Garten (Projektausstellung, Präsentation, Dokumentation)	2.000.000 €
Unsere Gärten (temporäre Sonderausstattungen)	4.000.000 €
Summe Gesamt:	90.034.577 €
Planungskosten (ca. 20% für Punkte 5-8)	4.646.544 €
Summe Gesamt einschl. Planungskosten:	94.681.121 €
Summe Gesamt einschl. 3% Unvorhergesehenes:	97.382.158 €

Eigene Berechnungen auf Basis Abstimmung RVR/DBG und Erfahrungswerte

3.3 Erlöskalkulation

Die Finanzierung des Durchführungshaushaltes der IGA Metropole Ruhr 2027 erfolgt im Wesentlichen durch Erlöse, die mit der Veranstaltung erzielt werden können. Dies sind vor allem die Eintrittsgelder. Diese werden in Kapitel 3.3.1 unter Berücksichtigung der Erkenntnisse der Besuchsprognose und des Einflusses einer den dezentralen Ansatz der IGA Metropole Ruhr 2027 beachtenden Ticketstruktur abgeschätzt.

Hinzu kommen weitere Mittel aus der Vermögensverwaltung (Lizenzvergaben, Verpachtungen usw.), Sponsorenbeiträgen sowie weiteren Bereichen (Spenden, entgeltpflichtige Zusatzattraktionen usw.). Diese werden auf Basis von erreichten bzw. prognostizierten Kennwerten auf BUGA/IGA für die IGA Metropole Ruhr 2027 in Kapitel 3.3.2 plausibilisiert.

Zentrale Annahme für die weiteren Ausführungen zur Finanzierung des Durchführungshaushaltes ist eine Anerkennung der Gemeinnützigkeit der Durchführungsgesellschaft und entsprechend anzusetzendem reduzierten Umsatzsteuersatz in Höhe von 7%. Zudem wird bei den dargestellten Eintrittszahlen unterstellt, dass mögliche Synergien des vorhandenen Veranstaltungs- und Tourismus-Know-how und ein intensives Kooperationsmarketing (Ruhr Tourismus GmbH, Nachbarkommunen, Unternehmen, Verbände u.a.) genutzt werden sowie ein professionelles Durchführungsmanagement mit dem hier veranschlagten Kostenrahmen sichergestellt ist.

3.3.1 Erlöse aus dem Ticketing

Zentrale Basis für die Erlösabschätzung aus dem Ticketing sind zunächst die drei Besuchsszenarien für die drei Zukunftsstandorte Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund mit 2.145.000, 2.550.000 bzw. 2.950.000 Besuchstagen.

Auf dieser Basis wurden verschiedene Szenarien hinsichtlich der verfolgten Ticket- und Preisstruktur vorgenommen, von denen im Folgenden drei Szenarien mit den defensivsten Eintritts- und Erlöszahlen exemplarisch vorgestellt werden. Weitere Berechnungen liegen bei Rückfragen DBG und RVR digital vor. Sie berücksichtigen insbesondere den möglichen Einfluss unterschiedlicher Nutzungsanteile der Einzelticketarten und führen zu deutlich höheren Eintritten und damit verbundenen Erlösen.

Für alle Szenarien gelten weitere, folgende Prämissen:

- ▶ Es wird ein Dauerkartenpreis von 160,- € für eine für alle Standorte geltende Dauerkarte in allen Szenarien angenommen. In den Szenarien 1 und 2 werden zusätzlich zwei weitere Dauerkartenangebote berücksichtigt:
 - Dauerkarte für unbegrenzten Besuch eines Standortes sowie je einem Einzelbesuch an anderen zwei Standorten für 130,- €
 - Dauerkarte für unbegrenzten Besuch eines Standortes für 110,- €
- ▶ Bei den Dauerkarten wird vereinfachend unterstellt, dass hiermit durchschnittlich 12 Besuche erfolgen werden. Zudem wird davon ausgegangen, dass die Verteilung der Dauerkarten bei 25% auf eine für alle Standorte geltende Dauerkarte, 40% auf eine Dauerkarte für den unbegrenzten Besuch eines Standortes sowie je einem Einzelbesuch der beiden anderen Standorte und 35% auf Dauerkarten nur für den unbegrenzten Besuch eines Standortes entfallen.

- ▶ Es wird ein Einzelkartenpreis von 20,- € für eine Einzelstandortkarte angenommen. In den Szenarien 1 und 2 werden zusätzlich zwei weitere Einzelkartenangebote berücksichtigt:
 - Einzelkarte mit Besuchsmöglichkeiten von zwei Standorten nach Wahl im Veranstaltungszeitraum für 29,- € (auch an unterschiedlichen Tagen)
 - Einzelkarte für jeweils einen Besuch aller drei Standortes im Veranstaltungszeitraum für 36,- € (auch an unterschiedlichen Tagen)
- ▶ Weiterhin wird angenommen, dass die Verteilung der Einzelkarten bei jeweils 10% auf eine für zwei bzw. alle drei Standorte geltende Einzelkarte und zu 80% auf eine Einzelkarte für den einmaligen Besuch eines Standortes liegt.
- ▶ Aufgrund der im Vergleich zu den Besuchsszenarien günstigeren Eintritte bei den Dauerkarten und des nachgewiesenen Preiseinflusses auf die Nachfragehöhe (siehe Kapitel 2) wurde ein Aufschlag bei den Dauerkartenverkäufen vorgenommen. Dieser beträgt in allen Szenarien 105% für eine für alle Standorte geltende Dauerkarte, 150% für eine Dauerkarte für den unbegrenzten Besuch eines Standortes sowie zwei Einzelbesuche anderer Standorte und 175% für eine Dauerkarte für den unbegrenzten Besuch eines Standortes.
- ▶ In Szenarien mit Mehrtages-/standortticket wird davon ausgegangen, dass nicht alle Besucher die tatsächlich damit durchführbaren Besuche im Veranstaltungszeitraum nutzen. Bei der Einzelkarte mit Besuchsmöglichkeiten von zwei Standorten nach Wahl wird von durchschnittlich 1,75 Besuchen und bei der Einzelkarte mit Besuchsmöglichkeiten aller drei Standorte von durchschnittlich 2,75 Besuchen ausgegangen.
- ▶ Die Erlösberechnung erfolgt zunächst auf die oben genannten Preise als „Normalpreis Erwachsener“. Jedoch gibt es üblicherweise ermäßigte Ticketformen auf Gartenschauen, z.B. für Schüler/Studenten/Azubi, Kinder, Gruppen, Schwerbehinderte, Rentner sowie eine bestimmte Anzahl von Freikarten. Daher wurde in allen Szenarien nach Analyse der Ticketanteile vergangener Gartenschauen auf Basis der DBG vorliegender Daten ein Abschlag von 30% für Ermäßigungen, Gruppentickets von den jeweils ermittelten Bruttoerlösen vorgenommen.

3.3.1.1 Szenario 1

Szenario 1 geht von einem Anteil von 15% an den Besuchen durch Dauerkartennutzer unter Besuchen aus. Es gelten ansonsten die oben genannten Annahmen.

Daraus resultiert zunächst eine erhöhte Zahl an gezahlten Eintritten von gerundet 2,8 bis 3,8 Millionen, deren Berechnung zusammenfassend in nachfolgender Tabelle dargestellt ist.

Tabelle 23: Eintritte bei Szenario 1 (15% Dauerkartenanteil)

Szenario 1	Pessimistisch	Realistisch	Wohltuend
Gesamtbesuche	2.145.000	2.550.000	2.950.000
Anteil Eintritte mit Dauerkarten	15%	15%	15%
Anzahl Eintritte mit Dauerkarten	321.750	382.500	442.500
Eintritte pro Dauerkarte	12	12	12
Anzahl Dauerkarten 172,- €	26.813	31.875	36.875
Anzahl Dauerkarten 160,- € (Faktor* 105%, Anteil 25%)	7.038	8.367	9.680
Anzahl Dauerkarten 130,- € (Faktor* 150%, Anteil 40%)	16.088	19.125	22.125
Anzahl Dauerkarten 110,- € (Faktor 175%*, Anteil 35%)	16.423	19.523	22.568
Anzahl Dauerkarten NEU	39.548	47.016	54.391
Anzahl Eintritte mit Dauerkarten NEU	474.581	564.188	652.688
<i>Steigerung</i>	<i>152.831</i>	<i>181.688</i>	<i>210.188</i>
Einzeltickets gesamt	1.823.250	2.167.500	2.507.500
Einzelticket 20,- € (Anteil 80%)	1.458.600	1.734.000	2.006.000
Einzelticket 29,- € (Anteil 10%, Ø 1,75 Besuche)	319.069	379.313	438.813
Einzelticket 36,- € (Anteil 10%, Ø 2,75 Besuche)	501.394	596.063	689.563
<i>Steigerung</i>	<i>455.813</i>	<i>541.875</i>	<i>626.875</i>
Gesamteintritte NEU	2.753.644	3.273.563	3.787.063

Eigene Berechnungen, * Aufgrund der im Vergleich zu den Besuchsszenarien günstigeren Eintritte bei den Dauerkarten und des nachgewiesenen Preiseinflusses auf die Nachfrage wird ein Aufschlag bei den Dauerkartenverkäufen um die angegebenen Faktoren vorgenommen. Es wird von durchschnittlich 12 Besuchen pro Dauerkarte ausgegangen. Die Dauerkarten teilen sich zu 25% auf eine für alle Standorte geltende Dauerkarte, 40% auf eine Dauerkarte für den unbegrenzten Besuch eines Standortes sowie je einem Einzelbesuch der beiden anderen Standorte und 35% auf Dauerkarten nur für den unbegrenzten Besuch eines Standortes auf

Auf Basis dieser Annahmen wird je nach Besuchsszenario von Nettoerlösen zwischen 30,1 Millionen € bis 41,4 Millionen € ausgegangen.

Tabelle 24: Erlöse bei Szenario 1

Szenario 1	Pessimistisch	Realistisch	Wohltollend
Bruttoerlös Dauerkarten 160,- €	1.126.125,00 €	1.338.750,00 €	1.548.750,00 €
Bruttoerlös Dauerkarten 130,- €	2.091.375,00 €	2.486.250,00 €	2.876.250,00 €
Bruttoerlös Dauerkarten 110,- €	1.806.492,19 €	2.147.578,13 €	2.484.453,13 €
Bruttoerlös Dauerkarten gesamt	5.023.992,19 €	5.972.578,13 €	6.909.453,13 €
Bruttoerlös Einzelticket 20,- €	29.172.000,00 €	34.680.000,00 €	40.120.000,00 €
Bruttoerlös Einzelticket 29,- €	5.287.425,00 €	6.285.750,00 €	7.271.750,00 €
Bruttoerlös Einzelticket 36,- €	6.563.700,00 €	7.803.000,00 €	9.027.000,00 €
Bruttoerlös Einzelkarten	41.023.125,00 €	48.768.750,00 €	56.418.750,00 €
Bruttoerlös Zwischensumme	46.047.117,19 €	54.741.328,13 €	63.328.203,13 €
Bruttoerlös pro Eintritt	16,72 €	16,72 €	16,72 €
Bruttoerlös pro Eintritt abzüglich 30% Ermäßigungen	11,71 €	11,71 €	11,71 €
Bruttoerlös gesamt	32.232.982,03 €	38.318.929,69 €	44.329.742,19 €
Nettoerlös gesamt	30.124.282,27 €	35.812.083,82 €	41.429.665,60 €
Nettoerlös pro Eintritt	10,94 €	10,94 €	10,94 €

Eigene Berechnungen

3.3.1.2 Szenario 2

Szenario 2 unterscheidet sich von Szenario 1 lediglich durch einen höheren Anteil von 25% Besuchen von Dauerkarteninhabern. Nachfolgende Tabelle zeigt die daraus resultierenden Veränderungen im Überblick.

Tabelle 25: Eintritte bei Szenario 2 (25% Dauerkartenanteil)

Szenario 2	Pessimistisch	Realistisch	Wohlwollend
Gesamtbesuche	2.145.000	2.550.000	2.950.000
Anteil Eintritte mit Dauerkarten	25%	25%	25%
Anzahl Eintritte mit Dauerkarten	536.250	637.500	737.500
Eintritte pro Dauerkarte	12	12	12
Anzahl Dauerkarten 172,- €	44.688	53.125	61.458
Anzahl Dauerkarten 160,- € (Faktor 105%, Anteil 25%)	11.730	13.945	16.133
Anzahl Dauerkarten 130,- € (Faktor 150%, Anteil 40%)	26.813	31.875	36.875
Anzahl Dauerkarten 110,- € (Faktor 175%, Anteil 35%)	27.371	32.539	37.643
Anzahl Dauerkarten NEU	65.914	78.359	90.651
Anzahl Eintritte mit Dauerkarten NEU	790.969	940.313	1.087.813
<i>Steigerung</i>	<i>254.719</i>	<i>302.813</i>	<i>350.313</i>
Einzeltickets gesamt	1.608.750	1.912.500	2.212.500
Einzelticket 20,- € (Anteil 80%)	1.287.000	1.530.000	1.770.000
Einzelticket 29,- € (Anteil 10%, Ø 1,75 Besuche)	281.531	334.688	387.188
Einzelticket 36,- € (Anteil 10%, Ø 2,75 Besuche)	442.406	525.938	608.438
<i>Steigerung</i>	<i>402.188</i>	<i>478.125</i>	<i>553.125</i>
Gesamteintritte NEU	2.801.906	3.330.938	3.853.438

Eigene Berechnungen

Nach den Berechnungen steigt die Zahl der Eintritte im Ergebnis zwar leicht um etwa 50.000 bis 80.000, jedoch gehen im Vergleich die Erlöse aufgrund leicht gesunkener Nettoerlöse pro Eintritt um 1,0 bis 1,3 Millionen € etwas zurück. Insgesamt wird auf Basis dieser Annahmen – je nach Besuchsszenario – von Nettoerlösen zwischen 29,2 bis 40,1 Millionen € ausgegangen.

Tabelle 26: Erlöse bei Szenario 2 (25% Dauerkartenanteil)

Szenario 2	Pessimistisch	Realistisch	Wohlvollend
Bruttoerlös Dauerkarten 160,- €	1.876.875,00 €	2.231.250,00 €	2.581.250,00 €
Bruttoerlös Dauerkarten 130,- €	3.485.625,00 €	4.143.750,00 €	4.793.750,00 €
Bruttoerlös Dauerkarten 110,- €	3.010.820,31 €	3.579.296,88 €	4.140.755,21 €
Bruttoerlös Dauerkarten gesamt	8.373.320,31 €	9.954.296,88 €	11.515.755,21 €
Bruttoerlös Einzelticket 20,- €	25.740.000,00 €	30.600.000,00 €	35.400.000,00 €
Bruttoerlös Einzelticket 29,- €	4.665.375,00 €	5.546.250,00 €	6.416.250,00 €
Bruttoerlös Einzelticket 36,- €	5.791.500,00 €	6.885.000,00 €	7.965.000,00 €
Bruttoerlös Einzelkarten	36.196.875,00 €	43.031.250,00 €	49.871.250,00 €
Bruttoerlös Zwischensumme	44.570.195,31 €	52.985.546,88 €	61.297.005,21 €
Bruttoerlös pro Eintritt	15,91 €	15,91 €	15,91 €
Bruttoerlös pro Eintritt abzüglich 30% Ermäßigungen	11,13 €	11,13 €	11,13 €
Bruttoerlös gesamt	31.199.136,72 €	37.089.882,81 €	42.907.903,65 €
Nettoerlös gesamt	29.158.071,70 €	34.663.441,88 €	40.100.844,53 €
Nettoerlös pro Eintritt	10,41 €	10,41 €	10,41 €

Eigene Berechnungen

3.3.1.3 Zwischenfazit

Bereits die komprimierte Vorstellung der beiden Szenarien verdeutlicht beispielhaft die noch große Spannweite der Erlöspotenziale in Abhängigkeit der gewählten Preisstruktur.

Dieses wird umso größer, wenn angenommen wird, dass steigende Anteile von Mehrfachbesuchern unter den Einzelticketnutzern realisiert werden können. Verändert man die unter den Erlösszenarien 1 und 2 vorgenommene Verteilung der Einzelkarten auf jeweils 20% für die beiden Mehrtagestickets und auf nur noch 60% für die Einzelkarten für den einmaligen Besuch eines Standortes, dann:

- ▶ erhöhen sich je nach Besuchsszenario die Nettoerlöse auf 33,3 Millionen € bis zu 45,8 Millionen € bei ansonsten gleichem Erlösszenario 1 (Dauerkartenanteil 15%).
- ▶ erhöhen sich je nach Besuchsszenario die Nettoerlöse auf 31,8 Millionen € bis zu 43,8 Millionen € bei ansonsten gleichem Erlösszenario 2 (Dauerkartenanteil 25%).

Weiterhin sei angemerkt, dass bisher von einem Abzug von 30% bei den Bruttoerlösen im Ticketing durch Ermäßigungen ausgegangen wird. In der Praxis zeigt sich, dass hier auch nur 25% Abzüge in Abhängigkeit von der Ticketstruktur und dabei geltenden Bedingungen durchaus annehmbar sind, was gleich mit siebenstelligen Zusatzeinnahmen verbunden wäre.

Die Beispielrechnungen zeigen die großen Spielräume bei der Preispolitik für die Gegenfinanzierung des Durchführungshaushaltes auf. Diese gilt es zu einem späteren Zeitpunkt auf Basis vertiefender Analysen nach weiterer Präzisierung der Planungen in Bezug auf Ertragsziele optimal auszuloten.

3.3.2 Erlöse aus weiteren Einnahmefeldern

3.3.2.1 Allgemeine weitere Einnahmefelder

Neben den Einnahmen aus dem Ticketing werden Bundesgartenschauen und Internationale Gartenschauen durch weitere Einnahmebereiche gegenfinanziert. Neben den öffentlichen bzw. städtischen Kofinanzierungsanteilen sind dies vor allem Einnahmen in den Bereichen Sponsoring und Werbung sowie Liefer- und Nutzungsrechte/Parkgebühren.

Eine Analyse der Einnahmeseite der Durchführungshaushalte der letzten vier (inter-)nationalen Gartenschauen sowie der weit fortgeschriebenen Zahlenwerke aktuell laufender bzw. noch kommender Gartenschauen zeigt, dass sich die (geplanten) Einnahmen in den Bereichen

- ▶ Sponsoring und Werbung zwischen 1,2 Millionen Euro in Schwerin bis 3 Millionen Euro in Heilbronn oder Mannheim bewegen.
- ▶ Liefer- und Nutzungsrechte/Parkgebühren zwischen 1,7 Millionen in der Havelregion bis 3,1 Millionen Euro in Koblenz bewegen. In den meisten Fällen liegen die (geplanten) Einnahmen zwischen rund 2,0 bis 2,5 Millionen. Am Beispiel der BUGA 2011 in Koblenz wird deutlich, wie stark dieser Einnahmebereich von den Besuchszahlen abhängt, da es sich meist um besucherabhängige Zahlungen bei Parken und Gastronomie handelt.
- ▶ Zudem werden/wurden bei den meisten Gartenschauen zwischen 1,0 Millionen Euro und 2,0 Millionen Euro „Sonstige Einnahmen“ in den Durchführungshaushalten verbucht. Teilweise werden extra nochmals niedrige sechsstellige Eurobeträge durch Spenden generiert und extra deklariert.

3.3.2.2 Einnahmen aus Zukunftsstandorte mit Sonderausstellungen

Weiterhin ist vorgesehen, dass an allen drei Zukunftsstandorten, die nicht direkt eintrittspflichtig sein werden, jeweils eine extra zu bezahlende Attraktion vorhanden sein wird, so dass auch hier analog des mobilen Aussichtsturmes Skyliner auf der BUGA Havelregion 2015 oder der mit einem zusätzlichen Entgelt nutzbaren Coaster-Bahn auf der IGA Berlin 2017 zusätzliche Einnahmen generiert werden können. Gedacht wird aktuell an Angebote wie einen Flying-Fox, Aussichtsturm oder „Crystal Palace“ (Kristallpalast) für (nicht-)florale Ausstellungen.

Derartige Attraktionen können auch nach der IGA Metropole Ruhr 2027 an den jeweiligen Standorte als dauerhafte Besucherattraktionen verbleiben, so dass diese vermutlich über den Investitionshaushalt bzw. über private/kommunale Partner realisiert werden.

Für den Durchführungshaushalt der IGA Metropole Ruhr 2027 wird als Richtwert von zusätzlichen Netto-Erlösen in Höhe von zunächst jeweils einer Million Euro pro Standort während des Veranstaltungszeitraumes ausgegangen. Es werden also insgesamt drei Millionen Euro netto Zusatzeinnahmen an den drei nichteintrittspflichtigen Zukunftsstandorten durch Bezahl-Attraktionen kalkuliert, die im Zuge der weiteren Planungen über Art und Inhalte dieser zusätzlichen Bezahlangebote kritisch zu prüfen und ggf. anzupassen sind.

Als grober Maßstab kann dabei der BUGA-Skyliner auf der BUGA Havelregion 2015 dienen. Diesen nutzten insgesamt rund 160.000 Gäste im Veranstaltungszeitraum in 2015 (Eintritt Erwachsene 6,00 Euro, Kinder 4,00 Euro).

3.3.2.3 Zwischenfazit

Vor dem Hintergrund einer regionalen IGA in der mit Großveranstaltungen unterschiedlichster Art sehr erfahrenen Metropole Ruhr wird daher für die Einnahmeseite des Durchführungshaushaltes angenommen, dass für beide Positionen Sponsoring/Werbung sowie Liefer- und Nutzungsrechte/Parkgebühren jeweils 3 Millionen Euro netto relativ hohe Einnahmen erlöst werden können. Gleiches gilt für das zunächst angenommene Erlöspotenzial durch die bezahlpflichtigen Besucherattraktionen an den frei zugänglichen Zukunftsgärten. Weiterhin werden insgesamt noch 1,5 Millionen Euro netto durch sonstige Einnahmen und Spenden einkalkuliert.

3.3.3 Zusammenfassung

Entsprechend der obigen Berechnungen werden auf der Einnahmeseite des Durchführungshaushaltes für die IGA Metropole Ruhr 2027 auf Basis der getroffenen Annahmen zur aktivierbaren Nachfrage, der angesetzten Preisstruktur nach Erlösszenario 1 mit einem Anteil der Dauerkarten von 15% und sonstiger Erlöse Eigeneinnahmen in Höhe zwischen 35.600.000,- Euro netto bis 51.900.000,- Euro netto als plausibel angesehen.

Unter der Annahme, dass von Seiten des RVR von Kofinanzierungsmitteln in Höhe von 45 Millionen Euro ausgegangen werden kann, ist im wahrscheinlichen und optimistischen Besuchsszenario ein Durchführungshaushalt jenseits der 90 Millionen Euro-Marke plausibel darstellbar.

Allerdings reicht nur im optimistischen Fall hoher Besuchszahlen das hierdurch generierte Gesamtbudget an den bisher veranschlagten Durchführungshaushalt heran.

Einschränkend ist auf die noch großen Spielräume aufgrund der noch nicht feststehenden Preispolitik hinzuweisen. Auf die damit verbundenen Potenziale, aber auch Risiken, wurde in den vorangegangenen Kapiteln hingewiesen. Gleiches gilt für Spielräume auf der Kostenseite des Durchführungshaushaltes.

Tabelle 27: Aktualisierte Planung Einnahmen im Durchführungshaushalt IGA Metropole Ruhr 2027 (Szenario 1, 15% Dauerkartenanteil)

Einnahmebereiche	IGA Metropole Ruhr 2027		
	Pessimistisch	Realistisch	Wohltollend
Nettoerlöse Ticketing Erlösszenario 1	30.100.000,- €	35.800.000,- €	41.400.000,- €
Sponsoring/Werbung	3.000.000,- €	3.100.000,- €	3.200.000,- €
Liefer- und Nutzungsrechte, Parken	3.000.000,- €	3.200.000,- €	3.400.000,- €
Nettoerlöse aus Eintritten Besucherattraktionen Zukunftsgärten	3.000.000,- €	3.000.000,- €	3.000.000,- €
Spenden	250.000,- €	250.000,- €	250.000,- €
Sondermittel/Kofinanzierung (regionaler Zuschuss)	45.000.000,- €	45.000.000,- €	45.000.000,- €
Sonstiges (z.B. Erlöse Material-/Inventarverkauf)	1.250.000,- €	1.250.000,- €	1.250.000,- €
Summe	85.600.000,- €	91.600.000,- €	97.500.000,- €

Quelle: ift GmbH, Nettowerte

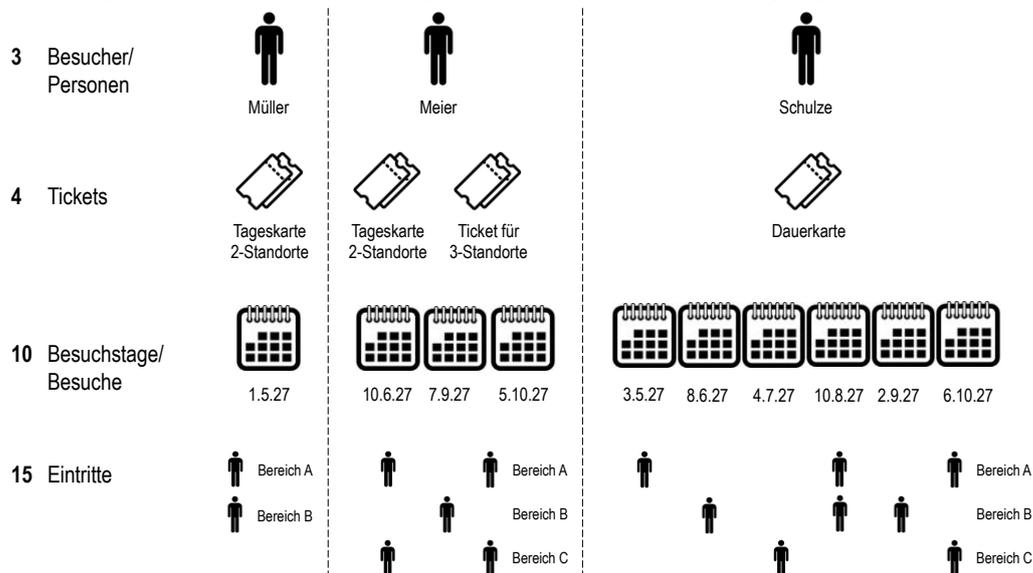
4. Zusammenfassung und Fazit

Die Neuberechnung der Besuchsprognose für die IGA Metropole Ruhr 2027 wurde mit einer vollkommen neuen Methodik und Tiefe unter Berücksichtigung der Ansprüche zentraler Zielgruppen und des dezentralen Charakters der Veranstaltung in drei Varianten vorgenommen.

Für das Verständnis der Besuchsprognose ist von zentraler Bedeutung, dass bei einer dezentralen IGA neben den **Besuchern, Tickets, Besuchen/Besuchstagen** noch eine weitere Ebene besonders zu berücksichtigen ist, nämlich die der **Eintritte**. Während bei monozentrischen Garten-Ausstellungen die Anzahl der Besuchstage bzw. Besuche mit der Zahl der Eintritte identisch ist, klaffen diese Zahlen bei einer polyzentrischen Veranstaltung auseinander.

Die folgende Abbildung illustriert die begriffliche Differenzierung, der im Hinblick auf den besonderen Charakter der dezentral geplanten IGA 2027 eine hohe Bedeutung zukommt.

Abbildung 14: Definition zentraler Begriffe im Rahmen der Besuchsprognose



Eigene Darstellung ift GmbH 2017

Drei IGA Besucher kaufen dabei vier IGA-Tickets, mit denen sie 10 IGA-Besuche unternehmen bzw. an 10 Tagen die IGA besuchen. Da sie teilweise an einem Tag mehrerer IGA-Bereiche besuchen, werden hierdurch 15 Eintritte gezählt:

- ▶ Frau Müller kauft eine Tageskarte für zwei Standorte, die sie am 1.5.2027 mit einem Besuch/an einem Besuchstag nutzt und dabei zwei IGA-Bereiche besucht, die mit zwei Eintritten gezählt werden.
- ▶ Herr Meier kauft zunächst ebenfalls eine Tageskarte für zwei Standorte, mit der er die IGA 2027 am 10.6.2027 einmal besucht und zwar mit zwei Eintritten auf den Standorten A und C. Da es ihm so gut gefallen hat, kauft er eine weitere Tageskarte für den Besuch aller drei Bereiche. Damit besucht er zweimal die IGA am 7.9.2027 und am 5.10.2027, wobei insgesamt Eintritte auf drei IGA Bereiche erfolgen. Herr Meier kauft also zwei Tickets, mit denen er drei Mal die BUGA besucht und dabei 5 Eintritte auf die IGA-Bereiche unternimmt.

- ▶ Frau Schulze kauft eine Dauerkarte für alle drei Bereiche. Sie besucht damit die IGA 2027 sechs Mal bzw. an sechs Tagen. Da sie dabei bei zwei Besuchen auch zwei IGA-Bereiche an einem Tag besucht, werden insgesamt acht Eintritte durch Sie auf der IGA 2027 gezählt.

Unter Berücksichtigung von Erfahrungswerten und der empirischen Analyse des Besucherverhaltens auf BUGA/IGA sowie des dezentralen Charakters der IGA Metropole Ruhr 2027 werden mit der diffizilen Methodik **2,1 Millionen Besuche im pessimistischen Fall** über **2,5 Millionen Besuche** in einem **realistischen Szenario** bis zu einem **wohlwollenden Szenario** mit **3,0 Millionen Besuchen** für die Zukunftsgärten in Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund prognostiziert.

Diese Prognose basiert auf einem einfachen Preismodell mit einer für alle Standorte gültigen Dauerkarte sowie einem Tagesticket von 20,- Euro pro eintrittspflichtigen Standort. Die **Zahl der Eintritte** wird sich **bei vermutlichem Einsatz von Tickets mit Gültigkeit für mehrere Standorte bzw. Tage** allerdings **noch deutlich erhöhen**. Dies wurde bei der Erlösabschätzung im Ticketing exemplarisch mit einer möglichen Ticketingstruktur aufgezeigt. **Danach werden je nach Szenario 2,8 bis zu 3,8 Millionen Eintritte erfolgen.**

Dennoch machen die obigen Ausführungen deutlich, dass die fortgeschriebene Besuchsprognose als konservative Rechnung mit neuer, differenzierter Methodik anzusehen ist, die zudem die noch in der Machbarkeitsstudie vorhandene Unschärfe zentraler Kennziffern wie Besuche und Eintritte bei polyzentrischen Gartenschauen auflöst. Die dortigen Zahlen basierten neben der deutlich unschärferen Methodik auch noch auf mindestens fünf statt wie jetzt drei eintrittspflichtigen IGA-Standorten.

Aufgrund der komplexen und leicht verwechselbaren Begrifflichkeiten wird empfohlen, **nur die prognostizierten Besuchszahlen von 2,1 bis 3,0 Millionen Besuchen öffentlich zu kommunizieren.**

Auf Basis der Planungen aus der Planungswerkstatt des Frühjahrs 2017 zu den mittlerweile drei feststehenden eintrittspflichtigen Zukunftsgärten in Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund und den drei frei zugänglichen Zukunftsgärten der IGA Metropole Ruhr 2027 in Dinslaken, Castrop-Rauxel/Recklinghausen und Bergkamen sowie der bisherigen Konzeptansätze aus der Bewerbung wurde der Durchführungshaushalt neu berechnet. Hierin flossen auch Vorabstimmungen zwischen dem RVR und der DBG zu dem voraussichtlich benötigten Personalaufwand mit ein.

Demnach wird ein **Durchführungshaushalt** in Höhe **98 Millionen Euro netto** als auskömmlich erachtet. Die Durchführungskosten wurden wie die Erlöse zur Gegenfinanzierung zu heutigen Preisen berechnet, da in einem Zehn-Jahreszeitraum die Preis-/Inflationsentwicklung nicht seriös abzuschätzen ist.

In den Durchführungskosten enthalten sind bereits Lizenz- und Beratungskosten an die DBG in Höhe von fünf Millionen Euro netto, Planungskosten für die Durchführung in Höhe von über vier Millionen Euro netto sowie eine Position Unvorhergesehenes mit gerundet 2,6 Millionen Euro netto. Weiterhin sind 12 Millionen Euro netto für die Bespielung der drei entgeltfreien Zukunftsgärten sowie weiterer Projektmaßnahmen für dezentrale Standorte in der gesamten Metropole Ruhr vorgesehen. Berücksichtigung fand auch, dass auf die vergleichsweise fertigen Grundstrukturen der modernen und gut gepflegten Parkanlagen in Duisburg und Gelsenkirchen zugegriffen werden kann, auf denen mit vergleichsweise geringem Aufwand notwendige gärtnerische und

nicht-gärtnerische Angebote realisiert werden können. Ebenfalls mit in Betracht gezogen wurden Synergien mit laufenden Planungen des RVR im Bereich Veranstaltungen sowie einer möglichen Kopplung von Gartenschau- und Tourismusmarketing durch die Ruhr Tourismus GmbH.

Insgesamt wird dem fortgeschriebenen Durchführungshaushalt eine fundierte **und aus heutiger Sicht belastbare Kostenplanung** vorgelegt, die mit Voranschreiten der Planungen kontinuierlich fortzuschreiben sind.

Diesem Aufwand stehen **Eigeneinnahmen** in Millionenhöhe entgegen. Analog der Kosten wurden diese auch mit heute realisierbaren Preisen gerechnet, die sich an den aktuellen, eher moderaten Preisen der IGA Berlin 2017 orientieren. Hier wird durchaus noch Spielraum für Preissteigerungen und damit zusätzlichem Erlöspotenzial gesehen.

Den Löwenanteil machen dabei die Erlöse im Ticketing netto aus. Auf Basis der dem dezentralen Charakter angepassten Ticketingstruktur können in einem Szenario mit einem Anteil von 15% Dauerkarten und 85% Einzeltickets (von denen 80% auf Ein-Standorttickets und je 10% auf Zwei- bzw. Dreistandorttickets entfallen) unter den getroffenen Annahmen im **wahrscheinlichen Besuchsszenario 35,8 Millionen Euro netto** erzielt werden. Im pessimistischen Besuchsszenario reduzieren sich die Ticketingerlöse auf 30,1 Millionen Euro netto; im wohlwollenden Besuchsszenario erhöhen sie sich auf 41,4 Millionen Euro netto. Durch diese Ticketstruktur würde sich auch die Anzahl der zahlungspflichtigen Eintritte dann auf gerundet 2,8 Millionen bis 3,8 Millionen Eintritte erhöhen. Durch die dargestellten Änderungen in der verfolgten Preis- und Ticketstruktur konnte die Bandbreite der potenziellen Einnahmen und Eintritte aufgezeigt werden, die Spielräume der Preispolitik und damit verbundenen Einnahmepotenziale sehr stark verdeutlicht haben.

Es wird empfohlen, zu einem **späteren Planungsstadium vertiefende Analysen zur zu verfolgenden Preispolitik** und der dabei eingesetzten Ticketingstruktur durchzuführen (etwa vier bis fünf Jahre vor Eröffnung), die dann sowohl **erlösoptimierende als auch soziale Einflussfaktoren** (Stichwort „Teilhabe“) unter Berücksichtigung des dann fortgeschrittenen Planungsstandes zum Produkt „IGA Metropole Ruhr 2027“ untersuchen sollte. Die bei der IGA zu einem späteren Zeitpunkt verfolgte **Preispolitik** ist eine **zentrale Stellschraube** für die **Wirtschaftlichkeit**.

Dabei müssen dann auch **technologische Aspekte** eine besondere Rolle spielen, insbesondere vor dem Hintergrund der schnellen Entwicklungssprünge im Bereich Mobile Computing und Payment, die ggf. deutlich flexiblere Gestaltungsmöglichkeiten im Ticketing bieten dürften. An dieser Stelle sei nur beispielhaft angemerkt, dass die IGA Metropole Ruhr 2027 in zehn Jahren stattfinden wird und Smartphones mit der Markteinführung des iPhones im Jahr 2007 vor zehn Jahren erstmals nennenswerte Marktanteile gewannen. Seitdem hat die Innovationsgeschwindigkeit nochmals dramatisch im IT-Bereich zugelegt und die Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft weiter beschleunigt.

Weitere Erlöse in den Bereichen Sponsoring/Werbung, Liefer- und Nutzungsrechte/ Parkgebühren, Eintritte entgeltpflichtiger Besucherattraktionen in den frei zugänglichen Zukunftsgärten sowie sonstige Einnahmen und Spenden werden auf zunächst **10,5 Millionen Euro netto** abgeschätzt. Dabei wurden aktuelle Tendenzen auf Gartenschauen mit tendenziell abnehmenden Einnahmen aus Parken sowie Liefer- und Nutzungsrechten bereits berücksichtigt. Zudem wurden die Einnahmen aus Sponsoring/Werbung moderat auf Basis von Vergangenheitswerten abgeschätzt, zumal es bei der Metropole Ruhr um eine mit Großveranstaltungen vertrauten Wirtschaftsregion mit einer Vielzahl möglicher Partnern und Förderer handelt.

Zudem wird von einer Kofinanzierung in Höhe von 45 Millionen Euro durch den RVR ausgegangen. Damit lassen sich die Ausgaben für die Durchführung der IGA Metropole Ruhr 2027 unter den getroffenen Annahmen **im Fall des wahrscheinlichen und optimistischen Szenarios jenseits der 90 Millionen Euro Marke plausibel gegenfinanzieren**. Dies gilt nicht für den Fall des Eintritts eines pessimistischen Besuchsverlaufs. Sie kann als Basis für ein Worst Case Szenario genommen werden, das für interne Zwecke durchgerechnet werden sollte, um die finanziellen Risiken abzuwägen.

Tabelle 28: Aktualisierte Planung Einnahmen im Durchführungshaushalt IGA Metropole Ruhr 2027 (Szenario 1, 15% Dauerkartenanteil)

Einnahmebereiche	IGA Metropole Ruhr 2027		
	Pessimistisch	Realistisch	Wohltollend
Nettoerlöse Ticketing Erlösszenario 1	30.100.000,- €	35.800.000,- €	41.400.000,- €
Sponsoring/Werbung	3.000.000,- €	3.100.000,- €	3.200.000,- €
Liefer- und Nutzungsrechte, Parken	3.000.000,- €	3.200.000,- €	3.400.000,- €
Nettoerlöse aus Eintritten Besucherattraktionen Zukunftsgärten	3.000.000,- €	3.000.000,- €	3.000.000,- €
Spenden	250.000,- €	250.000,- €	250.000,- €
Sondermittel/Kofinanzierung (regionaler Zuschuss)	45.000.000,- €	45.000.000,- €	45.000.000,- €
Sonstiges (z.B. Erlöse Material-/Inventarverkauf)	1.250.000,- €	1.250.000,- €	1.250.000,- €
Summe	85.600.000,- €	91.600.000,- €	97.500.000,- €

Quelle: ift GmbH, Nettowerte

Die nunmehr vorliegenden, korrigierten Planzahlen zum Durchführungshaushalt und der vermutlichen Nachfrage bieten damit eine solide und plausible Entscheidungsgrundlage für die notwendige weiteren Planungen für den Entscheid und ggf. zur Durchführung der IGA Metropole Ruhr 2027. Sie sind mit Konkretisierung der Planungen einnahme- und ausgabenseitig kontinuierlich für den Durchführungshaushalt anzupassen und fortzuschreiben.

5. Besuchsprognose und Durchführung der IGA Metropole Ruhr 2027 im Überblick

Kennziffern	Checkliste IGA Metropole Ruhr 2027		
	Pessimistisch	Realistisch	Wohltollend
Besuche bei 15% Daueranteil	2.145.000	2.550.000	2.950.000
Eintritte bei 15% Dauerkartenanteil und Verteilung der 85% Einzelkarten, davon: 80% Ein-Standorttickets, je 10% Zwei- bzw. Drei-Standorttickets	2.754.000	3.274.000	3.787.000
Summe Nettoerlöse IGA Metropole Ruhr 2027, davon:	85.600.000,- €	91.600.000,- €	97.500.000,- €
Nettoerlöse Ticketing Erlösszenario 1 (15% Dauerkartenanteil, 85% Einzelkarten siehe Verteilung oben)	30.100.000,- €	35.800.000,- €	41.400.000,- €
Sponsoring/Werbung	3.000.000,- €	3.100.000,- €	3.200.000,- €
Liefer- und Nutzungsrechte, Parken	3.000.000,- €	3.200.000,- €	3.400.000,- €
Nettoerlöse aus Eintritten Besucherattraktionen Zukunftsgärten	3.000.000,- €	3.000.000,- €	3.000.000,- €
Spenden	250.000,- €	250.000,- €	250.000,- €
Sondermittel/Kofinanzierung (regionaler Zuschuss)	45.000.000,- €	45.000.000,- €	45.000.000,- €
Sonstiges (z.B. Erlöse Material-/Inventarverkauf)	1.250.000,- €	1.250.000,- €	1.250.000,- €
Summe Nettokosten Durchführungshaushalt IGA Metropole Ruhr 2027, davon:	97.400.000,- €		
Personal	17.809.000,- €		
Allgemeiner Geschäftsbetrieb inkl. Mieten, Finanzierung	10.400.000,- €		
Zukunftsstandorte gesamt, davon:	32.325.000,- €		
<i>Standort Duisburg</i>	13.680.000,- €		
<i>Standort Dortmund</i>	10.909.000,- €		
<i>Standort Emscherstadt</i>	7.736.000,- €		
Marketing, Vertrieb, Öffentlichkeitsarbeit	7.500.000,- €		
Veranstaltungen, Kulturprogramm	5.000.000,- €		
Lizenz und Beratung DBG	5.000.000,- €		
Zukunftsstandorte / Zukunftsgärten mit Sonderausstellungen	6.000.000,- €		
Projektfiler / Projektmaßnahmen	6.000.000,- €		
Planungskosten	4.465.000,- €		
Unvorhergesehenes	2.701.000,- €		

Eigene Berechnungen: Alle Werte auf 1000er Zahlen gerundet, Rundungsfehler möglich