

THE VAULT

Investoren- und Umsetzungsdossier

Privater Mitgliederclub · eigene Schiessanlage · Waffenfachhandel
Gitarregalerie und Werkstatt · Mitgliederlounge · Veranstaltungen

KAPITALRAHMEN Bis zu CHF 20 Mio. für Grundstück, Bau, Spezialtechnik, Einrichtung, Eröffnungsbestand, Anlaufphase und Reserve. Die konkrete Finanzierungs- oder Beteiligungsform bleibt bewusst offen und wird mit dem möglichen Hauptinvestor individuell verhandelt.



Bestehende Konzeptvisualisierung – noch kein Architekturentwurf und keine zugesicherte Ausführung.

VERTRAULICH · PLANUNGSSTAND · KEIN VERBINDLICHES ANGEBOT

Grundlage und Zweck dieses Dossiers

Dieses Dossier beschreibt die grosse Umsetzungsvariante von THE VAULT als eigenständiges Gebäude mit eigener Schiessanlage. Es richtet sich an einen möglichen langfristigen Hauptinvestor, der das Gesamtprojekt oder wesentliche Teile davon finanzieren könnte. Es soll eine belastbare Gesprächs- und Prüfgrundlage schaffen – nicht eine bereits ausgehandelte Investitionsvereinbarung.

WICHTIGE EINORDNUNG Alle Preise, Umsätze, Margen, Bauzeiten und Werte sind Planannahmen auf Basis bisheriger Unterlagen, öffentlich sichtbarer Marktpreise und vorsichtiger Modellrechnungen. Sie sind keine Offerten, Garantien oder Zusagen. Vor einer Investition müssen Standort, Baukosten, Nachfrage, Bewilligungen, Versicherung und Vertragsstruktur durch unabhängige Fachpersonen geprüft werden.

Inhalt

- 1. Entscheidungsvorlage und Investitionsgedanke
- 2. Konzept, Angebot und klare Abgrenzung
- 3. Gebäude, Flächen und Besucherführung
- 4. Markt, Nachfrage und Positionierung
- 5. Erlössäulen und Preislogik
- 6. Betrieb mit kleinem Kernteam
- 7. Sicherheit, Bewilligungen und Verantwortung
- 8. Standortanforderungen und Bauprogramm
- 9. Kapitalbedarf und stufenweise Freigabe
- 10. Siebenjahresrechnung, Szenarien und Gewinnschwelle
- 11. Wertschutz, mögliche spätere Wege und Investorenprüfung
- 12. Zeitplan, Steuerung, Risiken und nächste Schritte
- 13. Quellen, Begriffe und Schlussfolgerung

LESELOGIK Die ersten fünf Seiten beantworten die Investitionsfrage. Die folgenden Kapitel zeigen, wie das Projekt gebaut, betrieben und geprüft werden soll. Technische und rechtliche Details sind so weit vereinfacht, dass sie ohne Spezialwissen verständlich bleiben.

1. Entscheidungsvorlage und Investitionsgedanke

THE VAULT soll kein gewöhnlicher Club und kein gewöhnlicher Waffenladen werden. Geplant ist ein eigenständiger, hochwertiger Treffpunkt für Sammler, Sportschützen, Unternehmer, Musiker und ausgewählte Gäste. Das Gebäude verbindet sechs Geschäftsfelder, die einzeln bekannt sind, aber in dieser Form gemeinsam einen klar unterscheidbaren Ort schaffen.

Kernpunkt	Planungswert	Bedeutung für den Investor
Kapitalrahmen	bis CHF 20,0 Mio.	Finanzierung in prüfbaren Stufen statt sofortiger Vollausszahlung
Gebäude	ca. 1'500 m ² innen	Eigene Immobilie mit Spezialnutzung und unnutzbaren Hauptflächen
Grundstück	ca. 5'000–6'500 m ²	Parkierung, Zufahrt, Abstand, Technik und spätere Reserve
Kernteam	3 Gründer + max. 3 Angestellte	Schlanke Fixkosten; externe Kapazität folgt der Auslastung
Stabiler Zielumsatz	ca. CHF 7,3 Mio. in Jahr 5	Sechs Erlössäulen statt Abhängigkeit von nur einem Angebot
Operatives Ergebnis	ca. CHF 1,70 Mio. in Jahr 5	Modellwert vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen
Reifephase	ca. CHF 2,10 Mio. in Jahr 7	Entspricht rund 10,5 % des Kapitalrahmens vor Finanzierung und Steuern

Warum das Projekt für einen Hauptinvestor interessant sein kann

- **Substanz:** Ein grosser Teil des Kapitals fliesst in Grundstück, Gebäude und fest installierte Technik. Das schafft mehr greifbaren Gegenwert als ein rein digitaler oder gemieteter Betrieb.
- **Mehrere Einnahmequellen:** Mitgliedschaften liefern wiederkehrende Einnahmen; Handel, Schiessanlage, Service, Lounge und Veranstaltungen schaffen zusätzliche Frequenz und Deckungsbeiträge.
- **Klare Differenzierung:** Schiesssport, Waffenfachhandel, Sammlergitarren und ein privater Club werden nicht nebeneinandergestellt, sondern über Sicherheit, Beratung und kuratierte Erlebnisse verbunden.
- **Schlanker Betrieb:** Die drei Gründer übernehmen operative Mehrfachrollen. Zusätzliche Kosten werden erst bei tatsächlicher Nutzung ausgelöst.
- **Kontrollierbarer Kapitaleinsatz:** Jeder grössere Geldabruf hängt an Standort-, Bewilligungs-, Nachfrage- und Kostenprüfungen.

- Langfristige Möglichkeiten: Nach erfolgreichem Betrieb sind Refinanzierung, Vermietung der Immobilie an die Betriebsgesellschaft, Verkauf einzelner Unternehmensteile oder eine zweite Anlage denkbar.

EHRliche Kernaussage THE VAULT ist kein schnelles Rückzahlungsprojekt. Es ist ein langfristiges Immobilien- und Betriebsprojekt. Attraktiv wird es durch die Kombination aus realem Sachwert, wachsendem operativem Ergebnis und einer Marke, die bei bewiesener Nachfrage weiterentwickelt werden kann.

Was vor der ersten grossen Auszahlung bewiesen sein muss

- Eine geeignete Parzelle mit positiver schriftlicher Vorprüfung für Nutzung, Verkehr, Lärm und Gebäudetechnik.
- Eine technische Vorstudie für die Indoor-Schiessanlage inklusive Lüftung, Schadstoffschutz, Kugelfang, Akustik und Wartung.
- Ein unabhängiger Kostenplan mit einer Genauigkeit von mindestens $\pm 15\%$ vor Baubeginn.
- Mindestens 120 qualifizierte Interessenten, 80 belastbare Gründungszusagen und 15 Firmenkontakte mit erkennbarem Zahlungsinteresse.
- Eine namentlich bestimmte und geeignete Person für den bewilligten Waffenhandel sowie eine Stellvertretungsregel.
- Eine klare Gesellschafts-, Grundstücks- und Finanzierungsstruktur, die mit dem Investor gemeinsam festgelegt wird.

2. Konzept, Angebot und klare Abgrenzung

THE VAULT wird als hochwertiges Sammler- und Erlebniszentrum mit privatem Mitgliederbereich geplant. Die öffentlich zugänglichen Bereiche erzeugen tagsüber Umsatz und neue Kontakte. Der Mitgliederclub schafft Bindung, wiederkehrende Einnahmen und ein Umfeld für vertrauliche Begegnungen.

Bereich	Zweck	Zugang
Empfang und zentrale Galerie	Ankunft, Beratung, kuratierte Präsentation, Veranstaltungen	öffentlich oder nach Termin
Waffenfachhandel	Neu-, Gebraucht- und Kommissionswaffen, Optik, Zubehör, Munition	kontrollierter Fachkundenbereich
Gitarrengalerie & Service	Sammlerinstrumente, Kommission, Wartung, Einrichtung und Reparatur	öffentlich oder nach Termin

Indoor-Schiessanlage	sechs 25-m-Bahnen, Kurse, Tests, Firmen- und Privatanlässe	nur gebucht und betreut
Private Lounge	Mitglieder, Gespräche, kleine Anlässe und Rückzug	nur Mitglieder und Gäste
Fumoir und Terrasse	Zigarren, ruhige Gespräche, eigener Luft- und Brandschutzbereich	nur berechnigte Gäste

Die nicht verhandelbaren Trennungen

- Waffen und Alkohol: Kein Umgang mit Waffen nach Alkoholkonsum. Übergabe, Prüfung und Handling finden ausschliesslich im gesicherten Fachbereich oder in der beaufsichtigten Schiessanlage statt.
- Schiessanlage und Lounge: Separate Zugänge, Schleusen, Lüftungssysteme und Betriebsabläufe. Ein Gast beendet das Schiessprogramm, gibt Miet- oder Verkaufswaffen sicher ab und wechselt erst danach in den Clubbereich.
- Öffentlich und privat: Tageskundschaft gelangt nicht unkontrolliert in den Mitgliederbereich. Sichtschutz, Zugangstechnik und Personalabläufe sichern die Privatsphäre.
- Raucher- und Nichtraucherbereiche: Das Fumoir wird als eigener Raum mit Schleuse, Unterdruck und separater Abluft geplant. Die Lounge bleibt rauchfrei.
- Handel und Ausstellung: Uhren, Schmuck und Sammlerstücke werden nur über bestätigte Partner oder Kommission gezeigt. Das Dossier bezeichnet keine Firma ohne Vertrag als Projektpartner.



Illustrative Innenraumidee. Die endgültige Trennung von Bar, Waffenhandel und Galerie muss behördlich und versicherungstechnisch geplant werden.



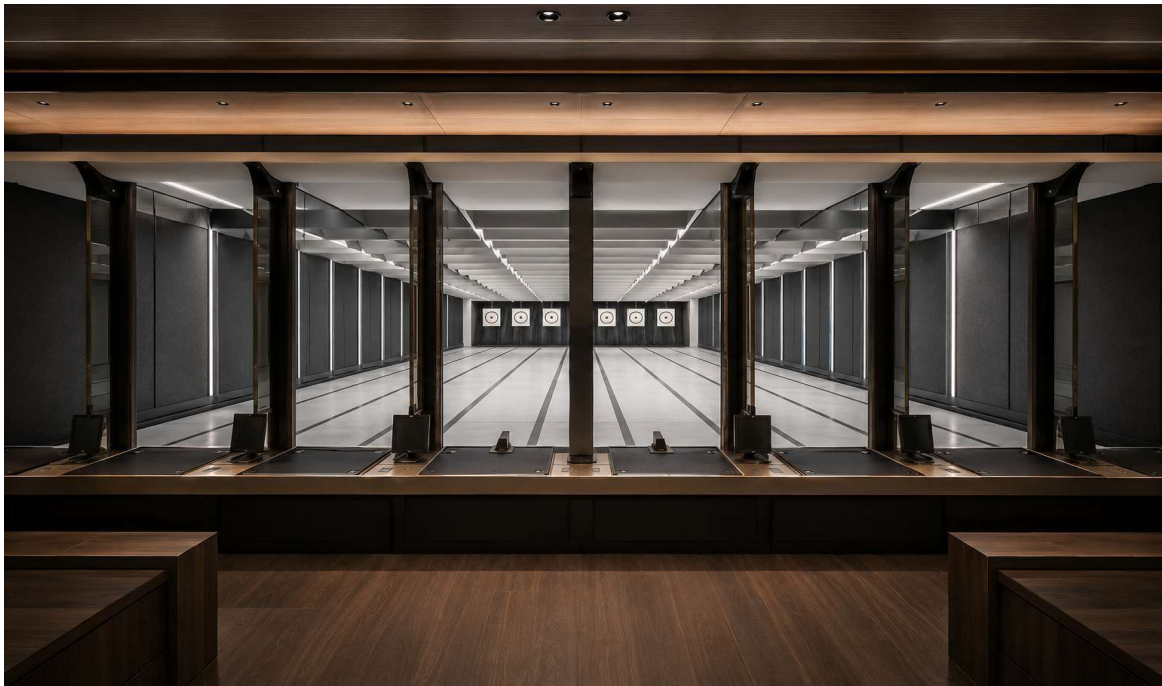
3. Gebäude, Flächen und Besucherführung

Ebene	Hauptnutzung	Fläche
Untergeschoss	6 × 25-m-Schiessbahnen, Kontrolle, Vorbereitung, Lager, Lüftung, Filter, Technik	ca. 550 m²
Erdgeschoss	Empfang, Waffenfachhandel, Waffenlager, Gitarrengalerie, Werkstatt, zentrale Galerie, Nebenräume	ca. 500 m²
Obergeschoss	Mitgliederlounge, Fumoir, Sitzungs-/Esszimmer, Bar/Pantry, Service, Sanitär	ca. 450 m²
Terrasse	überdachter Aussenbereich, Begrünung und ruhige Sitzplätze	ca. 200–300 m² zusätzlich

Aussenraum	50–60 Parkplätze, Anlieferung, sichere Zufahrt, Fahrradplätze, Technik und Bepflanzung	abhängig vom Grundstück
------------	--	-------------------------

Untergeschoss: professionelle Schiessanlage

- Sechs Bahnen mit 25 m nutzbarer Distanz; genaue Kaliberfreigabe erst nach Anbieter-, Versicherungs- und Behördenprüfung.
- Eigene Kontrollstelle mit direkter Sicht oder geprüfter Videoüberwachung; Zutritt nur während betreuter Zeiten.
- Getrennte Bereiche für Sicherheitseinweisung, Vorbereitung, Waffenrückgabe und Reinigung.
- Luftführung vom sicheren Bereich Richtung Kugelfang, abgestimmt auf Schadstoffmessungen und Arbeitsplatzschutz.
- Kugelfang und Prallschutz mit geplantem Wartungs-, Entsorgungs- und Reinigungsweg.
- Schall- und Körperschallentkopplung, damit Betrieb, Nachbarschaft und Lounge nicht unzumutbar beeinträchtigt werden.
-



Illustrative Schiessanlagen-Idee. Bahnlänge, Anzahl Plätze, Lüftung und Schutzsysteme werden erst durch die technische Vorstudie festgelegt.

Erdgeschoss: kontrollierter öffentlicher Bereich

Teilfläche	Richtwert	Planungsziel
Empfang und zentrale Galerie	110 m²	ein einziger kontrollierter Eingang, Wartebereich, Kasse und Veranstaltungsmöglichkeit
Waffenverkauf und Beratung	110 m²	diskrete Beratung, sichere Präsentation, kein direkter Zugang zur Lounge
Waffenlager und Übergabe	45 m²	gesicherte Lagerung, Dokumentation, Wareneingang und kontrollierte Ausgabe
Gitarrengalerie	95 m²	kuratierte Ausstellung, Anspielbereich und Kommissionsware
Werkstatt	55 m²	zwei Arbeitsplätze, Staubabsaugung, sichere Zwischenlagerung
Nebenräume und Wege	85 m²	Sanitär, Personal, Lager, Fluchtwege und vertikale Erschliessung

Obergeschoss: Mitglieder und Gastlichkeit

Teilfläche	Richtwert	Planungsziel
Rauchfreie Mitgliederlounge	170 m²	flexible Sitzgruppen, ruhige Gespräche, kleine Formate
Teilfläche	Richtwert	Planungsziel
Separates Fumoir	75 m²	Schleuse, Unterdruck, separate Abluft, Humidor
Sitzungs-/Esszimmer	70 m²	vertrauliche Treffen, Herstellerabende, private Essen
Bar und Pantry	55 m²	keine Vollküche; einfache hochwertige Speisen über Partner
Sanitär, Service und Wege	80 m²	barrierearme Nutzung, Garderobe, Lager und Fluchtwege



Illustrative Lounge-Idee. Das Fumoir bleibt baulich und lüftungstechnisch vom rauchfreien Club getrennt.

Besucherweg

- 1. Ankunft: Kameraüberwachte Zufahrt, klarer Empfang, keine anonyme Selbstbedienung im Waffen- oder Schiessbereich.
- 2. Zweck klären: Mitglied, Handelsberatung, Gitarrenservice, Schiessbuchung oder Veranstaltung werden am Empfang getrennt geführt.
- 3. Kontrollierter Bereich: Waffenhandel und Schiessanlage funktionieren nur mit Prüfung, Begleitung und dokumentierter Übergabe.
- 4. Abschluss: Waffen und Munition werden gesichert, Mietmaterial wird zurückgenommen, der Schiessvorgang ist beendet.
- 5. Club: Erst danach ist der Wechsel in Lounge, Bar oder Fumoir möglich. Damit wird Alkohol konsequent vom Waffenhandling getrennt.

4. Markt, Nachfrage und Positionierung

THE VAULT spricht keine Massenkundschaft an. Das Projekt braucht eine vergleichsweise kleine, aber zahlungsbereite Kerngruppe im erweiterten Einzugsgebiet Zürich, Limmattal, Zug, Ausserschwyz und angrenzender Aargau. Die Zielgruppe wird nicht allein über Vermögen definiert, sondern über konkrete Interessen und wiederkehrende Nutzung.

Zielgruppe	Bedarf	Angebot von THE VAULT
Sportschützen und Sammler	sichere Anlage, Beratung, Beschaffung, Training	Schiessanlage, Handel, Kurse, sichere Übergabe
Unternehmer und Führungskräfte	diskreter Treffpunkt, Netzwerk, Sitzungsräume	Mitgliederlounge, Veranstaltungen, private Räume
Gitarrensammler und Musiker	Werkstatt, Kommission, hochwertige Instrumente	Gitarrenpflege, Galerie, Sammlerabende
Firmen und Partner	besondere Kundenerlebnisse und kleine Gruppenformate	gebuchte Schiess-, Produkt- und Abendveranstaltungen
Marken aus dem Luxussegment	sichere Präsentation in kontrolliertem Umfeld	zeitlich begrenzte Ausstellungen und Vermittlung

Was der Markt heute bereits zeigt

- Ein privater Club im Raum Zürich verlangt öffentlich CHF 3'000 pro Jahr für Vollzugang inklusive Konsumationsguthaben. Das bestätigt ein reales Preisniveau für einen privaten Geschäfts- und Freizeitclub, beweist aber noch nicht die Nachfrage nach THE VAULT.
- Eine etablierte Schweizer Raumschiessanlage verlangt aktuell rund CHF 60–70 pro Bahn und Stunde, zusätzliche Gebühren für Aufsicht sowie CHF 1'680 für eine Jahresmitgliedschaft. Diese Preise bilden einen brauchbaren Ausgangspunkt für die Rechnung der Schiessanlage.
- Der Kanton Zürich weist eine grosse und finanzstarke Steuerbasis auf; die kantonale Statistik nennt für 2019 ein durchschnittliches steuerbares Vermögen von rund CHF 390'000. Im Kanton Schwyz gab es gemäss Regierungsratsunterlage für 2021 allein 315 Personen mit mehr als CHF 50 Mio. steuerbarem Vermögen. Vermögen allein ersetzt jedoch keine Nachfrageprüfung.

Quelle/Einordnung: Aktuelle öffentlich sichtbare Vergleichspreise: TIMEOUT Memberclub und Swiss Shooting Range.
Vermögensdaten: Kanton Zürich und Kanton Schwyz; vollständige Links im Quellenkapitel.

Die tatsächliche Marktlücke

Es gibt einzelne gute Clubs, Schiessanlagen, Waffenhändler, Gitarrengeschäfte und Veranstaltungsorte. Die Chance von THE VAULT liegt nicht darin, in jedem Einzelbereich der günstigste Anbieter zu sein. Die Chance liegt in der Verbindung aus Fachkompetenz, sicherer Infrastruktur, hochwertiger Atmosphäre und einer sorgfältig aufgebauten Gemeinschaft.

POSITIONIERUNG IN EINEM SATZ THE VAULT ist der private Schweizer Sammler- und Erlebnisort, an dem Schiesssport, Waffenfachhandel, Gitarrenkultur und diskrete Gastlichkeit professionell, sicher und hochwertig zusammenkommen.

Nachfragebeweis vor Baubeginn

Prüfung	Mindestziel	Warum sie wichtig ist
Qualifizierte Gespräche	150	zeigt Interessen, Einwände, Preisgrenzen und Nutzung
Gründungszusagen	80	schriftliche Absicht mit klarer Preisstufe
Bezahlte, rückzahlbare Reservationen	50	prüft echte Zahlungsbereitschaft ohne endgültigen Vertrag
Firmenkontakte	15	mögliche wiederkehrende Gruppen- und Kundenveranstaltungen
Waffen-/Schiessanlagen-Testkunden	100	prüft Kurse, Aufsicht, Handel und gewünschte Kaliber
Gitarren-Testkunden	75	validiert Service, Kommission und Galerieverkauf

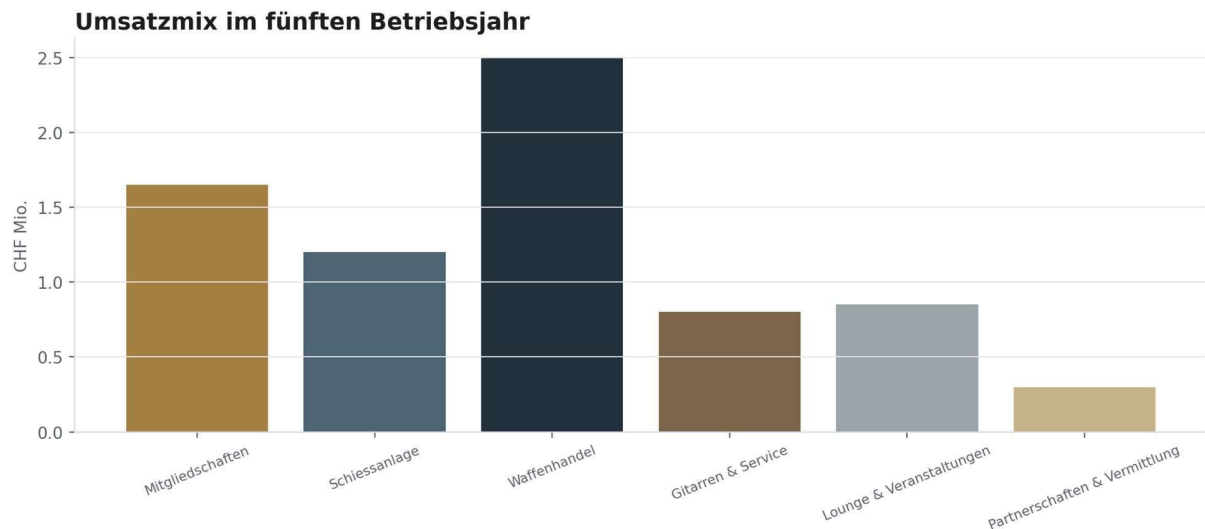
Wettbewerb

Der Wettbewerb kommt aus mehreren Richtungen: bestehende Mitgliederclubs, moderne Schiessanlagen mit eigenem Geschäft und Gastronomie, etablierte Waffenhändler, Gitarrenfachgeschäfte sowie gehobene Hotels und Veranstaltungsräume. THE VAULT kann nur gewinnen, wenn es nicht einfach deren Leistungen kopiert. Der eigene Vorteil muss aus konsequenter Verbindung, persönlicher Betreuung, Sammlerkompetenz und einer starken, sicheren Immobilie entstehen.

KEINE MARKTROMANTIK Ein grosser Bau ersetzt keine Gemeinschaft. Der Investor sollte die Hauptauftragsgabe erst erteilen, wenn die Nachfrageziele erreicht und die Preisstufen in echten Gesprächen bestätigt sind.

5. Erlössäulen und Preislogik

Das Modell verteilt den Umsatz auf sechs Säulen. Keine einzelne Säule soll den gesamten Betrieb tragen. Für den Investor ist nicht nur Umsatz wichtig, sondern der Betrag, der nach direkten Waren- und Leistungskosten übrigbleibt.



Modellierter Umsatzmix im fünften Betriebsjahr; Werte sind Schätzungen und keine Zusagen.

5.1 Mitgliedschaften

Stufe	Jahrespreis	Ziel Jahr 5	Jahresumsatz
Club	CHF 4'800	140 Verträge	CHF 672'000
Black	CHF 9'600	60 Verträge	CHF 576'000
Firmenmitgliedschaft	CHF 18'000	20 Verträge / je 3 Personen	CHF 360'000
Eintritte und unterjährige Anteile	variabel	Planungszuschlag	ca. CHF 42'000
Total Jahr 5		220 Verträge / ca. 260 Zugangsrechte	ca. CHF 1,65 Mio.

Die Preise liegen deutlich über einem klassischen Club, weil THE VAULT nicht nur Lounge-Zugang bietet. Trotzdem sind Schiesszeiten, Munition, Konsumation und individuelle Fachleistungen nicht pauschal unbegrenzt enthalten. Dadurch bleibt die Leistung wirtschaftlich kontrollierbar.

- Keine lebenslangen Mitgliedschaften als Standardprodukt.
- Keine kostenlose unbeschränkte Schiessnutzung.
- Jede Mitgliedschaft ist namentlich und nicht frei übertragbar.
- Aufnahme nach persönlichem Gespräch, Sicherheits- und Werteprüfung.
- Preis- und Leistungsprüfung jährlich; keine versteckten dauerhaften Verpflichtungen gegenüber Gründungsmitgliedern.

5.2 Schiessanlage

Im fünften Betriebsjahr wird mit rund CHF 1,20 Mio. Umsatz aus der Schiessanlage gerechnet. Die Rechnung basiert nicht nur auf Bahnvermietung, sondern auf einem gemischten Angebot.

Leistung	Modell Jahr 5	Planwert
Bahnzeiten	ca. 4'300 bezahlte Bahnstunden	CHF 320'000
Aufsicht, Kurse und Einzeltraining	gebucht, teilweise extern	CHF 280'000
Munition, Ziele und Mietwaffen	verbrauchs- und nutzungsabhängig	CHF 380'000
Firmen- und Privatformate	ca. 100–120 Gruppen pro Jahr	CHF 220'000
Total		CHF 1'200'000

Kapazitätsannahme: sechs Bahnen × zehn betreute Stunden × fünf Tage × 48 Wochen ergeben 14'400 mögliche Bahnstunden. Das Modell benötigt rund 30 % bezahlte Nutzung. Diese Auslastung ist erreichbar, aber nur mit Kursen, Firmenformaten, Mitgliedern und regelmässiger Kundengewinnung.

Quelle/Einordnung: Öffentlicher Preisvergleich Swiss Shooting Range, gültig ab 1. September 2025: CHF 60–70 je Bahn/Stunde, Aufsicht zusätzlich, Jahresmitgliedschaft CHF 1'680.

5.3 Waffenfachhandel

Der Waffenhandel ist eine zentrale Geschäftssäule. Er wird als eigener bewilligter Fachbereich geführt und nicht als Dekoration der Lounge. Das Sortiment konzentriert sich auf Sport, Jagd, ausgewählte Sammlerwaffen, Optik, Zubehör, Munition, Gebraucht- und Kommissionsgeschäft.

Kennzahl	Plan Jahr 5	Steuerungsregel
Umsatz	CHF 2,50 Mio.	monatlich nach Warengruppe und Verkäufer auswerten
Direkter Warenaufwand	ca. CHF 1,80 Mio.	keine Vermischung von Umsatz und Ertrag
Rohertrag	ca. CHF 700'000 / 28 %	Kommission und Zubehör verbessern die Marge
Eigener Durchschnittsbestand	ca. CHF 250'000–350'000	Rest über Kommission, Bestellung und Lieferantenziele
Lagerumschlag	mindestens 3–4 × pro Jahr	langsam drehende Ware früh abbauen

- Keine Lagerbestellung vor Bewilligung, Versicherung und geprüften Lieferantenverträgen.
- Jede Übergabe mit Identitäts-, Berechtigungs- und Dokumentationsprüfung.
- Getrennter Wareneingang, kontrolliertes Lager und tägliche Bestandskontrolle bei kritischen Artikeln.
- Gebraucht- und Kommissionsware nur mit Herkunftsprüfung und klaren Verträgen.
- Importe nur im Rahmen der dafür erforderlichen zusätzlichen Bewilligungen.

5.4 Gitarrengalerie und Service

Die Gitarrenpflege und Werkstatt schaffen eine zugängliche, emotional starke Verbindung zum Projekt. Der Bereich kombiniert Werkstattumsatz, Sammlerinstrumente, Kommissionsverkauf, Zubehör und kleine Sammlerabende.

Baustein	Plan Jahr 5	Ertragslogik
Werkstatt und Einrichtung	CHF 200'000	hoher Arbeitsanteil, klare Pakete und Termine
Instrumente und Zubehör	CHF 450'000	kuratierter Bestand statt breites Vollsortiment
Kommission und Vermittlung	CHF 120'000	geringer eigener Kapitaleinsatz
Sammlerabende	CHF 30'000	Kundenbindung und Verkaufsanlässe
Total	CHF 800'000	geplanter Rohertrag rund CHF 280'000

5.5 Lounge, Veranstaltungen und Partnerschaften

Die Lounge ist kein klassisches Restaurant. Eine Vollküche würde Personal, Investition und Bewilligungen stark erhöhen. Geplant sind Bar, Pantry, kleine hochwertige Speisen über Partner, Mitgliederabende, Firmenformate und private Produktpräsentationen.

Einnahmequelle	Plan Jahr 5	Hinweis
Bar, Zigarren und kleine Speisen	CHF 430'000	nur während betreuter Zeiten; Selbstbedienung nur bei rechtlicher Zulässigkeit
Mitgliederveranstaltungen	CHF 150'000	Tickets, Herstellerbeiträge und Konsumation
Private Firmenformate	CHF 270'000	klar getrennt von öffentlichem Publikumsverkehr
Vermittlung und Partnerflächen	CHF 300'000	nur mit Verträgen; keine Umsätze aus unbestätigten Partnerschaften

6. Betrieb mit kleinem Kernteam

Das Projekt wird von drei Gründern gestartet. Insgesamt sollen dauerhaft höchstens sechs Personen fest angestellt sein. Dieses Ziel ist nur realistisch, wenn Öffnungszeiten, Reservationen, Technik und externe Leistungen konsequent auf ein schlankes Modell ausgerichtet werden.

Kernrolle	Besetzung	Hauptverantwortung
Gründer 1 – Gesamtleitung	1,0	Strategie, Investor, Finanzen, Partnerschaften, Berichte
Gründer 2 – Betrieb & Mitglieder	1,0	Tagesbetrieb, Club, Veranstaltungen, Personalplanung
Gründer 3 – Handel & Sammlerbereiche	1,0	Waffen-/Gitarrengeschäft, Einkauf, Kunden und Sortiment; Bewilligungsrolle nur bei Eignung
Fachperson Waffen/Schiessanlage	1,0	Waffenhandel, Dokumentation, Sicherheit, Schiessbetrieb und Stellvertretung
Mitgliederbetreuung und Gastlichkeit	1,0	Empfang, Lounge, Buchungen, Veranstaltungen
Werkstatt/Verkauf flexibel	1,0	Gitarrenservice, Verkauf, Logistik und operative Unterstützung
Total fest	6,0	Dauerhafte Obergrenze

Externe Leistungen

Leistung	Einsatz	Plan Jahr 5
Zusätzliche Aufsicht und Kursleitung	nur bei Kursen, Gruppen und Spitzen	CHF 150'000
Sicherheitsdienst	Abend, Veranstaltung, besondere Transporte	CHF 110'000
Reinigung und Spezialreinigung	regelmässig plus Schadstoffkonzept der Schiessanlage	CHF 90'000
Veranstaltungs- und Gastronomieaushilfen	gebuchte Anlässe	CHF 65'000
Buchhaltung, Lohn, Recht, IT und Prüfungen	Fachmandate	teilweise in Verwaltungskosten
Technik- und Anlagenwartung	nach Wartungsplan	teilweise in Gebäudekosten
Externes Personal total	variabel	ca. CHF 460'000

Betreute Öffnungszeiten

Bereich	Plan	Begründung
Waffenhandel/Gitarren	Di–Sa, 11:00–19:00; zusätzlich Termine	planbar, beratungsintensiv, keine Nachtbesetzung
Schiessanlage	Mi–Sa, 12:00–21:00; So Gruppen	nur reserviert und beaufsichtigt
Mitgliederlounge	Mi–Sa bis 23:00	Gastgeberbetrieb statt täglicher Vollgastronomie
Veranstaltungen	nach Kalender	externes Personal wird je Anlass gebucht
Unbetreuter Zugang	keiner für Waffen, Schiessanlage oder Bar	Sicherheit und Kleinteam bleiben beherrschbar

BETRIEBLICHE GRENZE Sechs feste Personen reichen nicht für sieben Tage Vollbetrieb, eine Vollküche, Betreuung rund um die Uhr und eine dauerhaft offene Schiessanlage. Solche Erweiterungen sind erst nach bewiesener Auslastung und separatem Entscheid möglich.

Jährliche Personalkosten

Der Planwert von rund CHF 750'000 im fünften Betriebsjahr enthält Löhne der drei Gründer und drei Angestellten inklusive Arbeitgeberkosten. Die genaue Aufteilung wird erst anhand Qualifikation, Pensum und Verantwortungsniveau festgelegt. Unbezahlte Gründerarbeit wird im Modell nicht vorausgesetzt.

7. Sicherheit, Bewilligungen und Verantwortung

Sicherheit ist kein dekoratives Merkmal, sondern Teil der Betriebserlaubnis, Versicherung und täglichen Führung. Das endgültige Schutzkonzept wird nach einer Gefahrenanalyse entwickelt. Eine Betonwand von 25 oder 30 cm macht ein Gebäude nicht automatisch zu einem vollständig zertifizierten RC4-System; Türen, Fenster, Anschlüsse, Dach, Schleusen und Abläufe müssen zusammenpassen.

Sicherheitszonen

Zone	Beispiele	Grundregel
Öffentlich kontrolliert	Empfang, Gitarrengalerie	Zutritt während Öffnungszeiten, sichtbarer Empfang
Fachkundenbereich	Waffenverkauf und Übergabe	Identitäts- und Berechtigungsprüfung, Begleitung
Hoch gesichert	Waffen- und Munitionslager	nur autorisierte Personen, Protokoll und Alarmierung
Sicherheitsbetrieb	Schiessanlage, Vorbereitung, Technik	Buchung, Einweisung, Aufsicht und Rückgabe
Privat	Mitgliederlounge, Sitzungsraum	namentlicher Zugang, Gäste nur begleitet
Separater Rauchbereich	Fumoir	Schleuse, eigene Abluft, Arbeits- und Brandschutz

Waffenhandel

Für den gewerbmässigen Handel ist eine kantonale Waffenhandelsbewilligung erforderlich. Eine geeignete verantwortliche Person, sichere Geschäftsräume, die erforderliche Prüfung sowie ein sauberer Handelsregister- und Dokumentationsprozess sind zentrale Voraussetzungen. Für gewerbmässige Einfuhren kommen zusätzliche Bewilligungen von fedpol hinzu.

- Bewilligungsumfang vor Sortiment, Werbung und Bestellung festlegen.
- Verantwortliche Person und Stellvertretung tatsächlich in den Betrieb einbinden.
- Erwerbsberechtigungen, Meldungen, Geschäftsbücher und Übergaben nachvollziehbar führen.

- Waffen- und Munitionslagerung mit Polizei, Versicherer und Sicherheitsplaner abstimmen.
- Jährliche interne Prüfung von Bestand, Dokumentation, Zugriffsrechten und Vorfällen.

Quelle/Einordnung: fedpol: Waffenhandel und gewerbsmässige Verbringung; Links im Quellenkapitel.

Schiessanlage und Gesundheitsschutz

In Raumschiessanlagen können Blei, Pulverrückstände und weitere Schadstoffe entstehen. Lüftung, Reinigung, Schutzkleidung, Messungen, Wartung und Entsorgung müssen deshalb als zusammenhängendes System geplant werden. Die Suva weist ausdrücklich auf mögliche Gesundheitsbelastungen für Aufsicht, Reinigung, Wartung und andere Beschäftigte hin.

- Technisches Lüftungskonzept mit festgelegter Strömungsrichtung und messbaren Abnahmewerten.
- Getrennte Reinigungsgeräte und Arbeitsmittel; keine Verschleppung in Lounge oder Personalräume.
- Wartungs- und Filterwechselplan mit dokumentierter Entsorgung.
- Regelmässige Arbeitsplatz- und Schadstoffbeurteilung durch Fachpersonen.
- Munition, Kugelfang und Reinigungsverfahren auch nach Umwelt- und Versicherungsvorgaben auswählen.

Quelle/Einordnung: Suva-Factsheet zur Bleibelastung in Raumschiessanlagen.

Gastronomie und Fumoir

Gastgewerbe, Alkoholausschank und Fumoir richten sich nach dem Standortkanton und der Gemeinde. Für Zürich gilt in öffentlich zugänglichen Innenräumen grundsätzlich ein Rauchverbot; abgetrennte Fumoirs sind nur unter den gesetzlichen Voraussetzungen möglich. Das Projekt plant deshalb keine offene Raucherlounge, sondern einen eigenständigen Raum mit separater Technik.

Bewilligungsübersicht

Thema	Vor Baubeginn	Vor Eröffnung
Bau und Nutzung	schriftliche Vorprüfung, Baugesuch, Verkehr, Lärm	Abnahme und Freigabe der Nutzung
Brandschutz	Konzept, Fluchtwege, Brandabschnitte	Abnahme, Übungen, Dokumentation
Schiessanlage	Technik-, Akustik-, Lüftungs- und Umweltkonzept	Funktions-, Lärm- und Sicherheitsabnahmen

Waffenhandel	verantwortliche Person, Prüfung, Raum- und Sicherheitskonzept	kantonale Bewilligung vor Handel
Gastronomie/Alkohol	Betriebsform und Patentpflicht klären	Patent/Bewilligung und verantwortliche Person
Fumoir	Fläche, Abluft, Arbeitsschutz und Brandschutz klären	Abnahme und Betriebsregeln
Datenschutz/Kameras	Zweck, Zonen, Speicherfristen und Hinweisschilder	Verzeichnis, Rechte und Prozesse

8. Standortanforderungen und Bauprogramm

Der Standort entscheidet stärker über die Machbarkeit als das Design. Gesucht wird keine repräsentative Innenstadtadresse, sondern eine gut erreichbare Gewerbe- oder Industrieparzelle mit ausreichendem Abstand, belastbarer Erschliessung und politischer Bereitschaft für die Nutzung.

Kriterium	Mindestanforderung	Gewicht
Zonen- und Nutzungsfähigkeit	Schiessanlage, Handel, Club und Gastlichkeit grundsätzlich zulässig	25 %
Lärm und Nachbarschaft	ausreichender Abstand, schalltechnisch lösbar	20 %
Verkehr und Zufahrt	Autobahnnähe, sichere Ein-/Ausfahrt, Lieferverkehr	15 %
Grundstück	ca. 5'000–6'500 m ² , tragfähiger Baugrund	15 %
Kosten	Erwerb und Erschliessung innerhalb des Planwerts	10 %
Kundennähe	60–75 Minuten Fahrzeit aus Kernregionen	10 %
Erweiterung	Reserve für Technik, Parkierung oder spätere Nutzung	5 %

Empfohlener Suchraum

Priorität hat der Korridor Zürich-West/Limmattal bis in den Kanton Schwyz und angrenzender Aargau. Entscheidend ist nicht die Kantonsgrenze, sondern die Kombination aus Erreichbarkeit, Grundstückspreis und Bewilligungsfähigkeit. Eine Standortentscheidung allein aus steuerlichen Gründen wäre für dieses Projekt zu kurz gegriffen.

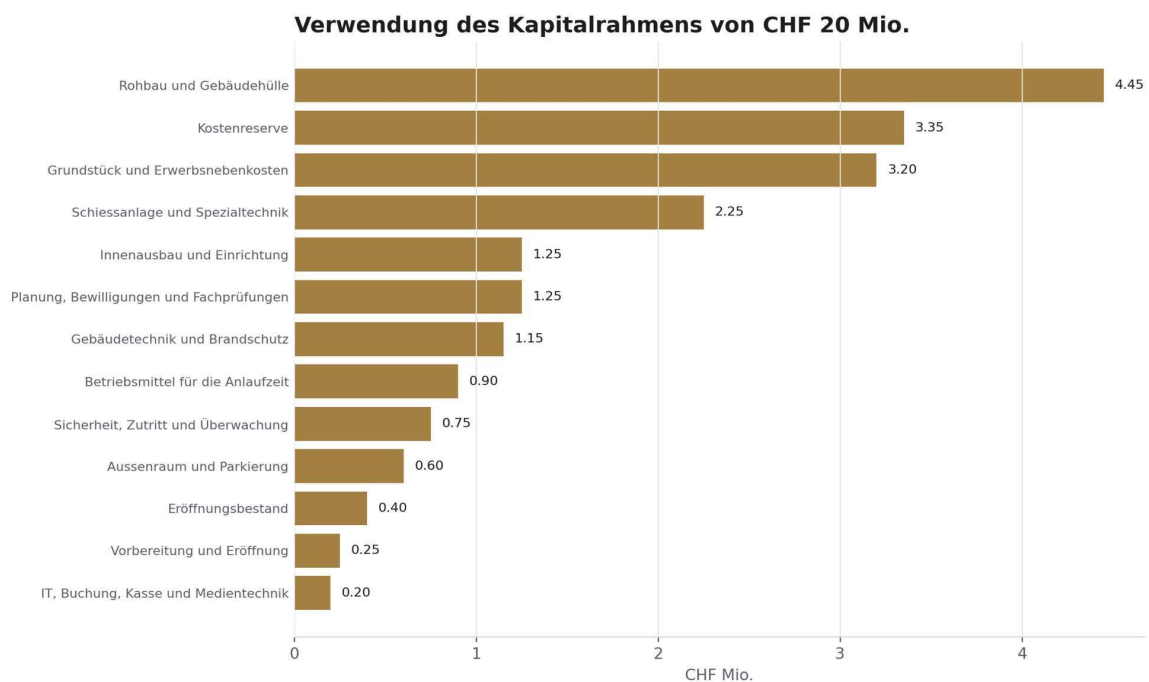
Bauprogramm in verständlichen Arbeitspaketen

Paket	Inhalt	Freigabe
1. Vorprüfung	Standort, Baugrund, Nutzung, Lärm, Verkehr, Schiessanlage und Sicherheit	nur bei positivem Gesamtbild
2. Vorprojekt	Flächen, Besucherwege, Technik, Kosten und Termine	Kostenband $\pm 15\%$
3. Bewilligung	Baugesuch und Fachberichte	rechtskräftige Bewilligung
4. Ausschreibung	vergleichbare Angebote und klare Leistungsgrenzen	Auftragsvergabe nach Investorenzustimmung
5. Rohbau	Aushub, Tragwerk, Gebäudehülle	Qualitäts- und Kostenkontrolle
6. Technik	Lüftung, Elektro, Brandschutz, Schiessanlage und Sicherheit	Messungen und Vorabnahmen
7. Ausbau	Innenräume, Möbel, IT und Aussenraum	Mängelprüfung
8. Eröffnung	Bewilligungen, Personal, Waren, Probebetrieb	nur bei vollständiger Betriebsfreigabe

KOSTENREGEL Der Auftrag für den Hauptbau wird nur erteilt, wenn die genehmigte Planung inklusive Reserve innerhalb des CHF-20-Mio.-Rahmens liegt. Wird die Grenze überschritten, werden Fläche und Ausstattung reduziert oder das Projekt wird neu entschieden – nicht stillschweigend nachfinanziert.

9. Kapitalbedarf und stufenweise Freigabe

Der Kapitalrahmen beträgt bis zu CHF 20 Mio. Er ist nicht mit einer sofortigen Einzahlung gleichzusetzen. Geplant ist ein schrittweiser Abruf, damit der Investor vor jeder grossen Freigabe neue Informationen erhält und stoppen oder anpassen kann.



Planwerte in CHF Mio.; die Kostenreserve wird nur nach dokumentiertem Entscheid eingesetzt.

Kostenbereich	TCHF	Anteil
Grundstück und Erwerbsnebenkosten	3'200	16.0 %
Planung, Bewilligungen und Fachprüfungen	1'250	6.2 %
Rohbau und Gebäudehülle	4'450	22.2 %
Gebäudetechnik und Brandschutz	1'150	5.8 %
Schiessanlage und Spezialtechnik	2'250	11.2 %
Sicherheit, Zutritt und Überwachung	750	3.8 %
Innenausbau und Einrichtung	1'250	6.2 %
Aussenraum und Parkierung	600	3.0 %

Kostenbereich	TCHF	Anteil
IT, Buchung, Kasse und Medientechnik	200	1.0 %
Eröffnungsbestand	400	2.0 %
Vorbereitung und Eröffnung	250	1.2 %
Betriebsmittel für die Anlaufzeit	900	4.5 %
Kostenreserve	3'350	16.8 %
Gesamtrahmen	20'000	100,0 %

Was im Rahmen enthalten ist

- Grundstück und übliche Erwerbsnebenkosten innerhalb des Planwerts.
- Planung, Fachgutachten, Bewilligungen, Bau, Technik, Innenausbau und Aussenraum.
- Schiessanlage, Sicherheitszonen, Zutritt, Überwachung und betriebsnotwendige IT.
- Begrenzter eigener Warenbestand; zusätzlicher Handel über Kommission, Bestellung und Lieferantenziele.
- Vorbereitung, Probetrieb und Mittel für die Anlaufzeit.
- Eine Kostenreserve von CHF 3,35 Mio., die nicht als frei verfügbares Ausbau-Budget behandelt wird.

Was erst nach Festlegung der Finanzierung berechnet werden kann

- Zinsen oder andere laufende Vergütungen während Planung und Bau.
- Steuern und mögliche Gebühren der endgültigen Gesellschafts- und Grundstücksstruktur.
- Kosten einer allfälligen Bankfinanzierung, Sicherheitenbestellung oder Zwischenfinanzierung.
- Individuelle Rechte des Investors, weil diese bewusst nicht vorweggenommen werden.

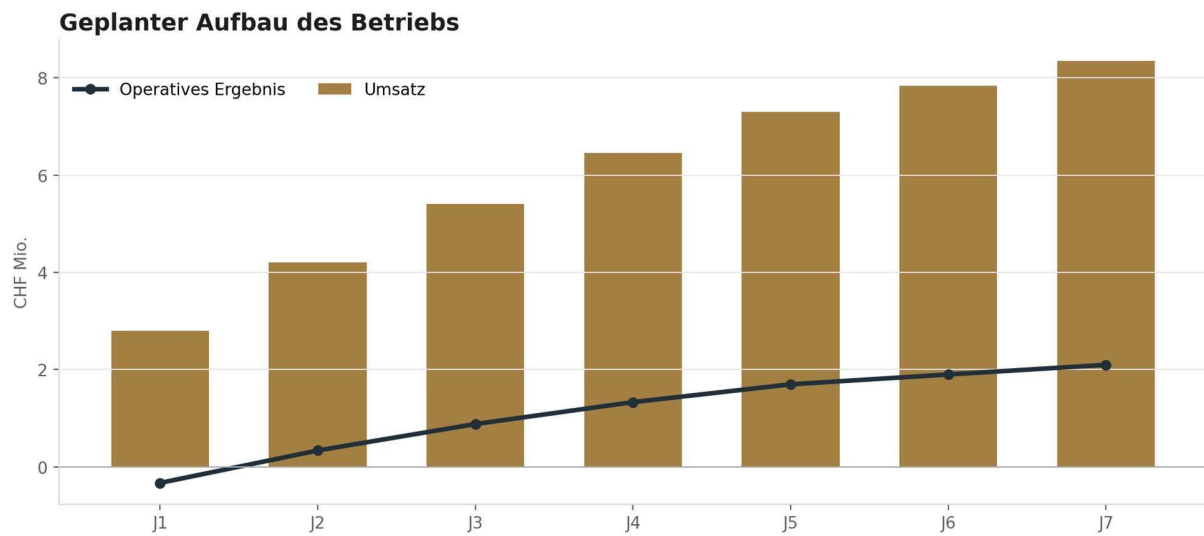
Vorgeschlagene Kapitalfreigaben

Stufe	Maximaler Abruf	Voraussetzung
A – Prüfung und Vorprojekt	CHF 0,40 Mio.	Projektgesellschaft, Suchauftrag, Rechts- und Marktprüfung, erste Fachstudien
B – Grundstück und Bewilligungsplanung	CHF 3,80 Mio.	positive Standortprüfung, unabhängige Bewertung, Kaufentscheid
C – Rohbau	CHF 6,50 Mio.	rechtskräftige Bewilligung, Kostenplan $\pm 15\%$, Vergabe- und Terminplan
D – Technik und Ausbau	CHF 5,30 Mio.	gesicherte Fachplanung, Zwischenkontrolle, bestätigte Bewilligungswege
E – Eröffnung und Anlauf	CHF 1,30 Mio.	Betriebsfreigaben, Kernteam, Lieferanten und Liste möglicher Mitglieder
F – Reserve	CHF 2,70 Mio.	nur mit schriftlicher Begründung und Zustimmung des Investors
Total	CHF 20,00 Mio.	Obergrenze

Die Stufen sind ein Vorschlag für die Projektkontrolle, keine vorgegebene rechtliche Finanzierungsform. Eigentum, Beteiligung, Darlehen, Stimmrechte, Ausschüttungen und spätere Verkaufsmöglichkeiten werden erst mit dem Investor und seinen Beratern festgelegt.

10. Siebenjahresrechnung, Szenarien und Gewinnschwelle

Die Rechnung zeigt einen vorsichtigen Aufbau. Sie ersetzt weder ein monatliches Liquiditätsmodell noch eine Offerte. Sie macht aber sichtbar, welche Umsätze, Margen und laufenden Kosten zusammenpassen müssen.



Modellierter Umsatz und operatives Ergebnis; vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen.

TCHF	J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
Mitgliedschaften	700	1'050	1'300	1'500	1'650	1'750	1'850
Schiessanlage	450	650	850	1'050	1'200	1'300	1'400
Waffenhandel	900	1'400	1'800	2'200	2'500	2'700	2'900
Gitarren & Service	300	450	600	700	800	850	900
Lounge & Veranstaltungen	350	500	650	750	850	900	950
Partnerschaften & Vermittlung	100	150	200	250	300	330	350
Gesamtumsatz	2'800	4'200	5'400	6'450	7'300	7'830	8'350
Direkte Waren- und Leistungskosten	1'232	1'865	2'416	2'910	3'309	3'557	3'804
Rohertrag	1'568	2'335	2'984	3'540	3'991	4'273	4'546
Feste und betriebliche Kosten	1'900	2'000	2'105	2'210	2'295	2'375	2'450
Operatives Ergebnis	-332	335	879	1'330	1'696	1'898	2'096

TCHF	J1	J2	J3	J4	J5	J6	J7
Ergebnismarge	-11.9 %	8.0 %	16.3 %	20.6 %	23.2 %	24.2 %	25.1 %

Sieben Jahre kumuliert: rund CHF 7,90 Mio. operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Das bedeutet ausdrücklich nicht, dass CHF 7,90 Mio. frei ausgeschüttet werden können; Investitionen, Finanzierung, Steuern, Lageraufbau und Liquidität sind zusätzlich zu berücksichtigen.

Annahmen zu direkten Kosten

Erlössäule	Direkte Kosten	Einordnung
Mitgliedschaften	10.0 %	Anteil des Umsatzes
Schiessanlage	38.0 %	Anteil des Umsatzes
Waffenhandel	72.0 %	Anteil des Umsatzes
Gitarren & Service	65.0 %	Anteil des Umsatzes
Lounge & Veranstaltungen	38.0 %	Anteil des Umsatzes
Partnerschaften & Vermittlung	15.0 %	Anteil des Umsatzes

Laufende Kosten im fünften Jahr

Kostenblock	TCHF
Kernteam mit sechs Personen	750
Externe Fachkräfte und Spitzenabdeckung	460
Gebäude, Energie, Versicherungen	515
Vermarktung und Mitgliedergewinnung	190
Verwaltung, IT, Recht und Prüfungen	220

Laufender Erhaltungsbetrag	160
Total	2'295

Gewinnschwelle

Bei einem durchschnittlichen Rohertragsanteil von rund 55 % und laufenden Kosten von etwa CHF 2,1– 2,3 Mio. liegt die operative Gewinnschwelle grob bei CHF 4,0–4,3 Mio. Jahresumsatz. Das Modell erreicht diesen Bereich im zweiten Betriebsjahr und einen deutlicheren Puffer im dritten Jahr.

LIQUIDITÄTSREGEL Die Anlaufmittel dürfen nicht vollständig für Ausstattung verbraucht werden. Mindestens CHF 0,9 Mio. bleiben für Verzögerungen, anfängliche Verluste, Lagerbewegungen und unerwartete Betriebskosten reserviert.

Drei Szenarien im fünften Betriebsjahr

Szenario	Umsatz TCHF	Rohertrag TCHF	Laufende Kosten TCHF	Operatives Ergebnis TCHF	Marge
Vorsichtig	4'450	ca. 2'470	ca. 2'200	ca. 270	6 %
Plan	7'300	3'991	2'295	1'696	23 %
Stark	9'300	ca. 5'060	ca. 2'550	ca. 2'510	27 %

Empfindlichkeit des Planjahres 5

Abweichung	Wirkung auf das operative Ergebnis	Reaktion
20 % weniger Mitgliedschaftsumsatz	rund CHF 297'000 weniger	Vertrieb stärken, Leistungen/Preise prüfen, Kostenstufe halten
20 % weniger Waffenumsatz	rund CHF 140'000 weniger	Lager reduzieren, Kommission und Zubehör ausbauen
20 % weniger Umsatz der Schiessanlage	rund CHF 149'000 weniger	Kurse, Firmenformate und betreute Zeiten anpassen

10 % höhere laufende Kosten	rund CHF 230'000 weniger	externe Verträge und Öffnungszeiten nachsteuern
12 Monate spätere Eröffnung	zusätzlicher Bedarf ca. CHF 0,7–1,1 Mio.	Reserve schützen, Bauvertrag und Meilensteine absichern
10 % Baukostenüberschreitung auf Basisplan	ca. CHF 1,67 Mio. Reserveverbrauch	Ausstattung/Fläche reduzieren, keine automatische Nachfinanzierung

11. Wertschutz, mögliche spätere Wege und Investorenprüfung

Der Investitionsgedanke besteht aus zwei Teilen: der Immobilie und dem Betrieb. Beides sollte rechtlich und finanziell so getrennt werden können, dass der Investor bei Bedarf unterschiedliche Entscheidungen treffen kann. Die genaue Struktur ist Gegenstand der Verhandlung und wird hier nicht vorgegeben.

Wertschutz der Immobilie

- Erd- und Obergeschoss möglichst stützenarm und unnutzbar planen, damit Ausstellungsraum, Büro, Schulung oder Veranstaltungsnutzung später möglich bleiben.
- Spezialtechnik der Schiessanlage modular und wartbar ausschreiben; Ausbau nicht unnötig mit dem ganzen Gebäude verschmelzen.
- Grundstück nur nach unabhängiger Bewertung, Altlastenprüfung, Baugrundprüfung und bestätigter Erschliessung erwerben.
- Keine Behauptung, dass Erstellungskosten automatisch dem Marktwert entsprechen. Vor dem Kauf braucht es eine Bewertung des fertigen Spezialobjekts und seines Alternativwerts.
- Langfristige Instandhaltung von Dach, Lüftung, Sicherheit, Kugelfang und Fumoir bereits im Betrieb finanzieren.

Mögliche Wege nach erfolgreichem Aufbau

Weg	Beschreibung	Voraussetzung
Langfristig halten	Immobilie und Betrieb bleiben als Gesamtprojekt	stabile Nachfrage und ausreichende Rendite
Immobilie vermieten	Eigentümer vermietet an getrennte Betriebsgesellschaft	marktgerechter Mietvertrag und tragfähiger Betrieb
Betrieb teilweise verkaufen	Handel, Club oder Schiessanlage werden separat beteiligt oder verkauft	saubere Gesellschafts- und Zahlenstruktur

Refinanzieren	nach Fertigstellung und bewiesenem Ergebnis wird Kapital neu geordnet	Bewertung, Bankfähigkeit und freie Mittel
Gesamtverkauf	Immobilie und Betrieb gehen an strategischen Käufer	nachweisbarer Betrieb und Käufermarkt
Zweite Anlage/Lizenz	Marke und Prozesse werden erst nach Erfolg erweitert	mindestens zwei belastbare Betriebsjahre

KEINE KÜNSTLICHE WERTBEHAUPTUNG Dieses Dossier setzt keinen pauschalen Projektwert von CHF 40 oder

50 Mio. an. Ein seriöser Wert entsteht erst aus Grundstück, Bauqualität, tatsächlichem operativem Ergebnis, langfristigen Verträgen und einer unabhängigen Bewertung.

Unterlagen für die Investorenprüfung

Bereich	Benötigte Unterlagen
Gründer	Lebensläufe, Rollen, Zeitverfügbarkeit, Referenzen, Interessenkonflikte und Verantwortlichkeiten
Markt	Interviewprotokolle, Reservationen, Preisprüfung, Wettbewerbsvergleich und Firmenkontakte
Standort	Grundbuch, Zonenplan, Kaufpreis, Bewertung, Altlasten, Baugrund, Erschliessung und Vorprüfungen
Bau	Raumprogramm, Vorprojekt, Kostenplan, Terminplan, Angebote, Reserven und Versicherungen
Schiessanlage	Anbieterstudie, Lüftung, Akustik, Kugelfang, Reinigung, Wartung, Arbeitsschutz und Abnahmen
Waffenhandel	verantwortliche Person, Prüfung/Bewilligung, Sicherheitskonzept, Lieferanten und Handelsprozesse
Finanzen	monatliche Planung für 36 Monate, Siebenjahresplan, Liquidität, Warenlager, Steuern und Finanzierung
Verträge	Gesellschaft, Grundstück, Gründer, Personal, Lieferanten, Datenschutz, Mitgliedschaft und Partner

12. Zeitplan, Steuerung, Risiken und nächste Schritte

Die Gesamtdauer wird mit 30–42 Monaten bis zur regulären Eröffnung geplant. Die frühere Annahme von 24–34 Monaten bleibt möglich, ist für Grundstückssuche, Einsprachen und Spezialplanung aber eher ambitioniert.

Phase	Dauer	Ergebnis
0. Investor und Projektstruktur	1–3 Monate	Entscheidungsweg, Budget, Suchauftrag und Gründervereinbarung
1. Standort und Nachfrage	4–8 Monate	geeignete Parzelle, Vorprüfungen, Reservationen und Marktbeweis
2. Vorprojekt und Baugesuch	6–12 Monate	Planung, Fachberichte und eingereichtes Gesuch
3. Bewilligung und Ausschreibung	6–12 Monate	rechtskräftige Bewilligung und belastbare Angebote
4. Bau und Technik	12–16 Monate	fertiges Gebäude und installierte Systeme
5. Abnahmen und Probebetrieb	2–3 Monate	Betriebsfreigaben, Training und kontrollierte Eröffnung

Projektsteuerung

- Monatlicher Bericht: Kosten, Termine, offene Entscheide, Risiken, Nachträge und Geldverbrauch.
- Vierteljährliche Freigabe: Vergleich von Plan, Ist und Prognose; grössere Abweichungen werden entschieden, bevor Aufträge ausgelöst werden.
- Vier-Augen-Prinzip: Zahlungen und Verträge ab einer festzulegenden Grenze benötigen Freigabe von Projektleitung und Investorenseite.
- Unabhängige Baukontrolle: Fortschritt und Rechnungen werden nicht allein vom ausführenden Unternehmen bestätigt.
- Offene Risikoliste: Jedes Risiko erhält Verantwortlichen, Frist, Gegenmassnahme und geschätzte Kostenwirkung.

Die wichtigsten Risiken

Risiko	Frühes Warnsignal	Gegenmassnahme
Standort nicht bewilligungsfähig	negative oder unklare Vorprüfung	kein Kauf ohne schriftliche Fachprüfung und Rücktrittsregel
Baukosten über CHF 20 Mio.	Vorprojekt über Plan oder viele offene Positionen	Reduktion, Neuausschreibung oder Stopp vor Hauptvergabe
Risiko	Frühes Warnsignal	Gegenmassnahme
Nachfrage zu schwach	weniger als 80 Gründungszusagen	Bau nicht freigeben; Pilotveranstaltungen und Preis neu prüfen
Waffenbewilligung fehlt	keine geeignete verantwortliche Person	keine Bestellung/Eröffnung; Rolle früh sichern
Schiessanlage technisch teurer	Lüftung, Lärm oder Baugrund über Plan	Anbieterwettbewerb, Umfang reduzieren, Reserve nur beschlossen nutzen
Kleinteam überlastet	Überstunden, Ausfälle, Qualitätsprobleme	Öffnungszeiten begrenzen, externe Schichten und Vertretungen aktivieren
Lager bindet zu viel Geld	Umschlag unter 3×, alte Ware wächst	Einkaufslimits, Kommission, monatlicher Abbauplan
Reputationsschaden	unklare Waffen-/Alkoholtrennung oder Vorfall	strenge Regeln, Schulung, Dokumentation und Krisenplan
Spezialimmobilie schwer verkäuflich	zu wenig Flächen mit Umnutzungspotenzial	flexible Obergeschosse, unabhängige Bewertung, modulare Technik

Harte Abbruchkriterien

- Keine geeignete Parzelle innerhalb des geplanten Grundstücks- und Erschliessungsbudgets.
- Keine belastbare Bewilligungsperspektive für Schiessanlage, Waffenhandel, Gastlichkeit und Fumoir.
- Vorprojekt überschreitet CHF 20 Mio. trotz angemessener Reduktion und Reserve.
- Nachfrageziele werden nicht erreicht oder Reservationen zeigen deutlich niedrigere Zahlungsbereitschaft.
- Keine geeignete Person übernimmt Waffenhandels- und Sicherheitsverantwortung tatsächlich und dauerhaft.
- Der Betrieb lässt sich nicht mit sechs festen Personen plus bezahlten externen Pool sicher organisieren.

Die ersten 100 Tage nach grundsätzlichem Investoreninteresse

Zeitraum	Aufgabe	Ergebnis
Tag 1–20	Vertraulichkeit, Projektstruktur, Gründerrollen, Entscheid- und Budgetregeln	gemeinsamer Prüfauftrag
Tag 1–35	Standortprofil, Maklersuche, Behörden-Vorgespräche, Fachbriefing zur Schiessanlage	erste Standortliste und Prüfprotokolle
Zeitraum	Aufgabe	Ergebnis
Tag 15–55	150 Zielkunden ansprechen, Testveranstaltungen, Preisgespräche, Firmenkontakte	Nachfragebericht
Tag 30–70	3–5 Standorte technisch, rechtlich und finanziell vergleichen	engere Auswahl mit Kosten
Tag 55–85	Architektur-/Technikvorstudie für bevorzugten Standort	Raum-, Termin- und Kostenrahmen
Tag 80–100	Entscheidungssitzung mit Investor und Fachberatern	Freigabe, Anpassung oder Stopp

13. Quellen, Begriffe und Schlussfolgerung

Verwendete öffentliche Prüfgrundlagen

fedpol – Waffenhandel: Kantonale Waffenhandelsbewilligung und zusätzliche Bewilligungen für gewerbmässige Verbringung – [Quelle öffnen](#)

Suva – Bleibelastung in Raumschiessanlagen: Gesundheitsrisiken und Schutzbedarf für Beschäftigte – [Quelle öffnen](#)

Kanton Zürich – Industrie- und Gewerbelärm: Grenzwerte, Ermittlung und Zuständigkeiten – [Quelle öffnen](#)

Kanton Zürich – Rauchverbot: Umsetzungshilfe für Gastronomiebetriebe und Fumoirs – [Quelle öffnen](#)

IGE – Kosten und Gebühren: Aktuelle Gebühren für Schweizer Markenhinterlegung – [Quelle öffnen](#)

TIMEOUT Memberclub: Öffentlich sichtbare Leistungen und Mitgliedschaftspreise im Raum Zürich – [Quelle öffnen](#)

Swiss Shooting Range – Preise: Öffentliche Preise für Bahnen, Aufsicht und Mitgliedschaft – [Quelle öffnen](#)

Kanton Zürich – Steuerstatistik: Einkommens- und Vermögensdaten natürlicher Personen – [Quelle öffnen](#)

Kanton Schwyz – Regierungsratsunterlage: Einordnung sehr hoher steuerbarer Vermögen – [Quelle öffnen](#)

Stand der Webprüfung: 6. August 2026. Für eine Investition sind die jeweils aktuellen Gesetzestexte, Behördenauskünfte und Fachgutachten massgebend.

Einfache Erklärung wichtiger Begriffe

Begriff	Einfache Bedeutung
Rohertrag	Umsatz minus direkt zurechenbare Waren- und Leistungskosten.
Operatives Ergebnis	Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen; international oft EBITDA genannt.
Gewinnschwelle	Umsatzhöhe, ab der der laufende Betrieb seine Kosten deckt.
Kostenreserve	Geld, das nur für begründete Mehrkosten oder Verzögerungen eingesetzt wird.
Begriff	Einfache Bedeutung
Kapitalfreigabe	Teilbetrag, der erst nach erfüllten Bedingungen ausgezahlt wird.
Rohertragsanteil	Prozentualer Anteil des Umsatzes, der nach direkten Kosten übrig bleibt.
Kommissionsware	Ware eines Dritten, die THE VAULT verkauft und erst bei Verkauf abrechnet.
RC4	Widerstandsklasse für geprüfte Bauteile gegen Einbruchversuche; kein pauschales Gütesiegel für das ganze Gebäude.

Schlussfolgerung für den möglichen Hauptinvestor

THE VAULT kann ein aussergewöhnliches Schweizer Vorzeigeprojekt werden, wenn seine Grösse nicht mit organisatorischer Schwerfälligkeit verwechselt wird. Das Gebäude ist gross, der Betrieb bleibt bewusst schlank. Drei Gründer übernehmen Verantwortung im Alltag; höchstens drei weitere Festangestellte ergänzen sie. Externe Spezialisten werden eingesetzt, wenn Sicherheit, Spitzenbelastung oder Fachwissen es erfordern.

Der Kapitalrahmen von CHF 20 Mio. ist vertretbar, wenn er als Obergrenze mit stufenweisen Freigaben verstanden wird. Rund CHF 16,65 Mio. sind für Grundstück, Planung, Bau, Technik, Ausstattung, Bestand und Anlaufphase vorgesehen; CHF 3,35 Mio. bleiben als Reserve. Ein Investor erhält damit vor jeder grossen Freigabe einen klaren Entscheidungspunkt.

Die Modellrechnung erreicht rund CHF 7,3 Mio. Umsatz und CHF 1,70 Mio. operatives Ergebnis im fünften Betriebsjahr. Im siebten Jahr steigt der Planwert auf rund CHF 8,35 Mio. Umsatz und CHF 2,10 Mio. operatives Ergebnis. Diese Zahlen sind ambitioniert, aber nachvollziehbar aus Mitgliedschaften, Schiessanlage, Waffenhandel, Gitarren, Lounge und Partnerschaften aufgebaut und sie werden ausdrücklich nicht garantiert.