

AQUAMARIN SZÁLLODAIPARI KFT.

2014. évi üzleti terve

Hévíz, 2014. február 10.

Czurda Gábor
ügyvezető igazgató

Tartalomjegyzék	2.
1. Az Aquamarin Kft. azonosító adatai	3.
2. Összefoglalás	4.
3. A Hotel Aquamarin bemutatása	7.
3.1. Tevékenységi körök	7.
3.2. Lehetőségek, üzleti célok	8.
4. Iparágelemzés	9.
4.1. Hévíz idegenforgalmának jellemzése	9.
4.2. Versenytársak elemzése	10.
4.3. Tevékenységek szerinti szelvényezés	11.
4.4. Vendégkör	11.
4.5. Jövőkép	12.
5. Marketingterv	13.
5.1. Piacszegmentáció	13.
5.2. Árpolitika	13.
5.3. Értékesítési politika	14.
5.4. Marketingkommunikáció	14.
6. Kockázatbecslés	17.
6.1. A szálloda SWOT analízise	17.
7. Szervezeti terv	19.
8. Pénzügyi terv, pénzügyi információk	20.
8.1. Költség és bevételi terv, kapacitás kihasználtság	20.
8.2. Nyers eredménykimutatás 2013-ban, tervezett eredménykimutatás 2014-re	25.
8.3. Nyers mérleg 2013-ban, tervezett mérleg 2014-re	26.
8.4. A szálloda tőkeszükségletének leírása.	28.
9. Mellékletek	29.
Kapacitáskihasználtság, költség és bevételi terv 2014. havi bontásban: 1. számú melléklet	29.
Költség és bevételi terv 2014. részletes havi bontásban: 2. számú melléklet	30.
Költség és bevételi terv 2014. éves bontásban: 3/1. számú melléklet	31.
Költség, bevétel és eredmény 2001-2014. éves bontásban: 3/2. számú melléklet	32.
Összköltség eljárással készített eredménykimutatás „A” változat: 4. számú melléklet	33.
Mérleg „A” változat eszközök (aktívák): 5. számú melléklet	34.
Mérleg „A” változat források (passzívák): 6. számú melléklet	35.
Szervezeti ábra 7. sz. melléklet	36.
Szobakapacitás kihasználtság (%) és átlagos tartózkodási idő (nap) 8. sz. melléklet	37.

1. Az Aquamarin Kft. azonosító adatai

A társaság cégneve: AQUAMARIN SZÁLLODAIPARI KFT.

A társaság rövidített cégneve: AQUAMARIN KFT.

A társaság székhelye: 8380 Hévíz, Honvéd u. 14.

A társaság cégbírósági bejegyzésének időpontja: 1995. május 12.

A társaság cégbírósági bejegyzésének száma: 20-09-062147

A társaság időtartama: A társaság határozatlan időtartamra alakult.

A társaság tulajdonosa: 100 %-os tulajdonos Hévíz Város Önkormányzata

Tulajdon megszerzése: 2001. augusztus 05.

A társaság adószáma: 11351290-2-20

Statisztikai számjel: 11351290551011320

Bankszámlaszám (OTP) HUF: 11749039-20077325

Bankszámlaszám (Sopron Bank) HUF: 17600059-00267548-00200004

Bankszámlaszám (Sopron Bank) EUR: 17600059-00267548-10200005

A társaság tevékenységi köre:

55.10 Szállodai szolgáltatás (főtevékenység)

47.29 Egyéb élelmiszer kiskereskedelem

55.20 Üdülés, egyéb átmeneti szálláshely szolgáltatás

56.10 Éttermi, mozgó vendéglátás

56.29 Egyéb vendéglátás

56.30 Italszolgáltatás

68.20 Saját tulajdonú, bérelt ingatlan bérbeadása, üzemeltetése

77.21 Szabadidő, sporteszköz kölcsönzése

86.22 Szakorvosi járóbeteg-ellátás

86.90 Egyéb humán-egészségügyi ellátás

90.02 Előadó –művészet kiegészítő tevékenység

96.04 Fizikai közérzetet javító szolgáltatás

96.09 Máshova nem sorolt egyéb személyi szolgáltatás

2. Összefoglalás

A 2008. évi gazdasági válság világszinten kihatott az idegenforgalomra, turizmusra. Negatív hatása Magyarországot is elérte. A vendégforgalom elmaradása jelentősen megmutatkozott a fővárosban és a Balatonnál is. Hévíz sem kerülhette el a következményeket, de ez az átlagostól jelentősen elmaradt. A település szintű elenyésző vendéglétszám csökkenés az Aquamarin esetében sajnos nem volt kijelenthető. A pozitív hatások kevésbé, a negatívak viszont hatványozottan jelentkeznek a szállodában: a kedvező trendek nem hoznak akkora fellendülést, mint a magasabb kategóriába sorolt szállodák esetében, viszont a negatív hangulat jóval érzékenyebben érinti ezt a modernnek nem nevezhető hotelt.

Előre nem volt kiszámítható, hogy a „B” épületrész 2009. év eleji felújítása nem jó időzítés. Ez az elkerülhetetlen modernizálás ma is érezteti hatását, jelentős terhet ró a gazdálkodásra. A tőke törlesztése és a kamatok megfizetése 2010. évben már annyira érzékenyen érintette a gazdálkodást, hogy az közel 13 millió forintos veszteséggel zárult. Likvid tőke nem maradt, a banki egyenleg 2011. év első munkanapján mínusz 18,5 millió forintot mutatott!

2011-ben nagy erőfeszítések és a gazdálkodás szigorú racionalizálásának következtében, ha csak minimálisan is, de nyereséggel zárta az évet a cég. 2012-ben a takarékoskodás tovább folytatódott. Úgy termelt profitot a hotel, hogy 10 millió forint céltartalékot is tudtunk képezni a felújításhoz elkészített tervek „kivezetéséhez”. A Kft. értékesítésének bizonytalansága miatt más választás nem lévén, úgymond előre kellett menekülni. 2011-től számtalan felújítás és eszközcsere, új szolgáltatások bevezetése és a meglévők magasabb színvonalra emelése, és némi korszerűsítés is történt.

2013. év a megújult lehetőség kihasználására koncentrált. Pénztartalékkal (de még mindig szükséges volt a folyószámla és a forgóeszköz hitel) indult neki a cég az újesztendőnek. Év elején dömping árakkal, majd a szezon közeledtével igyekeztünk megértetni, elfogadtatni régi és leendő vendégeinkkel, partnereinkkel, hogy az ár / érték arányt nézve nagyon megéri nálunk megszállni, gyógy- és egyéb szolgáltatásokat igénybe venni, kihasználni a saját kútból táplált gyógyvizes medencék által biztosított lehetőségeket. Év vége közeledtével ismét dömping áron töltöttük a szobákat amellet, hogy nem feledkeztünk meg hűsleges, visszatérő vendégeinkről. Ma is célunk, hogy ne a könnyedén, tömegeket elérő extra kedvezményeket kínáló közvetítő oldalakon keresztül kelljen az év túlnyomó részében a szabad szobákat értékesíteni, hanem megfontolt marketing tevékenységgel megtartsuk Hévíz értékrendjét. Ezzel is igyekszünk erősíteni azt a tudatot, hogy a minőséget meg kell fizetni! Megítélésünk szerint nem csak nekünk, a Város saját szállodájának, hanem minden egyes szállásszolgáltatást nyújtó vállalkozásnak jól felfogott érdeke, hogy ha a város a minőségi turizmus irányába mutat, fizetőképesebb keresletet, magasabb költséget feltételező vendégforgalmat igyekszik generálni színvonalas rendezvényekkel, igényes programokkal, költséges reklámokkal, akkor ezek az „értékes” ráfordítások ne feleslegesen elköltött pénzek, elpocsékolt energiák legyenek, hanem tükröződjének a bevételekben.

2011-2013. években egyre eladhatóbb állapotba került a szállásszolgáltatás. A szobák az „A” épületrészben ki lettek festve, a szőnyegek le lettek cserélve, és ha csak minimális mértékben is, de a fürdőszobák fel lettek újítva. A közösségi terekben is le lettek cserélve mindenhol a szőnyegek, megtörtént az ajtók átfestése, a szolgáltatások és az iránytáblák mindenhol egységes megjelenéssel, négy nyelven lettek kifüggesztve. Új helyen található a fitneszterem és a sószoza, az összes napozóágy cseréje megtörtént, a terápián műbőrrel bevont székeken

várakoznak a kúrázók, a vendéglátás területén modernebb eszközökkel dolgoznak (új hűtőkkel két hűtőkaprát is kiváltottunk), 80%-ban új tévékészülékek vannak az „A” épületszárny szobáiban. A „B” épületrész szobái is átestek egy tisztasági festésen, az épület tetőhomlokzata új védőréteget kapott. A medence melletti új tároló nyáron átmenetei árusító pavilonként funkcionál, a kukák is kulturált körülmények között vannak tárolva és a parkban is kivágásra kerültek az elszáradt fák. Az éves átlag dolgozói létszám két fővel nőtt és megtörtént az évek óta halogatott bérfejlesztés.

Az intézkedések és az értékesítési stratégia meghozta gyümölcsét! Amellett, hogy még a szokásosnál is több karbantartási munkát végeztünk el (évről évre egyre több és drágább lesz), volt elég tőként, hogy megújítsuk a honlapunkat, beszerezzük az OnLine kasszagépeket, tovább pótoljuk az elhasznált eszközöket, még újabb szolgáltatásokkal bővítsük a palettát, és megfelelő súllyal reklámozzuk magunkat a nyomtatott sajtóban és az Interneten!

2014. évben is ezt az utat szeretnénk járni, tovább folytatni a stratégiánkat! A 2014. év a hitel törlesztésén túl sem lesz mentes a múltból hozott kötelezettségektől. Le fog járni a Kft. vízjogi engedélye. Szigorító rendelkezések miatt az engedély előre hozott megújítási kényszere jelentős anyagi terhet ró majd a cégre. Ezzel egy kategóriába sorolandó a gyógyvíz minősítés újbóli megszerzése. Kevésbé költséges, de kötelező feladat megfelelni a Felügyelőségnek, és megterveztetni a hidrogeológiai védőidomot, illetve távadós rendszerrel felszerelni a kutat. Nem várathat magára tovább az a feladat sem, mi szerint meg kell vizsgáltatni a kutat talpmélyiségben. Ez 1980. óta nem történt meg! Abban az évben lett hozzá- / ráépítéssel bővítve az „A” épületszárny, és feltehetőleg valamilyen akadály került a rendszerbe, amittől nem lehet leengedni a műszereket.

A régi épületrész szobáiban „apránként” cseréljük a bútort, de a nyílászárók cseréjére, a megfelelő szigetelésre, fűtésrendszer korszerűsítésére külső forrás bevonása nélkül remény sincsen! Magas színvonalú külső körülmények (és berendezések, márvány, króm, nagy üveg és tükör felületek) híján a Hotel Aquamarin egyre kevésbé versenyképes a piacon. Jó minőségű szolgáltatásaink a jelenlegi kulcsin mellet egyre nehezebben értékesíthetők. A szálláshely kiválasztásánál nagyon sokat számít a megjelenés. Kritikán aluli az „A” épület állapota! Amíg a fűtetlen, hűtetlen belső udvar nem kerül befedésre (elégéses lenne megközelítőleg a harmadát, azaz 100 m²-ert fenyáteresztőre hagyni) akár egy szint ráépítésével, nem is érdemes „átfogó” tatarozáson gondolkodni. Az anyagi szempontok döntő fontosságúak az ár érték arány felmérésénél. A gazdaságosság vizsgálatakor a magas energiaigényes üzemeltetés szempontjai és költségei mellett a foglalkoztatottak is előtérbe kerülnek. A fix és bejelentett béren felül műszakpótlékkal, egyes területeken és munkakörökben mozgóbérral, a munkába járáshoz bérlettel vagy üzemanyag térítéssel, munkahelyi étkeztetéssel (nem kell ledolgozni az étkezési időt), flottában való telefonálással, stb. igyekszünk a dolgozókat kimagasló(bb) teljesítményre ösztönözni.

A szálloda szolgáltatásai közül kiemelkedő a saját terápiás részleg, a gyógyászat és a saját kútból nyert gyógyvízen alapuló fürdőszolgáltatás. Eddig ki nem használt lehetőség a wellness szolgáltatások, amit a vízjogi engedély megszerzése érdekében az ez évben megtervezendő átalakítások kapcsán külső térben részben meg is tudunk majd valósítani 2015. év tavaszától. További, ez idáig hiányzó szolgáltatás a kozmetika. Egy igényesen kialakított professzionális „beauty farm” kiváló bevételi forrás lenne a régi fitneszterem helyén. Külsős vendégek is könnyedén megközelíthetik, valamint a csomagajánlatokba is be lehetne „szűrni” pl. kozmetikai kezeléseket vagy speciális fogyókúra csomagokat is ki

lehetne alakítani. Egyszerűbb, de költségesebb, viszont hosszú távon akár költségmegtakarítást is eredményezne ugyan ezen a helyen egy mosoda. Három éve húzódó kérdések ezek. A két alternatíva közül bármelyik megvalósítás azért várat magára, mert nincsen olyan vállalkozó, aki ekkora beruházást felvállalna úgy, hogy nem ismert a Kft. „sorsa”, azaz hosszú távon milyen elképzelések vannak az üzemeltetésről!

A Hotel Aquamarin az eddig kialakított árpolitikáját a jövőben úgy kívánja folytatni, hogy a felújításra szoruló „A” épület szobáit relatív alacsony árszinten tartja. Arra törekszünk, hogy még ezzel a minőséggel is eleget tudjunk tenni a vendégigényeknek. Eszerint alakítjuk, formáljuk a „termék” árát, a hozzá kapcsolódó szolgáltatásokat és azok árait. Régebben az volt a cél, hogy a vendég elfogadja az ár / érték arányt és lehetőleg ne keserű szájjal, csalódottan távozzon. Célunk, hogy a vendég miután hazautazott az a megállapítás fogalmazódjon meg benne, hogy azért a pénzért amit kifizetett, olyan színvonalú szállást és egyéb szolgáltatásokat kapott ebben az épületrészben, hogy nagyon megérte itt töltenie szabadidejét, pihenését. A „B” épület szobáinak értékesítése némileg egyszerűbb feladat még amellet is, hogy csak csupán jó tulajdonság az „A” résztől való pozitív színvonalbeli eltérés. A különbségek a komplexum egészére kihatnak, mivel ezáltal nem lehet a szállodát egységben kommunikálni, propagálni.

Kedvező tulajdonságunk a városközponthoz való közeli fekvés és a szálloda viszonylag egyszerű megközelítése (egyirányú utcában), a terület nagysága és elrendezése. Legnagyobb előny viszont a saját fűrésű kúton alapszik. Szükséges a fürdőn kívüli speciális, az adott területre jellemző vagy általánosan kedvelt, minél inkább évszaktól független további, magasabb színvonalú szolgáltatások létesítése, valamint az épület összes szobájában a nívós szállás biztosítása. Célunk, hogy ezáltal a szálloda komplex szabadidő és gyógy központtá váljon, adott területen speciális, egyedi és híres legyen! Új vendégkör „bevonásával” és törzsvendégeink segítségével tovább öregbíthetnénk városunk jó hírnevét, a szállodában bekövetkezett pozitív változások által generált, és az ediginél is szebb emlékeket messze földre eljuttathatnánk!

2014. évben is csak „álom” marad az „A” épület teljes felújítása, wellness- vagy élményszálló megépítése, konyha modernizálása, étterem kibővítése, konferenciaterem és mélygarázs létrehozása, melyek mind sokkal vonzóbbá tennék a szállodát és ezzel együtt kihasználtsága, valamint eredményessége garantáltan emelkedne. Forrás hiányában szintén csak az álmok között szerepel a külső medence időszakos befedése. Energiát tudnánk vele megtakarítani és akár egybe is nyithatnánk a belső medencékkel. Így már némi átszervezéssel és beléptető rendszerrel kialakítható lenne egy szaunavilág gőzfürdővel, jakuzzival.

Mindezek megvalósításához közép és hosszú távú értékesítési stratégiák, üzleti tervek kellenek. Addig, amíg a Tulajdonos részéről nem születnek olyan döntések a szálloda üzemeltetésével kapcsolatban, melyek meghatározzák a komplexum sorsát, sajnos csak rövidtávon lehet tervezni. A jelenlegi rövid (1 év) időintervallumban az előre gondolkodás többnyire még mindig csak annyiban merül ki, hogy igyekszünk a ház állagát továbbra is maximálisan megóvni és folyamatosan arra törekszünk, hogy biztonságos legyen az üzemeltetés. A halasztást nem tűrő munkálatokat a jövőben is azonnal elvégezzük vagy elvégeztetjük, az olyan beavatkozásokat, illetve fejlesztéseket, melyek a vendégek komfortérzetét növelik, a dolgozók munkáját megkönnyítik és mindezáltal színvonalasabbá teszik szolgáltatásainkat, az év második felére tudjuk csak időzíteni. Mindemellett körütekintően, következetesen biztosítjuk a Kft. likviditását és lehetőség szerint annyit takarékoskodunk, hogy olyan váratlan hibák sem érjenek felkészületlenül minket, melyek az épület elhanyagolt állapotából adódnak.

3. A Hotel Aquamarin bemutatása

A Hévízszentandrás és Hévízfürdő közötti terület felparcellázása után az 1920-as években a Magyar Királyi Posta több területet is vásárolt. Először a Postás Altishti Üdülő építéséhez kezdtek 1923-ban a Park utcában. A Honvéd utcában, a mai Hotel Aquamarin helyén pár évvel később 1928-ban épült meg a második üdülő a postatisztek részére. A Gyógyház a Postások Országos Gazdasági Egyesületének jóvoltából létesült. Az üdülő saját tulajdonát képező mélyfúrású kút 1929-ben készült el, amely ellátta az épületben létesített medencéket termálvízzel. A ma is üzemelő kút 117,9 m mély és percenként 200 liter 41-42 °C hőmérsékletű, kénben gazdag vizet termel. Az üdülőknek már 1936-tól állandó orvosa volt. 1953-tól itt működött az ország első SZOT szanatóriuma, melyben ismét a postások üdülhettek. 1953 őszén itt szerelték fel először belső térben a Dr. Moll házaspár által kifejlesztett súlyfürdőt. Így a Postás Gyógyüdülő volt a világ első súlyfürdővel rendelkező intézete. 1957-től ismét gyógyüdülő lett, majd 1981-ben új szárnyal bővült az épület. 2001-ben Hévíz városa megvásárolta a szállodát.

Településünknek jelentős turisztikai vonzereje van. Városunkba a vendégek többnyire a prevenció (megelőzés), rekreáció (üdülés, felfrissülés, amelybe a gyógyítást és üdülést biztosító szolgáltatásokon túl beletartoznak a szórakozási, és sport lehetőségek is), egészségmegőrzés, kikapcsolódás, kirándulás és egyéb szabadidős programok miatt érkeznek. Célunk, hogy szálláshelyüknek minél többen a Hévíz város saját tulajdonát képező Hotel Aquamarin szállodát válasszák, lehetőleg nagyszámú szolgáltatást vegyenek igénybe és egyre több éjszakára térjenek vissza.

Szállodánkban két beltéri gyógymedence és egy 160 m²-es 28-30 °C-os víz hőmérsékletű, szabadtéri medence található. Szakorvosaink gondoskodnak arról, hogy vendégeink a legmegfelelőbb gyógykezeléseket vehessék igénybe. Az egészségügyi szolgáltatások TB által támogatott kezelések és a saját kútból nyert gyógyvízre épülnek. Az „A” épületrészben 44, a „B” épületszárnyban pedig 56 szoba található. A 100 szoba összesen 192 fő elhelyezésére alkalmas. Az étterem nemzetközi-, magyaros-, diétás- és a reformkonyha kínálatával várja vendégeinket. Szállodánk presszójához hangulatos, nyitott kerthelység tartozik.

3.1. Tevékenységi körök

Szállás

A belső „A” épületben 44, a „B” épületszárnyban 56 szoba található. A 100 szoba összesen 192 fő elhelyezésére alkalmas. A régebbi építésű „A” épületrészben található szobák berendezése: színes TV, telefon, hűtőszekrény, zuhanyozó mosdóval, valamint WC. A keleti szárny 16 szobája közül 7-hez erkély is tartozik. Az újabb építésű „B” épületrészben található szobák berendezése: színes TV, telefon, hűtőszekrény, fürdőszoba mosdóval és zuhanyzóval, valamint WC. Minden kétágyas szobához tartozik erkély.

A szobaárban bennfoglalt szolgáltatások

Svédasztalos reggeli és vacsora, parkolás zárt helyen, termálfürdő, valamint szauna használat merülőmedencével és Kneipp taposóval, ivókút, WiFi kapcsolat az előtérben és a presszó teraszán, valamint a medence keleti oldalán.

Szolgáltatások térítés ellenében

Széf, telefax, fénymásolás, Internet az előtérben, vezeték nélküli Internet (WiFi) a szálloda egész területén (tehát a szobákban is), fodrászat, pedikűr, manikűr, szolárium, infrasauna, játéktér (pool biliárd, csocsó), minigolf, különterem, fitneszterem, oxigénterápia, sószoza (csomagajánlatokban bennfoglaltatik).

Gyógyászat

Szakorvosaink gondoskodnak arról, hogy vendégeink a legmegfelelőbb gyógykezeléseket vehessék igénybe. Szállóvendégeink az év minden napján korlátlanul használhatják a szálloda két fedett és egy szabadtéri termálmedencéjét, a szaunát merülő medencével és „Kneipp taposóval”. Terápiás lehetőségek: masszázs, gyógytorna, hydro-, és elektroterápia, iszap- és kénpakolás, gyógytorna.

Vendéglátás

Az étterem nemzetközi-, magyaros-, diétás- és a reformkonyha kínálatával várja vendégeinket. Előzetes egyeztetések alapján speciális étrendet is összeállítunk. A reggeli és a vacsora svédasztalos, de mindemellett lehetőség nyílik A'la Carte étkezésre is. Szállodánk presszójához hangulatos, nyitott (kivétel télen) kerthelység tartozik. A választék: számos alkoholos (sör, bor, pezsgő, rövidital) és alkoholmentes (ásványvíz, üdítő, frissen facsart narancslé) ital, kávék, teák, sütemények, pizzák, melegszendvics, hot dog. A nyári hónapokban a medence mellett egy pavilonban hűtőket, fagyaltot, csapolt sört, stb. árúsítunk a felfrissülésre vágyó fürdőző vendégeinknek! Egyes csomagajánlataink tartalmazzák a felsorolt választék valamelyikét!

3.2. Lehetőségek, üzleti célok

Hagyományokkal rendelkező múltunk adott. A tradicionális gyógyászattal rendelkező szálloda a „B” épületrészben háromcsillagos színvonalon tudja fogadni a szállóvendégeket.

Tulajdonosi döntések és határozatok megszületését várja a szálloda vezetése. Forrás hiányában a mai napig nem valósult meg az „A” épület teljes felújítása (2003-ban történt komfortosítás mára már az elvárt igényeket még úgy is nehezen elégíti ki, hogy folyamatosan szépítve vannak a szobák), wellness fürdő megépítése, konyha modernizálása, étterem kibővítése, konferenciaterem és mélygarázs létrehozása. 2009-ben KEOP-os pályázaton kívántunk részt venni, de a kezdeményezésünk nem kapott tulajdonosi támogatást. 2011. januárban a HUNTORN Hungary Kft. elkészítette az „Elfolyó melegvíz hasznosítása” című koncepciót, melyből a Tulajdonos is kapott egy összeállítást, de jövőbeni terveivel sajnos mostanáig sem tudta összhangba hozni. A 2012. és 2013. évi hazai és EU-s fejlesztésekre kiírt pályázatok sem találkoztak a Tulajdonos elképzeléseivel. Reméljük, hogy 2014-ben is lesznek még olyan pályázattal elnyerhető támogatások, melyek megkapásával az Aquamarin Kft. is fejlődhet!

Ami nagyban meghatározza működésünket az energia-, élelmiszer árak-, bérköltségek- és az igénybe vett szolgáltatások árának fokozatos emelkedése. Mindezek ellenére üzleti lehetőségeink, céljaink közé tartozik a színvonal emelése, a hatékony gazdálkodás és az egyre szigorodó törvények, rendeletek betartása. A vezetőkre és a dolgozókra is nagy feladat hárul azzal, hogy a körülmények mellett a vendégek elégedetten távozzanak.

4. Iparágelemzés

A turizmus nem jellemezhető csak a hagyományos szálláshely szolgáltatás és vendéglátás ágazatként. A Magyarországra utazó külföldi és a belföldi turisztikai motivációval rendelkező vendégek által igénybe vett szolgáltatások és termékek heterogének, az idegenforgalom mellett más ágazatok teljesítményeit is jelentik. Hazánk kiemelkedő szereppel bír a gyógyturizmusban. Ezt részben természeti kincseinek köszönheti. Különösen gazdag gyógyvizekben. Készletei alapján Európa országai között egyedülálló, a világon pedig az 5. helyet foglalja el. Az ország területén 135 elismert gyógyhatású termálvíz tör a felszínre.

A fürdőkultúrának Hévízen jelentős hagyományai vannak. A gyógyturizmus piacán jól megkülönböztethetők azok a települések, amelyek túlélésre rendezkedtek be, és azok, melyek rendelkeznek stratégiai elképzelésekkel, és az adódó lehetőségeket, kezelendő problémákat távlati céljaikhoz igazítják. Az összehangolás nagy művészet, kreatív, alkotó folyamat. Csak az tud rendszerben dönteni, aki tudatosan használja az eszközöket!

4.1. Hévíz idegenforgalmának jellemzése

Hévízen az idegenforgalom fontos szerepet tölt be a gazdasági életben. Jelentősége annak köszönhető, hogy a településnek komoly turisztikai vonzereje van. A Zalai lankák között, a Balatontól pár kilométerre elhelyezkedő mediterrán jellegű városka rendelkezik egy Európában egyedülálló tóval, melynek felülete 47 500 m², forrásának percnkénti vízhozama közel 20 000 liter, ami lehetővé teszi vizének 72 óránkénti teljes megújulását. A gyógyvíz hőmérséklete nyáron 33-35 C⁰ és az időjárástól függően télen sem csökken 22 C⁰ alá.

A Hévízre jellemző egészségturizmuson belül megkülönböztetünk gyógy- és wellnesssturizmust. A gyógyturizmus elsősorban a már beteg emberek gyógyulását, regenerálódását segíti, illetve olyan betegségekből a folyamat lassítását és az állapot stabilizálódását, melyek a tudomány mai állása szerint gyógyíthatatlanok. Jellemző a gyógyvíz, elektromos kezelések, pakolások, masszázsok, tornák, stb. A wellnesssturizmus elsősorban a megelőzést és a rekreációt szolgálja, célja az egészség fenntartása. Egyfajta életforma! Jellemzői a felelősségteljes szemléletmód, kiegyensúlyozottság, káros szenvedélyek kerülése. Általánosságban megállapítható, hogy a nyugati társadalmakban nő az átlag életkor. Az idősödő emberek több szabadon elkölthető jövedelemmel rendelkeznek. Növekszik a kényelem iránti igény, egyre keresettebbek a személyre szóló, speciális termékek.

Erősödik az egészségtudatosság, ami az egyre magasabb iskolai végzettségnek is köszönhető. Ezáltal a kommunikációban szereplő elemeknek egyre magasabb színvonalúak, kreatívabbak.

A turisztikai szolgáltatást igénylők egyre inkább tudják, mire van szükségük. Az elvárt minőségi szint egyre magasabb, viszont a fizetési hajlandóság alacsonyabb, ami a behatoló árstratégia (a tömegtermékek lehető legalacsonyabb áron való bevezetése) alkalmazásának is „köszönhető”. Az ilyen árpolitikát alkalmazó vagy nevükben Hévíz-t szerepeltető környékbeli szálláshelyek sajnos rossz hatással vannak a velük azonos vagy alacsonyabb kategóriába tartozó szálláshelyek jövedelmezőségre. A könnyedén fellelhető számtalan ajánlat közül sajnos előnyben részesülnek azok a kevésbé autentikus (hiteles) ajánlatok is, melyekben az eredeti ár felülárazott, a végleges pedig ezáltal olyan mértékű kedvezményt tartalmaz, hogy a Hévízre látogató vendégekkel egy idő után képtelenség lesz elfogadtatni a korrekt piaci árat. Az ilyen értékesítési politika miatt vagyunk kénytelenek mi is „kuponozni”.

Felgyorsult világunkban nemcsak a munkahelyen, hanem otthon is megjelenik a rohanás és a stressz. Ez családi konfliktusokhoz, problémákhoz vezet. Az embernek időnként, de legalább évente kétszer szüksége van hosszabb rövidebb kikapcsolódásra. Hévízen is egyre elterjedtebbek a többször megismételt két-három napos pihenések, hosszú hétvégék, melyek sajnos nem a holt időszakokban ismétlődnek, hanem az amúgy is kiemelt munkaszüneti napokra, ünnepekre eső nagyszabású rendezvények idejére esnek.

4.2. Versenytársak elemzése

Hévízi szinten a Hotel Aquamarinnak a többi szállodához képest tartós előnyei a városközpontban aránylag közeli kedvező fekvés, ami elég távoli ahhoz, hogy a rendezvények ne zavarják a vendégek nyugalma, területének nagysága és elrendezése, a jövőbeni mennyiségi és minőségi fejlesztést, valamint új szolgáltatások megvalósítását lehetővé tevő ingatlan. A legnagyobb előny viszont a saját fűrésű kúton alapszik.

Potenciális versenytársak azok, melyek rendszeresen „nyomott” árakon kínálják szállás és az ahhoz kapcsolódó szolgáltatásaikat nem törődve azokkal az időszakokkal (sem), mikor „könnyedebben” értékesíthetők a szabad szobák. A termálvízzel rendelkező szállodák minőségben jócskán különböznek tőlünk. Az osztályba sorolás, vendéglátás, gyógy- és egyéb szolgáltatások tekintetében a Hunguest Hotel Panorámával és Heliossal versenyezhet a városban. Ezek infrastruktúrája, felszereltsége jócskán megelőzi a Hotel Aquamarint, a szálláshely szolgáltatásban komoly lemaradást kell behozni az „A” épületrészben!

A vetélkedés alapját az is képezi, hogy ki tud ugyanazért az árért több és jobb minőségű komplex szolgáltatást nyújtani. Itt fontos szerepet játszik a nyomtatott termékek, prospektusok minősége is. Az árlistáknál viszont nem a papír tapintása kerül előtérbe, hanem a lehető legrészletesebben ki kell emelni az egyes árak tartalmát, mivel a fogyasztók ezen ismérvek alapján is döntenek. Négy nyelvű prospektusaink a szálloda szolgáltatásait, az árlisták pedig a szobaárakat és kúracsomagokat tartalmazzák.

4.3. Tevékenységek szerinti szelvényezés

A legszűkebb értelemben vett területen, vagyis Hévíz város TB által támogatott gyógy-szolgáltatást nyújtó „piacon” az intézmények között erős a verseny. E téren a Hévízgyógyfürdő és Szent András Reuma Kórház és az ÁEK Hévízi Mozgásszervi Rehabilitációs Intézet (egykori Honvéd Szanatórium) tekinthető riválisnak. A vendég nálunk is szinte folyamatos orvosi felügyelet mellett komplex gyógykezelésben részesülhet, melynek minden feltétele az épületen belül rendelkezésre áll. Előnyünk, hogy tulajdonképpen „hagyományos” hotel vagyunk. Célunk, hogy az említett intézményekkel olyan jó együttműködésben tevékenykedjünk egymás mellett, mely mindnyájunk számára előnyös.

4.4. Vendégkör

Az utóbbi években a kereslet csökkenése hozzájárult az érkező turisták felértékelődéséhez. Tudatos fejlesztés és magas színvonalú szállásszolgáltatás, valamint a hozzá kapcsolódó színes szolgáltatás kínálat nélkül a Hotel Aquamarin egyre kevésbé lesz versenyképes a piacon. Hévíz gyógyító hatásokra épülő fürdőváros. Szállodánk számára alapvetően két fő fogyasztói szegmenst kell meghatározni. Egyrészt egészséges emberek, akik az igénybe vehető fitness és egészségmegőrző programokat, kezeléseket relaxációs lehetőségnek, élménynek tekintik. Másrészt beteg emberek, akik a természeti erőforrások (gyógyvíz, klíma) gyógyhatásától, illetve az igénybe vehető terápiás kezelésektől várják egészségi állapotuk javulását.

Célcsoportok a fogyasztói szegmentáción:

- Fiatalabb korosztályok, egykori amatőr vagy aktív sportolók, akik elsősorban a fitness- és közérzetjavító szolgáltatásokat veszik igénybe és nagy igényük van a wellness iránt. Noha ez a vevőcsoport többnyire közepes jövedelemmel rendelkezik, piaci aránya folyamatosan növekszik. A középkorúak másod- vagy harmadszabadságukat töltve elsősorban rekreációs (azaz üdülés, felfrissülés, melybe a gyógyítást és üdülést biztosító szolgáltatásokon túl beletartoznak a szórakozási és sport lehetőségek is) és prevenciós (megelőzés) céllal veszik igénybe a szolgáltatásokat. Az idősebb korosztály a hagyományos gyógyturizmushoz kapcsolódó szolgáltatások elsődleges igénybevevői. Jellemzőjük a hosszú tartózkodási idő, hiszen egy-egy kúra időtartama optimális esetben két-három hét.
- A Hévízre érkező külföldiek jellemzően évente egyszer, maximum kétszer az 1-3 hetet kúrázók körébe tartoznak. Ez a vendégkör sajnos szállodánkra nem jellemző. A belföldiek ennél sokkal gyakrabban, viszont jóval rövidebb időre érkeznek hozzánk. Jogosultak vagyunk SZÉP kártya elfogadására, ami lassan hozza a hozzá fűzött reményeket és idővel talán pótolja majd azt a vendégkört is a Hotel Aquamarinban, ami az üdüléscsekk rendszer megszűnésével elmaradt szállodánkból.

4.5. Jövőkép

Döntő fontosságúak a gazdasági szempontok. A jövedelemteremtő képesség biztosítása érdekében igyekszünk szezonról és évszaktól függetlenül növelni a fürdőközönség számát esetenként a fürdőüzem működésének meghosszabbításával, új szolgáltatások létesítésével. A tényleges fürdés mellett a szolgáltatások mennyiségének növelésével és a meglévők minőségének javításával minél szélesebb réteget kívánunk elérni és biztosítani azt, hogy a különböző korosztályok és az eltérő fürdési szokásokat preferáló célcsoportok egymástól függetlenül, zavartalanul élvezhessék a szolgáltatásokat.

Szeretnénk megvalósítani a víz- és energiatakarékos üzemmódot, a stabil, műszakilag korrekt üzemelést, kifogástalan vízminőséget. Egy jövőbeni rekonstrukció és / vagy fejlesztés megvalósítását követően az eredeti fürdőlétesítmény egy komplex szabadidőközponttá válhatna, ami által lehetőség nyílna a fürdő besorolásának javítására, jellegének megfelelő módosítására, használatának minél nagyobb mértékű kiszélesítésére, beleértve a fürdővíz lehető legjobb minőségének elérését is. Mindez a fürdőt és egyben a szállodát az adott területen speciálissá, egyedivé, híressé tehetné!

Rézmegoldások a fürdő területén is elképzelhetők, bár ezek is akkora költségvonzattal bírnak, melyeket a cég saját erőből vagy hitelből, anyagi támogatás nélkül képtelen megvalósítani, kigazdálkodni. Nem tűr halasztást a fürdő nyílászáróinak cseréje! A kénes víz olyan negatív hatást gyakorolt hosszú évek alatt a felületekre, hogy azok már esztétikailag is kívánni valót hagynak maguk után. Ezek cseréjével párhuzamosan logikus lépés lenne a külső medence szigetelése érdekében egy olyan mobil tető-, illetve tartószerkezet (vagy sátor) megépíttetése, mellyel ősztől tavaszig könnyedén befedhető lenne ez a terület.

A SZÉP kártya rendszer úgy tűnik jól „működik”! Ez a fizetési eszköz ha lassan is, de pótolja az Üdülési Csekk által hagyott űrt, viszont a csekk kivezetésével elvesztett vendégkört nem. Már 2012-ben kísérletet tettünk bekerülni az Erzsébet Programba, de felvételi kérelmünk a listára sajnos elutasításra került. Erzsébet Utalvány elfogadó hely is voltunk, amivel a rendezvények kiesése utáni bevételt próbáltuk pótolni, de sajnos olyan kevés igény volt a környéken dolgozók részéről, hogy kénytelenek voltunk ezt a fizetési módot megszüntetni.

Vágyunk, hogy a régóta felújításra szoruló „A” épületrészben minimum ☆☆☆ superior minőségű, a jelenleginél színvonalasabb szállásszolgáltatást tudjunk nyújtani. Az állagmegóvás után fennmaradó szűkös, kizárólag saját forrásból „táplálkozó” keretből mindig a maximalitásra törekedve újítjuk fel, szépítjük és próbáljuk komfortosabbá varázsolni ezeket a szobákat! Az „apró” felújításokkal, renoválásokkal viszont már olyan szintre „emelkedetek” az ebben az épületrészben található szobák, hogy azok diákcsoportok, gyerekek, stb. üdültetésére már nem alkalmasak! A tapasztalatok azt mutatják, hogy a táborozáshoz szokott vendégek nem tekintik sajátjuknak a berendezési tárgyakat.

Anyagi lehetőségeink gátat szabnak elképzeléseinknek. A festésen, szőnyegcserén és fürdőszoa felújításon túl a nyílászárók, bútortzat, szerelvények (áram, víz és fűtés vezetékek) cseréjét önerőből képtelenek vagyunk megoldani! Bízunk benne, hogy a jövőben is lesznek olyan pályázati lehetőségek, melyek már a Tulajdonos közép és hosszú távú elképzelésének is megfelelnek és a város híréhez, nevéhez méltó színvonalúra emelik ezt az „állami” tulajdonban lévő ingatlant és rajta az épületegyüttes egészét!

5. Marketingterv

A vállalkozás sikerének egyik kulcsa! Összefoglalja, hogyan fogja a vállalat a szolgáltatásait forgalmazni, hogyan alakítja ki az árakat, milyen módszerekkel kívánja a vevőkhöz eljuttatni a szolgáltatást, mit tesz azért, hogy a „vásárlók” érdeklődését tartóssá tegye, illetve körüket bővítse. A terv legfontosabb feladata, hogy megmondja a vállalat számára, hogyan alkalmazkodjon a vendégek igényeihez, hogyan elégítse ki azokat, hogyan oldja meg, hogy a vendég ne más szálloda szolgáltatásait válassza.

5.1. Piacszegmentáció

A piac jól elkülöníthető részekre oszlik, melyeknek megvannak a sajátos termék- vagy szolgáltatásigényei. Ha a konkurenciánál jobban eleget tudnánk tenni ezeknek az igényeknek, növelhetnénk piaci részesedésünket. Lehetséges vásárlói csoportok, amelyek potenciális vendégként jöhetnek számításba:

1. Földrajzi: Németország, Lengyelország, Csehország, Szlovákia, Ukrajna, Svédország, Horvátország, Románia, Oroszország és természetesen Magyarország.
2. Demográfiai: fiatal házaspárok és egyedülállók, középkorú házaspárok és egyedülállók, nyugdíjas házaspárok és egyedülállók, diákok, valamint különböző cél érdekében összetartozó egyesületek, klubok.
3. Pszichográfiai: társadalmi osztályt tekintve középosztály.

5.2. Árpolitika

Az ár nagyon átfogó sokoldalú jelentőséggel bír. Egyedi jellegzetességét főleg az adja, hogy ez az egyetlen elem, ami kézzel fogható eredményt, azaz bevételt gerjeszt. Az összes többi költséget jelent. Sok esetben a vásárló választását leginkább az ár határozza meg, hiszen ez a termék egyik legnyilvánvalóbb értékmérője, mely optimális esetben szoros kapcsolatban áll a minőséggel. A Hotel Aquamarin „A” épületének 2003-as felújítása, illetve a „B” épület 2009-es 100%-ban hitelből történő modernizációja a szobaárak árszintjének szükségszerű emelkedését eredményezte. A mai napig is fő célunk a forgalomnövekedés mellett az árbevételek maximalizálása.

A szállástermék nagyon árérzékeny. A vendégek árismerete, árelfogadása nagyon különböző. Vannak olyan vendégek, akik kifejezetten az ár alapján döntenek, míg mások a kapcsolódó szolgáltatások mennyiségét és minőségét helyezik előtérbe.

A Hévízi Tó ismerettségéből adódik, hogy nagy az érdeklődés a szállodákban igénybe vehető gyógyszolgáltatások iránt is. Ez a tény tudatos és rugalmas árképzést követel meg. A kúracsomag árának megválasztása mindig pontos odafigyelést igényel. A Hotel Aquamarin fix árakkal dolgozik. A szabadpiaci versenynek köszönhetően létezik tárgyalásos ár is, mely

főleg nagyobb csoportoknál jellemző. Az árak kialakításánál nem csak a szezonalitást tartjuk szem előtt, hanem még akciós időszakokat is megjelölünk kedvezményes árakkal!

A Hotel Aquamarin az eddig kialakított árpolitikáját (konkurencia orientált, melynek alapja, hogy milyen árszint és minőség van a piacon) a jövőben úgy kívánja folytatni, hogy az alacsonyabb színvonalú „A” épületrész szobáinak árait igyekszik tartani, viszont a nyugdíjasoknak, átutazó csoportoknak extra kedvezményeket biztosít. A „B” épületszárny árain a folyamatosan emelkedő költségek függvényében viszont feltétlenül emelni kell.

Árpolitikánk célja, hogy a már jól „bejártott” meglévő és új termékeinket olyan áron értékesítsük, illetve építsük be a csomagok árába, hogy az előző évek kihasználtságát figyelembe véve, a tapasztalati számok felhasználásával teljesíteni tudjuk a pénzügyi tervet, „megtermeljük” az abban előírányzott profitot.

5.3. Értékesítési politika

Az értékesítési tevékenység alatt nem csak magát az eladási folyamatot értjük. Az értékesítési vezető feladata, hogy az értékesítést megtervezze, a szervezeti formát felépítse, az ehhez szükséges személyzetet kiválassza, képezze, motiválja és ellenőrizze. Nagyon fontos, hogy a marketingmenedzser tudatosan megtervezze azt, hogyan és mikor, továbbá melyik csatornákon jussanak el a szálloda ajánlatai a végső fogyasztókhoz, a vendégekhez. A szálláshely szolgáltatás esetében a termelés, illetve a fogyasztás egyidejűségéről beszélünk, hiszen a vendégek az adott szolgáltatást közvetlenül csak az igénybevételkor ismerhetik meg. A megismertetés, az értékesítés folyamata lényeges és fontos. Arra törekszünk, hogy eleget tudjunk tenni a vendégigényeknek. Eszerint alakítjuk, formáljuk termékeinket, szolgáltatásainkat és azok árait. Elengedhetetlenül szükséges, hogy a lehető legsokrétűbb információt tartalmazó „anyagokkal” lássuk el szállásközvetítő partnereinket is. A lehető legkorrektebb módon kommunikáljuk az összes megjelenési formában az „A” épület szobáinak „milyenségét”. Például élethű, nem retusált képeket jelentetünk meg a honlapunkon, így nem csak az árakban jelezzük a „B” épülettől való színvonalbeli eltérést, hanem „vizuálisan” is bárki meggyőződhet a különbségekről.

5.4. Marketingkommunikáció

Azt a folyamatot, amikor a vállalkozás tudatosan törekszik a róla szóló információk szabályozására, ellenőrzésére, irányítására, vállalati kommunikációnak nevezzük. A marketingkommunikáció célja a befolyásolás, a viselkedés megváltoztatása, a szálloda célpiacain szereplő jövőbeli vendégek informálása és meggyőzése, tehát annak elérése, hogy a vendég a meghirdetett szolgáltatást igénybe vegye. 2014-re a legfőbb kommunikációs célkitűzés továbbra is a vendégkör bővítése, a „lemorzsolódó” középosztályból új és fiatalabb vendégek megnyerése. Az alapstratégiát fel kell bontani részstratégiákra a 4P szerint:

Termék (Product)

A szálloda szolgáltatásai közül kiemelkedő a saját terápiás részleg, a gyógyászat. Fő terméktípusa a klasszikus hévízi kúracsomag. Alapsomagunkat (szállás, svédasztalos reggeli és vacsora, fürdőhasználat) egészítjük ki gyógyászati kezelésekkel. A rendelkezésre álló kezelésekból az alábbi kúracsomagok vannak összeállítva:

- Aquamarin kúra mini: tartama max. 6 nap, egyszeri orvosi vizsgálat, 5db kezelés.
- Aquamarin kúra kis: tartama 7 nap, kétszeri orvosi vizsgálat, 10db kezelés.
- Aquamarin kúra nagy: tartama 14 nap, kétszeri orvosi vizsgálat, 20db kezelés.
- Aquamarin kúra teljes: tartama 21 nap, kétszeri orvosi vizsgálat, 25db kezelés.
- Aquamarin kúra „HSzSz”: kedvezmény a Hévízi Szobakiadók Szövetsége vendégeinek.

A hotel másik kimagasló részlege a vendéglátás. A bőséges büféreggeli minden igényt kielégít, a svédasztalos vacsora változatos. Mindkét étkezés hosszabbított „nyitvatartással” vehető igénybe 07:00 és 10:30 között, illetve 16:30-tól 19:30-ig. Előzetes egyeztetések alapján speciális étrendet is összeállítunk és szállóvendégeinken kívül természetesen várjuk azon külsős vendégeket is, akik szívesen kipróbálnák szállodánk büfé- vagy a la carte kínálatát. A presszóban italok széles választékával várjuk vendégeinket. A kínálathoz tartoznak: melegszendvics, pizza, hot dog, szénsavas és rostos üdítőitalok (frissen facsart narancslé), teák, kávékülönlegességek, sörök és borok, röviditalok stb. Vendégeink a hangulatos teraszon (nyitott kerthelységben) is helyet foglalhatnak, ahol a szabadidő „aktív” eltöltése érdekében minigolf pályák találhatók. A nyári hónapokban a medence mellet egy pavilonban hűsítőket (ásványvíz, üdítők, csapolt sör, bor), fagyaltot, friss gyümölcsöt, stb. árúsítunk a felfrissülésre vágyó fürdőző vendégeinknek! Egyes csomagajánlataink tartalmazzák a felsorolt választék valamelyikét! A beázások miatt „kitakarított” belső udvarban nyáron kültéri ülőalkalmatosságok (rattan jellegű fotelek) és napozóágyak kapnak majd helyet, ezzel is hangulatosabbá téve ezt a területet.

Nem szabad megfeledkezni a szállásszolgáltatásról sem. A hotel úgynevezett „B” épületszárnya, ami 2009-ben teljesen fel lett újítva és hivatalosan is háromcsillagos minősítést kapott 2011. év tavaszán, minden olyan igényt maradéktalanul kielégít, melyet ettől a kategóriától elvárhat a vendég. Ez a tény sajnos csak csorbítottan mondható el az „A” épületrészről. A kapcsolódó szolgáltatások révén a ház ezen része szintén háromcsillagos, viszont a szobák e kategória színvonalát alig súrolják. Ez a negatív tulajdonság a komplexum egészére kihat, mert ezáltal nem lehet a szállodát egységben kommunikálni, propagálni. Számtalan esetben kellemetlen félreértések okozója!

További, eddig ki nem használt lehetőség a kozmetika részleg. Ebben és wellness szolgáltatásokban kialakításában rejlik tartalék, melyeket tudatos, következetes tervezéssel jól ki lehetne használni.

Ár (Price)

Ahhoz, hogy céljainkat a piacon elérjük, megfelelő árakat kell alkalmaznunk. Van fizikálisan szükséges ár, mely a költségeket fedezi, és beszélhetünk célorientált árról is, amely az eladást támogatja. Az eladások ösztönzésénél is figyelembe kell venni azonban, hogy mekkora az az összeg, amely mindenképpen fedezi a szükséges kiadásokat, illetve mennyi kedvezmény adható az önköltség feletti részből. A Hotel Aquamarin árképzési elve a kereslet alakulásán alapul. A kereslet olyan igény, amely mögött fizetőképes vásárlóerő és hajlandóság jelentkezik. Hajlandóságot annak a vendégkörnek a részéről érzünk, mely értékeli a saját forrásból nyert víz minőségét. A szálloda „A” részében a szállás ára relatív alacsony. Likviditásunk megtartása érdekében 2014-ben bizonyára ismét kénytelenek leszünk a korábbi évekhez hasonlóan akciókat kialakítani. A „B” épület szobáinak értékesítése ennél valamivel egyszerűbb feladat. Sokkal jobban kommunikálható és mutatható be a háromcsillagos színvonal. Természetesen mindig figyeljük a töltöttséget, és szükség esetén időszakos kedvezményekkel várjuk a vendégeket.

Értékesítés (Place)

Az értékesítéskor több dolog áramlik egyidejűleg. Egyrészt a termék vagy szolgáltatás fizikailag eljut az eladótól a vevőig, amit végigkísér a „tulajdonjog” átruházása és annak ellentételezése, a visszafelé irányuló pénzáramlás. Másrészt az értékesítés egyfajta információáramlást jelent a vevő és eladó között. Az elosztási utak alkalmazásának célja, hogy a szabad szobák, szolgáltatások a megfelelő színvonalon, megfelelő időben és helyen álljanak rendelkezésre, illetve a vevőnek ezzel párhuzamosan megfelelő információi legyenek a termékekről.

Kommunikáció (Promotion)

Szállodánk esetében kerülendőek a magas költséggel járó megoldások, mint például országos Tv csatornák, rádiók, regionális műsorszórók, stb. Helyettük nagy célközönségű, de kisebb költséggel járó megoldásokat alkalmazunk. 2014-ban a marketingköltségek még nagyobb hányadát fogjuk irányíthatóbb és eredményesebb reklámkampányokra fordítani az Interneten. Az online eszközök lehetővé teszik, hogy minden forintot kontroll alatt tartsunk és ezzel azokra az eszközökre és csatornákra összpontosíthassuk figyelmünket, amelyek számunkra a legnagyobb megtérüléssel, profittal járnak. 2013. év végére teljesen megújult honlapunk! Átláthatóbb, bizalomgerjesztőbb és sokkal felhasználó „barátabb” a korábbi verziónál. Bátran kijelenthetjük, hogy az egyetlen olyan oldal, ahol (mint egy webshopban) előre kiválaszthatja magának a vendég az OEP által támogatott és az extra fizetendő gyógyszerellátásokat szállással és ellátással, majd a folyamat végén konkrét és korrekt árajánlatot is kap. Tavasszal az elérhetőségünket mobil verzióval, azaz okos telefonra optimalizálva tovább fejlesztjük, és ha év végére marad elég tőkénk, applikációt is „csináltatunk”. Online foglalást lebonyolító rendszereken keresztül továbbra is elérhető a szálloda, kapacitás hiányában nem tervezzük tovább bővíteni ezt a kört. A személyes eladás fő célja a meggyőzés és a közvetlen információszolgáltatás. Ezt a módszert élményutalványok árusítása során használtuk, de a félreérthetőség miatt ezzel az értékesítési módszerrel 2014-ben felhagyunk.

Szobakapacitás kihasználtság (%) és átlagos tartózkodási idő (nap) 8. sz. melléklet.

6. Kockázatbecslés

Minden vállalkozásnak, így a Hotel Aquamarinnak is szembe kell néznie veszélyekkel, tekintve hogy egy adott iparágban és versenykörnyezetben működik. Fontos, hogy a szálloda a lehetséges kockázatokat felismerje és felkészülhessen azok kezelésére. A Hotel Aquamarin kockázati forrásai a szálláshely piacon az alábbiakban rejlenek: új versenytársak bukkannak fel vagy a már meglévők még erősebbé válnak vagy a már eleve jó telítettséggel működők olyan kiváló kihasználtság mutatókat szeretnének produkálni, hogy a többség érdekét sértve mélyen a piaci ár alá mennek.

A szálloda nagy összegű Euró hitelt vett fel. A legnagyobb kockázatot az ez által megvalósult beruházás megtérülése jelenti, valamint nyomasztóan hat a tőke törlesztése és kamatainak fizetése. A 2013. év szerencsésen alakult számunkra. Bankbetét számláink eddig nem tapasztalt egyenleget mutatnak és a 2014. év is jól kezdődött! Így a forint árfolyam gyengülése nem okoz olyan likviditási problémákat, amelyet a 2001-től 2013. év elejéig eddig megtapasztaltunk.

A közvetítőkön keresztül történő értékesítés szintén kockázatvállalással jár. Különösen nagy a bizonytalanság az egyre több olyan cég esetében, melyek kuponokat értékesítenek!

6.1. A szálloda SWOT analízise

A szálloda feladata, hogy a stratégiával kapcsolatban feltérképezze erős és gyenge pontjait annak érdekében, hogy meghatározhassa a távlati célok realitását, valamint becsülni tudja a várható környezeti változások által előrevetített lehetőségek, veszélyek valószínűségét, annak jövőbeni hatásait.

A SWOT egy angol mozaikszó, 4 szó kezdőbetűiből áll össze:

- Strengths - erősségek
- Weaknesses - gyengeségek
- Opportunities - lehetőségek
- Threats - veszélyek

Magyar megfelelője a GYELV elemzés:

- Gyengeségek - belső tényezők: olyan dolgok, amik nem jól működnek, de lehet rá befolyás, hogy jobb legyen.
- Erősségek - belső tényezők: pozitív dolgok, amik jól működnek és lehet rá befolyás, hogy még jobban működjenek.
- Lehetőségek - külső tényezők: olyan adottságok, amelyeket nem tudunk befolyásolni, de kedvezőek, és rájuk építve kihasználhatjuk az erősségeinket.
- Veszélyek - külső tényezők: olyan korlátok, negatív tényezők, amelyeket nem tudunk befolyásolni, és csökkentik a siker esélyeit, kockázatot is jelentenek.

Erősségek (strengts)	Gyengeségek (weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> • Központi elhelyezkedés. • Saját kút 117,9 m mélyről, 41-42 C⁰ hőmérsékletű vízzel. • Külső medence. • 1,5 hektáros park. • Biztonságos parkolás. • Jól ismert márkanev. • Jól csengő szlogen. • Szakképzett személyzet. • Kis szervezet → rugalmasság → gyors reagálási képesség. • Vendégkör ismerete. • Komplex kúracsomagok. 	<ul style="list-style-type: none"> • Megnyerő külső arculat hiánya. • Eltérő színvonalú szálláshely szolgáltatás. • Összenyitható szobák hiánya. • Konferenciaterem hiánya. • Igényes emléktárgyak hiánya. • Hiányos nyelvtudás. • Korszerűtlen konyha. • Magas üzemeltetési költség. • Tulajdonosi támogatás. • Hátrányos versenyhelyzet.
Lehetőségek (opporonutise)	Veszélyek - Fenyegetések (theerts)
<ul style="list-style-type: none"> • Pályázatok. • A belföldi turizmus növekedési potenciálja. • A városi programok még jobb kihasználása. • Új célpiacok bevonása. • Célzottabb marketing. • Szálloda szolgáltatásainak bővítése: wellness szolgáltatások, szépségfarm. • Energiatakarékosság → elfolyó melegvíz hasznosítása. 	<ul style="list-style-type: none"> • Erősödő árharc → áron aluli értékesítés veszélye. • Közép-Európai országok erőteljes promóciós tevékenysége. • Hazai gyógyszállodák fejlődése. • A belföldi fizetőképes kereslet visszaesése.

7. Szervezeti terv

Az emberi erőforrás a vállalatnál alkalmazott munkavállalóknak a munkavégzéshez szükséges képességeik, szakismeretük és a munkamegosztásban elfoglalt helyük szerint strukturált összessége. Mivel emberekről van szó, kiemelt területként kezelendő. A 2014. február 10-i állapot:

- a foglalkozás-egészségügyi kategóriák szerint: B kategóriás dolgozó 19 fő (+1 betöltetlen), C kategóriás dolgozó 36 fő (+1 betöltetlen), D kategóriás dolgozó 17 fő (+1 betöltetlen).
- A vállalat tevékenysége szerinti csoportosítás alapján: 27 fő főtevékenységet és 45 fő „mellék” tevékenységet végző személy.
- Szakképzettség szerinti összetétel alapján: 9 fő felsőfokú képesítésű, 32 fő érettségizett, 26 fő szakiskolát, illetve szakmunkásképzőt és 5 fő általános iskolát végzett.
- Munkaszerződés alapján: 19 fő határozott és 53 fő határozatlan idejű szerződéssel.
- Munkavállalók nemek szerint: 48 nő és 24 férfi.
- A munkahely megközelítése szempontból: 10 helyi és 59 „bejárós”.
- Munkakör szerint végzett tevékenység alapján: 6 fő adminisztráció, 8 fő recepció és értékesítés, 25 fő gyógyászat és fürdő, 7 fő housekeeping, 8 fő étterem és presszó, 12 fő konyha, 6 fő műszak.

2013. évre átlagosan maximum 70 főt terveztünk, de a szálloda jó kihasználtsága miatt bővíteni kellett a dolgozói létszámot. Így kezdtük 2014. évet mindösszesen 72 fővel, melyből 3 fő csökkent munkaképességű rehabilitált személy. Idén is csakúgy, mint a korábbi években a foglaltság előzetes ismeretében tervezünk létszámbővítést, mely éves szinten havi átlagban előre láthatólag meg fogja meghaladni a 72 főt. (A három betöltetlen állásra megvannak a megfelelő személyek. Ha véglegesedik a cég jövője, pár hét leforgása alatt betölthetik a pozíciót!) Mindezen felül munkahelyi gyakorlati képzés keretén belül 9 fő tanulót is foglalkoztatunk.

Minden területen középvezető irányítja, koordinálja a csoporton belüli munkákat. A középvezetők rendszeresen tájékoztatva vannak az éppen aktuális feladatokról, rendezvényekről, valamint megkapják a zavartalan működéshez szükséges információkat.

A vezetők elhivatottsága csak szelete az eredményeknek, mert a többség a dolgozók érdeme. A szálloda működését, megítélését, eredményességét nagyban befolyásolja a társaság valamennyi dolgozójának munkához való hozzáállása. Sikerességünk titka az otthonos, családias légkör megteremtése és a cég iránti lojalitás, melyet sajnos nem tudunk pénzben eléggé „meghálálni”. 2014. évben megtörtént az évek óta halogatott bérfejlesztés. A dolgozók többségének bére nem csak a minimálbér kötelező mértékével emelkedik.

A szálloda irányítása, az alá- és fölérendeltségi viszony az előző évekhez képest még tovább „finomodott”. A felépítésnek köszönhetően a vezetés, szervezés hatékony, gyors és minden dolgozó számára átlátható.

Szervezeti ábra 7. számú melléklet.

8. Pénzügyi terv, pénzügyi információk

A társaság pénzügyi terve képet ad arról, hogy a szálloda milyen jövedelmet kíván realizálni a következő időszakban, milyen bevételekkel és költségekkel, ráfordításokkal számol a tevékenysége kapcsán. Emellett bemutatja, hogy a vállalkozás vagyoni helyzete, eszközeinek összetétele és ehhez kapcsolódó forrásállománya hogyan alakul.

8.1. Költség és bevételi terv, kapacitás kihasználtság

1. számú melléklet

A tervezett vendégéjszaka illetve vendégágy kihasználtságot mutatja havi bontásban a hozzátartozó költség és bevétellel együtt. 2014. évre 36 150 vendégéjszakával tervezünk, ez éves szinten 55,1 %-os kihasználtságnak felel meg. A szobaéjszaka 19 900, ami átlagosan reális, 60,4%-os kihasználtságot jelent. A magas fenntartási és az állandó, folyamatos felújítási költségeket figyelembe véve a biztosan nyereséges működéshez ennél sokkal magasabbnak kellene lennie. A foglaltság ciklikus, jellemző a téli hónapok gyenge kihasználtsága. 2013. év a válság óta minden korábbi évet meghaladó, kiugróan magas telítettséggel zárt. Megítélésünk szerint ezt a mutatót 2014-ben nem tudjuk produkálni annál is inkább, mert a tömeg helyett a jövőben inkább a minőségre koncentrálnunk. Az 56,1%-os kihasználtság terv az utóbbi két évet tekintve 53,57 és 58,47% közé esik (8. számú melléklet). A visszaesés továbbra is az „A” épület egyre gyorsabban és folyamatosan romló állagának, állapotának, következésképpen kiadhatóságának nehézségeivel függ össze. Ezen „kockázat” minimalizálása végett, anyagi lehetőségeink függvényében folyamatosan cseréljük a szobák berendezését, bútorzatát. Év elején ezt 6 db szobában már megkezdtük!

2. számú melléklet

Havi bontásban mutatja a költségek és bevételek alakulását. Anyagköltség alatt az étkeztetésre, energiára, tipikus szállodai, vendéglátó, gyógyászati anyagokat és a karbantartó, valamint a munka és védőruhákat, tisztítószert terveztünk. Az év elején és végén levő hónapokban a kihasználtsághoz képest magas az anyagköltség. Az alacsony kihasználtság lehetőséget ad a javításokra, pótlásokra. Az anyagköltség nem lineáris a kihasználtsággal. Az „A” épület nyílászáróinak állapota miatt nagyon magas az energia felhasználás a téli hónapokban pont akkor, mikor alacsony a vendégéjszaka.

Igénybevett szolgáltatások alatt bérleti díjak, ingatlan karbantartás és gépjavítás, hirdetés, jutalékok és egyéb szolgáltatások, úgymint mosatás, hulladékkezelés szerepel.

Az egyéb szolgáltatások a gyógyvíz használatát, posta- és bankköltségeket, vagyon, munkaegészségügyi és műsorszolgáltatási jogdíjakat tartalmazza.

A munkabérek és személyi jellegű tételek felhasználása viszonylag egyenletes. A munka időkeret és a szabadságolásoknak köszönhetően csak decemberben terveztünk átlagban 10 napnak megfelelő jutalmazási keretet.

Az értékcsökkenésnél február és március hónapokban a 6 db szoba berendezésének cseréje látszik. Áprilistól a folyamatos pótlás miatt viszonylag egyenletes ütemet mutat: a meglevő tárgyi eszközeink elhasználódását, illetve a pótlást számoljuk el.

Az eladott áruk beszerzési értéke (ELÁBÉ) a „bolti” forgalomról árulkodik. Az átlagos havi bruttó forgalom 320 eFt. A forgalom függvénye az itt töltött vendégéjszakáknak, így ennek megfelelően havonta ingadozik.

Az egyéb ráfordítások a céltartalék képzést, a költségvetéssel és az önkormányzattal elszámolt adókat, valamint a gyógyászati ÁFA mentes tevékenység miatt le nem vonható általános forgalmi adót takarja.

A pénzügyi ráfordítások a fizetett kamatokat és a valutás, devizás (EUR) tételekhez kapcsoló értékelést foglalja magába.

A bevételeket ágazatonként mutatja be a táblázat. A vendéglátás „leköveti” a szálloda kihasználtságát. A gyógyászat bevétele a külsős bejáró vendégeknek köszönhetően ettől pozitív irányban tér el. A február hónap rövidege miatt (pl. magasabb a következő hónapra „átsúszó” kezelések száma), a december pedig az ünnepre való készülődés miatt gyengébb.

A fitness szolgáltatás bevétele az éves bérletek vásárlása miatt az első hónapokban magasabb. A nyári hónapokban elenyésző igény van erre a szolgáltatásra, majd a tél közeledtével ismét kedveltebb szabadidős tevékenység.

Egyéb bevételek között a kapott támogatást, a szakképzési járulék gyakorlati oktatással teljesített részét valamint a képzett céltartalék felhasználását (kártérítési per) mutatjuk ki.

Pénzügyi bevételek között mutatjuk ki a pénzeszközök után kapott kamatokat és a valutás, devizás tételekhez kapcsoló nyereség jellegű értékelési különbözetet. Pénzeszközünk a működéshez lassan elegendő lesz, már nem szorulunk állandó folyószámlahitelre. Sikerült kigazdálkodni, hogy a több mint 38 millió Ft-ot lekötő, a teljes szállodát átfogó felújítási terv a 2013. üzleti év terhére „leírásra” kerüljön.

A szálloda állapotából és a világban végbemenő gazdasági folyamatoknak köszönhetően, továbbá figyelembe véve az inflációt (még akkor is, ha az rekord alacsony), a szálloda túlélésért küzd. Az orosz és ukrán vendégek számának növekedése (kiszámíthatatlan meddig tart és milyen ütemet diktál), valamint a Szépkártyák elterjedése némi reménnyel tölt el. A tervezett eredmény is ezt tükrözi: 16.040 eFt adózott eredményt szeretnénk elérni.

3/1. számú melléklet

Összegezve mutatja a költség bevételi adatokat a 2013. évi „nyers” és 2014. évi tervezett adatokkal. A költségeknél átlagosan a bázisévhez viszonyítva 2,0 %-os növekedést prognosztizálunk. A 2013. évi 428 334 eFt nyers összköltséggel szemben 2014. évre 436 850 eFt-ot tervezünk. Itt kell megjegyezni, hogy bár 5,5%-os vendégéjszaka csökkenéssel számoltunk, az összköltség mégis emelkedett a minőségi szolgáltatás biztosítása miatt.

„51” anyagköltségek

A tervezett 120 070 eFt anyag költségből:

- 48 500 eFt az étkezési anyag költség,
- 33 500 eFt energia költség (áram, gáz, víz),
- 38 070 eFt egyéb anyag költség (szállodai, vendéglátó, valamint és gyógyászati karbantartóanyag, tisztítószer, munkaruha, irodaszer).

Az étkezési anyag költséget szigorú norma szerint használjuk fel.

Az energia költség csökkentését a téli hónapokra az „A” épület kihasználatlan részén úgy oldjuk meg, hogy a „holt” teret részben leválasztjuk.

Az egyéb anyagok volumen növekedése a tartózkodási idő függvénye, illetve a szálloda állagával függ össze. Karbantartásra több kell, mint egy felújított vagy új szállodánál. A megváltozott tartózkodási szokások (az úgynevezett „hosszúhétvégék”) a szállodai textíliák kopását gyorsítják. A gyakori váltás miatt még a tisztítószer felhasználás is magasabb.

„52” igénybevett szolgáltatások

Szolgáltatásra 2014. évre 60 130 eFt-al számolunk.

A szolgáltatási költségek növekedése jelentős mértékű. Hirdetés, reklám, marketing nélkül nem várható el a szobák töltése. Számolnunk kell az OnLine felületen való értékesítés egyre szélesebb és több partneren keresztül terjedésével, ami további jutalékdíj emelkedést okoz. Ezen tényezők költségesek, de mivel bevételt eredményeznek, megtérülnek. A karbantartási költség az „A” épület állapota miatt egyre magasabb lesz. Jelentős a mosatásra fordított költség, valamint az országban itt a legdrágább a csatornadíj.

Költségcsökkentés végett 2012. év végén megvásároltuk a FLEXYS nevezetű teljes szállodai szoftvert. A program bérleti díja ennek köszönhetően már 2013. évben megszűnt, és a szolgáltató nem tervezi 2014. évre a felügyeleti díjat emelni. Korábbi évekhez képest plusz, bár nem túl „jelentős” tétel az OnLine kasszagépek üzemeltetése. E téren azon kevés vállalkozásokhoz tartozunk, akik 2013. év végén az eredeti határidőre rendszerbe állították ezeket az eszközöket!

A telefonközpont és a kamerás megfigyelőrendszer bérlete a 2013. évi szolgáltató váltásnak köszönhetően évről évre csökken.

„53” egyéb szolgáltatások

Egyéb szolgáltatásra 16 380 e Ft-ot tervezünk.

Jelentős költségnövekedést okoz a bankköltségek egyre növekvő áthárítása, valamint a pénzkímélő bankkártyás fizetések nagyarányú elterjedése.

Jelentős tétel a vagyonvédelem és a műsorszolgáltatási jogdíj. A vagyonvédelmet külsős cég látja el. A költségek szempontjából ez kedvezőbb, mintha saját dolgozókat alkalmaznánk.

„54-55-56” bér és bérjellegű költségek

Munkabér: 135 800 eFt

Személyi jellegű kifizetés: 18 980 eFt

Béjárulék: 35 130 eFt

Személyi jellegű ráfordítás: 189 910 eFt

Humán erőforrás nélkül nem végezhető gazdasági tevékenység. Az ember a vállalkozás legértékesebb és az egyik legdrágább erőforrása. A szállodai és a gyógy szolgáltatás élőmunka igényes tevékenység. Így érthető, hogy az összköltségen belül a legmagasabb arányt a bérköltség és járulékai képviseli. Vállalkozásunk átlagos statisztikai létszáma 2013. évben 71 fő volt, 2014. évre 72 fővel kalkuláltunk a minőségi követelmények emelése miatt.

2014. évben is megemeltük, azaz biztosítjuk a törvény által előírt minimálbért, illetve szakmai minimálbért + bérfejlesztés is történt. 2014. januártól is a meglevő bérdifferentia megtartása végett minden dolgozó részesül legalább a minimálbéremelésnek megfelelő mértékű (3,5%-os) bérrendezésben. 2014. január 01. óta már csak 20 fő van minimál, illetve szakmai minimálbéren.

Fontosnak tarjuk, hogy az átlag alatti keresettel rendelkezők nagyobb mértékű leszakadását megakadályozzuk. A nem „kötelező” emelés mellett kompenzáljuk a középvezetők és részlegvezetők bérét is! A vendéglátásban dolgozó szakácsok és felszolgálók mozgóbérét emeltük, továbbá a „rendszer” bevezettük a recepción is. Az emelés forrása a 2013. év extra nyereség, továbbá a szakképzési járulék gyakorlati oktatással való teljesítése (4,8 millió Ft), mely 2012. évtől számunkra kedvezően módosult és támogatási szerződést kötöttünk a Nemzeti Rehabilitációs és Szociális Hivatallal. A rehabilitációs járulékfizetés kiváltása „rehabilitált” dolgozók alkalmazásával, valamint a 2014. évi munkahelyvédelmi akció tervben meghirdetett kedvezmények igénybevételevel történik.

„57” értékcsökkenés

2014. évre 19 950 eFt értékcsökkenéssel számolunk.

Ebből 5,6 millió Ft-ot terveztünk tárgyi eszköz bővülésre, ebből 4,1 millió Ft költségként megjelenik ez évben. Jellemzően többnyire 100 000 forint alatti kis értékű eszközöket szerzünk be. A tárgyi eszközöknél szoba berendezési és számítás technikai eszközökkel számoltunk.

Az a megfelelő, ha a teljes értékcsökkenést beruházásra fordítjuk. Ez ideig anyagi lehetőségeink korlátozták ezt. Most viszont némileg javulni látszik a pénzügyi helyzetünk! A jövőben a Tulajdonosi döntéstől (eladni szeretné a céget vagy fejleszteni) függ a beruházások volumene és ütemezése.

Itt kell megjegyezni, hogy a gyógyvíz biztosítása teendőket tartogat számunkra. A költségek és határidők konkrétan még nem ismertek, de az biztos, hogy akár több tíz milliós tétel is lehet. A Nyugat-dunántúli Környezetvédelmi, Természetvédelmi és Vízügyi Felügyelőséggel, valamint egy külsős szakértővel tárgyalások, levelezések vannak ez ügyben folyamatban.

„8” ráfordítások

- Anyagjellegű ráfordítás (ELÁBÉ) 3 850 eFt.

Az értékesítésre szánt termékek körét folyamatosan bővíteni próbáljuk. Az értékesítés az étterem ital és a presszó forgalmában mutatkozik meg. Erőfeszítéseink ellenére sem alakul az elvárásainknak megfelelően, ezért a nyári hónapokban a medence mellet egy pavilonban hűsítőket, fagylaltot, csapolt sört, stb. szeretnénk árúsítani a felfrissülésre vágyó fürdőző vendégeinknek!

- Egyéb ráfordítás 18 910 eFt. Ebből:

költségvetéssel elszámolt adók:	1 400 eFt
helyi adók:	10 300 eFt
céltartalék képzés:	500 eFt (Euró értékelés)
le nem vonható ÁFA:	6 710 eFt

- Pénzügyi ráfordítások 5 150 eFt.

Összetétele:

fizetett kamat:	3 750 eFt
árfolyamveszteség:	1 400 eFt

- Rendkívüli ráfordítással nem számoltunk, mivel az elmúlt években nem fordult elő.

- Nyereséget terhelő adót 2 500 eFt-ot terveztünk.

„9” bevételek

- Szálloda bevétele: 150 500 eFt

36 150 éjszakára átlagosan 4.163 Ft / éjszaka áron kalkulálva.

- Vendéglátás bevétele: 139 900 eFt

36 150 adag reggeli nettó 1 525 Ft / adag áron: 55 130 eFt

36 150 adag panziós étkezés nettó 1 695 Ft / adag áron: 61 280 eFt

4 750 nap postai dolgozók étkezése 2 755,9 Ft / nap 13 100 eFt

16 230 adag személyzeti étkezéssel kalkulálva nettó 393,7 Ft / adag áron: 6 390 eFt

Rendezvény: 4 000 eFt

- Gyógyászati jellegű bevételek: 140 540 eFt

Tb térítése 49 000 db kezeléssel számolva: 26 100 eFt

Tb kezelés után vendég által fizetett rész: 17 500 eFt

Teljes áru gyógyászati kezelések (külföldi): 62 140 eFt

Fürdőbelépőkből származó bevétel: 34 800 eFt

A hazai vendégek TB kezelés iránti igénye stagnál, illetve minimális visszaesés várható. A külföldi vendégek (főleg oroszok) gyógykezelése viszont fellendülőben van.

- Fitnesz szolgáltatás bevétele 2 450 eFt

- Egyéb értékesítés bevétele 1 500 eFt

(Alaptevékenységhez kapcsolódó terem és helység bérleti díjak.)

- Egyéb bevételek 16 800 eFt

Az elkülönített alapokból kapott támogatás, a szakképzési járulék gyakorlati oktatással teljesített részét, valamint a képzett céltartalék felhasználását mutatjuk ki.

- Pénzügyi bevétel 800 eFt

Nem jelentős, mivel pénzeszközünk csak a működéshez elegendő. Tartós megtakarítást nem tudunk képezni. A folyószámlán rövid időszakra lekötött (30 nap) pénzek kamata az alacsony jegybanki alapkamat miatt alacsony.

- Rendkívüli bevétel 400 eFt

Vízforrási berendezéshez és a sporteszközfejlesztéshez kapott vissza nem térítendő támogatás értékcsökkenéssel arányos része.

8.2. Nyers eredmény kimutatás 2013-ban, tervezett eredménykimutatás 2014-re

Összköltség eljárással készített eredménykimutatás „A” változat: 4. számú melléklet

2014. évre az értékesítés nettó árbevételét 434 890 eFt-ra számítottuk. Az előző pont alapján a szálloda, vendéglátás, gyógyászat és egyéb kapcsolódó bevételből tevődik össze. Az előzőekben a 3/1. számú melléklet alapján már bemutatásra kerültek az anyag és személyi jellegű ráfordítások, valamint az értékcsökkenés.

- Az üzemi tevékenység eredménye a nettó plusz egyéb bevétel és az alap tevékenységhez kapcsolódó anyagi, személyi jellegű ráfordítások és az értékcsökkenési leírás különbözete. Az üzemi eredményt 22 490 eFt-ra tervezzük. Ez nem magas, de mint az már korábban is említésre került, a kedvezőtlen körülmények miatt a „ezt is nagyon meg kell becsülni”.

- A pénzügyi műveletek eredménye a befektetendő pénzeszközök hiánya és a fizetendő kamatok, valamint az év végi külföldi pénzeszközök értékelése miatt 4 350 eFt veszteséget mutat, amely az üzemi eredményt csökkenti. A pénzügyi ráfordítást a 10 éves futamidejű beruházási hitel kamatai, valamint külföldi pénzeszközök értékelése adják. A beruházási hitel lejáratára 2019. február 01. Öröndetes, hogy a folyószámlahitel normál működés mellett már nem szükséges, esetleg majd csak a gyógyvízhez kapcsolódó kiadások esetén kell igényelni.

- A szokásos vállalkozási eredmény így 18 140 eFt-ra alakul.

- Rendkívüli eredménynél 400 eFt-ot terveztünk. Rendkívüli ráfordítással nem számoltunk mivel a szálloda biztosítva van. Minden tőlünk telhetőt megteszünk a rendkívüli események elkerülése végett. A használt eszközöket maximálisan óvjuk, védjük. A rendkívüli bevétel, mint az fentebb említve lett, két vissza nem térítendő támogatáshoz (vízforgató, sporteszközök) kapcsolódik.

- Az adózás előtti eredmény így 18 540 eFt lehet.

- Az adózott eredmény 16 040 eFt-ra változik, a társasági adó elszámolása után.

8.3. Nyers mérleg 2013-ban, tervezett mérleg 2014-re

MÉRLEG „A” változat eszközök (aktívák) 5. számú melléklet

Befektetett eszközök 2014. évi tervezett záró értéke 212 500 eFt.

5 650 eFt-os növekedés a bázisévhez képest. Többnyire gépeket, szobaberendezéseket, számítástechnikai eszközöket, szoftvereket kívánunk vásárolni. Az lenne kíváncsú, ha az értékcsökkenést beruházásra tudnánk fordítani, akkor a befektetett eszközeink számottevően gyarapodnának. A 2013. évben 38 255 eFt aktívatlan beruházást Tulajdonosi határozat alapján az eredmény terhére elszámoltuk. A terv (építési engedély) 2014. március 13-ig érvényes.

Forgóeszközök 2014. évi várható záró értéke 76 270 eFt.

- A készleteknél az étkezési anyagok, az áruknál a presszóban értékesített termékek szerepelnek a mérleg soron. Ennek értéke 2 520 eFt. Ezen termékek rugalmasan, gyorsan beszerezhetők, így a tervezett készlet értéke az áremeléseket is figyelembe véve elégséges.

- A követelések állománya 5 250 eFt-ra várható. Ebből a vevők 1 750 eFt-ot tesznek ki. Sajnos (vagy szerencse) kevés (vagy sok) a viszontértékesítés. Minden esetben előleget kérünk, így alacsony a „kintlévőségünk”, mentesülünk az esetleges ki nem fizetett számlák terhe alul. Az egyéb követelések értéke 3 500 eFt, ami pénzhelyettesítőket, mint például bankkártyás, SZÉPkártyás fizetést és a vevői előlegek után befizetett ÁFA-t takarja. A kártyás fizetések elterjedése rohamos, 2014. évben is további bővülésre számítunk.

- Értékpapírral forrás hiányában várhatóan 2014. évben sem fogunk rendelkezni.
- A pénzeszközök értéke 68 500 eFt. A pénztárban levő tétel a napi 500 eFt-os keretnél magasabb, mert az év utolsó napján bankzárás után mindig van készpénzes fizetés. A folyószámlán több év után végre annyi pénz van, hogy a napi fizetések nem jelentenek gondot. A 66,5 millió Ft a havi pénzforgalom másfélszerese, így mindent időben átütemezés és folyószámlahitel nélkül tudunk teljesíteni.

Aktív időbeli elhatárolás értéke 900 eFt.

Aktív elhatárolt bevétellel nem kalkulálunk, mivel kiszámlázásra kerül minden az adott évben, utólag számlázandó bérleti díjak nem jellemzőek. Az elhatárolás a költségeket és a halasztott ráfordításokat tartalmazza. Halasztott ráfordításnál a deviza kötelezettség árfolyam veszteségét értjük.

A mérleg főösszeg 289 670 eFt.

Növekedése a tárgyi és forgó eszközök emelkedéséből adódik.

MÉRLEG „A” változat Források (passzívák) 6. számú melléklet

Saját tőke értéke 181 870 eFt.

A saját tőke emelkedése a mérleg szerinti nyereségből adódik.

Céltartalék 11 500 eFt.

Kötelező céltartalék képzést nem terveztünk jelentőset, viszont az Euró árfolyamváltozása ezt szükségessé teheti. Az előző években képzett céltartalékoknál a munkaügyi kártérítési pernél növekedéssel számolunk, 6 millió forintról 10 millióra.

Kötelezettségek 83 450 eFt.

A hosszú lejáratú kötelezettségek értéke 37 760 eFt, ami a 2009. évben felvett 10 éves futamidejű hitel 2015. évi törlesztő részlettel csökkentett összege. Ez 124 889 Eurónak felel meg. A 2014. évi törlesztés (lásd. rövid lejáratú hitelnél) 35 682 Euró, tehát az összes fennálló hitel 2014. év december végén 160 571 Euró. Eredetileg 338 983 Euró került felvételre! Idén a felvett hitel több mint fele vissza lesz fizetve. 2013. év végéig 142.730 Euró hitelt fizettünk vissza.

A rövid lejáratú kötelezettségek értéke 45 690 eFt. Rövid lejáratú hitelek értéke 10 790 eFt, ez a hosszú lejáratú beruházási hitel 2014. évi törlesztő részlete, ami 35 682 Euró. A vevői előleg 8 900 eFt, a szállítói kötelezettség 6 800 eFt. Az egyéb kötelezettségek 19 200 eFt a bérek és közterheinek utólagos pénzügyi rendezése miatt marad.

Passzív időbeli elhatárolások értéke 12 850 eFt.

Ebből költségekre fordított 9 500 eFt (energia, vagyonvédelem, jutalék, bérleti díj, stb.). Halasztott bevétel 3 350 eFt a vízviszaforgatóhoz és a sporteszköz beszerzéshez kapott vissza nem térítendő támogatás költséggel nem ellentételezett része.

8.4. A szálloda tőkeszükségletének leírása

Az Aquamarin Kft. szállodát működtet. A szálloda állapota megköveteli az üzemeltetőtől a folyamatos karbantartást, felújítást. 2009. évben százmillió Ft feletti felújítást végeztünk hitelforrásból, illetve részletfizetési finanszírozással. 2014. évben is további tőke, valamint kamattörlesztés terheli pénzügyi helyzetünket. Sajnos mivel a szálloda csak részben került felújításra, a „fel nem újított” rész működtetése jelentős karbantartási költséggel jár.

Több év után 2013. év végére elértük, hogy a folyószámláinkon annyi pénz van, hogy a napi kifizetések és a tőke- plusz kamattörlesztések nem jelentenek gondot. Az év végi 66 millió Ft-os bankszámla egyenleg elegendő a folyamatos működéshez folyószámlahitel nélkül is.

Igyekszünk a jövőben is takarékosan, megfontoltan, következetesen gazdálkodni a rendelkezésünkre álló pénzeszközökkel, így reményeink szerint a folyószámlahitel lehívására idén már nem is kell sort keríteni!

1. sz. melléklet

Kapacitáskihasználtság, költség és bevételi terv 2014. év havi bontásban

adatok eFt-ban

MEGNEVEZÉS	Január	Február	Március	I-III.	Április	Május	Június	I-VI.	Július	Aug.	Szept.	I-IX.	Október	Nov.	Dec.	I-XII.
Vendégéjszaka	2 500	2 250	2 650	7 400	3 150	3 050	2 600	16 200	4 100	4 150	3 650	28 100	3 100	2 950	2 000	36 150
%	44,7	44,6	47,4	45,6	58,2	54,6	48,1	49,6	73,3	74,2	67,5	57,1	55,5	54,5	35,8	55,1
Szobaéjszaka	1 370	1 240	1 450	4 060	1 730	1 680	1 420	8 890	2 250	2 280	2 010	15 430	1 710	1 620	1 140	19 900
%	49,1	49,1	51,9	50,1	63,9	60,1	52,5	54,5	80,5	81,5	74,3	62,7	61,1	59,9	40,8	60,4

MEGNEVEZÉS	Január	Február	Március	I-III.	Április	Május	Június	I-VI.	Július	Aug.	Szept.	I-IX.	Október	Nov.	Dec.	I-XII.
Költség	32 270	33 475	37 260	103 050	34 420	34 730	33 770	205 925	35 780	35 755	38 830	316 290	36 010	35 090	49 460	436 850
Bevétel	29 820	27 270	32 690	89 780	39 950	40 020	31 790	201 540	45 050	46 300	48 150	341 040	40 400	36 090	35 360	452 890
Eredmény	- 2 450	- 6 205	- 4 570	-13 225	5 530	5 290	- 1 980	- 4 385	9 270	10 545	9 320	24 750	4 390	1 000	-14 100	16 040

Göngyöltett	1.	1 - 2	1 - 3		1 - 4	1 - 5	1 - 6		1 - 7	1 - 8	1 - 9		1 - 10	1 - 11	1 - 12	Eredmény
Eredmény	- 2 450	- 8 655	- 13 225		- 7 695	- 2 405	- 4 385		4 885	15 430	24 750		29 140	30 140	16 040	

2. sz. melléklet

Költség és bevételi terv 2014. év részletes havi bontásban

adatok eFt-ban

K.sz.	KÖLTSÉGEK	Január	Február	Március	Április	Május	Június	Július	Augusztus	Szeptember	Október	November	December	Összesen
51	Anyagköltség	8 300	9 050	9 770	10 190	9 870	7 780	10 800	10 850	10 960	10 980	10 730	10 790	120 070
52	Igénybevett szolgáltatások költségei	4 150	4 560	5 670	4 750	4 920	4 950	5 290	4 950	5 990	5 110	4 890	4 900	60 130
53	Egyéb szolgáltatások költségei	1 890	1 360	1 290	1 220	1 470	1 320	1 320	1 390	1 420	1 470	1 170	1 060	16 380
54	Bérek költségei	10 780	10 780	10 780	10 780	10 780	10 780	10 780	10 780	10 780	10 780	10 780	17 220	135 800
55	Személyi jellegű kifizetések	1 510	1 510	1 510	1 510	1 510	1 510	1 510	1 510	1 510	1 510	1 510	2 370	18 980
56	Bérfelrakások	2 790	2 790	2 790	2 790	2 790	2 790	2 790	2 790	2 790	2 790	2 790	4 440	35 130
57	Értécsökkenés	1 550	2 100	2 350	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	19 950
5	Költségek összesen:	30 970	32 150	34 160	32 790	32 890	30 680	34 040	33 820	35 000	34 190	33 420	42 330	406 440
81	Anyagi jellegű ráfordítások (ELÁBÉ)	350	315	350	330	370	360	330	335	320	310	250	230	3 850
86	Egyéb ráfordítások	850	910	1 500	1 200	1 370	1 480	1 310	1 500	1 860	1 410	1 320	4 200	18 910
87	Pénzügyi műveletek ráfordításai	100	100	900	100	100	900	100	100	900	100	100	1 650	5 150
88	Rendkívüli ráfordítások													0
89	Nyereséget terhelő adó	0	0	350	0	0	350	0	0	750	0	0	1 050	2 500
8	Ráfordítások összesen:	1 300	1 325	3 100	1 630	1 840	3 090	1 740	1 935	3 830	1 820	1 670	7 130	30 410
5.-8.	Költségek-ráfordítások összesen:	32 270	33 475	37 260	34 420	34 730	33 770	35 780	35 755	38 830	36 010	35 090	49 460	436 850

K.sz.	BEVÉTELEK	Január	Február	Március	Április	Május	Június	Július	Augusztus	Szeptember	Október	November	December	Összesen
911	Szálloda bevétele	10 400	9 470	11 030	13 110	12 700	10 820	17 070	17 280	15 200	12 900	12 280	8 240	150 500
913	Vendéglátás bevétele	9 670	8 710	10 260	12 190	11 800	10 060	15 890	16 070	14 130	12 000	11 420	7 700	139 900
9141	Gyógyászat bevétele	8 690	8 020	10 160	13 590	14 590	10 170	11 250	12 310	17 740	14 310	11 250	8 460	140 540
9142	Fitness bevétele	250	300	350	200	100	100	100	100	100	250	250	350	2 450
92	Egyéb értékesítés bevétele	100	100	150	150	150	150	150	100	100	100	150	100	1 500
96	Egyéb bevételek	620	580	650	620	590	400	500	350	790	750	650	10 300	16 800
97	Pénzügyi műveletek bevételei	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	140	800
98	Rendkívüli bevételek	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	70	400
9	Bevételek összesen:	29 820	27 270	32 690	39 950	40 020	31 790	45 050	46 300	48 150	40 400	36 090	35 360	452 890

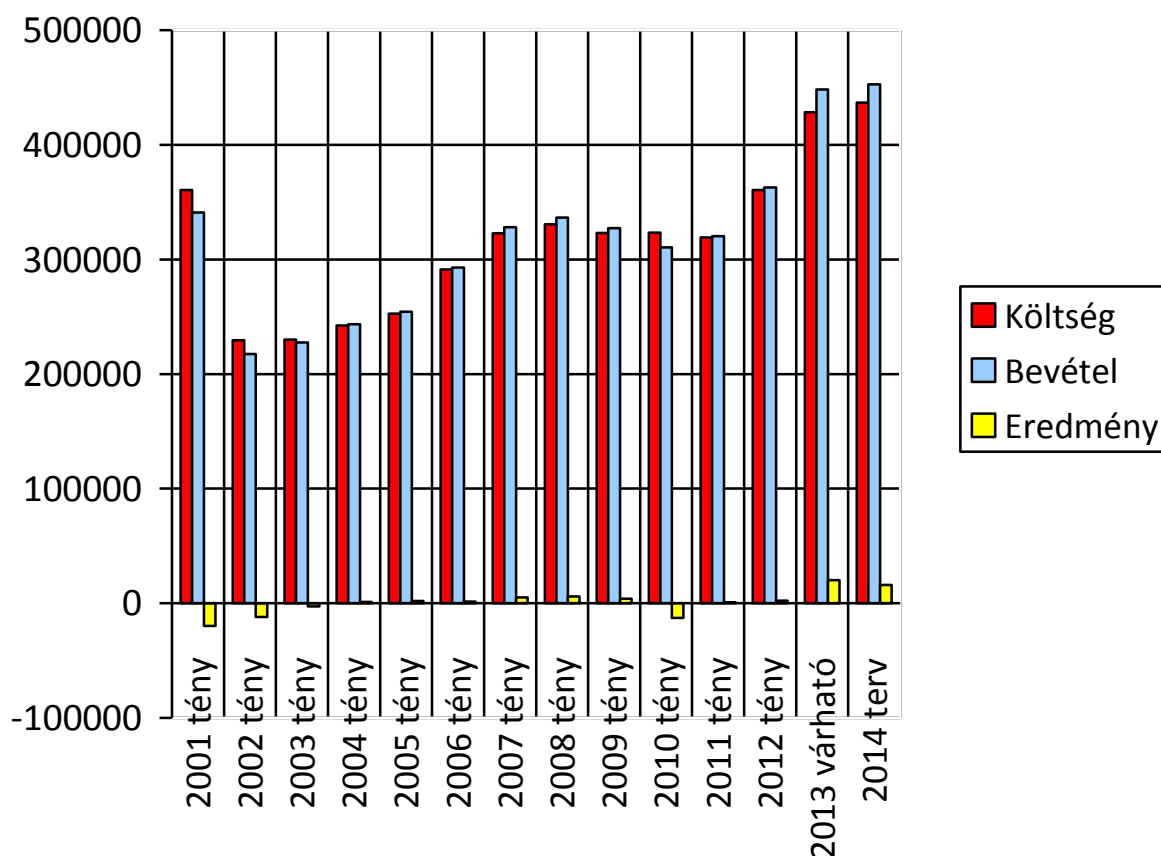
	Tervezett eredmény	- 2 450	- 6 205	- 4 570	5 530	5 290	- 1 980	9 270	10 545	9 320	4 390	1 000	- 14 100	16 040
	Göngyölített eredmény	- 2 450	- 8 655	- 13 225	- 7 695	- 2 405	- 4 385	4 885	15 430	24 750	29 140	30 140	16 040	

K. szám	KÖLTSÉGEK	2013. várható	2014. terv
51	Anyagköltség	105 617	120 070
52	Igénybevett szolgáltatások költségei	49 260	60 130
53	Egyéb szolgáltatások költségei	13 882	16 380
54	Bérek költségei	124 880	135 800
55	Személy jellegű kifizetések	16 286	18 980
56	Bérjárulékok	31 435	35 130
57	Értékcsökkenés	15 827	19 950
5	<i>Költségek összesen:</i>	<i>357 187</i>	<i>406 440</i>
81	Anyagjellegű ráfordítások	3 158	3 850
86	Egyéb ráfordítások	57 641	18 910
87	Pénzügyi műveletek ráfordításai	4 202	5 150
88	Rendkívüli ráfordítások	0	0
89	Nyereséget terhelő adó	6 146	2 500
8	<i>Ráfordítások összesen:</i>	<i>71 148</i>	<i>30 410</i>
5.-8.	<i>Összesen:</i>	<i>428 335</i>	<i>436 850</i>

K. szám	BEVÉTELEK	2013. várható	2014. terv
911	Szálloda bevétele	150 590	150 500
913	Vendéglátás bevétele	142 081	139 900
9141	Gyógyászat bevétele	135 853	140 540
9142	Fitnesz	2 257	2 450
92	Egyéb értékesítés bevétele	1 312	1 500
96	Egyéb bevételek	15 751	16 800
97	Pénzügyi műveletek bevétele	404	800
98	Rendkívüli bevétel	160	400
9	Bevételek összesen:	448 406	452 890

	MEGNEVEZÉS	2013. várható	2014. terv
9	BEVÉTEL	448 406	452 890
5-8	KIADÁS	428 335	436 850
	EREDMÉNY	20 073	16 040

	Költség	Bevétel	Eredmény
2001. tény	360 624	340 920	-19 704
2002. tény	229 449	217 436	-12 013
2003. tény	230 177	227 494	-2 683
2004. tény	242 274	243 443	1 169
2005. tény	252 541	254 474	1 933
2006. tény	291 310	292 831	1 521
2007. tény	322 866	328 025	5 159
2008. tény	330 548	336 393	5 845
2009. tény	323 192	327 275	4 083
2010. tény	323 397	310 481	-12 916
2011. tény	319 268	320 270	1 002
2012. tény	360 532	362 883	2 351
2013. várható	428 334	448 407	20 073
2014. terv	436 850	452 890	16 040



4. sz. melléklet Összköltség eljárással készített eredménykimutatás „A” változat adatok eFt-ban

sorszám	A tétel megnevezése	2012. év	2013. év várható	2014. év terv
a	b	c	d	e
01.	Belföldi értékesítés nettó árbevétele	349 851	432 091	434 890
02.	Exportértékesítés nettó árbevétele			
I.	Értékesítés nettó árbevétele (01 + 02)	349 851	432 091	434 890
03.	Saját termelésű készletek állományváltozása			
04.	Saját előállítású eszközök aktivált értéke			
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke (± 03 + 04)			
III.	Egyéb bevételek	12 417	15 751	16 800
	III. sorból visszaírt értékvesztés			
05.	Anyagköltség	94392	105 617	120 070
06.	<i>Igénybe vett szolgáltatások értéke</i>	44 970	49 260	60 130
07.	Egyéb szolgáltatások értéke	12 278	13 882	16 380
08.	Eladott áruk beszerzési értéke	4 028	3 158	3 850
09.	Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke			
IV.	Anyagjellegű ráfordítások (05 + 06 + 07 + 08 + 09)	155 668	171 917	200 430
10.	Bérköltség	112 871	124 880	135 800
11.	Személyi jellegű egyéb kifizetések	15 690	16 286	18 980
12.	Bérráfordítások	24 383	31 435	35 130
V.	Személyi jellegű ráfordítások (10 + 11 + 12)	152 944	172 601	189 910
VI.	Értéksökkenési leírás	14 362	15 827	19 950
VII.	Egyéb ráfordítások	30 756	57 641	18 910
	VII. sorból visszaírt értékvesztés		38 291	
A.	ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I ± II + III – IV – V – VI - VII)	8 538	29 856	22 490
13.	Kapott (járó) osztalék és részesedés			
14.	Részesedések értékesítésének árfolyamnyeresége			
15.	Befektetett pénzügyi eszközök kamatai, árfolyamnyeresége			
16.	Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek	32	259	600
17.	Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	452	145	200
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei (13 + 14 + 15 + 16 + 17)	484	404	800
18.	Befektetett pénzügyi eszközök árfolyamvesztése			
19.	Fizetendő kamatok és kamatjellegű ráfordítások	5 362	3 335	3 300
20.	Részesedések, értékpapírok, bankbetétek értékvesztése			
21.	Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	216	866	1 850
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai (18 + 19 ± 20 + 21)	5 578	4 201	5 150
B.	PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII – IX)	-5 094	-3 797	- 4350
C.	SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY (±A ±B)	3 444	26 059	18 140
X.	Rendkívüli bevételek	131	160	400
XI.	Rendkívüli ráfordítások			
D.	RENDKÍVÜLI EREDMÉNY (X – XI)	131	160	400
E.	Adózás előtti eredmény (C + D)	3 575	26 219	18 540
XII.	Adófizetési kötelezettség	1 224	6 146	2 500
F.	ADÓZOTT EREDMÉNY (E - XII)	2 351	20 073	16 040
22.	Eredménytartalék igénybe vétele osztalékra			
23.	Jóváhagyott osztalék, részesedés			
G.	MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY (±F + 22 - 23)	2 351	20 073	16 040

5. sz. melléklet

MÉRLEG „A” változat eszközök (aktívák)

adatok eFt-ban

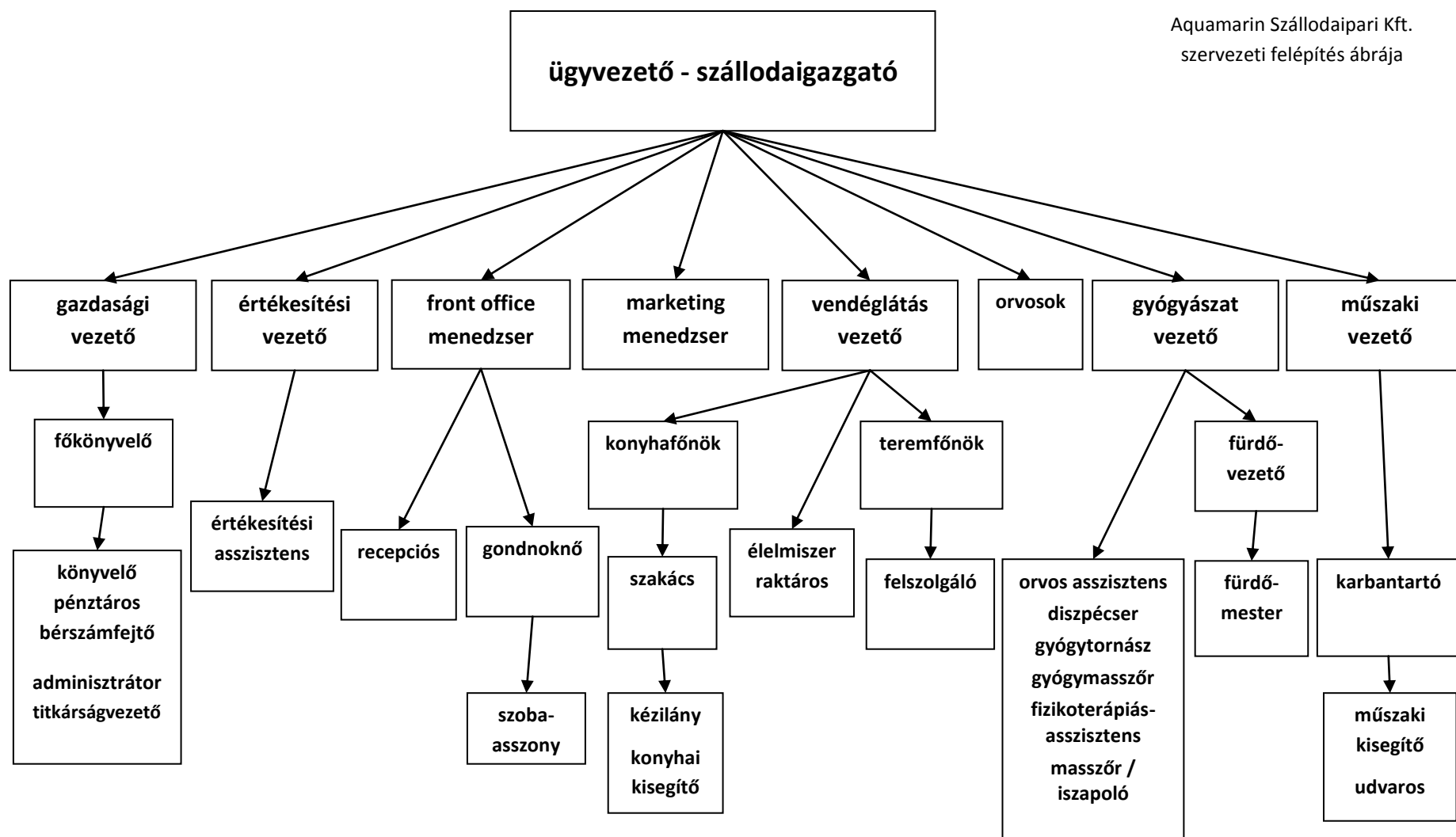
sorszám	A tétel megnevezése	2012. év	2013. év várható	2014. év terv
a	b	c	d	e
01.	A. Befektetett eszközök (02 + 10 + 18)	252 711	206 850	212 500
02.	I. IMMATERIÁLIS JAVAK (03. - 09.)	2 918	2 204	3 100
03.	Alapítás, átszervezés aktivált értéke			
04.	Kísérleti fejlesztés aktivált értéke			
05.	Vagyoni értékű jogok			
06.	Szellemi termék	2 918	2 204	3 100
07.	Üzleti vagy cégérték			
08.	Immateriális javakra adott előlegek			
09.	Immateriális javak értékhelyesbítése			
10.	II. TÁRGYI ESZKÖZÖK (11. - 17.)	249 793	204 646	209 400
11.	Ingatlanok és kapcsolódó vagyoni értékű jogok	178 234	175 272	172 100
12.	Műszaki berendezés, gépek, járművek	1 491	1 289	1 800
13.	Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	31 813	26 468	35 500
14.	Tenyészállatok			
15.	Beruházások, fejújítások	38 255	1 617	0
16.	Beruházásokra adott előlegek			
17.	Tárgyi eszközök értékhelyesbítése			
18.	III. BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK (19. - 26.)			
19.	Tartós részesedés kapcsolt vállalkozásban			
20.	Tartósan adott kölcsön kapcsolt vállalkozásban			
21.	Egyéb tartós részesedés			
22.	Tartósan adott kölcsön egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozásban			
23.	Egyéb tartósan adott kölcsön			
24.	Tartós hitelviszonyt megtestesítő értékpapír			
25.	Befektetett pénzügyi eszközök értékhelyesbítése			
26.	Befektetett pénzügyi eszközök értékelési különbözete			
27.	B. Forgóeszközök (28 + 35 + 43 + 49)	30 441	75 553	76 270
28.	I. KÉSZLETEK (29. - 34.)	1 871	2 293	2 520
29.	Anyagok	1 178	1 475	1 620
30.	Befejezetlen termelés és félkész termékek			
31.	Növendék-, hízó- és egyéb állatok			
32.	Késztermékek			
33.	Áruk	693	818	900
34.	Készletre adott előlegek			
35.	II. KÖVETELÉSEK (36. - 42.)	9 972	4 729	5 250
36.	Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)	2 663	1 756	1 750
37.	Követelések kapcsolt vállalkozással szemben			
38.	Követelések egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozással szemben			
39.	Váltókövetelések			
40.	Egyéb követelések	7 309	2 973	3 500
41.	Követelések értékelési különbözete			
42.	Származékos ügyletek pozitív értékelési különbözete			
43.	III. ÉRTÉKPAPÍROK (44. - 48.)			
44.	Részesedés kapcsolt vállalkozásban			
45.	Egyéb részesedés			
46.	Saját részvények, saját üzletrészek			
47.	Forgatási célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok			
48.	Értékpapírok értékelési különbözete			
49.	IV. PÉNZESZKÖZÖK (50. - 51.)	18 598	68 531	68 500
50.	Pénztár, csekkek	2 626	1 686	2 000
51.	Bankbetétek	15 972	66 845	66 500
52.	C. Aktív időbeli elhatárolás (53. - 55.)	476	839	900
53.	Bevételek aktív időbeli elhat.			
54.	Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	476	375	400
55.	Halasztott ráfordítások		464	500
56.	ESZKÖZÖK ÖSSZESEN (01 + 27 + 52)	283 628	283 242	289 670

6. sz. melléklet

MÉRLEG „A” változat források (passzívák)

adatok eFt-ban

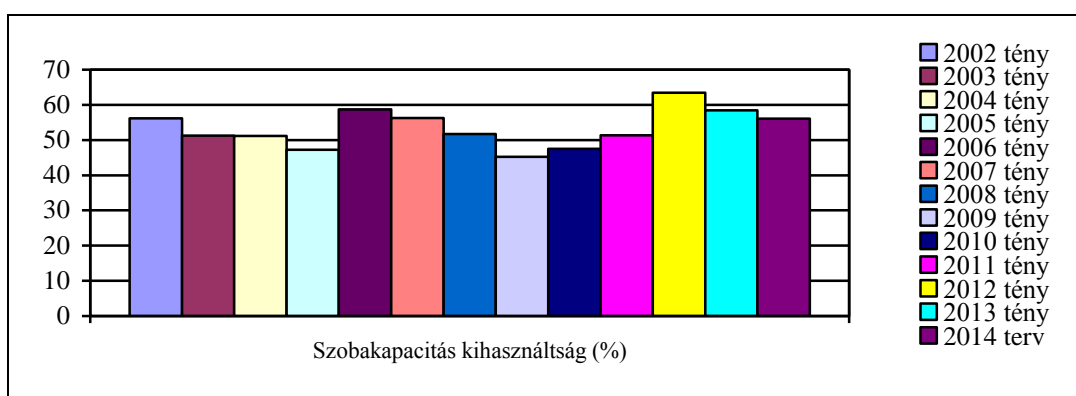
sorszám	A tétel megnevezése	2012. év	2013. év várható	2014. év terv
a	b	c	d	e
57.	D. Saját tőke (58 + 60 + 61 + 62 + 63 + 64 + 67)	146 245	166 317	181 870
58.	I. JEGYZETT TŐKE	139 200	139 200	139 200
59.	58. sorból: visszavásárolt tulajdoni részesedés névértéken			
60.	II. JEGYZETT, DE BE NEM FIZETETT TŐKE (-)			
61.	III. TŐKETARTALÉK			
62.	IV. EREDMÉNYTARTALÉK	-34 493	-32 143	- 12 070
63.	V. LEKÖTÖTT TARTALÉK	39 187	39 187	38 700
64.	VI. ÉRTÉKELESI TARTALÉK (65. - 66.)	0	0	
65.	Értékhelyesbítés értékelési tartaléka			
66.	Valós értékelés értékelési tartaléka			
67.	VII. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY	2 351	20 073	16 040
68.	E. Céltartalékok (69. - 71.)	17 959	7 959	11 500
69.	Céltartalék a várható kötelezettségekre	10 000		
70.	Céltartalék a jövőbeni költségekre	1 259	1 259	1 500
71.	Egyéb céltartalék	6 700	6 700	10 000
72.	F. Kötelezettségek (73 + 77 + 86)	105 681	92 554	83 450
73.	I. HÁTRASOROLT KÖTELEZETTSÉGEK (74. - 76.)		0	
74.	Hátrasorolt kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben			
75.	Hátrasorolt kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozással szemben			
76.	Hátrasorolt kötelezettségek egyéb gazdálkodóval szemben			
77.	II. HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (78. - 85.)	57 166	47 675	37 760
78.	Hosszú lejáratra kapott kölcsön			
79.	Átváltoztatható kötvények			
80.	Tartozások kötvénykibocsátásból			
81.	Beruházási és fejlesztési hitel	57 166	47 675	37 760
82.	Egyéb hosszú lejáratú hitelek			
83.	Tartós kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben			
84.	Tartós kötelezettségek egyéb gazdálkodóval szemben			
85.	Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek			
86.	III. RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (87 + 89. - 97.)	48 515	44 879	45 690
87.	Rövid lejáratú kölcsönök			
88.	87. sorból átváltoztatható kötvények			
89.	Rövid lejáratú hitelek	15 591	10 594	10 790
90.	Vevőktől kapott előlegek	6 758	8 897	8 900
91.	Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	10 551	6 750	6 800
92.	Váltótartozások			
93.	Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben			
94.	Rövid lejáratú kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozással szemben			
95.	Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	15 615	18 638	19 200
96.	Kötelezettségek értékelési különbözete			
97.	Származékos ügyletek negatív értékelési különbözete			
98.	G. Passzív időbeli elhatárolások (99. - 101.)	13 743	16 412	12 850
99.	Bevétel passzív időbeli elhatárolása	635		
100.	Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	9 460	12 753	9 500
101.	Halasztott bevételek	3 648	3 659	3 350
102.	FORRÁSOK ÖSSZESEN	283 628	283 242	289 670



8. sz. melléklet

Szobakapacitás kihasználtság (%) és átlagos tartózkodási idő (nap)

	Szobakapacitás kihasználtság (%)
2002. tény	56,13
2003. tény	51,27
2004. tény	51,13
2005. tény	47,28
2006. tény	58,68
2007. tény	56,28
2008. tény	51,71
2009. tény	45,22
2010. tény	47,53
2011. tény	44,70
2012. tény	53,57
2013. tény	58,47
2014. terv	56,10



	Átlagos tartózkodási idő (nap)
2002. tény	5,87
2003. tény	5,34
2004. tény	5,17
2005. tény	5,09
2006. tény	5,12
2007. tény	4,90
2008. tény	4,66
2009. tény	4,70
2010. tény	4,22
2011. tény	3,81
2012. tény	3,43
2013. tény	4,19
2014. terv	4,20

