

AQUAMARIN SZÁLLODAIPARI KFT.

2013. évi üzleti terve

Hévíz, 2013. március 05.

Czurda Gábor
ügyvezető igazgató

Tartalomjegyzék	2.
1. Az Aquamarin Kft. azonosító adatai	3.
2. Összefoglalás	4.
3. A Hotel Aquamarin bemutatása	6.
3.1. Tevékenységi körök	6.
3.2. Lehetőségek, üzleti célok	7.
4. Iparágelemzés	8.
4.1. Hévíz idegenforgalmának jellemzése	8.
4.2. Versenytársak elemzése	9.
4.3. Tevékenységek szerinti szelvényezés	10.
4.4. Vendégkör	10.
4.5. Jövőkép	11.
5. Marketingterv	12.
5.1. Piacszegmentáció	12.
5.2. Árpolitika	12.
5.3. Értékesítési politika	13.
5.4. Marketingkommunikáció	13.
6. Kockázatbecslés	16.
6.1. A szálloda SWOT analízise	16.
7. Szervezeti terv	18.
8. Pénzügyi terv, pénzügyi információk	19.
8.1. Költség és bevételi terv, kapacitás kihasználtság	19.
8.2. Nyers eredménykimutatás 2012-ben, tervezett eredménykimutatás 2013-ra	24.
8.3. Nyers mérleg 2012-ben, tervezett mérleg 2013-ra	24.
8.4. A szálloda tőkeszükségletének leírása.	26.
9. Mellékletek	27.
Kapacitáskihasználtság, költség és bevételi terv 2013 havi bontásban: 1. számú melléklet	27.
Költség és bevételi terv 2013 részletes havi bontásban: 2. számú melléklet	28.
Költség és bevételi terv 2013 éves bontásban: 3/1. számú melléklet	28.
Költség, bevétel és eredmény 2001-2013 éves bontásban: 3/2. számú melléklet	30.
Összköltség eljárással készített eredménykimutatás „A” változat: 4. számú melléklet	31.
Mérleg „A” változat eszközök (aktívák): 5. számú melléklet	32.
Mérleg „A” változat források (passzívák): 6. számú melléklet	33.
Szervezeti ábra 7. sz. melléklet	34.
Szobakapacitás kihasználtság (%) és átlagos tartózkodási idő (nap) 8. sz. melléklet	35.
Konkurencia 9. sz. melléklet	36.

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 (OTP) EUR: 11763495-43440887

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

Hévíznek 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 termál és egy 160 m²-es 34 - 35 C⁰-os vízhőmérsékletű, szabadtéri gyógyfürdőmedence található. Szakorvosaink gondoskodnak arról, hogy vendégeink a legmegfelelőbb gyógykezeléseket vehessék igénybe. 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.

Magas színvonalú, külső körülmények (modern berendezés, márvány, króm, nagy üveg és tükör felületek) híján a Hotel Aquamarin egyre kevésbé versenyképes a piacon. Jó minőségű szolgáltatásaink a jelenlegi külső mellett egyre nehezebben értékesíthetők. Az anyagi szempontok döntő fontosságúvá léptek elő, az ár érték arány felmérésénél és a szálláshely kiválasztásánál nagyon sokat számít a megjelenés. A gazdaságosság vizsgálatokor viszont az ember- és magas energiaigényes üzemeltetés szempontjai és költségei kerülnek előtérbe. A szálloda szolgáltatásai közül kiemelkedő a saját terápiás részleg, a gyógyászat. További, eddig ki nem használt lehetőség a wellness és a kozmetika. A Hotel Aquamarin az eddig kialakított árpolitikáját a jövőben úgy kívánja folytatni, hogy a felújításra szoruló

„A” épület szobáit 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 mellett is, hogy jó tulajdonság az „A” résztől való pozitív színvonalbeli eltérés. A komplexum egészére kihat, mivel ez által nem lehet a szállodát egységben kommunikálni, propagálni.

Sok szálláshelyhez képest kedvező tulajdonságunk a városközpontban való közeli fekvés és annak viszonylag (egyirányú az utca) egyszerű megközelítése, a terület nagysága és elrendezése. Legnagyobb előny viszont a saját fűtésű 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!

2009-ben a részleges modernizációs beruházás hitelből valósult meg, melynek visszafizetése nyomásztóan hat a cégre. A 2007-ben elkészített több mint 38 millió forintba kerülő tervek részbeni megvalósulása, mint például az „A” épület teljes felújítása, wellness fürdő megépítése, konyha modernizálása, étterem kibővítése, konferenciaterem és mélygarázs létrehozása sokkal vonzóbbá tennék a szállodát és ezzel együtt kihasználtsága, valamint eredményessége garantáltan emelkedne. Új vendégkör „bevonzásával” és törzsvendégeink segítségével tovább öregbíthetnénk városunk jó hírnevét, a szállodában bekövetkezett pozitív változások által generált, és az eddigénél is szebb emlékeket messze földre eljuttathatnánk!

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 abban merül ki, hogy igyekszünk a ház állagát maximálisan megóvni és folyamatosan arra törekszünk, hogy biztonságos legyen az üzemeltetés. A halasztást nem tűrő munkákat azonnal elvégezzük vagy elvégeztetjük, az olyan beavatkozásokat, illetve fejlesztéseket, melyek a vendégek komfortérzetét növelik, a dolgozók munkáját megkönnyítik és mindeztáltal színvonalasabbá teszik szolgáltatásainkat, az év utolsó két hónapjára tudjuk csak időzíteni.

Terveink között szerepel a külső medence időszakos befedése. A hideg évszakokban ez csökkentené azt az élményt, melyet a gőzölgő medencében való úszás jelent, viszont energiát tudnánk vele megtakarítani és egybe nyithatnánk a belső medencékkel. Így már némi átszervezéssel és beléptető rendszerrel kialakítható lenne egy szaunavilág gőzfürdővel, jakuzzival. Elképzeléseink szerint a régi fitneszterem jelenleg kihasználatlan helye kiválóan alkalmas lenne egy mindenféle szépségápolást (kozmetikus, fodrász, manikűr, pedikűr, szolárium) magába foglaló szalon kialakítására.

A 2011 és 2012 évi üzleti beszámolóikban részletesen felsorolásra kerültek azok az elvégzett vagy elvégeztetett munkák, melyek azt a célt szolgálták, hogy a vendégek egyre elégedettebben távozzanak a szállodából, vagy a közeljövőre nézve megtakarításokat eredményezzenek a cég gazdálkodásában. 2013 évre sem más a rövid távú fejlesztési tervünk mint az, hogy körültekintően, következetesen biztosítsuk a Kft. likviditását és rendelkezünk lehetőség szerint annyi tőketartalékkal, ha olyan váratlan hibák sem érjenek felkészületlenül minket, melyek az épület elhanyagolt állapotából adódnak. Mindezek szem előtt tartása mellett is a vállalat gazdálkodásának az elmúlt időben a legnagyobb nyertesei a gázszolgáltató (E.ON), illetve a számlavezető, valamint likvid tőkét hitelező bank (OTP).

Az üdülésicsekk rendszer megszűnését és a SZÉP kártya beindulását követően, valamint a költségek racionalizálása és az új értékesítési csatornák „bejáratása” után, a munkavállalói létszám stabilitásának megtörténtével úgy véljük, hogy a szálloda likviditása, működése szempontjából a 2013 év a jövőre nézve egy korrekt, letisztult év lesz. Célunk, hogy ne a könnyedén tömegeket elérő extra kedvezményeket kínáló közvetítő oldalakon keresztül kelljen 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, az önkormányzat saját szállodájának, hanem minden egyes szállásszolgáltatást nyújtó vállalkozásnak jól felfogott érdeke, hogy ha a város a minőségi turizmus irányába mutató, fizetőképesebb keresletet, magasabb költségt feltételező vendégforgalmat igyekszik generálni a színvonalas rendezvényekkel, igényes programokkal, költséges reklámokkal, akkor ezek az „értékes” ráfordítások ne feleslegesen elköltött pénzek, elpocsékol energiák legyenek, hanem tükröződjének a bevételekben.

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 üdülőnek már 1936-tól állandó orvosa volt. 1953-tól itt működött az ország első SZOT szanatóriuma, melyben ismét a postások üdülhettek. 1953 őszén az épületben szerelték fel először a dr. Moll házaspár által kifejlesztett súlyfürdőt. Így a Postás Gyógyüdülő volt a világ első súlyfürdővel felszerelt intézete. 1957-től ismét gyógyüdülő lett, majd 1981-ben új szárnyal bővült az épület. Szállodánkban két beltéri gyógyfürdő-, valamint egy 160 m²-es szabadtéri termálmedence található. Az egészségügyi szolgáltatások TB által támogatott kezelések és a saját kútból nyert gyógyvízre épülnek. 2001-ben Hévíz városa megvásárolta a szállodát. Üzemeltető: Aquamarin Szállodaipari Kft.

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, 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

Sószoba, 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, sószoba (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 svédasztalos, a főétkezések menüválasztásos rendszerben történnek salátabüfével, vasárnaponként „brunch” 15⁰⁰-ig. Mindemellett lehetőség nyílik A'la Carte étkezésre is. Szállodánk presszójához hangulatos, nyitott (kivétel télen) kerthelység tartozik. A választék: számos alkoholos és alkoholmentes ital, kávék, pizzák.

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, melyek akár részbeni megvalósulása határozhatná meg közép és hosszú távon a társaság jövőbeni eredményesebb működését. Ilyen például a 2007-ben elkészített 38,3 millió forintba kerülő terv, melynek részei: 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 évi hazai és EU-s fejlesztésekre kiírt pályázatok sem találkoztak a Tulajdonos elképzeléseivel. Reméljük, hogy 2013-ban 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 változatlanok, vagyis a színvonal megtartása, 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 wellnessturizmust. A gyógyturizmus elsősorban a már beteg emberek gyógyulását, regenerálódását segíti, illetve olyan betegségekben a folyamat lassítását és az állapot stabilizálódását, melyek a tudomány mai állása szerint gyógyíthatatlanok. Jellemző a gyógyvíz, elektromos kezelések, pakolások, masszázsok, tornák, stb. A wellnessturizmus 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. A könnyedén fellelhető számtalan ajánlat közül sajnos előnyben részesülnek azok a kevésbé autentikus (hiteles) ajánlatok, 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 árpolitikát alkalmazó vagy nevükben Hévíz-t szerepeltető környékbeli szálláshelyek sajnos rossz hatással vannak a velük azonos vagy alacsonyabb kategóriába tartozó szálláshelyek jövedelmezőségére.

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 szolgáltatásait 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. Négynyelvű prospektusaink a szálloda szolgáltatásait, az árlisták pedig a szobaárakat és kúracsomagokat tartalmazzák.

Tágabb értelemben mindenki konkurencia, aki már 2013 év elején mélyen a „reális” árak alatt kívánja értékesíteni a szobákat. Az ilyen értékesítési politika miatt vagyunk kénytelenek mi is „kuponozni”. A lista (nem a teljesség igényével) 9. sz. melléklet.

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. Velük szemben nagy előnyünk, hogy annak ellenére, hogy „hagyományos” hotel vagyunk, a vendég szinte folyamatos orvosi felügyelet mellett komplex gyógykezelésben részesülhet, melynek minden feltétele az épületen belül rendelkezésre áll. 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:

- Fiatallabb 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 és jóval rövidebb időre érkeznek hozzánk. 2013. január 01-én megszűnt az üdülési csekkkel való fizetés lehetősége! Jogosultak vagyunk OTP, K&H és MKB SZÉP-kártya elfogadására.

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 minősítésének 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.

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

A SZÉP kártya rendszer úgy tűnik, hogy hozza a hozzá fűzött reményeket és idővel pótolja talán azt a vendégkört is a Hotel Aquamarinban, ami az üdülésicsekk rendszer megszűnésével elmaradt szállodánkból. 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. Mindezek, valamint a költségek racionalizálása, továbbá egyre újabb értékesítési csatornák bevonása után, és stabilizálódott munkavállalói létszámmal úgy véljük, hogy a szálloda likviditása és működése szempontjából a 2013 év a jövőre nézve egy olyan időszak (bázis év) lesz, mely letisztultan mutatja meg a hotel képességeit.

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, 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 szezonálitást tartjuk szem előtt, hanem még akciós időszakokat is megjelölünk kedvezményes árakkal!

A Hotel Aquamarin az eddig kialakított árpolitikáját a jövőben úgy kívánja folytatni, hogy az alacsonyabb színvonalú „A” épületrész szobáinak árait szinten tartja, a nyugdíjasoknak és diákoknak, átutazó csoportoknak extra kedvezményeket biztosít. A „B” épületszárny árain sajnos a folyamatosan emelkedő költségek függvényében viszont 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 marketingmenedzserrel tudatosan megtervezze azt is, hogyan tudnak eljutni a szálloda szolgáltatásai 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. Elengedhetetlenül szükséges, hogy a lehető legsokrétűbb információt tartalmazó „anyagokkal” lássuk el szállásközvetítő partnereinket. Arra törekszünk, hogy eleget tudjunk tenni a vendégigényeknek. Eszerint alakítjuk, formáljuk termékeinket, szolgáltatásainkat és azok árait.

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. 2013-ra a legfőbb kommunikációs célkitűzés a vendégkör bővítése, a „lemorzsolódó” középosztályból új 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. Tartalma: szállás, svédasztalos reggeli, fél vagy teljes panziós ellátás, medence, szauna, valamint sószoa használat, és a gyógyászati kezelések. A rendelkezésre álló kezelésekből 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 menürendszerrel felépített panziós étkezések változatosak, az étlap kalóriatáblázatot is tartalmaz. Lehetőség van továbbá A'la Carte étkezés igénybe vételére is. Vasárnaponként délből 15⁰⁰-ig várjuk a külsős vendégeket is büféjellegű „BRUNCH” ebéddel. Már csak „elvétve” veszünk részt kisebb bálók, konferenciák, gyűlések étkeztetésében, italoztatásának lebonyolításában. A korábbi években viszont sokkal több rendezvényt „cateringeltünk”. Ilyenek voltak például a Polgármesteri Hivatalban rendezett fogadások és a Tulajdonos egyéb kitelepülései, melyeket 2012. április 25 óta nem az Aquamarin Kft. bonyolít, vagy a saját szervezésű esküvők, melyek már 2011-ben teljesen elmaradtak, a szilveszteri műsoros est, amit 2011 óta a nagyszabású városi rendezvények „miatt” nem szervezünk.

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 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 egy wellness „sarok” kialakításában rejlik tartalék, melyeket következetes tervezéssel jól ki lehetne használni. Megfelelő információs anyagok kialakításával, mint például szórólapok, prospektusok, árlisták, pólók, ingek, reklámtollak, bögrék, sapkák, nyereményjátékok, stb. kiválóan lehetne reklámozni.

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. Az előzetes foglalásokból kiindulva viszont 2013-ban 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. 2013-ban a marketingköltségek még nagyobb hányadát kívánjuk fordítani irányíthatóbb és eredményesebb reklámkampányokra 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. Szükség van egy modernebben szerkesztett honlapra is. 2013-ban próbajellel a „hivatalos” oldalunkkal párhuzamosan tervezzük üzemeltetni második domainünk alatt egy kapacitás nyilvántartó robottal ellátott tartalmat. Online foglalást lebonyolító rendszereken keresztül továbbra is elérhető a szálloda, tovább tervezzük bővíteni ezt a kört. A személyes eladás fő célja a meggyőzés és a közvetlen információszolgáltatás. Ezt a módszert élményutalványok árusítása során használjuk.

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. Ha az infláció mértéke a tervezettől eltérően alakul és a forint árfolyam a hitelfelvétel időpontjában képestihez jelentősen gyengül, komolyabb likviditási problémákra is fel kell készülni nem csak a „megszokott” év eleji és év végi hónapokban, hanem év közben is.

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 előrejelített 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 télen, nyáron. • 1,5 hektáros park. • Biztonságos parkolás. • Jól ismert márkanév. • Jól csengő szlogen. • Szakképzett személyzet. • Kis szervezet → rugalmasság → gyors reakálási képesség. • Vendégkör ismerete. • Komplex kúracsomagok. 	<ul style="list-style-type: none"> • Megnyerő külső arculat hiánya. • Eltérő színvonalú szálláshely szolgáltatás. • Összenyitható szobák hiánya. • Konferenciaterem hiánya. • Korszerűtlen konyha. • Igényes emléktárgyak hiánya. • Hiányos nyelvtudás. • Tulajdonosi támogatás. • Hátrányos versenyhelyzet.
Lehetőségek (opporonutise)	Veszélyek - Fenyegetések (theerts)
<ul style="list-style-type: none"> • Pályázatok. • A belföldi turizmus növekedési potenciálja (SZÉP kártya). • 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 2013. március 05.-i állapot

- a foglalkozás-egészségügyi kategóriák szerint: B kategóriás dolgozó 19 fő, C kategóriás dolgozó 33 fő, D kategóriás dolgozó 17 fő.
- A vállalat tevékenysége szerinti csoportosítás alapján: 27 fő főtevékenységet és 42 fő „mellék” tevékenységet végző személy.
- Szakképzettség szerinti összetétel alapján: 9 fő felsőfokú képesítésű, 31 fő érettségizett, 24 fő szakiskolát és 5 fő általános iskolát végzett.
- Munkaszerződés alapján: 18 fő határozott és 51 fő határozatlan idejű szerződéssel.
- Munkavállalók nemek szerint: 44 nő és 25 férfi.
- A munkahely megközelítése szempontból: 10 helyi és 59 „bejárós”.
- Munkakör szerint végzett tevékenység alapján: 6 fő adminisztráció, 8 fő recepció és értékesítés, 24 fő gyógyászat és fürdő, 7 fő housekeeping, 8 fő étterem és presszó, 10 fő konyha, 6 fő műszak.

Mindösszesen 69 fő, melyből 3 fő csökkent munkaképességű rehabilitált személy. Mindezen felül munkahelyi gyakorlati képzés keretén belül 9 fő tanulót is foglalkoztatunk. Idén is csakúgy, mint a korábbi években a foglaltság előzetes ismeretében tervezünk létszámbővítést, mely éves szinten havi átlagban előre láthatólag nem fogja meghaladni a 70 főt.

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”. Sajnos csak annyira telik a cég költségvetéséből, hogy mint 2012-re, 2013-ra is MINDEN dolgozó bére legalább a minimálbér mértékével emelkedik.

A szálloda irányítása, az alá- és fölérendeltségi viszony a az előző évi állapothoz képest 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. 2013 évre 33900 vendégéjszakával tervezünk, ez éves szinten 47,1 %-os kihasználtságnak felel meg. A szobaéjszaka 18490 éj, ami átlagosan reális, 50,7%-os kihasználtságot jelent. A magas fenntartási és az állandó, folyamatos felújítási költségeket figyelembe véve a biztosan nyereséges működéshez ennél jóval magasabbnak kellene lennie. A foglaltság ciklikus, jellemző a téli hónapok gyenge kihasználtsága. A 2012 év kiugróan magas telítettséggel zárt. Ezt a mutatót szinte biztosan nem tudjuk produkálni egy partner más településen megrendezésre kerülő rendezvényei miatt. Az 50,7%-os kihasználtság terv az utóbbi 11 év átlagát (52,73% 8. számú melléklet) tekintve reális. A várható visszaesés az „A” épület egyre gyorsabban és folyamatosan romló állagának, állapotának, következésképpen kiadhatóságának nehézségeivel függ össze.

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, tisztítószerterveztünk. Január és december hónapban 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 egyenletes, csak decemberben terveztünk átlagban 10 napnak megfelelő jutalmazási keretet.

Az értékcsökkenés is viszonylagos egyenletes ütemet mutat. A meglevő tárgyi eszközeink elhasználódását számoljuk el. Ebből kitűnik, hogy jelentős beruházással 2013 évben nem számolunk. Csak a működéshez elengedhetetlen eszközöket pótoljuk, többnyire 100000 forint alatti kis értékű eszközöket.

Az eladott áruk beszerzési értéke (ELÁBÉ) a „bolti” forgalomról árulkodik. Az átlagos havi bruttó forgalom 460 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 januárban kiugró. 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 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 is kevés, állandó folyószámlahitelre szorulunk, így a kapott kamat elenyésző mértékű. Itt kell megemlíteni, hogy 2008 év óta több mint 38 millió Ft-ot leköt a teljes szállodát átfogó felújítási terv.

A szálloda állapotából és a világban végbemenő gazdasági folyamatoknak köszönhetően, továbbá figyelembe véve az inflációt, a szálloda túlélésért küzd. A tervezett eredménye is ezt tükrözi: 1.050 eFt adózott eredményt szeretnénk elérni.

3/1. számú melléklet

Összegezve mutatja a költség bevételi adatokat a 2012 évi „nyers” és 2013 évi terv adatokkal. A költségeknél átlagosan a bázisévhez viszonyítva 4,2%-os növekedést prognosztizálunk. A 2012 évi 360565 eFt nyers összköltséggel szemben 2013 évre 375570 eFt-ot tervezünk.

„51” anyagköltségek

A tervezett 100 610 eFt anyag költségből:

- 42 800 eFt az étkezési anyag költség,
- 32 600 eFt energia költség (áram, gáz, víz),
- 25 210 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, így fűtését minimalizáljuk.

Az egyéb anyagok volumen növekedése a tartózkodási idő csökkenésének következménye. A szállodai textiliák kopása gyorsabb a gyakori váltás miatt és emiatt még a tisztítószer felhasználás is magasabb.

„52” igénybevett szolgáltatások

Szolgáltatásra 2013 évre 46 060 eFt-al számolunk.

A szolgáltatási költségek növekedését az átlagosnál kisebbre terveztük, melynek az az oka, hogy 2012 év végén megvásároltuk a FLEXYS nevezetű teljes szállodai szoftvert. A bérleti díj ennek köszönhetően megszűnik és ezután kisebb összegű felügyeleti díjat fizetünk.

A telefonközpont bérlete emelkedik az infláció mértéknek megfelelően a megkötött szerződés értelmében. A szerződést a napokban felülvizsgáltuk, amennyiben megtaláljuk azt a konstrukciót, amely nem okoz szolgáltatás kiesést és pénzügyileg is megfelelő számunkra, akkor e téren is szeretnénk kiváltani a bérleti díjat.

Számolnunk kell az OnLine felületen való értékesítés egyre szélesebb és több partneren keresztüli terjedésével, ami jutalékdíj emelkedést okoz.

A karbantartási költség az „A” épület állapota miatt egyre magasabb lesz. Jelentősen nő a mosatásra fordított költség is, a tartózkodási idő rövidülés miatt.

„53” egyéb szolgáltatások

Egyéb szolgáltatásra 13 790 e Ft-ot tervezünk.

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: 122 640 eFt

Személyi jellegű kifizetés: 17 710 eFt

Bérijárulék: 30 250 eFt

Személyi jellegű ráfordítás: 170 600 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 járulécai képviseli. 2013 évben is megemeltük, azaz biztosítjuk a törvény által előírt minimálbért, illetve szakmai minimálbért. A nem „kötelező” emelés mellett kompenzáljuk a középvezetők és részlegvezetők bérét is!

Vállalkozásunk átlagos statisztikai létszáma 70 fő, amiből 50 fő minimál, illetve szakmai minimálbéren van már több éve.

2013 januárjától a meglevő bérdifferentia megtartása végett minden dolgozó részesült legalább a minimálbéremelésnek megfelelő mértékű (5,3%) bérrendezésben. Fontosnak tarjuk, hogy az átlagos alatti keresettel rendelkezők nagyobb mértékű leszakadását megakadályozzuk. Az emelés forrása a szakképzési járulék gyakorlati oktatással való teljesítése, mely 2012 évtől számunkra kedvezően módosult. A rehabilitációs járulékfizetés kiváltása „rehabilitált” dolgozók alkalmazásával, valamint a 2013 évi munkahelyvédelmi akció tervben meghirdetett kedvezmények igénybevétele.

„57” értékcsökkenés

2013 évre 15 600 eFt értékcsökkenéssel számolunk.

Ebből 13 600 eFt a meglevő eszközeink elhasználódása. Beruházásra 2 millió Ft összeget tervezünk. Ez többségében csak a legszükségesebb eszközök pótlására elegendő, melyek kisértékű tárgyi eszközök azonnali költség elszámolással.

„8” ráfordítások

Anyagjellegű ráfordítás (ELÁBÉ) 4 360 eFt.

Az értékesítésre szánt termékek körét folyamatosan bővíteni próbáltuk, de nem túl nagy sikerrel. Az értékesítés többnyire a presszó és étterem ital értékesítését, kiegészítve a presszó dohány- és trafikáru forgalmát testesíti meg. Az év második felében a szabályozás értelmében a dohány termékek értékesítése teljesen meg fog szűnni.

- Egyéb ráfordítás 16 240 eFt. Ebből:

költségvetéssel elszámolt adók:	1 100 eFt
helyi adók:	9 500 eFt
céltartalék képzés:	1 900 eFt (perek, Euró értékelés)
le nem vonható ÁFA:	3 740 eFt

- Pénzügyi ráfordítások 6 900 eFt. Összetétele:

fizetett kamat:	5 500 eFt
árfolyamveszteség:	1 400 eFt

- Rendkívüli ráfordításként nem várt eseményre 200 e Ft-al számoltunk (pl. önrész alatti kár).

- Nyereséget terhelő adót 1 210 e Ft-ot terveztünk.

„9” bevételek

- Szálloda bevétele: 126 880 eFt

33 900 éjszakára átlagosan 3 742 Ft / éjszaka áron kalkulálva.

- Vendéglátás bevétele: 127 060 eFt

33 900 adag reggeli nettó 1271 Ft / adag áron:	43 100 eFt
36 400 adag panziós étkezés nettó 1950 Ft / adag áron:	70 980 eFt
15 500 adag személyzeti étkezéssel kalkulálva nettó 393,7 Ft/adag áron:	6 100 eFt
Rendezvény:	6 880 eFt

- Gyógyászati jellegű bevételek: 114 400 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):	36 000 eFt
Fürdőbelépőkből származó bevétel:	34 800 eFt

- Fitnesz szolgáltatás bevétele 1 700 eFt

- Egyéb értékesítés bevétele 1 200 eFt

(Alaptevékenységhez kapcsolódó terem és helység bérleti díjak.)

- Egyéb bevételek 4 950 eFt

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

- Pénzügyi bevétel 300 eFt

Elenyésző mértékű, mivel pénzeszközünk a működéshez sem elégséges. A folyószámlahitel 30 millió Ft!

- Rendkívüli bevétel 130 eFt

Vízforगतó berendezéshez kapott vissza nem térítendő támogatás értékcsökkenéssel arányos része.

8.2. Nyers eredmény kimutatás 2012-ben, tervezett eredménykimutatás 2013-ra

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

2013 évre az értékesítés nettó árbevételét 371 240 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 8 930 eFt-ra tervezzük. Ez nagyon szerény, de mint az már korábban is említésre került, a kedvezőtlen körülmények miatt „túlélésre” kell berendezkednünk.

- A pénzügyi műveletek eredménye a pénzügyi bevételek gyakorlati hiánya és a fizetendő kamatok, valamint az év végi külföldi pénzeszközök értékelése miatt 6 600 eFt veszteséget mutat, amely az üzemi eredmény jelentős részét elviszi. A magas pénzügyi ráfordítást a folyószámlahitel, a forgóeszközhitel és a 10 éves futamidejű beruházási hitel kamatai adják. A beruházási hitel lejáratára 2019. február 01.

- A szokásos vállalkozási eredmény így 2330 eFt-ra alakul.

- Rendkívüli eredményről -70 eFt-ot terveztünk. Rendkívüli ráfordításként nem várt eseményre 200 eFt-al számoltunk (pl. káresetnél az önrész mértéke), 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, egy vissza nem térítendő támogatáshoz (vízforgató) kapcsolódik.

- Az adózás előtti eredmény így 2 260 eFt lehet.

- Az adózott eredmény 1 050 eFt-ra változik, a társasági adó elszámolása után.

8.3. Nyers mérleg 2012-ben, tervezett mérleg 2013-ra

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

Befektetett eszközök 2013 évi tervezett záró értéke 237 075 eFt

15 600 eFt-os csökkenés a bázisévhez képest. Ez az értékcsökkenési leírásból adódik. Sajnos többnyire csak a kisértékű egy összegben leírandó eszközeinket pótoljuk. Fejlesztésről nem beszélünk, de a pótlás is a legszükségesebb eszközökre korlátozódik. Az lenne kívánatos, ha az értékcsökkenést beruházásra tudnánk fordítani, akkor a befektetett eszközeink gyarapodnának. A 38 255 eFt aktívatlan beruházás előre láthatólag 2013 évben is változatlan marad, a terv (építési engedély) 2014. március 13-ig érvényes. A Kft.-nek nincsen tőkéje a megvalósításhoz, a Tulajdonos elképzeléseit illetően nem nyilatkozott.

Forgóeszközök 2013 évi várható záró értéke 29 350 eFt.

- A készleteknél az étkezési anyagok, az áruknál a presszóban értékesített termékek szerepelnek a mérleg soron. Ennek értéke 2 100 eFt. Ezen termékek rugalmasan, gyorsan beszerezhetők, így a tervezett készlet értéke az áremeléseket is figyelembe véve elégséges.
- A követelések állománya 12 000 eFt-ra várható. Ebből a vevők 3 000 eFt-ot tesznek ki. Sajnos (vagy szerencse) kevés (vagy sok) az utazási irodai, illetve viszontértékesítés. Ha van, előleget kérünk. Az egyéb követelések értéke 9 000 eFt, ami pénzhelyettesítőket, mint például bankkártyás, SZÉPkártyás fizetést és a vevői előlegek után befizetett ÁFA-t takarja. A kártyás fizetések elterjedése rohamos, 2013 évben is további bővülésre számítunk.
- Értékpapírral forrás hiányában várhatóan 2013 évben sem fogunk rendelkezni.
- A pénzeszközök értéke 15 250 eFt. A pénztárban levő tétel a napi 500 eFt-os keretnél magasabb, mert az év utolsó napján bankzárás után mindig van készpénzes fizetés. Reményeink szerint a folyószámlán marad a január elején utalandó munkabér összege, és a devizás bankon is az első negyedéves kamattörlesztés rendelkezésre fog állni.

Aktív időbeli elhatárolás értéke 4 000 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 270 425 eFt.

Csökkenése beruházás hiányra, a befektetett eszközök apadására vezethető vissza.

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

Saját tőke értéke 147 262 eFt.

A saját tőke emelkedése a mérleg szerinti nyereségből adódik.

Céltartalék 17 500 e Ft.

Kötelező céltartalék képzést nem terveztünk jelentőset, viszont az Euró árfolyamváltozása ezt szükségessé teheti. Az előző években képzett céltartalékoknál a munkaügyi pereknél csökkenés, a beruházással kapcsolatban pedig nem várható változás.

Kötelezettségek 92 800 eFt.

A hosszú lejáratú kötelezettségek értéke 49 000 eFt, ami a 2009 évben felvett 10 éves futamidejű hitel 2014 évi törlesztő részlettel csökkentett összege. Ez 160 572 Eurónak felel meg. A 2014 évi törlesztés (lásd. rövid lejáratú hitelnél) 35 682 Euró, tehát az összes fennálló hitel 2013 év december végén 196 254 Euró. Eredetileg 338 983 Euró került felvételre!

A rövid lejáratú kötelezettségek értéke 43 800 eFt. Rövid lejáratú hitelek értéke 10 900 eFt, ez a hosszú lejáratú beruházási hitel 2014 évi törlesztő részlete, ami 35 682 Euró. A vevői előleg 6 500 eFt, a szállítói kötelezettség 10 200 eFt. Az egyéb kötelezettségek 16 200 eFt a bérek és közterheinek utólagos pénzügyi rendezése miatt marad.

Passzív időbeli elhatárolások értéke 12863 eFt.

Ebből bevételekre 600 eFt, költségekre fordított 9463 eFt (energia, mosatás, hulladékszállítás, stb.). Halasztott bevétel 2 800 eFt a vízvisszaforgatóhoz 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. 2013 évben is tőke és a kamattörlesztés terheli a pénzügyi helyzetünket. Sajnos mivel a szálloda csak részben került felújításra, a „fel nem újított” rész működtetése jelentős karbantartási költséggel jár.

A harmincmillió forintos folyószámla hitelkeretünk igénylése, rendelkezésre tartása szinten jelentős költségekkel jár, nem is beszélve a kamatokról, melyeket a felhasználása után kell fizetni. Mindez sajnos olyannyira szükséges a likviditás megőrzéséhez, hogy idei évre is további tízmillió forint forgóeszközhitel iránt nyújtottunk be kérelmet az OTP-hez. Pozitív változás, hogy 2013 év „nyitásra” a folyószámlán betét maradt. Ennek következtében a hitel igénybevételének ideje rövidül, így a kamatterhek is enyhülnek. A rendelkezésre tartás „minimális” költséget jelent (havi 9-10 eFt) a 170 eFt-os havi kamatköltséggel szemben, de biztonságot ad.

Legvégül tájékoztatjuk a Tulajdonost, hogy jelenleg 38 255 000 Ft saját erőből finanszírozott aktiválatlan beruházás van a könyveinkben nyilvántartva. A módosított építési engedély 2009. március 13.-tól 5 évig, azaz 2014. március 13.-ig érvényes. Minden bizonnyal meg lehet hosszabbítani az építési engedély érvényességét, de a terv átértékelése szükségessé válik. A 2008 évi épületstatikai vizsgálatok és bekerülési értékek korrekcióra szorulnak. Az évek múlásával a beruházási terv értékét veszti, ami idővel elszámolásra kell hogy kerüljön. Megfontolt, takarékos gazdálkodással módot keresünk tartalékképzésre, hogy a vállalkozás működésében minél kisebb „törést” okozzon az aktiválatlan beruházás kivezetése a könyvekből.

1. sz. melléklet

Kapacitáskihasználtság, költség és bevételi terv 2013 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	1 500	1 400	2 800	5 700	2 700	2 900	2 500	13 800	3 900	4 200	3 400	25 300	3 100	3 200	2 300	33 900
%	24,6	25,4	45,8	32,1	45,7	47,5	42,3	38,7	63,9	68,8	57,5	47,0	50,8	54,1	37,7	47,1
Szobaéjszaka	820	780	1 520	3 120	1 450	1 540	1 370	7 480	2 110	2 300	1 920	13 810	1 750	1 730	1 200	18 490
%	26,5	27,9	49,1	34,7	48,3	49,7	45,7	41,3	68,1	74,2	64,0	50,6	56,5	57,7	38,7	50,7

MEGNEVEZÉS	Január	Február	Március	I-III.	Április	Május	Június	I-XII.	Július	Aug.	Szept.	I-IX.	Október	Nov.	Dec.	I-XII.
Költség	28 280	26 690	32 130	87 100	28 700	29 730	30 350	175 880	31 470	31 660	32 620	271 630	31 590	32 780	39 570	375 570
Bevétel	22 790	19 210	29 450	71 450	27 320	35 400	29 360	163 530	39 000	43 360	37 460	283 350	34 380	34 900	23 990	376 620
Eredmény	-5 490	-7 480	-2 680	-15 650	-1 380	5 670	-990	-12 350	7 530	11 700	4 840	11 720	2 790	2 120	-15 580	1 050

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	-5 490	-12 970	-15 650		-17 030	-11 360	-12 350		-4 820	6 880	11 720		14 510	16 630	1050	

2. sz. melléklet

Költség és bevételi terv 2013 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	8770	6650	9660	6350	7920	6820	7600	8450	7910	9480	10050	10950	100610
52	Igénybevett szolgáltatások költségei	2120	2560	2940	4490	3360	4060	5180	4150	5030	3980	4370	3820	46060
53	Egyéb szolgáltatások költségei	1150	1030	1040	980	1160	930	1110	1660	980	970	1160	1620	13790
54	Béreköltségek	9970	9970	9970	9970	9970	9970	9970	9970	9970	9970	9970	12970	122640
55	Személyi jellegű kifizetések	1350	1340	1470	1410	1520	1550	1470	1480	1590	1450	1490	1590	17710
56	Bérráulékok	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	3300	30250
57	Értéksökkenés	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1350	1350	1250	1500	1400	15600
5	Költségek összesen:	27060	25250	28780	26900	27630	27030	29030	29510	29280	29550	30990	35650	346660
81	Anyagiellégű ráfordítások (ELÁBÉ)	200	340	350	400	500	370	420	500	300	320	310	350	4360
86	Egyéb ráfordítások	820	850	1330	1100	1300	1180	1770	1550	1570	1620	1380	1770	16240
87	Pénzügyi műveletek ráfordításai	200	250	1400	300	300	1500	250	100	1200	100	100	1200	6900
88	Rendkívüli ráfordítások	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200	200
89	Nyereséget terhelő adó	0	0	270	0	0	270	0	0	270	0	0	400	1210
8	Ráfordítások összesen:	1220	1440	3350	1800	2100	3320	2440	2150	3340	2040	1790	3920	28910
5.-8.	Költségek-ráfordítások összesen:	28280	26690	32130	28700	29730	30350	31470	31660	32620	31590	32780	39570	375570

K.sz.	BEVÉTELEK	Január	Február	Március	Április	Május	Június	Július	Augusztus	Szeptember	Október	November	December	Összesen
911	Szálloda bevétele	8040	6480	10000	9150	10360	10950	13940	15050	12150	11080	11430	8250	126880
913	Vendéglátás bevétele	5620	5250	10490	10120	10870	9370	14620	15740	12750	11620	11990	8620	127060
9141	Gyógyászat bevétele	8260	6810	8390	7480	13650	8520	9920	12050	11950	11110	10810	5450	114400
9142	Fitness bevétele	400	200	100	100	50	50	50	50	100	100	200	300	1700
92	Egyéb értékesítés bevétele	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
96	Egyéb bevételek	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	880	4950
97	Pénzügyi műveletek bevételei	0	0	0	0	0	0	0	0	40	0	0	260	300
98	Rendkívüli bevételek	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	130	130
9	Bevételek összesen:	22790	19210	29450	27320	35400	29360	39000	43360	37460	34380	34900	23990	376620

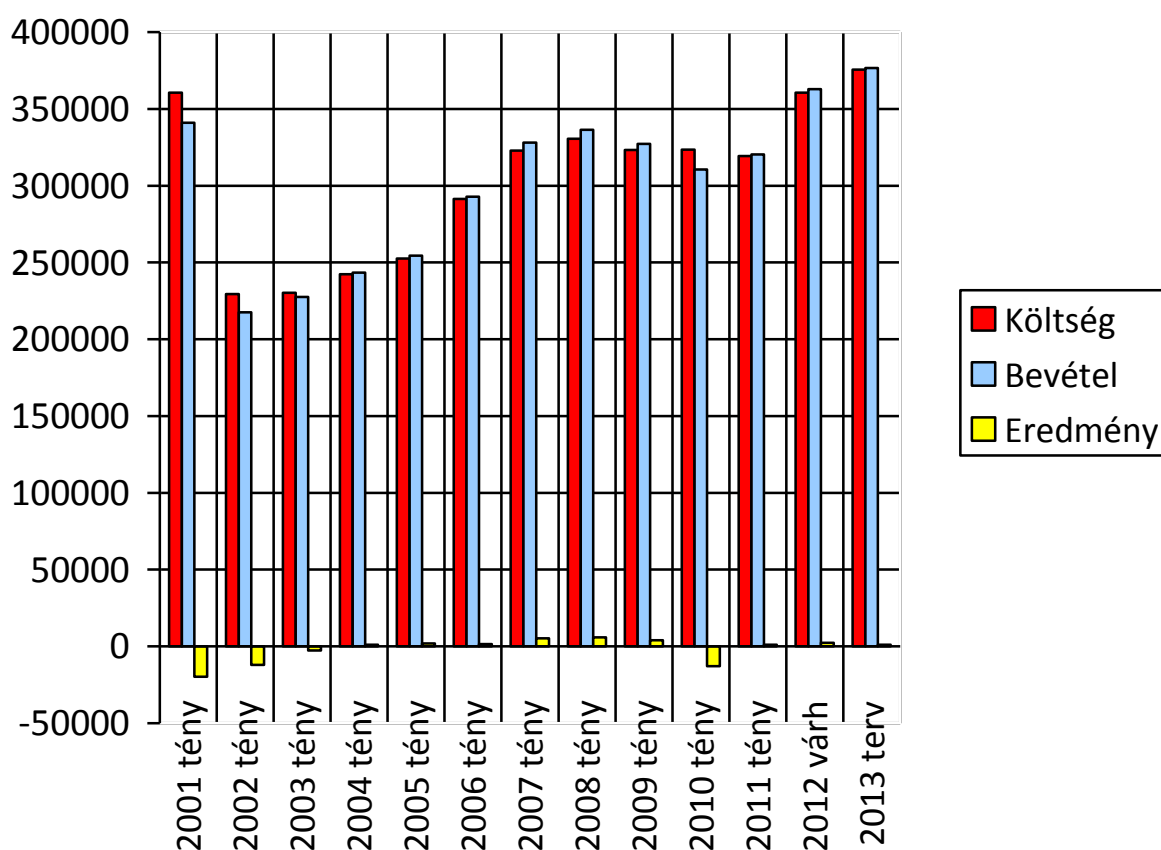
	Tervezett eredmény	-5490	-7480	-2680	-1380	5670	-990	7530	11700	4840	2790	2120	-15580	1050
	Göngyölített eredmény	-5490	-12970	-15650	-17030	-11360	-12350	-4820	6880	11720	14510	16630	1050	

K. szám	KÖLTSÉGEK	2012 várható	2013 terv
51	Anyagköltség	94 392	100 610
52	Igénybevett szolgáltatások költségei	44 970	46 060
53	Egyéb szolgáltatások költségei	12 278	13 790
54	Béreköltségek	112 871	122 640
55	Személy jellegű kifizetések	15 690	17 710
56	Bérjárulékok	24 383	30 250
57	Értékcsökkenés	14 399	15 600
5	<i>Költségek összesen:</i>	<i>318 983</i>	<i>346 660</i>
81	Anyagjellegű ráfordítások	4 028	4 360
86	Egyéb ráfordítások	30 756	16 240
87	Pénzügyi műveletek ráfordításai	5 578	6 900
88	Rendkívüli ráfordítások	0	200
89	Nyereséget terhelő adó	1 220	1 210
8	<i>Ráfordítások összesen:</i>	<i>41 582</i>	<i>28 910</i>
5.-8.	<i>Összesen:</i>	<i>360 565</i>	<i>375 570</i>

K. szám	BEVÉTELEK	2012 várható	2013 terv
911	Szálloda bevétele	119 603	126 880
913	Vendéglátás bevétele	119 026	127 060
9141	Gyógyászat bevétele	107 350	114 400
9142	Fitnesz	2 405	1 700
92	Egyéb értékesítés bevétele	1 467	1 200
96	Egyéb bevételek	12 417	4 950
97	Pénzügyi műveletek bevétele	484	300
98	Rendkívüli bevétel	131	130
9	Bevételek összesen:	362 883	376 620

	MEGNEVEZÉS	2012 várható	2013 terv
9	BEVÉTEL	362 883	376 620
5-8	KIADÁS	360 565	375 570
	EREDMÉNY	2 318	1 050

	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 várható	360 565	362 883	2 318
2013 tervek	375 570	376 620	1 050



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

sorszám	A tétel megnevezése	2011 év	2012 év várható	2013 év terv
a	b	c	d	e
01.	Belföldi értékesítés nettó árbevétele	315 437	349 851	371 240
02.	Exportértékesítés nettó árbevétele			
I.	Értékesítés nettó árbevétele (01 + 02)	315 437	349 851	371 240
03.	Saját termelésű készletek állományváltozása			
04.	Saját előállítású eszközök aktivált értéke			
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke (± 03 + 04)			
III.	Egyéb bevételek	3 040	12 417	4 950
	III. sorból visszaírt értékvesztés			
05.	Anyagköltség	87 090	94 392	100 610
06.	Igénybe vett szolgáltatások értéke	30 270	44 970	46 060
07.	Egyéb szolgáltatások értéke	12 400	12 278	13 790
08.	Eladott áruk beszerzési értéke	4 640	4 028	4 360
09.	Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke			
IV.	Anyagjellegű ráfordítások (05 + 06 + 07 + 08 + 09)	134 400	155 668	164 820
10.	Bérek	97 346	112 871	122 640
11.	Személyi jellegű egyéb kifizetések	14 880	15 690	17 710
12.	Bérfelárak	27 570	24 383	30 250
V.	Személyi jellegű ráfordítások (10 + 11 + 12)	139 796	152 944	170 600
VI.	Értéksökkenési leírás	16 766	14 399	15 600
VII.	Egyéb ráfordítások	20 777	30 756	16 240
	VII. sorból visszaírt értékvesztés			
A.	ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I ± II + III – IV – V – VI - VII)	6 738	8 501	8 930
13.	Kapott (járó) osztalék és részesedés			
14.	Részesedések értékesítésének árfolyamnyeresége			
15.	Befektetett pénzügyi eszközök kamatai, árfolyamnyeresége			
16.	Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek	21	31	100
17.	Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	1 507	453	200
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei (13 + 14 + 15 + 16 + 17)	1 528	484	300
18.	Befektetett pénzügyi eszközök árfolyamvesztése			
19.	Fizetendő kamatok és kamatjellegű ráfordítások	6 230	5 362	5 500
20.	Részesedések, értékpapírok, bankbetétek értékvesztése			
21.	Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	271	216	1 400
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai (18 + 19 ± 20 + 21)	6 501	5 578	6 900
B.	PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII – IX)	- 4 973	- 5 094	-6 600
C.	SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY (±A ±B)	1 765	3 407	2 330
X.	Rendkívüli bevételek	265	131	130
XI.	Rendkívüli ráfordítások			200
D.	RENDKÍVÜLI EREDMÉNY (X – XI)	265	131	-70
E.	Adózás előtti eredmény (C + D)	2 030	3 538	2 260
XII.	Adófizetési kötelezettség	1 028	1 220	1 210
F.	ADÓZOTT EREDMÉNY (E - XII)	1 002	2 318	1 050
22.	Eredménytartalék igénybe vétele osztalékra			
23.	Jóváhagyott osztalék, részesedés			
G.	MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY (±F + 22 - 23)	1 002	2 318	1 050

5. sz. melléklet

MÉRLEG „A” változat eszközök (aktívák)

adatok eFt-ban

sorszám	A tétel megnevezése	2011 év	2012 év várható	2013 év terv
a	b	c	d	e
01.	A. Befektetett eszközök (02 + 10 + 18)	262 314	252 674	237 075
02.	I. IMMATERIÁLIS JAVAK (03. - 09.)	10	2 922	1 980
03.	Alapítás, átszervezés aktivált értéke			
04.	Kísérleti fejlesztés aktivált értéke			
05.	Vagyoni értékű jogok			
06.	Szellemi termék	10	2 922	1 980
07.	Üzleti vagy cégérték			
08.	Immateriális javakra adott előlegek			
09.	Immateriális javak értékhelyesbítése			
10.	II. TÁRGYI ESZKÖZÖK (11. - 17.)	262 304	249 752	235 095
11.	Ingatlanok és kapcsolódó vagyoni értékű jogok	181 790	178 233	174 670
12.	Műszaki berendezés, gépek, járművek	1 966	1 178	970
13.	Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	40 293	32 086	21 200
14.	Tenyészállatok			
15.	Beruházások, fejújítások	38 255	38 255	38 255
16.	Beruházásokra adott előlegek			
17.	Tárgyi eszközök értékhelyesbítése			
18.	III. BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK (19. - 26.)	0	0	0
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)	10 604	30 441	29 350
28.	I. KÉSZLETEK (29. - 34.)	1 212	1 870	2 100
29.	Anyagok	644	1 053	1 200
30.	Befejezetlen termelés és félkész termékek			
31.	Növendék-, hízó- és egyéb állatok			
32.	Késztermékek			
33.	Áruk	568	817	900
34.	Készletre adott előlegek			
35.	II. KÖVETELÉSEK (36. - 42.)	5 474	9 973	12 000
36.	Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)	1 831	2 663	3 000
37.	Követelések kapcsolt vállalkozással szemben			
38.	Követelések egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozással szemben			
39.	Váltókövetelések			
40.	Egyéb követelések	3 643	7 310	9 000
41.	Követelések értékelési különbözete			
42.	Származékos ügyletek pozitív értékelési különbözete			
43.	III. ÉRTÉKPAPÍROK (44. - 48.)	0	0	0
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.)	3 918	18 598	15 250
50.	Pénztár, csekkek	1 611	2 626	2 500
51.	Bankbetétek	2 307	15 972	12 750
52.	C. Aktív időbeli elhatárolás (53. - 55.)	4 729	476	4 000
53.	Bevételek aktív időbeli elhat.			
54.	Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	412	476	500
55.	Halasztott ráfordítások	4 317		3 500
56.	ESZKÖZÖK ÖSSZESEN (01 + 27 + 52)	277 647	283 591	270 425

6. sz. melléklet

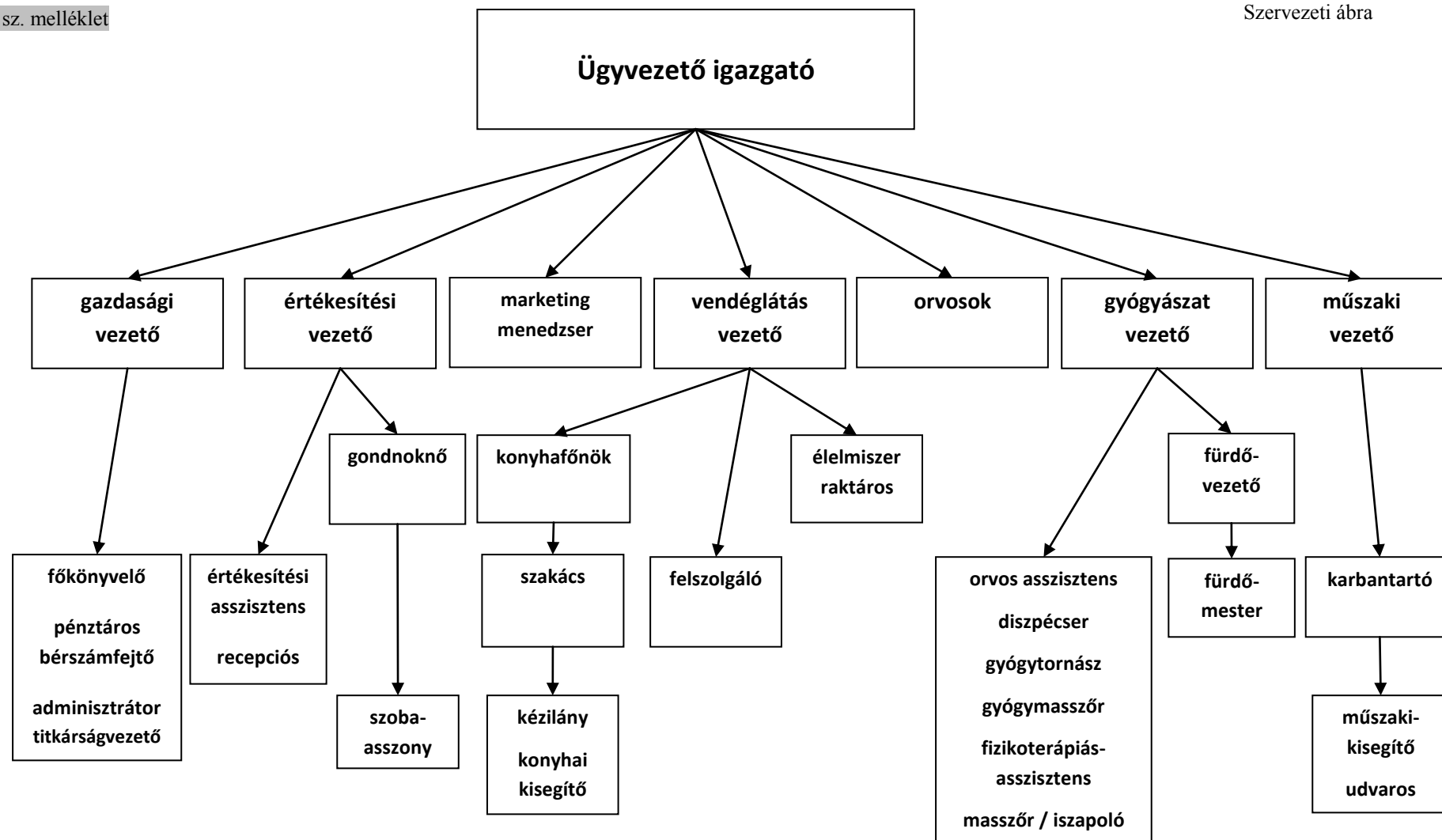
MÉRLEG „A” változat források (passzívák)

adatok eFt-ban

sorszám	A tétel megnevezése	2011 év	2012 év várható	2013 év terv
a	b	c	d	e
57.	D. Saját tőke (58 + 60 + 61 + 62 + 63 + 64 + 67)	143 894	146 212	147 262
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	-40 450	-31 895	-33 078
63.	V. LEKÖTÖTT TARTALÉK	44 142	36 589	40 090
64.	VI. ÉRTÉKELESI TARTALÉK (65. - 66.)	0	0	0
65.	Értékhelyesbítés értékelési tartaléka			
66.	Valós értékelés értékelési tartaléka			
67.	VII. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY	1 002	2 318	1 050
68.	E. Céltartalékok (69. - 71.)	7 959	17 959	17 500
69.	Céltartalék a várható kötelezettségre		10 000	10 000
70.	Céltartalék a jövőbeni költségekre	1 259	1 259	1 500
71.	Egyéb céltartalék	6 700	6 700	6 000
72.	F. Kötelezettségek (73 + 77 + 86)	113 512	105 677	92 800
73.	I. HÁTRASOROLT KÖTELEZETTSÉGEK (74. - 76.)	0	0	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.)	72 162	57 166	49 000
78.	Hosszú lejáratra kapott kölcsön			
79.	Átváltoztatható kötvények			
80.	Tartozások kötvénykibocsátásból			
81.	Beruházási és fejlesztési hitel	72 162	57 166	49 000
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.)	41 350	48 511	43 800
87.	Rövid lejáratú kölcsönök			
88.	87. sorból átváltoztatható kötvények			
89.	Rövid lejáratú hitelek	20 167	15 591	10 900
90.	Vevőktől kapott előlegek	348	6 758	6 500
91.	Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	6 505	10 551	10 200
92.	Váltótartozások			
93.	Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben			
94.	Rövid lejáratú kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozással szemben			
95.	Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	14 330	15 611	16 200
96.	Kötelezettségek értékelési különbözete			
97.	Származékos ügyletek negatív értékelési különbözete			
98.	G. Passzív időbeli elhatárolások (99. - 101.)	12 282	13 743	12 863
99.	Bevétel passzív időbeli elhatárolása	410	635	600
100.	Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	8 732	9 460	9 463
101.	Halasztott bevételek	3 140	3 648	2 800
102.	FORRÁSOK ÖSSZESEN	277 647	283 591	270 425

7. sz. melléklet

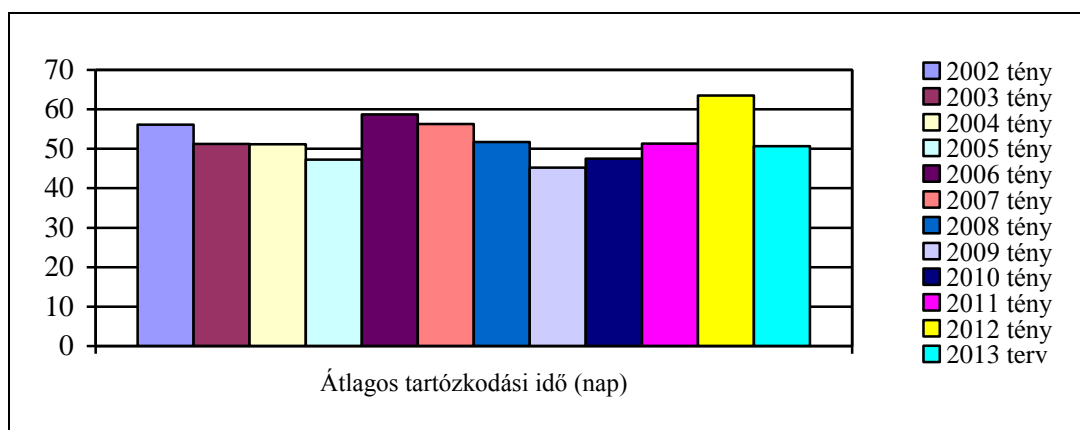
Szervezeti ábra



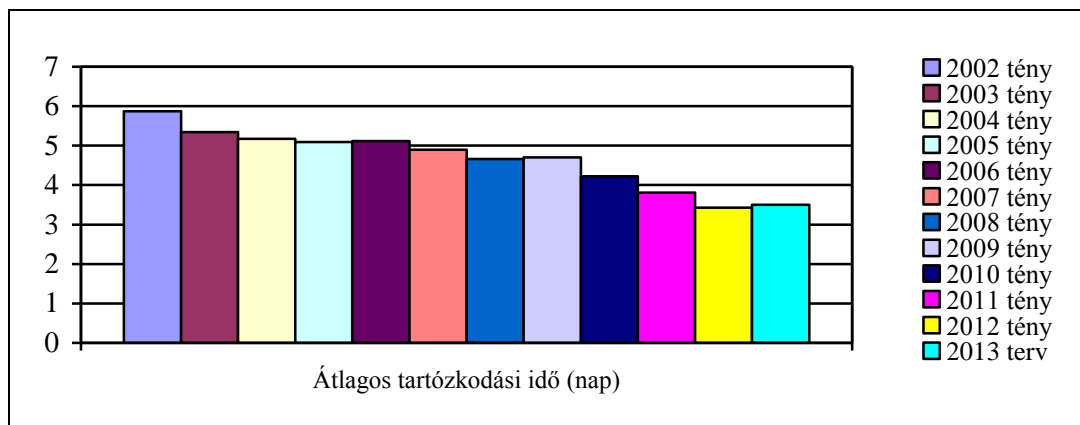
8. sz. melléklet

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	51,30
2012 tény	63,47
2013 terv	50,70



	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 terv	3,50



9. sz. melléklet Konkurencia

3 napos wellness kikapcsolódás bővített félpanziós ellátással akár hétvégén is a Palace Hotel Hévíz****-ben



Eredeti ár: 79 900 Ft Készlet: 3 db Hátralévő idő: 15:26:56

50% KEDVEZMÉNY

Akciós ár: **39 900 Ft** Mennyiség: 1 darab

KOSÁRBA

Palace Hotel Hévíz****

2 fő / 3 nap / 2 éj

Egy, 10 év alatti gyermekét is magával hozhatja!

Foglalható: 2013.03.31-ig, **HÉTVÉGÉKEN** IS kiemelt időszakok kivételével

K&H/MKB/OTP SZÉP kártyával is fizethet!

A csomag tartalma:

- 2 éjszaka szállás
- Üdvözlő koktél
- Bőséges büféreggeli
- Az érkezés másnapján déli levesbüfé
- Bőséges vacsora
- Korlátlan wellness használat: szállodai élményfürdő, pezsgőfürdő, finn és aroma szauna, gőzkabin, fitneszterem, napozótersz
- Fürdőköpeny bekészítés

A szálloda:

A nyugat-balatoni régió legtágasabb szobáival rendelkező szálloda. Négycsillagos kényelem, családias miliő, gasztronómia, wellness és gyógyászati szolgáltatások Hévíz központjában.

3 napos kikapcsolódás Hévízen a Majerik Hotel***-ben, akár hétvégén



Üdülési Csekk

Eredeti ár: 41 800 Ft Készlet: 2 db Hátralévő idő: 06:46:36

52% KEDVEZMÉNY

Akciós ár: **19 900 Ft** Mennyiség: 1 darab

KOSÁRBA

Majerik Hotel***

2 fő / 3 nap / 2 éj

Felhasználható: 2013.03.14-ig hétvégén is kivéve Szilveszterkor

K&H/MKB/ OTP SZÉP kártyával is fizethet! Üdülési csekk felhasználható!

A csomag tartalma:

- Két éjszaka szállás
- Bőséges büféreggeli
- Háromfogásos menüválasztásos ebéd vagy vacsora
- Wifi csatlakozási lehetőség

A Majerik Hotel*** kiemelt övezetben, Hévíz főteréhez közel, a Gyógyító szomszédságában, mintegy 100 méterre található.

A két épületből álló hotelkomplexum nem csak kívülről kelti az otthonosság érzetét, hanem tágas falai között minden fellelhető, ami garantálja a vendégek kényelmét és tartalmas pihenését.

Az elhelyezés egy – vagy kétágyas, pótágyazható szobákban illetve családi szobákban és mini konvháival rendelkező

71.100 Ft helyett 31.990 Ft: 3 nap, 2 éj 2 főnek félpanzióval, élményfürdő-belépővel vagy masszázssal és további extrákkal a Kis Helikon Residence Hotelben, Hévízen



- Belépő a Kehidakustányi élményfürdőbe, vagy a Héliosz wellness-fürdőbe 1 alkalomra 2 fő részére, 2 jegy az új jégpályára
- A szálloda wellness stúdiójának használata (szauna, pezsgőfürdő, gőzkabin)
- Hétvégén 2 belépő asztalfoglalással a hévízi Retro Disco szombat esti bulijára

Brigád ár
31.990 Ft

Vásárolj kockázat nélkül

MEGVESZEM

rendes ár	kedvezmény	megtakarítás
71.100 Ft	55%	39.110 Ft

Az ajánlat érvényes

06	09	36
nap	óra	perc

2 vásárló

0  5

3 napos pihenés Hévízen a CE Hotel Fit****-ben, bővített félpanziós ellátással akár hétvégi felhasználással! Ideális karácsonyi ajándék!



Üdülési Csekk

Eredeti ár: 89 900 Ft	Készlet: 5 db	Hátralévő idő: 07:03:11
---------------------------------	-------------------------	-----------------------------------

67% KEDVEZMÉNY

Akciós ár: **29 900 Ft**

Mennyiség: **1 darab**

KOSÁRBA

CE Hotel Fit**** Hévíz

2 fő / 3 nap / 2 éj

Foglalható: 2012.12.22-2013.03.15-ig

HÉTVÉGEKEN IS

Egy, 6 év alatti gyermek ingyenesen vihető!

Üdülési csekk felhasználható!

K&H/ MKB/ OTP SZÉP kártyával is fizethető!

A csomag tartalma:

- Szállás 3 nap 2 éjszakára kétágyas szobában
- Szülőkkel egy szobában egy 6 év alatti gyermek ingyenesen vihető
- Érkezéskor egy csésze forró bort várjuk kedves vendégeinket a helyi szállószolgálat ajánlásával
- Svédasztalos büféreggeli regionális zalai ételekkel
- Svédasztalos vacsora, változatos szezonális fogásokkal és korlátlan salátabárral
- Vacsorához egy ital/ fő (pohár bor, pohár sör, 1 pohár üdítő / ásványvíz) Grátis
- 2000 forintos masszázskupon
- 500 forintos koktélpupon/fő
- A szálloda wellness részlegének teljeskörű használata (Spa medence, jacuzzi)

Hunguest Hotel Panoráma***
félpanzió, wellness,
gyógyfürdő belépő, ajándék
masszázs
2 fő, 3 nap/2 éj
Hévíz

Megveszem

46 000 Ft helyett
29 900 Ft

10 nap 07:41:31

- 35%

1 / 6

Hunguest Hotel Mirage****
félpanzió
2 fő, 3 nap/2 éj
Hévíz

Megveszem

111 600 Ft helyett
55 600 Ft

9 nap 07:49:25

- 50%

3 / 13

Töltsön el 3 kellemes napot Hévízen, a Hotel Erzsébetben***, egy felejthetetlen éjszakai pezsgőfürdőzéssel!

50% KEDVEZMÉNY

Eredeti ár: 59 990 Ft	Készlet: 3 db	Hátralévő idő: 11:17:07
---------------------------------	-------------------------	-----------------------------------

Akciós ár:
29 990 Ft

Mennyiség: **1 darab**

KOSÁRBA

HOTEL ERZSÉBET HÉVÍZ***
3 nap / 2 éj / 2 fő, félpanzióval
Felhasználható: 2013. 03. 31-ig
hétköznapokon, hétvégéken felár ellenében
is. Kivéve ünnepnapok alatt.
Üdülési csekkkel, **QTP/MKB/K&H SZÉP**
kártyával is fizethető!

A csomag tartalma:

- 3 nap 2 éjszaka szállás franciaágyas szobában
- svédasztalos reggeli
- 3 fogásos menüválasztásos vacsora gyertyafényben a szálloda Éttermében
- érkezéskor üdvözlő meleg ital (kávét, tea, forró csoki)
- Wellness részleg nyitvatartás szerinti használata (pezsgőfürdő, szauna és gőzkabin használata, gyógyvízes medencék)
- 1 alkalommal 1 órás PRIVAT éjszakai pezsgőfürdőzés 1 üveg pezsgővel bekészítve (este 20-tól)
- Fürdőköpeny és széf használat
- Ingyenes Wireless Internet használat a lobbiban
- 10 % kedvezmény a helyszínen a gyógy- és szépségkezelésekből

Pihenjen 3 napot Hévízen, a csendes, de központi fekvésű Park Hotel Hévízben***, és töltsön el felejthetetlen órákat a szomszédos Danubius Hotel vízi világában!

50% KEDVEZMÉNY

Eredeti ár: 43 800 Ft	Készlet: 6 db	Hátralévő idő: 15:45:40
---------------------------------	-------------------------	-----------------------------------

Akciós ár:
21 900 Ft

Mennyiség: **1 darab**

KOSÁRBA

Park Hotel Hévíz***
3 nap / 2 éjszaka, 2 személyre
Felhasználható: 2013. március 29-ig
hétköznapokon, felár ellenében hétvégéken is. Kivéve 2013. március 14-17. között.
6 éven aluli gyermek szállása a szülők szobájában, és reggelije ingyenes!
MKB/QTP/K&H SZÉP kártyával is fizethető!

A csomag ára a következő szolgáltatásokat tartalmazza:

- szállást 2 éjszakra zuhanyozós, vagy fürdőszobás szobában,
- buffé reggelit hideg és meleg fogásokkal,
- a Wellness Stúdió (szauna, pezsgőfürdő) használatát 16:00 és 19:00 óra között,
- szobai safe, vezeték nélküli Internet használatát saját laptoppal, az AFA-t, továbbá
- 2 belépőt személyenként a szomszédos Termál Szálloda (Danubius Health Spa Resort Hévíz****) csodálatos vízi világába, és
- élhet a kedvezményes Tófürdő belépőjegy vásárlásának lehetőségével is.

Családias kis szállodánk Hévíz szívében, mégis csendes, nyugalmas környezetben, csupán 200

Kupont nem adunk, de 80% kedvezményt IGEN! Hotel Kalma, Kalma Villa Hévíz



9 900 Ft / 2 Éj / 2 Fő

Év végi kikapcsolódási lehetőségek három, négy csillagos apartmanokban exkluzív áron!

Hotel Kalma, Kalma Villa a kikapcsolódás és a pihenés oázisa. Az exkluzív Hotel Kalma Gyógyszálló Hévíz központjában, sétálóutcában, a termál-tótól mindössze 5 percre található.

Az exkluzív lehetőség 2 nap, 2 éjszakára Önnek és családjának 2 fős apartmanban (studio) 55.600 Ft-os lista ár helyett, most csak **9.900 Ft-ba**, a 4 fős apartmanban (helyszíntől függően skandináv típusú faház ****) 87.600 Ft lista ár helyett **14.900 Ft-ba** kerül. Az ár szállásdíját, pezsgőfürdő használatát, az érkezés utáni napon egyszeri svédasztalos reggelit

komplex hévízi kúra hatékonyságát folyamatosan fejlesztették a gyógyulni vágyó vendégek igényeire szabva. A tóban való fürdőzés önmagában is olyan előnyökkel jár, amit medence fürdőben nehéz reprodukálni - a víz mozgása enyhe masszírozó hatást fejt ki, a tó felett képződő „párasapka” belélegzése is jótékony hatású -, nem is beszélve a tavirózsák közötti úszás élményéről.

A Hotel Kalma

A Hotel Kalmában minden szállóvendég teljes kényelmet élvezhet exkluzív tervezésű, légkondicionált apartmanjainkban. Szállodánk nyugodt környezetet biztosít vendégeinknek a regenerálódáshoz, hiszen a város forgalom elől elzárt, parkosított sétálóutcáján található. Kényelmes, jól felszerelt stúdioszobáinkban egyedül és párban is garantáltan pihentető lesz az időtöltés.

Tavaszi Édeskettes Hévízen!

3nap/2éj 2 fő részére reggelivel luxusszobákban, ajándék wellness programmal, EXTRA ÉRVÉNYESSÉG - CLUB UNICUM**** - Hévíz



Érvényes még:

05 nap | 15 óra | 37 perc

AKCIÓS ár:

29 900 Ft

EREDETI ár: 59 900 Ft

Megtakarítás: 30 000 Ft

Hévíz Magyarország egyik leg tisztább és legnagyobb természeti kincsével rendelkező városa. A hévízi tó a világ legnagyobb meleg vizű, tözgefenekű gyógytava....

Fizetési lehetőségek:



MEGVESZEM!



FŐNIX CLUB HOTEL **** HÉVÍZ

CIM: 8380 HÉVÍZ, DR. BABOCSAY JÓZSEF ÚT 56.



Hévízi pihenés

2 éjszaka 2 fő részére félpanzióval

42 990 Ft helyett **19 990 Ft 2013.02.01. és 04.30. között**

Vegyen több utalványt akár 4-6-8 éjre is!

Szép kártyát elfogadunk!

Danubius Health Spa Resort Hévíz **** Superior

Hévíz - Magyarország

4* superior Hévízen, ahol a tradíció és szakértelem párosul!

[Tetszik](#) 14E
 [További információ »](#)
[Vélemények, értékelések »](#)

Szeretném olcsóbban, ezért licitálom rá.

Hátralévő idő:
6 nap 22:02:38

Következő tét
19 250 Ft

Megadom !

Megveszem azonnal, kedvezményes áron!

-59%

Egységár:
11 481 Ft/Vendég/éj

Piaci értéke: ~~114 675~~ Ft
Kedvezményes vételár

45 925 Ft

Azonnal megveszem!

All inclusive wellness Hévízen, a Danubius Health Spa Resort Aqua****-ban, akár hétvégén vagy a március 15-i hétvégén vagy húsvétkor is felár nélkül



Eredeti ár: **115 800 Ft**

Készlet: **3 db**

Hátralévő idő: **16:26:24**

50% KEDVEZMÉNY

Akciós ár: **57 900 Ft**

Mennyiség: **1 darab**

KOSÁRBA

Danubius Health Spa Resort Aqua**** Hévíz

3 nap / 2 éj / 2 felnőtt + 1 fő 6 év alatti gyerek részére, **All Inclusive** ellátással
 Felhasználható: 2013. március 31-ig
 hétköznapokon, **felár nélkül hétvégén vagy a március 15-i hétvégén vagy húsvétkor is**
[MKB/OTP/K&H](#) SZÉP kártyával online is fizethet!

A csomag tartalma:

- 2 éjszaka szállás 2 fő részére légkondicionált szobában (Fürdő/WC, fűdőköpeny, hajszárító, minibár, telefon, SAT-TV)
- All Inclusive ellátás (gazdag büféreggeli, kontinentális reggeli - későn kelőknek, gyógyteák, gyümölcs - a gyógyászati hallban, könnyű büféebéd, délutáni kényeztetés, büfévacsera, alkoholmentes italok, a vacsorához csapolt sör és házi borok)
- Személyenként 1 db. 20 perces wellness masszáz a felnőtteknek
- Személyenként egy üdvözlőkocktél
- A szálloda fürdő- és wellness részlegének korlátlan használata: * élményfürdő (200 m2, 29 °C): részben fedett, részben szabadtéri medence pezsgőfürdővel víz

Ajándékozzon élményt karácsonyra! 3 napos pihenés a Hévíz közeli Czerszegtomajon, a Club Dobogómajorban***superior



Üdülési Csekk

**50%
KEDVEZMÉNY**

Eredeti ár: **48 000 Ft**

Készlet: **4 db**

Hátralévő idő: **16:02:56**

**Akciós ár:
24 000 Ft**

Mennyiség:
1 darab

KOSÁRBA

Club Dobogómajor***superior, Hévíz -Czerszegtomaj

3 nap / 2 éj / 2 fő

Felhasználható: 2013. március 30-ig hétköznapokon vagy a téli szünet alatt is (12.26-28-ig), felár ellenében hétvégén is. Kivéve ünnepnapokon és iskolaszüneti napokon (12.12.24-26. és 12.12.29-13.01.01. és 13.03.14-17. között).

Üdülési csekkkel, [MKB/OTP/K&H SZÉP](#) kártyával is fizethet!

A csomag tartalma:

- **szállás** a Club Dobogómajor 18 hektáros üdülőfalu 2 fős stúdiósobáinak egyikében (felszerelt konyha és étkező)
- bőséges **büféreggeli** a főépületben
- **üdülőital** szállodánk hangulatos sörözőjében
- **wellness részleg** (a beltéri medence, a pezsgőfürdők, a szaunák, a gőzfürdő) díjmentes használata 21 óráig
- a kicsiknek játszószoza és fa játszótér használata
- kardió-gépekkel felszerelt **fitneszterem** használata
- **őrzött parkolás**

Club Dobogómajor:

79.900 Ft helyett 28.990 Ft: 3 nap, 2 éj két személy részére all inclusive light ellátással, extrákkal a Hotel Hévíz Superiorban



Brigád ár
28.990 Ft

Vásárolj kockázat nélkül

MEGVESZEM

rendes ár	kedvezmény	megtakarítás
79.900 Ft	64%	50.910 Ft

Az ajánlat érvényes

08	12	42
óra	perc	mp