



AQUAMARIN SZÁLLODAIPARI KFT.

2015. évi üzleti terve

Hévíz, 2014. november 07.

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 2014-ben, tervezett eredménykimutatás 2015-re | 26. |
| 8.3. Nyers mérleg 2014-ban, tervezett mérleg 2015-re | 26. |
| 8.4. A szálloda tőkeszükségletének leírása. | 28. |
| 9. Mellékletek | 29. |
| Kapacitáskihasználtság, költség és bevételi terv 2015. havi bontásban: 1. számú melléklet | 29. |
| Költség és bevételi terv 2015. részletes havi bontásban: 2. számú melléklet | 30. |
| Költség és bevételi terv 2015. éves bontásban: 3/1. számú melléklet | 31. |
| Költség, bevétel és eredmény 2001-2015. 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 a turizmusra is világszinten kihatott. A Magyarországot elérő negatív hatás legjelentősebben Budapesten és a Balatonnál mutatkozott meg, de Hévíz sem kerülhette el a következményeket, bár ez az átlagostól jócskán elmaradt. Település szinten „elenyésző” volt a vendéglétszám csökkenés, ami viszont a Hotel Aquamarin esetében sajnos nem kijelenthető. A pozitív hatások kevésbé, a negatívak viszont hatványozottan jelentkeztek egészen 2013. év végéig. A belső fejlesztések és a kedvező külső hatások évről évre lassacskán olyan profitot eredményeztek, melyek alapot szolgáltatnak szerény és reális elképzelések felvázolásához, megvalósításához. A céget 2014. évben is a megfontolt, következetes gazdálkodás jellemezte, melynek köszönhetően tovább halmozódott a nyereség, és esély mutatkozott egy relatív nagyobb beruházás megvalósításához is. Így a jövőben kijelenthető lesz, hogy a szállodában a kedvező trendek közel akkora fellendülést hoznak, mint a magasabb kategóriába sorolt hotelek esetében, és a negatív gazdasági, társadalmi hangulat sem érinti a céget jóval érzékenyebben, mint a korábbi években. Az Aquamarin ettől függetlenül sajnos nem lesz modernnek nevezhető. A teljes megújulás felé vezető út hosszú, rögzös és nagyon pénzigényes, de a folyamat 2014. év végén visszafordíthatatlanul kezdetét vette! A „B” épületrész 2009. év eleji felújítása nem volt jó időzítés, de nem várathatott magára. Ez az elkerülhetetlen modernizálás 2015. évtől már nem érezteti negatív pénzügyi hatását, mivel ezt a jelentős teherrel a gazdálkodásra nehezedő Euró-s hitelt 2019. év helyett 2014. év végén előtörlesztjük úgy, hogy elegendő likvid tőke maradjon a megkezdett medencerekonstruktív projekt befejezéséhez! Sajnos ez sem egy tovább halogatható feladat, mivel a 2005-ben vízforgatósra átépített medencén elvégzendő megelőző karbantartási munkák gyakorlatilag a nullával voltak egyenlők. A jövőben a külső medence töltő- és pótvíz igénye nem biztosítható termálvízzel, ezért élményelemek beszerelése mellett döntöttünk. A munkálatok megszervezése 2014 őszén elkezdődött!

Az elmúlt közel négy évben kockáztatni, és úgymond előre kellett menekülni, mert nem volt más lehetőség annak érdekében, hogy a 2010-ben „elért” tetemes veszteség lemorzsolódjon. A mai napig folyamatos a felújítás és eszközcsere, újabb szolgáltatások bevezetése, illetve a meglévők magasabb színvonalra emelése, korszerűsítés. Új helyre költözött a fitness terem és a sószoja. Az „A” épületrész szobái komplett ki lettek festve, a szőnyegek le lettek cserélve, és ha csak minimális mértékben is, de a fürdőszobák is fel lettek újítva. Mára már 100%-ban új tévécészülékek vannak mindenhol. A „B” épületrész szobái is átettek egy tisztasági festésen, az épület tetőhomlokzata új védőréteget kapott, a parkban kivágásra kerültek az elszáradt fák, a kukák is kulturált körülmények között vannak elhelyezve. A közösségi terekben le lettek cserélve mindenhol a szőnyegek, a terápián műbőrrel bevont székeken várakoznak a kúrázók és a szolgáltatások irányítói mostanra mindenhol egységes megjelenéssel, négy nyelven vannak kifüggesztve. A külső medencénél az összes napozóágy cseréje megtörtént, a mellette lévő új tároló nyáron italárusító pavilonként funkcionál. A vendéglátás területén modernebb eszközökkel dolgoznak, pótoltuk az elhasznált eszközöket, és amit nem sokan mondhatnak el magukról, határidőre beszereztük az OnLine kasszagépeket. Amellett, hogy a korábbiaktól eltérően tartósabb karbantartási munkát végeztünk vagy végeztettünk el maradt elég tőként, amiből megújítottuk honlapunkat.

2011-ben a nagy erőfeszítések és a gazdálkodás szigorú racionalizálásának következtében, ha csak minimálisan is, de nyereséggel zárult az év. 2012-ben a megújult lehetőségek kihasználására koncentráltunk, de a fejlesztések és a takarékoskodás tovább folytatódott. Úgy termelt profitot a hotel, hogy 10 millió forint céltartalékot is tudtunk képezni a 2008-ban

meggondolatlanul elkészítettetett komplett felújítási tervek „kivezetéséhez”. 2013-ban már pénztartalékkal (de még mindig szükséges volt a folyószámla és a forgóeszköz hitel) és dömping árakkal indult neki a cég az újesztendőnek. A szezon közeledtével igyekeztünk elfogadtatni törzsvendégeinkkel és megértetni leendő vendégeinkkel, partnereinkkel, hogy az ár / érték arányt vizsgálva nagyon megéri nálunk megszállni, gyógy és egyéb szolgáltatásokat igénybe venni, kihasználni a saját kútból táplált gyógyvizes medencék által biztosított lehetőségeket. Év vége közeledtével, átíelve 2014. januárra, februárra ismét dömping áron töltöttük a szobákat úgy, hogy továbbra sem feledkeztünk meg hűséges vendégeinkről. Stratégiánk meghozta gyümölcsét!

2014-ben nyárra már eljutottunk arra a szintre, hogy egyre eladhatóbb állapotba került a szállásszolgáltatás és a dolgozók is előtérbe kerültek. A fix és bejelentett béren felül műszakpótlékkal, egyes területeken és munkakörökben mozgóbérrel, 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. Az éves átlag dolgozói létszám az utóbbi négy év alatt két fővel nőtt és január 01-től megtörtént az évek óta halogatott bérfejlesztés.

Ez év vége közeledtéig is a megkezdett úton jártunk, tovább folytattuk stratégiánkat! Látva, hogy az eredmény mennyivel fogja meghaladni a tervezettet, tovább csiszoltunk a színvonalon. 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 külső mellett egyre nehezebben értékesíthetők. A szálláshely kiválasztásánál nagyon sokat számít a megjelenés. Kritikán aluli az „A” épület állapota! Amíg a fűtetlen, hűtetlen belső udvar szigetelése nem oldódik meg, nem is érdemes a nyílászárók cseréjén gondolkodni. Erre van árajánlatunk csakúgy, mint napelemek felállítására és bízunk benne, hogy lesz a közeljövőben olyan pályázat, melyen 2015-ben már el tudunk indulni. Ebből reményeink szerint megfelelő összeget el tudunk majd különíteni klimatizálásra, illetve a régi A” épületszárny külső szigetelésére, tatarozására.

2015-ben a Hotel Aquamarin az eddig kialakított árpolitikáját úgy kívánja tovább folytatni, hogy a részben felújított „A” épületszárny szobáit közepes árszinten tartja. Arra törekszünk, hogy ezzel a minőséggel maximálisan eleget tudjunk már tenni a kisebb költségvetéssel rendelkező vendégek elvárásainak. Eszerint alakítjuk, formáljuk a „termék” és a hozzá kapcsolódó szolgáltatások árát. 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. Lehetőséget látunk arra, hogy 2015. év végére rendelkezünk ismét annyi szabad tőkével, hogy be tudjuk fejezni az „A” épületrészben a szobák további, 100%-osra történő felújítását. A „B” épület szobáitól való eltérés 2016. évig továbbra is kihat majd a komplexum egészére. Középtávú tervünk, hogy a szállodát azonos színvonalon tudjuk kommunikálni, propagálni.

Továbbra 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 mutató, 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.

Kedvező tulajdonságunk a városközponthoz való közeli fekvés, a viszonylag könnyű megközelíthetőség, a terület nagysága és elrendezése. Legnagyobb előny viszont a saját kútból nyert gyógyvízen alapuló fürdőszolgáltatás, terápiás részleg. Szükséges viszont a gyógyászaton kívül egyedi, az adott területre nem feltétlenül jellemző, de általánosan kedvelt, minél inkább évszaktól független további, magasabb színvonalú szolgáltatások létesítése, mint például egy kültéri szauna, amit 2014. október végén meg is építettünk. A hidegebb hónapokban való fürdőzés és a wellness érdekében már 2014. év végére elkészülnek az elfolyó termálvizek újra hasznosíthatóságának tervei, de a munka csak 2015. január 05-én veszi kezdetét. Ekkor lesznek majd beépítve a külső medencébe az élményelemek és egyúttal fel is újítjuk magát az egész medencét. Azért, hogy a projekt határidőre, azaz 2015. március 06-ra befejeződjön, és ne kelljen az időjárás viszontagságaival kalkulálni, minél gyorsabban be kell fedni a medencét. Ezzel párhuzamosan arra is törekedtünk, hogy a régi épület összes szobájában nívósabb szállást biztosítsunk. Azért, hogy ez megvalósuljon, már 2014. év elején hat szobát összenyitva három, igényesen berendezett kétszobás szobát alakítottunk ki az „A” épületrészben. Év végén újabb két szoba összenyitásával egy exkluzív kétszobás szobát rendeztünk be és az összes többiben felfrissítettük a bútort. Forrás hiányában 2015. évre húzódik át a nyílászárók, szőnyegek és a bejárat ajtók cseréje, valamint a fürdőszobák felújítása. Korábbi célunk, hogy a szálloda komplex szabadidő- és gyógyközponttá váljon, adott területen speciális, egyedi és híres legyen, lassan, nagyon lassan, de belátható időn belül meg fog valósulni! Új vendégkör „bevonzásával” és törzsvendégeink segítségével tovább öregbítjük városunk jó hírét, a szállodában bekövetkezett pozitív változások által generált, és az eddiginél is szebb emlékeket messze földre eljuttatjuk! 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 megközelíthetők, valamint a csomagajánlatokba is be lehetne „szűrni” pl. kozmetikai kezeléseket vagy speciális fogyókúra csomagokat is ki lehetne alakítani. Drágább, önerőből lehetetlen, viszont hosszú távon költségmegtakarítást is eredményezne ugyan ezen a helyen egy mosoda. Ha „külsősöknek” is végeznénk ezt a szolgáltatást, a beruházás jóval hamarabb megtérülne és rövid időn belül hasznot is hozna. Négy éve húzódó kérdések ezek. A két alternatíva közül bármelyik megvalósítás azért várat magára, mert nincsen olyan vállalkozó, aki beinvestálna ekkora összeget úgy, hogy nem ismert a Kft. „sorsa”, azaz hosszú távon milyen elképzelések vannak az üzemeltetésről! Ha lesz egyértelmű elhatározás, akkor már 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 már nem csak annyiban merül ki, hogy igyekszünk a ház állapotát maximálisan megővni a biztonságos üzemeltetés érdekében. A halasztást nem tűrő munkákat 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, továbbra is őszre időzítjük. Természetesen körütekintően, következetesen biztosítjuk, illetve tartjuk meg a Kft. nehezen megszerzett 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 °C⁰ 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 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 szárnnnyal bővült az épület. 2001-ben Hévíz városa megvásárolta a szállodát.

Településünknek jelentős turisztikai vonzereje van. Városunkba a vendégek 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 °C⁰-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 186 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 186 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 és a presszóban, 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, sószo (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. árusítunk 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 fogadja a szállóvendégeket.

Tulajdonosi döntések és határozatok megszületését várja a szálloda vezetése. Forrás hiányában a mai napig is csak nyomokban valósult meg az „A” épület felújítása, a fürdő modernizálása, a konyha korszerűsítése, az étterem kibővítése, konferenciaterem építése, stb. Az elmúlt években hazai és EU-s fejlesztésekre kiírt pályázatok nem találkoztak a Tulajdonos elképzeléseivel. Szükségünk van minden segítségre ahhoz, hogy kicseréljük a nyílászárókat, elvégeztessük a ház külső szigetelést és a tatarozást, az elfolyó meleg vizet teljes körűen tudjuk újra hasznosítani, korszerűsítsük a fűtést, napelemeket szerezhessünk be, klimatizáljuk az épületet. Tehát ami továbbra is nagyban meghatározza gazdaságos működésünket az az energia díja, ami kiegészül az élelmiszer árak kiszámíthatatlan növekedésével, a bérköltségek és az igénybe vett szolgáltatások árának emelkedésével. Reméljük, hogy 2015-ben is lesznek olyan pályázati támogatásra kiírások, melyek elnyerésével az Aquamarin Kft. dinamikusan fejlődhet! Ahhoz, hogy könnyebben elérhető legyen, minden erőnkkel azon vagyunk, hogy legalább a minimális önrészt biztosítsuk. Mindezen bizonytalanságok 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 az adott 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 és hivatalosan 18 gyógyhellyel rendelkező településünk van.

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 $47\,500\text{ m}^2$, forrásának percenkénti vízhozama közel 20 000 liter, ami lehetővé teszi vizének 72 óránkénti teljes megújulását. A gyógyvíz hőmérséklete nyáron $33\text{--}35\text{ C}^0$ és az időjárástól függően télen sem csökken 22 C^0 alá.

A Hévízre jellemző egészségturizmuson belül megkülönböztetünk gyógy- és wellnessturizmust. 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 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, ami a beható árstratégia (a tömegtermékek lehető legalacsonyabb áron való bevezetése) alkalmazásának is „köszönhető”. Az ilyen árpolitikát alkalmazó és kategorizálatlan szálláshelyek megítélésünk szerint rossz hatással vannak a látszólag velük azonos vagy alacsonyabb, de minősített 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 és 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, és a szálláshely szolgáltatásban is komoly lemaradást kell behoznunk 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 a hévízi TB által támogatott gyógy-szolgáltatást nyújtó „piacon” van verseny az intézmények között. 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 olyan fürdőváros, ami a gyógyító hatásokra épül. Szállodánk számára alapvetően a „fogyasztók” két fő szegmensét 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 a 1,5-2 hetet kúrázók körébe tartoznak. Ez a vendégkör sajnos szállodánkra nem igazán 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 üdülésicsekk rendszer megszűnésével elmaradt szállodánkból.

4.5. Jövőkép

Döntő fontosságúak a gazdasági szempontok. A jövedelemteremtő képesség biztosítása érdekében szezontól és évszaktól függetlenül kívánjuk növelni a szállóvendégek számát.

A kültéri medence „üzemelését” a hidegebb hónapokban kénytelenek vagyunk megrövidíteni, viszont a kinti szauna és az élményelemek létesítésével sokkal komfortosabbá tesszük vendégeink tartózkodását. Tehát a tényleges fürdés mellett a szolgáltatások mennyiségének növelésével és a meglévők minőségének javításával szélesebb réteget érünk el úgy, hogy biztosítjuk a különböző korosztályok és az eltérő fürdési szokásokat preferáló célcsoportok egymástól való függetlenségét, zavartalan pihenését. Az elfolyó termálvizek összegyűjtésével nem csak a hideg hónapokban való fürdőzést tesszük lehetővé, hanem egyúttal víz- és energiatakarékosan üzemelünk az egészségügyi szempontból is kifogástalan vízminőséggel.

A belső medencéknél is elképzelhetők részmegoldások. Nem tűr halasztást a nyílászárók cseréje, ami nagyon jó lenne, ha akár csak részben is, de pályázati pénzből valósulhatna meg! A kénes víz olyan negatív hatást gyakorolt hosszú évek alatt a felületekre, hogy azok már esztétikailag is kívánni valót hagynak maguk után. Egy későbbi átfogó rekonstrukcióval, jellegének megfelelő módosításával, fejlesztésével az eredeti fürdőlétesítmény egy komplex egészségügyi és szabadidőközponttá válhatna, ami által lehetőség nyílna a fürdő besorolásának javítására, használatának minél nagyobb mértékű kiszélesítésére. Mindez a fürdőt és egyben a szállodát az adott területen speciálissá, egyedivé, híressé tehetné!

Régi vágyunk, a felújításra szoruló „A” épületrész minőségi fejlesztése, a jelenleginél jóval színvonalasabb szálláshelyszolgáltatás érdekében megkezdődött. Az állagmegóváson túl a kizárólag saját forrásból „táplálkozó” keretből a maximalitásra törekedve lecseréltük a bútorszak egy részét. Tovább újítjuk, szépítjük és próbáljuk komfortosabbá varázsolni ezeket a szobákat! Tervezzük a szőnyegek és az áramvezetékek felújítását, a fürdők generálózását és a maradék berendezési tárgyak, valamint a nyílászárók cseréjét. Nagyon jó lenne, ha ez utóbbi akár csak részben is, de pályázati pénzből valósulhatna meg!

A szerelvények (áram, víz és fűtés vezetékek) komplett cseréjét sem vagyunk képesek önerőből megoldani! A konyha kisebb eszközeit a hatékonyság érdekében egy pályázati lehetőséget kihasználva lecseréltük, de az étterem berendezése is megérett a változásra.

Az egész régi épületszárnyban szeretnénk ha megtörténne a klimatizálás, mely által bizonyára jelentősen megnőne az energiaigény. Ezt napelemekkel szeretnénk biztosítani úgy, hogy hőcserélővel építtetjük ki a rendszert. Bízunk benne, hogy környezetvédelmi gondolataink, ha akár csak részben is, de pályázati pénzből meg tudnak valósulni!

Területünk alkalmas lehet uszoda vagy akár konferenciaterem építéséhez, a víztorony pedig turisztikai attrakció létrehozásához. Előbb utóbb a jövőben új kutat kell majd fűrni! Egy ilyen projekt egybekötve kutatásfejlesztéssel alkalmas lehetne a gyógyvíz belső használatra történő minősítés megszerzésével, ami egy eddig teljesen új területre sodorná a céget és egyedi funkcióval töltené meg az épületet.

Anyagi lehetőségeink gátat szabnak elképzeléseinknek. Bízunk benne, hogy belátható időn belül lesznek olyan támogatások, melyek már a Tulajdonos közép és hosszú távú elképzelésének 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, 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 költségeket 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 ismeretéből 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 (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 csak minimálisan emeli meg, 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. 2015-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 „nyitva tartással” 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 mellett egy pavilonban hűsítőket (ásványvíz, üdítők, csapolt sör, bor), fagylaltot, 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 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 közül csak négy olyan van, ami a kategória színvonalát biztonsággal eléri. 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. Utóbbi megvalósítását 2015 tavaszára időzíti, a tervezés már nagyon előrehaladott stádiumban van!

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 2015-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. 2015-ben 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. Honlapunk átlátható, bizalomgerjesztő és felhasználóbarát. Bátran kijelenthetjük, hogy az egyetlen olyan oldal, ahol (mint egy webshopban) előre kiválaszthatja magának a vendég az OEP által támogatott és az extra fizetendő gyógyszolgáltatásokat szállással és ellátással, majd a folyamat végén konkrét és korrekt árajánlatot is kap. 2014 tavaszán az elérhetőségünket mobil verzióval, azaz okos telefonra optimalizálva tovább fejlesztettük, 2015-ben pedig applikációt fogunk „csináltatni”. 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 felhagytunk.

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 közvetítőkön keresztül történő értékesítés szintén kockázatvállalással jár. Különösen nagy a bizonytalanság az egyre több olyan cég esetében, melyek kuponokat értékesítenek! Az ukrán orosz „háború” miatt több orosz székhelyű kisebb utazási iroda fizetéseképtelenné vált, ezért az eddiginél is nagyobb figyelmet szentelünk az előlegek befizetetésének. Veszélyt jelent, ha esetleg tovább mérgesedik a helyzet, és az „EU” pl. az orosz turisták vízumhoz jutását nehezítené, lassítaná, illetve ellehetetlenítené.

A krízis helyzet negatívan hathat az árfolyamokra, ami számunkra nagy kockázatot jelenthet, mivel a Kft. nagy összegű Euró hitelből újította fel 2009-ben a „B” épületrészt. Ezt 2019. év helyett 2014-ben előtörlesztjük, így 2015-ben ez már nem nyomasztja a céget.

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 márkanév. • 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. • Konferenciaterem 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. • Balatoni wellness szállodák 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. november 07-i állapot:

- a foglalkozás-egészségügyi kategóriák szerint: B kategóriás dolgozó 18 fő, C kategóriás dolgozó 37 fő, D kategóriás dolgozó 18 fő.
- A vállalat tevékenysége szerinti csoportosítás alapján: 27 fő főtevékenységet és 46 fő „mellék” tevékenységet végző személy.
- Szakképzettség szerinti összetétel alapján: 10 fő felsőfokú képesítésű, 33 fő érettségizett, 25 fő szakiskolát, illetve szakmunkásképzőt és 5 fő általános iskolát végzett.
- Munkaszerződés alapján: 14 fő határozott és 59 fő határozatlan idejű szerződéssel.
- Munkavállalók nemek szerint: 46 nő és 27 férfi.
- A munkahely megközelítése szempontból: 9 helyi és 64 „bejárós”.
- Munkakör szerint végzett tevékenység alapján: 6 fő adminisztráció, 8 fő recepció és értékesítés, 24 fő gyógyászat és fürdő, 7 fő housekeeping, 22 fő vendéglátás, 6 fő műszak.

A 2015. évet mindösszesen 72 fővel kezdjük, melyből várhatóan 2 fő csökkent munkaképességű rehabilitált személy. 2015-re viszont a színvonal emelésének szükségszerűsége miatt várhatóan bővíteni kell majd a dolgozói létszámot, mely éves szinten havi átlagban előre láthatólag nem meg fogja meghaladni a 74 főt. Mindezen felül munkahelyi gyakorlati képzés keretén belül 10 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 és a dolgozók többségének bére 2015-ben sem 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. 2015. évre 37 970 vendégéjszakával tervezünk, ez éves szinten 55,9 %-os kihasználtságnak felel meg. A szobaéjszaka 21 198, ami átlagosan reális, 58,1%-os kihasználtságot jelent. A magas fenntartási és az állandó, folyamatos felújítási költségeket figyelembe véve az 58,1 %-os kihasználtság is szép nyereséget hoz, de szem előtt kell tartani az elmaradt felújításokat. A jól prosperáló szállodáknál 70% körüli a kihasználtság, ez megalapozza a folyamatos felújítást és a tulajdonosok is megkapják a befektetett tőkére eső hozamot. A foglaltság ciklikus, jellemző a téli hónapok gyenge kihasználtsága. A ciklikusság ugyan megmarad, de a kilengése enyhébb. Megítélésünk szerint ezt a mutatót 2015-ben nem tudjuk produkálni annál is inkább, mert a tömeg helyett a jövőben inkább a minőségre koncentrálnunk. Az 58,1%-os kihasználtság terv az utóbbi két évet tekintve 58,35 és 58,47% alatt van (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, bútortáratát. 2014. év elején 6db szobát szinte teljesen, és ősszel újabb 2db-ot 100%-ban felújítottunk. A fennmaradó 36 szobát sajnos csak elkezdni tudtuk ágyak, matracok, apró bútorok cseréjével, amit 2015. évben tovább folytatunk úgy, hogy előtérbe helyezzük a nyílászárók cseréjét!

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, vagyoni, munkaegészségügyi és műsorszolgáltatási jogdíjakat tartalmazza.

A munkabérek és személyi jellegű tételek felhasználása viszonylag egyenletes. Körülbelül fél hónapnak megfelelő jutalmazási keretet decemberre terveztünk. A 2015. évi adótörvények még nem ismertek, ezért annak hatásával nem számoltunk.

Az értékcsökkenésnél február és november hónapokra 2,5 millió Ft értékben kis értékű szobaberendezés cserét tervezünk. Áprilistól a folyamatos pótlás miatt viszonylag egyenletes ütemet mutat: a meglevő tárgyi eszközeink elhasználódását, illetve a pótlást számoljuk el. Az év végén tervezzük a nyílászárók cseréjét, amely az alacsony leírási kulcs miatt nem kiugró érték.

Az eladott áruk beszerzési értéke (ELÁBÉ) a „bolti” forgalomról árulkodik. Az átlagos havi nettó forgalom 246 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 „átcsúszó” 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 elegendő lesz, már a „biztonság kedvéért” sem szorulunk az eddig megszokott folyószámlahitelre.

A szálloda állapotából és a világban végbemenő gazdasági folyamatoknak köszönhetően, továbbá figyelembe véve az inflációt (még akkor is, ha az rekord alacsony), a szálloda stabilan működik. Az orosz vendégek számának megtartása (kiszámíthatatlan meddig tart és milyen ütemű), illetve enyhe visszaesése reményt ad. A tervezett eredmény is ezt tükrözi:

42 105 eFt adózott eredményt szeretnénk elérni.

3/1. számú melléklet

Összegezve mutatja a költség bevételi adatokat a 2014. évi „várható” és 2015. évi tervezett adatokkal. A költségeknél átlagosan a bázisévhez viszonyítva 6,9 %-os növekedést prognosztizálunk. A 2014. évi 448 669 eFt várható összköltséggel szemben 2015. évre 479 650 eFt-ot tervezünk. Itt kell megjegyezni, hogy bár minimális vendégéjszaka csökkenéssel számoltunk, az összköltség mégis emelkedett a minőségi szolgáltatás biztosítása miatt.

„51” anyagköltségek

A tervezett 123 100 eFt anyag költségből:

- 49 240 eFt az étkezési anyag költség,
- 34 340 eFt energia költség (áram, gáz, víz),
- 39 520 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 2015. évre 63 500 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 keresztüli 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. Bízunk benne, hogy a szolgáltató nem tervezi 2015. évre sem a felületei díj számottevő emelését. 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. Nő az OnLine felületen való értékesítés, így ezzel együtt jelentős tétel az értékesítés után fizetett jutalék is.

„53” egyéb szolgáltatások

Egyéb szolgáltatásra 18 300 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: 152 935 eFt

Személyi jellegű kifizetés: 22 150 eFt

Béjárulék: 39 665 eFt

Személyi jellegű ráfordítás: 214 750 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. Vállalkozásunk átlagos statisztikai létszáma várhatóan 2014. évben 72 fő lesz, 2015. évre 74 fővel kalkuláltunk a minőségi követelmények emelése miatt.

2015. évben is biztosítjuk a törvény által előírt minimálbért, illetve szakmai minimálbért, bár ez még nem került az Országgyűlés által meghatározásra. A bérfejlesztés ennek ismeretében történik. 2014. november 07. után 2014. év végéig már csak 19 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, továbbá az értékesítésen a recepciósnál a teljesítmény fokozása érdekében tovább emeljük a mozgó bért 2015. évben. Az emelés forrása a szakképzési járulék gyakorlati oktatással való teljesítése (5,1 millió Ft), mely 2012. évtől számunkra kedvezően módosult, valamint a rehabilitációs járulékfizetés kiváltása „rehabilitált” dolgozók alkalmazásával.

Támogatási szerződéskötés van folyamatban EUS - támogatásból 2 fő szakács gyakornok foglalkoztatására, amely 3,4 millió Ft bér megtérülést ígér vállalkozásunknak. A 2014. évi munkahelyvédelmi akció tervben meghirdetett kedvezmények tudomásunk szerint 2015. évben is élnek, ezt továbbra is igénybe kívánjuk venni.

„57” értékcsökkenés

2015. évre 28 400 eFt értékcsökkenéssel számolunk.

Megítélésünk szerint lehetőség látszik jelentős 71 millió Ft tárgyi eszköz bővítésre, ebből 10 millió Ft kis értékű 100 000 forint alatti tárgy, így költségként azonnal megjelenik ez évben. A tárgyi eszközöknél a külső medence befedését nyílászárók cseréjét, a külső homlokzat és fa földém felújítását, szobák berendezési tárgyainak és számítástechnikai eszközök beszerzésével számoltunk. Sok év után felvállalhatjuk, hogy az éves értékcsökkenésnek több mint kétszeresét beruházásra fordítjuk. Ez ideig anyagi lehetőségeink korlátozták ezt.

„8” ráfordítások

- Anyagjellegű ráfordítás (ELÁBÉ) 2 950 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 mellett egy pavilonban hűtőket, fagylaltot, csapolt sört, stb. árúsítunk a felfrissülésre vágyó fürdőző vendégeinknek!

- Egyéb ráfordítás 23 100 eFt. Ebből:

költségvetéssel elszámolt adók: 2 300 eFt

helyi adók: 10 800 eFt

le nem vonható ÁFA: 10 000 eFt

- Pénzügyi ráfordítások 650 eFt.

Összetétele:

árfolyam különbözet: 650 eFt

A hitel 2014. évben visszafizetésre kerül, így kamat költséggel nem kell számolni. Az árfolyam különbözet az Euróban kiállított számlák pénzügyi rendezéséhez kapcsolódik.

- Rendkívüli ráfordítással minimális 200 e Ft értékben számoltunk, mivel az elmúlt években nem fordult elő.

- Nyereséget terhelő adót 4 700 eFt-ot terveztünk.

„9” bevételek

- Szálloda bevétele: 178 765 eFt

37 970 éjszakára átlagosan 4.708 Ft / éjszaka áron kalkulálva.

- Vendéglátás bevétele: 162 130 eFt

37 970 adag reggeli nettó 1 695 Ft / adag áron: 64 400 eFt

37 970 adag panziós étkezés nettó 1 864 Ft / adag áron: 70 800 eFt

5 200 nap postai dolgozók étkezése 2 755,9 Ft / nap 14 330 eFt

16 680 adag személyzeti étkezéssel kalkulálva nettó 393,7 Ft / adag áron: 6 600 eFt

Rendezvény, a-la cart egyéb: 6 000 eFt

- Gyógyászati jellegű bevételek: 167 595 eFt

Tb térítése 49 000 db kezeléssel számolva: 25 100 eFt

Tb kezelés után vendég által fizetett rész: 17 000 eFt

Teljes áru gyógyászati kezelések (külföldi): 90 695 eFt

Fürdőbelépőkből származó bevétel: 34 800 eFt

A hazai vendégek TB kezelés iránti igénye stagnál, illetve további visszaesés várható. A külföldi vendégek (főleg oroszok) gyógykezelése viszont fellendülőben van. Új gyógy szolgáltatásokkal bővítettük a kínálatot oxigén terápiás keringés javító Bemer készülékkel, valamint függesztő ágy áll rendelkezésre az egyéni gyógytornához. A továbbiakban hely hiány miatt újabb géppark bővítés már nem várható, az elavult gépek cseréje azonban aktuális. A jövőben az ízületi pakolások körét és a különböző masszázst fajták bővítését tervezzük, ezen tevékenységeknek nincs külön helyigénye.

- Fitnesz szolgáltatás bevétele 1 905 eFt

- Egyéb értékesítés bevétele 830 eFt

(Alaptevékenységhez kapcsolódó terem és helység bérleti díjak.)

- Egyéb bevételek 6 045 eFt

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

- Pénzügyi bevétel 1 500 eFt

Tartós megtakarítást nem tudunk képezni, mivel a beruházások pénzmozgással járnak. A pénzügyi bevétel az időleges megtakarítás folyószámlán rövid időszakra (30 napos) lekötése után kapott kamat, valamint az EUR-számlák pénzügyi rendezéséhez kapcsolódó árfolyam különbözetből áll.

- Rendkívüli bevétel 2.985 eFt

Vízforगतó berendezéshez és a sporteszközfejlesztéshez kapott vissza nem térítendő támogatás értékcsökkenéssel arányos része. A medence felújítás miatt a vízforगतónál hátra levő teljes tétel elszámolásra kerül.

8.2. Nyers eredmény kimutatás 2014-ben, tervezett eredménykimutatás 2015-re

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

2015. évre az értékesítés nettó árbevételét 511 225 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 43 170 eFt-ra tervezzük. Ez 8%-a a nettó árbevételnek, nem éri el az országos átlagot (kb. 20%), de mint az már korábban is említésre került, a szálloda állapota sem, így „ezt is nagyon meg kell becsülni”. Jelentős a növekedés a 2012. évi 2,7 %-ról

- A pénzügyi műveletek eredménye 850 eFt nyereséget mutat. A hitel visszafizetése és a minimálisan érintő árfolyam ingadozásnak köszönhetően (nincsen fizetendő kamat) a nyereség az üzemi eredményt növeli.

- A szokásos vállalkozási eredmény így 44 020 eFt-ra alakul.

- Rendkívüli eredménynél 2 785 eFt-ot terveztünk. Jelentős 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 46 805 eFt lehet.

- Az adózott eredmény 42 105 eFt-ra változik, a társasági adó elszámolása után.

8.3. Nyers mérleg 2014-ben, tervezett mérleg 2015-re

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

Befektetett eszközök 2015. évi tervezett záró értéke 240 410 eFt.

Jelentős a növekedés (42 600) az előző évhez képest. 2015. évben 14 mFt-os külső medence befedést és 14,5 mFt-os medence felújítást, 17 mFt-os nyílászáró cserét az „A” épületnél és hozzá kapcsolódóan 18,4 mFt-os épület külső felújítást terveztünk. Egyéb belső berendezésre (bútor, számítástechnikai eszközök, stb.) 7,1 mFt-ot szántunk. Az éves értékcsökkenés elszámolása után marad a 42 600 eFt befektetett eszköz többlet.

Forgóeszközök 2015. évi várható záró értéke 85 030 eFt.

- A készleteknél az étkezési anyagok, az áruknál a presszóban értékesített termékek szerepelnek a mérleg soron. Ennek értéke 2 670 eFt. Ezen termékek rugalmasan, gyorsan beszerezhetők, így a tervezett készlet értéke az áremeléseket is figyelembe véve elégséges.

- A követelések állománya 6 800 eFt-ra várható. Ebből a vevők 2 600 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 alól. Az egyéb követelések értéke 4 200 eFt, ami pénzhelyettesítőket, mint például bankkártyás, SZÉPkártyás fizetést és a vevői előlegek után befizetett ÁFA-t takarja. A kártyás fizetések elterjedése rohamos, 2015. évben is további bővülésre számítunk.

- Értékpapírral, többek között a beruházáshoz kapcsolódó pénzmozgások miatt várhatóan 2015. évben sem fogunk rendelkezni.

- A pénzeszközök értéke 75 560 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 a likviditáshoz szükséges pénzzel számoltunk. A 73,5 millió Ft a havi pénzforgalom másfélszerese, így mindent időben átütemezés és folyószámlahitel nélkül tudunk teljesíteni.

Aktív időbeli elhatárolás értéke 1 875 eFt.

Aktív elhatárolt bevételnél 1 425 eFt-al kalkuláltunk, mivel lehet a vendégek körében előre fizetés. Az elhatárolt költségeknél 450 eFt-ot számítottunk jellemzően a következő évi szaklap és újság előfizetést tartalmazza.

A mérleg főösszeg 327 315 eFt.

Növekedése a tárgyi és forgó eszközök emelkedéséből adódik.

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

Saját tőke értéke 275 265 eFt.

A saját tőke emelkedése a mérleg szerinti nyereségből adódik.

Céltartalék 6 700 eFt.

Az előző évben képzett céltartalékot feloldjuk, majd újra képeztük a munkaügyi kártérítési pernél. Várározásaink szerint 2014. évben még nem ér véget.

Kötelezettségek 34 050 eFt.

A rövid lejáratú kötelezettségek értéke 34 050 eFt. A kötelezettségek között hitellel nem kalkulálunk mivel 2014.évben kifizetésre kerül és 2015.évben nem kívánunk újabb hitelt felvenni. A vevői előleg 6 000 eFt, a szállítói kötelezettség 7 450 eFt. Az egyéb kötelezettségek 20 600 eFt a bérek és közterheinek utólagos pénzügyi rendezése miatt marad.

Passzív időbeli elhatárolások értéke 11 300 eFt.

Ebből költségekre fordított 10 870 eFt (vezetői prémium, energia, vagyonvédelem, jutalék, bérleti díj, stb.). Halasztott bevétel 430 eFt-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. év végéig tőke, valamint kamattörlesztés terhelte pénzügyi helyzetünket. Előre gondolkodtunk, a külföldi utalásokat következetesen az Euró számlánkra kértük, így lehetségessé vált, hogy év végén „megszabaduljunk” a hiteltől úgy, hogy elegendő „szabad” tőkénk maradjon céljaink megvalósításának elkezdéséhez. Sajnos mivel a szálloda anno csak részben került felújításra, az „előregedett” rész működtetése jelentős karbantartási költséggel jár.

2014. év végére ismét elértük, hogy a folyószámláinkon annyi pénz lesz, hogy a napi kifizetések nem jelentenek majd gondot. Az év végi várhatóan 77,5 mFt-os bankszámla egyenleg elegendő lesz a folyamatos működéshez, tehát igyekszünk a jövőben is takarékosan, megfontoltan, következetesen gazdálkodni a rendelkezésünkre álló pénzeszközökkel!

Az alábbi táblázat azokat a sürgősen elvégzendő munkákat tartalmazza, melyek halogatása szintén nem folytatódhat. Közülük van olyan, melyeket önerőből részben el tudnánk végeztetni, viszont a következetesség azt diktálja, hogy ha megfelelő mennyiségben lenne pályázati pénz (jelenleg nincs tudomásunk ide vonatkozó pályázati lehetőségről), illetve az ahhoz szükséges önerő, ésszerűbb lenne egyiket a másik után 100%-osan megcsináltatni. Ezt viszont csak mindenképpen jól összehangoltan, időben leponosított ütemterv alapján lehet végrehajtani, mivel a vendégek többségére zavaróan fog hatni. A pénzügyi terv ezeknek a tételeknek sajnos csak a legszükségesebb mértékét (*) tartalmazza! A korábbi évek gyakorlatának megfelelően, ha rendelkezünk elegendő szabad tőkével, egyes munkafázisokat ha csak részben is, de meg fogunk csináltatni:

| | Munkafázis | Mindösszesen | (*) Szükséges |
|------|---|--------------|---------------|
| | | Ft (bruttó) | |
| 0. | Külső medence befedése: | 17.297.400 | 17.297.400 |
| | Élményelemek beépítése: | 6.593.686 | 6.593.686 |
| | Tervezés (engedélyeztetés), előkészületi munkák: | 3.086.100 | 3.086.100 |
| | | 8.788.400 | 8.788.400 |
| 1./a | Nyílászárók cseréje mindenhol: | 61.451.700 | |
| | Nyílászárók cseréje csak a szobákban: | | 21.626.248 |
| 1./b | A külső homlokzat szigetelése a fa födém javításával, komplett tatarozással: | 83.302.120 | |
| | Tatarozás, fa födém javítása: | | 23.374.990 |
| 1./c | Szőnyegek, bejárati ajtók, bútorok cseréje, villanszerelés, fürdőszoba felújítás, festés: | 96.942.280 | |
| | Bútorok cseréje: | | 6.254.496 |
| 2./a | Tetőszigetelés: | 3.752.766 | |
| 2./b | Napelemek (akár részletfizetéssel): | 31.490.222 | |
| 3./a | Klimatizálás (kompakt vagy split): | 32.456.488 | |
| 3./b | IT, beléptető rendszerek (szobák, fürdő) kiépítése: | - | |
| 3./c | Belső építészeti (aula, strangok kiépítése, stb.): | 222.579.811 | |
| 4. | Fedett fürdő felújítása, modernizálása: | - | |
| 5. | Egyéb kis értékű tárgyi eszköz | - | 3.176.620 |
| | Mindösszesen: | 567.740.973 | 90.197.940 |

És ha fentiekkel végeztünk, kezdődhet a „B” épületrész felújítása: szőnyegek, világítótestek, matracok és Tv-k cseréje, bútorok kárpitozása, klimatizálás, kártyás beléptető rendszer, stb.

1. sz. melléklet

Kapacitáskihasználtság, költség és bevételi terv 2015. 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 | 2 310 | 2 450 | 2 630 | 7 390 | 3 520 | 3 380 | 2 800 | 17 090 | 3 800 | 4 600 | 4 100 | 29 590 | 3 630 | 2 550 | 2 200 | 37 970 |
| % | 40,1 | 47,0 | 45,6 | 44,1 | 63,1 | 58,6 | 50,2 | 50,8 | 65,9 | 79,8 | 73,5 | 58,3 | 63,0 | 45,7 | 38,2 | 55,9 |
| Szobaéjszaka | 1 290 | 1 368 | 1 468 | 4 126 | 1 965 | 1 887 | 1 563 | 9 541 | 2 121 | 2 568 | 2 289 | 16 520 | 2 027 | 1 424 | 1 228 | 21 198 |
| % | 41,6 | 48,8 | 47,4 | 45,8 | 65,5 | 60,9 | 52,1 | 52,7 | 68,4 | 82,8 | 76,3 | 60,5 | 65,4 | 47,5 | 39,6 | 58,1 |

| MEGNEVEZÉS | Január | Február | Március | I-III. | Április | Május | Június | I-VI. | Július | Aug. | Szept. | I-IX. | Október | Nov. | Dec. | I-XII. |
|------------|--------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|
| Költség | 36 920 | 38 960 | 39 550 | 115 430 | 37 660 | 39 580 | 35 580 | 228 250 | 39 620 | 38 660 | 40 820 | 347 350 | 40 750 | 40 922 | 50 628 | 479 650 |
| Bevétel | 31 988 | 36 815 | 39 431 | 108 234 | 48 986 | 49 416 | 37 438 | 244 074 | 47 759 | 56 805 | 59 851 | 408 489 | 48 411 | 35 441 | 29 414 | 521 755 |
| Eredmény | -4 932 | -2 145 | -119 | -7 196 | 11 326 | 9 836 | 1 858 | 15 824 | 8 139 | 18 145 | 19 031 | 61 139 | 7 661 | -5 481 | -21 214 | 42 105 |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------|--------|--------|--------|--|-------|--------|--------|--|--------|--------|--------|--|--------|--------|--------|
| Göngyölített | 1. | 1 - 2 | 1 - 3 | | 1 - 4 | 1 - 5 | 1 - 6 | | 1 - 7 | 1 - 8 | 1 - 9 | | 1 - 10 | 1 - 11 | 1 - 12 |
| Eredmény | -4 932 | -7 077 | -7 196 | | 4 130 | 13 966 | 15 824 | | 23 963 | 42 108 | 61 139 | | 68 800 | 63 319 | 42 105 |

2. sz. melléklet

Költség és bevételi terv 2015. 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 | 10 500 | 10 500 | 9 200 | 9 350 | 11 020 | 8 450 | 9 800 | 10 120 | 10 890 | 11 630 | 10 770 | 10 870 | 123 100 |
| 52 | Igénybevett szolgáltatások költségei | 4 620 | 3 630 | 6 650 | 5 320 | 5 270 | 4 560 | 7 210 | 4 620 | 5 230 | 5 620 | 5 380 | 5 390 | 63 500 |
| 53 | Egyéb szolgáltatások költségei | 1 340 | 1 470 | 1 550 | 1 620 | 2 010 | 1 160 | 1 180 | 2 440 | 1 470 | 1 620 | 1 290 | 1 150 | 18 300 |
| 54 | Bérek költségei | 12 235 | 12 235 | 12 235 | 12 235 | 12 235 | 12 235 | 12 235 | 12 235 | 12 235 | 12 235 | 12 235 | 18 350 | 152 935 |
| 55 | Személyi jellegű kifizetések | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 2 658 | 22 150 |
| 56 | Bérfelrakások | 3 173 | 3 173 | 3 173 | 3 173 | 3 173 | 3 173 | 3 173 | 3 173 | 3 173 | 3 173 | 3 175 | 4 760 | 39 665 |
| 57 | Értécsökkenés | 1 550 | 4 100 | 2 600 | 2 100 | 1 850 | 1 550 | 1 850 | 1 750 | 1 950 | 2 500 | 4 100 | 2 500 | 28 400 |
| 5 | Költségek összesen: | 35 190 | 36 880 | 37 180 | 35 570 | 37 330 | 32 900 | 37 220 | 36 110 | 36 720 | 38 550 | 38 722 | 45 678 | 448 050 |
| 81 | Anyagi jellegű ráfordítások (ELÁBÉ) | 200 | 350 | 200 | 200 | 250 | 250 | 350 | 400 | 200 | 200 | 200 | 150 | 2 950 |
| 86 | Egyéb ráfordítások | 1 480 | 1 680 | 1 720 | 1 840 | 1 950 | 1 980 | 2 050 | 2 100 | 2 050 | 1 950 | 1 950 | 2 350 | 23 100 |
| 87 | Pénzügyi műveletek ráfordításai | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | | 50 | 50 | 50 | 50 | 150 | 650 |
| 88 | Rendkívüli ráfordítások | 0 | 0 | 50 | 0 | 0 | 50 | 0 | 0 | 50 | 0 | 0 | 50 | 200 |
| 89 | Nyereséget terhelő adó | 0 | 0 | 350 | 0 | 0 | 350 | 0 | 0 | 1 750 | 0 | 0 | 2 250 | 4 700 |
| 8 | Ráfordítások összesen: | 1 730 | 2 080 | 2 370 | 2 090 | 2 250 | 2 680 | 2 400 | 2 550 | 4 100 | 2 200 | 2 200 | 4 950 | 31 600 |
| 5.-8. | Költségek-ráfordítások összesen: | 36 920 | 38 960 | 39 550 | 37 660 | 39 580 | 35 580 | 39 620 | 38 660 | 40 820 | 40 750 | 40 922 | 50 628 | 479 650 |

| K.sz. | BEVÉTELEK | Január | Február | Március | Április | Május | Június | Július | Augusztus | Szeptember | Október | November | December | Összesen |
|----------|------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| 911 | Szálloda bevétele | 10 875 | 11 535 | 12 382 | 16 572 | 15 913 | 13 184 | 17 890 | 21 656 | 19 308 | 17 090 | 12 005 | 10 355 | 178 765 |
| 913 | Vendéglátás bevétele | 9 864 | 10 460 | 11 230 | 15 030 | 14 433 | 11 956 | 16 226 | 19 642 | 17 507 | 15 500 | 10 888 | 9 394 | 162 130 |
| 9141 | Gyógyászat bevétele | 10 094 | 10 840 | 14 858 | 16 297 | 18 066 | 11 573 | 12 840 | 14 925 | 22 380 | 15 025 | 11 812 | 8 885 | 167 595 |
| 9142 | Fitness bevétele | 210 | 175 | 96 | 172 | 104 | 100 | 133 | 107 | 136 | 216 | 206 | 250 | 1 905 |
| 92 | Egyéb értékesítés bevétele | 125 | 120 | 45 | 55 | 40 | 40 | 55 | 110 | 40 | 100 | 50 | 50 | 830 |
| 96 | Egyéb bevételek | 730 | 730 | 730 | 730 | 730 | 455 | 455 | 205 | 320 | 320 | 320 | 320 | 6 045 |
| 97 | Pénzügyi műveletek bevételei | 80 | 80 | 80 | 120 | 120 | 120 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 500 |
| 98 | Rendkívüli bevételek | 10 | 2 875 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 2 985 |
| 9 | Bevételek összesen: | 31 988 | 36 815 | 39 431 | 48 986 | 49 416 | 37 438 | 47 759 | 56 805 | 59 851 | 48 411 | 35 441 | 29 414 | 521 755 |

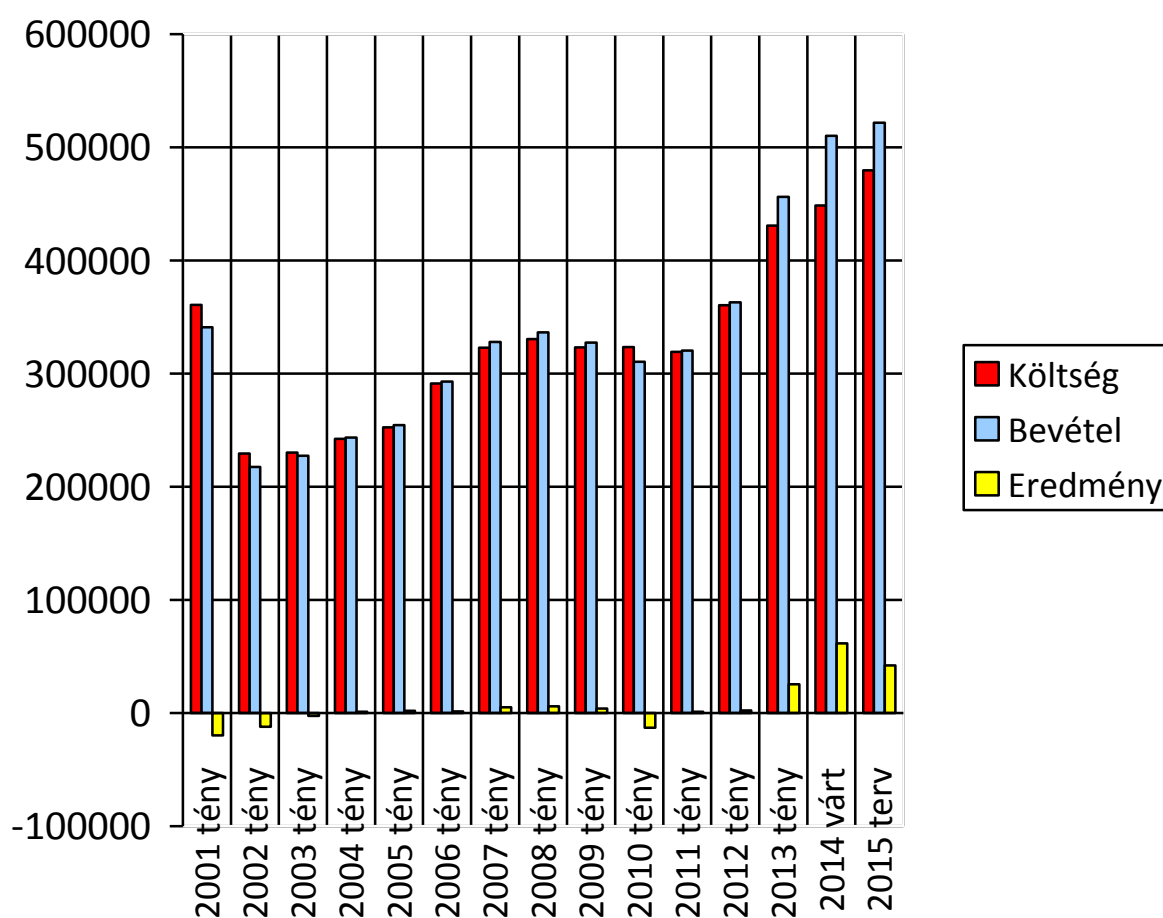
| | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|---------------|
| | Tervezett eredmény | -4 932 | -2 145 | -119 | 11 326 | 9 836 | 1 858 | 8 139 | 18 145 | 19 031 | 7 661 | -5 481 | -21 214 | 42 105 |
| | Göngyölített eredmény | -4 932 | -7 077 | -7 196 | 4 130 | 13 966 | 15 824 | 23 963 | 42 108 | 61 139 | 68 800 | 63 319 | 42 105 | |

| K. szám | KÖLTSÉGEK | 2014. várható | 2015. terv |
|--------------|--|----------------|----------------|
| 51 | Anyagköltség | 111 902 | 123 100 |
| 52 | Igénybevett szolgáltatások költségei | 57 706 | 63 500 |
| 53 | Egyéb szolgáltatások költségei | 16 639 | 18 300 |
| 54 | Béreköltségek | 138 892 | 152 935 |
| 55 | Személy jellegű kifizetések | 19 745 | 22 150 |
| 56 | Bérjárulékok | 35 585 | 39 665 |
| 57 | Értékcsökkenés | 23 666 | 28 400 |
| 5 | <i>Költségek összesen:</i> | <i>404 135</i> | <i>448 050</i> |
| 81 | Anyagjellegű ráfordítások | 3 075 | 2 950 |
| 86 | Egyéb ráfordítások | 30 212 | 23 100 |
| 87 | Pénzügyi műveletek ráfordításai | 4 434 | 650 |
| 88 | Rendkívüli ráfordítások | 0 | 200 |
| 89 | Nyereséget terhelő adó | 6 813 | 4 700 |
| 8 | <i>Ráfordítások összesen:</i> | <i>44 534</i> | <i>31 600</i> |
| 5 - 8 | Költségek, ráfordítások összesen: | 448 669 | 479 650 |

| K. szám | BEVÉTELEK | 2014. várható | 2015. terv |
|----------|-----------------------------|----------------|----------------|
| 911 | Szálloda bevétele | 180 151 | 178 765 |
| 913 | Vendéglátás bevétele | 152 283 | 162 130 |
| 9141 | Gyógyászat bevétele | 159 615 | 167 595 |
| 9142 | Fitnesz | 1 735 | 1 905 |
| 92 | Egyéb értékesítés bevétele | 958 | 830 |
| 96 | Egyéb bevételek | 13 677 | 6 045 |
| 97 | Pénzügyi műveletek bevétele | 1 608 | 1 500 |
| 98 | Rendkívüli bevétel | 206 | 2 985 |
| 9 | Bevételek összesen: | 510 233 | 521 755 |

| | MEGNEVEZÉS | 2014. várható | 2015. terv |
|-----|-----------------|---------------|---------------|
| 9 | BEVÉTEL | 510 233 | 521 755 |
| 5-8 | KIADÁS | 448 669 | 479 650 |
| | EREDMÉNY | 61 564 | 42 105 |

| | 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. tény | 430 726 | 456 268 | 25 542 |
| 2014. várható | 448 669 | 510 233 | 61 564 |
| 2015. terv | 479 650 | 521 755 | 42 105 |



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

| sorszám | A tétel megnevezése | 2013. év | 2014. év várható | 2015. év terv |
|--------------|--|----------------|------------------|----------------|
| a | b | c | d | e |
| 01. | Belföldi értékesítés nettó árbevétele | 432 091 | 494 742 | 511 225 |
| 02. | Exportértékesítés nettó árbevétele | | | |
| I. | Értékesítés nettó árbevétele (01 + 02) | 432 091 | 494 742 | 511 225 |
| 03. | Saját termelésű készletek állományváltozása | | | |
| 04. | Saját előállítású eszközök aktivált értéke | | | |
| II. | Aktivált saját teljesítmények értéke (± 03 + 04) | 0 | 0 | 0 |
| III. | Egyéb bevételek | 23 525 | 13 677 | 6 045 |
| | III. sorból visszaírt értékesítés | | | |
| 05. | Anyagköltség | 105 617 | 111 902 | 123 100 |
| 06. | <i>Igénybe vett szolgáltatások értéke</i> | <i>49 332</i> | <i>57 706</i> | <i>63 500</i> |
| 07. | Egyéb szolgáltatások értéke | 13 882 | 16 639 | 18 300 |
| 08. | Eladott áruk beszerzési értéke | 3 158 | 3 075 | 2 950 |
| 09. | Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke | | | |
| IV. | Anyagjellegű ráfordítások (05 + 06 + 07 + 08 + 09) | 171 989 | 189 322 | 207 850 |
| 10. | Béreköltség | 124 880 | 138 892 | 152 935 |
| 11. | Személyi jellegű egyéb kifizetések | 16 286 | 19 745 | 22 150 |
| 12. | Bérf járulékok | 31 435 | 35 585 | 39 665 |
| V. | Személyi jellegű ráfordítások (10 + 11 + 12) | 172 601 | 194 222 | 214 750 |
| VI. | Értécsökkenési leírás | 15 823 | 23 666 | 28 400 |
| VII. | Egyéb ráfordítások | 64 619 | 30 212 | 23 100 |
| | VII. sorból visszaírt értékesítés | | | |
| A. | ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I ± II + III – IV – V – VI - VII) | 30 584 | 70 997 | 43 170 |
| 13. | Kapott (járó) osztalék és részesedés | | | |
| 14. | Részesedések értékesítésének árfolyamnyeresége | | | |
| 15. | Befektetett pénzügyi eszközök kamatai, árfolyamnyeresége | | | |
| 16. | Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek | 259 | 980 | 700 |
| 17. | Pénzügyi műveletek egyéb bevételei | 145 | 628 | 800 |
| VIII. | Pénzügyi műveletek bevételei (13 + 14 + 15 + 16 + 17) | 404 | 1 608 | 1 500 |
| 18. | Befektetett pénzügyi eszközök árfolyamvesztése | | | |
| 19. | Fizetendő kamatok és kamatjellegű ráfordítások | 3 335 | 3 127 | |
| 20. | Részesedések, értékpapírok, bankbetétek értékesítése | | | |
| 21. | Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai | 956 | 1 307 | 650 |
| IX. | Pénzügyi műveletek ráfordításai (18 + 19 ± 20 + 21) | 4 291 | 4 434 | 650 |
| B. | PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII – IX) | -3 887 | -2 826 | 850 |
| C. | SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY (±A ±B) | 26 697 | 68 171 | 44 020 |
| X. | Rendkívüli bevételek | 248 | 206 | 2 985 |
| XI. | Rendkívüli ráfordítások | | | 200 |
| D. | RENDKÍVÜLI EREDMÉNY (X – XI) | 248 | 206 | 2 785 |
| E. | Adózás előtti eredmény (C + D) | 26 945 | 68 377 | 46 805 |
| XII. | Adófizetési kötelezettség | 1 403 | 6 813 | 4 700 |
| F. | ADÓZOTT EREDMÉNY (E - XII) | 25 542 | 61 564 | 42 105 |
| 22. | Eredménytartalék igénybe vétele osztalékra | | | |
| 23. | Jóváhagyott osztalék, részesedés | | | |
| G. | MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY (±F + 22 - 23) | 25 542 | 61 564 | 42 105 |

5. sz. melléklet

MÉRLEG „A” változat eszközök (aktívák)

adatok eFt-ban

| sorszám a | A tétel megnevezése b | 2013. év c | 2014. év várható d | 2015. év terv e |
|--------------|---|----------------|-----------------------|--------------------|
| 01. | A. Befektetett eszközök (02 + 10 + 18) | 203 614 | 197 810 | 240 410 |
| 02. | I. IMMATERIÁLIS JAVAK (03. - 09.) | 2 061 | 1 205 | 550 |
| 03. | Alapítás, átszervezés aktivált értéke | | | |
| 04. | Kísérleti fejlesztés aktivált értéke | | | |
| 05. | Vagyoni értékű jogok | | | |
| 06. | Szellemi termék | 2 061 | 1 205 | 550 |
| 07. | Üzleti vagy cégérték | | | |
| 08. | Immateriális javakra adott előlegek | | | |
| 09. | Immateriális javak érték helyesbítése | | | |
| 10. | II. TÁRGYI ESZKÖZÖK (11. - 17.) | 201 553 | 196 605 | 239 860 |
| 11. | Ingatlanok és kapcsolódó vagyoni értékű jogok | 174 678 | 171 130 | 207 705 |
| 12. | Műszaki berendezés, gépek, járművek | 1 699 | 5 875 | 14 885 |
| 13. | Egyéb berendezések, felszerelések, járművek | 25 176 | 19 310 | 17 270 |
| 14. | Tenyészállatok | | | |
| 15. | Beruházások, fejtűjtások | | 290 | |
| 16. | Beruházásokra adott előlegek | | | |
| 17. | Tárgyi eszközök érték helyesbítése | | | |
| 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 érték helyesbítése | | | |
| 26. | Befektetett pénzügyi eszközök értékelési különbözete | | | |
| 27. | B. Forgóeszközök (28 + 35 + 43 + 49) | 80 265 | 86 590 | 85 030 |
| 28. | I. KÉSZLETEK (29. - 34.) | 2 293 | 2 470 | 2 670 |
| 29. | Anyagok | 1 475 | 1 620 | 1 780 |
| 30. | Befejezetlen termelés és félkész termékek | | | |
| 31. | Növendék-, hízó- és egyéb állatok | | | |
| 32. | Késztermékek | | | |
| 33. | Áruk | 818 | 850 | 890 |
| 34. | Készletre adott előlegek | | | |
| 35. | II. KÖVETELÉSEK (36. - 42.) | 9 441 | 4 770 | 6 800 |
| 36. | Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők) | 1 756 | 1 930 | 2 600 |
| 37. | Követelések kapcsolt vállalkozással szemben | | | |
| 38. | Követelések egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozással szemben | | | |
| 39. | Váltókövetelések | | | |
| 40. | Egyéb követelések | 7 685 | 2 840 | 4 200 |
| 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.) | 68 531 | 79 350 | 75 560 |
| 50. | Pénztár, csekkek | 1 686 | 1 850 | 2 050 |
| 51. | Bankbetétek | 66 845 | 77 500 | 73 510 |
| 52. | C. Aktív időbeli elhatárolás (53. - 55.) | 750 | 910 | 1 875 |
| 53. | Bevételek aktív időbeli elhat. | | 500 | 1 425 |
| 54. | Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása | 375 | 410 | 450 |
| 55. | Halasztott ráfordítások | 375 | | |
| 56. | ESZKÖZÖK ÖSSZESEN (01 + 27 + 52) | 284 629 | 285 310 | 327 315 |

6. sz. melléklet

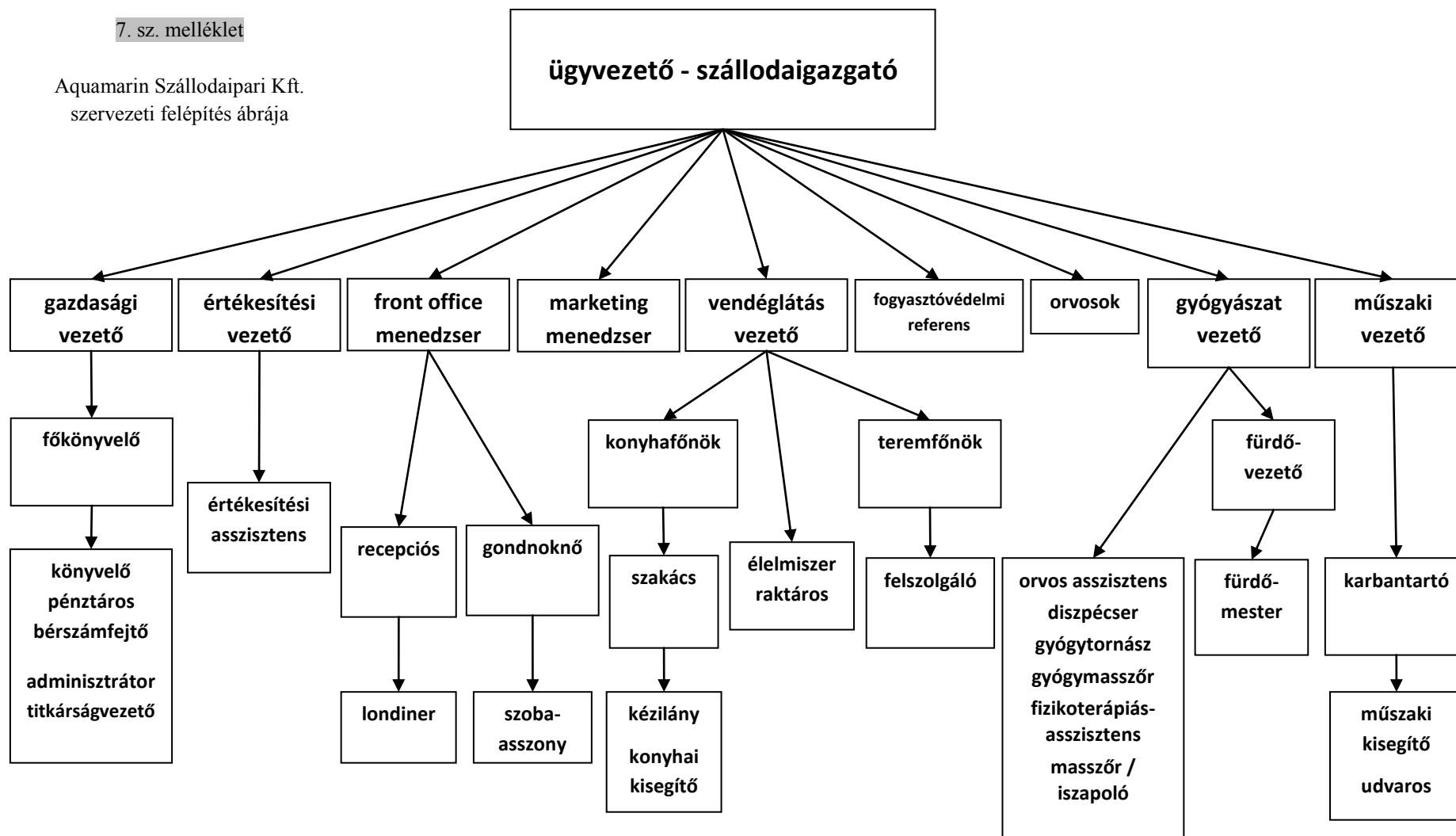
MÉRLEG „A” változat források (passzívák)

adatok eFt-ban

| sorszám | A tétel megnevezése | 2013. év | 2014. év várható | 2015. év terv |
|---------|--|----------|------------------|---------------|
| a | b | c | d | e |
| 57. | D. Saját tőke (58 + 60 + 61 + 62 + 63 + 64 + 67) | 171 787 | 233 160 | 275 265 |
| 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 | | | |
| 63. | V. LEKÖTÖTT TARTALÉK | -29 735 | -4 193 | 57 371 |
| 64. | VI. ÉRTÉKELESI TARTALÉK (65. - 66.) | 36 780 | 36 589 | 36 589 |
| 65. | Értékhelyesbítés értékelési tartaléka | 0 | 0 | 0 |
| 66. | Valós értékelés értékelési tartaléka | | | |
| 67. | VII. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY | 25 542 | 61 564 | 42 105 |
| 68. | E. Céltartalékok (69. - 71.) | 6 884 | 6 700 | 6 700 |
| 69. | Céltartalék a várható kötelezettségre | | | |
| 70. | Céltartalék a jövőbeni költségekre | 184 | | |
| 71. | Egyéb céltartalék | 6 700 | 6 700 | 6 700 |
| 72. | F. Kötelezettségek (73 + 77 + 86) | 92 541 | 31 700 | 36 550 |
| 73. | I. HÁTRASOROLT KÖTELEZETTSÉGEK (74. - 76.) | | | |
| 74. | Hátrasorolt kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben | | | |
| 75. | Hátrasorolt köt. egyéb részesedési visz. álló váll.-al szemben | | | |
| 76. | Hátrasorolt kötelezettségek egyéb gazdálkodóval szemben | | | |
| 77. | II. HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (78. - 85.) | 47 675 | 0 | 0 |
| 78. | Hosszú lejáratra kapott kölcsön | | | |
| 79. | Átváltoztatható kötvények | | | |
| 80. | Tartozások kötvénykibocsátásból | | | |
| 81. | Beruházási és fejlesztési hitel | | | |
| 82. | Egyéb hosszú lejáratú hitelek | 47 675 | 0 | 0 |
| 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.) | 44 866 | 31 700 | 35 050 |
| 87. | Rövid lejáratú kölcsönök | | | |
| 88. | 87. sorból átváltoztatható kötvények | | | |
| 89. | Rövid lejáratú hitelek | 10 595 | | |
| 90. | Vevőktől kapott előlegek | 8 897 | 5 000 | 6 000 |
| 91. | Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók) | 6 750 | 7 100 | 7 450 |
| 92. | Váltótartozások | | | |
| 93. | Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben | | | |
| 94. | Rövid lejáratú kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban álló | | | |
| 95. | Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek | 18 624 | 19 600 | 20 600 |
| 96. | Kötelezettségek értékelési különbözete | | | |
| 97. | Származékos ügyletek negatív értékelési különbözete | | | |
| 98. | G. Passzív időbeli elhatárolások (99. - 101.) | 13 417 | 13 750 | 11 300 |
| 99. | Bevétel passzív időbeli elhatárolása | | | |
| 100. | Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása | 9 846 | 10 350 | 10 870 |
| 101. | Halasztott bevételek | 3 571 | 3 400 | 430 |
| 102. | FORRÁSOK ÖSSZESEN | 284 629 | 285 310 | 327 315 |

7. sz. melléklet

Aquamarin Szállodaipari Kft.
szervezeti felépítés ábrája



8. sz. melléklet

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

| | Szobakapacitás kihasználtság (%) | Átlagos tartózkodási idő (nap) |
|---------------|----------------------------------|--------------------------------|
| 2001. tény | - | - |
| 2002. tény | 56,13 | 5,87 |
| 2003. tény | 51,27 | 5,34 |
| 2004. tény | 51,13 | 5,17 |
| 2005. tény | 47,28 | 5,09 |
| 2006. tény | 58,68 | 5,12 |
| 2007. tény | 56,28 | 4,90 |
| 2008. tény | 51,71 | 4,66 |
| 2009. tény | 45,22 | 4,70 |
| 2010. tény | 47,53 | 4,22 |
| 2011. tény | 44,70 | 3,81 |
| 2012. tény | 53,57 | 3,43 |
| 2013. tény | 58,47 | 4,19 |
| 2014. várható | 58,35 | 4,73 |
| 2015. terv | 58,10 | 4,50 |

