



AQUAMARIN SZÁLLODAIPARI KFT.

2016. évi üzleti terve

Hévíz, 2015. november 11.

Czurda Gábor
ügyvezető igazgató

| | |
|--|------------|
| Tartalomjegyzék | 2. |
| 1. Az Aquamarin Kft. azonosító adatai | 3. |
| 2. Összefoglalás | 4. |
| 3. A Hotel Aquamarin bemutatása | 6. |
| 3.1. Tevékenységi körök | 6. |
| 3.2. Lehetőségek, üzleti célok | 7. |
| 4. Iparágelemzés | 8. |
| 4.1. Hévíz idegenforgalmának jellemzése | 8. |
| 4.2. Versenytársak elemzése | 9. |
| 4.3. Tevékenységek szerinti szelvényezés | 10. |
| 4.4. Vendégkör | 10. |
| 4.5. Jövőkép | 11. |
| 5. Marketingterv | 12. |
| 5.1. Piacszegmentáció | 12. |
| 5.2. Árpolitika | 12. |
| 5.3. Értékesítési politika | 13. |
| 5.4. Marketingkommunikáció | 13. |
| 6. Kockázatbecslés | 16. |
| 6.1. A szálloda SWOT analízise | 16. |
| 7. Szervezeti terv | 18. |
| 8. Pénzügyi terv, pénzügyi információk | 19. |
| 8.1. Költség és bevételi terv, kapacitás kihasználtság | 19. |
| 8.2. Nyers eredménykimutatás 2015-ben, tervezett eredménykimutatás 2016-ra | 24. |
| 8.3. Nyers mérleg 2015-ben, tervezett mérleg 2016-ra | 25. |
| 8.4. A szálloda tőkeszükségletének leírása. | 26. |
| 9. Mellékletek | 28. |
| Kapacitáskihasználtság, költség és bevételi terv 2016. havi bontásban: 1. számú melléklet | 28. |
| Költség és bevételi terv 2016. részletes havi bontásban: 2. számú melléklet | 29. |
| Költség és bevételi terv 2016. éves bontásban: 3/1. számú melléklet | 30. |
| Költség, bevétel és eredmény 2001-2016. éves bontásban: 3/2. számú melléklet | 31. |
| Összköltség eljárással készített eredménykimutatás „A” változat: 4. számú melléklet | 32. |
| Mérleg „A” változat eszközök (aktívák): 5. számú melléklet | 33. |
| Mérleg „A” változat források (passzívák): 6. számú melléklet | 34. |
| Szervezeti ábra 7. sz. melléklet | 35. |
| Szobakapacitás kihasználtság és átlagos tartózkodási idő 8. sz. melléklet | 36. |

1. Az Aquamarin Kft. azonosító adatai

A társaság cégneve: AQUAMARIN SZÁLLODAIPARI KFT.

A társaság rövidített cégneve: AQUAMARIN KFT.

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

A társaság cégbírósági bejegyzésének időpontja: 1995. május 12.

A társaság cégbírósági bejegyzésének száma: 20-09-062147

A társaság időtartama: A társaság határozatlan időtartamra alakult.

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

Tulajdon megszerzése: 2001. augusztus 05.

A társaság adószáma: 11351290-2-20

Statisztikai számjel: 11351290551011320

Bankszámlaszám (OTP) HUF: 11749039-20077325

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. Hévízen „elenyésző” volt a vendéglétszám csökkenés, ami viszont a Hotel Aquamarin esetében sajnos nem kijelenthető. A „meghatározó” szállodákhoz képest az Aquamarinban a pozitív hatások kevésbé, a negatívak viszont hatványozottan jelentkeznek. A belső fejlesztések és a kedvező külső hatások 2013. év végére olyan profitot eredményeztek, melyek alapot szolgáltatottak szerény és reális elképzelések felvázolásához, megvalósításához. A céget 2010. évtől a megfontolt, következetes gazdálkodás jellemzi, melynek köszönhetően per és hitelmentes lett, halmozódik a nyereség, és esély mutatkozik olyan beruházások megvalósításához is, melyek a minőségi fejlesztést helyezik előtérbe. Így a közeljövőben lassacskán 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 olyan érzékenyen, mint a korábbi években. Az Aquamarin ettől függetlenül sajnos még 2016. év végére sem lesz modernnek nevezhető. A teljes megújulás felé vezető út hosszú, rögzös, pénzigényes, de a folyamat már 2014. év végén visszafordíthatatlanul kezdetét vette!

Az elmúlt 5 üzleti évben olyan minőségi fejlesztések lettek eszközölve, melyek apránként elősegítették, 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. A külső medencénél elkezdtük és 2016. évben tovább kívánjuk folytatni a „korszerűtlen” műanyag napozóágyak alumíniumra cserélését. Az elfolyó meleg vizet anyagi lehetőségeinkhez mérten maximálisan újra hasznosítjuk (amivel gázt spórolunk), 2016-ban áram megtakarításra kívánunk koncentrálni napelemekkel, LED fényforrásokkal. A vendéglátás területén folyamatosan cseréljük az elavult hűtőket, már csak a hűtőkamra felújítása és a sütők cseréje van hátra.

2011-ben a nagy erőfeszítések és a gazdálkodás szigorú racionalizálásának következtében, ha csak minimálisan is, de nyereséggel zárult az év. 2012-ben a meglévő, illetve részben megújult lehetőségek kihasználására koncentráltunk, de a fejlesztések és a takarékoskodás tovább folytatódott úgy, hogy 10 millió forint céltartalékot is tudtunk képezni. 2013-ban még mindig szükséges volt a folyószámla és a forgóeszköz hitel. Árképzésünkkel 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. 2014-ben nyárra már eljutottunk arra a szintre, hogy egyre eladhatóbb állapotba került a szállásszolgáltatás és a dolgozók is előtérbe kerültek, elkezdődött az évek óta halogatott bérfejlesztés. Az év olyan magas profitot eredményezett, hogy sikerült belevágni a külső medence rekonstrukciójába, ami áthúzódott a következő évre. 2015-ben magas színvonalú külső körülmények, high-tech eszközök, márvány, króm berendezések, nagy üveg és tükör felületek híján a szálloda még mindig kevésbé versenyképes a piacon, mint riválisai. Jó minőségű szolgáltatásaink a jelenlegi kulcsín mellett egyre nehezebben értékesíthetők. Kritikán aluli az „A” épület állapota, ezért év végén megkezdtük a nyílászárók cseréjét, amit terveink szerint legkésőbb 2016. év végére egyidejűleg befejezünk a tatarozással és a párkányok újra burkolásával. Távlatos cél a fűtetlen, hűtetlen belső udvar, a gyógyfürdő és a fitneszterem szigetelése, nyílászáróinak cseréje.

2016-ban a Hotel Aquamarin az eddig kialakított árpolitikáját úgy kívánja tovább folytatni, hogy a fürdőszobák kivételével szinte teljesen felújított „A” épületszárny szobáit a „B”-nél alacsonyabb árszinten tartja. Arra törekszünk, hogy ezzel a minőséggel már maximálisan eleget tudjunk tenni a kisebb költségvetéssel rendelkező vendégek elvárásainak. Eszerint alakítjuk, formáljuk a „termék” és a hozzá kapcsolódó szolgáltatások árát. Régebben az volt a törekvés, 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 a régebbi „A” épületrészben (is), hogy nagyon megérte itt töltenie szabadidejét. A „B” épület szobáitól való eltérés 2016-ban 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, elpocsékoltságok energiák legyenek, hanem tükröződjének a vállalkozások bevételeiben, és a helyi adókban.

Kedvező tulajdonságunk a városközpontban 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. A belső fürdőtérben egy wellness sarok kialakítása 2016-ban sem lesz kivitelezhető. A külső térben amit lehetett, mint például kültéri szauna, már 2014. október végén megépítettünk. A hidegebb hónapokban való fürdőzés és a wellness érdekében megtörtént a külső medence rekonstrukciója, az elfolyó termálvizek újra hasznosításának eredményességét első ízben 2016. év első hónapjaiban próbálhatják ki a vendégek. 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 „bevonásával” és törzsvendégeink segítségével tovább öregbítjük városunk jó hírnevét, a szállodában bekövetkezett pozitív változások által generált, és az eddiginél is szebb emlékeket messze földre eljuttatjuk!

A jelenlegi rövid (1 év) időintervallumban az előre gondolkodás már nem csak annyiban merül ki, hogy igyekszünk a ház állagát maximálisan megóvni a biztonságos üzemeltetés érdekében. A halasztást nem tűrő munkálatokat a jövőben is azonnal elvégezzük vagy elvégeztetjük, az olyan beavatkozásokat, illetve fejlesztéseket, melyek a vendégek komfortérzetét növelik, a dolgozók munkáját megkönnyítik és mindezáltal színvonalasabbá teszik szolgáltatásainkat, továbbra is öszre időzítjük. Természetesen körültekintően, következetesen biztosítjuk, illetve tartjuk meg a Kft. nehezen megszerzett likviditását és lehetőség szerint annyit takarékoskodunk, hogy olyan váratlan hibák sem érjenek felkészületlenül minket, melyek egy ilyen idős épület állapotából bármikor adódhatnak.

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 $41 - 42\text{ }^{\circ}\text{C}$ hőmérsékletű kénes 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 szárnyal 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 178m^2 -es $27 - 28\text{ }^{\circ}\text{C}$ -os víz hőmérsékletű, szabadtéri úszó / wellness 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 40, a „B” épületszárnyban pedig 56 szoba található. A 96 szoba összesen 186 fő elhelyezésére alkalmas. Az étterem svédasztalos reggelivel és büfé vacsorával várja vendégeinket. Szállodánk presszójához hangulatos, nyitott kerthelység tartozik.

3.1. Tevékenységi körök

Szállás

A belső „A” épületben 40, a „B” épületszárnyban 56 szoba található. A 96 szoba összesen 186 fő elhelyezésére alkalmas. A régebbi építésű „A” épületrészben található szobák berendezése: színes TV, telefon, hűtőszekrény, hajszárító, vízforraló, 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, hajszárító, vízforraló, 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), szolárium, játéktér (pool biliárd, csocsó), minigolf, különterem, fitneszterem, oxigénterápia, sószo (csomagajánlatokban bennfoglaltat).

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 étlend is összeállítunk. A reggeli és a vacsora svédasztalos, de mindemellett lehetőség nyílik A'la Carte étkezésre is. Szállodánk presszójához hangulatos, nyitott (télén csak az utcafronton) kerthelység tartozik. A választék: számos alkoholos (sör, bor, pezsgő, rövidital) és alkoholmentes (ásványvíz, üdítő, frissen facsart narancslé) ital, kávék, teák, sütemények, pizzák, melegszendvics, levesek, hot dog. A nyári hónapokban a medence mellett egy pavilonban hűtőket, fagyaltot, csapolt sört, stb. árúítunk 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.

Az „A” épület felújítása forrás hiányában a mai napig sem valósult meg teljesen. A fürdő modernizálása, a konyha korszerűsítése, az étterem kibővítése vagy például konferenciaterem építése a rövidtávú tervekben nem szerepel, de természetesen, ha anyagi korlátaink lehetővé teszik, apránként mindent meg fogunk valósítani. Az elmúlt években hazai és EU-s fejlesztésekre kiírt pályázatokon a tulajdonosi összetétel miatt nem tudtunk indulni vagy nem találkoztak a Tulajdonos elképzeléseivel. Nem volt tovább halogatható a nyílászárók cseréje. Az összes szobával csak 2016-ban végzünk, de a ház külső szigetelését nem tudjuk elvégezteni. Ha a tatarozást és a párkányok cseréjét, felújítását megvalósítjuk, már nagyot léptünk a külső színvonal emelésén. Az elfolyó meleg vizet ha nem is legmodernebb módon, de újra hasznosítjuk, többek között nagy hasznát vesszük a parkosításnál. A melegvíz előállításán hőcserélőkkel már sikerült megtakarítást elérnünk! A gáz után az áram számlán van a sor. Megpróbálunk napelemeket beszerezni és az épület aggályos helyeit klimatizálni, a világítás nagy részét LED-es „technológiára” cserélni. Az energia díja nagyban meghatározza gazdaságos működésünket, ami kiegészül az élelmiszer árak kiszámíthatatlan növekedésével, a bérköltségek és az igénybe vett szolgáltatások árának emelkedésével. Reméljük, hogy 2016-ban végre lesznek olyan pályázati támogatásra kiírások, melyek elnyerésével az Aquamarin Kft. dinamikusn fejlődhet! Ahhoz, hogy ez könnyebben elérhető legyen, minden erőnkkel azon vagyunk, hogy legalább a minimális önrészt biztosítsuk. Minden visszatartó erő ellenére üzleti lehetőségeink, céljaink közé tartozik a színvonal emelése, a hatékony gazdálkodás és az egyre szigorodó törvények, rendeletek betartása.

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 m^2 , forrásának percenkénti vízhozama közel 20.000 liter, ami lehetővé teszi vizének 72 óránkénti teljes megújulását. A gyógyvíz hőmérséklete nyáron $33 - 35 \text{ C}^0$ és az időjárástól függően télen sem csökken sokkal 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, masszázsek, 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 behatoló 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 időnként 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 (lenne) 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 városközponthoz 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 megelőzi a Hotel Aquamarint, és a szálláshely szolgáltatásban is 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. Fontos szereppel bír a rejtett költségek kerülése, a lehető legkorrektebb útmutatás adása a fizetnivalók terén. Elköteleztük magunkat a tisztességes tájékoztatás mellett, ami nem csak a honlapunkra vonatkozik, hanem a nyomtatott árlistáink és ismertető kiadványaink esetében is érezhető. Hisszük, hogy a lehető legrészletesebben ki kell emelni az egyes árak tartalmát, mivel a „fogyasztók” ezek alapján (is) döntenek.

4.3. Tevékenységek szerinti szelvényezés

A legszűkebb értelemben vett területen, azaz esetünkben a hévízi TB által támogatott gyógy-szolgáltatást nyújtók „piacán” 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 „verhetetlen” riválisnak. A vendég nálunk is orvosi felügyelet mellett részesül komplex gyógykezelésekben, melyeknek 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

A szállodakapacitások bővülése hozzájárult az érkező turisták felértékelődéséhez. Tudatos fejlesztés és magas színvonalú szállásszolgáltatás, valamint a hozzá kapcsolódó színes szolgáltatás kínálat nélkül a Hotel Aquamarin egyre kevésbé 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 wellness és egészségmegőrző programokat és a 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 is egyre jellemzőbb. Ezzel szemben a belföldiek gyakrabban, viszont jócskán rövidebb időre érkeznek hozzánk. Jogosultak vagyunk SZÉP kártya elfogadására, ami beváltotta a hozzá fűzött reményeket, de szállodánkban sajnos még nem pótolta azt a vendéglétszámot, illetve azt a vendégkört, ami elmaradt az üdülésicsekk rendszer megszűnésével.

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 rekonstrukció ellenére is kénytelenek vagyunk a hidegebb hónapokban megrövidíteni, viszont a kinti szauna és az élményelemek létesítésével az év túlnyomó részében sokkal komfortosabbá tettük 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 az úszást tettük lehetővé a hűvös hónapokban, hanem egyúttal víz- és energiatakarékosan üzemelünk az egészségügyi szempontból is kifogástalan vízminőséggel.

A belső medencéknél is elképzelhetőek 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 fürdöléscélmény 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 állagmegóvason túl a kizárólag saját forrásból „táplálkozó” keretből a maximalitásra törekedve lecseréltük a bútorzatok szinte egészét. Tovább újítjuk, szépítjük és próbáljuk komfortosabbá varázsolni az „A” épület szobáit! Tervezzük a szőnyegek és az áramvezetékek felújítását, a fürdők generálózását és a keleti oldalon is a nyílászárók cseréjét.

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, és az étterem berendezésének egy része is fel lesz újítva.

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 kihasználásával a Hotel Aquamarin is maximálisan illeszkedni fog a város nevéhez, híréhez, és méltó színvonalúra emelkedik ez az „állami” tulajdonban lévő ingatlan és rajta lévő épületegyüttes egésze!

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. Egy hotel számára a terv legfontosabb feladata, hogy „megmondja” az üzemeltetőnek, 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, 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” épület szobáinak 2014-ben megkezdett 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 ismertségéből 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 verseny értelmében nyilván létezik tárgyalásos ár is, mely főleg nagyobb „mennyiségnél” jellemző. Az árak kialakításánál nem csak a szezonalitást tartjuk szem előtt, hanem még akciós időszakokat is megjelölünk kedvezményes árakkal!

Az eddig kialakított árpolitikánkat (konkurencia orientált, melynek alapja, hogy milyen árszint és minőség van a piacon) a jövőben úgy kívánjuk folytatni, hogy az alacsonyabb színvonalú „A” épületrész szobáinak árait csak apránként emeljük meg, viszont a törzsvendégeknek, átutazó csoportoknak extra kedvezményeket biztosítunk. A „B” épületszárny árain a folyamatosan emelkedő költségek ellenére viszont alig lehet emelni.

Árpolitikánk célja, hogy a már jól „bejáratott” 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, és a lehető legkorrektebb módon kommunikáljunk az összes megjelenési formában, különös tekintettel az „A” épület szobáinak „milyenségre”. Ennek érdekében 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. 2016-ra 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, leves, 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, üdítő, csapolt sör, bor), fagyaltot, friss gyümölcsöt, stb. árúsítunk a felfrissülésre vágyó fürdőző vendégeinknek! Egyes csomagajánlataink tartalmazzák a felsorolt választék valamelyikét! A beázások miatt „kitakarított” belső udvarban nyáron kültéri ülőalkalmatosságok (rattan jellegű fotelek) és napozóágyak kapnak 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 a háromcsillagos minősítést újra megkapta 2015 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 kevés 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!

A fitnessterem egyéni vállalkozó bevonásával professzionális szintűre emelkedett. Saját fejlesztéssel anyagi lehetőségeinket meghaladta volna, ezért külső vállalkozónak adjuk bérbe 2015. december 01-től. Közvetlen bevétel növekedést nem várunk, viszont meggyőződésünk, hogy egy új vendégkör bevonásával más szolgáltatásokat jobban tudunk értékesíteni függetlenül attól, hogy az igénybevevője szálló- vagy bejáróvendég.

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 főleg 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 2016-ban bizonyára ismét kénytelenek leszünk a korábbi évekhez hasonlóan speciális 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 inkább relatív nagyobb célközönségű, viszont kisebb költséggel járó megoldásokat alkalmazunk. 2016-ban a marketingköltségek még nagyobb hányadát fogjuk irányíthatóbb és eredményesebb reklámkampányokra fordítani az Interneten. Az online eszközök lehetővé teszik, hogy minden forintot kontroll alatt tarthassunk 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 gyógyszerellátásokat 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 szerettünk volna applikációt is „csináltatni”, de a „divat” miatt túl magasnak ítéltük meg a megvalósítását. 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. Különösen nagy a bizonytalanság az olyan cégek esetében, melyek kuponokat értékesítenek!

Az Oroszországban 2014. évben kezdődött válság napjainkban leginkább az onnan érkező turisták vízumhoz jutásának körülményessége miatt aggasztó. Az instabil orosz - ukrán „háborús” helyzet miatt már több orosz székhelyű kisebb utazási iroda fizetéseképtelenné vált, ezért az ottani partnereinket illetően az eddiginél is nagyobb figyelmet szentelünk az előlegek befizetetésének. A főleg Nyugat Európát, de tulajdonképpen az egész kontinenst érintő migrációs hullám is olyan tényező, mely hatását nehéz előre megbecsülni. A krízis helyzet negatívan hathat az árfolyamokra, ami számunkra nagy kockázatot jelentett mindaddig, míg a Kft. a „B” épületrészt felújítására 2009-ben felvett nagy összegű Euró hitelt 2019. év helyett 2014-ben előtörlesztette!

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 előre vetített lehetőségek, veszélyek valószínűségét, annak jövőbeni hatásait.

A SWOT egy angol mozaikszó, négy 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 (strengths) | 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 reakálási 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 (opportunities) | Veszélyek - Fenyegetések (threats) |
| <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. Energiatakarékosság. | <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 2015. november 01-i állapot:

- a foglalkozás-egészségügyi kategóriák szerint: B kategóriás dolgozó 18 fő, C kategóriás dolgozó 37 fő, D kategóriás dolgozó 18 fő.
- A társaság tevékenysége szerinti csoportosítás alapján: 27 fő főtevékenységet és 46 fő „mellék” tevékenységet végző személy.
- Szakképzettség szerinti összetétel alapján: 10 fő felsőfokú képesítésű, 34 fő érettségizett, 25 fő szakiskolát, illetve szakmunkásképzőt és 4 fő általános iskolát végzett.
- Munkaszerződés alapján: 5 fő határozott és 68 fő határozatlan idejű szerződéssel.
- Munkavállalók nemek szerint: 47 nő és 26 férfi.
- A munkahely megközelítése szempontból: 6 helyi és 67 „bejárós”.
- Munkakör szerint végzett tevékenység alapján: 6 fő adminisztráció, 8 fő recepció és értékesítés, 25 fő gyógyászat és fürdő, 8 fő housekeeping, 20 fő vendéglátás, 6 fő műszak.

A 2016. évet mindösszesen 73 fővel kezdjük, melyből várhatóan 4 fő csökkent munkaképességű rehabilitált személy lesz. 2016-ra 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 8 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, családi légkör megteremtése és a cég iránti lojalitás, melyet sajnos nem tudunk pénzben eléggé „meghálálni”. 2014. évben megtörtént az évek óta halogatott bérfejlesztés, a dolgozók többségének bére már 2015-ben sem csak a minimálbér kötelezőmértékével emelkedett. A folyamatot 2016-ban úgy kívánjuk folytatni, hogy a 2016. évre prognosztizált 5,5%-os minimálbéremelést a bértömegre számítjuk. Ez alapot biztosít arra, hogy év végére egyetlen dolgozó sem csak a munkaköre szerinti minimális díjazásban részesüljön!

A szálloda irányítása, az alá- és fölérendeltségi viszony minden évben „finomodik”. A szervezeti felépítésnek köszönhetően a vezetés plusz a szervezés hatékony és gyors, 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 ágy, illetve szoba kihasználtságot mutatja havi bontásban a hozzátartozó költség és bevétellel együtt. 2016. évre 35.885 vendégéjszakával tervezünk, ez éves szinten 52,9%-os kihasználtságnak felel meg. A szobaéjszaka 20.034, ami egy reális, 54,9%-os kihasználtságot jelent. A magas fenntartási és az állandó, folyamatos felújítási költségeket figyelembe véve az 54,9%-os kihasználtság is nyereséget hoz, de szem előtt kell tartani az elmaradt felújításokat, a vélhetően biztos eredmény tudatában elképzelt fejlesztéseket. A 2016-os kihasználtságot az elmúlt 5 év átlag vendégéjszakája alapján terveztük. 65% körüli biztos telítettség már jobban megalapozná a gyors felfejlődést. 71,34%-os kihasználtság „papíron” is csak úgy érhető el, ha az elmúlt 9 év csúcsteljesítményeit összeadjuk. A foglaltság ciklikus, jellemző a téli hónapok gyenge kihasználtsága. A ciklikusság éves szinten is megmarad, de a kilengése enyhébb. Mindezeket figyelembe véve megítélésünk szerint a 2013-ban és 2014-ben megvalósult, valamint a 2015-ben várhatóan eredményekhez közeli kihasználtságot tudjuk majd 2016-ban produkálni annál is inkább, mert a tömeg helyett a jövőben is inkább a minőségre koncentrálnunk. Az 54,9%-os kihasználtság terv az utóbbi öt év telítettségét figyelembe véve ($44,7 \cdot 53,57 \cdot 58,35 \cdot 60,65 \cdot 56,4$) átlagos.

(8. számú melléklet).

A lendület megtörése 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 cseréltük a szobák berendezését, bútortatát, év végén az ablakokat. 2016. évben szeretnénk a fürdőszobákat is felújítani, mindenhol kicserélni a nyílászárókat és legalább négy szobában légkondicionáló berendezést felszerelni.

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 belső udvar nyílászáróinak állapota miatt nagyon magas az energia felhasználás a téli hónapokban pont akkor, mikor alacsony a vendégéjszaka.

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

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

A munkabérek és személyi jellegű tételek felhasználása viszonylag egyenletes. Körülbelül fél hónapnak megfelelő jutalmazási keretet decemberre terveztünk. A 2016. évi adótörvények még nem ismertek, ezért annak hatásával nem számoltunk.

Az értékcsökkenés a folyamatos pótlás miatt viszonylag egyenletes ütemet mutat: a meglevő tárgyi eszközeink elhasználódását, illetve a pótlást számoljuk el. A tavasz végi, nyár elejei hónapokra tervezzük 4db szobában a klíma beszerelését, valamint a napozó terasz napozóágyakkal való bővítését. Év végén szándékozunk folytatni a nyílászárók cseréjét, amely az alacsony leírasi kulcs miatt az értékcsökkenésnél nem kiugró érték.

Az eladott áruk beszerzési értéke (ELÁBÉ) a „bolti” forgalomról árulkodik. Az átlagos havi nettó forgalom 228 eFt. A forgalom függvénye az itt töltött vendégéjszakáknak, így ennek megfelelően havonta ingadozik.

Az egyéb ráfordítások 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 valutás, devizás (EUR) tételekhez kapcsoló árfolyam eltéréseket foglalja magába.

A bevételeket ágazatonként mutatja be a táblázat. A vendéglátás „leköveti” a szálloda kihasználtságát, mivel a szállás árába bele van építve a „kötelező” reggeli és félpanzió. A gyógyászat bevétele már függ a vendégkörtől. A külföldi, főleg orosz vendégek szinte mindig igénybe veszik ezen szolgáltatást. Sajnos csökken a TB kezeléseket igénylő lakó és bejáró vendégek mennyisége. A február hónap rövideje miatt (pl. magasabb a következő hónapra „átcsúszó” kezelések száma), a december pedig az ünnepre való készülődés miatt gyengébb.

A fitnesztermet 2016. évben már bérlő üzemelteti, így e szolgáltatásból árbevétel nem, de bérleti díj és jutalék bevétel származik.

Egyéb értékesítés bevételénél mutatjuk ki a bérbeadásból és készletértékesítésből származó bevételeket.

Egyéb bevételek között a szakképzési járulék gyakorlati oktatással teljesített részét, valamint (2016-tól az EUS jog harmonizáció miatt) a nem rendszeres és rendkívüli bevételt is itt mutatjuk ki.

Pénzügyi bevételek között mutatjuk ki a pénzeszközök után kapott kamatokat és a valutás, devizás tételekhez kapcsoló nyereség jellegű árfolyam különbözetet. Pénzeszközünk a működéshez elegendő lesz, 2014 tavasza óta már a „biztonság kedvéért” sem szorulunk az addig megszokott folyószámla- és forgóeszközhitelre.

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 várható stabilizálódása, illetve csak enyhe visszaesése reményt ad. A tervezett eredmény is ezt tükrözi:

40.050 eFt adózott eredményt szeretnénk elérni.

3/1. számú melléklet

Összegezve mutatja a költség bevételi adatokat a 2015. évi „várható” és 2016. évi tervezett adatokkal. A költségeknél átlagosan a bázisévhez viszonyítva infláció szerinti növekedést prognosztizálunk. A 2015. évi 447.245 eFt várható összköltséggel szemben 2016. évre 450.520 eFt-ot tervezünk. Itt kell megjegyezni, hogy bár minimális vendégéjszaka csökkenéssel számoltunk, az összköltség mégis emelkedett, mivel a változó költségek csökkenését a fix költségek emelkedése meghaladta.

„51” anyagköltségek

A tervezett 108.165 eFt anyag költségből:

- 47.940 eFt az étkezési anyag költség,
- 31.195 eFt energia költség (áram, gáz, víz),
- 29.030 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 az „A” épület nyílászáró cseréjével, valamint az elfolyó meleg víz hasznosításával érjük el.

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 2016. évre 58.895 eFt-al számolunk.

A szolgáltatási költségek között karbantartás, reklám, fizetett jutalékok, mosás csatornadíj, stb. szerepelnek. Még nincs tudomásunk konkrét áremelésről, így az infláció mértékű emelkedéssel számoltunk. A 2015. évi várhatónál 10 millió Ft ingatlan karbantartás (alagsor, belső szauna felújítás, nyílászárócseré) van, amely a 2016. évben nem lesz. Hirdetés, reklám, marketing nélkül nem várható el a szobák töltése. Számolunk 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 (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. évtől megszűnt. Bízunk benne, hogy a szolgáltató nem tervezi 2016. évre sem a felületesi díj számottevő emelését. 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 15.235 eFt-ot tervezünk.

Jelentős költségnövekedést okoz a bankköltségek egyre növekvő áthárítása az ügyfelekre (OTP → ránk), 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: 155.500 eFt

Személyi jellegű kifizetés: 21.060 eFt

Bérráulék: 39.245 eFt

Személyi jellegű ráfordítás: 215.805 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 járuléka képviseli. Vállalkozásunk átlagos statisztikai létszáma 2015. év végére várhatóan 72 fő lesz, 2016. évre pedig 74 fővel kalkuláltunk a minőségi követelmények emelése miatt.

2016-ban is biztosítani fogjuk a törvény által előírt minimálbért, illetve szakmai minimálbért, bár ez még nem került az Országgyűlés által meghatározásra. Előzetes információk alapján 5,5%-os minimálbér emelkedés várható, így a bértömeget ezzel számoltuk. A bérfejlesztés ennek tudatában történik. Jelenleg csak 16 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 2016. évben. Az emelés forrása a szakképzési járulék gyakorlati oktatással való teljesítése (5 millió Ft), mely 2012. évtől számunkra kedvezően módosult, valamint a rehabilitációs járulékfizetés kiváltása „rehabilitált” dolgozók alkalmazásával. Jelenleg 4 fő rehabilitált dolgozót foglalkoztatunk. Létszámunk alapján 3,6 fő után kellene 3,5 millió Ft rehabilitációs járulékot fizetni, ezt takarítjuk meg.

„57” értékcsökkenés

2016. évre 22.520 eFt értékcsökkenéssel számolunk.

Megítélésünk szerint lehetőség látszik jelentős 64,5 millió Ft tárgyi eszköz bővítésre, ebből 5 millió Ft kis értékű 100.000 forint alatti tárgy, így költségként azonnal megjelenik ez évben. A tárgyi eszközöknél a nyílászárók cseréjét, szobákban szőnyeg cserét és fürdőszoba felújítást, valamint 4 db szoba klimatizálását és egyéb kiegészítők 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) 2.730 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 22.300 eFt. Ebből:

| | |
|---------------------------------|------------|
| költségvetéssel elszámolt adók: | 1.800 eFt |
| helyi adók: | 11.200 eFt |
| le nem vonható ÁFA: | 9.300 eFt |

- Pénzügyi ráfordítások 720 eFt.

Összetétele:

| | |
|----------------------|---------|
| árfolyam különbözet: | 720 eFt |
|----------------------|---------|

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

- Nyereséget terhelő adót 4.150 eFt-ot terveztünk.

„9” bevételek

- Szálloda bevétele: 181.865 eFt

35.885 éjszakára átlagosan 5.068 Ft / éjszaka áron kalkulálva.

- Vendéglátás bevétele: 153.230 eFt

| | |
|---|------------|
| 35.885 adag reggeli nettó 1.590 Ft / adag áron: | 57.100 eFt |
| 35.885 adag panziós étkezés nettó 2.025 Ft / adag áron: | 72.700 eFt |
| 3.200 nap postai dolgozók étkezése 2.992 Ft / nap | 9.600 eFt |
| 16.680 adag személyzeti étkezéssel kalkulálva nettó 393,7 Ft / adag áron: | 6.600 eFt |
| Rendezvény, a-la carte, egyéb: | 7.230 eFt |

- Gyógyászati jellegű bevételek: 145.500 eFt

| | |
|--|------------|
| TB térítése 35.000 db kezeléssel számolva: | 18.000 eFt |
| TB kezelés után vendég által fizetett rész: | 12.500 eFt |
| Teljes áru gyógyászati kezelések (külföldi): | 80.400 eFt |
| Fürdőbelépőkből származó bevétel: | 34.600 eFt |

Új gyógy szolgáltatásokkal 2016-ban nem kívánjuk bővíteni a kínálatot, mivel minden szempontból még túl is teljesítjük a „hévízi tradicionális” kúrával szembe támasztott kritériumokat. Hely hiány miatt sem tudjuk újabb gépparkkal bővíteni a választékot, az elavult gépek cseréje azonban aktuális és folyamatosan meg is fog történni. A közérzetjavító szolgáltatások között helyt adunk egy úgynevezett fitohordónak (speciális gőzkabin), melyet jutalékos rendszerben üzemeltetünk. A hazai vendégek TB kezelés iránti igénye terén további visszaesésre számítunk, megítélésünk szerint jobb esetben is csak stagnálni fog. A teljes térítést fizető vendégek gyógykezeléseit illetően sem számítunk érdemi emelkedésre.

- Egyéb értékesítés bevétele 4.020 eFt

(Alaptevékenységhez kapcsolódó bérleti díjak és készlet értékesítés.)

- Egyéb bevételek 4.855 eFt

A szakképzési járulék gyakorlati oktatással teljesített része, valamint (2016-tól az EUS jog harmonizáció miatt) a nem rendszeres és rendkívüli bevételt is itt mutatjuk ki.

- Pénzügyi bevétel 1.100 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.

8.2. Nyers eredmény kimutatás 2015-ben, tervezett eredménykimutatás 2016-ra

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

2016. évre az értékesítés nettó árbevételét 484.615 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 43.820 eFt-ra tervezzük. Ez 9%-a a nettó árbevételnek, ami a banki kamatokat alapul véve kimondottan jónak mondható. A 2014-es kiemelkedő év 16% feletti teljesítményét nem éri el, véleményünk szerint a 2015. évi szint közelében marad.

- A pénzügyi műveletek eredménye 380 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 44.200 eFt-ra alakul. Ezt még társasági adó fizetése terheli, melyet 4.150 eFt-ra terveztünk.
- Az adózott tiszta eredmény 40.050 eFt-ra várható.

8.3. Nyers mérleg 2015-ben, tervezett mérleg 2016-ra

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

Befektetett eszközök 2016. évi tervezett záró értéke 270.203 eFt.

Jelentős a növekedés (42.020 eFt) az előző évhez képest.

2016. évben, az „A” épületnél 43,7 mFt-os nyílászáró cserét és 14,8 mFt-os épület belső felújítást (szőnyegcserét és fürdőszoba felújítást), valamint 1,1 mFt értékben 4 db szoba klimatizálását terveztünk. Egyéb kisértékű berendezésre (kisbútorok, számítástechnikai eszközök, stb.) 4,9 mFt-ot szánunk. Az éves értékcsökkenés elszámolása után marad a 42.020 eFt befektetett eszköz többlet.

Forgóeszközök 2016. évi várható záró értéke 103.220 eFt.

- A készleteknél az étkezési anyagok, az áruknál a presszóban értékesített termékek szerepelnek a mérleg soron. Ennek értéke 2.910 eFt. Ezen termékek rugalmasan, gyorsan beszerezhetők, így a tervezett készlet értéke az áremeléseket is figyelembe véve elégséges.
- A követelések állománya 8.610 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 6.010 eFt, ami pénzhelyettesítőket, mint például bankkártyás, SZÉPkártyás fizetést és a vevői előlegek után befizetett ÁFA-t takarja. A kártyás fizetések elterjedése rohamos, 2016. évben is további bővülésre számítunk.
- Értékpapírral, többek között a beruházáshoz kapcsolódó pénzmozgások miatt várhatóan 2016. évben sem fogunk rendelkezni.
- A pénzeszközök értéke 91.700 eFt. A pénztárban levő tétel a napi 500 eFt-os keret. A folyószámlán a likviditáshoz szükséges pénzzel számoltunk. A 91,2 millió Ft a havi pénzforgalom majdnem duplája, így mindent időben átutamezés és folyószámlahitel nélkül tudunk teljesíteni.

Aktív időbeli elhatárolás értéke 520 eFt.

Aktív elhatárolt bevétellel nem számoltunk, mivel az előleg bekérések miatt a vendégek távozáskor fizetnek.

Az elhatárolt költségeknél 520 eFt-ot számítottunk jellemzően a következő évi szaklap és újság előfizetést tartalmazza.

A mérleg főösszeg 373.943 eFt.

Növekedése a tárgyi eszközök emelkedéséből adódik.

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

Saját tőke értéke 323.873 eFt.

A saját tőke emelkedése a mérleg szerinti nyereségből adódik.

Kötelezettségek 36.200 eFt.

A rövid lejáratú kötelezettségek értéke 36.200 eFt. A kötelezettségek között hitellel nem kalkulálunk, mivel 2014. évben kifizetésre került és 2016. évben nem kívánunk újabb hitelt felvenni. A vevői előleg 7.200 eFt, a szállítói kötelezettség 6.300 eFt. Az egyéb kötelezettségek 22.700 eFt a bérek és közterheinek utólagos pénzügyi rendezése miatt marad.

Passzív időbeli elhatárolások értéke 13.870 eFt.

Ebből költségekre fordított 10.870 eFt (vezetői prémium, energia, vagyonvédelem, jutalék, bérleti díj, stb.). Halasztott bevétel 3.000 eFt vízforgatóhoz 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 Euró-s hitelforrásból, illetve részletfizetési finanszírozással. 2014. év végéig tőke, valamint kamattörlesztés terhelte pénzügyi helyzetünket. Előre gondolkodtunk, a külföldi utalásokat következetesen a deviza 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.

2015. év végére ismét elérjük, hogy a folyószámláinkon annyi pénz lesz, hogy a napi kifizetések nem jelentenek majd gondot. Az év végi várhatóan 92,1 mFt-os bankszámla egyenleg elegendő lesz a folyamatos működéshez, igyekszünk a jövőben is takarékosan, megfontoltan, következetesen gazdálkodni a rendelkezésünkre álló pénzeszközökkel!

A 2015. évi üzleti tervben táblázatba foglaltuk a sürgősen elvégzendő munkálatokat. Ezek egy része teljesen meg is valósult. Nálunk sajnos a korábbi évekhez hasonlóan 2015-ben sem valósultak meg olyan beruházások, melyeket nem kizárólag önerőből kellett volna finanszírozni. A következetesség azt diktálná, hogy ha megfelelő mennyiségben lenne pályázati pénz (eddig nem volt tudomásunk a tulajdonosi összetételhez igazodó kiírásról, ide vonatkozó pályázati lehetőségről), illetve az ahhoz szükséges önerő, ésszerűbb lenne pontos ütemterv szerint mindent 100%-osan megcsináltatni. A teljes felújítást viszont csak mindenképpen a megfelelő források rendelkezésre állása esetén, az ajánlatok időben történő bekérése és az alvállalkozók „összehangolása” után úgy kell(ene) megfontoltan végrehajtani, hogy a munkálatok lehetőség szerint a vendégek meghatározó többségére ne hasson zavaróan.

| | Munkafázis | Mindösszesen | (*) Szükséges |
|------|---|--------------|---------------|
| | | Ft (bruttó) | |
| 1./a | Nyílászárók cseréje az „A” épületben, fotocellás ajtó beépítése a recepción: | | 55.500.000 |
| 1./b | A külső homlokzat szigetelése a fa földem javításával, komplett tatarozással (ebből csak a tatarozás és a fa földem javítása 23.374.990): | 83.302.120 | |
| 1./c | Szőnyegek, szobai bejáratok ajtók cseréje, villanszerelés, fürdőszoba felújítás, festés: | 96.942.280 | 18.800.000 |
| 2./a | Tetőszigetelés: | 3.752.766 | |
| 2./b | Napelemek (akár részletfizetéssel): | 31.490.222 | |
| 3./a | Klimatizálás (kompakt vagy split): | 32.456.488 | |
| | Klimatizálás 4db „A” szobában: | | 1.350.000 |
| 3./b | IT és beléptető rendszerek kiépítése: | - | |
| 3./c | Belső építészet (aula, strangok kiépítése, stb.): | 222.579.811 | |
| 4. | Fedett fürdő felújítása, modernizálása: | - | |
| 5. | Egyéb kis értékű tárgyi eszköz | - | 6.250.000 |
| | Mindösszesen: | 470.523.687 | 81.900.000 |

Megjegyzés: a mindösszesen adatok a 2014. év végén bekért árajánlatok alapján készültek.

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 megcsináltatunk.

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 2016. év havi bontásban

adatok eFt-ban

| MEGNEVEZÉS | Január | Február | Március | I-III. | Április | Május | Június | I-VI. | Július | Aug. | Szept. | I-IX. | Október | Nov. | Dec. | I-XII. |
|---------------|--------|---------|---------|--------------|---------|-------|--------|---------------|--------|-------|--------|---------------|---------|-------|-------|---------------|
| Vendégéjszaka | 1 682 | 1 905 | 2 555 | 6 142 | 3 019 | 3 351 | 2 642 | 15 154 | 3 881 | 4 478 | 3 759 | 27 372 | 3 621 | 3 049 | 1 843 | 35 885 |
| % | 29,2 | 36,6 | 44,3 | 36,7 | 54,1 | 58,1 | 47,3 | 45,0 | 67,3 | 79,4 | 67,4 | 53,9 | 62,8 | 54,6 | 32,0 | 52,9 |
| Szobaéjszaka | 939 | 1 064 | 1 426 | 3 429 | 1 685 | 1 871 | 1 475 | 8 460 | 2 167 | 2 556 | 2 099 | 15 281 | 2 022 | 1 702 | 1 029 | 20 034 |
| % | 30,3 | 38,0 | 46,0 | 38,1 | 56,2 | 60,3 | 49,2 | 46,7 | 69,9 | 82,4 | 70,0 | 56,0 | 65,2 | 56,7 | 33,2 | 54,9 |

| MEGNEVEZÉS | Január | Február | Március | I-III. | Április | Május | Június | I-VI. | Július | Aug. | Szept. | I-IX. | Október | Nov. | Dec. | I-XII. |
|-----------------|---------------|---------------|------------|----------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|----------------|----------------|
| Költség | 34 400 | 31 155 | 34 970 | 100 525 | 35 205 | 36 780 | 36 580 | 209 090 | 36 610 | 38 540 | 38 840 | 323 080 | 39 375 | 38 465 | 49 600 | 450 520 |
| Bevétel | 25 704 | 25 020 | 34 939 | 85 663 | 43 090 | 48 268 | 38 685 | 215 706 | 49 344 | 58 576 | 53 035 | 376 661 | 48 866 | 40 568 | 24 475 | 490 570 |
| Eredmény | -8 696 | -6 135 | -31 | -14 862 | 7 885 | 11 488 | 2 105 | 6 616 | 12 734 | 20 036 | 14 195 | 53 581 | 9 491 | 2 103 | -25 125 | |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------|---------------|----------------|----------------|--|---------------|--------------|--------------|--|---------------|---------------|---------------|--|---------------|---------------|---------------|
| 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 | -8 696 | -14 831 | -14 862 | | -6 977 | 4 511 | 6 616 | | 19 350 | 39 386 | 53 581 | | 63 072 | 65 175 | 40 050 |

2. sz. melléklet

Költség és bevételi terv 2016. év részletes havi bontásban

adatok eFt-ban

| K.sz. | KÖLTSÉGEK | Január | Február | Március | Április | Május | Június | Július | Augusztus | Szeptember | Október | November | December | Összesen |
|--------------|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| 51 | Anyagköltség | 8 035 | 6 610 | 7 430 | 8 000 | 8 790 | 8 695 | 9 230 | 9 350 | 9 500 | 10 740 | 10 840 | 10 945 | 108 165 |
| 52 | Igénybevett szolgáltatások költségei | 4 480 | 3 020 | 4 055 | 5 135 | 5 165 | 4 160 | 4 715 | 5 840 | 5 765 | 5 590 | 5 450 | 5 520 | 58 895 |
| 53 | Egyéb szolgáltatások költségei | 1 270 | 1 210 | 1 420 | 1 075 | 1 410 | 1 110 | 1 130 | 1 275 | 1 140 | 1 670 | 1 330 | 1 195 | 15 235 |
| 54 | Bérek költségei | 12 440 | 12 440 | 12 440 | 12 440 | 12 440 | 12 440 | 12 440 | 12 440 | 12 440 | 12 440 | 12 440 | 18 660 | 155 500 |
| 55 | Személyi jellegű kifizetések | 1 685 | 1 685 | 1 685 | 1 685 | 1 685 | 1 685 | 1 685 | 1 685 | 1 685 | 1 685 | 1 685 | 2 525 | 21 060 |
| 56 | Bérjárulékok | 3 140 | 3 140 | 3 140 | 3 140 | 3 140 | 3 140 | 3 140 | 3 140 | 3 140 | 3 140 | 3 140 | 4 705 | 39 245 |
| 57 | Értécsökkenés | 1 700 | 1 700 | 1 800 | 1 800 | 1 970 | 2 100 | 1 900 | 1 800 | 1 650 | 1 800 | 1 800 | 2 500 | 22 520 |
| 5 | Költségek összesen: | 32 750 | 29 805 | 31 970 | 33 275 | 34 600 | 33 330 | 34 240 | 35 530 | 35 320 | 37 065 | 36 685 | 46 050 | 420 620 |
| 81 | Anyagi jellegű ráfordítások (ELÁBÉ) | 150 | 150 | 150 | 220 | 270 | 270 | 370 | 410 | 290 | 150 | 150 | 150 | 2 730 |
| 86 | Egyéb ráfordítások | 1 450 | 1 150 | 1 850 | 1 660 | 1 860 | 1 980 | 1 950 | 2 550 | 2 230 | 2 100 | 1 570 | 1 950 | 22 300 |
| 87 | Pénzügyi műveletek ráfordításai | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 60 | 60 | 150 | 720 |
| 88 | Rendkívüli ráfordítások | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 89 | Nyereséget terhelő adó | 0 | 0 | 950 | 0 | 0 | 950 | 0 | 0 | 950 | 0 | 0 | 1 300 | 4 150 |
| 8 | Ráfordítások összesen: | 1 650 | 1 350 | 3 000 | 1 930 | 2 180 | 3 250 | 2 370 | 3 010 | 3 520 | 2 310 | 1 780 | 3 550 | 29 900 |
| 5.-8. | Költségek-ráfordítások összesen: | 34 400 | 31 155 | 34 970 | 35 205 | 36 780 | 36 580 | 36 610 | 38 540 | 38 840 | 39 375 | 38 465 | 49 600 | 450 520 |

| K.sz. | BEVÉTELEK | Január | Február | Március | Április | Május | Június | Július | Augusztus | Szeptember | Október | November | December | Összesen |
|----------|------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| 911 | Szálloda bevétele | 8 524 | 9 655 | 12 949 | 15 300 | 16 983 | 13 390 | 19 669 | 23 201 | 19 050 | 18 351 | 15 453 | 9 340 | 181 865 |
| 913 | Vendéglátás bevétele | 7 190 | 8 130 | 10 910 | 12 890 | 14 310 | 11 280 | 16 570 | 19 550 | 16 050 | 15 460 | 13 020 | 7 870 | 153 230 |
| 9141 | Gyógyászat bevétele | 9 110 | 6 360 | 10 200 | 14 020 | 16 100 | 13 370 | 12 460 | 15 050 | 17 060 | 14 180 | 11 220 | 6 370 | 145 500 |
| 9142 | Fitness bevétele | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 92 | Egyéb értékesítés bevétele | 335 | 335 | 335 | 335 | 335 | 335 | 335 | 335 | 335 | 335 | 335 | 335 | 4 020 |
| 96 | Egyéb bevételek | 455 | 450 | 455 | 455 | 450 | 220 | 220 | 350 | 450 | 450 | 450 | 450 | 4 855 |
| 97 | Pénzügyi műveletek bevételei | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 900 | 110 | 1 100 |
| 98 | Rendkívüli bevételek | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 9 | Bevételek összesen: | 25 704 | 25 020 | 34 939 | 43 090 | 48 268 | 38 685 | 49 344 | 58 576 | 53 035 | 48 866 | 40 568 | 24 475 | 490 570 |

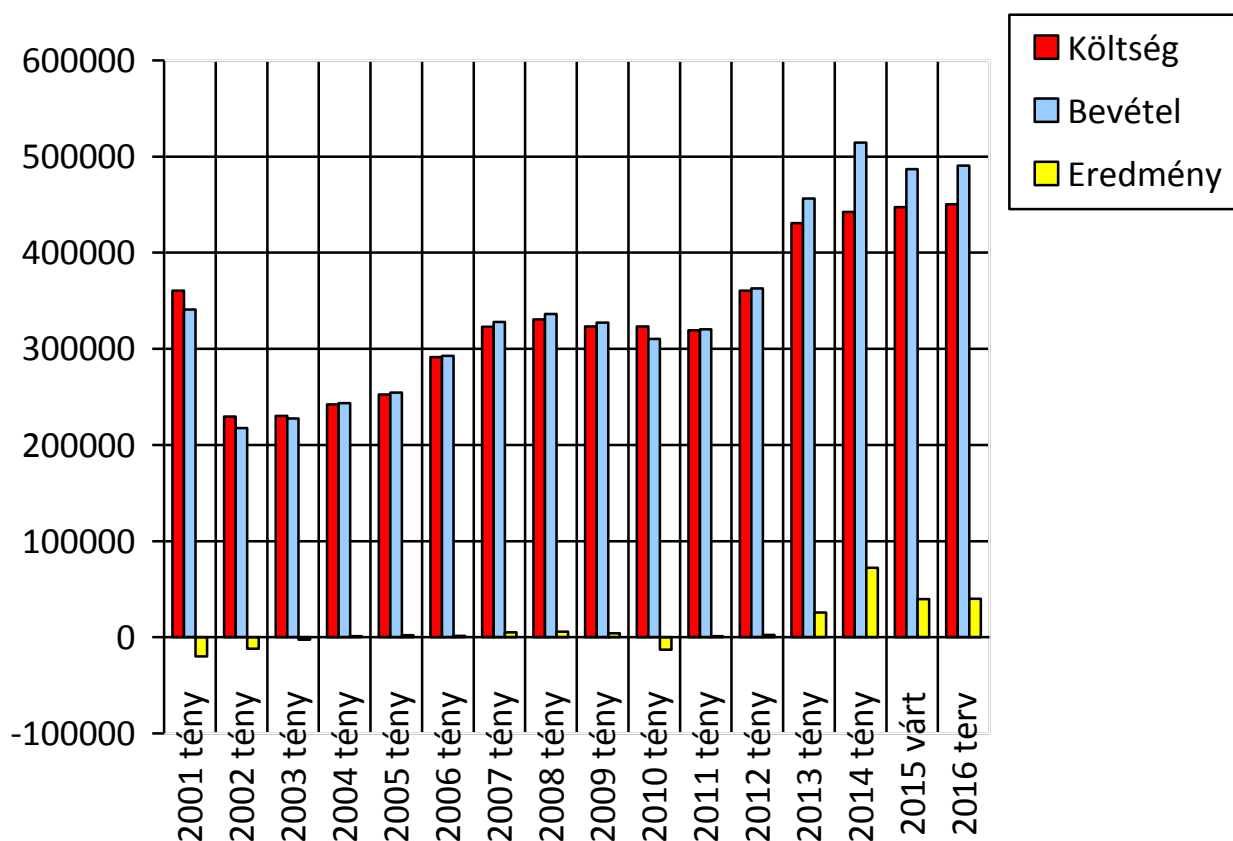
| | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|--------|---------|---------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|---------------|
| | Tervezett eredmény | -8 696 | -6 135 | -31 | 7 885 | 11 488 | 2 105 | 12 734 | 20 036 | 14 195 | 9 491 | 2 103 | -25 125 | 40 050 |
| | Göngyölített eredmény | -8 696 | -14 831 | -14 862 | -6 977 | 4 511 | 6 616 | 19 350 | 39 386 | 53 581 | 63 072 | 65 175 | 40 050 | |

| K. szám | KÖLTSÉGEK | 2015. várható | 2016. terv |
|--------------|--|----------------|----------------|
| 51 | Anyagköltség | 106 663 | 108 165 |
| 52 | Igénybevett szolgáltatások költségei | 68 150 | 58 895 |
| 53 | Egyéb szolgáltatások költségei | 14 792 | 15 235 |
| 54 | Béreköltségek | 147 395 | 155 500 |
| 55 | Személy jellegű kifizetések | 19 960 | 21 060 |
| 56 | Bérjárulékok | 37 671 | 39 245 |
| 57 | Értékcsökkenés | 23 205 | 22 520 |
| 5 | <i>Költségek összesen:</i> | <i>417 836</i> | <i>420 620</i> |
| 81 | Anyagjellegű ráfordítások | 2 652 | 2 730 |
| 86 | Egyéb ráfordítások | 21 806 | 22 300 |
| 87 | Pénzügyi műveletek ráfordításai | 1 001 | 720 |
| 88 | Rendkívüli ráfordítások | 50 | 0 |
| 89 | Nyereséget terhelő adó | 3 900 | 4 150 |
| 8 | <i>Ráfordítások összesen:</i> | <i>29 409</i> | <i>29 900</i> |
| 5 - 8 | Költségek, ráfordítások összesen: | 447 245 | 450 520 |

| K. szám | BEVÉTELEK | | |
|----------|-----------------------------|----------------|----------------|
| 911 | Szálloda bevétele | 182 566 | 181 865 |
| 913 | Vendéglátás bevétele | 148 457 | 153 230 |
| 9141 | Gyógyászat bevétele | 142 277 | 145 500 |
| 9142 | Fitnesz | 3 432 | 0 |
| 92 | Egyéb értékesítés bevétele | 805 | 4 020 |
| 96 | Egyéb bevételek | 8 381 | 4 855 |
| 97 | Pénzügyi műveletek bevétele | 810 | 1 100 |
| 98 | Rendkívüli bevétel | 107 | 0 |
| 9 | Bevételek összesen: | 486 935 | 490 570 |

| | MEGNEVEZÉS | | |
|-----|-----------------|---------------|---------------|
| 9 | BEVÉTEL | 486 935 | 490 570 |
| 5-8 | KIADÁS | 447 245 | 450 520 |
| | EREDMÉNY | 39 690 | 40 050 |

| | Költség | Bevétel | Eredmény |
|---------------|---------|---------|----------|
| 2001. tény | 360 624 | 340 920 | -19 704 |
| 2002. tény | 229 449 | 217 436 | -12 013 |
| 2003. tény | 230 177 | 227 494 | -2 683 |
| 2004. tény | 242 274 | 243 443 | 1 169 |
| 2005. tény | 252 541 | 254 474 | 1 933 |
| 2006. tény | 291 310 | 292 831 | 1 521 |
| 2007. tény | 322 866 | 328 025 | 5 159 |
| 2008. tény | 330 548 | 336 393 | 5 845 |
| 2009. tény | 323 192 | 327 275 | 4 083 |
| 2010. tény | 323 397 | 310 481 | -12 916 |
| 2011. tény | 319 268 | 320 270 | 1 002 |
| 2012. tény | 360 532 | 362 883 | 2 351 |
| 2013. tény | 430 726 | 456 268 | 25 542 |
| 2014. tény | 442 224 | 514 571 | 72 347 |
| 2015. várható | 447 245 | 486 935 | 39 690 |
| 2016. terv | 450 520 | 490 570 | 40 050 |



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

| sorszám | A tétel megnevezése | 2014. év | 2015. év várható | 2016. év terv |
|--------------|--|----------------|------------------|----------------|
| a | b | c | d | e |
| 01. | Belföldi értékesítés nettó árbevétele | 499 198 | 477 537 | 484 615 |
| 02. | Exportértékesítés nettó árbevétele | | | |
| I. | Értékesítés nettó árbevétele (01 + 02) | 499 198 | 477 537 | 484 615 |
| 03. | Saját termelésű készletek állományváltozása | | | |
| 04. | Saját előállítású eszközök aktivált értéke | | | |
| II. | Aktivált saját teljesítmények értéke (± 03 + 04) | 0 | 0 | 0 |
| III. | Egyéb bevételek | 13 429 | 8 381 | 4 855 |
| | III. sorból visszaírt értékvesztés | | | |
| 05. | Anyagköltség | 108 050 | 106 663 | 108 165 |
| 06. | <i>Igénybe vett szolgáltatások értéke</i> | <i>57 392</i> | <i>68 150</i> | <i>58 895</i> |
| 07. | Egyéb szolgáltatások értéke | 17 033 | 14 792 | 15 235 |
| 08. | Eladott áruk beszerzési értéke | 2 871 | 2 652 | 2 730 |
| 09. | Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke | | | |
| IV. | Anyagjellegű ráfordítások (05 + 06 + 07 + 08 + 09) | 185 346 | 192 257 | 185 025 |
| 10. | Béreköltség | 138 116 | 147 395 | 155 500 |
| 11. | Személyi jellegű egyéb kifizetések | 21 099 | 19 960 | 21 060 |
| 12. | Bérfelrakások | 35 429 | 37 671 | 39 245 |
| V. | Személyi jellegű ráfordítások (10 + 11 + 12) | 194 644 | 205 026 | 215 805 |
| VI. | Értékcsökkenési leírás | 25 324 | 23 205 | 22 520 |
| VII. | Egyéb ráfordítások | 22 801 | 21 806 | 22 300 |
| | VII. sorból visszaírt értékvesztés | | | |
| A. | ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I ± II + III – IV – V – VI - VII) | 84 512 | 43 624 | 43 820 |
| 13. | Kapott (járó) osztalék és részesedés | | | |
| 14. | Részesedések értékesítésének árfolyamnyeresége | | | |
| 15. | Befektetett pénzügyi eszközök kamatai, árfolyamnyeresége | | | |
| 16. | Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek | 1 063 | 450 | 600 |
| 17. | Pénzügyi műveletek egyéb bevételei | 710 | 460 | 500 |
| VIII. | Pénzügyi műveletek bevételei (13 + 14 + 15 + 16 + 17) | 1 773 | 910 | 1 100 |
| 18. | Befektetett pénzügyi eszközök árfolyamvesztése | | | |
| 19. | Fizetendő kamatok és kamatjellegű ráfordítások | 2 472 | | |
| 20. | Részesedések, értékpapírok, bankbetétek értékvesztése | | | |
| 21. | Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai | 3 605 | 1 001 | 720 |
| IX. | Pénzügyi műveletek ráfordításai (18 + 19 ± 20 + 21) | 6 077 | 1 001 | 720 |
| B. | PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII – IX) | -4 304 | -91 | 380 |
| C. | SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY (±A ±B) | 80 208 | 43 533 | 44 200 |
| X. | Rendkívüli bevételek | 171 | 107 | |
| XI. | Rendkívüli ráfordítások | 4 225 | 50 | |
| D. | RENDKÍVÜLI EREDMÉNY (X – XI) | -4 054 | 57 | |
| E. | Adózás előtti eredmény (C + D) | 76 154 | 43 590 | 44 200 |
| XII. | Adófizetési kötelezettség | 3 807 | 3 900 | 4 150 |
| F. | ADÓZOTT EREDMÉNY (E - XII) | 72 347 | 39 690 | 40 050 |
| 22. | Eredménytartalék igénybe vétele osztalékra | | | |
| 23. | Jóváhagyott osztalék, részesedés | | | |
| G. | MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY (±F + 22 - 23) | 72 347 | 39 690 | 40 050 |

5. sz. melléklet

MÉRLEG „A” változat eszközök (aktívák)

adatok eFt-ban

| sorszám a | A tétel megnevezése b | 2014. év c | 2015. év várható d | 2016. év terv e |
|--------------|---|----------------|-----------------------|--------------------|
| 01. | A. Befektetett eszközök (02 + 10 + 18) | 211 147 | 228 183 | 270 203 |
| 02. | I. IMMATERIÁLIS JAVAK (03. - 09.) | 1 204 | 350 | 850 |
| 03. | Alapítás, átszervezés aktivált értéke | | | |
| 04. | Kísérleti fejlesztés aktivált értéke | | | |
| 05. | Vagyoni értékű jogok | | | |
| 06. | Szellemi termék | 1 204 | 350 | 850 |
| 07. | Üzleti vagy cégérték | | | |
| 08. | Immateriális javakra adott előlegek | | | |
| 09. | Immateriális javak érték helyesbítése | | | |
| 10. | II. TÁRGYI ESZKÖZÖK (11. - 17.) | 209 943 | 227 833 | 269 353 |
| 11. | Ingatlanok és kapcsolódó vagyoni értékű jogok | 171 122 | 185 170 | 229 253 |
| 12. | Műszaki berendezés, gépek, járművek | 6 731 | 14 683 | 13 520 |
| 13. | Egyéb berendezések, felszerelések, járművek | 20 320 | 27 980 | 26 580 |
| 14. | Tenyészállatok | | | |
| 15. | Beruházások, fejújítások | 2 918 | | |
| 16. | Beruházásokra adott előlegek | 8 852 | | |
| 17. | Tárgyi eszközök érték helyesbítése | | | |
| 18. | III. BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK (19. - 26.) | 0 | 0 | 0 |
| 19. | Tartós részesedés kapcsolt vállalkozásban | | | |
| 20. | Tartósan adott kölcsön kapcsolt vállalkozásban | | | |
| 21. | Egyéb tartós részesedés | | | |
| 22. | Tartósan adott kölcsön egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozásban | | | |
| 23. | Egyéb tartósan adott kölcsön | | | |
| 24. | Tartós hitelviszonyt megtestesítő értékpapír | | | |
| 25. | Befektetett pénzügyi eszközök érték helyesbítése | | | |
| 26. | Befektetett pénzügyi eszközök értékelési különbözete | | | |
| 27. | B. Forgóeszközök (28 + 35 + 43 + 49) | 81 659 | 103 490 | 103 220 |
| 28. | I. KÉSZLETEK (29. - 34.) | 2 535 | 2550 | 2 910 |
| 29. | Anyagok | 1 627 | 1 620 | 1 950 |
| 30. | Befejezetlen termelés és félkész termékek | | | |
| 31. | Növendék-, hízó- és egyéb állatok | | | |
| 32. | Késztermékek | | | |
| 33. | Áruk | 908 | 930 | 960 |
| 34. | Készletre adott előlegek | | | |
| 35. | II. KÖVETELÉSEK (36. - 42.) | 6 951 | 8 340 | 8 610 |
| 36. | Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők) | 1 606 | 2 500 | 2 600 |
| 37. | Követelések kapcsolt vállalkozással szemben | | | |
| 38. | Követelések egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozással szemben | | | |
| 39. | Váltókövetelések | | | |
| 40. | Egyéb követelések | 5 345 | 5 840 | 6 010 |
| 41. | Követelések értékelési különbözete | | | |
| 42. | Származékos ügyletek pozitív értékelési különbözete | | | |
| 43. | III. ÉRTÉKPAPÍROK (44. - 48.) | 0 | 0 | 0 |
| 44. | Részesedés kapcsolt vállalkozásban | | | |
| 45. | Egyéb részesedés | | | |
| 46. | Saját részvények, saját üzletrészek | | | |
| 47. | Forgatási célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok | | | |
| 48. | Értékpapírok értékelési különbözete | | | |
| 49. | IV. PÉNZESZKÖZÖK (50. - 51.) | 72 173 | 92 600 | 91 700 |
| 50. | Pénztár, csekkek | 907 | 500 | 500 |
| 51. | Bankbetétek | 71 266 | 92 100 | 91 200 |
| 52. | C. Aktív időbeli elhatárolás (53. - 55.) | 399 | 500 | 520 |
| 53. | Bevételek aktív időbeli elhat. | | | |
| 54. | Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása | 399 | 500 | 520 |
| 55. | Halasztott ráfordítások | | | |
| 56. | ESZKÖZÖK ÖSSZESEN (01 + 27 + 52) | 293 205 | 332 173 | 373 943 |

6. sz. melléklet

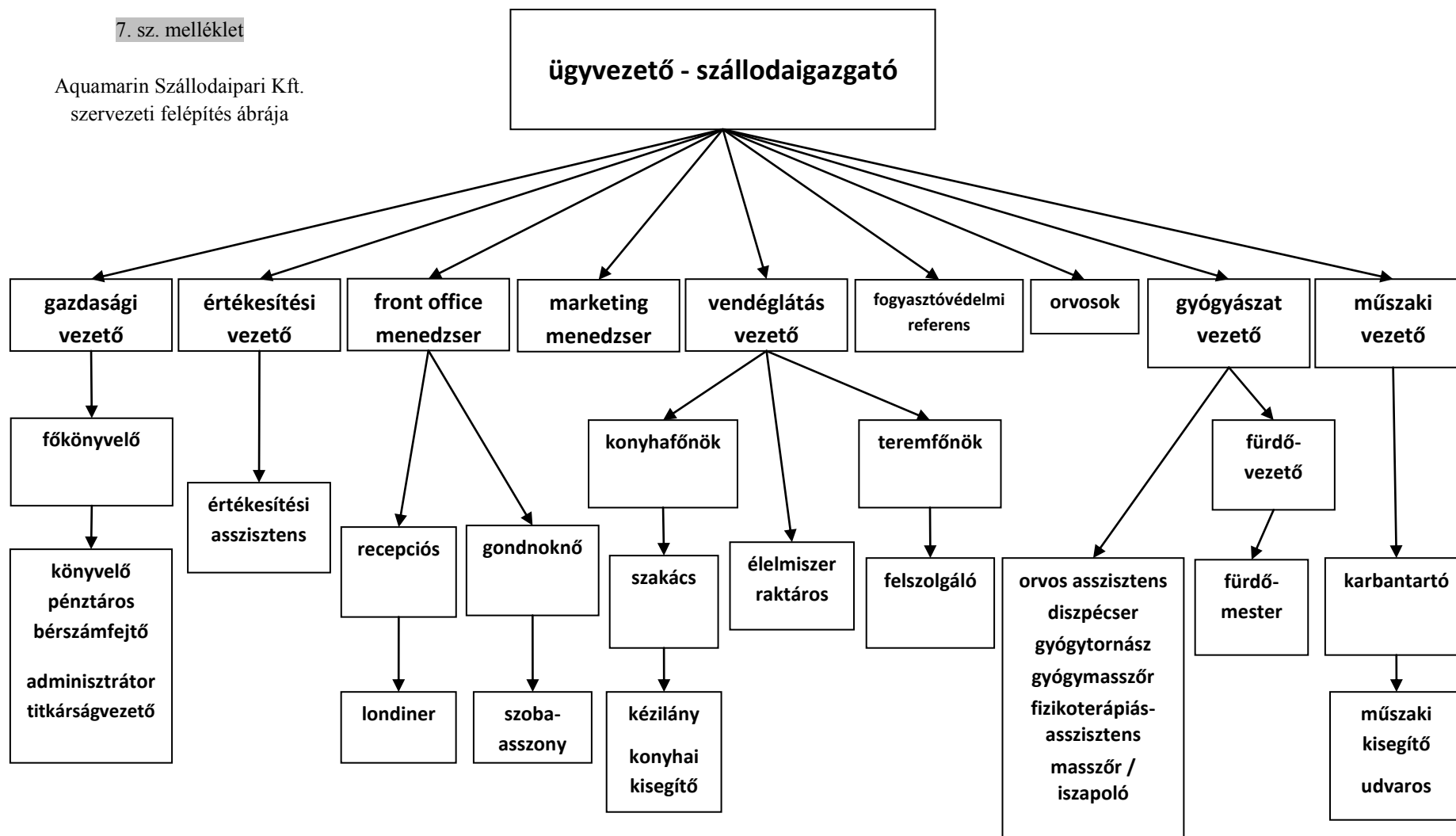
MÉRLEG „A” változat források (passzívák)

adatok eFt-ban

| sorszám | A tétel megnevezése | 2014. év | 2015. év várható | 2016. év terv |
|---------|--|----------------|------------------|----------------|
| a | b | c | d | e |
| 57. | D. Saját tőke (58 + 60 + 61 + 62 + 63 + 64 + 67) | 244 133 | 283 823 | 323 873 |
| 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 | -4 003 | 68 344 | 108 034 |
| 63. | V. LEKÖTÖTT TARTALÉK | 36 589 | 36 589 | 36 589 |
| 64. | VI. ÉRTÉKELESI TARTALÉK (65. - 66.) | 0 | 0 | 0 |
| 65. | Értékhelyesbítés értékelési tartaléka | | | |
| 66. | Valós értékelés értékelési tartaléka | | | |
| 67. | VII. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY | 72 347 | 39 690 | 40 050 |
| 68. | E. Céltartalékok (69. - 71.) | 0 | 0 | 0 |
| 69. | Céltartalék a várható kötelezettségre | | | |
| 70. | Céltartalék a jövőbeni költségekre | | | |
| 71. | Egyéb céltartalék | | | |
| 72. | F. Kötelezettségek (73 + 77 + 86) | 35 088 | 34 600 | 36 200 |
| 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.) | 0 | 0 | 0 |
| 78. | Hosszú lejáratra kapott kölcsön | | | |
| 79. | Átváltoztatható kötvények | | | |
| 80. | Tartozások kötvénykibocsátásból | | | |
| 81. | Beruházási és fejlesztési hitel | | | |
| 82. | Egyéb hosszú lejáratú hitelek | | | |
| 83. | Tartós kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben | | | |
| 84. | Tartós kötelezettségek egyéb gazdálkodóval szemben | | | |
| 85. | Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek | | | |
| 86. | III. RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (87 + 89. - 97.) | 35 088 | 34 600 | 36 200 |
| 87. | Rövid lejáratú kölcsönök | | | |
| 88. | 87. sorból átváltoztatható kötvények | | | |
| 89. | Rövid lejáratú hitelek | | | |
| 90. | Vevőktől kapott előlegek | 8 464 | 7 000 | 7 200 |
| 91. | Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók) | 5 719 | 6 100 | 6 300 |
| 92. | Váltótartozások | | | |
| 93. | Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben | | | |
| 94. | Rövid lejáratú kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban álló | | | |
| 95. | Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek | 20 905 | 21 500 | 22 700 |
| 96. | Kötelezettségek értékelési különbözete | | | |
| 97. | Származékos ügyletek negatív értékelési különbözete | | | |
| 98. | G. Passzív időbeli elhatárolások (99. - 101.) | 13 984 | 13 750 | 13 870 |
| 99. | Bevétel passzív időbeli elhatárolása | | | |
| 100. | Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása | 10 584 | 10 550 | 10 870 |
| 101. | Halasztott bevételek | 3 400 | 3 200 | 3 000 |
| 102. | FORRÁSOK ÖSSZESEN | 293 205 | 332 173 | 373 943 |

7. sz. melléklet

Aquamarin Szállodaipari Kft.
szervezeti felépítés ábrája



8. sz. melléklet

Szobakapacitás kihasználtság és átlagos tartózkodási idő

| | 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. tény | 60,65 | 4,57 |
| 2015. várható | 56,40 | 4,70 |
| 2016. terv | 54,90 | 4,60 |

