

AQUAMARIN SZÁLLODAIPARI KFT.

ÜZLETI JELENTÉS A 2013. ÉVI BESZÁMOLÓHOZ

HÉVÍZ, 2014. MÁRCIUS 11.

**CZURDA GÁBOR
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ**

Tartalomjegyzék	2.
1. Az Aquamarin Kft. azonosító adatai	3.
2. Összefoglalás	4.
3. Az Aquamarin Szállodaipari Kft. által nyújtott szolgáltatások	9.
3.1. Szállásszolgáltatás	9.
3.2. Gyógyászatszolgáltatás	13.
3.3. Vendéglátás szolgáltatás	15.
4. Költségelemzés	17.
4.1. Energiaköltségek	18.
4.2. Személy jellegű költségek	19.
5. Bevételelemzés	20.
6. A tervezett eredmény teljesítése	22.

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

Az eredményességre negatív hatást gyakorló gazdasági válság hatásaitól sikerült az Aquamarin Kft. működését függetleníteni, nyereségességét növelni, szolgáltatásai színvonalát emelni. A gazdálkodására negatív hatást gyakorló helyzetből pillanatnyilag elmozdult!

A még jobb működés elérése nehéz feladat, de a helyzet megoldására megvannak az adottságok. Ilyen lehetőség az a „termék”, mely hosszú évek során kifejlődött a Hotel Aquamarinban. Nevezetesen: szállás, étkezés és olyan gyógyászati szolgáltatások, melyek a tradicionális hévízi kúrákon alapulnak azzal a speciális előnnyel, hogy saját mélyfúrású kútból nyerjük a gyógyvizet. A termék szakmai tapasztalat és tudás felhasználásával lett kifejlesztve. Ezen belül viszont magában a gyógyvíz már nem bizonyul elegendő vonzerőnek, mivel az ezt „körülvevő” fizikai környezet felett sajnálatos módon eljárt az idő! Az „A” épületrész olyan állapotba került, hogy nagyobb befektetés nélkül lehetetlen a szobáit, valamint a kapcsolódó szolgáltatások helységeit és nem utolsósorban a „külsőt” a kor szellemének megfelelő színvonalra emelni. Az állagmegóvás gyakorlatilag egyenlővé vált „szépségtapaszkok felragasztásával”, melyek olyan átmeneti megoldások, amiket belátható időn belül rendszeresen meg kell ismételni.

Minden adottság meg van ahhoz, melyekkel a város tulajdonában lévő szállodaként a Hévízre érkező vendég igényei kielégíthetők. Saját gyógyászati részleggel, több száz fő ellátására alkalmas nagy alapterületű konyhával, valamint parkkal rendelkezik és „birtokon belül” van az akár turisztikai vonzerőt is jelenthető víztorony. Viszont nehéz a hotelt egységesen kommunikálni. A két épületrész színvonalbeli eltérése szemet szűrő. A külföldi utazási irodák többsége együttműködési szerződés elől egészen addig elzárkózik, míg a szálloda át nem esik egy nagyobb minőségi fejlesztésen. Ehhez viszont egy közép- és hosszú távú cselekvési tervvel kellene rendelkezni, melyhez forrásra van szükség!

Mint minden évben 2013. évben is célunk volt a pénzügyi-likviditási gondok megszüntetése. Év elején a társaság még mindig csak folyószámlahittel tudta fedezni a kiadásait, év végére viszont az egyenleg pozitívumot mutatott olyannyira, hogy lehetőségünk volt 1-1 hónapra nagyobb összeget, ha csak szerény kamatozással is, de lekötni. A napi működéshez kigazdálkodtuk a megfelelő pénzmennyiséget, azonban a cég megvásárlása óta halogatott felújítások finanszírozásához ez még korántsem elégséges. Az önrész hiánya a pályázati pénzek elnyerésének az esélyét is óriási mértékben csökkenti. Pár lehetőség a teljesség igénye nélkül: megújuló energia hasznosítása, nyílászárók cseréje, a számítógépes hálózat további fejlesztése, modern berendezések beszerzése, szakmai továbbképzés (mint ahogy azt tettük például a fürdömesterek esetében), szolgáltatásbővítés (szépségszalon, szauna világ, wellness elemek, kerékpáros turizmus, stb.) vagy egyéb bevételt, illetve megtakarítást generáló tényezőkben rejlő lehetőségek kiaknázása, mint például uszoda, mosoda. A hitelező banknak fizetett kamatok éves szinten több milliós kiadást jelentenek! 2013-ban már külső segítség, azaz Euró vásárlása nélkül, tehát a saját bevételeinkből sikerült a tőkét és a kamatokat törleszteni.

A Kft. gazdálkodását a szűkös mozgástér és a pénzhiány miatt már nem lehetett tovább ésszerűsíteni. Hosszútávon megtérülő beruházások, melyek tetemes energia megtakarítást eredményeznének 2013-ban sem valósultak meg. A vagyon rohamos amortizálódását is csak lassítani tudtuk, illetve az elhasználódott eszközöket is csak hasonló, esetleg némileg jobb színvonalúval voltunk képesek pótolni.

Az az igyekezetünk, hogy a vendégéjszakák számát akár alacsonyabb áron növeljük sikeres volt. Mikor látszott, hogy a stratégia meghozza gyümölcsét, némileg emeltünk az árakon. Ez olyan jól sikerült, hogy társaságunk akkora profittal zárta az évet, mint még soha! A fizetőképes orosz vendégkör „megszerzése” nagy szerepet játszott az elért eredménynél. Az előrelépés záloga lehet e vendégkör kiterjesztése. Sajnálatos, hogy az igényeiknek megfelelő „B” épületrész befogadóképessége kevés, ezért az „A” épületszárnyban lehetőségeinkhez képest egy-egy részt „felhozunk” a kívánatos szintre.

Napjainkban semmi sem fontosabb mint az, hogy gyorsan és megfelelően tudjunk alkalmazkodni, reagálni a piac folyamatosan változó igényeihez, a gazdasági körülmények változásaihoz. Ehhez azonban az kell, hogy ne a múltban keressünk megoldásokat, hanem előre nézzünk, és ha kell, megpróbáljunk új utakra merészkedni.

A 2011. évben szemléletváltás történt a szálloda értékesítésében és a gazdálkodásban. Az átszervezést 2012-ben is folytattuk, 2013-ban pedig tovább finomítottuk.

- Szolgáltatót váltottunk a hulladékszállítás területén.
- Lecseréltük a régi telefon alközpontot. Most sem mi vagyunk a tulajdonosa, de a modernebb berendezés távfelügyelete, karbantartása még így is évről évre kevesebb költséggel fog jární.
- A kamerás biztonsági rendszert bővítettük. Nem mi vagyunk a rendszer tulajdonosa, de a szolgáltató a karbantartásért, évről évre alacsonyabb díjat kér.
- Még több szobába kerültek új telefonok és új tévékészülékek, és
- még több munkatárs kapott új, gyorsabb, modernebb számítógépet.
- A belső udvarban megszüntettük az elterebélyesedett növényeket. Helyette „szigetelés” gyanánt nylonnal, plusz zöld filccel lett leterítve a terület. Így nem áznak be az alagsor helyiségei és szökőkút körül nyáron kültéri ülő alkalmatosságokkal, könnyű napozóágyakkal remélhetőleg növelhetjük a presszó forgalmát.
- A parkban kivágtuk a tönkrement fákat,
- megépítettük a kukatárolót és telepítettünk egy
- tároló pavilont, ami nyáron ideiglenes elárusítóhely a medence szélénél, ahol
- folytattuk az elhasználódott, tönkrement napozóágyak pótlását.
- A "B" épületrész homlokzatát burkoló, szélsőséges időjárási viszonyoknak kitett fából készült „díszítő” elemeket tartósabb anyaggal kenettük át.
- Legnagyobb kiadással az OnLine kasszagépek beszerzése járt. Az országban azon kevés szálloda közé tartozunk, ahol az eredeti határidő betartása és a támogatás megigénylése mellett decemberben már üzemeltek a gépek.
- A szállodaüzemeltetés súlyos felelősség, magas piaci kockázatokkal. A forrás nélküli, következetlen beruházási tervek csak tovább növel(het)ik a veszélyt. Tulajdonosi határozat szerint kiveztük könyveinkből az 5 éve 38,255 millió forintért elkészült felújítási terveket! A megvalósítás többek között elavultságuk miatt vált esélytelenné.
- A Tulajdonos elvárásainak megfelelően továbbra is kedvezményes árat szabtuk meg a hévíziek éves fürdőbérlet, valamint a fitneszterem díjak esetében.
- Törekszünk arra, hogy időben, határidőn belül fizessük az idegenforgalmi, építmény és iparüzési adókat.
- 2013. év második felében már láttuk, hogy tovább pótolhatjuk a vendéglátásban elhasználódott eszközöket is. Igyekeztünk előre gondolkodni, és a később „könnyedebb” vendégszerzés és a vendégbizalom megtartása érdekében teljesen megújítottuk honlapunkat, amit egyedi funkcióval, azaz egy OnLine „OEP webshoppal” is kibővítettünk.
- A műszaki részlegnek is maradt némi forrás új eszközökre.

Az év végi karbantartási munkák során, mint minden korábbi évben, 2013. év végén is olyan problémák kerültek felszínre, melyek terhei áthúzódtak a 2014-es üzleti évre. Ezek be nem kalkulált helyzetek voltak. A jövőre vonatkozóan még mindig szolgálnak olyan tanulsággal, mely szerint bármilyen szerkezeti elemhez nyúlunk az épületben (érintésvédelmi, biztonságtechnikai, tűzvédelmi felülvizsgálatok, stb.) dominóelvnek „megfelelően” problémák sorozatát indítjuk el.

Ebből kifolyólag sem tudtunk forrást biztosítani többek között a fürdő megújítására, a külső medence rekonstrukciójára, az épület külső megjelenésére, parkosításra, meghatározó mennyiségű szoba komplett felújítására, akadálymentes közlekedés kiépítésére, gépek, berendezések átfogó cseréjére.

A szállodaiparban erős a verseny. A városunkba látogató vendégek olyan, többek között négycsillagos ajánlatokkal találkoznak, amivel a mi áraink nem tudják hatékonyan felvenni a versenyt. Magas a rezsiköltségünk, munkai igényesek a szolgáltatásaink, arculatunk elmarad a Hévízre jellemző színvonaltól.

Honlapunkon keresztül igyekszünk a lehető legegységesebben felhívni leendő vendégeink figyelmét legfőbb előnyünkre, a gyógyvízre. Ezt kénytelenek vagyunk amellett tenni, hogy a színvonalbeli különbségeket is szükséges érzékeltetni a két épületrész között. Weboldalunkon a látogatások száma 2012-ben mindösszesen 95 286 volt, 2013. évben pedig 192 284, azaz ismét több mint a kétszeresére nőtt!

A Kft. vezetése mindent megtett az árbevétel stabilizálása és a költségek lefaragása érdekében, de a makrogazdasági folyamatokra, a lakossági fogyasztásra és legfőképpen a szabályozói környezetre nincsen semmilyen ráhatása. Minél színvonalasabb a termék, minél magasabb a hozzáadott érték, annál gazdaságilag erősebb vendégkört vonz, tehát kisebb hatást gyakorolnak a külső, váratlan tényezők vagy a lakosság kifeszített pénzügyi helyzete, mint például az újabb adók és illetékek (tranzakciós díj, kapcsolási díj), melyek mind negatívan hatottak a szálloda működésére. Mindezekhez még hozzájárult a Március 15-i hóvihár, illetve a nyári árvíz miatti vészhelyzet.

A javuló termék önmagában nem elegendő, érett piac is szükséges hozzá, melyet fel kell kutatni, meg szólítani! A marketing / reklám keretből éven át igyekszünk fenntartani a szálloda iránti érdeklődést. Nagyobb nyereségre is szert tehettünk volna akkor, ha

- több pénzt szánhatnánk reklámra és nem a sorra felbukkanó problémákra, állagmegóvásra kellene tartalékolnunk
- több pénz lenne a gazdaságban és többen mennének pihenni
- a települések nem rendeznének egyre több fesztivált többek között azért, hogy az alacsony jövedelemmel rendelkezők ne menjenek máshová, hanem helyben költség el megtakarításukat
- a lakosság hétköznapi szinten is hajlandóságot mutatott volna az utazásra
- véget ért volna a gazdasági válság, ami már közhellyé laposodott kifejezés, de negatív hatásait folyamatosan érezzük a magán és vállalati szférában egyaránt
- a lakosság nem hitelei törlesztésére fordítaná tartalékait
- a negatív árspirálba kényszerítő kuponos oldalak nem tanították volna meg az utazóközönséget értéken alul vásárolni
- a szállodai árverseny miatt nem túl alacsony árakat várnának el a „fogyasztók”, amit mi nem minden esetben tudunk, és nem is mindig akarunk kínálni.

Az összességében, kategóriánkra kedvezőtlen körülmények ellenére 2013-ban is arra törekedtünk, hogy udvarias és mosolygós dolgozókkal, anyagi lehetőségeinkhez mérten egyre gondozottabb környezetben és évről évre színvonalasabb szolgáltatásokkal várjuk a vendégeket, valamint elérhető áron biztosítsunk lehetőséget a gyógyuláshoz, illetve az élet komfortosabbá tételéhez.

Szakmai berkekben az ágazati elemzések a válság előtti állapotoktól (2007. év) vizsgálják a múltat, illetve hasonlítják össze az évről évre változó különböző mutatókat.

Forrás: A Magyar Szállodák és Éttermek Szövetségének helyzetértékelése 2013.10.22.

Egy kiadható szobára jutó bevétel (REVPAR):

	Országos szállodai ***			Aquamarin		
	<i>Ft</i>	%	%	Ft	%	%
2007	4 389	-	100,0	8 987	-	100,0
2008	4 416	100,6	100,6	9 216	102,5	102,5
2009	3 989	90,3	90,9	8 966	97,3	99,8
2010	3 676	92,2	83,8	8 506	94,9	94,6
2011	3 799	103,3	86,6	8 775	103,2	97,6
2012	3 996	105,2	91,0	9 942	113,3	110,6
2013	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	12 500	125,7	139,1

Gyógyszállodai foglaltság (%):

	országos			Aquamarin		
2007	63,9	-	100,0	56,3	-	100,0
2008	61,3	- 2,6	- 2,6	51,7	- 4,6	- 4,6
2009	56,6	- 4,7	- 7,3	45,2	- 6,5	- 11,1
2010	56,1	- 0,5	- 7,8	47,5	+ 2,3	- 8,8
2011	53,9	- 2,2	- 10,0	44,7	- 2,8	- 11,6
2012	57,6	+ 3,7	- 6,3	53,6	+ 8,9	- 2,7
2013	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	58,5	+ 4,9	+ 2,2

Gyógyszállodai vendégéjszakák:

	országos			Aquamarin		
	<i>db</i>	%	%	db	%	%
2007	2 701 000	-	100,0	36 525	-	100,0
2008	2 695 000	99,8	99,8	33 850	92,7	92,7
2009	2 453 000	91,0	90,8	28 760	85,0	78,7
2010	2 571 000	104,8	95,2	30 479	106,0	83,4
2011	2 183 000	84,9	80,8	29 286	96,1	80,2
2012	2 248 000	103,0	83,2	35 671	121,8	97,7
2013	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	38 297	107,4	104,9

A fenti táblázatokból jól kiolvasható, milyen negatív hatással járt a válság begyűrűzése. Az országos adatok tartalmazzák az idegenforgalmi szempontból kiemelt települések (pl. Hajdúszoboszló) és régiók (pl. Balaton) adatait is. Ezen belül természetesen megtalálhatóak a szezonális nyitva lévő szálláshelyek statisztikái is, melyek torzíthatják az eredményeket.

Hévízen a szezonális az átlagnál jóval kisebb mértékben érezhető, és a válság negatív hatása pedig leginkább az alacsonyabb színvonalú szállodákban érhető tetten.

A KSH településenkénti bontásban elérhetővé tette az általa TOP50-ként besorolt vidéki településeken és budapesti kerületekben működő kereskedelmi szálláshelyek részletes turisztikai adatait a 2013-as évről. Hévíz a második „helyezést érte el” 1 042 590 vendégéjszakával. Ehhez a Hotel Aquamarin 3,67%-al járult hozzá!

„Házon belüli” statisztika a válság előtti állapotoktól, azaz 2007-től

	eFt			Adózott eredmény változása (%)	
	Költség	Bevétel	Adózott eredmény		
2007	322 866	328 025	5 159	100,0	-
2008 ¹	330 548	336 393	5 845	113,3	113,3
2009 ²	323 192	327 275	4 083	79,1	69,9
2010	323 397	310 481	- 12 916	- 350,4	- 416,3
2011 ³	319 268	320 270	1 002	19,4	7,8
2012 ⁴	360 532	362 883	2 351	45,6	234,6
2013	430 726	456 268	25 542	495,1	1 086,4

	Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye			Pénzügyi műveletek eredménye		
	eFt	%	%	eFt	%	%
2007	8 251	-	100,0	- 1 634	-	100,0
2008 ¹	8 243	99,9	99,9	- 1 172	71,7	71,7
2009 ²	9 978	121,0	120,9	- 4 912	419,1	300,6
2010	- 7 449	- 174,7	- 190,3	- 5 727	116,6	350,5
2011 ³	6 738	190,5	81,7	- 4 973	86,8	304,3
2012 ⁴	8 538	126,7	103,5	- 5 094	102,4	311,8
2013 ⁴	30 584	358,2	370,7	- 3 887	76,3	237,9

¹: 2008. évben készültek el a tervek, melyek abban az évben bruttó 38,255 millió forintos költséget jelentettek a Kft-nek.

²: 2009. évben teljes leállás volt a „B” épületrészben április 30-ig. Ez idő alatt az ott található 56 darab szoba 0,- Ft árbevételt hozott, viszont költséget termelt, mivel a munkálatoknak volt energia „vonzata”.

³: 2011. évben kivételre került az üdülési csekk. Jelentős vendégkör maradt el ennek „köszönhetően” az év második felében. „Megjelentek” az OnLine szállásközvetítők.

⁴: 2012-ben már nem volt csekk és a SZÉP kártya sem „forrt” még ki magát. Ezekből a fizetőeszközökből generált bevétel még mindig jócskán elmaradt a 2010-hez képest. Az orosz vendégek által generált szobaéjszakák kb. 4/5-e a 2013. évinek.

Vendégkör összetétele a foglalás alapján %-ban

	Utazási iroda	OTA	Egyéb	Egyéni
2010	12,5	0,0	0,8	86,7
2011	11,1	7,3	2,0	79,6
2012	23,2	12,2	0,8	63,8
2013	33,6	11,8	2,9	51,7

2010. év óta komoly változás történt a vendégkör összetételében. Az egyénileg foglaló vendégek rohamos csökkenése meghatározó részben az üdülési csekk kivételének köszönhető. Sajnálatos módon 2011 tavaszáig a hotel szinte csak „egy lábon állt”. Változtak a foglalási szokások is, az OnLine közvetítők megkerülhetlenné váltak, a belföldi utazási irodák által generált forgalmat pedig felváltották az orosz partnerek révén küldött vendégek.

3. Az Aquamarin Szállodaipari Kft. által nyújtott szolgáltatások

A komplett felújítás elmaradásával 2013-ban is egy közepkategóriás, a hazai vendégek által is megfizethető, de külföldi vendégek által is szívesen látogatott gyógyszálló működtetése volt a cél. A vendégkört a gyógyulni és pihenni vágyó, szerényebb igényű és jövedelmű vendégek alkották.

3.1. Szállásszolgáltatás

A szálloda két részből áll: „A” és „B” épületszárnyból, ahol a mindösszesen 100 db szobában 197 ágy található.

- A régebbi építésű, minden szempontból felújításra szoruló „A” épületrészben található 44 szoba felszereltsége: színes Tv, telefon, tusoló mosdóval, szobával „összeépített” WC, valamint néhány (összesen 7db) szobához erkély.
- Az újabb építésű, 2009. évben modernizált „B” épületszárnyban 56 szoba van, melyek felszereltsége: színes Tv, telefon, hűtőszekrény, fürdőszoba zuhanyzóval és mosdóval, külön kialakított mellékhelység. Az egyágyas szobákhoz nem tartozik erkély.

2013-ban

- a bázishoz viszonyított 2 610 vendégéjszaka (+7,3 %) növekedés
- a szobakihasználtság terén 1 688 szobaéjszaka (+8,6%) emelkedést eredményezett.
- A „B” épületrész szobakihasználtságának javulása (bázishoz képest 11,6 %-os növekedés, mindösszesen **73,32%**) mellett az „A” épületszárny kihasználtsága stagnálni látszik (bázishoz képest +3,1%, mindösszesen **39,57%**). Mindez arra enged következtetni, hogy a vendégek igényeit rendre csak a színvonalasabb szállásszolgáltatás elégíti ki és az „A” épület apró felújítása „meghálálják” magukat!
- A szálloda szobakihasználtsága 58,47%-os volt a bázis év 53,57%-ával szemben, ami 4,9 %-os kihasználtság növekedést jelent.

Vendég éjszakák száma a bázishoz (2012) viszonyítva:

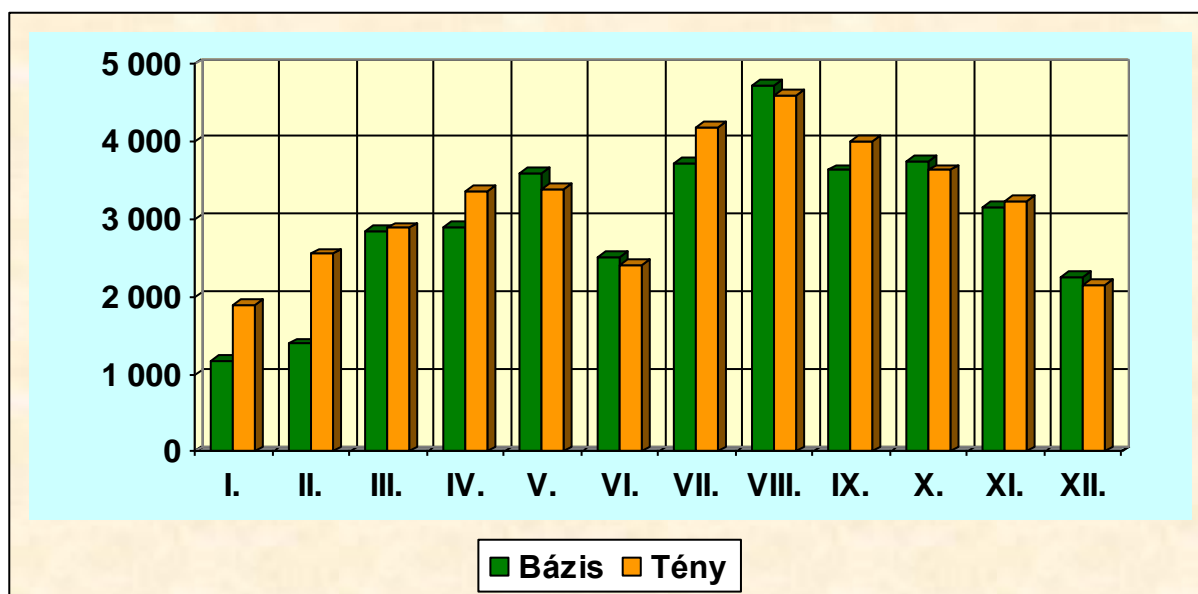
	2012. év	2013. év	változás (fő)	változás (%)
Belföldi	24 876	21 431	- 3 445	- 13,9
Külföldi	10 795	16 850	+ 6 055	+ 56,1
Összesen	35 671	38 281	+ 2 610	+ 7,3

A vendéglétszám 2013. évben 9 132 fő (2012. évben 10 402 fő), ebből 6 217 fő belföldi (2012. évben 8 214 fő), valamint 2 915 fő külföldi (2012. év 2 188 fő).

Az átlagos tartózkodási idő a hévízi átlag 5,1 éjszaka mellett 4,19 napra nőtt a 2013. évi 3,43 nappal szemben. Ennek legfőbb oka az orosz vendégek a belföldiekhez képest jóval hosszabb tartózkodási idejével magyarázható. Honfitársaink esetében a hosszúhétvégi pihenések (azon belül is inkább a két, mint a három éjszakások) dominálnak, „ezekre” van nagyobb igény. Az egy- vagy kéthetes, többnyire gyógykúrával egybekötött pihenések ritkulnak, amit alátámaszt a TB által támogatott gyógykezelések számának további csökkenése is.

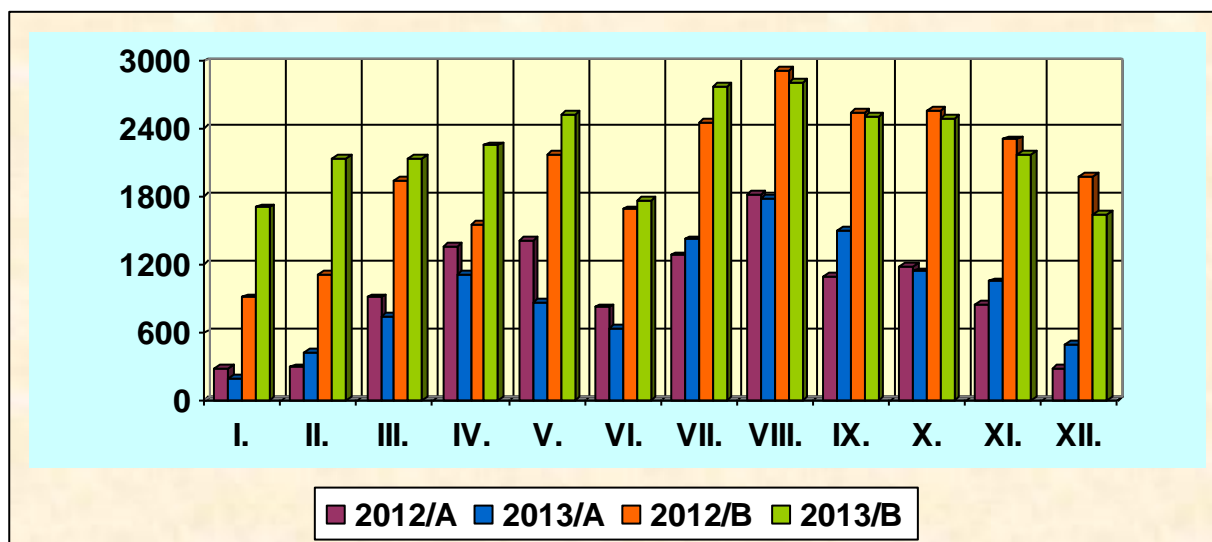
Szálloda kiadott ágyainak száma a bázishoz (2012) viszonyítva (éjszaka):

	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	Σ	%
Bázis	1 183	1 391	2 849	2 910	3 590	2 506	3 730	4 730	3 632	3 741	3 155	2 254	35 671	100,0
Tény	1 891	2 550	2 888	3 359	3 390	2 404	4 192	4 590	4 014	3 634	3 225	2 144	38 281	+ 7,3



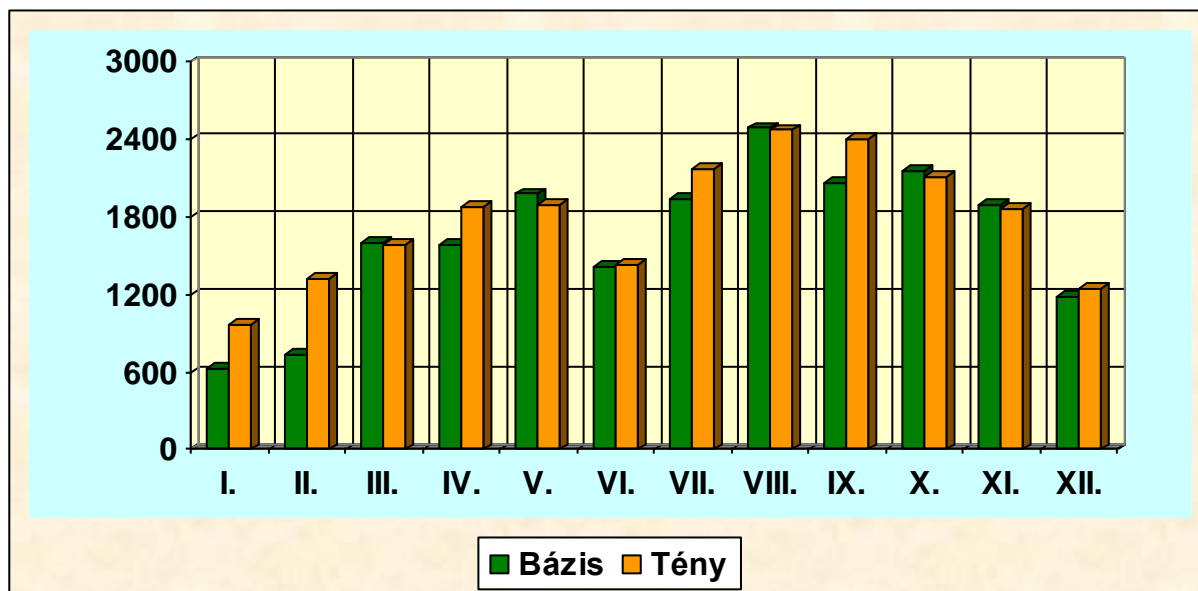
Szálloda kiadott ágyainak száma épületrészenként (db):

	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	Σ	%
2012/A	277	286	906	1 358	1 413	818	1 278	1 817	1 088	1 180	850	271	11 542	100,0
2013/A	188	412	743	1 106	867	631	1 419	1 783	1 504	1 138	1 048	496	11 335	- 1,8
2012/B	906	1 105	1 943	1 552	2 177	1 688	2 452	2 913	2 544	2 561	2 305	1 983	24 129	100,0
2013/B	1 703	2 138	2 145	2 253	2 523	1 773	2 773	2 807	2 510	2 496	2 177	1 648	26 946	+11,7



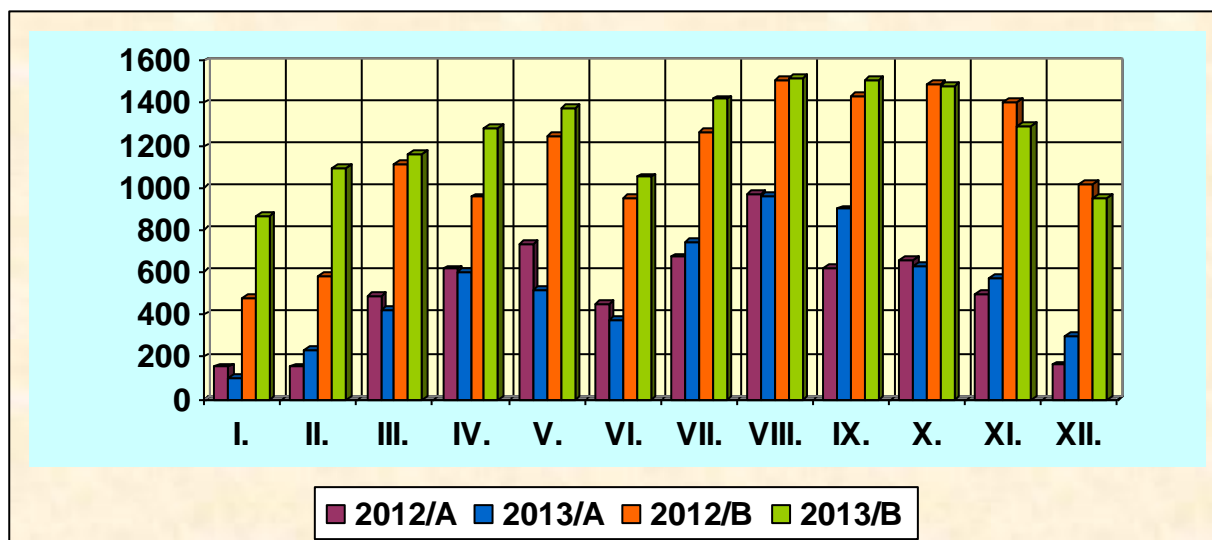
Szálloda kiadott szobáinak száma a bázishoz (2012) viszonyítva (db):

	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	Σ	%
Bázis	629	733	1 599	1 581	1 980	1 413	1 939	2 489	2 064	2 152	1 895	1 178	19 652	100,0
Tény	973	1 320	1 583	1 883	1 891	1 424	2 167	2 473	2 407	2 106	1 867	1 246	21 340	+ 8,6



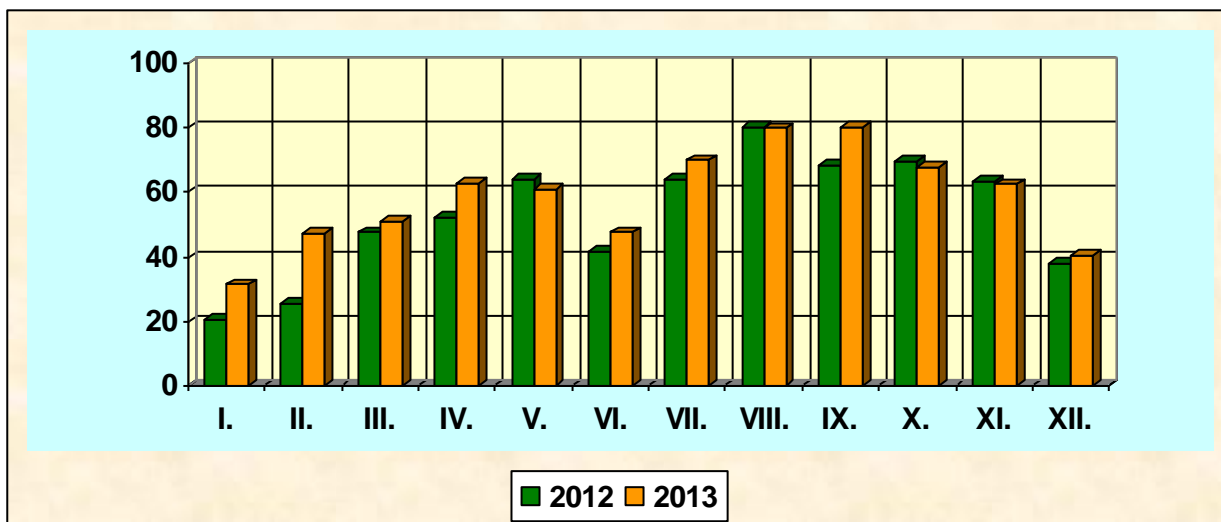
Szálloda kiadott szobáinak száma épületrészenként (db):

	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	Σ	%
2012/A	152	153	487	616	735	453	672	967	618	658	501	162	6 171	100,0
2013/A	104	230	422	599	516	374	747	958	900	628	574	298	6 350	+ 2,9
2012/B	477	581	1 111	956	1 245	955	1 260	1 512	1 432	1 493	1 402	1 016	13 437	100,0
2013/B	869	1 090	1 161	1 284	1 375	1 050	1 420	1 515	1 507	1 478	1 293	948	14 990	+11,6



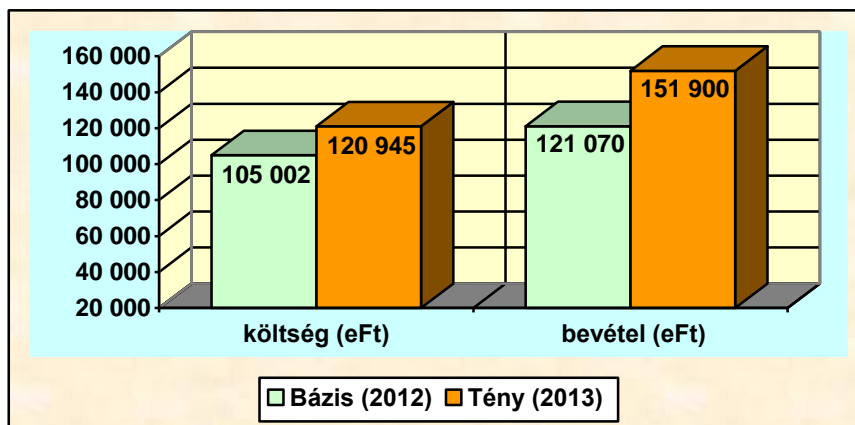
Szálloda kihasználtsága (%):

	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	≈	%
2012. év	20,29	25,31	47,55	52,40	63,87	41,57	64,08	80,00	68,33	69,39	63,43	38,00	53,57	100,0
2013. év	31,39	47,18	51,06	62,80	61,00	47,50	69,87	79,81	80,30	67,94	62,43	40,26	58,47	+ 9,1



Szálláshoz szolgáltatás közvetlen költségei és bevétele:

	költség (eFt)	változás %	bevétel (eFt)	változás %	profit (eFt)	változás %
Bázis (2012)	105 002	100,0	121 070	100,0	16 068	100,0
Tény (2013)	120 945	+ 15,2	151 900	+ 25,5	30 955	+ 92,7



2011. év tavasza óta az OnLine szállásközvetítő portálokon keresztül egy olyan vendégkörhöz jutottunk el, akik jellegzetes foglalási szokásaik miatt szállodánkat addig még nem ismerték. Többen közülük külföldről érkeztek jellemzően párnapos tartózkodásra vagy csak átutazóban, de a kedvezményeknek köszönhetően évről évre egyre gyakoribb a hosszabb, 5-7-10 nálunk eltöltött éjszaka is. Mindenképpen szükséges volt más piacok felé nyitni, mivel az eddig a szállodára jellemző idősebb, nyugdíjas vendégkör létszáma szemmel láthatóan is csökken. A potenciális vevők (vendégek) szokásait még ha költségesebb is, de követnünk kell. A költségek terén a 15,2%-os növekedés markáns része a szállásközvetítéshez kapcsolódó jutalékoknak tudható be, amihez hozzájárult a marketing / reklámköltség emelése. Mindez összességében 25,5%-al nagyobb árbevételt hozott, ami a profitot majdnem megduplázta.

3.2. Gyógyászat-szolgáltatás

A gyógyászat-szolgáltatást igénybe vevő vendégek utáni összes bevétel a bázisévhez viszonyítva 28 483 eFt-al emelkedett. A TB általi térítés 111 eFt-al, és a támogatáson felül fizetett térítés pedig 375 eFt-al nőtt. Jelentős bevétel elmaradás volt ezen a téren 2012. évben annak ellenére, hogy a kiegészítő díjak emelése szükségessé vált. Az elmúlt évhez viszonyítva megállt a TB-s kezelések visszaesése, ezt mutatja a minimális bevétel emelkedés. A mindösszesen bevétel növekedés fő oka a külföldi vendégek növekvő igénye e szolgáltatás iránt, valamint az, hogy a 2011. évtől kialakított csomagok szinte mindegyike tartalmaz olyan szolgáltatást (pl. masszázs), mely a gyógyászat bevételeit növeli. A fizetős gyógykezelést igénybevevő vendégek (többnyire külföldiek) által a bevétel 46,6%-al, azaz 27 595 eFt-al nőtt. A fürdőbelépő eladásából származó bevétel az ár enyhe emelésének „köszönhetően” 1,8%-al, azaz 580 eFt-al növekedett.

A szálloda gyógyszálloda minősítéssel rendelkezik. Az alábbiakban felsorolt kezeléseket lehet igénybe venni:

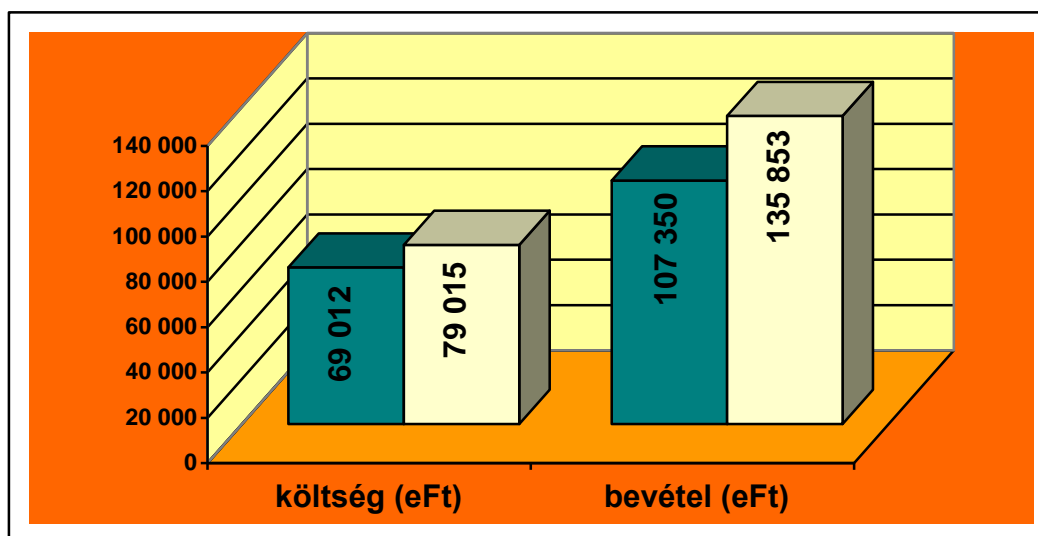
- termálfürdő,
- iszappakolás,
- súlyfürdő,
- szénsavas fürdő,
- víz alatti vízszugármasszázs,
- gyógytorna (egyéni és csoportos),
- vízi torna (csoportos),
- elektroterápiás kezelések,
- mágnes kezelés,
- négyrekeszes galvánfürdő,
- különböző gyógyszeres pakolások, valamint lehetőség van
- különböző masszázsok (gyógy, reflexzóna, stb.) masszázs igénybevételére.

A belföldi vendégek számára a gyógykezeléseket TB kártya, háziiorvosi és szakorvosi beutaló ellenében, a mindenkori jogszabályoknak megfelelően is igénybe lehet venni. Szállóvendégeink meghatározó része a termálvíz adta lehetőségek miatt választja a Hotel Aquamarint, de rajtuk kívül bejáró betegeket is fogadtunk, akik között sok a hévízi lakos és a környező településekről szintén sokan veszik igénybe ez irányú szolgáltatásainkat. Szállodánk gyógyvize országos minősítésű, a termálvíz kiváló minősége széles körben ismert. Ezt bizonyítja, hogy az ország számos pontjáról Hévízre érkező üdülő vendégek (nagy részük különböző helyeken üdülőhasználati joggal rendelkezik) a gyógyászati szolgáltatások iránti igényüket nálunk érvényesítik.

2012. évihez képest 26,55% volt a bevétel növekedés, ami 28 483 eFt, ezzel szemben a költségek „csak” 10 003 eFt-al, azaz 14,5%-al nőttek. Racionalizálás nem jellemző erre a területre. Sajnos a nagy „spórolás” előre vetíti árnyékát. Az elhasználódott, kisértékű eszközök visszafogott pótlásával nem oldódtak meg a vendégek színvonalasabb környezet iránti igényei. A terápia részleg a korábbi években produkált jó eredményeit idén még mindig tudta hozni, viszont az évek múlásával egyre költségesebb lesz az állagmegóvás, karbantartás, javítás, nem is beszélve a modern „élményelemek” beszerzéséről, a fedett fürdő és a külső medence átfogó rekonstrukciójáról. Idősödnek a gépek is, jórésztük megérett a cserére. Félő, hogy belátható időn belül a gyógyászat részleg „üzemeltetése” a szállásszolgáltatás „sorsára jut”. A szükséges források saját erőből történő megteremtésére nálunk az idő haladtával egyre kevesebb az esély.

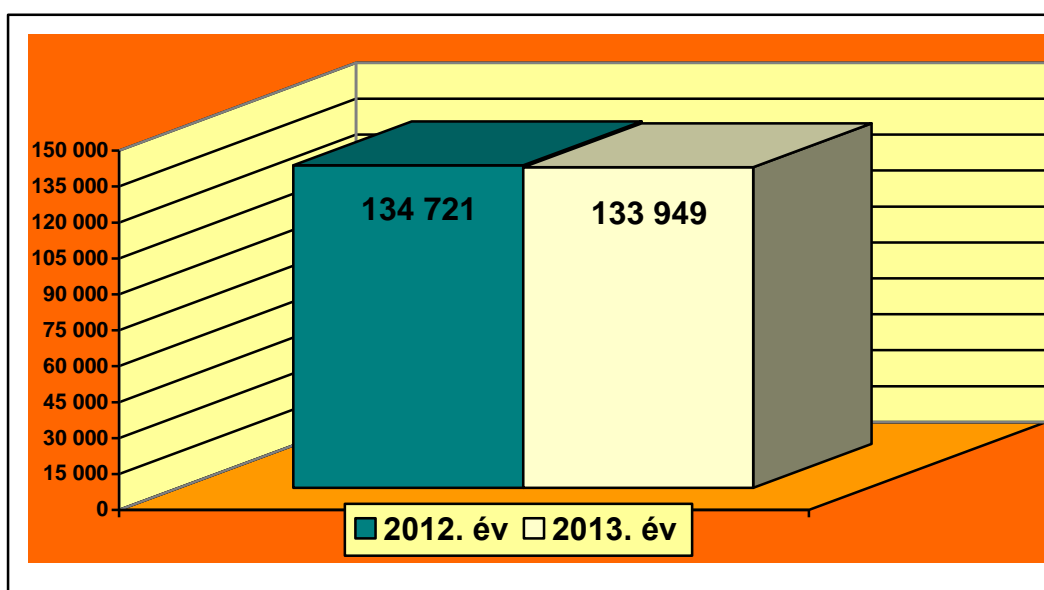
Gyógyászat szolgáltatás közvetlen költségei és bevétele:

	költség (eFt)	változás %	bevétel (eFt)	változás %	profit (eFt)	változás %
Bázis (2012)	69 012	100,0	107 350	100,0	38 338	100,0
Tény (2013)	79 015	+ 14,5	135 853	+ 26,6	56 838	+ 48,3



Gyógyászati kezelések száma:

	Kezelés (db)	Különbség	Változás (%)
2012. év	134 721	-	100,0
2013. év	133 949	- 772	- 0,6

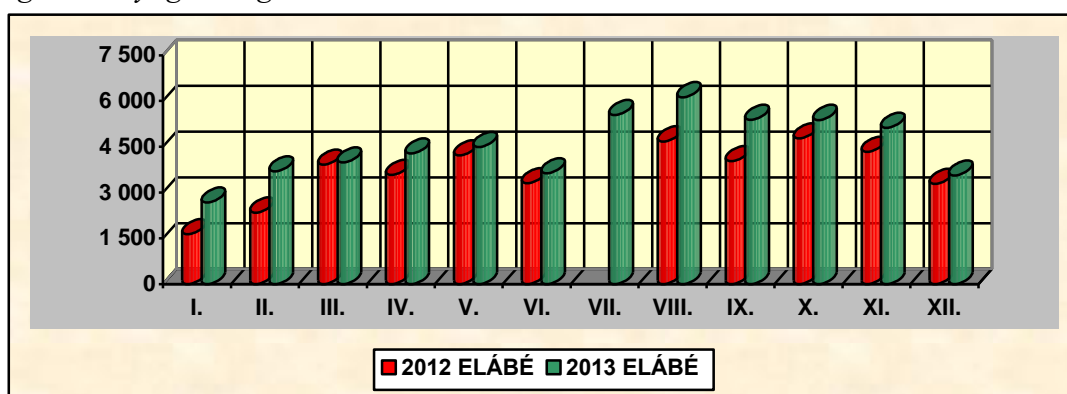


3.3. Vendéglátás szolgáltatás

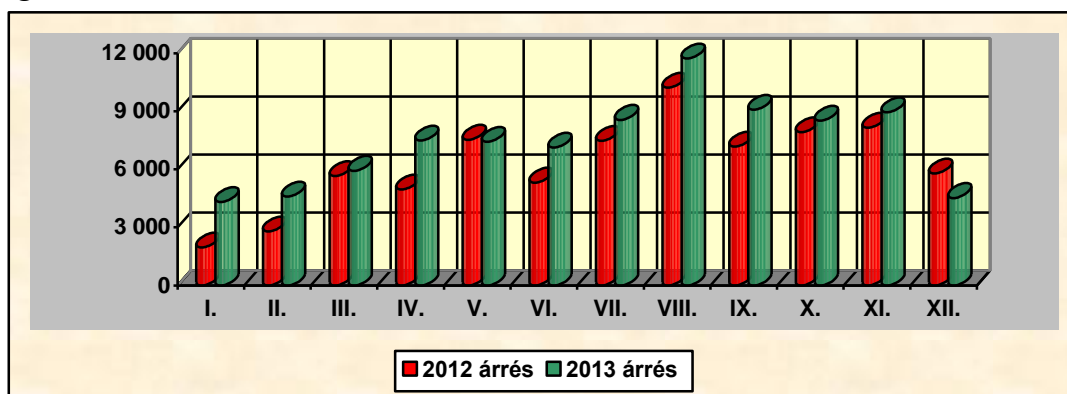
Vendéglátás anyagköltség, árres és bevétel alakulása (eFt):

	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	Σ	%
2012 ELÁBÉ	1 631	2 342	3 915	3 574	4 215	3 304	4 019	4 674	4 028	4 777	4 335	3 279	44 093	100,0
2013 ELÁBÉ	2 673	3 696	3 984	4 277	4 495	3 633	5 540	6 124	5 382	5 378	5 124	3 559	53 865	+ 22,2
2012 árres	1 963	2 783	5 651	4 962	7 533	5 312	7 470	10 228	7 173	7 922	8 156	5 780	74 933	100,0
2013 árres	4 314	4 587	5 926	7 491	7 420	7 131	8 560	11 732	9 075	8 512	8 949	4 519	88 216	+ 17,7
2012 bevétel	3 594	5 125	9 566	8 536	11 748	8 616	11 489	14 902	11 201	12 699	12 491	9 059	119 026	100,0
2013 bevétel	6 987	8 283	9 910	11 768	11 915	10 764	14 100	17 856	14 457	13 890	14 073	8 078	142 081	+ 19,4

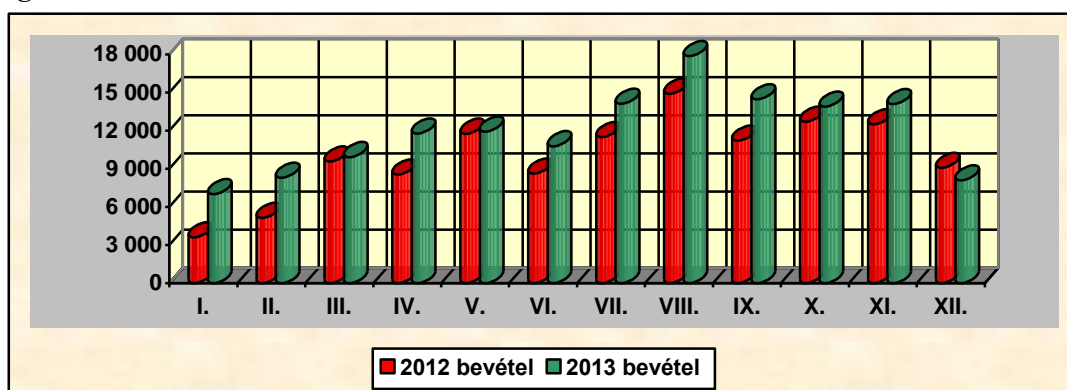
Vendéglátás anyagköltség alakulása 2012. és 2013. években:



Vendéglátás árres alakulása 2012. és 2013. években:



Vendéglátás bevétel alakulása 2012. és 2013. években:



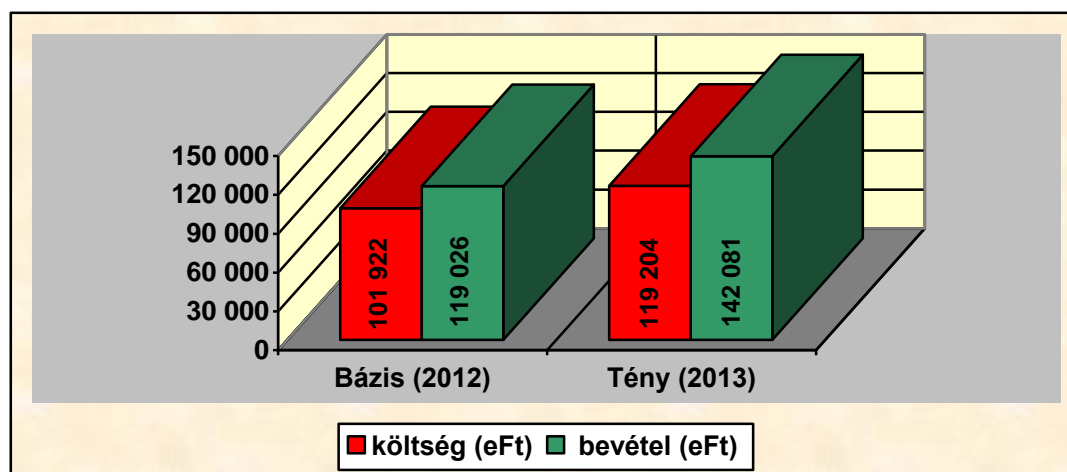
Bevétel összetétele étkezés típusonként:

2012. év	anyagköltség	árres	bevétel	Haszonkulcs (%)
Reggeli	18 911	24 601	43 512	130
Panziós étkezés	17 329	42 554	59 883	246
Rendezvény	735	725	1 460	98

2013. év	anyagköltség	árres	bevétel	Haszonkulcs (%)
Reggeli	23 367	28 255	51 622	121
Panziós étkezés	23 863	52 044	75 907	218
Rendezvény	546	556	1 102	102

Vendéglátás közvetlen költségei és bevétele:

	költség (eFt)	változás %	bevétel (eFt)	változás %	profit (eFt)
Bázis (2012)	101 922	100,0	119 026	100,0	+17 104
Tény (2013)	119 204	+ 17,0	142 081	+ 19,4	+22 877



A vendéglátás költségei 17 282 eFt-al növekedtek a 2012. évihez viszonyítva, bevétele viszont 23 055 eFt-al volt több (cigaretta árusítás gyakorlatilag június közepétől nincsen), ami mindösszesen 5 773 eFt plusz profitot eredményezett.

Költségcsökkentő „beavatkozások”:

- 2011. évtől a vendégnek jelölnie kellett a levest. A korábbi 3 alternatíva helyett 2 közül volt lehetőség választani. Ezt a gyakorlatot 2013. év elején is folytattuk.
- 2011. évtől a vendégnek jelölnie kellett a desszertet. A korábbi 3 lehetőség helyett 2 közül volt mód választani. Ezt a gyakorlatot 2013. év elején is folytattuk.
- 2013. májustól megszüntettük az ebéd „szolgáltatást”. Helyette minden vendég svédasztalos vacsorát kap korábbi kezdéssel (16:30-tól), valamint a reggelizés idejét is meghosszabbítottuk (10:30-ig).

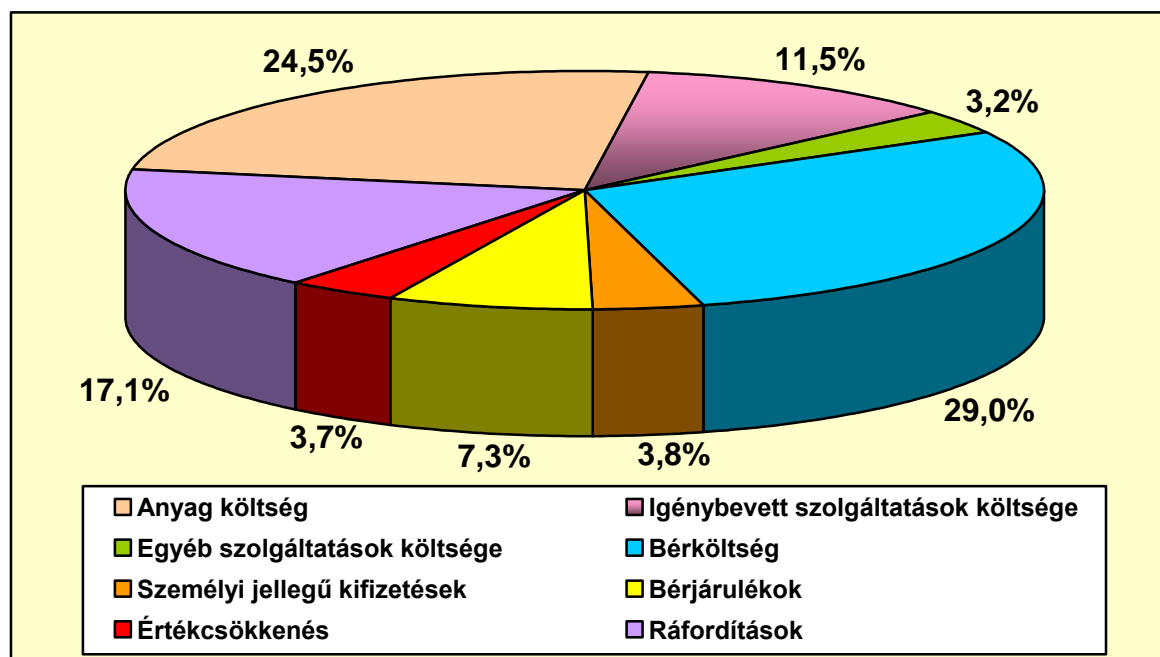
A hatékonyság érdekében történt változásoknak, majd ezen intézkedések finomításának és rutinszerűvé válásának eredményeképpen keletkezett a plusz profit. A svédasztalos vacsora némi „színvonalromlással” járt, de összességében költséghatékonyabb.

4. Költségelemzés

Költségek megoszlása 2012. és 2013. évben eFt-ban és %-ban:

	2012. év	%-os megoszlás	2013. év	%-os megoszlás	Különbség (eFt)	Változás (%)
Anyag költség	94 392	26,2	105 617	24,5	11 225	+ 11,9
Igénybevett szolgáltatások költsége	44 970	12,5	49 332	11,5	4 362	+ 9,7
Egyéb szolgáltatások költsége	12 278	3,4	13 882	3,2	1 604	+ 13,1
Bérköltség	112 871	31,3	124 880	29,0	12 009	+ 10,6
Személyi jellegű kifizetések	15 690	4,4	16 286	3,8	596	+ 3,8
Bérráulékok	24 383	6,8	31 435	7,3	7 052	+ 28,9
Értékcsökkenés	14 362	4,0	15 823	3,7	1 461	+ 10,2
Ráfordítások	41 586	11,5	73 471	17,1	31 885	+ 76,7
Összes költség és ráfordítás	360 532	100,0	430 726	100,0	70 194	+ 19,5

Összes költségek és ráfordítások %-os megoszlása 2013. évben:



A költségek közül a bérköltségek után a legnagyobb arányt az anyagköltségek (energia, nyersanyag felhasználás, gyógyászati anyagok, tisztítószer), a ráfordítások (ELÁBÉ, céltartalékok, adók, pénzügyi ráfordítások), majd az igénybe vett szolgáltatások (bérleti díjak, ingatlan- és gépkarbantartás, hirdetés, reklám, jutalékok, mosatás, vagyonvédelem) képviselik. A beszámolás időszakában az igénybevett szolgáltatások a költségeken belül a negyedik helyre „szorultak” a 2012. évhez képest helyet cserélve a ráfordításokkal. Ennek fő oka, hogy Tulajdonosi határozat alapján a tervdokumentáció selejtezésre került.

Kereteinkhez képest komoly figyelmet fordítottunk, fordítunk az épületek és tárgyi eszközök karbantartására, színvonalának növelésére. Az apróbb, ám annál fontosabb eszközök beszerzésére és felújítására kellő mértékben ügyeltünk. Nagyobb lélegzetvételű, átfogó és értelemszerűen költségesebb felújítás egy jól időzített, előre megtervezett helyreállítás alkalmával, lehetőleg pályázati pénzek bevonásával lenne ésszerű.

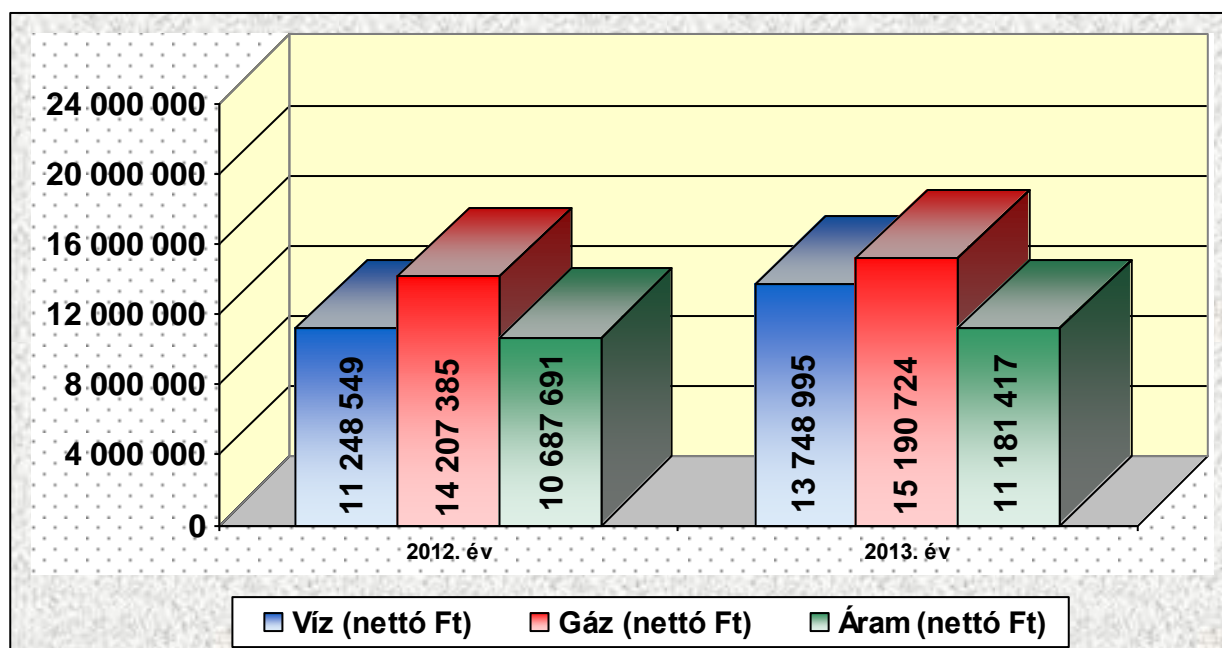
4.1. Energiaköltségek

Az anyagköltségen belül nagy arányt képviselnek az energiahordozók, melyek nagyban befolyásolták gazdálkodásunkat. Meg kell említenünk, hogy a szálloda gépi berendezéseinek döntő többsége el van öregedve, ezért azok egyre több energiát fogyasztanak, mint modern, energiatakarékos társaik.

Energiafelhasználásunk alakulása:

	2012. év	2013. év	változás	változás (%)
Víz (m ³)	9 695	12 761	3 066	+ 31,6
Gáz (m ³)	93 718	96 125	2 407	+ 2,6
Áram (kW/h)	334 067	325 529	-8 538	- 2,6

	2012. év	2013. év	változás	változás (%)
Víz (nettó Ft)	11 248 549	13 748 995	2 500 446	+ 22,2
Gáz (nettó Ft)	14 207 385	15 190 724	983 339	+ 6,9
Áram (nettó Ft)	10 687 691	11 181 417	493 726	+ 4,6
Összesen:	36 143 625	40 121 136	3 977 511	+ 11,0



- A „kimagasló” vízfogyasztás magyarázata egyszerű: a több vendég több vizet fogyaszt.
- A magasabb gázfogyasztás többnyire a melegvíz használatával van összefüggésben. Sajnos a fűtés sem befolyásoló tényező, mivel a rendszer korszerűtlensége és a nyílászárók elavultsága miatt nem lehet szabályozni a külső hőmérséklet kismértékű ingadozásait.
- Az energiák mennyiségi mutatói a növekvő vendégforgalomnak megfelelően az áram kivételével emelkedő értéket mutatnak a bázisévhez képest. Ez utóbbi egyenletesnek mondható, mivel a régi izzók folyamatosan cserélve vannak energiatakarékosra. Ez az intézkedés viszont azért nem jelentkezik számottevően a számlákban, mert a vendéglátás gépeinek elöregedettsége „kioltja” a megtakarítást. A sokkal magasabb vendéglétszámra történő főzés nem befolyásoló.

4.2. Személy jellegű költségek

Ahhoz, hogy tevékenységünket hatékonyan tudjuk végezni, szükségünk van az anyagi eszközök, épületek, gépek, berendezések és készletek mellett munkaerőre is. Emberek nélkül nem végezhető szolgáltató tevékenység. Mivel ŐK a vállalkozás legdrágább erőforrásai, az összköltségen belül a legmagasabb arányt a munkabér képviseli.

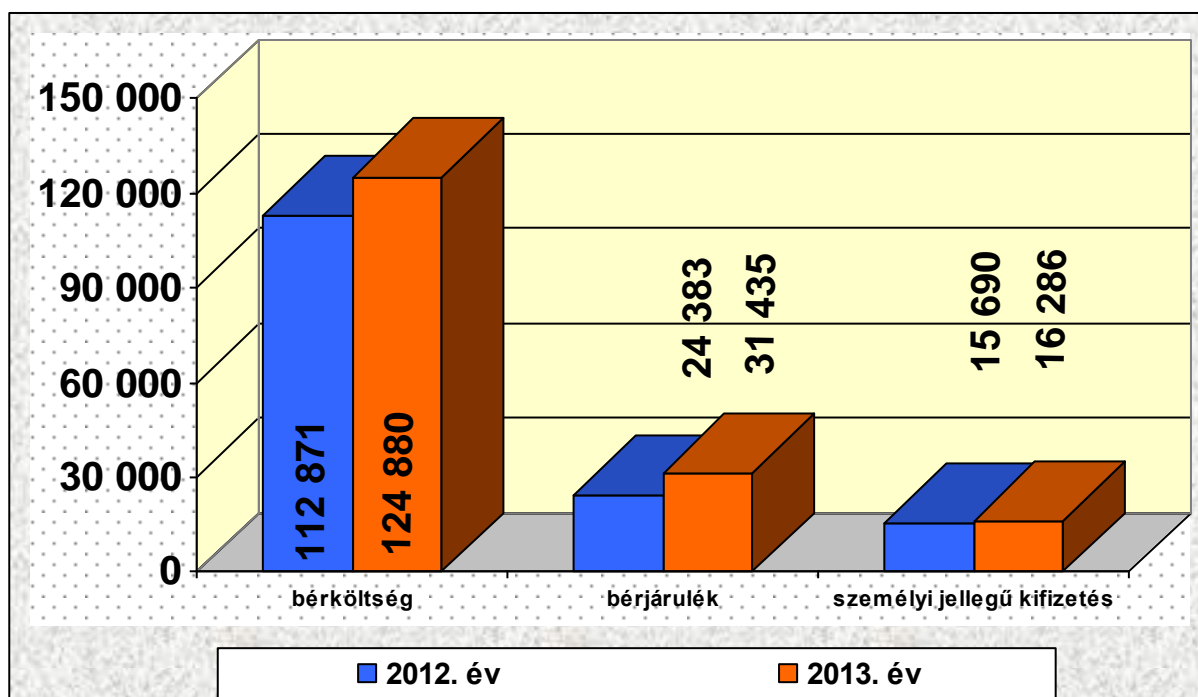
A legáltalánosabb ösztönzés a versenyképes fizetés. Az elmúlt üzleti évben is biztosítottuk minden dolgozónk számára a 2012. évi nettó bért. A fizetés, a pénzbeli javadalmazás azonban nem az egyedüli módja a munkavállalók megtartásának, munkára való ösztönzésüknek. A fix és bejelentett béren felül műszakpótlékkal, egyes területeken és munkakörökben mozgóbérrel, a munkába járáshoz bérlettel vagy üzemanyag térítéssel, munkahelyi étkeztetéssel (nem kell ledolgozni az étkezési időt), flottában való telefonálással, stb. igyekeztünk dolgozóinkat kimagasló(bb) teljesítményre ösztönözni.

Mindez jelentős bértömeg növekedést vetített előre, ezért már év elejétől arra törekedtünk, hogy a lehető legjobb áron és a lehető legtöbb értékesítési csatornán szerezzünk vendéget, amivel plusz bevételre teszünk szert és többek között a bérek fedezetét is képesek legyünk „előállítani”.

Összességében elmondható, hogy a stratégia bevált, melyet fokozott, hogy a vendégszám növekedésével az átlag dolgozói létszám is emelkedett (éves szinten +1fő!), valamint a jó üzleti év / profit megkívánta a „szokásostól” eltérő magasabb jutalmak kifizetését.

Munkabér alakulása (eFt & %):

	bérköltség	bérráulék	személyi jellegű kifizetés	összesen
2012. év	112 871	24 383	15 690	152 944
2013. év	124 880	31 435	16 286	172 601
változás (eFt)	12 009	7 052	596	19 657
változás (%)	+ 10,6	+ 28,9	+ 3,8	+ 12,9



5. Bevételelemzés

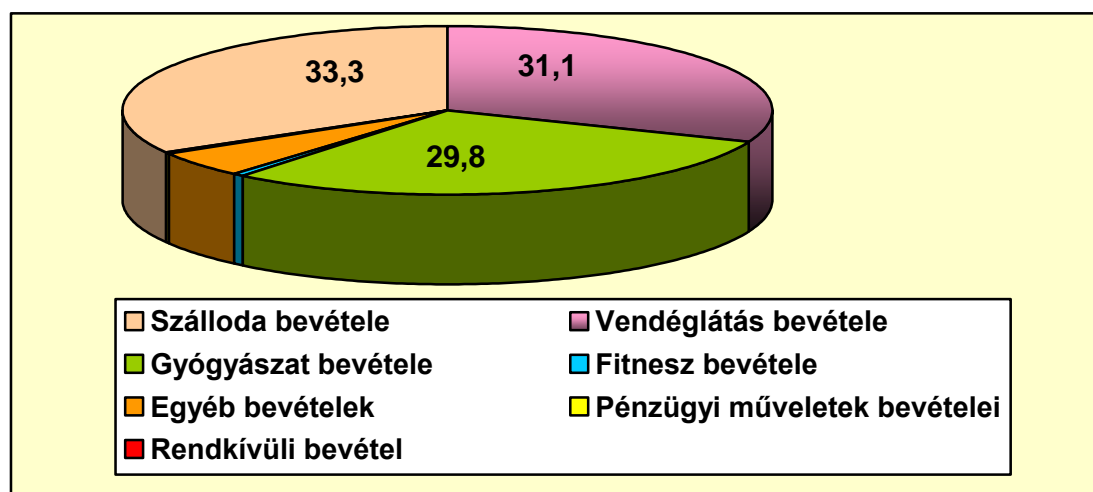
Az ár egyik legfontosabb eleme gazdálkodásunknak. A jó döntéshez elengedhetetlen a megfelelő árpolitika kialakítása. Az érvényesítésre került árakat a következő tényezők befolyásolják leginkább:

- / a termékek és szolgáltatások önköltsége.
- / A szálloda korlátai.
- / A szálloda lehetőségei, kapacitása.
- / Az árváltozás hatása az értékesítésre.
- / Versenytársak.
- / Fizetési feltételek.
- / Valuta, deviza változásainak hatásai.

Bevételek megoszlása 2012. és 2013. évben eFt-ban és %-ban:

	2012. év	%-os megoszlás	2013. év	%-os megoszlás	Különbség (eFt)	Változás (%)
Szálloda bevétele	121 070	33,4	151 900	33,3	30 830	+ 25,5
Vendéglátás bevétele	119 026	32,8	142 081	31,1	23 055	+ 19,4
Gyógyászat bevétele	107 350	29,6	135 853	29,8	28 503	+ 26,6
Fitnesz bevétele	2 405	0,7	2 257	0,5	-148	- 6,2
Egyéb bevételek	12 417	3,4	23 525	5,2	11 108	+ 89,5
Pénzügyi műveletek bevételei	484	0,1	404	0,1	-80	- 16,5
Rendkívüli bevétel	131	0,0	248	0,1	117	+ 89,3
Összes bevétel	362 883	100,0	456 268	100,0	93 385	+ 25,7

Összes bevételek %-os megoszlása 2013. évben:



Az „ágazatok” részesedését vizsgálva a bevételekből a szálloda „tartja” az 1/3-ot, a vendéglátásnál elenyésző 1,5%-os részesedés veszteség volt, a gyógyászatnál az elmúlt évihez képest érdemleges változás nem történt. Összességében viszont a bevételek minden ágazatnál emelkedtek. Az egyéb bevételnél jelentkező eltérés az előző évben képzett céltartalék felhasználása (az óvatosság elvén képzett 10 millió Ft a tervdokumentáció kapcsán, ami selejtezésre került), valamint a munkabér- és a kasszagép támogatásból származik.

Bevételek alakulása fizetési módonként (eFt) bázis és tény években (BRUTTÓ):

	2012. év	%-os megoszlás	2013. év	%-os megoszlás	Különbség (eFt)	Változás (%)
üdülési csekk	10 392	2,4	0	0,0	-10 392	-100,0
SZÉP kártya	23 135	5,3	27 848	5,4	4 713	20,4
bankkártya	91 105	20,9	105 818	20,5	14 713	16,1
egészségpénztári kártya	970	0,2	0	0,0	-970	-100,0
készpénz	173 488	39,8	169 743	32,8	-3 745	-2,2
banki átutalás	136 644	31,4	213 399	41,3	76 755	56,2
összes fizetés	435 734	100,0	516 808	100,0	81 074	18,6

A fizetési módoknál „átvette a vezetést” a banki átutalás. Ugrásszerű növekedése az előfoglalások miatt bekért előlegek, az OnLine értékesítés és az oroszok üdültetését bonyolító utazási irodák belépésével magyarázható. A készpénzes fizetés még mindig magasan meghaladja a bankkártyával történő fizetést. A banki költségek alakulása szempontjából öröndetes az „olló záródása”, mivel a készpénz bevételünk bankba juttatása többek között időigényes és a beszolgáltatása is extra díjjal jár.

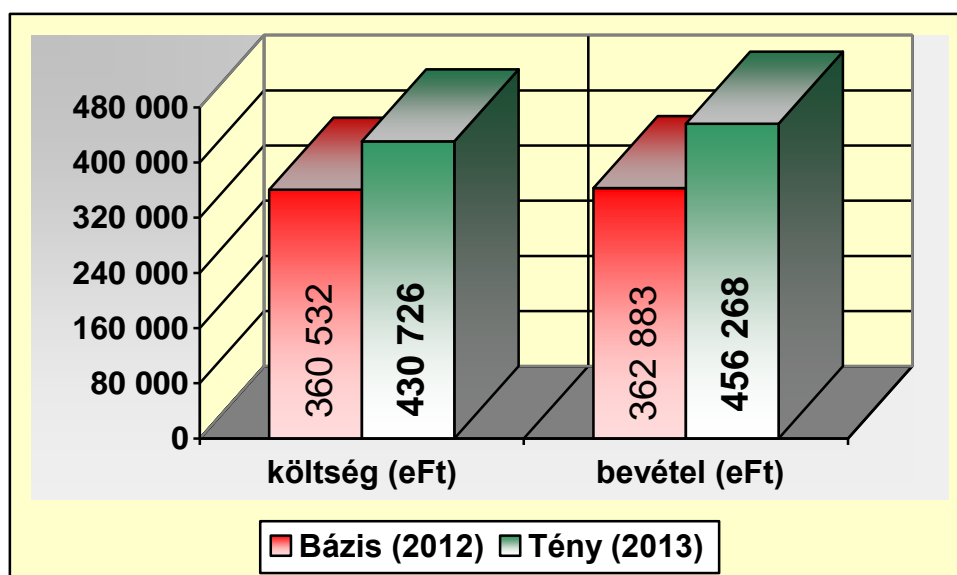
Az Egészségpénztári kártyás fizetés csökkenésének oka lehet, hogy nagyon lekorlátozták a vele adómentesen fizethető szolgáltatások körét.

Az üdülési csekk kivezetése még mindig jelentős bevétel elmaradást okoz. A SZÉP kártya határozottan „feljövőben” van, viszont a két fizetési mód közötti különbség (5 679 eFt) jelentős, az összes bevétel több mint 1%-a.

A Képviselő Testület 2013. március 27-i ülésén a 72/2013. (III.26.) KT határozatával elfogadta a társaság 2013. évre tervezett 1 050 eFt-os adózott eredményét.

Ezzel szemben a nyereségünk 25 542 eFt lett.

Mindösszesen költségek és ráfordítások, bevételek alakulása (eFt) 2012. és 2013. években:



Az alábbi táblázatban (6.) jól látható a szálloda töltöttsége és eredménye havi, negyedéves és éves bontásban a bázishoz (2012) és a tervezetthez viszonyítva.

6. A tervezett eredmény teljesítése

	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény
MEGNEVEZÉS	JANUÁR			FEBRUÁR			MÁRCIUS			1. negyedév		
1 Vendégéjszaka	1 183	1 500	1 891	1 391	1 400	2 550	2 849	2 800	2 888	5 423	5 700	7 329
2 Szobaéjszaka	629	820	973	733	780	1 320	1 599	1 520	1 583	2 961	3 120	3 876
3 Költség	23 574	28 280	27 716	23 479	26 690	26 753	29 143	32 130	32 058	76 196	87 100	86 527
4 Bevétel	15 758	22 790	22 498	15 799	19 210	23 945	25 442	29 450	29 788	56 999	71 450	76 231
Eredmény	-7 816	-5 490	-5 218	-7 680	-7 480	-2 808	-3 701	-2 680	-2 270			
Göngyöltett eredmény	-7 816	-5 490	-5 218	-15 496	-12 970	-8 026	-19 197	-15 650	-10 296			

	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény
MEGNEVEZÉS	ÁPRILIS			MÁJUS			JÚNIUS			2. negyedév			1-2. negyedév göngyöltett		
1 Vendégéjszaka	2 910	2 700	3 359	3 590	2 900	3 390	2 506	2 500	2 404	9 006	8 100	9 153	14 429	13 800	16 482
2 Szobaéjszaka	1 581	1 450	1 883	1 980	1 540	1 891	1 413	1 370	1 424	4 974	4 360	5 198	7 935	7 480	9 074
3 Költség	26 241	28 700	30 303	26 809	29 730	31 939	27 419	30 350	29 182	80 469	88 780	91 424	156 665	175 880	177 951
4 Bevétel	24 564	27 320	36 223	36 787	35 400	42 314	25 654	29 360	33 449	87 005	92 080	111 986	144 004	163 530	188 217
Eredmény	-1 677	-1 380	5 920	9 978	5 670	10 375	-1 765	-990	4 267						
Göngyöltett eredmény	-20 874	-17 030	-4 376	-10 896	-11 360	5 999	-12 661	-12 350	10 266						

	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény
MEGNEVEZÉS	JÚLIUS			AUGUSZTUS			SZEPTEMBER			3. negyedév			1-3. negyedév göngyöltett		
1 Vendégéjszaka	3 730	3 900	4 192	4 730	4 200	4 590	3 632	3 400	4 014	12 092	11 500	12 796	26 521	25 300	29 278
2 Szobaéjszaka	1 939	2 110	2 167	2 489	2 300	2 473	2 064	1 920	2 407	6 492	6 330	7 047	14 427	13 810	16 121
3 Költség	29 489	31 470	31 660	28 938	31 660	31 994	29 910	32 620	35 404	88 337	95 750	99 058	245 002	271 630	277 009
4 Bevétel	34 608	39 000	41 737	44 752	43 360	52 333	36 556	37 460	47 889	115 916	119 820	141 959	259 920	283 350	330 176
Eredmény	5 119	7 530	10 077	15 814	11 700	20 339	6 646	4 840	12 485						
Göngyöltett eredmény	-7 542	-4 820	20 343	8 272	6 880	40 682	14 918	11 720	53 167						

	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény	Bázis	Terv	Tény
MEGNEVEZÉS	OKTÓBER			NOVEMBER			DECEMBER			4. negyedév			1-4. negyedév göngyöltett		
1 Vendégéjszaka	3 741	3 100	3 634	3 155	3 200	3 225	2 254	2 300	2 144	9 150	8 600	9 003	35 671	33 900	38 281
2 Szobaéjszaka	2 152	1 750	2 106	1 895	1 730	1 867	1 178	1 200	1 246	5 225	4 680	5 219	19 652	18 490	21 340
3 Költség	29 844	31 590	32 750	30 439	32 780	32 126	55 247	39 570	88 841	115 530	103 940	153 717	360 532	375 570	430 726
4 Bevétel	36 799	34 380	43 443	33 285	34 900	38 615	32 879	23 990	44 034	102 963	93 270	126 092	362 883	376 620	456 268
Eredmény	6 955	2 790	10 693	2 846	2 120	6 489	-22 368	-15 580	-44 807						
Göngyöltett eredmény	21 873	14 510	63 860	24 719	16 630	70 349	2 351	1 050	25 542						

A szálloda kihasználtságát még 2013. évben is befolyásolta a gazdasági válság negatív hatása, bár az ágazati elemzések egyre derűlátóbbak. Ettől függetlenül a vendég- és szobaéjszakák, valamint a költség és bevétel számaiban megmutatkozik, hogy ha a téli és kora tavaszi, valamint a késő őszi hónapokban csak kereskedelmi árakon értékesítjük szabad szobáinkat, akkor éves szinten nem teljesítjük felül a vendégéjszakák számát a bázishoz 7,3%-al, a tervhez képest pedig 12,9%-al. A nyomott árak miatt ez csak részben érvényesül a bevétel esetében. A bázisnál 25,7%, a tervnél pedig 21,1% a bevétel emelkedése. Költségek tekintetében a bázisnál 19,5%, a tervnél pedig 14,7%-al magasabb a kiadások emelkedése. 2013-ban az első nyereséges hónap már április volt. Május végére éves szinten is profitot termelt a szálloda, és a göngyölített eredményünket hónapról hónapra tovább tudtuk növelni. Az előfoglalásokból látszott, hogy az eredmény pozitív lesz, ezért nyereségünk nagy részét a „jó gazda gondosságával” a korábbi évekhez képest korábban és nagyobb mértékben „visszaforgattuk” a házba!

A szálloda felújítását, beleértve 2-3 éven belül a „B” épületrészt, egyre kevésbé lehet halogatni. Sürgős beavatkozásra van szükség az alábbi területeken:

- a konyha technológiailag minden téren elavult,
- az alagsori terápiareszen is egyre sürgetőbbé válik egy komplett felújítás csakúgy,
- mint a fürdőben, főleg a belső medencék felett és külső medencében.
- Külön említést érdemel, hogy az „A” épületszárny szobáinak minősége, ezáltal a vendégek komfortérzete nagyon elmarad a mai kor követelményeitől, nem beszélve a
- kültéri látványáról, mely elszomorító. Ebben az épületrészben a legnagyobb az energiafelhasználás, illetve itt merül fel a TMK és karbantartási költségek túlnyomó hányada.

Egy nagyobb, átfogó, teljes körű, mindenre kiterjedő felújítást a bevételek minimális kiesésével, egy ésszerű ütemezéssel minél előbb el kell kezdeni lehetőleg szakaszosan, tehát bezárás nélkül. Ez „gyógyír” lehet a szálloda jövőjét illetően, túlléphetne az előző rendszerből visszamaradt SZOT üdülős benyomáson!

Nagy irántunk az érdeklődés a világhálón. Mivel a szállásközvetítők által biztosított foglalásoknak komoly ára van, ezért év végére kiemelt szerep jutott saját honlapunk megfelelő szintű felfejlesztésének. Mára a lehető legkorrektebb módon tudjuk kommunikálni a szolgáltatásainkat, más és más OnLine stratégiával egyre sikeresebbek lehetünk.

Tőlünk függetlenül az „OTA” portálokon a vendégek utólag minősítik a szállodát, a leendő vendégek pedig e minősítések, illetve az átlag elégedettségi pontszámok alapján választanak szálláshelyet. Sajnos többen is hangot adtak olyan véleményüknek, ami szerint „nem modern” az épület. Van, aki ilyen árnyaltan és finoman, és van, aki ennél jóval szabatosabban, egyértelműen fogalmaz. Versenyhelyzetünket ezek a beírások nagyban rontják, a marketingbe fektetett energiát „oltják” ki!

Hévíz, 2014. március 11.

Czurda Gábor
ügyvezető igazgató