

EPLÉNY VIZICSÚSZDA LÉTESÍTÉS ÜZLETI TERVE

A Sáréna Kft.

Fő tevékenysége az eplényi sípálya üzemeltetése. A pálya üzemeltetés során a következő üzletágakban tevékenykedik: - sípálya és sífelvonó üzemeltetés (sibérlet értékesítés) - sífelszerelés kölcsönzés - síoktatás - vendéglátás (étkeztetés). A folyamatos fejlesztések, beruházások révén az eplényi Sáréna Magyarország legnagyobb és legmodernebb síközpontja. Több, mint 7 kilométer sípálya található Eplényben, melyek jelentős része (4 km) kék jelölésű szakaszokból áll. A kék pályák sötétedés után is használhatók a pályavilágításnak köszönhetően. A pályák hóbiztosságáról a hógyártó rendszer gondoskodik. Nagy teljesítményű szivattyúk szállítják az összesen több, mint 17 000 köbméter befogadó képességű víztározók vizét a sípályákra, ahol a Sáréna 51 hóágyúja ezt hóvá alakítja. A rendszer teljes hógyártó teljesítménye 600 köbméter/óra. Ez az óriási hógyártó teljesítmény teszi lehetővé az átlagosan 90-100 napos síszezonokat. A téli vendégforgalom a szezonok hosszától függően, ma már körülbelül 55 és 75 ezer fő között alakul. Ez a regisztrált jegyváltók száma, amely nem tartalmazza a jelentős számú kísérői létszámot. Az oktatás és a kölcsönzés egy dinamikus fejlődő üzletág. A síszezonok bruttó árbevétele 600 és 800 millió Ft között változik. Terveink szerint tovább fejlesztjük az oktatásra rendelkezésre álló kapacitást (felvonó, terület, bérelhető eszközök), így ezzel a lépéssel még jobban ki lehet használni a hétköznapokat. Az elmúlt évben jelentős változás következett be a pandémiának köszönhetően. A Sáréna tevékenysége egyértelműen a pozitív irányba mozdult el. A jelentős áremelés és a belföldre irányuló hazai síturizmus eredményeként a Sáréna rekordévet zárhat a 2021. üzleti évben. A kapacitásbővítés, a látogatói létszám emelkedés és az áremelés révén a bruttó árbevétel meghaladhatja a 800 millió forintot is.

A létesítmény négy évszakosan üzemel, de a síszezonon kívüli időszakot offszezonnak minősítjük, miután az árbevétel a töredékrésze a december és március közötti síszezon árbevételének. Általában a síszezon záró hétvégéje a libegő szezon kezdete, amely március közepétől egészen novemberig tart, biztosítva az egész éves működést. A libegőt látogató turisták száma évről évre nagy mértékben növekedik.

Függetlenül a négy évszakos működéstől, alapvetően a főszezon a december, január, február hónapokból és a március első feléből állhat (időjárás függően). A főszezon négy évszakra történő kiterjesztésén dolgozik a Társaság. Az egész éves működés serkentő hatással lehet az alkalmazotti létszámra, annak állandóságára, minőségére és mennyiségére egyaránt. Minél nagyobb az állandó személyzet, annál stabilabb a folyamatok működése/működtetése.

A dinamikus fejlődés és a nagy publicitás révén évről évre bővül támogatóink köre. A sípálya rendszerint ad helyszínt nagyszabású eseményeknek, mint pl: Spartan Race, Downhill országos bajnokság, World Snow Day. A rendezvények és a különlegességnek számító hógyártó tevékenység miatt rendkívül jelentős jelenlétünk van az országos médiákban. Bővebb információk honlapunkon találhatóak: <http://siarena.hu/>

A Sáréna Kft. Gazdasági múltja és jelene

Síszezon

A Sáréna Kft. (korábbi nevén RFV Sípálya Kft.) azzal a céllal jött létre, hogy a helyi önkormányzattól átvegye az eplényi sípályák üzemeltetését és fejlesztéseket hajtson végre a létesítményen egy határozott idejű bérleti szerződés keretében, majd a bérleti periódus lezárta után azt meghosszabbítva tovább folytassa tevékenységét, vagy a társaság vagyonát értékesítve befejezze az üzemeltetést.

Az üzleti célok közül a legfontosabb, hogy a befektetett eszközök révén a legkisebb költségekkel a lehető legtöbb árbevételt termelje a bérleti időszak alatt a vállalkozás. Mindeközben az értékcsökkenési politika fő ismérve a berendezések piaci áron való nyilvántartása, különös tekintettel arra, hogy a telepített berendezések hasznos élettartama kimondottan magas. Tehát a működtető vagyon értéke a bérleti periódus után is jelentős marad majd. Ez önmagában nagy lehetőségeket jelent a további működtetés, illetve szerződéshosszabbítás szempontjából, azonban a működtető vagyon értékesítése esetén is kiemelkedően fontos tényező. A növekvő életszínvonal a hosszú távú piaci növekedés kulcsa, ugyanis ezzel folyamatosan nő azoknak a száma, akik a síelést megengedhetik maguknak, elmozdítva ezzel a társaság által nyújtott szolgáltatásokat a luxusjóság kategóriából. A Sáréna Kft. ezekre a tényezőkre alapozza meg üzleti stratégiáját.

A nyári időszakok növekedése stabilabbá teheti a Társaság Cashflow-ját, ugyanis a téli időszak időjárás-kitérte vitathatatlan. A sokévi átlagtól való egy tizedfokos eltérés egy nappal változtathatja meg a szezon hosszát. A jövőben a társaság egy olyan nyereség-előrejelző modellt tervez kidolgozni, amely a külső hőmérséklet alakulásának függvényében mutatja be üzleti lehetőségeit, egyszersmind a magyarországi turizmusban tapasztalható növekedéssel kalkulál a következő évekre úgy a téli, mint az off szezon időszakban.

A társaság a sípályáknak otthont adó községben hozta létre székhelyét és a helyi adóit is erre a településre fizeti. A székhelyen operatív működés nem történik, a konkrét tevékenység a külterületen megtalálható sportcentrumban zajlik, beleértve a társaság működéséhez szükséges adminisztrációs feladatokat is. Kezdetben bizonyos tevékenységeket kiszervezett a társaság, de mára a Sáréna Kft-hez tartozik a sípályák és felvonók, a síkölcsönző, a síiskola, és a vendéglátóhelyek működtetése is épp úgy mint, a síszezonon kívüli üzemelés.

A téli működés szempontjából a Sáréna Kft. piaci részesedése a legnagyobb Magyarországon, negyven-negyvenöt százalék fölé tehető. A számítás alapjául a kapacitás adatok szolgálnak. Az eplényi létesítmény teljes kapacitása ugyanis nagyjából ugyanannyi, mint az összes többi hazai versenytársáé együttvéve.

A társaság működése során a legnagyobb beszállítók az energiakereskedő, a vendéglátóipari alapanyag beszállító, valamint a hógyártó rendszer és a sífelvonó alkatrészeit szállító cégek. A folyamatok munkaerő intenzívek, azonban a Balaton közelsége révén a téli szezonra mindig rendelkezésre áll a szükséges mennyiség humán erőforrásból. Jellemzően nyári vízisí pályák kezelői, Balaton-parti vendéglátóhelyek üzemeltetői, kalandparkok munkatársai, illetve építőipari dolgozók keresik a téli munkalehetőségeket. Az eddigi üzemeltetés során több neves cég is megjelent támogatóként a társaság életében, mint Uniqua, Nordica, CIG Biztosító. Jelenlegi legnagyobb szponzorok az Intersport és a Porsche Hungária.

Offszezon

A Sáréna Kft. stabilitása szempontjából kimagasló szerepet tölt be a négyévszakos, off szezon működés. A téli infrastruktúra önmagában egy komoly feladathalmazt jelent az üzemeltető cég számára a síszezonon kívül, különös tekintettel a kapcsolódó adminisztrációkra és a karbantartá-

sokra, amelyekhez elengedhetetlen a humán erőforrás egész éves foglalkoztatása. Az egész éves csapattal azonban adott a lehetőség a négyévszakos üzemeltetésre is. Éppen ezért a társaság kezdeti céljai között már szerepelt a négyévszakos hasznosítás, ami idő közben még hangsúlyosabb lett és alátámaszthatóan még több lehetőséget tartogat a növekedés szempontjából, mint a síszezon. Az offszezon működés jelen pillanatban a kirándulók kiszolgálását jelenti, akik elsősorban a társaság által tavasztól ősziig libegőként üzemeltetett sífelvonót használják, illetve fogyasztanak a vendéglátóhelyeken. Jelenleg a társaság fő fejlesztési céljai viszont a négyévszakos működéssel kapcsolatosak, mert a téli infrastruktúra elérte a méretgazdaságossági limitet. Így a téli működés szempontjából nem szükséges jelentős kapacitásbővítés, inkább a szolgáltatásminőség magasabb szintre emelése értelmezhető fő célként.

A Sáréna piaci helyzete a jelenlegi tevékenységével

2006-ban, a vállalkozás megalapításakor rendelkezésre álló piaci környezet az évek során megváltozott, és a társaságnak alkalmazkodnia kellett a változásokhoz. Kezdetben a tradicionális síelő közönség számára országhatárokon belül megtalálható lehetőséget kínálni volt a fő cél, ez az akkori mérések alapján a lakosság mintegy 5 százalékát jelentette, tehát hozzávetőlegesen 450-500 ezer potenciális síelővel lehetett számolni. Idővel azonban a feltételek megváltoztak és megjelent egy nagy jelentőséggel bíró piaci réteg, az új generációs kezdő síelő. A nemzeti átlag életszínvonal emelkedése azt a hatást eredményezte, hogy egyre több magyar engedhette meg magának az addig csak a tehetősek hóbortjaként emlegetett síelést. A változást felismerve a társaság elkezdte a korábbi irányvonalát megváltoztatni, és az infrastruktúrát még ergonomikusabbá tenni a kezdők számára. Emiatt már 2012-ben szükségessé vált új kék jelölésű (könnyű) sípályák kialakítása, jelentős mértékű kölcsönző fejlesztés és az oktatókapacitás bővítése. Az infrastruktúra akklimatizálás mellett párhuzamosan elindult az „átlagembert” megcélzó reklámkampány. Mindemellett a társaság az utánpótlás képzésbe is nagyon sokat fektetett. Ennek a legfőbb eleme, hogy jelképes áron kínál az iskolák számára lehetőséget arra, hogy a testnevelés órák egy részét a sípályán tartsák meg. Mindezekkel, a tömegek felé történő orientációkkal a kormányzat figyelmét is sikerült felkelteni, amelynek hozadékeként a kezdőbarát fejlesztésekhez állami támogatást is kapott a sítérep.

Bátran kijelenthető, hogy területi megoszlását tekintve a piac országos, sőt immáron nemzetközi, ugyanis a felvidékről érkező látogatók száma évről évre növekedik. A legnagyobb hányadot viszont még jelenleg is a főváros és agglomerációja jelenti. Mivel a sítérep belföldről könnyen megközelíthető, ezért az egynapos síturisták teszik ki a látogatók legnagyobb hányadát. Ugyanakkor a szolgáltatások körének és lehetőségeinek fejlesztése révén egyre nő a több napra érkezők aránya. Eplényben és a környékbeli falvakban jelentősen megszorodott a panziók és vendégházak száma. Ez egy eredményesnek bizonyuló szimbiózis. A sípálya nélkül ezek a szállások nem tudnának profitábilisan működni. Mindemellett a szállások révén egyre több ember választja a több napos sívakációt.

Az árpolitika egyik fő eleme már kezdetben az volt, hogy a hétvégi jegyárakhoz képest egy kedvezőbb csomag állt rendelkezésre hétköznapokon. Az ár differenciálása révén a forgalom eloszlása egyenletesebbé vált. A kezdeti árképzésre és a jelenlegi látásmódra szintén a versenyorientált gondolkodás a jellemző. Muszáj figyelembe venni a fogyasztók számára elérhető potenciális versenytársak árait, illetve az általuk kínált egyéb kondíciókat, mint például: távolság, szolgáltatások mennyisége és minősége, árukapcsolás. Az árképzés során azonban fontos szerepet játszanak a keresleti és a költségtényezők is. Konkrét példa erre az energiaárak vagy a bérek változása.

Míg kezdetben a négyévszakos működés (libegő üzemeltetés) piaca szinte teljesen különbözött a sípiactól, addig jelenleg egyre nagyobb a metszet a két célcsoport között. Ez kedvezően hat a PR kommunikációs tevékenység eredményére és a bevételekre egyaránt. Tehát elmondható, hogy a síelők nagy része látogatja meg a létesítményt tavasztól ősziig kirándulási céllal, miközben a társaság kampányaival arra törekszik, hogy a libegőt igénybe vevő átlagemberek minél hamarabb síelőkké váljanak.

A Vízicsúszda projekt üzleti hasznossága

Négyévszagos működés

Az attrakcióval szembeni igények

Nagyon fontos alaptézis, hogy mintegy 35 000 - 50 000 fizetőképes turista érkezik Eplénybe tavasztól ősziig azért, hogy az off szezonban libegőzhessen. Ezáltal ők egy tökéletes bázisként szolgálnak a Sáréna Kft számára, olyan bázisként, amely szívesen költene többet is, de jelen pillanatban nincsen mire. A management már évek óta dolgozik azon, hogyan miként lehetne fellendíteni az off szezon bevételeket. Mindenképpen egy komoly attrakcióra van szükség, olyan vendégcsalogató programra, amire országosan megmozdulnak a családok. Egy ilyen attrakcióval azonban a 35 000-50 000 fős off szezon látogatószám további dinamikus növekedése is garantálható, így már egészen más alapokkal tudunk számolni a hosszú távú tervekben.

Annak érdekében, hogy egy értelmes beruházás kerüljön megvalósításra, összegyűjtöttük az életképes beruházás legfőbb ismérveit. Az attrakciótól elvárható, hogy legyen:

- egyedi
- piaci stratégiába illeszkedő
- széles körben használható
- nagy kapacitású
- a lehető legtöbb ismert időjárási körülmény mellett használható
- A beruházáshoz és bevételekhez képest alacsony karbantartás igényű
- meglévő infrastruktúrába illeszkedő

Amit létrehozunk, az egyedi kell hogy legyen, mert a klasszikus kalandparkokból, bob-pályákból már elég nagy a kínálat hazánkban. Olyat kell létrehozunk, amiért autóba ülnek az emberek, amit határainkon belül máshol nem találnak meg, ami nemzetközi mértékkel is értelmezhető. A piaci stratégiába való illeszkedés azt jelenti, hogy a libegőhöz, illetve a sípályára érkező célcsoport szinte teljes egészében "átültethető" legyen az új koncepcióra. Így a meglévő szolgáltatások és a beruházás egymást kell hogy erősítsék. A széles körű felhasználhatóságot érdemes jobban kifejteni. Ez alatt nem csupán az értendő, hogy életkorra és nemre való tekintet nélkül használható attrakcióra van szükség, hanem arra is szükség van, hogy a létesítmény ne szegmentálja a célcsoportot. Vagyis ne legyen extrém, hogy az átlagember is ki merje próbálni, ugyanakkor nyújtson megfelelő élményt, legyen izgalmas. Mivel sok látogatóra készülünk, ezért nagy kapacitásra van szükségünk. Az ideális esetben az átlagos látogatószám kell, hogy magas legyen, de készen kell álljunk a csúcspont kiszolgálására is. Tekintettel, hogy tavasztól ősziig kívánja társaságunk üzemeltetni a létesítményt, olyan beruházás szükséges, ami a hűvös tavaszi vagy őszi időben is jó élményt nyújt, de a nyári melegben is képes felfrissíteni a felhasználóit. A beruházást úgy kell kitalálni, hogy a libegőt, illetve a lehető legtöbb már kiépített infrastruktúrát applikálja. Mindazonáltal az üzemeltetési költségeket is szem előtt kell tartani. A berendezés hosszú távon is életképes kell maradjon, a lehető legkisebb karbantartási igénnyel.

A vízicsúszda

Sokféle forgatókönyv szóba jött már, amikor társaságunk alapítója, Soós Csaba kitalálta az "óriás vízicsúszda" ötletét. Akkori elképzeléseink alapján ez lett volna a Magyarország legnagyobb vízicsúszdája. Ahogyan elkezdtek a gyártókkal felvenni a kapcsolatot, hamar kiderült, hogy ettől sokkal többről van szó, mivel ilyen hosszú vízicsúszda nemhogy Magyarországon, de a világon sincsen. Ekkor kezdett más irányba mozdulni a gondolatmenet és kitágulni a megálmodott piac. Te-

kintettel arra, hogy egy nemzetközi viszonylatban is kiemelkedő attrakciót tervezünk, már a klasszikus számításunktól nagyobbat is álmodhatunk a látogatószám tekintetében. Ahogy a legnagyobb vízcicsúszda gyártó, az amerikai ProSlide képviselője nyilatkozott, ezzel a beruházással felteesszük Eplényt (és általa Magyarországot) a világtérképre.

Azon túl, hogy a beruházással tovább növekedne a látogatószám és minden bizonnyal a látogatókra leosztott fajlagos bevételek aránya is dinamikusan emelkedne, a beruházás létjogosultságot ad további attrakcióknak és kapcsolt szolgáltatásoknak. Elképzeléseink alapján az alábbi, jól felépített koncepcióval az offszезon működés teljes értékű kiegészítőjévé válik majd a téli idénynek.

Eddigi négyévszakos sikereink fő kulcsai az alábbiak voltak.

- olyan szolgáltatást kínáltunk, ami 1-től 100 éves korig használható
- biztosítottunk ingyenesen használható attrakciókat a gyermekeknek
- folyamatosan valami újdonsággal jelentkeztünk (rendezvények, kisebb attrakciók)
- olyan szolgáltatást nyújtottunk, amittől a felhasználó hősnék érezte magát, miközben végig kontrollált körülmények között volt (az emberek nagy részét a libegőn való utazás kibillentette a komfortzónájából).

Úgy gondoljuk, hogy ezekre a tényezőkre továbbra is nagy hangsúlyt kell fektessünk.

A vízcicsúszda koncepció

Az első elgondolás alapján a vízcicsúszda azért a legjobb verzió a felmerülő lehetőségek közül, mert a már kialakított infrastruktúrára támaszkodik (libegő, hóágyú rendszer csővezetéke és szivattyú), mindemelllett egyedülálló, hiszen hegyoldalba nem szoktak vízcicsúszdát építeni, ráadásul nem ilyen hosszúságban.

Több lehetséges nyomvonal is szóba került. A csúszda ugyanis egy monumentális konstrukció lesz, nem tervezzük azt szétszerelni minden ősszel, aztán újra felépíteni minden síszezon után. Így be kell áldoznunk olyan területeket, amelyek a legkevésbé kihasználtak a téli időszakban. Így esett a választásunk a hármasszámú sípályára. Az a terület ugyanis a hóágyúzási prioritások szempontjából az egyik utolsó. Továbbá rendkívüli meredeksége miatt nehéz behavazni és kezelni a hófelületét. A legfontosabb tényező pedig az, hogy síelők csupán nagyon kis százaléka meri használni. A látványtervek alapján már a parkolóba megérkezve kimondottan impozáns látványként jelentkezik a meredek hegyoldalba ékelődött csúszda, ugyanakkor komoly kihívások elé állítja a tervezőket és a kivitelezést is nagyban megnehezíti.

A berendezés egy úgynevezett száraz-nedves csúszda lesz. Ez azt jelenti, hogy nem úgy fognak benne lecsúszni a vendégek, mint egy vízi parkban. Itt nem szabadtestes csúszásról beszélünk, egy gumifánkon (hajón) haladva mennek majd végig a csúszdán. Ezáltal a nyári kánikulában frissítő élményben lesz részük az utasoknak, mégsem lesznek érdemben vizesek. A hűvösebb időben pedig rendelkezésükre bocsátunk bérelhető egész testes esőruházatot, amely szárazon tarja őket lecsúszáskor.

A csúszdát a libegővel kombinálva tervezzük üzemeltetni, amelynek kellően nagy a kapacitása ahhoz, hogy a csúszda vendégeit és a libegő vendégeit is felszállítsa a hegyre. A csúszda működtetéséhez szükséges víz szállítására sem kell komplett új rendszert felépíteni, csupán egy puffer tárolóval és egy víztisztítóval kerül kiegészítésre a hóágyús hálózat, melynek szivattyúi biztosítják majd a kellő víz mennyiséget. A völgybe megérkezve egy kifékező medencében csobbannak a látogatók, ahonnan a csúszó fánkokat kollégáink visszagyűjtik és a libegővel a hegytetőre szállítják. A csúszás élménye és a kapacitás érdekében legalább kétszemélyes fánkokkal számolunk.

Tekintettel, hogy az attrakció világszinten is elismert méretekkkel bír majd, a nemzetközi piacra törés marketing koncepciónk egyik fő eleme.

A Vízicsúszda projekt “területi” hasznossága

A Vízicsúszda projekt nem csupán egy üzletileg megalkotott, hosszú távon jövedelmet, bevételt biztosító gazdasági vállalkozás. A turisztikai ágazat fontossága meghatározó magyarországi lépésekkel, és a veszprémi régió tekintetében is. A Balaton közelsége eredménnyel tudja szolgálni a veszprémi régió üzleti kezdeményezéseit, a terület fejlesztését és fejlődését.

Miután a vízicsúszda a világ leghosszabb csúszdája lesz, ezért az attrakció a teljes magyar lakosságot, az ország gazdasági és politikai érdekeit is szolgálja. Megalkotásának több egyedisége is van:

- Nincs a beszállóponthoz jutásnak fizikai (lépcsőn gyaloglás) feltétele
- Közel 5 perces csúszás, ami számos élményelemmel tarkított
- Csodálatos élmény a libegővel
- A Bakony csodálatos erdei élménye
- Már meglévő infrastruktúra (pl. 6 darab vendéglátó egység, parkoló, gyerekjátéktér, stb.)
- Számos felépítmény szinergiája (libegő, vízhálózat, infrastruktúra, bejáratott síszezon látogatói bázis stb.)
- Stb.

Magyarország számára ez egy “értelmes” projekt. Illeszkedik a turisztikai célok attrakciót igénylő rendszerébe és felkelti a figyelmet a Balaton-felvidék iránt.

A Vízicsúszda projekt megvalósításának feltételei

Személyi tudás, tapasztalat

A Sáréna vezetője Soós Csaba és az irányítása alatt álló vezető és szolgáltató munkatársak számos beruházást valósítottak meg Eplényben:

- Egy 700 méteres és egy 1000 méteres libegő megtervezése, kivitelezése
- Számos a területen végrehajtott kiszolgáló egység hatékony tervezése és kivitelezése, épületek, csörlők, területrendezések
- A beruházások folyamatos felügyelete
- A létesítmények üzemeltetése, karbantartása, vizsgálata, ellenőrzése stb.

A Sáréna Kft., téli üzemeltetéséhez kapcsolódó berendezések, felépítmények sikeres, hosszú évek óta tartó működtetése, felügyelete, karbantartása.

A beruházások kivitelezésének és fenntartásának sikere vezetett ahhoz, hogy a Sáréna Kft. legyen a legnagyobb magyarországi sípálya üzemeltető.

Területi tapasztalat

A Sáréna vezetése ismeri a területet, annak földrajzi, gazdasági adottságait, miután évtizedes tapasztalatot szereztek a sípálya üzemeltetés területén és jelentős ismeretekkel bírnak az offszezon látogatói igényeivel kapcsolatosan. Kiemelve, nem mindent részletezve:

- Látogatói szokások
- Humán erőforrás
- Beruházás kivitelezési kapacitások
- A veszprémi régió ismerete

Felvonó jegytípus	Jegyár	Jegyár /felvonás	Megosztás	Átlagos Ár/ Felvonás	Nettó átl. jegyár				
Egyszeri	2 700 Ft	2 700 Ft	10%	270 Ft					
Felvonás 3x	5 000 Ft	1 667 Ft	30%	500 Ft					
Felvonás 5x	7 500 Ft	1 500 Ft	40%	600 Ft					
felvonás 10x	11 000 Ft	1 100 Ft	20%	220 Ft					
				1 590 Ft	1 252 Ft				
Átlagos fizetett felvonó jegyár minden kategóriát figyelembe véve							1 590 Ft		

Összefoglalás:

1. A legalacsonyabb összes órával rendelkező hónapok az április és az október. A legmagasabb kihasználtságuk a nyári hónapok. A maximális nyitvatartási reggel 9 óra és este 9 óra között van júliusban, a mindenkori nyitva tartás a világos napszakra esik, azonban az elméleti lehetősége adott az éjszakai csúszdázásnak is.
2. A maximális kihasználtság még a legerősebb hónapokban sem kalkulált 70 százalék fölé, ez teret hagy az indexálásban levezetett potenciális növekedésnek (base-case).
3. 5 csúszás esetén a nettó csúszási idő megközelíti a 30 percet a hajóba szállás és a medence elhagyás figyelembe vételével, ami gyakorlatilag egy utazás.
4. A számított jegyárak az igényekkel összefüggésben változhatnak.

Csúszás szám, jegyeladás, árbevétel kalkuláció

Az alábbi táblázatban a következő dolgokat definiáljuk:

1. A csúszások számát elemezzük, ami az egy főre jutó átlagos csúszásokból következik (1,75 fő/csúszás).
2. Értékeljük a havi csúszások számát és a havi jegyeladások számát.
3. Végezetül pedig az átlagos jegyár (csúszás vállalástól függően) kerül szorzásra a havi jegyeladások számával. Így kapjuk meg a havi és összesítve az éves nettó árbevételt.
4. A csúszások és jegyeladások száma három variációban szerepel a legjobb, az általános és a legrosszabb verziókban.

Csúszások			
	Best-case	Base-case	Worst-case
Április	11 466	8 190	4 914
Május	32 603	25 358	18 113
Június 1-15	22 680	18 900	15 120

Június 16-30	42 525	36 855	31 185
Július	93 744	82 026	70 308
Augusztus 1-20	55 440	48 510	41 580
Augusztus 20-31	18 900	15 750	12 600
Szeptember	26 082	20 286	14 490
Október	2 835	1 890	945
ÖSSZESEN	306 275	257 765	209 255
Eladott jegyek			
	Best-case	Base-case	Worst-case
Április	2 293	1 638	983
Május	6 521	5 072	3 623
Június 1-15	4 536	3 780	3 024
Június 16-30	8 505	7 371	6 237
Július	18 749	16 405	14 062
Augusztus 1-20	11 088	9 702	8 316
Augusztus 20-31	3 780	3 150	2 520
Szeptember	5 216	4 057	2 898
Október	567	378	189
ÖSSZESEN	61 255	51 553	41 851
Látogatói szám (éves)	107 196	90 218	73 239
Nettó árbevétel Csúszda			
	Best-case	Base-case	Worst-case
Április	32 772 898 Ft	23 409 213 Ft	14 045 528 Ft
Május	93 186 673 Ft	72 478 524 Ft	51 770 374 Ft
Június 1-15	64 825 512 Ft	54 021 260 Ft	43 217 008 Ft
Június 16-30	121 547 835 Ft	105 341 457 Ft	89 135 079 Ft
Július	267 945 449 Ft	234 452 268 Ft	200 959 087 Ft
Augusztus 1-20	158 462 362 Ft	138 654 567 Ft	118 846 772 Ft
Augusztus 20-31	54 021 260 Ft	45 017 717 Ft	36 014 173 Ft

Szeptember	74 549 339 Ft	57 982 819 Ft	41 416 299 Ft
Október	8 103 189 Ft	5 402 126 Ft	2 701 063 Ft
ÖSSZESEN	875 414 516 Ft	736 759 949 Ft	598 105 382 Ft

Összefoglalás:

1. Végeredmény a csúszás havi és éves számadatként 3 variációban.
2. Végeredmény az eladott jegyek havi és éves számadatként 3 variációban.
3. Nettó árbevétel havi és éves számadatként 3 variációban.

Vendéglátás bevételei a teljes látogatószámra vetített becsült átlagos bevétel alapján

A Síaréna Kft. egész éves tevékenységéből tudunk következtetni, a megnövekvő látogatószám alapú vendéglátás árbevételére. Ugyanakkor megjegyzendő, hogy a terület fejlesztése és az átalakuló látogatói szegmens jelentősen növelheti az egy látogatóra jutó vendéglátás bevételét.

Nettó vendéglátás bevétel/összes látogató		2 500 Ft	
Nettó árbevétel Vendéglátás			
	Best-case	Base-case	Worst-case
Április	10 032 750 Ft	7 166 250 Ft	4 299 750 Ft
Május	28 527 188 Ft	22 187 813 Ft	15 848 438 Ft
Június 1-15	19 845 000 Ft	16 537 500 Ft	13 230 000 Ft
Június 16-30	37 209 375 Ft	32 248 125 Ft	27 286 875 Ft
Július	82 026 000 Ft	71 772 750 Ft	61 519 500 Ft
Augusztus 1-20	48 510 000 Ft	42 446 250 Ft	36 382 500 Ft
Augusztus 20-31	16 537 500 Ft	13 781 250 Ft	11 025 000 Ft
Szeptember	22 821 750 Ft	17 750 250 Ft	12 678 750 Ft
Október	2 480 625 Ft	1 653 750 Ft	826 875 Ft
ÖSSZESEN	267 990 188 Ft	225 543 938 Ft	183 097 688 Ft

Összefoglalás: Végeredmény a vendéglátás havi és éves számadatként 3 variációban.

Felvonó jegyeladás bevételei

A Vízicsúszda megközelítése a felvonók segítségével lehetséges. Kifejezetten nagy előny, hogy nem kell lépcsőn, gyalog megközelíteni a csúszdát, ami annak mérete miatt nem is lenne tömegesen lehetséges.

Nettó árbevétel Felvonó			
	Best-case	Base-case	Worst-case
Április	14 355 071 Ft	10 253 622 Ft	6 152 173 Ft
Május	40 817 303 Ft	31 746 791 Ft	22 676 280 Ft
Június 1-15	28 394 646 Ft	23 662 205 Ft	18 929 764 Ft
Június 16-30	53 239 961 Ft	46 141 299 Ft	39 042 638 Ft
Július	117 364 535 Ft	102 693 969 Ft	88 023 402 Ft
Augusztus 1-20	69 409 134 Ft	60 732 992 Ft	52 056 850 Ft
Augusztus 20-31	23 662 205 Ft	19 718 504 Ft	15 774 803 Ft
Szeptember	32 653 843 Ft	25 397 433 Ft	18 141 024 Ft
Október	3 549 331 Ft	2 366 220 Ft	1 183 110 Ft
ÖSSZESEN	383 446 028 Ft	322 713 035 Ft	261 980 043 Ft

Összefoglalás:

1. A felvonás számát elemezzük, ami az egy főre jutó átlagos csúszásokból következik (1,75 fő/ csúszás és átlagos 5 csúszásra vásárolt jegy).
2. Értékeljük a havi felvonások számát.
3. Végezetül pedig éves szinten kalkulálunk a felvonásokkal és a kísérőkkel nem számolunk, akik elképzelhető, hogy nem csúsznak csak libegőznek.

Szponzoráció vízcúszdával kapcsolatos bevétele

A téli szezonból kiindulva, rendkívül konzervatív becslése a látogatószámból és a területen tartózkodásból kalkulált értéként, amely (base-case) jelentősen elmarad a téli szezon szponzorációs összbevételétől.

Nettó árbevétel Szponzorációból			
	Best-case	Base-case	Worst-case
Január 1.-December 31.	75 000 000 Ft	50 000 000 Ft	25 000 000 Ft

Költség, ráfordítás többlet kalkuláció

A Síaréna Kft. rendelkezik a négyévszakos működés biztosításához szükséges költség-állománnyal, de ez az állomány nem tartalmazza a vízcúszda üzemeltetés költségeit, ezért az alábbiakban ezeket a többletköltségeket elemezzük, tervezzük:

1. A személyi ráfordítások a jelenlegi szuperbruttó értékkel, a csúszda üzemeltetésébe vont többlet humánerőforrás számszerűsített adatait tartalmazza, a szolgáltatási, munkaellátási területek szerint bontva.
2. Meghatározzuk tervként a vízcúszda üzemeltetéshez szükséges villamosára és vízhasználat többlet költségét.
3. Tervezünk éves szintű CAPEX kötelezettséggel, amely a teljes csúszda üzemeltetés éven túli beruházási értéke, a kalkulált összegek a nagyságrendből következően megosztásra kerülnek a CAPEX és azonnali költség tényezőkre.
4. Végezetül pedig amortizációs összeggel kalkulálunk, amit két részre bontunk, egyrészt a csúszda finanszírozásból következő beruházáshányad amortizációja és a halmozott CAPEX amortizációs többlete.

Személyi jellegű ráfordítás				
	Létszám	SZJR/fő/hó	SZJR/hó	SZJR/szezon
Parkoltatás	5	500 000 Ft	2 500 000 Ft	17 500 000 Ft
Jegyértékesítés	3	500 000 Ft	1 500 000 Ft	10 500 000 Ft
Szekciónként 2 segítő	10	500 000 Ft	5 000 000 Ft	35 000 000 Ft
Start és végállomás segítő	3	500 000 Ft	1 500 000 Ft	10 500 000 Ft
Maintenance and operations	10	600 000 Ft	6 000 000 Ft	42 000 000 Ft
Felvonó kezelők	8	600 000 Ft	4 800 000 Ft	33 600 000 Ft
Fánk hordók	3	500 000 Ft	1 500 000 Ft	10 500 000 Ft
Marketing	1	900 000 Ft	900 000 Ft	6 300 000 Ft
Vendéglátás	10	700 000 Ft	7 000 000 Ft	49 000 000 Ft
ÖSSZESEN	53		30 700 000 Ft	214 900 000 Ft
Villamos energia költség				
	Működési költség	Teljesítmény	Működési órák	Villamos energia/ szezon
Felvonó	100 Ft	250	1 540	38 500 000 Ft
Szivattyúk	100 Ft	650	1 540	100 100 000 Ft
Egyéb	100 Ft	100	1 540	15 400 000 Ft
ÖSSZESEN	100 Ft	1 000	1 540	154 000 000 Ft
Víz költség				
	Víz költség m3	m3/óra	m3/szezon	Víz költség/szezon
	100 Ft	70	107 800	10 780 000 Ft
CAPEX (éven túl)	75 000 000 Ft			
Anyagköltség	50 000 000 Ft			

Értékcsökkenés (csúszda)				
Értékcsökkenés Capex				
	Eszközérték	CAPEX adott év	Amortizáció	Bruttó érték
2 023	3 200 000 000 Ft	75 000 000 Ft	269 791 667 Ft	3 200 000 000 Ft
2 024	3 005 208 333 Ft	77 250 000 Ft	276 135 417 Ft	3 275 000 000 Ft
2 025	2 806 322 917 Ft	79 567 500 Ft	282 669 479 Ft	3 352 250 000 Ft
2 026	2 603 220 937 Ft	81 954 525 Ft	289 399 564 Ft	3 431 817 500 Ft
2 027	2 395 775 899 Ft	84 413 161 Ft	296 331 550 Ft	3 513 772 025 Ft
Kamatkiadás	Hitelösszeg	Kamat (éves)	Éves kamatteher	
	1 600 000 000 Ft	5%	-80 000 000 Ft	

Összefoglalás:

1. Meghatároztuk a munkaköröket és az azokba vont humánerőforrás költségét munkavállalónként, havi és éves jelleggel munkakörönként és teljes humánerőforrás költségként.
2. Kalkuláltuk a villamosenergia és vízhasználat többlet költségét
3. Becsültük a CAPEX és anyagköltség éves értékét
4. Értéket adtunk az amortizáció mérlegátviteléhez
5. Meghatároztuk a várható finanszírozás éves kamatterhét

Indexálás

A jövő tervezésekor indexáljuk azokat az elemeket, amiktől változást várunk. Ilyen elemek az alábbiak:

1. A jegyárak emelkedése.
2. A bérekkel kapcsolatos többletkiadások az elmúlt évek történéseinek ismereteként.
3. A villamosenergia árakban erőteljes emelkedést, míg a vízhasználat árában kiegyensúlyozott alacsony mértékű emelkedést prognosztizálunk.
4. A z anyagköltség mértékét szintén átlagfeletti emelkedéssel indexáljuk.
5. A csúszda kihasználtságát a 53,1 százalékos bázisról (Isd. átlagos kihasználtsági mutató) konzervatív becsléssel emeljük, degresszív intenzitással.
6. A kihasználtsági index a nettó árbevétel bázistól való eltérését határozza meg akként, hogy a 53,1 százalékos kihasználtságot módosítjuk (mint 100 százalékos bázisérték), a kihasználtság bővülés többletértékével szorozva (pl. 2024-ben a 7 százalék kihasználtság bővülés az 13,2 százalékos növekedés a 53,1 százalékos bázisértékhez képest).

Árindexek	2024	2025	2026	2027
Jegyár (csúszda, felvonó) + Vendéglátás + Szponzoráció	105%	105%	105%	105%
Bérinfláció	110%	108%	107%	105%
Víz	103%	103%	103%	103%
Villamos energia	115%	110%	105%	105%
Anyagköltség	110%	110%	105%	105%
CAPEX	103%	103%	103%	103%
Kihasználtság bővülés	7%	4%	3%	2%
Átlagos kihasználtság	60,1%	64,1%	67,1%	69,1%
Kihasználtság index	113,2%	106,7%	104,7%	103,0%

Összefoglalás:

1. Kalkuláltunk bevételi oldalon a árbevétel elemeinek átlagos növekedéssel
2. Kalkuláltunk kiadási oldalon a költségek, ráfordítások emelkedésével
3. Valamint indexáltunk a kihasználtság bővülésével
4. Végezetül az árbevétel szorzót meghatároztuk a kihasználtság bővüléseként, mint egyik elemet

Árbevétel, költségek, adók és adózott eredmény kalkuláció

Az alábbi táblázatban a következő dolgokat definiáljuk:

1. Nettó árbevételként határoztuk meg (kerekítetten) a bázis év, átlagos értékeivel kalkulált (base-case) variációt. Ezt indexáltuk először az éves árbevétel emelkedéssel, majd a kihasználtság növekedésével, így kaptuk meg és kerekítettük (mint meghatározó számadat) az elkövetkező 4 év indexált árbevételét a bázisév (2023F) mellett.
2. Az Igénybe vett szolgáltatásokhoz vezettük az előzőekben kalkulált költségelemeket vízköltség, villamosenergia költség, továbbá a személyi költségek az értékcsökkenés és anyagköltséget, majd ezeket indexáltuk az előzőekben levezetett módon az elkövetkező évekre.
3. Adófizetési költekezétségként a nettó árbevétel 2,1%-át (Adók), valamint az adózás előtti eredmény 9%-át veszi (TAO), mint kumulált érték.
4. A finanszírozás éves kamatterhét fix összegként határoztuk meg.
5. A vendéglátás ELÁBÉ értékét az értékesített "termék" 1/3 arányában határoztuk meg, mint átlagos mutató

Eredmény					
Tétel megnevezése	2023	2024	2025	2026	2027
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	1 335 016 922 Ft	1 586 431 785 Ft	1 776 551 785 Ft	1 952 633 122 Ft	2 111 342 402 Ft
ELÁBÉ	-75 181 313 Ft	-89 339 709 Ft	-100 046 294 Ft	-109 962 292 Ft	-118 899 986 Ft
Igénybe vett szolgáltatások értéke	-214 780 000 Ft	-243 203 400 Ft	-266 746 502 Ft	-279 855 097 Ft	-293 612 260 Ft
Vízki költség	-10 780 000 Ft	-11 103 400 Ft	-11 436 502 Ft	-11 779 597 Ft	-12 132 985 Ft
Villamos energia költség	-154 000 000 Ft	-177 100 000 Ft	-194 810 000 Ft	-204 550 500 Ft	-214 778 025 Ft
Anyagki költség	-50 000 000 Ft	-55 000 000 Ft	-60 500 000 Ft	-63 525 000 Ft	-66 701 250 Ft
Személyi jellegű ráfordítások	-214 900 000 Ft	-236 390 000 Ft	-255 301 200 Ft	-273 172 284 Ft	-286 830 898 Ft
Értékcsökkenési leírás	-269 791 667 Ft	-276 135 417 Ft	-282 669 479 Ft	-289 399 564 Ft	-296 331 550 Ft
Adók	-28 035 355 Ft	-33 315 067 Ft	-37 307 587 Ft	-41 005 296 Ft	-44 338 190 Ft
ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE	532 328 587 Ft	708 048 192 Ft	834 480 723 Ft	959 238 590 Ft	1 071 329 517 Ft
Pénzügyi ráfordítás	-80 000 000 Ft	-80 000 000 Ft	-80 000 000 Ft	-80 000 000 Ft	-80 000 000 Ft
ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY	452 328 587 Ft	628 048 192 Ft	754 480 723 Ft	879 238 590 Ft	991 329 517 Ft
Adófizetési kötelezettség	-40 709 573 Ft	-56 524 337 Ft	-67 903 265 Ft	-79 131 473 Ft	-89 219 657 Ft
ADÓZOTT EREDMÉNY	411 619 014 Ft	571 523 854 Ft	686 577 458 Ft	800 107 117 Ft	902 109 861 Ft

A fentiekből értékelhető, hogy a beruházás megtérülése rendkívül intenzív a base-case alapon számolva, ráadásul a projekt megvalósulása lényegesen túlmutat annak gazdasági eredményén (Isd. A projekt hasznossága fejezetek).

A beruházási összköltség tekintetében egyelőre csak erős becslésekkel rendelkezünk, miután a tervezés további szakaszaiban lehet pontosabb értéket megállapítani, végül majd az engedélyezett kiviteli terveket lehet pontosan áraztatni.

Az előzetes kalkulációk alapján a vizicsúszda beruházási-fejlesztési finanszírozási igénye körülbelül 3,2 Mrd forint.

A 3,2 Mrd forint tervezett csúszda létesítési projekt költségvetésének fő elemei:

Csúszda test	1 581 000 000 Ft
Acél szerkezet	200 000 000 Ft
Vasbeton szerkezet	130 000 000 Ft
Gépészet	630 000 000 Ft
Csúszda építés	210 000 000 Ft
Kiegészítő attrakciók	140 000 000 Ft

Tervezés	90 000 000 Ft
Tartalék	219 000 000 Ft
ÖSSZESEN	3 200 000 000 Ft

A jelen anyagban taglalt üzemeltetési kiadás-bevétel a vezetőség saját tapasztalatára hagyatkozik, annak megalapozottsága a téli sípálya-üzemeltetés hosszú éveinek tapasztalatából táplálkozik és az Offszezón csúszda nélküli statisztikáira hagyatkozik. Nincs az anyagban sem becsülve, sem kidolgozva az a többlet megtérülési potenciál, ami a vizicsúszda létesítéséből következő, az alapműködésre várható többlet pozitív hatások összessége, mint például a PR és marketing érték, a Síszezón erősebb teljesítménye.

Ahogy nem számoltunk az alaptevékenység várható pozitívumaival a vizicsúszda létesítés okán, úgy nem számítottuk azt sem, hogy a vizicsúszda felfutását elősegítő PR-Marketing tevékenységre milyen erőforrást érdemes "telepíteni".

A jövedelmezőség levezetése jelenleg nem számol finanszírozási költségekkel, de jelenleg még nem eldöntött, hogy milyen finanszírozási forma lesz kiválasztva.

Budapest, 2021. november 16.