

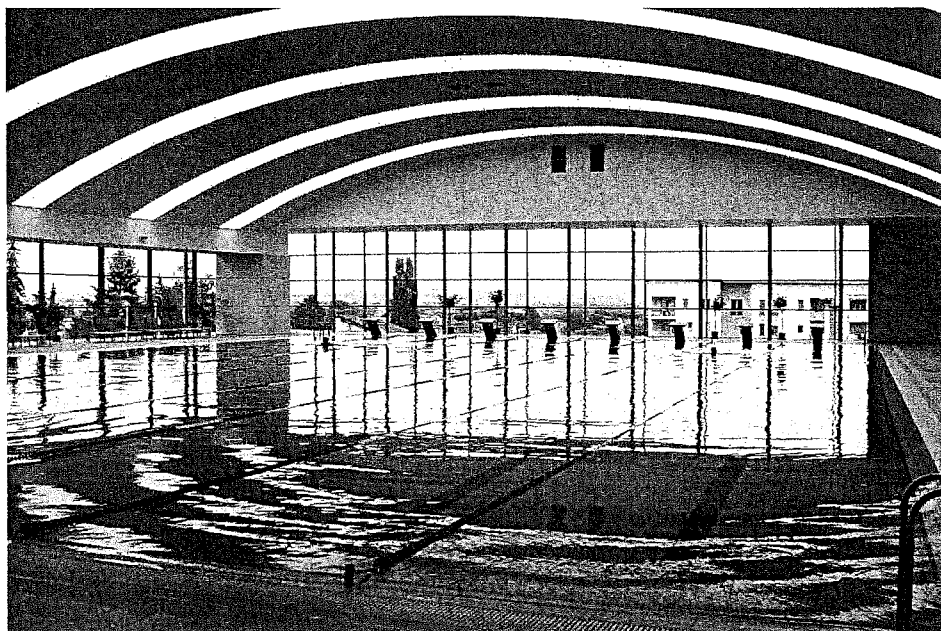
Aquapalace Kft.,

Székhely: H-2000 Szentendre, Kálvária út 16/b

Vizes Nyolcas Uszoda és Szabadidőközpont

1000
ly 4.

V-8 Üzleti terv 2010



Készítette: Bacsa Csaba
2010. 05.06

Tartalomjegyzék

1. A cég jelenlegi helyzetének általános ismertetése.....	3
2. Marketing stratégia és elemzés.....	6
2.1 Célrendszer.....	7
2.2. Javasolt stratégiai irányok.....	7
2.3 Kommunikáció.....	7
2.4 Piacelemzés.....	7
2.5 Célpiac szegmentálása.....	7
2.6 SWOT analízis.....	8
2.7 Reklám stratégia.....	8
2.8 Online reklám.....	9
2.9 Láthatóság.....	9
2.10 Regionális televíziók.....	9
2.11 Rádiók.....	9
2.12 Egyéb lehetőségek.....	9
3.Összefoglaló.....	10
4. 2010 Éves bevételi terv összefoglaló táblázat.....	11
5. Terv eredmény kimutatás 2010 havi bontásban.....	12
6. 2010 bevételi és költség terv részletes kimutatás.....	13-15

Mellékletek

1. sz. melléklet: V-8 Szervezeti felépítés
2. sz. melléklet: V-8 Látogatottság alakulása
3. sz. melléklet: V-8 2010. 04.01 től érvényes új árjegyzék
4. sz. melléklet: Költséghelyi és profitcentrum könyvelési struktúra

1. Általános helyzetértékelés

Előljáróban szeretném tájékoztatni a tisztelt olvasót, hogy a Vizes Nyolcas uszoda és Szabadidő központ működtetésére vonatkozó elképzeléseimet nem egy megszokott üzleti terv keretein belül kívánom kifejteni.

Nem ismertetem a vállalkozás alapadatait, a vállalkozás történetét, nem foglalkozom részletesen a makrogazdasági és demográfiai mutatókkal.

Vázlatosan kívántam a cég küldetését, üzletpolitikáját és stratégiáját felvázolni a célok megfogalmazásával a meglévő erőforrások figyelembevételével.

A V-8 projekt, induló alapkonceptiója, miszerint az uszodán kívül más sport és egyéb szolgáltatások elegyítésével gyorsabb megtérülés várható, a tervek szintjén helytálló volt, ugyanakkor a bérlemények és az uszoda, illetve wellness bevételek tervezése tévesek voltak. Mint azok a gazdasági intézetek előrejelzései is, melyek hosszantartó stabil gazdasági fejlődést prognosztizáltak az évtized végéig 2006-ban.

Hogy mennyire optimista bevételi kalkulációval indult a projekt, mutatja a kezdeti forgalmi tervek nagysága. A több mint 57 millió Ft-ra tervezett havi forgalom a jelenlegi havi tény árbevétel több mint háromszorosa.

A 2009 novemberében elkészített a V-8 helyzetére vonatkozó ZEUS jelentés ismeretében az uszoda és szabadidő központ kritikus gazdasági helyzetét előidéző okokkal sem kívánok részletesen foglalkozni, hiszen az a jelentésből kiolvasható. A jelentés megállapításai helyzetértékelése az elmúlt 2 hónapos megbízott ügyvezetői munkám során megerősítést nyertek.

Röviden, pontokba szedve a feladatok megítélésem szerint a következők:

Költségek csökkentése:

Az üzemeltetés biztonságát nem veszélyeztetve mindennemű költségek csökkentése. Erre vonatkozóan a fent említett jelentés is tesz konkrét javaslatot. Elmondható, hogy az induláskor a szolgáltatói szerződések szolgáltatás-ár-érték aránya kedvezőtlen az uszoda kárára. Számos olyan szerződés él, amit szükséges módosítani és csökkenteni az azokban foglalt költség terheket. Sajnos több olyan élő szerződés van, amely nagy terhet jelent és azok felbontása rövidtávon nem lehetséges.

Forgalom növelése:

Célunk az árbevétel és a szolgáltatás színvonalának folyamatos növelése, megfelelő marketing stratégiával. Itt szeretném megjegyezni, hogy az elmúlt 8-10 hónap alatt nem alakult ki egy egységes, az ügyvezető számára fontos heti-havi forgalmi kimutatás mind az árbevétel, mind a költség oldalon, nem beszélve a látogatottsági mutatókról. Ez a vezetői „iránytű” eddig hiányzott, nem állt rendelkezésre megfelelő formában a management részére. A vezetői információs rendszer nem léte (is) vezethetett el odáig, hogy a teljes „üzem” működési mutatói egy egységes keretben nem állt korábban rendelkezésre, ami miatt csak jóval később „derült” ki, hogy az üzemi veszteség miből adódott.

Szervezeti felépítés:

Az új szervezeti felépítés (**1. sz. melléklet**) mutatja a megváltozott körülményekhez igazított funkciókat. Az alkalmazotti munkavállalók mellett látható a külsős megbízási jogviszonyban dolgozó kollégák helye a szervezetben. A szervezeti felépítés feltételezi az étterem és a gyerekfarm bérlőnek történő kiadását.

Szolgáltatási szint növelése:

Mivel szolgáltatást nyújtunk, jóval erőteljesebben kell a vendégeink felé nyitni, rugalmasabbnak kell lenni, vendégbarátnak, ami javítja a szabadidő központ megítélését. E területen kell szemléletbeli javulást elérnünk, ez ki kell, hogy terjedjen munkatársaink folyamatos oktatására, az ügyfélközpontú gondolkodás megvalósítására, vendégeink magas szintű kiszolgálására.

Együttműködés a különböző szervezetekkel:

Az uszoda jövőbeni látogatottságának növelése nagyban függ attól, hogy egyrészt mennyire tudjuk kihasználni az Önkormányzat által mind az iskolai, mind a szentendrei egyesületek részére úszásoktatásra, valamint a város polgárai számára nyújtott kereteket.

E tekintetben az önkormányzati iskolák vezetőivel szükséges felvenni a kapcsolatot, az uszoda kihasználtságának növelése céljából. Tervezem a nem önkormányzati általános iskolák és középiskolai igazgatóinak megkeresését is.

Az éves uszodai sportprogramokat a különböző egyesületekkel együttműködve kívánjuk megtervezni. Gondolok itt olyan eseményekre, amelyek népszerűsítik a különböző vizes sportágakat, mint búvárkodás, rafting, kajak, stb.

A célcsoportokra szabott és jól kivitelezett marketing aktivitással, rendezvényekkel, versenyekkel a V-8 egy-két éven belül kedvelt hely lesz a Szentendreiek körében.

Középtávon szeretnénk rendszeresen családi úszónapokat rendezni, melyek játékos ügyességi vetélkedőkkel lennének összekötve.

Látogatottság alakulása:

Ami az uszoda és wellness rész havi látogatottságának alakulását illeti, a 2. sz. mellékletben látható 2009 nyarától 2010 márciusáig.

A fejlődés biztató, ugyanakkor a wellness részleg telítettsége bizonyos időszakokban már most magasnak mondható, itt szűk keresztmetszetre számíthatunk a jövőben.

Árképzés:

Az áprilistól érvényes új árlista (**3. sz. melléklet**) a jegyek és bérletek árait és a szolgáltatásait áttekinthetőbb módon kívánja bemutatni.

Az új szerkezetű árlistában jobban összevethető a jegy és bérlet közötti árdifferencia, valamint egyértelműsíti a benttartózkodás lehetséges idejét, amit az uszoda és a wellness részen **+1 órával** növeltünk 2010 áprilisától 3 órára.

Az úszásra, ill. wellnessre szánt tartózkodási idő növelésével a vendégek részére egy jelentős többletszolgáltatást adunk (50%-al több időt tölthetnek az uszodában), aminek nincs számottevő költség vonzata részünkre, ugyanakkor egy pozitív gesztus, ami erősíti a kötődést az uszodához.

Bérlemények helyzete:

Az árbevétel és a látogatottság szempontjából az egyik sürgető feladat a jelenleg kiadatlan bérleményekre bérlőt találni. A bérleti díj profitcentrumonként eltérően több tételből tevődik össze.

1/bérleti díj nm arányos

2/közös költség hozzájárulás (takarítás, őrzés védelem, hulladékszállítás)

3/rezsi ktg, hozzájárulás (a fűtés és hűtés ktg. esetében átalány légköbméterre, míg az egyéb víz, villanyfogyasztást az almérők alapján.)

4/reklámköltség hozzájárulás nm alapon a ház marketing tevékenységének támogatása

A bevételek illetve költségek profitcentrum és költség helyi könyvelését április 1. től elkezdjük (4.sz.melléklet). A napi, heti és havi látogatottsági, illetve forgalmi, adatok profitcentrumonként a vezetőség rendelkezésére állnak.

Vendéglátó egységek:

A vendéglátó egységek üzemeltetése alapvetően befolyásolja az épület megítélését, ezért azok kiadása kiemelkedő fontosságú, gondolva akár nyári iskolás és egyesületi úszótáborok kiszolgálására, vagy akár a lakótelepi polgárok, nyugdíjasok felé történő ételkiszállítási lehetőségre, valamint az esti baráti társaságok kiszolgálására. Jelenleg több szakmai befektetővel tárgyalunk és a szándéknyilatkozatok beérkezését várjuk. Mindaddig, amíg nem tudjuk kiadni az éttermet, addig is a Városház étteremmel együttműködve oldjuk meg a konferenciák és egyéb rendezvények étkeztetését.

A **bowling** pályát saját üzemeltetésben végezzük (terveink szerint 2010 májusáig), a kihasználtság növelését elsősorban az épületen kívüli kommunikáció erősítésében és az árak mérséklésében látom. Ennek érdekében hétfőtől csütörtökig a pályabérlet 50%-os kedvezményrel vehető igénybe. A diákok az elmúlt hetekben rendszeresen veszik igénybe a hétköznapi pályát, ami azért is öröndetes, mert később ők lehetnek az étterem, uszoda és fitness állandó vendégei.

A **fitness** szolgáltatás az egyik alappillére az uszoda és a wellness mellett a szabadidő központnak. Az uszodával történő szoros együttműködés a marketing területen, közös jegyek, bérletek és kedvezményes akciók, továbbá az „átjárhatóság” a két terület között alapvető követelmény.

A **konferenciaterem** alacsony műszaki felszereltsége, valamint a berendezések hiánya miatt (székek a Barcsay iskolából történő állandó kölcsönkérése és ide-oda történő szállítása) bérbeadása nehézséget jelent. A 2010. márciusi-áprilisi rendezvények, illetve tervezett konferenciák is azt mutatják, hogy rövid időn belül szükséges megoldanunk az alapvető berendezések (elsősorban konferencia székek) beszerzését.

Az épület színvonala és komplexitása lehetővé teszi, hogy különféle minőségi rendezvények, konferenciák helyszíne legyen. Ezt a tényt az is mutatja, hogy 04.17 én egy 150 fős nemzetközi konferencia helyszíne lesz a V-8 uszoda. A konferencia termék jobb kihasználását a vendéglátó egységek jövőbeni szakmai üzemeltetőjével szorosan együttműködve kívánjuk megvalósítani.

A **gyermekfarm** bérleményként történő kiadása 2010. májusában várható. Egy magán úszóvoda kialakítását tervezi a leendő bérlő. A gyermekfarm szerves részét képezi a V-8 Uszoda és Szabadidő központnak, annak egy fontos kiegészítő egysége.

Jelenleg egy olyan bérlő jelölttel tárgyalunk, aki magán úszóvodát és gyermekmegőrzőt szeretne kialakítani és a bérleményt május hónaptól venné ki min.5 évre.

Nem csupán a bérleti díj bevétel növekedne májustól, de a jelenlegi a gyermekfarmon dolgozó két alkalmazottunk bér és bérterhei is megszűnnének, mert a bérlő alkalmazná őket.

Az előcsarnokban lévő **Üzlethelyiségek** kiadása az tárgyalási stádiumban van. Terveink szerint a kávézó a kozmetikai résszel egybenyitva, egy nagy üzlethelyiségként kerülne kialakításra, melyre konkrét szándéknyilatkozatunk van egy biotermékeket forgalmazó cégtől.

A bejárat melletti, kb. 8 nm es kihasználatlan terület üzlethelyiséggé történő átalakításával az Aréna Kft-t szeretnénk megnyerni, mely sportszer, sportruházat forgalmazásával foglalkozik.

Bérleményeink kiadásával az Aquapalce Kft, alkalmazotti létszáma jelentős (kb.:6 fő) mértékben csökkenne, amivel egyrészt bér megtakarítást, illetve jelentős bérleti díj bevételt tudnánk elérni.

2. Marketing stratégia és elemzések

Tekintve az uszoda széles szolgáltatáskörét, célcsoport-specifikusan két lehetséges irányba indulhatunk el:

A. A szentendreieket és a kistérség lakosait megcélözva, az érdeklődők számára a minden igényt kielégítő szolgáltatás-struktúrát hangsúlyozzuk:

- úszó tanfolyamok, vízi aerobic, vízi sportok
- egészségmegőrző és egészségtudatosságra nevelő programok
- aktív kikapcsolódás: uszoda, wellness, fitness
- baba-mama programok és gyermekfarm
- egészségügyi szolgáltatások: orvoscentrum és gyógyszertár
- sportversenyek, edzések, edző- és felkészítő táborok szervezése
- szórakozás: kávézó, étterem, fagyozó, grill- és napozóterasz, bowling pálya

B. A második irány az üzleti szféra irányába történő hangsúlyos elmozdulás, megcélözva a nagyvállalatokat és a rendezvényszervező cégeket, hogy a Vizes Nyolcas kiegészítő szolgáltatásaival megfelelő helyszín legyen konferenciák, szakmai rendezvények, továbbképzések, workshopok és céges csapatépítők megtartására.

Az uszoda mai elvárásoknak megfelelő modern, exkluzív igények szerinti professzionális kialakítása miatt a „trendi”, de mindemellett családbarát, egészségtudatos pozicionálást tartom helyesnek.

A V8 üzenete: fiatalos, modern, újszerű és családbarát.

Nagyon fontos, hogy kialakítsuk a V8 egységes arculat és design rendszerét, melynek első lépése az uszoda elnevezésének tisztázása:

-V8 vagy V-8

-Használjuk-e a Vizes Nyolcas elnevezést, vagy ezen túl térjünk át kizárólag az uszoda V8-ként való kommunikálására

2.1 Célrendszer

Elsődleges célok

- a forgalom fellendítése, magasabb látogatószám realizálása
- az uszoda és kapcsolódó szolgáltatások kihasználtságának fokozása

Másodlagos célok

- a közvélemény az uszodával szemben táplált ellenszenvének pozitív irányba történő megváltoztatása, és az uszoda mellé állítása
- a negatív visszhang és előítéletek csillapítása

2.2 Javasolt stratégiai irányok

- eseményalapú marketingstratégia
- aktivizáló kampányok és akciók
- szoros együttműködés a város vezetésével a városi rendezvények ügyében
- az „uszoda a szentendreieké” programban rejlő lehetőségek kihasználása
- együttműködési és barter megállapodások kötése a regionális sajtóval
- együttműködési és barter megállapodások kötése Szentendre turisták által látogatott egységeivel (Skanzen, múzeumok, szállodák, kiállítások, egyéb látványosságok)
- promóciók, akciók
- gerilla marketing (fórumozás)

2.3 Kommunikációs üzenet (küldetés)

Célunk, hogy a V-8 a Dunakanyar régió sport, egészség és szabadidő központja lehessen. Olyan találkozási pont, mely mind a környék lakosainak, mind a Szentendrére látogató jelentős számú turistacsoportoknak színvonalas szabadidő eltöltést biztosítja.

A V-8 nem csupán egy színvonalas uszoda, wellness és fitness sportolási lehetőség a szentendreiek számára, hanem egy találkozó hely kicsik és nagyok számára a hét minden napján.

2.4 Piacelemzés

A piackutatás és piacelemzés alapvető része a marketing tervnek, hiszen a szolgáltatás színvonala és ára arányban kell, legyen egymással, ill. a környezettel. Annak ellenére, hogy a V-8 árai és szolgáltatásai az indulás időszakához képest a „helyére” kerültek, fontos és állandó feladat azok folyamatos felülvizsgálata. Elengedhetetlen a magyarországi uszodák és élményfürdők árainak és szolgáltatásainak nyomon követése, elemzése és kiértékelése a versenyképesség érdekében.

2.5 Célpiac szegmentálása

A célközönség, illetve célcsoportok felkutatása megnevezése és ezekre szabott éves aktivitási terv az egyik kiindulópontja a marketing mixnek. A célpiacon szükségleteinek felkutatása is fontos és visszatérő feladat, ahogy a vevői megelégedettség mérés akár kérdőíves, vagy egyéb eszközökkel.

A megcélzandó célcsoportok:

Szentendre és környéki települések lakossága (családok)

Szentendre és környéki települések óvodái, általános iskolái és középiskoláinak tanulói

Szentendre és környéki települések rendszeresen sportolni vágyó, egyesületi tagok, sportolók

Sportot szerető közönség, versenyek látogatói, kísérők, drukkerek

Szentendrei iskolák tornatanárainak kiemelt kezelése

Szentendre és környéki cégek (potenciális szponzorok)

Szentendrei polgárok (fiatalok, családok, nyugdíjasok, baráti társaságok) akik egy színvonalas közösségi helyre vágnak nem feltétlen sportolási céllal

A Szentendrére látogató hazai és nemzetközi turisták, akik a Skanzeni látogatás után egy kellemes úszással, vagy wellnessel tudják zárni a napi programjukat

A szentendrei szállodák, éttermek, múzeumok látogatói és vendégei

Magyarország középiskolái, akik a tavaszi-őszi szünetben Szentendrére látogatnak

A fentiekre külön - külön célszerű feladattervet, együttműködési, illetve kommunikációs stratégiát kidolgozni, amelyet speciális programokká kell tovább finomítani.

Éves stratégiai együttműködés szükséges a Skanzennel, a szentendrei múzeumokkal, szállodákkal, éttermekkel, kiállító termekkel, galériákkal, és a PMKK -val.

E stratégiai együttműködést kölcsönösségi alapon gondoljuk, mely a közös kedvezményes jegy kiadását is jelentheti.

A nyári Skanzeni iskolás táborok és V-8 as úszótáborok összehangolása is erősítené az együttműködést és színesítené a gyerekek nyári programját.

2.6 SWOT analízis (GYELV elemzés)

A fő kérdések - gyengeségek, erősségek, lehetőségek, veszélyek-elemzése segít a célok, stratégiák és taktikák megfogalmazásában. Jelenleg a Young & Partner tanácsadó cég segítségével történik az új marketing kommunikációs stratégia megfogalmazása és kivitelezése a SWOT analízissel együtt.

2.7 Reklám stratégia (ATL)

Az írott sajtóban történő megjelenésekre vonatkozóan az elképzelések - elsősorban regionális szinten - a következők:

SZEVI –ben kéthetenkénti folyamatos cikksorozat a V-8-ban működő úszással, ill. egyéb sportolással, egészségmegőrzéssel kapcsolatban. A cikkeket orvosok, konduktorok, szakértők írják a babaúszástól az aquafitness-ig bezárólag valamennyi célcsoportot érintve.

Regionális újságokban való megjelenéssel Pomáz, Budakalász, Csobánka, Dömös, Piliscsaba, Visegrád, Óbuda, Békásmegyér polgárait is el kell érniük célzott hirdetésekkel, ill. PR cikkekkel.

Tematikus lapokkal való (Fitness, Diéta, Természetgyógyászat stb.) rendszeres kapcsolat szükséges, hogy a rendezvényekről hírt adjanak ne csak a régiókban, hanem országosan is. Részükre a hírlevél folyamatos biztosítása szükséges.

A nagyobb közönséget megmozgató éves szinten több alkalommal tervezett egészségnapokra vagy spotegyesületek napja rendezvényre szórólapok és plakátok kihelyezése szükséges.

2.8 Online reklám

A V-8 honlapjának megújítása, felfrissítése, áttekinthetőbbé tétele folyamatban van. A fent megnevezett szentendrei intézmények honlapjain kölcsönösen megjelentetnénk egymás banner hirdetéseit, interaktív linkjeit, erősítve a városon belüli összetartást.

A honlapunkra folyamatosan regisztráló, illetve a kérdőíveinket kitöltő és elektronikus levélcímüket megadó vendégek részére kéthetente rendszeresen hírlevelet küldünk a közeli eseményekről, programokról.

A hírlevél rendszerünk fejlesztése folyamatban van, amivel több ezer meglévő regisztrált vendégünket tudjuk értesíteni az uszoda eseményeiről, hónapról hónapra.

2.9 Láthatóság:

Szentendre területén legalább a főbb közlekedési útvonalakon, 2-3 helyen szükséges lenne állandó óriásplakát méretű tábla felállítása. Az uszoda jelenlegi láthatósága gyenge, sok szentendrei még nem járt az uszodában illetve sokan nem is tudják, merre van.

Szükséges lenne a HéV-en és a Volán járműveken elhelyezni járműreklámot, hogy az ingázók napi szinten találkozzanak a V-8 hirdetési felülettel.

2.10 Regionális televíziók

Helyi TV társaságok (Dera TV, Szentendre TV, stb.) meghívása a havi nagyobb szabású rendezvényeinkre, illetve azok sajtótájékoztatóira, a sporteseményekre, a vízilabda mérkőzésekre, bűvár bemutatókra. A V-8 fog helyet biztosítani a Magyar vízilabda válogatott edzéseinek a nyár folyamán, ami önmagában is nagyon jelentős esemény és óriási a marketing értéke.

2.11 Rádiók

A rádió 6-al megállapodásunk van egy 10 mp hangspot folyamatos, fő időben történő sugárzására. A sugárzás költségeit részben, Gesztesi Károly hangfelvételének költségét pedig barterban sikerült megoldanunk. E felvételt további regionális rádiókban szeretnénk elhelyezni. Tervezzük esetleg más ismert szentendrei művésszel is hasonló hangfelvételt elkészíteni V-8 népszerűsítése céljából.

2.12 Egyéb lehetőségek

Az óvodás-kisiskolás, de a tizenéves korosztály részére is célszerű lenne ügyességi-, vízi játékokat beszerezni, ami növelné az iskolai úszásoktatásra járók kedvét és az önkormányzati támogatásnak is nagyobb lenne a kihasználtsága a jelenleginél.

Egyesületek közötti játékos vizes versenyek lebonyolítása is egy jelentős sportesemény lehetne a városnak.

Természetesen a fenti elképzeléseket jelentős emberi és anyagi erőforrás birtokában lehet megvalósítani. A tervek mindaddig, míg csak tervek maradnak és nem valósulnak meg, papírra vetett szavak. A V-8 „termék”, mint szolgáltatás, 2009 májusában elkészült, azt folyamatosan minél több vendégnek el kell adni. Nem elég csupán megtartani a szolgáltatás színvonalát, azt folyamatosan javítani kell, mert csak így biztosítható a szabadidő központ vendégszámának folyamatos növelése.

Ehhez elengedhetetlen olyan szakmai team felállítása, mely az előzőekben részletezett programok kidolgozását és folyamatos karbantartását elvégzi.

3. Összefoglaló

Az Aquapalace Kft-t a tulajdonosnak éves szinten a mellékelt optimista, de egyben reális terv kimutatása alapján a lízingdíjak nélkül kb.: 86 millió Ft al szükséges támogatni, hogy a bevétel és az üzemeltetés költsége közötti különbözetet pótolja és az év során működőképes legyen.

Ezen kívül a cég rendelkezik még ki nem fizetett elsősorban, 2009. évi szállítói tartozással megközelítőleg 80 millió Ft értékben, mely összeg rendezése további finanszírozást igényel a tulajdonostól.

A terv megvalósítása nagymértékben függ a külső marketing tanácsadó cég által a közeljövőben kidolgozásra kerülő kommunikációs és marketing stratégia kivitelezésén.

2010. évre jelentősebb beruházást nem tervezünk.

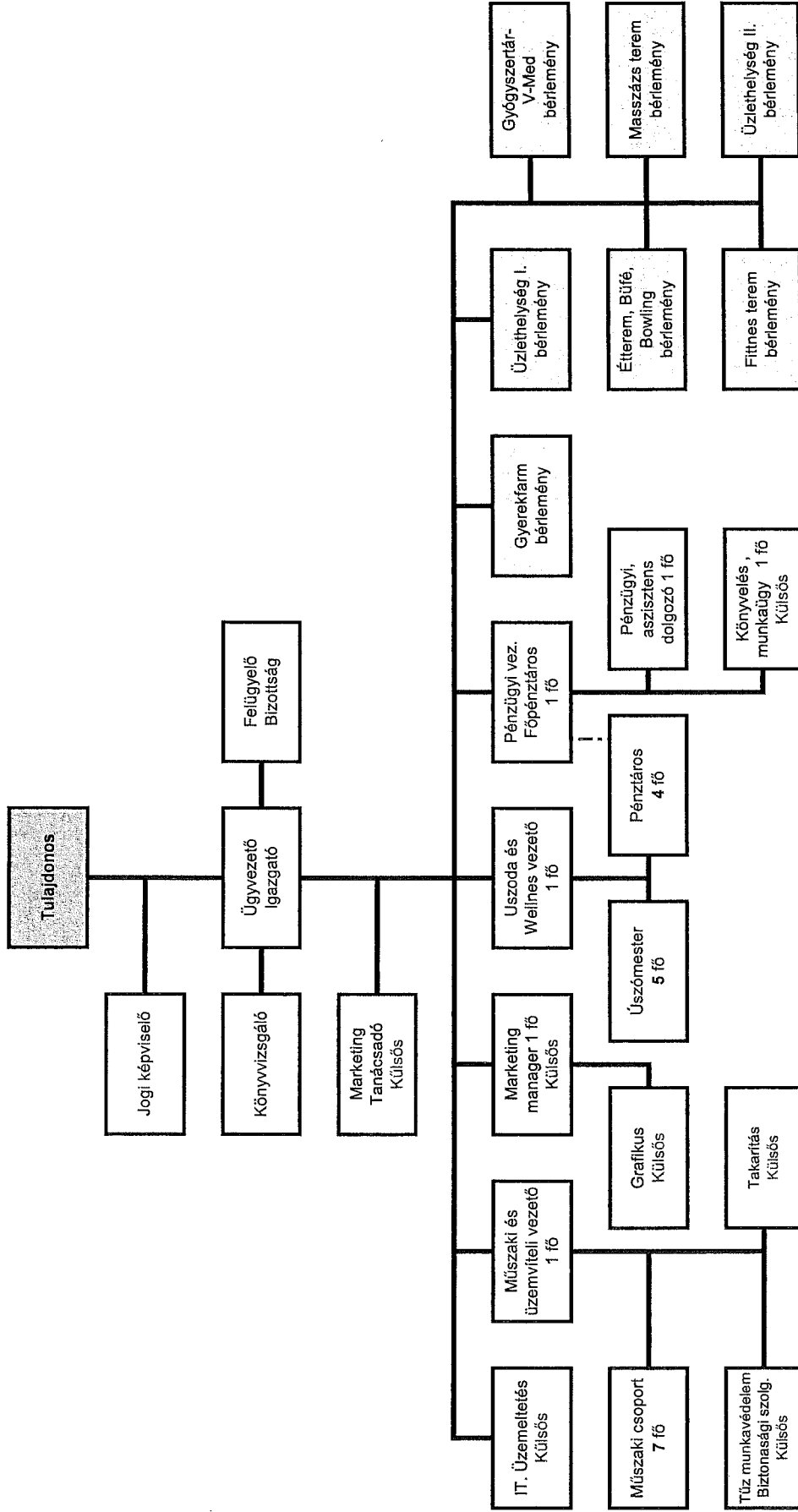
A cég létszámát 2009. évben 32 főről 2010. évben 26 főre kívánom csökkenteni ami azt feltételezi, hogy a gyermekfarmot és az éttermet legkésőbb 2010. júniusától ki kell adni.

Havi rendszerességgel fogjuk a terv és tény adatokat elemezni, forecastot készíteni, továbbá folyamatosan követjük a profitcentrumok költségeit és árbevételeit 2010 áprilisától.

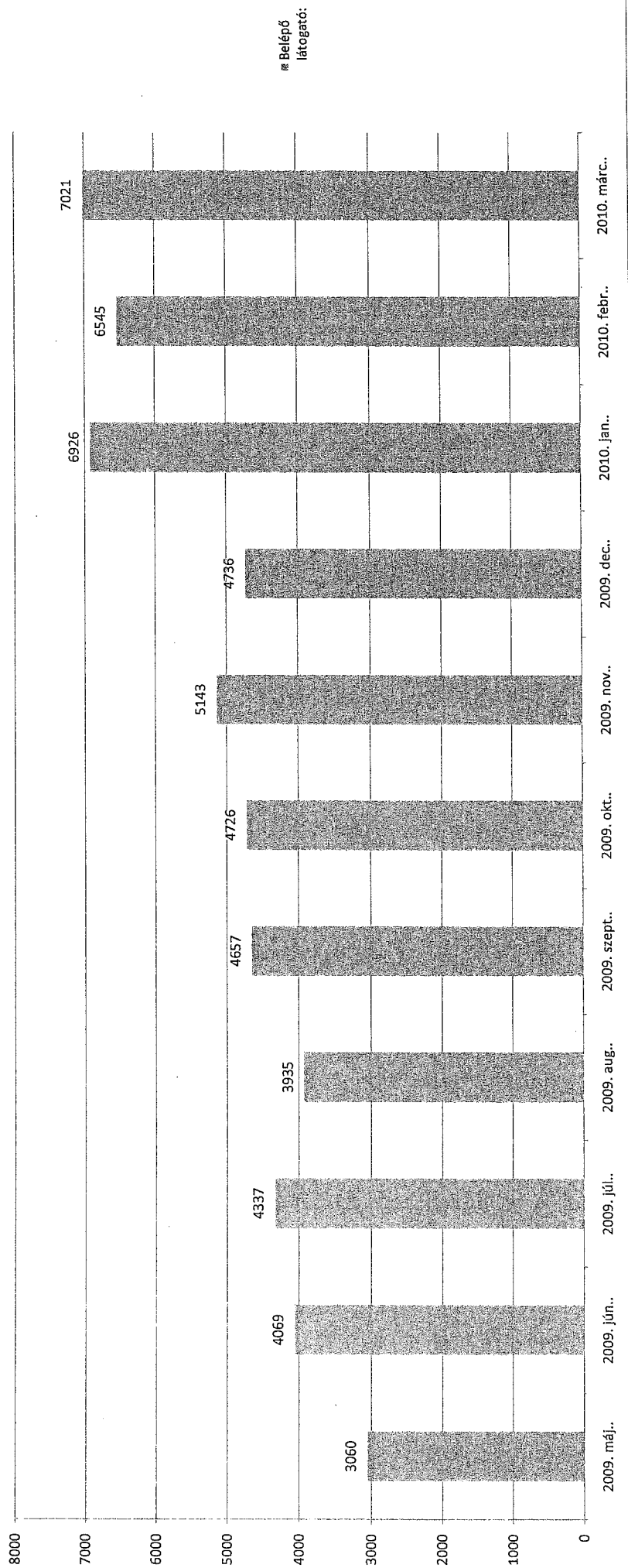
Profit centrumok 2009 évi tény bevétele, illetve 2010 bevételi terve

		2009	2010
		05-12	01-12
100	Uszoda + Wellness +Sávbérlét	47 146 000 Ft	131 084 000 Ft
	Az uszoda és wellness napi látogatottságát jelentős mértékben növelni tudtuk 2010 ben az árak mérséklésével, a különböző bérlét konstrukciók kidolgozásával. A szentendrei és környéki sportegyesületek részére , a Magyar vízilabda válogatott részére állandó folyamatos edző helyet biztosítunk. 2009 évben a teljes árú belépőt fizetők száma átlagosan 130-180 fő volt. 2010 01-04 hónapban a fizető vendégek száma stabilan 200 fő fölé került. Célunk év végéig a 250-300 fő elérése.		
110	Wellnes büfé	0 Ft	1 100 000 Ft
	2010 ben az Aquapalace kft éttermének kiadásával a wellness büfé is bérleményként fog üzemelni . A látogatottság növekedésével a bérlő számára a büfé profitabilitása is kedvezőbb lesz.		
120	Masszázs szalon	1 450 000 Ft	1 450 000 Ft
	A helyiség bérleményként működik a megnyitás óta. A bérlő tervez egyéb kényelmi szolgáltatásokkal való bővítést (pedikúr, természetgyógyász, fülakupunktúrás addiktológus, akupresször, stb) A jutalék mértékét 2009 évi 4% ról 10% ra emeltük, ugyanakkor a 2009 évi magas bérlési díj (19-21 Euro/nm) nem volt tartható. A bérlési díj 2010 ben 12 Euro/nm.		
130	Fitness centrum	8 100 000 Ft	16 400 000 Ft
	A helyiség bérleményként működik . Célunk az uszodai wellness és fitness szolgáltatások további átjárhatóságának bővítése. A kombinált jegyek és bérlétek kiszélesítése. Közös marketing aktivitások elindítása. 2009 ben a bérlési díj és rezszi 3+3,5 Euro/nm volt. 2010 ben a bérlési díj és rezszi ktg 4+4,5 Euro/nm.		
140	Orvos centrum, gyógyszertár	6 200 000 Ft	10 260 000 Ft
	Tervezzük az orvosi centrummal az egészségnapokon való további együttműködést, 2010 ben még 4 alkalommal. A közös marketing megjelenéseket különböző reklámhozdozó felületeken pl:Lidl bevásárlókocsik.		
150	Gyermekfarm	562 000 Ft	3 675 000 Ft
	Célunk a ház szolgáltatásához szervesen kapcsolódó gyerekfarm bérleményként való üzemeltetése. A leendő bérlő "Macsi" úszó óvodaként 3-6 éves gyermekek részére 15-20 fővel üzemeltetné cca 450e Ft havi bérlési díj kifizetése mellett.		
160-170	Étterem (büfé) konyhával + Bowling	12 000 000 Ft	10 291 000 Ft
	A V-8 Uszoda és Szabadidő központ valamennyi vendéglátó egységét lehetőleg egy bérlőnek adnánk ki (2010 májusától), hogy annak üzemeltetése egy kézben legyen és a szinergiák erősítsék egymást. 2010 ben az étterem büféként üzemelt csekély bevételrel ezért a várható bevétel nagy részét 2010 2. félévében tervezzük.		
180-190	Konferencia terem	631 000 Ft	1 340 000 Ft
	Jelenleg a konferencia terem kihasználtsága havi néhány alkalommal megrendezésre kerülő konferenciákkal ,egészségnappal alacsony árbevételű produkál. Tervünk, hogy az étterem bérlője a kis konferencia terem mint állandóan megterített étteremet üzemeltesse, megfelelő bérlési díj ellenében. Továbbá a nagy konferencia terem is bérleményként adnánk ki azzal az opcióval , hogy a saját szervezésű rendezvényeink esetében a terem ktg nélkül a rendelkezésünkre bocsájtja.		
200	Rendezvény terasz / Tetőterasz	0 Ft	1 875 000 Ft
	A külső szezonális kitelepülést a nyári hónapokban az étterem bérlője végzi megfelelő bérlési díj ellenében. E 4-5 hónap alatt mint fagylatozó, kávézó, valamint a tetőn grill teraszként üzemelne.		
201	Előcsarnok üzlethelység büféje/Előcsarnok üzlethelység	523 000 Ft	1 330 000 Ft
	Célunk olyan üzleti vállalkozásnak kiadni a bérleményt, ami tevékenységével összhangban áll az épület funkciójával és erősíti azt. A leendő bérlő 2010 májusától tervezi kivenni a két üzlethelyiséget, ahol bio boltot, illetve táplálék kiegészítőket forgalmazna, valamint egészségmegőrző tevékenységgel összefüggő eszközöket.		
203	Parkoló	5 500 000 Ft	2 735 000 Ft
	2010 ben a parkoló saját üzemeltetésben működik. Az előző évben külső bérlő üzemeltette jelentős bérlési díj ellenében. Tervezzük őszi-tavaszi időszakra kiadni a mélygarázsban lévő parkoló helyek 10%-át a környéken élő gk tulajdonosok részére . Tervezzük ingyenes kerékpár tároló kialakítását a tavaszi -őszi időszakban 8-10 férőhellyel.		
	Összesen	82 112 000 Ft	181 540 000 Ft

Főcsoport	F. kv.	F. szám megneve.	2009 1 hónapra jutó tényleges	2010. Január könyvelt	2010. Február könyvelt	2010. Március könyvelt	Április	Május	Június	Július	Augusztus	Szeptember	Október	November	December	2010 összesen
86 egyéb ráford	86720	Önkormányzati adó (867200)	0	238 838	238 838	238 838	238 838	238 838	238 838	238 838	238 838	238 838	238 838	238 838	238 838	2 866 053
86 egyéb ráford	86920	Híányzó megsemmisült állomány, kévez. imm	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
86 egyéb ráford	86930	Híányzó, megsemmisült, állományból kévez	2 525	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
86 egyéb ráford	86940	Keretelési különbözset egyéb ráfordítás	0	5	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
86 egyéb ráford	86940	Kereskedelmi árak vesztésjelölésű leltár	2 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
86 egyéb ráford	86950	Késedelmi kamat, kötbér	513	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Összesen 86 egyéb ráford	86950		5 038	610 142	610 935	674 211	640 137	640 137	640 137	640 137	640 137	640 137	640 137	640 137	640 137	7 866 521
87 pénzm. ráfor	87200	Fizetendő kamatok és kamatteljesít. ráford	2 368 514	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
87 pénzm. ráfor	87220	Fizetendő kamatok, kamatteljesít. ráford	0	10 703 986	9 582 653	10 542 112	1 500 000	9 500 000	8 200 000	7 000 000	7 700 000	8 000 000	7 900 000	7 200 000	7 600 000	95 408 651
87 pénzm. ráfor	87620	Átváltáskor, értékesítési árfolyamveszt	35 950	0	0	0	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	186 865
87 pénzm. ráfor	87720	Köv.két-ek p.t. rendezett árfolyamveszt.	-7 188	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
87 pénzm. ráfor	87900	Egyéb árfolyamvesztések, opciós díjak	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
87 pénzm. ráfor	87900	Egyéb pénzügyi ráfordítások	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
87 pénzm. ráfor	87910	Keretelési különbözset ráfordítás	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Összesen 87 pénzm. ráfor	87910		2 397 190	10 703 986	9 579 518	10 542 112	1 520 000	9 520 000	8 220 000	7 020 000	7 720 000	8 020 000	7 920 000	7 220 000	7 620 000	85 605 516
91 Baif érték. ábevétel	91110	Bérlőjegyek árvétele	0	6 009 446	5 892 200	6 000 000	6 500 000	6 500 000	6 000 000	6 000 000	5 500 000	8 500 000	9 500 000	9 500 000	9 500 000	85 401 646
91 Baif érték. ábevétel	91110	Uszoda árvétele saját	5 711 033	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	28 500 000
91 Baif érték. ábevétel	91121	Önkormányzati támogatás	0	52 800	964 240	900 720	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 000 000	1 000 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	2 500 000	15 247 780
91 Baif érték. ábevétel	91123	Egyéb sávárbit	0	518 000	35 200	56 200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	607 400
91 Baif érték. ábevétel	91130	Egyéb uszodai árvétel	0	688 068	8 600	0	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	1 327 668
91 Baif érték. ábevétel	91140	Egyéb értékesítés árvétele (Uszodákat)	182 230	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91 Baif érték. ábevétel	91150	Rendezvényezés árvétele	437 901	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91 Baif érték. ábevétel	91161	Aquapub árvétele (Uszoda büfé??)	65 415	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91 Baif érték. ábevétel	91162	Coffeshop árvétele	70 317	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91 Baif érték. ábevétel	91170	Játszóház árvétele	13 312 190	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91 Baif érték. ábevétel	91200	Uszoda projekt előkészítés	0	158 000	36 000	16 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	288 000
91 Baif érték. ábevétel	91210	Szaxofonbeadás árvétele	0	3 800	160	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3 760
91 Baif érték. ábevétel	91220	Essel parkolási díj árvétele	0	127 528	146 624	0	250 000	200 000	180 000	180 000	150 000	300 000	300 000	300 000	300 000	2 433 952
91 Baif érték. ábevétel	91230	Parkoló automata árvétele	5 060 858	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91 Baif érték. ábevétel	91300	Ingatlanhasznosítás árvétele	0	934 804	820 711	59 988	600 000	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000	3 115 481
91 Baif érték. ábevétel	91310	Étterem árvétele (esetl)	0	3 864	9 883	81 072	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	114 719
91 Baif érték. ábevétel	91320	Vandálítás árvétele (rendezvények)	1 900 759	0	262 840	0	200 000	0	0	0	0	0	0	0	0	684 800
91 Baif érték. ábevétel	91400	Továbbáramított költségek árvétele	0	231 760	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91 Baif érték. ábevétel	91410	Szaxofon árvétele	1 875	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91 Baif érték. ábevétel	91500	Reklámteljesítés árvétele	0	2 035 793	2 046 986	2 326 000	2 326 000	2 326 000	4 408 000	4 408 000	4 406 000	4 408 000	4 408 000	4 408 000	4 408 000	41 604 789
91 Baif érték. ábevétel	91510	Ingatlan bérbeadás árvétele folyamatos	0	137 700	0	0	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	384 052
91 Baif érték. ábevétel	91520	Uszodai termék értékesítés	23 052	49 996	49 128	15 528	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	860 000
91 Baif érték. ábevétel	91600	Mobiltelefon szolgáltatás	0	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	800 000
91 Baif érték. ábevétel	91800	Marketing alap hozzájárulás árvétele	0	0	0	0	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	274 278
91 Baif érték. ábevétel	91820	Uzemelési költségek továbbszámítása	0	4 276	0	0	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	135 000
91 Baif érték. ábevétel	91900	Jutalék árvétele	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91 Baif érték. ábevétel	91850	Teléfono Kfg továbbírás	26 844 505	12 730 633	12 085 682	11 215 486	12 851 000	12 761 000	11 821 000	11 821 000	11 291 000	19 841 000	20 841 000	21 941 000	21 941 000	181 540 801
Összesen 91 Baif érték. ábevétel	91850		26 844 505	12 730 633	12 085 682	11 215 486	12 851 000	12 761 000	11 821 000	11 821 000	11 291 000	19 841 000	20 841 000	21 941 000	21 941 000	181 540 801
98 Egyéb bevételek	98340	Teléfono magánhasználat	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
98 Egyéb bevételek	98720	Önkormányzati kapott támogatás	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
98 Egyéb bevételek	98930	Egyéb bevételek	10 725	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
98 Egyéb bevételek	98940	Keretelési különbözset egyéb bevételek	10725,375	7	3324	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	83 331
Összesen 98 Egyéb bevételek	98940		10725,375	7	3324	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	83 331
97 Pénz. Műv. Bev	97200	Részvétel értékesítésének árfolyamve	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97 Pénz. Műv. Bev	97400	Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatteljesít.	10 204	0	0	5 085	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97 Pénz. Műv. Bev	97440	Kamatbevételek pénztárszattól	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97 Pénz. Műv. Bev	97620	Köv.két-ek p.t. rendezett árfolyamve	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97 Pénz. Műv. Bev	97500	Forgóeszközök között kimutatott pénzügyi	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97 Pénz. Műv. Bev	97600	Átváltási értékelés árfolyamvesztés	-199	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97 Pénz. Műv. Bev	97700	Egyéb árfolyamvesztések, opciós díjbévé	131	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97 Pénz. Műv. Bev	97900	Egyéb pénzügyi műveletek bevételei	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97 Pénz. Műv. Bev	97910	Keretelési különbözset bevételei	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97 Pénz. Műv. Bev	98200	Pénztári többlet	10 135	2	200	5 095	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5 297
Összesen 97 Pénz. Műv. Bev	98200		10 135	2	200	5 095	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5 297
Erdmény			-11 594 574	-25 040 460	-25 046 974	-23 138 731	-13 711 194	-22 356 794	-22 215 623	-19 656 984	-23 816 359	-11 088 104	-11 151 087	-10 119 300	-10 474 460	-217 417 270
2009 éves veszteség			-92 786 592	-25 040 460	-50 087 434	-73 227 165	-86 938 359	-109 295 153	-131 610 976	-151 167 959	-174 984 318	-186 072 422	-197 223 509	-207 342 810	-217 817 270	-86 408 619
Veszteség ültetőjegy, és értékesítés nélküli			-11 336 574	-12 484 321	-9 597 619	-9 211 194	-9 868 794	-11 015 623	-9 656 984	-13 116 359	-8 104	-251 087	80 700	125 540	-86 408 619	



**A V-8 Uszoda és Szabadidőközpont havi regisztrált belépő vendég szám (fő) alakulása
2009.05-2010.04 ig**



ÁRLISTA 2010 04.01 től

BELÉPŐK

Jegytypus	Diák, Nyugdíjas*	Felnőtt
Uszoda (3 órás)		
Uszoda Belépőjegy	900 Ft	990 Ft
Kedvezményes Uszoda belépőjegy hétköznap 10-16-ig	800 Ft	890 Ft
Családi jegy: 1-2 szülő +1-4 gyerek	10% engedmény	
Időtűllépés minden megkezdett 30 perc után	250 Ft	
Wellness + Uszoda (3 órás)		
Wellness Belépőjegy	1 790 Ft	1 990 Ft
Kedvezményes Wellness belépőjegy hétköznap 10-16-ig	1 430 Ft	1 590 Ft
Családi jegy: 1-2 szülő + 1-4 gyerek	10% engedmény	
Időtűllépés minden megkezdett 30 perc után	500 Ft	
Fitness (2 órás)		
Fitness jegy 2 órás		1 290 Ft
Kedvezményes Fitness belépőjegy hétköznap 10-16-ig		1 090 Ft
Aerobic (1-2 órás)		
Aerobic jegy		1 090 Ft
Aerobic Dupla óra		1 990 Ft
Fitness + Uszoda (2+3 órás)		
Belépőjegy	1 860 Ft	2 060 Ft
Kedvezményes belépőjegy hétköznap 10-16-ig	1 610 Ft	1 790 Ft
Fitness + Wellness (2+3 órás)		
Belépőjegy	2 660 Ft	2 960 Ft
Kedvezményes belépőjegy hétköznap 10-16-ig	2 180 Ft	2 420 Ft
Uszoda + Aerobic (3+1 órás)		
Belépőjegy	1 690 Ft	1 880 Ft
Wellness + Aerobic (3+1 órás)		
Belépőjegy	2 500 Ft	2 780 Ft
Aerobic + Fitness (1+2 órás)		
Belépőjegy		2 090 Ft
Egyéb belépők		
Baba - Mama Klub (40 perc)	3 000 Ft	
Kísérőjegy	300 Ft	
Aquafitness (1 órás)	belépődíj+900	

BÉRLETEK

Jegytypus	Diák, Nyugdíjas*	Felnőtt
Uszoda (3 órás)		
8 alkalmas bérlet (40 napig felhasználható)	6 480 Ft	7 200 Ft
Havi bérlet (névre szóló, napi egyszeri belépésre jogosít)	12 290 Ft	13 650 Ft
Időtűllépés minden megkezdett 30 perc után	250 Ft	
Wellness + Uszoda (3 órás)		
8 alkalmas bérlet (40 napig felhasználható)	12 960 Ft	14 400 Ft
Időtűllépés minden megkezdett 30 perc után	500 Ft	
Fitness (2 órás)		
8 alkalmas bérlet (40 napig felhasználható)	8 370 Ft	9 300 Ft
Havi bérlet (névre szóló, napi egyszeri belépésre jogosít)	12 285 Ft	13 650 Ft
Aerobic (1 órás)		
8 alkalmas bérlet (40 napig felhasználható)	7 110 Ft	7 900 Ft
Havibérlet	10 710 Ft	11 900 Ft
Fitness + Uszoda (2+3 órás)		
8 alkalmas bérlet (40 napig felhasználható)	12 690 Ft	14 100 Ft
Fitness + Wellness (2+3 órás)		
8 alkalmas bérlet (40 napig felhasználható)	18 180 Ft	20 200 Ft
Uszoda + Aerobic (3+1 órás)		
8 alkalmas bérlet (40 napig felhasználható)	11 610 Ft	12 900 Ft
Wellness + Aerobic (3+1 órás)		
8 alkalmas bérlet (40 napig felhasználható)	17 100 Ft	19 000 Ft
Aerobic + Fitness (1+2 órás)		
8 alkalmas bérlet (40 napig felhasználható)	13 230 Ft	14 700 Ft
Egyéb bérletek		
Aquafitness 10 alkalmas bérlet (1 órás 60 napig felhasználható)	8 000 Ft	

Kiegészítők

Kölcsonzés & vásárlás	Árak Ft	Egység
Törölköző kölcsonzés	700 Ft	/ db
Törölköző	2 100 Ft	/ db
Szauna-lepedő kölcsonzés	500 Ft	/ db
Köntös	9 600 Ft	/ db
Füredősapka (textil)	400 Ft	/ db
Papucs	650 Ft	/ db
Úszószemüveg	1 300 Ft	/ db

6 éves korig a belépés ingyenes (szülői belépővel, max 2 gyermek részére).

Wellness belépő váltásával a vendég az uszodarészleget is igénybe veheti.

Minden belépő és bérlet a fent jelzett időtartamra vonatkozik, időtűllépés esetén az árlistában szereplő díjat számítunk fel minden vendég részére.

A kísérőjegy egyéb szolgáltatás igénybevételére nem jogosít fel, csak a nézőtérre való tartózkodást teszi lehetővé.

Zártkörű rendezvényekre külön meghatározott díjszabás érvényes.

*Diákok, nyugdíjasok, igazolvány felmutatásával a fent jelzett kedvezménnyel vehetik igénybe szolgáltatásainkat.

Vakok, gyengénlátók, mozgássérültek, igazolvány felmutatásával vagy általunk kiadott igazolással 10% kedvezményben részesülnek.

A kedvezményes belépőjegy csak hétköznap 10-16-ig érvényes.

Minden belépőjegy csak a megvásárlás napján és egyszeri belépésre jogosít.

Minden 8 alkalmas bérlet a vásárlás időpontjától számított 40 napig érvényes. A havi bérlet 30 napig érvényes.

Minden bérlet névre szóló és a használati jog nem ruházható át.

A bérlethez adott plastic kártya elvesztése esetén 1 500 Ft kártyapótlási díjat számítunk fel !

Aqpalace Költségneemi könyvelésének összefüggése a profit centrumi és költség helyi könyveléssel.				Aqpalace Költségneemi könyvelésének összefüggése a profit centrumi és költség helyi könyveléssel.			
Sorszám	PC / KH. Azonosítója	PC / KH. Megnevezése	Profit Centrumok (PC) vagy költség helyek (KH)	Számla Osztály / Költségneem	Számla szám	Költségneem és bevételek	Könyvelhető költség helyek
1	100	Uszoda + Wellness +Sávbérlés	PC	51 Anyag	51111	Uszoda anyagköltsége	100
2	110	Wellness búfé	PC		51113	Étterem anyagköltsége	160
3	120	Masszázs szalon	PC		51114	Egyéb tevékenységek anyagköltsége	Konkrétan mire merülnek fel a számlál több KH-re kell könyvelni
4	130	Fitness centrum	PC		51200	Egy éven belül elhasznált anyagi eszközök	Konkrétan mire merülnek fel a számlál több KH-re kell könyvelni
5	140	Orvos centrum gyógyszerár	PC		51310	Nyomatvány, irodaszer beszerzés	230
6	150	Gyermekfarm	PC		51331	Tisztítószer, vízkezelési anyagok Uszoda	100
7	160	Étterem (búfé) konyhával	PC		51333	Tisztítószer Étterem	160
8	170	Bowling	PC		51336	Tisztítószer Általános	220
9	180	Konferencia terem kicsi	PC		52131	Villamos energia költség	240-251
10	190	Konferencia terem nagy	PC		52132	Meleg energia költség	260-261
11	200	Rendezvény terasz	PC		52133	Hideg energia költség	262-263
12	201	Előcsarnok üzemeltetés búféje	PC		52134	Víz- és csatorna költség	270-274
13	202	Előcsarnok üzemeltetés	PC		52135	Gáz szolgáltatás költsége	280
15	203	Parkoló	PC	52141	Uszoda karbantartási költsége	100	
14	204	Egyéb bevételek / kiadások	PC	52142	Étterem karbantartási költségek	160	
16	205	Pénzügyi bevételek / kiadások	PC	52143	Informatikai karbantartási költségek	Ahol fölmerült vagy 220 épület	
17	206	Tartalék 1	PC	52149	Általános karbantartási költségek	Ahol fölmerült vagy 220 épület	
18	207	Tartalék 2	PC	52150	Takarítás költsége	Ahol fölmerült vagy 220 hónap végén átkerülve	
19	208	Tartalék 3	PC	52160	Személyszállítás költsége	220	
20	209	Tartalék 4	PC	52171	Telefon költségek	Ahol fölmerült	
21	220	Épület (HÁZ)	KH	52172	Internet költségek	230	
22	230	Általános adminisztráció	KH	52173	Posta költségek	230	
23	240	Villany áram főmérő	KH	52223	Egyéb bérleti díj	Az a profit centrum vagy költség hely amelyik megrendelte	
24	241	Fitness 2E1 áram almérő	KH	52224	Softver bérleti díj	Ahol fölmerül III 230	
25	242	Fitness 2E2 áram almérő	KH	52232	Könyvvizsgáló, könyvelői szolgáltatások	230	
26	243	Konyha áram almérő	KH	52241	Hírdetési költség	Arra amelyik PC il KH megrendelte	
27	244	Kávészó áram almérő	KH	52242	PR. marketing szolgáltatás költsége	Arra amelyik PC il KH megrendelte	
28	245	Wellnes bár áram almérő	KH	52980	Vagyonvédelmi szolgáltatás díja	220	
29	246	Kozmetika áram almérő	KH	52991	Igénybevett szolgáltatások	Az a profit centrum vagy költség hely amelyik megrendelte	
30	247	Gyógyszerár áram almérő	KH	52992	Egészségpénztárak jutaléka	Az a profit centrum vagy költség hely amelyik megrendelte	
31	248	Orvosdiagnosztika áram almérő	KH	52993	Nemzeti Udülési Szolgálat jutaléka	Az a profit centrum vagy költség hely amelyik megrendelte	
32	249	Vizgépészet VG1 (FEE) áram almérő	KH	53100	Hatósági igazgatási díjak (illetékek)	205	
33	250	Épületgép. GE-FO (8.1) áram almérő	KH	53200	Pénzügyi szolgálati díjak, bankköltségek	205	
34	251	Uszoda 1 E (wellnes) áram almérő	KH	54110	Alapbérék, törzsbérék	Feladás alapján amelyik költség helyen felmerül	
35	260	OD+GY légteljesítő meleg e. almérő	KH	54120	Kiegészítő fizetések	Feladás alapján amelyik költség helyen felmerül	
36	261	OD+GY fan-coil meleg e. almérő	KH	54130	Bérpótlékok	Feladás alapján amelyik költség helyen felmerül	
37	262	OD+GY légteljesítő hideg e. almérő	KH	55110	Betegszabadság	Feladás alapján amelyik költség helyen felmerül	
38	263	OD+GY fan-coil hideg e. almérő	KH	55121	Gépkocsi költségértékelés	Feladás alapján amelyik költség helyen felmerül	
39	270	Víz főmérő	KH	55122	Munkabajárási költségértékelés	Feladás alapján amelyik költség helyen felmerül	
40	271	Tanmedence pótívz mérő	KH	55123	Kiküldetési költségértékelés	Feladás alapján amelyik költség helyen felmerül	
41	272	Nagymedence pótívz mérő	KH	55900	Egyéb személyi jellegű kifizetések	Feladás alapján amelyik költség helyen felmerül	
42	273	Élmény medence pótívzmérő	KH	56110	Nyugdíjbiztosítási járulék	Feladás alapján amelyik költség helyen felmerül	
43	274	Pezségő fürdő pótívz mérő	KH	56120	Egészségbiztosítási és munkaerő-placi járulék	Feladás alapján amelyik költség helyen felmerül	
44	275	OD hideg almérő	KH	56400	Szakképzési hozzájárulás	205	
45	276	OD meleg almérő	KH	81400	Eladott árú beszerzési értéke	Amelyik PC vagy KH eladta	
46	277	OD áram almérő	KH	81526	Továbbszámlázott uszodai szolgáltatás	100	
47	280	Gáz konyha főmérő	KH	81527	Továbbszámlázott egyéb szolgáltatás	Amelyik PC vagy KH eladta	
				81590	Egyéb továbbszámlázott ráfordítások	Amelyik PC vagy KH eladta	
				86 Egyéb Ráfordítások	86324	Késedelmi kamatok	205
					86721	Építmény adó	204
					86940	Kerekítési különbözet egyéb ráfordítás	204
					91110	Belépőjegyek árbevétele	100
					91122	Egyesületi sávbérlés	100
					91123	Egyéb sávbérlés	100
					91130	Egyéb uszodai árbevétel	100
				91 Belföldi értékesítés árbevétele	91210	Garázs bérbeadás árbevétel	203
					91220	Eseti parkolási díj árbevétel	203
					91230	Parkoló automata árbevétel	203
					91310	Étterem árbevétele (eseti)	160
					91320	Vendéglátás árbevétele (rendezvények)	190
					91410	Gyerefarm árbevétele	150
					91510	Ingatlan bérbeadás árbevétele folyamatos	Amelyik PC vagy KH bérbeadta vagy 204 épület
					91610	Uszodai termék értékesítés	100
					91810	Marketing alap hozzájárulás árbevétele	204
					91820	Üzemeltetési költségek továbbszámlázása	Amelyik költség helyről elmegy a költség
				91830	Telefon ktg továbbhárítás	Amelyik költség helyről elmegy a költség	
				Üzemi eredmény			
				96 Egyéb bevételek	96340	Telefon magánhasználat	204
					96720	Önkormányzattól kapott támogatás	204
					96940	Kerekítési különbözet egyéb bevételeként	204
				97 Pénzügyi Műveletek Bevételei	97440	Kamatbevételek pénzügyi intézetektől	205
					97900	Egyéb pénzügyi műveletek bevételei	205
					98200	Pénztári többlet	205
				87 Pénzügyi Műveletek Ráfordításai	87220	Fizetendő kamatok, kamattell. ráford.	205
					87620	Köv.köt-ek pü. rendezett árfolyamveszt.	205
					87900	Egyéb pénzügyi ráfordítások	205

