



ŽIČNICE VOGEL BOHINJ, d.d.
Ukanc 6
4265 BOHINJSKO JEZERO

POSLOVNI NAČRT DRUŽBE
ŽIČNICE VOGEL BOHINJ, d.d.,
ZA LETO 2016

Bohinj
Januar 2016

1. POVZETEK POSLOVNEGA NAČRTA

V letu 2016 predvidevamo, da bomo ustvarili skupaj 3,6 milijona evrov čistih prihodkov od prodaje in dosegli pozitiven poslovni rezultat pred davki v višini 300 tisoč evrov oziroma 23 odstotkov več kot v letu 2015. EBITDA bo predvidoma dosegel 1,1 mio EUR. S tem bi dosegli še peto zaporedno poslovno leto s čistim dobičkom po predhodnih štirih letih negativnega poslovanja. Takšen rezultat je predviden ob normalnem poslovanju, ki ga ogroža večje število tveganj. Predvsem je tu potrebno izpostaviti snežne razmere, vremenske razmere in tehnični faktor, saj bi vsaka dalj časa trajajoča okvara nihanke ali sedežnice Orlove glave pomembno vplivala na poslovni rezultat. Za leto 2016 ni predvidena večja rast prihodkov v primerjavi z 2015, saj je bilo lansko leto po obisku v poletni sezoni zelo dobro, zaradi gradnje novega objekta pa predvidoma ne bomo mogli najeti Gostišča Savica v celoti oziroma bo to mogoče za krajši čas. Ker smo v veliki meri odvisni od vremenskih razmer je naš načrt nekoliko bolj konzervativen. Na odhodkovni strani načrtujemo nadaljnjo stroškovno optimizacijo, tako da pričakujemo četrtno več čistega dobička.

Za nadaljnji razvoj družbe, ki posluje na območju Triglavskega narodnega parka (TNP), je bil zelo pomemben sprejem novega Zakona o Triglavskem narodnem parku (Ur.l.RS št. 52/2010 z dne 30.6.2010). Državni lokacijski načrt, ki bi določil formalne pogoje za nadaljnji razvoj Vogla bi moral biti sprejet že do konca 2011, a se priprava še niti ni začela. V zadnjih letih je v Bohinju prišlo do močnega pritiska na državo in TNP in izražena je bila zahteva za izstop dela Bohinja skupaj s smučiščem Vogel iz TNP. S tem je bil izvršen politični pritisk na državne organe, da bi se pričele izpolnjevati obljube in zaveze, ki so zapisane v ZTNP. Žičnice Vogel Bohinj so ob tem izrazile stališče, da si želijo predvsem razvoja, ki naj bi bil v prvi vrsti omogočen znotraj TNP, saj je ravno lega v parku glavni diferenciator Vogla od ostalih velikih smučišč v Sloveniji in pomeni določeno konkurenčno prednost in širše prepoznavno blagovno znamko. Izstop Vogla iz TNP bi bil smiseln samo v primeru, da bi se pokazalo, da nadaljnji razvoj (zasneževanje, širitve) znotraj TNP ni mogoč. Večkrat smo se sestali s predstavniki Ministrstva za kmetijstvo in okolje, ministrico in predstavniki TNP, na temo izdelave prostorskega načrta. V letu 2016 bomo intenzivno delali na tem, saj je jasno, da je zagotovitev ustrezne količine vode prva prioriteta.

Družba je v letu 2015 glede na izjemno neugodne vremenske razmere v zimskem času, poslovala dobro. K temu je pripomogla predvsem dobra poletna sezona in dobro obvladovanje stroškov ter trud za povečanje prihodkov z dodatnimi aktivnostmi (prevzem Gostišča Savica, prevzem trgovine Vogel Šport na spodnji postaji nihanke, zip line...). Obisk v zimski sezoni je bil nekoliko podpovprečen zaradi pomanjkanja snega v času od 9. do 23. januarja, celo smučišče pa smo odprli šele konec januarja. V poletni sezoni smo ob lepem vremenu naredili izjemen rezultat v juliju in avgustu, začetek decembra pa smo imeli ponovno težave s pomanjkanjem snega, tako da zimske sezone v pravem pomenu besede v decembru sploh ni bilo in smo imeli velik izpad prihodka.

Prihodki od prodaje za leto 2015 so kljub težavam v zimski sezoni za skoraj osem odstotkov višji od načrtovanih in za sedem odstotkov višji od leta 2014, predvsem na račun dobre poletne sezone in prevzema Gostišča Savica. Negativno je vplivalo pomanjkanje snega v januarju in pa začetku decembra. Dobiček pred davki je dosegel 244 tisoč evrov in bil od lanskoletnega višji za skoraj 35 odstotkov.

Zadolžitev družbe se zmanjšuje, družba redno odplačuje svoje obveznosti. Konec leta 2015 zadolžitev znaša 3,7 milijona evrov. Glede na obseg poslovanja in ocenjen EBITDA je

zadolžitev že v normalnejših okvirih, saj predstavlja 3,5-kratnik EBITDA. Razdolževanje, ki smo ga intenzivno izvajali v zadnjih letih nam omogoča normalnejše poslovanje družbe.

2. VIZIJA, STRATEGIJA IN KLJUČNI STRATEŠKI CILJI ZA OBDOBJE 2016 – 2020 (5 – LETNA PROJEKCIJA)

2.1 VIZIJA, STRATEGIJA IN KLJUČNI STRATEŠKI CILJI

S ciljem postati sodobno opremljeno visokogorsko smučišče s kvaliteto naravnega okolja, so strateške usmeritve za obdobje od leta 2015-2019 povezane z Zakonom o Triglavskem narodnem parku (Ur.l. RS 52/2010 z dne 30.6.2010), s katerim so se odprle zakonske možnosti nadaljnjega razvoja smučišča Vogel.

V letu 2013 je bil na ministrstvo podan nekoliko prilagojen predlog razvoja Vogla kot smučišča, v letošnjem letu pa smo se s predstavniki ministrstva nekajkrat sestali in dogovorili o prioritetah. Zaradi sprememb v lastništvu smo do uskladitve prioritet z novim lastnikom, aktivnosti na tem delu zaustavili. V letu 2016 bomo aktivno sodelovali pri izdelavi državnega lokacijskega načrta, tako bodo podani formalni pogoji za realizacijo naših razvojnih projektov, za katere pa bo potrebno poiskati tudi vire financiranja.

Glavne strateške usmeritve so:

- Razvoj smučišča s postavitvijo novih in nadomestnih žičniških naprav na obstoječih in novih terenih;
- Prioritetno nadomestitev sedežnice Zadnji Vogel in ureditev ter širitev smučarskih prog;
- Zagotovitev zadostne količine pitne vode in vode za zasneževanje. Postavitev sistema zasneževanja in s tem zmanjšanje tveganj zaradi odvisnosti od naravnih pogojev; Možnost izvedbe vrtine za vodo (cenejša varianta, manj zanesljiva) ali zagotovitev vode iz doline (dražja varianta, a z zagotovljenimi zadostnimi količinami vode).
- Ureditev odpadnih voda
- Ureditev parkirišč
- Ureditev sodobnega gostinskega objekta;
- Širitev smučišč proti Ribčevem Lazu s postavitvijo novih naprav (1. sekcija: Vrh Konte – Ribčev Laz; 2. Sekcija: Ribčev Laz - spodnja postaja);
- Rešitev vprašanja pitne vode, tehnološke vode in fekalij;
- Dodatna ponudba v poletni sezoni (razgledna ploščad, urejen kolesarski spust, via ferrata...)
- Izkoristiti prednosti naravnega ambienta;
- Pridobitev ustreznih virov za naložbe, pri čemer računamo tudi na nepovratne vire, s katerimi se bodo v večjem odstotku financirali komunalni projekti.

Zaradi nedefiniranih izvedbenih variant s predračunskimi vrednostmi in viri financiranja, v projekcijah 2016-20 ni upoštevan noben od zgoraj naštetih investicijskih projektov.

Družba lahko iz lastnega denarnega toka in ob ustrezno razporejenih odplačilih finančnih obveznosti, letno nameni okvirno pol milijona evrov za investicije.

5 – LETNA PROJEKCIJA ZA OBDOBJE 2016 – 2020 (v 1.000 EUR)

	NAČRT					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Čisti prihodki od prodaje	3.576	3.600	3.700	3.800	3.900	4.000
Drugi poslovni prihodki	77	65	65	65	65	65
Poslovni odhodki	3.325	3.300	3.350	3.400	3.450	3.500
Amortizacija in oslabitve	718	720	720	720	720	720
Drugi poslovni odhodki	17	17	17	17	17	17
Poslovni izid iz poslovanja	328	390	430	530	540	550
Finančni odhodki	98	96	90	80	70	60
Poslovni izid pred davki	244	300	350	450	470	490
EBITDA	1.046	1.100	1.150	1.250	1.300	1.350
Finančne obveznosti do bank	3.723	3.414	3.064	2.714	2.364	2.014

Pri zmanjševanju zadolženosti je v 2016 predviden dogovor o reprogramu enega od kreditov pri NLB, katerega glavnica, v znesku 2,2 mio EUR, zapade v plačilo 15.3. 2017.

2.2 PLANSKI CILJI za leto 2016

- finančni cilji
 - redno odplačevanje kreditnih in poslovnih obveznosti
 - zmanjšanje zadolženosti
 - uspešno pozitivno poslovanje

- tržno-prodajni cilji
 - v zimskem delu poslovnega leta s še bolj kvalitetno urejenostjo prog, še večjo prijaznostjo osebja, še večjo ponudbo različnih aktivnosti za otroke, začetnike in odlične smučarje, ob stalnem poudarjanju naravnih danosti Vogla privabiti tudi tiste goste, ki bi sicer šli drugam. Posebno pozornost bomo namenili družinam s ponudbo smučanja in kosila na smučišču po ugodnih cenah. To lahko dosežemo z »reklamo od ust do ust« in pojavljanjem v vseh medijih (predvsem TV in radijski oglasi in internet).

Zagotoviti dobro zasedenost namestitvenih kapacitet, ki smo jih kupili in prevzeli v najem v drugi polovici 2013, ob predpostavki, da nam uspe zagotoviti podaljšanje najema ali nakup Burje in Merjasca.

V poletnem delu pa z agresivnejšo promocijo razširjene ponudbe, ki smo jo pripravili v zadnjih letih – kolesarstvo, ogled arheološkega najdišča na Voglu, ureditvijo informacijske poti, zip line in novega dvigala za invalide za lažji dostop iz vozila nihalne žičnice do nivoja izhoda iz postaje – pridobiti še več gostov. Izziv bo tudi zagotoviti dobro zasedenost namestitvenih kapacitet v poletnem času. V zadnjih letih se namestitve na Voglu v poletnem času niso tržile, predvidevamo, da bi v juliju in avgustu lahko dosegli dobro zasedenost namestitvenih kapacitet. Potrebno se je še konkretnije usmeriti v prodajo skupnih produktov s lokalnimi turističnimi subjekti. Tržno-prodajni cilji so usmerjeni tudi k povečanju prodaje na agencijskem segmentu, za kar bo odgovorna ena od naših zaposlenih, ki bo nadomestila zunanjega sodelavca, ki smo ga angažirali v zadnjih letih. Zaradi tega pričakujemo nekaj manjšo učinkovitost na tem delu in nekoliko počasnejšo realizacijo, zaradi uvajanja in prenašanja znanja in sklepanja novih poznanstev.

- razvojni cilji in investicije v 2016
 - sodelovanje pri oblikovanju državnega lokacijskega načrta (DPN). Tako bodo podani formalni pogoji za realizacijo naših razvojnih projektov, za katere pa bo potrebno poiskati tudi vire financiranja.
 - Izpeljati nekaj manjših projektov, ki jih lahko predvidoma izvedemo brez DPN (kratkoročni infrastrukturni projekti - povezovalne poti, zasneževanje v manjšem obsegu, ureditve objektov, ureditev zgornje postaje nihanke – dodaten gostinski del).

- notranje organizacijski cilji
 - z zdravimi odnosi v kolektivu, tudi s stimulacijo, zaposlene motivirati k še boljšemu delu, k prijaznosti do obiskovalcev, pa tudi k solidarnosti do sodelavcev.

2.3 DIVIDENDNA POLITIKA

Družba je v letu 2015 izplačala 0,1 EUR dividende na delnico. Pred tem družba ni izplačevala dividend. Glede na predvidene poslovne rezultate, obveznosti odplačevanja dolgov in investicijske potrebe, ni predvideno izplačevanje dividend v naslednjih letih.

Družba je imela na dan 31.12.2015 356.147 evrov bilančnega dobička.

2.4 DOKAPITALIZACIJA

Dokapitalizacija v poslovnem načrtu za leto 2016 ni predvidena, bi pa bila potrebna, če bi podjetje želelo v kratkem (še preden se pomembneje razdolži) v večji investicijski cikel.

3. ANALIZA TRGA

Družba posluje samo na domačem trgu, kjer nudi prevoze z nihalko, prevoze smučarjev na smučiščih, prevoze materiala, ustvarja pa tudi prihodke z gostinsko dejavnostjo, nastanitvami, prodajo blaga in z oglaševanjem.

Konkurenti v širši okolici so večina slovenskih in tujih smučišč v sosednji Avstriji in Italiji, ki so večja in bolje ter sodobneje opremljena. Zaradi urejenosti in velikosti smučarskih terenov sta dnevnim smučarjem zanimiva Krvavec in Kranjska gora, v manjšem obsegu tudi Soriška planina in Stari Vrh ter nekaj malih smučišč v bližnji okolici. Krvavec obiskujejo predvsem smučarji iz ljubljanske in kranjske kotline in je stacionarnim gostom iz Bohinja in Bleda nekoliko oddaljen. Zaradi lažjega dostopa je konkurenčna tudi Kranjska Gora. Pomembna konkurenčna prednost Vogla kot smučarskega centra je naraven ambient z naravnim snegom, sončna visokogorska lega, razgibanost terena in dolžina smučarskih prog (ob odprtem Žagarjevem grabnu) ter primernost smučarskih terenov za najrazličnejše stopnje smučarskega znanja. Naravne danosti in ustrezna ter celovita ponudba so naši aduti za trženje.

V Sloveniji sicer obratuje preko 40 smučišč, vendar pa je zaradi geografske lege neposrednih konkurentov naši družbi le nekaj: RTC Žičnice Kranjska gora d.d., ŠRC Krvavec d.d., Soriška Planina in Stari Vrh. ŽTG Kobla v zadnjih letih ni obratovala in enako bo tudi v letu 2016. Kljub nekajletnim napovedim novega smučišča 2864 še ni in zaenkrat tudi ni jasnih znakov pričetka izgradnje. Geografsko nekoliko bolj oddaljen je SC Cerkljeva Gora in ga nismo upoštevali kot neposrednega konkurenta.

V naslednjih letih 2016-2020 zaradi zaostrenih gospodarskih razmer in upadanja kupne moči ni pričakovati večjega povečevanja celotnega trga, težko pa je predvideti kakšne spremembe lahko prinese novo smučišče nad Bohinjsko Bistrico, ki ga že dalj časa napovedujejo ob veliki medijski izpostavljenosti, a zaenkrat brez oprijemljivih znakov pričetka gradnje.

Tržni delež Vogla (po prihodkih) je v sklopu neposrednih konkurenčnih smučišč na Gorenjskem v letu 2013 znašal 29,4 odstotka, v letu 2014 36,2 odstotka, v letošnjem letu pa ocenjujemo, da se bo dosegal okvirno tretjinski delež, predvsem zaradi izboljšanja poslovanja konkurenčnih smučišč, ki so v 2014 zares poslovala izjemno slabo.

Primerjava prihodkov od prodaje konkurenčnih smučišč:

	2013	2014	2015
Žičnice Vogel Bohinj	2.873	3.342	3.576
RTC Žičnice Kranjska gora	3.400	2.407	3.526
RTC Krvavec	2.973	3.123	3.640
STC Stari Vrh	660	230	482
Turistični center Soriška Planina	220	132	185

Delež prihodkov konkurenčnih smučišč

v %

Žičnice Vogel Bohinj	31,3
RTC Žičnice Kranjska gora	30,9
RTC Krvavec	31,9
STC Stari Vrh	4,2
Turistični center Soriška Planina	1,6

SWOT ANALIZA organizacije in okolja

Prednosti:

- + izjemna lokacija
- + visokogorsko smučišče, poleti izletniška točka za obiskovalce in planince,
- + celoletno obratovanje - zmanjševanje sezonskih nihanj, manjši problemi z likvidnostjo,
- + skoraj nova nihalka in dve novi 4-sedežnici,
- + ugodna in razgibana smučišča, primerna za vse vrste smučarjev, smučišče Žagarjev graben, po katerem je možno smučanje iz Vogla v dolino,
- + naravno okolje z naravnim snegom.

Slabosti:

- poleg novih sedežnic je še veliko zastarelih naprav na smučiščih,
- umetnega zasneževanja ni, zato je visoka odvisnost od naravnih (vremenskih) pogojev
- relativno visoka zadolženost.
- visoke investicije v posodobitve

Priložnosti:

- + precej možnih projektov (predvsem voda in zasneževanje), s katerimi bi lahko izkoristili potenciala Vogla, za katere pa je potrebno najti tudi vire financiranja;
- + možnost razvoja dodatnih vsebin na Voglu, predvsem v poletni sezoni

Nevarnosti:

- neugodne vremenske razmere (pomanjkanje snega, slabo vreme),
- kriza in upad kupne moči prebivalstva zaradi česar vse manj Slovencev smuča
- konkurenca drugih smučišč, ki se v zadnjih letih kljub finančnim težavam trudi izboljšati ponudbo;
- neugodno stanje na hotelskem področju v Bohinju, Bohinj kot destinacija vse bolj izginja.

4. PRODAJA

Čisti prihodki od prodaje v 000 EUR

	2014	2015	Indeks 15/14	Plan 2016	Indeks 16/15
SKUPAJ	3.342	3.576	107	3.600	101

Plan prihodkov za leto 2016 predvideva malenkost več prihodkov v primerjavi z oceno za 2015. V 2015 smo imeli izredno dobro poletno sezono, ki bo težko ponovljiva. Smo pa nekoliko dvignili cene vozovnic za nihalko za določene skupine, zato lahko tudi ob nekaj manjšem obisku dosežemo primerljive prihodke. Precej rezerv je še pri namestitvah, tu pričakujemo rast prihodkov, če ohranimo vse kapacitete kot smo jih imeli v letu 2015. Tveganje je izpad prihodkov od gostinstva, če ne bi prišlo do podaljšanja najema Merjasca ali njegovega odkupa.

Pomemben negativni dejavnik v zimski sezoni je tudi katastrofalno stanje hotelov v Bohinju (ki se še celo poslabšuje), kar zmanjšuje obisk stacionarnih gostov. Se pa s turističnim gospodarstvom v kraju in lokalno turistično organizacijo trudimo razmere izboljšati.

Cene smučarskih vozovnic med smučišči so dokaj primerljive, orientacija za njihovo oblikovanje v Sloveniji pa je velikost smučišča in število naprav. Smučarskih vozovnic v 2015 nismo dražili, bomo pa jih malenkost podražili za prihodnjo zimsko sezono (dnevna karta iz 29 na 30 EUR).

Predvidevamo, da bo direktno (na blagajni) prodano 80% vozovnic, indirektno preko subjektov s katerimi ima družba dolgoročne pogodbe in preko spletne prodaje, pa okoli 20%.

5. MARKETING IN ODNOSI Z JAVNOSTMI

Družba je v preteklosti namenjala letno dva odstotka letnega prihodka za promocijo (TV in radijski oglasi, elektronski mediji, prospekti, oglaševanje v lokalnih publikacijah). V zadnjem letu smo stroške promocije nekoliko zmanjšali, saj se poslužujemo socialnih omrežij, sodelovanja z novinarji in njihovo sprotno informiranje in skupne promocije z destinacijo Bohinj. Večina oglaševanja je izvedenega s kompenzacijami. Z ustrezno izvedenim oglaševanjem in medijsko izpostavljenostjo želimo v teh slabih časih za smučišča dobiti čimvečji obisk. V 2016 bomo za promocijo namenili okvirno dva odstotka prodaje.

6. UPRAVLJANJE S ČLOVEŠKIMI VIRI

Družba žičnice Vogel Bohinj d.d. je majhen kolektiv, ki nima posebne strategije upravljanja s človeškimi viri. Na dan 30.12.2015 je bilo v družbi redno za nedoločen čas zaposlenih 38 delavcev, zaposlitve za določen čas in pogodbene sodelavce pa prilagajamo glede na sezono in potrebe, saj smo povsem odvisni od vremenskih razmer. Zaradi povečanega obsega

dejavnosti smo v zimski sezoni primorani dodatno zaposliti večje število delavcev (redarji na parkiriščih, strojniki in strežniki na žičniških napravah, dodatni gostinski kader), kar močno poveča število zaposlenih ob koncu leta. Pričakujemo tudi večje število delavcev prek študentskega servisa in s.p.-jev. Ker je zaposlovanje odvisno od pričetka smučarske sezone, stanje zaposlenih na 31.12. lahko precej variira. Dodatno zaposlovanje in večje povečevanje števila zaposlenih za nedoločen čas ni predvideno, načrtujemo pa nadomestitve zaposlenih, ki se bodo upokojili. Nujno pa bi morali zagotoviti dodaten vodstveni kader na področju skupnih služb v smislu vodje skupnih služb (financ, prodaje, marketinga, splošnega sektorja, kadrov...).

Z decembrom 2015 smo sprejeli nov Pravilnik o delovnih razmerjih, ki ureja delo zaposlenih in njihove pravice in obveznosti in je nadomestil zastarelo podjetniško pogodbo.

Uvedli smo elektronsko beleženje prisotnosti zaposlenih, zato pričakujemo, da bomo zaradi večje natančnosti pri beleženju prisotnosti in omejitev, ki so podane, v prihodnje nekoliko znižali število realno opravljenih delovnih ur in tudi na ta način racionalizirali poslovanje.

Družba skrbi za redno izobraževanje delavcev, ki jih predpisujeta Zakon o žičniških napravah za prevoz oseb in Zakon o varnosti na smučiščih. Predvsem gre za tečaje za pridobitev licenc za upravljanje posamezne žičniške naprave, za nadzornike na smučišču, za usposabljanje za varno delo, po sprejetju Pravilnika o reševalni službi na smučiščih tudi za tovrsten kader.

7. RAZVOJ (R&D)

7.1. Glavni projekti

Na področju razvoja je zelo pomembno naše sodelovanje pri pripravi državnega lokacijskega načrta za področje TNP. Pripravljeni imamo idejno tehnično dokumentacijo za nekaj projektov, ki so v prvi prioriteti.

7.2. Predlog izboljšanja poslovnih procesov

Racionalizacijo poslovanja izvajamo na vseh področjih. Pri krčenju stroškov dela smo omejeni z zakonsko postavljenimi normativi za obratovanje smučarskih centrov in naprav.

8. INFORMACIJSKA TEHNOLOGIJA – PROCES LOGISTIKE

Poslovanje družbe s prodajo vozovnic ter nadzor njihove uporabe ureja sistem Axess. Na gostinskem delu uporabljamo program Microgramm, na nastanitvenem delu pa program Protel. Pravočasno smo poskrbeli za davčne blagajne in povezavo z vsemi temi sistemi. Programi dobro delujejo, težave, ki se pojavijo, pa sproti rešujemo.

9. INVESTICIJE IN DEZINVESTICIJE (CAPEX)

V letu 2016 predvidevamo investicije v zagotovitev vode in delno ureditev zasneževanja. Poleg tega so predvidene manjše ureditve na poslovnih prostorih in priprave projektov za

prihodnje prioritete investicije. Investicije v 2016 bomo predvidoma pokrili iz lastnega denarnega toka. V kolikor bi prišlo do odkupa koč Merjasec ali Burja, bo treba zagotoviti dodatna sredstva.

10. FINANČNI PLAN

Prikazana je projekcija izkaza poslovnega izida od 2016-2020 v primerjavi s preteklimi leti.

	2013	2014	Plan 2015	Realizacija 2015	NAČRT				
					2016	2017	2018	2019	2020
Čisti prihodki od prodaje	2.873	3.342	3.316	3.576	3.600	3.700	3.800	3.900	4.000
Drugi poslovni prihodki	63	65	62	77	65	65	65	65	65
Poslovni odhodki	2.675	3.118	2.998	3.325	3.300	3.350	3.400	3.450	3.500
Amortizacija in oslabitve	688	688	684	718	720	720	720	720	720
Drugi poslovni odhodki	11	13	20	17	17	17	17	17	17
Poslovni izid iz poslovanja	261	289	380	328	390	430	530	540	550
Finančni odhodki	126	114	116	98	96	90	80	70	60
Poslovni izid pred davki	142	182	264	244	300	350	450	470	490
EBITDA	949	977	1.064	1.046	1.100	1.150	1.250	1.300	1.350
Finančne obveznosti do bank	4.340	4.037	3.723	3.723	3.414	3.064	2.714	2.364	2.014

10.1. FINANČNE NALOŽBE IN FINANČNE OBVEZNOSTI TER FINANČNI PRIHODKI IN ODHODKI

Podjetje je v letu 2010 na NLB naredilo reprogram finančnih obveznosti in tekoče odplačuje obveznosti po takrat pripravljenem amortizacijskem načrtu. Obveznosti iz naslova vračanja kreditov in obresti so bile v 2015 nižje kot v prejšnjih letih (vračilo glavnice v znesku skoraj 309 tisoč evrov, obresti pa okvirno 98 tisoč evrov). V naslednjem letu so obveznosti iz tega naslova v primerljivem obsegu. Pri zmanjševanju zadolženosti je v 2016 predviden dogovor o reprogramu enega od kreditov pri NLB, katerega glavnica, v znesku 2,2 mio EUR, zapade v plačilo 15.3. 2017. V načrtu smo že upoštevali reprogram.

10.2. STROŠKI POSLOVANJA

Za poslovanje družbe je značilen velik obseg fiksnih ali skoraj fiksnih stroškov, med katerimi so strošek dela, amortizacija, obresti, tehnični pregledi in vzdrževanje, zavarovanje, energija ter promocija.

Zniževanju stroškov posvečamo posebno pozornost na vseh segmentih poslovanja, vendar na nekatere ne moremo vplivati ali le omejeno, saj je dejavnost močno zakonsko regulirana, pri čemer so določeni pogoji poslovanja (npr. ustrezno vzdrževanje, predpisani tehnični pregledi, zavarovanje, predpisano število delavcev na napravah, ipd.). V letu 2012 je pričel veljati Pravilnik o tehničnih pregledih žičniških naprav, ki določa znatno zahtevnejše preglede, predvsem starejših naprav (kar na Voglu pretežno so) in posledično krepko višje stroške vzdrževanja žičnic. V 2015 smo opravili en tehnični pregled, v 2016 pa je predvidenih pet. Velik strošek predstavljajo goriva in kuriva, na cene katerih ne moremo vplivati in so trenutno nekaj nižje od povprečja zadnjih let. Za električno energijo imamo za naslednji dve leti podpisano pogodbo o dobavi. Cena zavarovanja se predvidoma ne bo bistveno spremenila, je pa skupen strošek odvisen predvsem od števila prevoženih potnikov. Aktivirali smo zavarovalne posrednike, da nam ocenijo primernost zavarovanj in ustreznost kritij in svetujejo pri spremembah in iskanju najugodnejših ponudb ter nas zastopajo nasproti zavarovalnici.

11. OSNOVNI PODATKI O DRUŽBI IN PREDPOSTAVKE ZA PLANIRANJE

Firma: **ŽIČNICE VOGEL BOHINJ, d.d.**

Sedež: **Ukanc 6, 4265 BOHINJSKO JEZERO**

Matična številka: 5097444

Šifra dejavnosti: 49.392

Statusna oblika: delniška družba

Število izdanih delnic: 998.121 navadnih kosovnih delnic

Največji delničarji na dan 31.12.2015:

DELNIČARJI	DELNICE	%
RRC d.d.	499.513	50,05
SLOVENSKI REGIONALNO RAZVOJNI SKLAD	200.000	20,03
DRUŽBA ZA SPODBUJANJE RAZVOJA TNP	99.813	10,00
VOGEL D.D.	36.586	3,66
FILBO D.O.O. BOHINJSKA BISTRICA	35.205	3,53
OBČINA BOHINJ	25.000	2,5
PIL 2 GROSUPLJE	19.767	1,98
ŠTERN BLAŽ	14.059	1,41
Ostali delničarji (manj kot 5000 delnic)	68.178	6,84
SKUPAJ	998.121	100

Uprava: predsednik uprave Boštjan Mencinger.

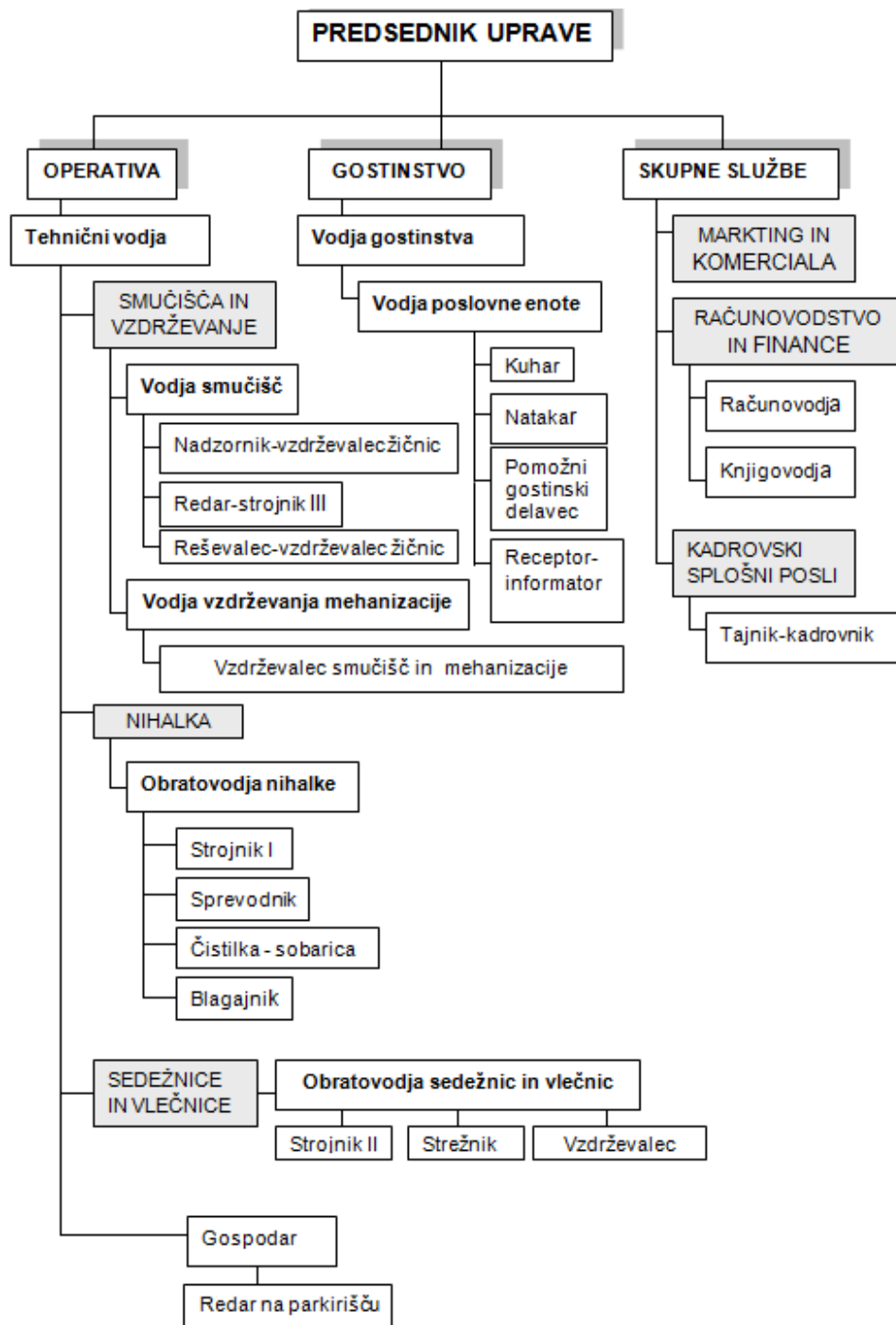
Nadzorni svet:

- Anthony Tomažin, predsednik, mandat poteče 26.11. 2019
- Srečko Kos, mandat poteče 26.11. 2019
- Boštjan Klinar, mandat poteče 15.4. 2018

Plačilni promet:

- seznam vseh bank in števil računov pri katerih ima družba transakcijski račun: NLB d.d., Ljubljana, Podružnica Kranj: TR 02091-001132851
Odprt imamo tudi račun pri DBS.
- seznam vseh BPH, pri katerih ima družba odprte trgovalne račune: GBD BPD d.d.

11.1. ORGANIZACIJSKA STRUKTURA



Po stanju 31.12.2015 zaposluje družba 38 delavcev za nedoločen čas.

11.2. REGULATORNE ZADEVE

- Družba posluje na območju Triglavskega narodnega parka (TNP), ki ga ureja Zakon o Triglavskem narodnem parku (Ur.l.RS št. 52/2010 z dne 30.6.2010), s katerim se

odpirajo zakonske možnosti nadaljnjega razvoja smučišča Vogel. V letu 2015 pričakujemo pričetek postopka sprejetja Državnega lokacijskega načrta.

- Za našo družbo je specifičen še Zakon o žičniških napravah za prevoz oseb (Ur.l št. 126/03) s tam določenimi Pravilniki in Zakon o varnosti na smučiščih (Ur.l. št. 110/02) s svojimi Pravilniki.

11.3. SODNI SPORI IN UPRAVNI POSTOPKI

Upravni postopki:

Družba vodi nekaj upravnih postopkov, večinoma v povezavi s prostorskimi načrti (DPN, OPN) in pripravo novih projektov.

Proti družbi ne poteka noben sodni postopek. Na sodišču poteka postopek proti nekdanjemu vodstvu Vogla zaradi domnevnega prilagajanja datumov in prezgodnjega pričetka investicije v izgradnjo 4-sedežnic v letu 2007. Družba ni stranka v postopku. Če bi prišlo do pravnomočne obsodbe, bi lahko po tem prišlo do morebitnega zahtevka za vračilo evropskih sredstev, ki jih je družba prejela za to investicijo. V tem trenutku družba ni v nobenem postopku, prav tako ni nikakršnih signalov, da bi lahko do takšne zahteve prišlo, niti tu ni nobenega avtomatizma. Sredstva so bila porabljena za namen za katerega so bila dana, naložba pa je pomembno pripomogla k dobremu poslovanju Vogla v zadnjih letih. V kakšni meri in kakšna je verjetnost za morebitno vračilo sredstev, je v tem trenutku nemogoče predvideti.

11.4. OBVLADOVANJE TVEGANJ

FINANČNA TVEGANJA: Družba je podvržena finančnim tveganjem v zvezi z zmožnostjo odplačevanja dolgoročnih kreditov, zlasti zaradi spremenljive obrestne mere, ki je vezana na EURIBOR 3M.

OPERATIVNA TVEGANJA: Največje in najpomembnejše tveganje pri poslovanju družbe je odvisnost od vremenskih pogojev. Izpad v najbolj obiskanih terminih (prazniki, lepi vikendi, počitnice) ima pomemben vpliv na likvidnost in poslovno uspešnost, saj je velik del stroškov poslovanja fiksne narave.

NAKLJUČNA TVEGANJA: Med naključnimi tveganji je možnost okvar in nesreč na žičniških napravah. Osebe je za posamezne kritične primere usposobljeno, naprave so redno vzdrževane, skladno s predpisi so izvedeni tudi tehnični pregledi in izdana uporabna dovoljenja.

NOTRANJA REVIZIJA: Kot majhna družba nimamo organizirane lastne notranje revizijske službe. Skladno z zahtevo lastnikov so bili računovodski izkazi družbe vsako leto revidirani.

11.5. PREDPOSTAVKE ZA PLANIRANJE

Poslovni načrt je izdelan na naslednjih metodoloških predpostavkah:

- stalne cene na dan 31.12.2015

- spremenljive obrestne mere nominirane v EUR bodo v letu 2016 predvidoma nekoliko višje kot so trenutno, ko so na zgodovinskem dnu. Družba ima bančne kredite vezane na 3M Euribor + dodatek 2,5%. Na dan 31.12.2015 je bil Euribor 3M negativen.
- Ker je dejavnost Žičnic Vogel Bohinj odvisna v pretežni meri od vremenskih pogojev, so projekcije izdelane ob predpostavki normalnih snežnih in ostalih vremenskih razmer z nekoliko konzervativnejšim pristopom. Možna so večja odstopanja.

PRILOGA

- **Popis večjih investicij in vzdrževalnih del na tehničnem delu**