

Univerza v Ljubljani



DODATNA NAMEMBNOST MALEHIDROELEKTRARNE PLUŽNA



Ana Lasič, Ekonomska fakulteta

Darja Primožič, Ekonomska fakulteta

Sara Tomić, Ekonomska fakulteta

Aljaž Bizjak, Ekonomska fakulteta

Ajda Bertok, Akademija za likovno umetnosti in oblikovanje

Mihaela Romanešen, Akademija za likovno umetnost in oblikovanje

Ljubljana, januar 2018

POVZETEK ZA POSLOVODSTVO

Turizem je v Sloveniji že nekaj let uspešna in hitro rastoča gospodarska panoga. Prav tako pa raste tudi pridobivanje energije iz obnovljivih virov, na katerem področju v državi danes dominira skupina HSE. Poleg velikih hidroelektrarn je na področju slovenskih rek postavljenih tudi nekaj malih. Le-te trenutno v večini ne ponujajo nobene dodatne funkcije in prav zato smo razvili idejo, kako bi lahko hkrati prebudili neizkoriščenost malih hidroelektrarn, kakor tudi drastično vplivali in pomagali k razvoju turizma na nacionalni ravni.

Na tej točki smo oblikovali idejo glede spremembe namembnosti MHE Plužna, katero bi spremenili v športni kompleks, ki bi sestojil iz wakeparka in kampa. Glede na vse lastnosti je zraven ležeče akumulacijsko jezero kot nalašč za izgradnjo **wakeparka**. Čeprav je temperatura na tem območju skozi celotno leto precej nizka, je to potrebno tržiti v pozitivni smeri – v smislu najhladnejšega wakeparka na tem območju. Prav tako bi se problem, ki je hkrati prednost, rešilo z uporabo neoprenskih oblek. Hkrati smo v koncept vključili še **kamp**, ki bi stal na zraven ležeči travnati površini. Ta bi vseboval 10 bivakov za dve in 5 bivakov za tri osebe ter prostor za postavitve lastnih šotorov. Del kampa bi bil tudi primeren za kuhinjski in sanitarni kompleks.

Finančno analizo smo izvedli na podlagi štirih scenarijev. Sestavili smo štiri različne scenarije obiskanosti kompleksa (wakepark in kamp sta analizirana posebej): izjemno dober obisk, dober obisk, povprečen obisk in slab obisk. Ugotavljamo, da se v vsakem primeru ustvarja dobiček. Na podlagi analize bi si wakepark v primeru povprečnega obiska zagotovil prihodke v višini 62.158 €. Točko preloma dosežemo pri 1.067 prodanih kartah. Kamp bi v primeru povprečnega obiska dosegel prihodke v višini 2.487 €. V primeru izgradnje kampa točko preloma dosežemo 1.068 nočitvah.

Glede na vsa upoštevana dejstva ocenjujemo, da bi bila izgradnja centra na območju MHE Plužna za podjetje HSE dobičkonosna. Hkrati pa trdimo, da bi se s tem podjetje približalo širši množici, si v njihovih očeh ustvarilo pozitiven ugled, kakor tudi spoštovanje. Izvedbo, glede na vse zbrane informacije in analize, ocenjujemo kot realno in uresničljivo.

KAZALO

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV IZZIVA	1
2 RAZISKAVE IN ISKANJE PRILOŽNOSTI	3
2.1 Analiza turističnega področja in športnih aktivnosti na Bovškem.....	3
2.2 Raziskovanje terena akumulacijskega jezera HE Plužna	5
2.3 Analiza konkurence in možnosti povezovanja s ponudniki športnih aktivnosti.....	6
2.4 Analiza nočitvenih objektov in ponudbe kamp prenočišč.....	9
3 STRATEŠKI CILJI	10
4 PREDSTAVITEV IN OPIS IZBRANE IDEJE	11
4.1 Ozadje.....	11
4.2 Tehnologija	12
4.3 Izdelek.....	14
4.4 Segment porabnikov	18
4.5 Koristi za deležnike	18
4.6 Trženjska strategija.....	18
5 FINANČNA ANALIZA	21
5.1 Začetna investicija	21
5.2 Prihodki in predpostavke za izračun: cena, količina.....	22
SKLEP	24
LITERATURA IN VIRI	27
PRILOGE	30

KAZALO SLIK

Slika 1: Prihodi in število prenočitev turistov v občini Bovec.....	4
Slika 2: Skica in predstavitev okolice akumulacijskega jezera HE Plužna	8
Slika 3: Skica in vizualizacija wakeparka	13
Slika 4: Skica za wakpark na akumulacijskem bazenu HE Plužna	15
Slika 5: Skica in vizualizacija kampa.....	17
Slika 6: Predlog za logo oziroma znak za wakepark in kamp.....	20

KAZALO TABEL

Tabela 1: Delež prenočitev v gorskih občinah in kampih v letu 2016	3
Tabela 2: Postavitev cen za wakepark HE Plužna v primerjavi z dvema wakeparkoma.....	19
Tabela 3: Podatki za izračun prihodkov – wakepark	23
Tabela 4: Podatki za izračun 4 scenarijev	24
Tabela 5: Prihodki za kamp in točka preloma	25

UVOD

Holding Slovenske elektrarne ima v lasti več družb in med te družbe sodi tudi družba Soške elektrarne Nova Gorica d.o.o. (v nadaljevanju SENG). Osnovna dejavnost družbe SENG je proizvodnja električne energije iz obnovljivih virov, v tem primeru vode oz. natančneje reke Soče. Poleg 5 večjih hidroelektrarn ima SENG še 21 manjših hidroelektrarn, med katerimi imajo določene tudi večnamenski potencial izrabe vode in prostora okoli njih – kar predstavlja tudi vodilo te naloge.

Podjetje SENG ima trenutno sedem malih hidroelektrarn, katerih namen ni samo proizvodnja elektrike, temveč tudi povezovanje in ustvarjanje dodatnega namena na drugih področjih, kot je turizem, ohranjanje kulturne dediščine ter vključevanje lokalnih skupnosti. Prav zaradi tega imajo še preostale neizkoriščene male hidroelektrarne potencial dopolnitve njihove namembnosti. Naš cilj je predstaviti idejo o izgradnji wakeparka in eko kampa na mali HE Plužna, ki se nahaja v bližini turističnega Bovca in se obenem povežati z lokalnimi ponudniki športnih aktivnosti ter ponuditi tako domačim kot tujim turistom adrenalinsko doživetje, s katerim bi se SENG in HSE predstavila javnosti z edinstveno dejavnostjo na tem območju. Tako bi znatno izboljšala svojo prepoznavnost in podobo zelenega ter proaktivnega podjetja.

SENG mora v tem primeru nov namen HE Plužna predstaviti kot produkt, ki podpira ekološko vzdržen in aktiven način življenja ter ljudem pokazati, da so z investiranjem v mHE Plužna pripravljeni doprinesiti tem gibanjem. Vpliv na okolje mora biti minimalen, saj je narava v okolici akumulacijskega jezera dragocena in neokrnjena, kljub temu, da ni v zaščitenem območju Triglavskega narodnega parka.

1 PREDSTAVITEV IZZIVA

»Kakšno namembnost bi lahko dodali malim hidroelektrarnam v fazi priprav na obnovo?«

Vrsta malih hidroelektrarn sameva na področju, ki je sicer dostopno za obiskovalce, vendar do sedaj še popolnoma neizkoriščeno. Na tem mestu smo se vprašali kako bi lahko izkoristili območje neke dosedanje delujoče male hidroelektrarne in jo spremenili v nekaj, kar bi privabilo širšo množico obiskovalcev.

V tem projektu se bomo osredotočili na male hidroelektrarne na Soči. Med male hidroelektrarne (mHE) uvrščamo elektrarne, ki imajo moč, manjšo od 10 MW. Te male HE predstavljajo zelo pomemben del obnovljivih virov energije. Proizvodnja električne energije

iz malih HE predstavlja najzanesljivejšo in enakomerno proizvodnjo med vsemi obnovljivimi viri.

Male hidroelektrarne, ki proizvajajo električno energijo iz čistih, obnovljivih virov, so pomemben vir energije za lokalno oskrbo predvsem na podeželju. Male hidroelektrarne imajo tudi to prednost, da lahko energijo proizvajajo pravzaprav vedno, medtem ko so nekateri obnovljivi viri omejeni s spremenljivo razpoložljivostjo naravnih virov (sonce, veter...). Vodotoki ponujajo veliko različnih možnosti za izkoriščanje: za pitno vodo, industrijsko vodo, kmetijstvo in turizem, transport ... Velik problem za gradnjo malih hidroelektrarn pa predstavlja stroga okoljska direktiva (Direktiva o vodah), ki je bila sprejeta s strani Evropske komisije v letu 2000. Izgradnjo hidroelektrarn so omejili z razvojem naprav in tehnologij, ki imajo najmanj vpliva na okolje, kjer se elektrarna nahaja.

Glede na opravljene raziskave pri iskanju primerne lokacije za izvedbo projekta, smo za lokacijo izbrali MHE Plužna.

To smo se odločili na podlagi naslednjih dejstev:

1. **MHE Plužna:** samo območje je na videz prijetno. Hidroelektrarna je postavljena v ospredje gora in gozdov. Ob MHE je akumulacijsko jezero, katerega bi lahko izkoristili, saj je tam voda mirna. Poleg tega je na zemljišču zraven MHE tudi večji, sedaj še neizkoriščeni travnik.
2. **Lokacija:** MHE Plužna spada v občino Bovec. Samo mesto je oddaljeno le za slabe 3 kilometre oziroma 6 minut vožnje z avtomobilom.
3. **Povpraševanje turistov:** povpraševanje po turističnih namestitvah in aktivnosti je v zadnjih letih v porastu. V prvih devetih mesecih leta 2017 je bila zabeležena 18 % rast. Slovenija privablja največ turistov iz Avstrije, Italije, Nemčije, Hrvaške, Srbije in Rusije. Največ nastanitev je še vedno tradicionalno v hotelih, apartmajih in pa kampih. Gorske občine so svoj turistični obisk glede na leto 2016 povečale za kar 22 %. Rast pričakujejo tudi v prihodnjem letu (Stat, 2017).

Na podlagi vseh preučenih dejavnikov, na MHE Plužna predlagamo izgradnjo wakeparka na akumulacijskem bazenu Plužna in ob njem na neizkoriščenem travniku postavitev ekološkega kampa. Obe aktivnosti želimo povezati v celoto, seveda pa bi vsako prilagodili določenemu segmentu uporabnikov.

2 RAZISKAVE IN ISKANJE PRILOŽNOSTI

2.1 Analiza turističnega področja in športnih aktivnosti na Bovškem

»Slovenija je globalna zelena butična destinacija za zahtevnega obiskovalca, ki išče raznolika in aktivna doživetja, mir in osebne koristi« se glasi strateška vizija slovenskega turizma.

Slovenska turistična organizacija je za Alpsko Slovenijo opredelila kot nosilne produkte Počitnice v gorah (doživetja narave, aktivnosti), Športni turizem (športne ekipe na pripravah, športni dogodki) in Outdoor (pohodništvo, kolesarjenje, vodni športi, smučanje, ...). Poudarek je predvsem na outdoor aktivnosti kot vodilnem motivu prihoda (Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, 2017).

Za počitnice v gorah in outdoor se najbolj zanimajo Nemci, Nizozemci, Britanci in Hrvati, Belgijci in Danci pa predstavljajo dober potencial. Večinoma v Slovenijo potujejo med majem in oktobrom. Ključne persone so aktivne družine in avanturisti (Izkaznice po trgih, 2017).

Tudi statistični podatki kažejo na rast turizma v gorskih občinah. Največjo rast prihodov so turisti ustvarili ravno v gorskih občinah; in sicer v letu 2017 je bila za 19,9% višja v primerjavi z letom 2016. Povečalo se je tudi število prenočitev – beleži se 18,1% več prenočitev v letu 2017 v primerjavi z enim letom prej. V letu 2016 so kampi predstavljali 19,3% vseh ležišč v Sloveniji. Glede na vrsto nastanitve (hoteli, kampi, zasebne sobe in apartmaji, mladinski hoteli in drugo) je bilo v kampih opravljenih 12,5% vseh prenočitev. S tem se kampi uvrščajo na 2. mesto med prenočitvenimi objekti (na prvem so hoteli). Povprečna doba bivanja v kampih je v letu 2015 znašala 3,2 dni. Povprečna doba bivanja v gorskih občinah pa 2,5 dni (Slovenska turistična organizacija, 2017).

Tabela 1: Delež prenočitev v gorskih občinah in kampih v letu 2016

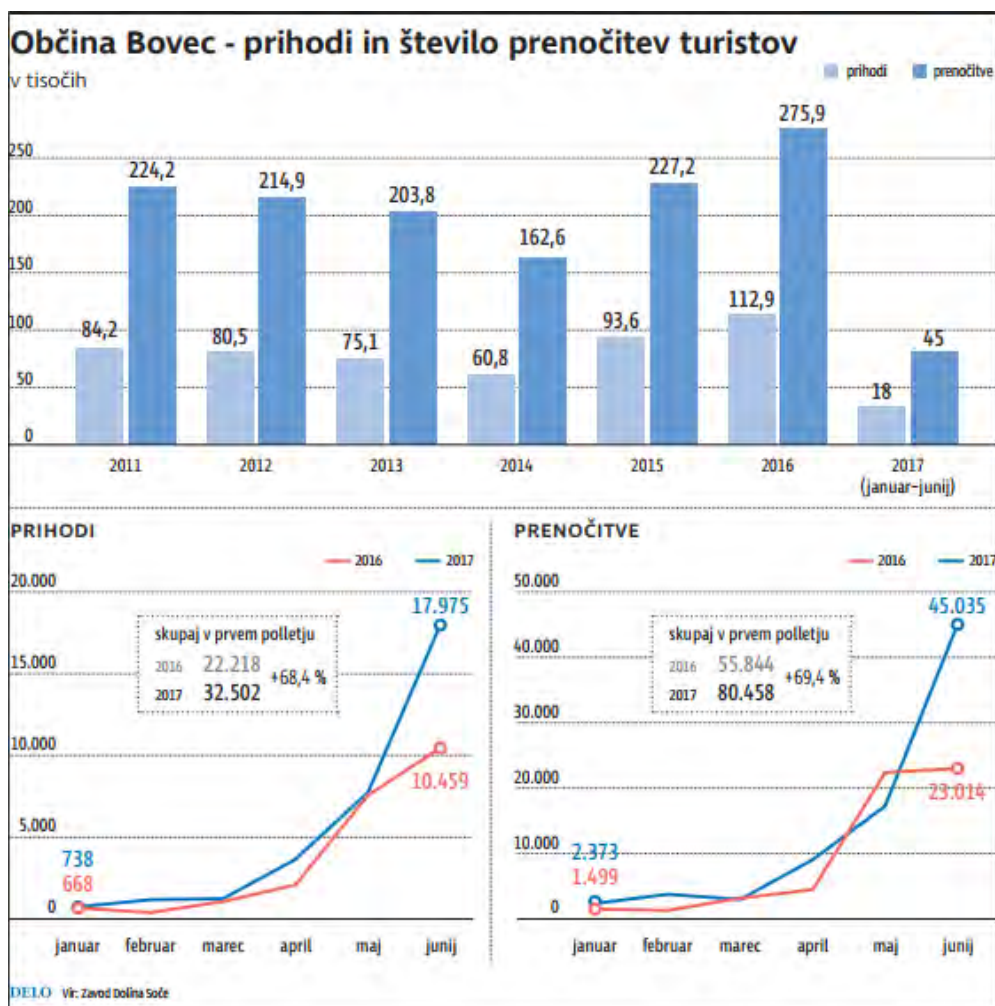
	Delež prenočitev v gorskih občinah v letu 2016	Delež prenočitev po vrstah nastanitvenih objektov v letu 2016 (kampi)
BELGIJA	40%	25%
ČEŠKA	47%	26%
DANSKA	26%	40%
FRANCIJA	31%	20%
NEMČIJA	38%	27%
NIZOZEMSKA	40%	58%

Vir: Slovenska turistična organizacija, 2017

Poleg tega pa nas je zanimalo kakšen delež nočitev in prihodov je bilo zabeleženo v kraju Bovec. Pri iskanju različnih informacij pa smo naleteli na članek v Delu, v katerem je omenjen

problem pomanjkanja nastanitvenih objektov. Po besedah direktorja turističnega zavoda Dolina Soče je trenutno stanje takšno (Močnik, B., 2017): »Tretjina rasti gre na račun ponovnega zagona zimske sezone, preostali del pa na račun odličnega začetka poletja, predvsem zelo dobrega junija.« V članku je tudi zapisano, da je zgornjesoška dolina v letu 2017 zabeležila rekordni turistični rezultat. Rezultati prenočitvev in prihodov turistov so prikazani na spodnji sliki (Slika 1), (Močnik, B., 2017).

Slika 1: Prihodi in število prenočitvev turistov v občini Bovec



Vir: <http://www.delo.si/novice/slovenija/turistov-pre-polno-od-trente-do-vipave.html>

Gledano še z vidika pomembnosti panoge v regiji, je turizem generator lokalnega trajnostnega razvoja Bovca. S turizmom je v občini Bovec danes povezanih 250 poslovnih subjektov, med katerimi se z oddajanjem nastanitvev in gostinsko dejavnostjo ukvarja 179 subjektov, 38 je športnih agencij in predvsem prevladujejo mikro podjetja. Po uradnih podatkih AJPES-a so podjetja s sedežem v Bovcu v panogi gostinstvo v letu 2015 s 74 zaposlenimi ustvarila 5,1 mio EUR prihodkov, kar predstavlja 11 % delovnih mest in 5 % prihodkov gospodarstva občine. Skupaj z dejavnostjo športa in kulturo, trgovine, prometa ter drugih poslovnih dejavnosti je panoga v letu 2015 nudila 123 delovnih mest (18,5 % delovnih

mest v gospodarstvu) in ustvarila 10 mio EUR oziroma 19 % vseh prihodkov gospodarstva v občini Bovec (LTO, 2016).

Pri načrtovanju razvoja strategije za turizem v Bovcu, s ciljem povečanja prihodkov in dodane vrednosti ter izboljšave konkurenčnosti, se zavedajo pomena krepitev destinacijske tržne znamke. Ključ pri tem vidijo v personaliziranih doživetjih in odlični izkušnji, kar za ponudnike pomeni širjenje sodelovanja in višanje organizacije.

V strateškem modelu razvoja turizma do leta 2025 so svojo (bodočo) ciljno publiko opisali tako: *“Bodoči turist je zelo heterogen: išče doživetje, ki je hkrati “eko in brezstresno” ter odraža pristnost destinacije skozi kulturo, hrano in šport. Rad odkriva neokrnjene kraje in okuša edinstvena doživetja. Pripravljen je potrošiti več, ko je to vredno. Potovanja mu predstavljajo pomemben del njegove dobrega počutja in kakovosti življenja. Preden rezervira, za mnenja preverja potovalne platforme. Je super mobilen in »priključen« – in to pričakuje tudi od nas. Klasično informiranje nadomešča sodelovanje oziroma angažiranje potencialnega obiskovalca prek družbenih omrežij, mobilnih platform in pametnih tehnologij.»* (LTO, 2016).

V porastu so rešitve, ki jih ponuja trend ekonomije delitve (sharing economy) – zelo priljubljene so prav v turizmu. Podnebne spremembe imajo vse večji vpliv na razvoj ponudbe in na turistična gibanja, politična nestabilnost v okolju pa krepi pomen varnosti. Turističnim podjetjem prinaša izzive tako staranje prebivalstva in vitalna baby boom generacija (porast t.i. silver hair turistov) kot hkratni porast novih mladih popotnikov (generaciji Y in Z), ki iščejo edinstvene in avtentične izkušnje ter se želijo naučiti nekaj novega.” (LTO, 2016).

2.2 Raziskovanje terena akumulacijskega jezera HE Plužna

Na podlagi opravljenih namiznih in terenskih raziskav smo opazili naslednje probleme oziroma priložnosti za vzpostavitev wakeparka in kampa na akumulacijskem bazenu MHE Plužna:

1) turistična destinacija; MHE Plužna se nahaja blizu kraja Bovec, ki je predvsem znan po svoji turistično aktivni ponudbi in je zaznamovan kot adrenalinsko turističen kraj. Priložnost za wakepark se tukaj kaže za zelo odlično, saj v katalogu turističnih ponudnikov iz Turistično informacijskega centra Bovec nismo našli nobene takšne ponudbe, čeprav je Bovec že znano adrenalinsko središče.

2) na turistično informacijski karti (Priloga 1) je na zemljevidu sicer označen kraj Plužna in izvir Glijuna ter slap Virje, za hidroelektrarno Plužna pa ni nobene oznake. Prav tako smo na tem zemljevidu opazili, da se v okolici HE Plužne ne nahaja veliko kamp prenočišč, ampak je večinoma nočitvenih objektov v samem Bovcu in v okolici le tega.

3) v sami okolici MHE Plužne in akumulacijskega bazena (kjer bi bil postavljen wakepark in manjši kamp) se nahajajo zelo dobro označene peš pošti. Tukaj bi se lahko postavila dodatna oznaka za wakepark in kamp (Priloga 2),

4) v neposredni bližini akumulacijskega bazena MHE Plužna se nahaja Park pustolovskih doživetij Srnica (Priloga 3), kar je zelo dobra priložnost za povezavo s tem podjetjem, ki bi lahko potem tudi nudili ponudbo wakeparka,

5) do akumulacijskega bazena MHE Plužna je možno dostopati tudi z vozilom, vendar je parkirni prostor manjši (Priloga 4) in bi bilo potrebno organizirati prevoz (v primeru, da bi se povezali s drugimi organizacijami, kot je bilo omenjeno pri točki 4. in bi s tem nudili prevoz do wakeparka),

6) ob jezeru sta dve počitniški stavbi (3 apartmaji) v lasti SENG, ki sta namenjeni oddajanju (predvsem za zaposlene podjetja). Z vzpostavitvijo turizma podjetju omogočamo, da apartmaje vključijo v svojo ponudbo,

7) travnik pod jezerom je velikosti cca. 70ha in obdan z gozdom. Lokacija in okolica omogočata vzpostavitev kampa z lesenimi bivaki, ki so postavljeni ob rob travnika, kar omogoča obiskovalcem občutek zasebnosti (bivak odprt v smeri gozda). Poizvedovali smo o lastništvu travnika in ugotovili, da si SENG lasti jezero in okolico počitniških stavb, travnik pa si deli z občino Bovec in dvema zasebnikoma (Priloga 5).

2.3 Analiza konkurence in možnosti povezovanja s ponudniki športnih aktivnosti

Za namene pridobivanja informacij o izvedljivosti projekta smo naredili podrobno raziskavo okoliške turistične ponudbe, od adrenalinskih dejavnosti do nočitev (osredotočili smo se na kampiranje) in z nekaterimi tudi stopili v stik. Zanimali so nas odzivi na idejo, pomisleki izkušenih v turizmu ter seveda opcije za sodelovanje pri razvijanju ideje in izvedbi. Za lažjo predstavbo je na sliki 2 prikazana skica okolice za izbrano mesto.

1. Srnica park pustolovskih doživetij (2016 -)

Ob cestni povezavi do akumulacijskega jezera se je pred kratkim razvil pustolovski park imenovan Park pustolovskih doživetij Srnica, ki je orientiran v učenje soteskanja (canyoning) za nezahtevnega obiskovalca – družine z otroki. Za bolj adrenalinsko doživetje so dodali zip-line, ki je po besedah lastnika Srnice – s katerim smo stopili v kontakt med raziskovanjem – bolj turistično oblegan med sezono kot park (pogovor v prilogi 6). Pri spodnjih opisih ponudnikov se pomen oddaljenosti nanaša glede na akumulacijski bazen Plužna (Domača spletna stran Pustolovski park Srnica, 2017).

Oddaljenost od akumulacijskega bazena Plužna: neposredna bližina akumulacijskega jezera, park viden med sprehodom po okolici.

Ponudba: nezahteven plezalni park, ki je namenjen družinam, spust po zip-lineu in ogled okoliških posebnosti: potok Gljun, slap Virje, obhod akumulacijskega jezera Plužna in sprehod po stopnicah ob odvodnem kanalu. 8 obiskovalcev na ogled, trajanje enega ogleda med 1,5 in 2 urami. Polni program med junijem in septembrom.

Priložnost: dopolnitev njihove obstoječe ponudbe s predlogom wakeparka. Delili bi si lahko obiskovalce, s pomočjo kampa pa bi lahko obiskovalce zadržali dlje v regiji. V članku o parku Srnica piše: »Za takšen park bi težko našli boljšo lokacijo. Dolina ima veliko ponudbe za bolj izkušene obiskovalce, za družine pa relativno malo. Ugotovitev vnašamo v strategijo razvoja turizma, zato je Srnica zelo dobrodošla. Gre za kratko in lahko dostopno izkušnjo, ki pa je še vedno dovolj vznemirljiva za širši krog.« je ocenil direktor Lokalne turistične organizacije Bovec Janko Humar.

3. Športni center Bovec (2008 -)

Oddaljenost od akumulacijskega bazena Plužna: 3,5 km, 7 minut vožnje z avtomobilom.

Ponudba: V sklopu centra so pustolovskim obiskovalcem na voljo naslednje aktivnosti: rafting, kajak, kanjoning in pustolovski park. Možnost prenočišča pa sam športni center nudi v bližnjem Campu Bovec ali pa v Apartmajih Bovec. Center omogoča tudi dodatne možne aktivnosti, katere se izvedejo, če je zanje dovolj povpraševanja. Sem spadajo jamarstvo, pohodništvo, vožnja s kolesom po bovški kotlini, hydrospeed, v sprejemni pisarni pa je moč kupiti tudi majice s poslikavami. Tudi z njimi smo prišli v stik in poskušali skozi pogovor pridobiti njihovo mišljenje. Povzetek pogovora je priložen v prilogi 7 (Domača spletna stran Športni center Bovec, 2017).

Priložnost: glede na to, da je Športni center Bovec na tem območju že precej razširjen in uveljavljen, bi se bilo smiselno z njimi povezati že v samem začetku. S svojim širokim znanjem glede takšne vrste turizma in športnih aktivnosti, bi lahko s kritičnim pogledom pomagali pri ustvarjanju primerne ponudbe, kakor tudi z napotitvijo svojih obiskovalcev proti objektu MHE Plužna.

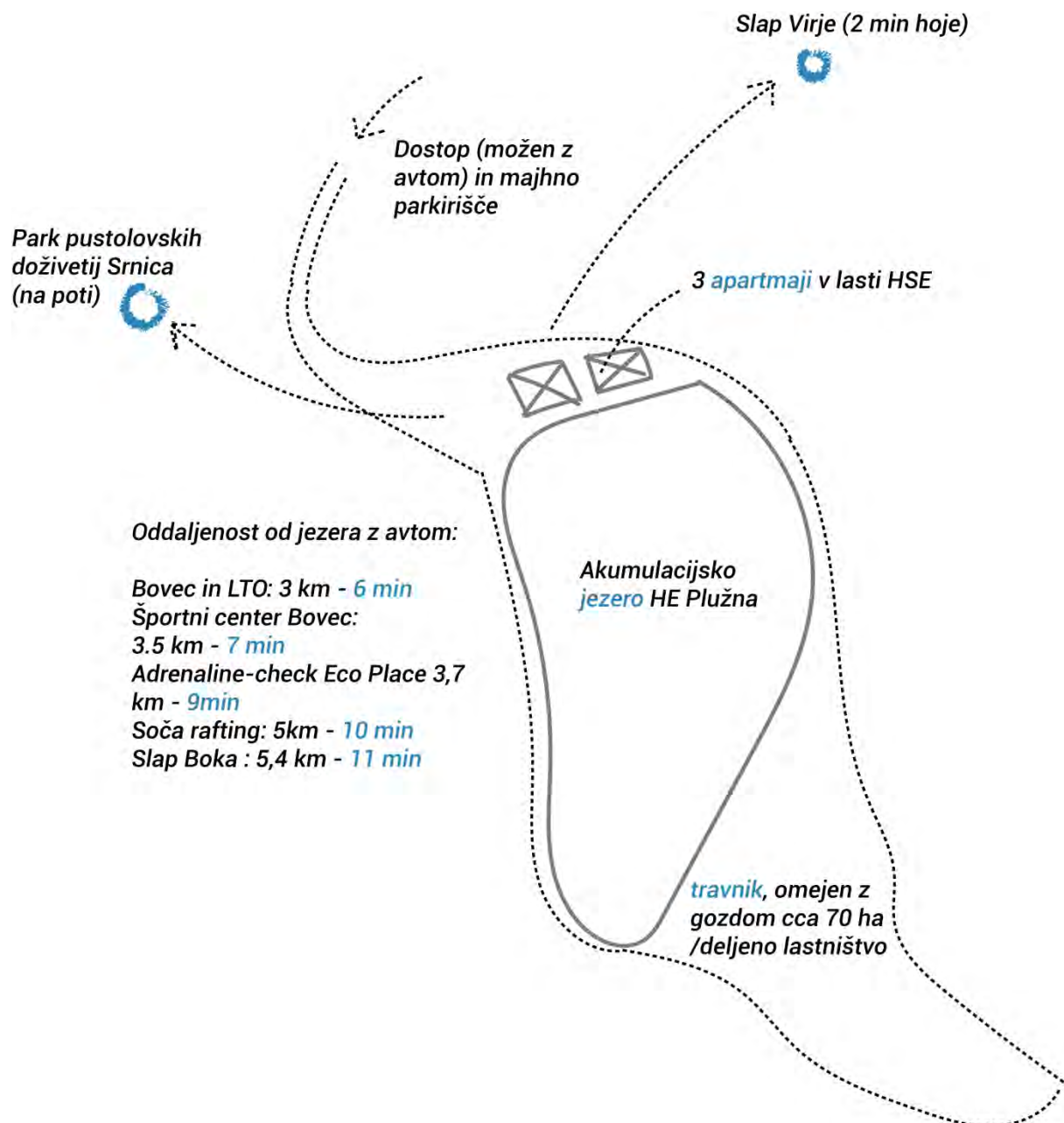
4. Soča rafting (1989 -)

Oddaljenost od akumulacijskega bazena Plužna: 5 km, 8 minut vožnje z avtomobilom.

Ponudba: Soča rafting svojo ponudbo deli na dve letni obdobji. Med poletjem se obiskovalec centra lahko odloči za zipeline, rafting, kanjoning, kajak, hydrospeed, kanu, mountainbike ali pa se s skupino udeleži team building-a. V zimskem času pa center ponudi naslednje možnosti aktivnega preživljanja prostega časa: zipeline, šola smučanja, sankanje, izposojajo smuči, servis smuči in krpljanje. Pogovarjali smo se tudi z direktorjem Soča rafting in pogovor z njim povzeli v prilogi 8 (Domača spletna stran Soča rafting, 2017).

Priložnost: povezovanje na področju izposoje neoprenskih oblačil, katere podjetje že poseduje. Veliko prednost ustvarja tudi sama zgodovina centra, saj le-ta deluje že skoraj 30 let. V tem času so si zagotovo zgradili dobro ime, kakor tudi dober ugled pri obiskovalcih, za katere povedo, da se redno vračajo.

Slika 2: Skica in predstavitev okolice akumulacijskega jezera HE Plužna



Vir: lastna skica za izbrani projekt

2.4 Analiza nočitvenih objektov in ponudbe kamp prenočišč

S pomočjo Google maps smo ugotovili, da se v bližini Bovca (izven območja TNP) nahaja 7 kampov in sicer:

- Camp Vodenca,
- Kamp Polovnik,
- Adrenaline-check Eco Place,
- Kamp Liza Maksim Mlekuž s.p.,
- Kamp Kovač, Kajak kamp Toni in
- Basecamp Bovec (šotorišče na vznožju Kanina, spada pod Bovec Šport Center).

Bistvene razlike med kampi so v velikostih in posledično dostopnosti z avtomobili ter kamperji. Večina zgoraj naštetih kampov je večjih, kjer je dostop z vozili možen. Basecamp Bovec in Adrenaline-check Eco Place sta manjša in dostop z vozili ni mogoč – namenjena sta čistemu odmiku od urbanega načina življenja, ki je zelo blizu kolesarjem, plezalcem, pohodnikom in alpinistom. Štirje od naštetih se ukvarjajo le s ponudbo nastanitve, medtem ko si ostali delijo ponudbo in osebje, vodnike in učitelje.

Pri raziskavi smo sledili ideji šotorjenja pod lesenimi odprtimi nadstreški, ki se pojavlja tudi drugod po Sloveniji. Odprti leseni bivaki dvigajo raven komoditete bivanja v šotoru, hkrati pa se od tega načina preživljanja časa v naravi ne odmaknejo; ne vsebujejo električne napeljave, kar tudi vpliva na začetno investicijo in vzdrževanje. Omogočajo osnovno in najpomembnejše varovanje z dvigom poda in streho, kar naredi ogromno razliko v primerjavi z navadnim šotorjenjem, kjer je običajno težava z vdiranjem vode v primeru slabih vremenskih razmer.

1. Kamp Na skali

V kampu Na skali v Ljubnem ob Savinji so nastanitev reševali podobno. Gre za manjši kamp maksimalne kapacitete 50 gostov, odprt od maja do oktobra. Obiskovalcem omogoča šotorjenje v odprtih lesenih bivakih, ki so postavljeni na obrobje gozda - kar omogoča občutek zasebnosti in doživljanje narave. Izgled bivakov s trikotno zasnovo konstrukcije in sama pozicija postavitve, ter velikost kampa je zelo sorodna našim kapacitetam in ideji. Kamp bazira ponudbo na preživljanju časa v naravi, lokalni kulinariki, ponujajo odbojko na mivki, badminton, slackline in organizirane vodene aktivnosti – kanjoning, rafting, pohodništvo, plezanje, kolesarjenje, umetniške delavnice (Avtokampi, 2018).

Leseni bivaki so izdelani iz lokalnega lesa, enostavno konstruirani in nepremični. Za doseganje zasebnosti so postavljeni in usmerjeni v gozd ob robu kampa. V ponudbi je za bivanje v bivaku všteti tudi šotor in dve ležišči.

2. Adrenaline-check Eco Place

Kamp Adrenaline-check Eco Place smo vključili v našo analizo, saj za delovanje le tega uporablja sončno energijo in ima svojo napravo za čiščenje odpadne vode, pokrito kurišče –

open air kitchen za druženje ter nastanitev v obliki lesenih nadstreškov za šotore. Usmerjeni so v ekološko osveščanje in energetska samozadostnost, šport in adrenalinska doživetja – kjer so povezani z okoliškimi ponudniki. Nudijo veliko športnih aktivnosti kot je potapljanje, rafting, jahanje konjev, paintball, zip-line Kanin/Učja, bungee-jumping, paragliding, hiking in trekking, plezanja in kanyoninga. Možna je tudi izposoja celotne opreme za posamezno športno aktivnost. Svoj program izvajajo od konca aprila do septembra/oktobra. Za nastanitev gostje lahko izbirajo med navadnim šotorjenjem (ponujajo tudi izposajo šotorov) ali pa šotorjenje v lesenih bivakih – pod nadstreški. Šotori pod nadstreški so last kampa in so opremljeni z dvema vzmetnicama, svežo posteljnino in brisačami (Domača spletna stran Adrenaline-check Eco Place, 2017).

2. Kamp Korita

Camp Korita se nahaja v vasi Soča, ob malih koritih reke Soče (od Bovca oddaljen 12 km). V ponudbi kombinira glamping in šotorjenje pod lesenimi nadstreški. Poleg nastanitve ponujajo vodenje team building dogodkov, adrenalinske in druge športe, voden sprehod po soški poti, ribarjenje, alpinizem, plezanje, hiking, vodenje po poti Alpe Adria hiking trail ali Trans Slovenia bike trail (Domača spletna stran Kamp Korita, 2017).

3 STRATEŠKI CILJI

Z uresničitvijo ideje wakeparka in kampa, bi se podjetje diverzificiralo, kar bi posledično vplivalo tudi na rast podjetja. Družba HSE oz. SENG bi z izgradnjo wakeparka in kampa zrasla predvsem v očeh ljudi oz. uporabnikov le teh. S tem bi podjetje stopilo na področje turizma in se vključilo v dejavnosti ter ponudbo, ki ga Bovec ponuja. Podjetje bi razširilo svoje področje delovanja in osvojilo znanje tudi na drugih področjih.

Cilj izgradnje parka je skupno povečanje tržnega položaja podjetja, ne le pri proizvodnji električne energije, ampak tudi pri stranskih aktivnostih. Cilj je privabiti vse športno naravnane ljudi, ki se ukvarjajo z wakeboardingom, toda do sedaj v bližini niso imeli te priložnosti. Podjetje bi se z izgradnjo objekta uveljavila kot trajnostno naravnana družba, kateri ni vseeno za sočloveka in kvalitetno preživljanje prostega časa. Postavitev bi prinašala koristi tudi za celotno podobo države ter spodbujanje turizma.

Ideja o izgradnji wakeparka in kampa bi imela naslednje pozitivne značilnosti:

- dodana vrednost v smislu raznolikosti ponudbe Bovca - konkurenčnost destinacije,
- edinstvena športna aktivnost z 2 konkurentoma na državni ravni,
- samozadostnost pri napajanju z energijo in obratovanju,
- odpiranje novih delovnih mest za lokalno prebivalstvo,
- promocija zelene energije, kar sovpada z naravnostjo Bovca,
- oživitve HE Plužna in vlaganje v obnovo,

- ozaveščanje o dolgi tradiciji zelene energije pri nas.

Pri izvedbi storitve je potrebno upoštevati naslednje smernice:

- izvajanje storitve je potrebno na primeren način promovirati in s tem doseči ciljne porabnike,
- storitev mora temeljiti na konceptu trajnostnega razvoja, kar pomeni, da ne sme ogroziti naravno okolje,
- izgradnja kampa mora temeljiti na izdelavi iz slovenskega lesa,
- v samo izvajanje storitve je potrebno vključiti lokalne ponudnike,
- uporabnikom wakeparka in kampa omogočiti najboljšo izkušnjo in
- z dodatnim virom prihodkov od wakeparka in kampa nadgrajevati samo ponudbo ter s tem ohranjati prepoznavnost SENG.

4 PREDSTAVITEV IN OPIS IZBRANE IDEJE

4.1 Ozadje

Pri strateškem načrtu z ozadjem najprej opišemo zakaj smo se odločili za izbrano idejo, ter podamo ključne odločitve, ki izhajajo iz analize trenutnih razmer in priložnosti na trgu (Dmitrović, 2012a, str. 31).

Na podlagi analize turističnega področja in športnih dejavnosti na Bovškem smo ugotovili, da v Bovec in okolico zahaja vedno več obiskovalcev željnih adrenalina in aktivnega preživljanja časa. V poletnem času pa je na tem območju tudi pomanjkanje prenočišč. Z raziskavo terena akumulacijskega jezera MHE Plužna smo ugotovili, da lahko Bovcu dodamo novo športno aktivnost in tudi dodatne nastanitvene možnosti. HSE si tako poveča prepoznavnost med ljudmi in soustvarja turistično ponudbo v Sloveniji. Zavedamo se, da je za dolgoročno obratovanje potrebno uporabljati trajnostne pristope, ki temeljijo na ohranjanju okolja s človeško povezanostjo. Poučevanje otrok in mladine o pomembnosti gibanja in narave je ključno za trajen razvoj vseh nas.

Wakepark in kamp nudi tako otroku kot staršu adrenalinsko doživetje ob neposredni bližini kampa. Akumulacijsko jezero na HE Plužna, bi bilo opremljeno z wakeboard progo. V sodelovanju še s Srnico in športnim centrom Bovec bi okoliško ponudbo kampa obogatili še z zip-line progo in s kajaki spusti in tečaji. Prav tako okolica ponuja veliko število naravnih znamenitosti kot npr. slap Virje in Boka. Tako se ponuja atraktivna in zabavna izkušnja, ki temelji na bivanju v naravi z adrenalinskimi dejavnostmi.

Mlajše generacije so že vključene v stalne HSE projekte, kot so Modri Jan in Modra generacija. Ker gre za projekte, ki potrebujejo dodatno nadgradnjo je Wakepark in kamp prilagojen ravno njim.

Kamp poleg akumulacijskega jezera HE Plužna, leži na 70ha zelene čistine in je ekološko osveščen, zgrajen iz naravnih materialov, kakor je les in je samozadosten, kar pomeni, da sta voda in elektrika napeljana preko HE Plužna. Kamp vsebuje lesene bivake za dve ali tri osebe, kuhinjski in sanitarni bivak ter prostor za šotorišče. Opremljen je s poučnimi tablami, ki povezujejo ekološko osveščenost z adrenalinsko izkušnjo.

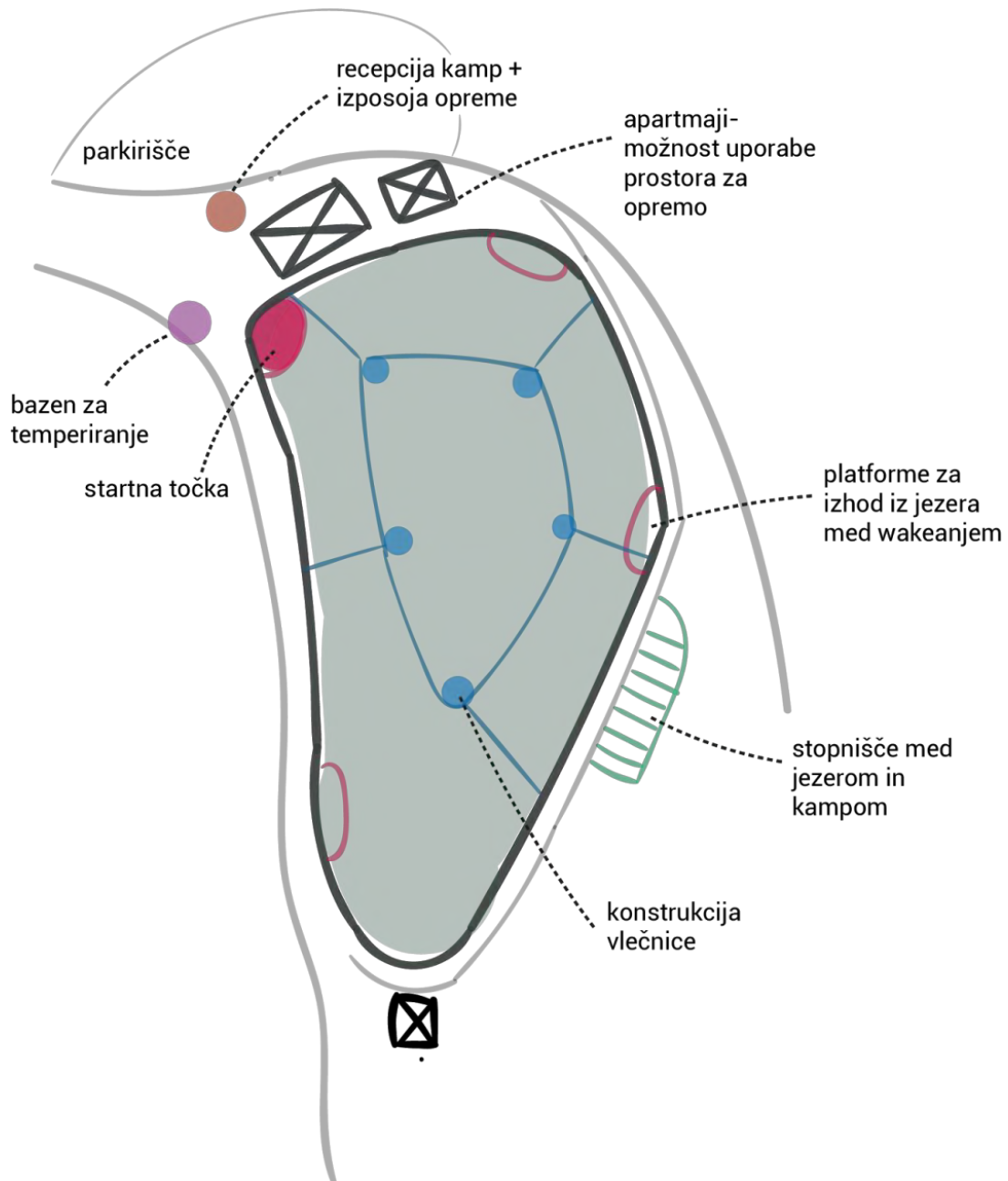
4.2 Tehnologija

HSE je pri izvedbi ideje za wakepark in kamp omejen s trajnostno naravnano tehnologijo in čim manjšim posegom v okolje. Glede na to, da bi za izvedbo celotne ideje pridobili zunanje sodelavce, bi morali paziti na zeleno in trajnostno usmerjenost le-teh.

Wakeboarding je izrazito zunanji šport na vodni gladini, pri katerem na 1m do 1,5m dolgi deski s pomočjo vlečne naprave ali čolna drsimo po vodni gladini in ob naprednem znanju na raznih objektih ali skokih izvajamo trike. Razvil se je v poznih 70-ih letih prejšnjega stoletja v Ameriki kot kombinacija smučanja na vodi in deskanja na snegu. Wakeboard je vključno z deskarjem vlečen na vrvi ali pletenici za čolnom ali pod za to prirejeno žičnico, o kateri tudi pišemo v tem projektu, s hitrostjo med 30 in 40 kilometri na uro. Kljub zelo atraktivnemu izgledu, večmetrskim skokom in trikom v zraku je wakeboarding še vedno manj nevaren kot večina ekstremnih športov. Enako kot pri deskanju na snegu ima vsak športnik svojo dominantno nogo, ki je prva v smeri vožnje, vendar mu zasnova same deske ob nekaj znanja omogoča tudi vožnjo z drugo nogo naprej, kar imenujemo "switch" ali "fakie".

Osnovni gradniki wakeboard proge so stebri, vodila, pletenica, sidra za vleko in elektromotor. Poznamo dve vrsti wakeboard prog in sicer osnovne, ki jih sestavljata 2 stebra in se na njih vozi enosmerno, kar pomeni, da se deska v ravni liniji, ko deskar doseže konec proge pa odkoraka nazaj na začetek. Druga, kompleksnejša vrsta wakeboard proge pa je postavljena v krogu. Takšno progo sestavlja 4 ali 5 nosilnih stebrov, na vrhu katerih so vodila, po teh pa v krogu teče pletenica, ki jo pogana elektromotor. Takšen park omogoča krožno vožnjo z neomejenim številom krogov, kar omogoča hitrejše in kvalitetnejše napredovanje v tej disciplini na vseh nivojih znanja. Slikovni primer za MHE Plužna akumulacijskem bazenu je prikazano na spodnji sliki.

Slika 3: Skica in vizualizacija wakeparka



Vir: lastna skica za izbrani projekt

Po raziskavi smo izhajali pri zasnovi okvirne sheme wakeparka na Plužni. Predvideli smo 5 stebno konstrukcijo vlečnice in štiri platforme za izhod iz jezera med wkeanjem, v primeru, da se uporabnik spusti iz vlečnice. Poleg izgradnje konstrukcije bi bilo potrebno omogočiti več vstopnih točk v bazen na mestih, kjer smo predvideli platforme. Električna napeljava za potrebe vlečnice se priključi na obstoječ sistem. Zaradi nizke temperature vode v bazenu

smo predvideli uporabo majhnega bazena za temperiranje, ki je postavljen v bližini startne točke vlečnice.

Na podlagi tehničnih podatkov za wakeboard konstrukcijo potrebujemo 30kW motor za pogon celotnega parka. Če prištejemo še potrebo po elektriki za kamp in ostale spremljevalne objekte je Hidroelektrarna Plužna zlahka kos napajanju vseh obstoječih objektov, saj je njena instalirana moč 1,72MW. Ob tem se podjetje lahko tudi pohvali, da je vsa energija in voda, potrebna za prijetno preživljanje časa na njihovem objektu proizvedena na licu mesta.

Konstrukcija je vodena preko uporabniku prijaznega vmesnika in se jo je lahko naučiti in upravljati. Njena potencialna kapaciteta je 10 do 14 uporabnikov naenkrat, vendar se v praksi številka giblje nekje do 6 ali 7 uporabnikov naenkrat, saj je žičnica s sidri za vleko nenehno v pogonu, zato med pripravo naslednjega deskarja nekaj sider steče, ne da bi kdo z njimi začel vožnjo v krogu. Zaradi same preprostosti celotnega kompleksa je dovolj, da z njim upravljata dve osebi naenkrat, za zagotavljanje varnosti pa je potrebno, da je vsaj ena izmed njih opravila tečaj reševanja iz vode. V finančni analizi smo upoštevali, da s parkom nenehno upravljata dve osebi. V shemo smo umestili tudi recepcijo in prostor za shrambo in izposajo wakeboard opreme, ki pa bi se lahko dopolnjevala z obstoječimi objekti - prostore v ali ob apartmajih bi bilo mogoče uporabiti za te namene.

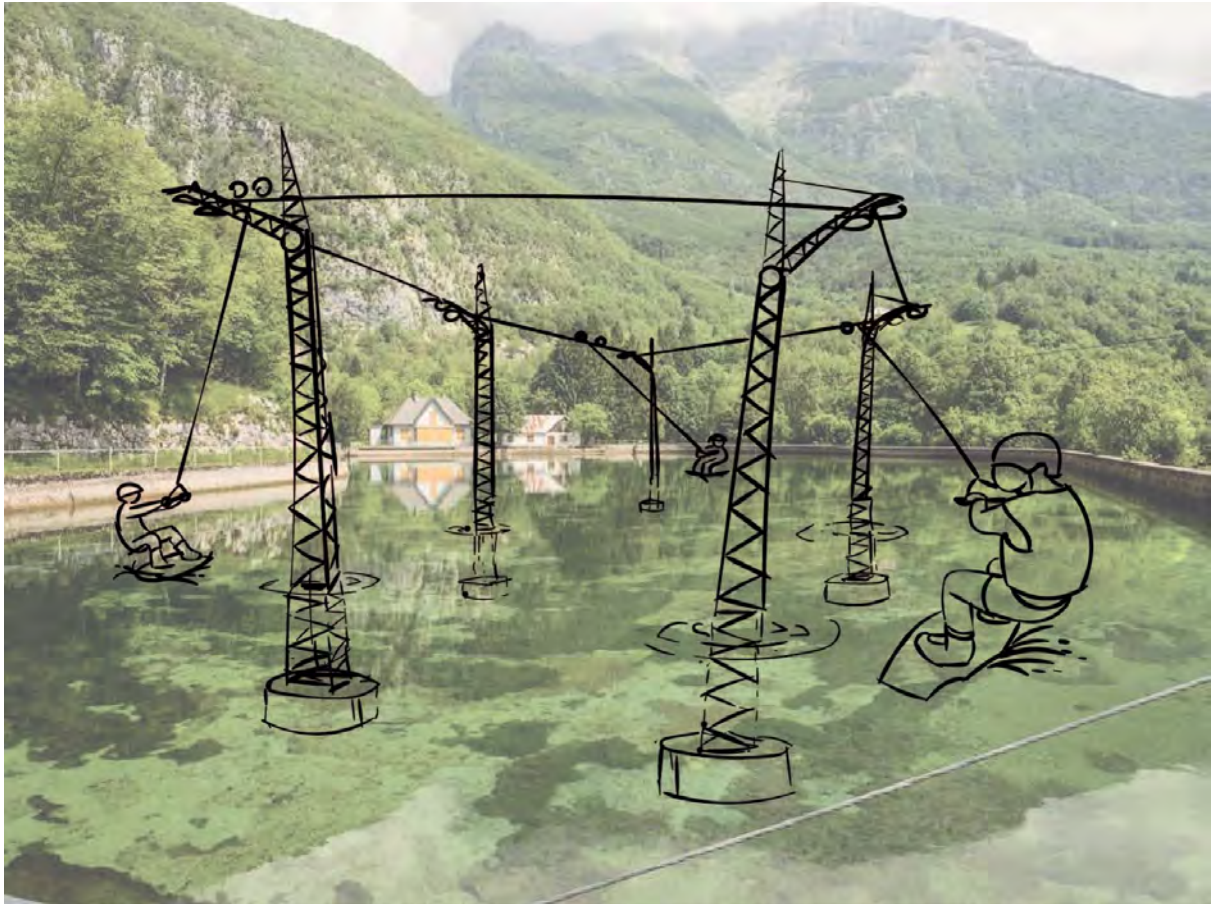
Po pogovoru o ideji, z našo kontaktno osebo iz SENG Alido Rejec (pogovor povzet v prilogi 9), bi bilo potrebno v jezeru narediti nekaj dodatnih varnostnih ukrepov za varno zadrževanje ljudi v vodi, predvsem na območju odvodnega kanala. Pripraviti bi bilo potrebno osnovna pravila zadrževanja v in ob jezeru ter o njih obveščati obiskovalce kampa in uporabnike wakeparka.

4.3 Izdelek

WAKPARK

Osnovna oprema wakeboarderja vključuje desko z vezmi in vlečno napravo. Kljub temu, da je ta šport eden izmed manj nevarnih ekstremnih športov, je priporočljivo, da deskar nosi tudi čelado, ki je zelo podobna rolkarski in seveda rešilni jopič. V primeru mrzle vode je neizogibna tudi neoprenska obleka; v ekstremnih primerih, kot je naš, lahko celo neoprenske rokavice in podkapa. V nalogi informativno navajamo maloprodajne cene vseh potrebnih artiklov za prijetno izvajanje wakeboardinga v ekstremno mrzlih pogojih, pridobljene v eni največjih spletnih trgovin, namenjenih ekstremnim športom. To je avstrijski Blue Tomato, ki je znan kot preprodajalec najbolj priznanih blagovnih znamk namenjenih ekstremnim športom. To pomeni, da v njihovi trgovini ne najdemo izdelkov slabe kvalitete ali nižjega cenovnega razreda. V nadaljnji finančni analizi bomo upoštevali ceno opreme srednjega razreda.

Slika 4: Skica za wakpark na akumulacijskem bazenu HE Plužna



Vir: lastna skica za izbrani projekt

Za celotno izvedbo storitve je potrebno naslednje:

- **DESKA;** deska je sestavljena iz 3 kosov; deske same in dveh mehkih vezi, ki močno spominjata na tiste, namenjene deskanju na snegu, vendar poznamo dva osnovna dizajna glede na čvrstost oprijema in znanje športnika samega. Začetnikom tako ponudimo vezi, ki so bolj kot vezem samim podobne natikačem, da se deska v primeru padca ali napake lažje sname in tako prepreči morebitne poškodbe, izkušenim športnikom pa ponudimo vezi, ki omogočajo popoln oprijem na stopalo in s tem izvajanje skokov in trikov v zraku. Običajno je vsaka deska primerna za oba tipa vezi, zato desko kot najdražji element opreme lahko prilagajamo glede na potrebe stranke. Kot pri deskanju na snegu so vezi vrtljive. To omogoči nastavitve ustreznih kotov oziroma položajev med nogami, glede na stil vožnje. Bolj kot so noge obrnjene v smeri vožnje in paralelno ena z drugo, bolj je takšen "setup" primeren za hitro vožnjo, največkrat za čolnom. V parkih je "setup" prirejen za izvajanje trikov, hitro spreminjanje dominantne noge in bolj enakomerno porazdelitev drsne površine deske. Predlagamo nakup 15 desk različnih velikosti, ki jih pogojuje višina uporabnika. Cena desk (ne glede na velikost) se v spletni trgovini Blue Tomato giblje med 340 in 600€ (Blue Tomato, 2017).

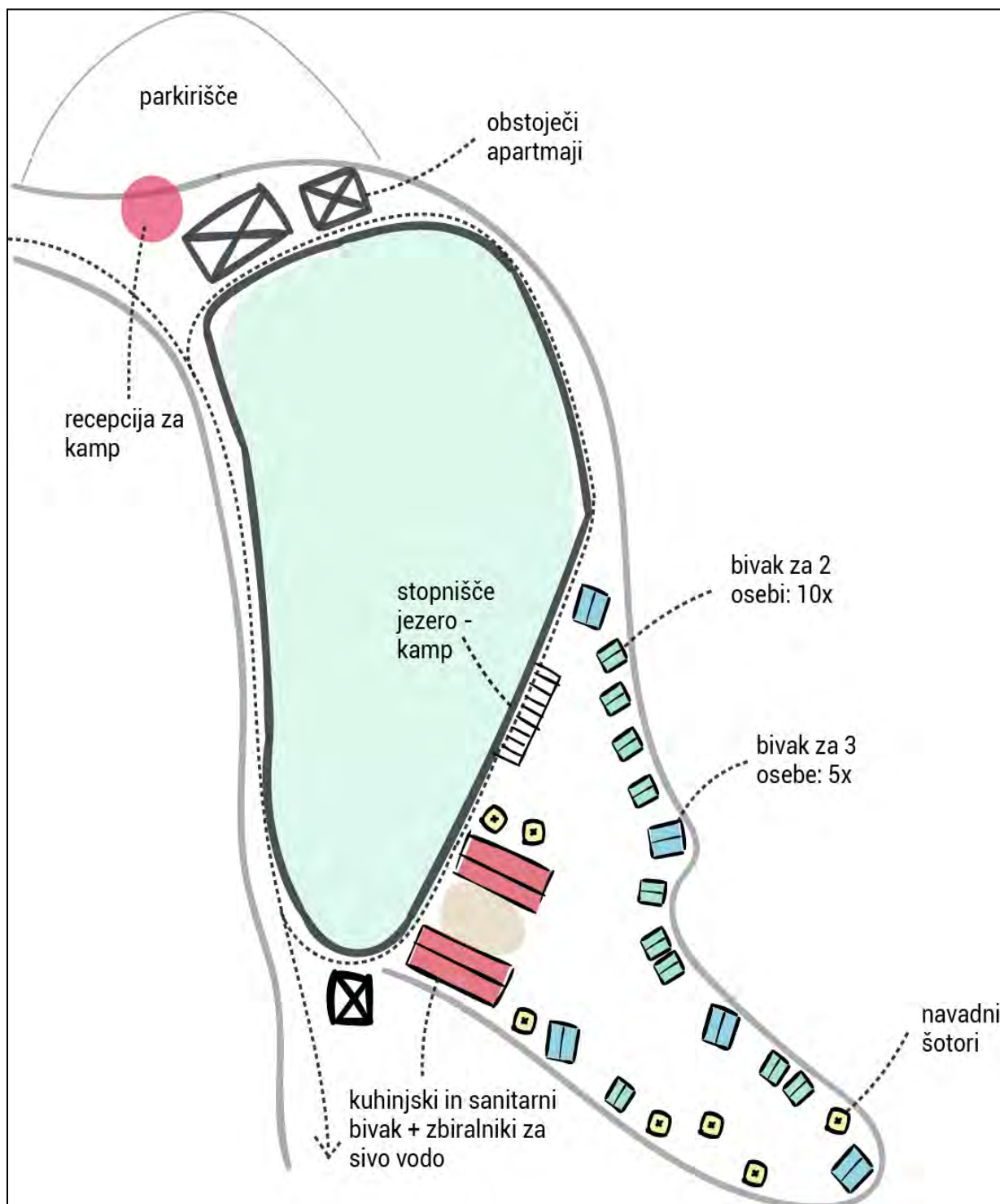
- **VEZI;** kot že prej v besedilu omenjano, obstajata dva tipa vezi, namenjena začetnikom in naprednejšim uporabnikom. Glede na to, da bo HSE Wakepark ciljati na zelo široko množico, je potrebno nabaviti paleta raznih velikosti in seveda za oba nivoja deskarjev. Na srečo pri mehkih vezeh, katere potrebujemo za ta šport, ne potrebujemo natančnih konfekcijskih števil, kot pri čevljih, ampak so dobavljive v velikostih S-XL. Začetniške vezi so prilagodljive v obsegu narta in so primerne za vse velikosti stopal. Predlagamo nakup 5 parov začetniških vezi po ceni 30€/par in 15 parov naprednih vezi, katerih cena je 240€/par (Blue Tomato, 2017).
- **NEOPRENSKA OBLEKA;** ker edinstvena vrednost predlagane aktivnosti - izjemno mrzla voda - predstavlja hkrati tudi oviro, izvajanje ne bi šlo brez ustrezne opreme. Neoprenska obleka za temperature pod 6°C mora biti debela 6mm ali več in nositi naziv "dry suit". To pomeni, da za razliko od oblek z nazivom "wet suit" ne ustvari vmesnega sloja vode med obleko in kožo, ampak kožo popolnoma izolira od zunanjih vplivov ledene vode. Prav zaradi slednje bi potrebovali tudi rokavice in podkapo, da bi lahko deskarji brez težav uporabljali kristalno čisto, a ledeno vodo akumulacijskega jezera Plužna. V spletni trgovini Blue Tomato smo zasledili zelo primerno obleko, ki v enem delu ponuja zaščito glave, rok in celo stopal, je priznane blagovne znamke Rip Curl, stane pa (le) 199€ (Blue Tomato, 2017).
- **ČELADA IN REŠILNI JOPIČ;** manj zaželena, a obvezna oprema vsake izposoje sta tudi rešilni jopič in čelada. Za par obeh artiklov priznanih blagovnih znamk bi v Blue Tomato odšteli 144€, priporočali pa bi nabavo 10 parov v različnih velikostih (Blue Tomato, 2017).

EKO KAMP

Glavni del investicije za kamp je na prvem mestu odkup dela zemljišča (travnika), ki trenutno še ni v lasti SENG. S premislekom o velikosti dane površine smo zasnovali kamp s 15 lesenimi bivaki, ki smo jih postavili ob rob travnika, kot to rešujejo tudi drugod. Bivake bi karseda usmerili proti gozdu, da dosežemo zasebnost in doživetje narave. Bivaki za 3 osebe so namenjeni predvsem malim družinam in skupinam, bivaki za 2 osebi pa parom, ki so zelo pogosti. Vmesni prostori služijo za namen navadnega šotorjenja. Pomislili smo tudi na obiske večjih skupin - za primer šolske kolonije, v tem primeru bi lahko manjše bivake uporabili za 3 osebe in večje do 5 oseb. Ob steno jezera smo postavili dva večja lesena bivaka, ki sta opremljena z elektriko in vodo in sta namenjena za kuhinjo in sanitarije. Električno napeljavo smo si izposodili iz obstoječega sistema, vodo za potrebe kampa pa bi lahko uporabljali iz jezera. Za zgledno delovanje po eko smernicah bi tu predlagali tudi manjši otok za ločevanje odpadkov in reševanje problematike odpadne vode - z ločevanjem in ponovno uporabo sive vode (npr. za sanitarije). Za segrevanje vode bi uporabili sonce - kot je dokaj pogosta praksa

drugod po kampih - z rezervoarji na strehah bivakov. Pomembna se nam je zdela tudi povezava med wakeparkom in kampom - zato smo ob robu jezera označili prostor za stopnišče. Obstoječi apartmaji se lahko vključijo v del ponudbe - s tem bi pokrivali večji segment obiskovalcev in nastanitvenih opcij.

Slika 5: Skica in vizualizacija kampa



Vir: lastna skica za izbrani projekt

4.4 Segment porabnikov

Za izbrano idejo smo si na podlagi analize gostov, ki prihajajo v Bovec, za katere je glavni motiv prihoda, želja po outdoor aktivnostih in aktivno preživetem času, izbrali sledeče segmente:

- mlajše generacije, kjer bi zajeli otroke in mladostnike,
- družine z otroci, ki si želijo preživeti čas aktivno v naravi,
- športne navdušence vseh starosti.

4.5 Koristi za deležnike

Kot zadnji del arene je pomembno da določimo tudi koristi za porabnike. Pri tem lahko izpostavimo, da bi porabniki imeli možnost novega doživetja, biti v stiku z naravo in tako skrbeti za dobro počutje duha in telesa. Otroci in mladostniki bi se naučili novih veščin, športni navdušenci bi si potešili željo po adrenalinu, družine pa bi skupaj aktivno preživljale čas.

4.6 Trženjska strategija

- 1) PROIZVOD: obiskovalcem centra od MHE Plužna bi bila na voljo aktivnost Wakeboarda na akumulacijskem jezeru, kakor tudi uporaba kampa, ki bi omogočala bivake za dve ali tri osebe.
- 2) CENA: za pripravo čim bolj privlačnih paketov smo pokukali h konkurentom. Ker sta oba slovenska konkurenta šele v fazi razvoja oziroma zgodnjega poslovanja z enosmernimi sistemi smo cene preverili čez mejo, na Hrvaško, kjer na otokih Krk in Pag delujeta dva "full size" wakeparka z že ustaljeno prakso. Oba ponujata več svežnjev njihovih storitev, od gole uporabe vlečnice, do najema popolne opreme. Prav tako oba ponujata tako vožnjo omejeno s časom kot vožnjo omejeno s številom startov. Spodnja tabela v prvih dveh stolpcih prikazuje cene konkurentov, v skrajno desnem stolpcu pa prikazuje predloge za našo ponudbo. Vse cene smo na dan 12.1.2018 pridobili na spletnih straneh omenjenih ponudnikov (Cable Krk, Skilift Pag, 2017).

Tabela 2: Postavitve cen za wakepark HE Plužna v primerjavi z dvema wakeparkoma

	CABLE KRK	SKILIFT PAG*	WAKEPARK HE PLUŽNA
1 URA	14€	13,5€	12€
2 URI	20€	17,5€	16€
4 URE	25€	/	20€
1 DAN	31€	28€	28€
1 TEDEN	184€	161,5€	150€
1 SEZONA	615€	470€	/
50 ŠARTOV	40€	33,7€	30€
IZPOSOJA WAKE – 1 URA	4€	4€	Izposoja kompleta 5€/uro
IZPOSOJA ČELADE – 1 URA	3€	4€	
IZPOSOJA NEOPRENA – 1 URA	3€	2,5€	

*preračunano iz HRK v €

Vir: izračunano na podlagi dveh wakeparkov; <http://www.cable-pag.com/sl/cenik-2/> in
http://www.wakeboarder.hr/?page_id=37.

Upravičeno lahko ponudimo nižje cene storitev, saj oba konkurenta pesti predvsem najemnina na močno turističnih krajih - marina Punat in plaža Zrće. Poleg tega je elektrika lastni proizvod, dodatni prihodek pa je zagotovljen iz skorajda obvezne izposoje dodatne opreme, ki je za uporabo naše proge neizogibna in jo za razliko od konkurentov ponujamo v enotnem paketu. Pojasnilo znatno cenejše sezonske karte je v tem, da bi predvsem na začetku radi privabili lokalne športnike, kateri bi z redno uporabo znatno prispevali k podobi in reklami za turiste ter park sam.

3) TRŽNE POTI: obiskovalci centra bi se pred prihodom nujno morali registrirati, kar bi lahko uredili preko telefonske številke, elektronske pošte ali pa kar osebno, na samem mestu. Tu bi se bilo pametno povezati tudi z lokalnim TIC-om, kateri bi bodoče obiskovalce napotil na samo mesto.

4) TRŽENJSKO KOMUNICIRANJE:

- Povezava z adrenalinskim parkom Srnica, kjer bi se lahko promovirali na skupnih letakih in ponujali celodnevno doživetje. Glede na pogovor, ki smo ga imeli z gospod iz Srnice, bi tako v celodnevno ali tudi večdnevno doživetje povezali wakepark, kamp, učno pot in zip line.

- Letaki v TIC-ih in hotelih; s celovito zgodbo, ki bi jo predstavili na letakih, bi se promovirali v TIC-ih in namestitvenih obratih na Bovškem. Letaki bi zajemali osnovne informacije o ponudbi, informativno ceno in slikovni prikaz ponujenih aktivnosti. Večjo prepoznavnost bi dosegli tudi z grafičnimi podobami, kot npr. po osnutku za wakepark & kamp, kot je prikazano na spodnji sliki.

Slika 6: Predlog za logo oziroma znak za wakepark in kamp



Vir: lastna izdelava

- Dodatne oznake na turističnem zemljevidu Bovca in pohodniških poteh; na turističnem zemljevidu Bovca bi bila potrebna dodatna oznaka za aktivnosti, ki jih HE Plužna ponuja. Na vseh pohodniških poteh v okolici HE Plužna pa bi zagotovili vidne oznake za kamp in wakepark.
- Na socialnih omrežjih (Facebook, Instagram) bi morali dnevno objavljati slike in občasno objaviti kakšen promocijski film, ki prikazuje možne aktivnosti. Na socialnih omrežjih bi lahko izvedli tudi nagradno igro, ki bi bila povezana s HSE. S tem bi povečali ozaveščenost o HSE-ju in o HE Plužna.
- Promocija v reviji Modri Jan; v reviji bi predstavili ponudbo HE Plužna in kampa Modri Jan. Prvim 20 naročnikom na revijo Modri Jan, bi podarili 10% popusta pri nočitvi v kampu.

- Na svetovni dan vode (22.3.) bi HSE lahko organiziral voden ogled HE Plužna in ogled učne poti, ki vodi do izvira Glijuna. S tem bi lahko nagovorili predvsem šole in tako otrokom prikazali kaj vse nam voda omogoča. S tem bi otroke poučili o pomembnosti vode in narave, hkrati pa bi bili še športno aktivni.

5 FINANČNA ANALIZA

5.1 Začetna investicija

Izgradnja wakeparka ima predvsem naravo visoke začetne investicije in kasneje nizkih stroškov obratovanja. Zaradi izjemno mrzle vode bi bilo v stroške začetne investicije všteti tudi pripravljalni bazen, ki bi zadrževal vodo med 10°C in 15°C, kar bi odpravilo nevarnost šoka ob začetnem stiku z zelo mrzlo vodo jezera samega. Za vse tehnične podatke smo se opirali na spletno stran podjetja Sesitec, ki je eno izmed globalno najbolj znanih proizvajalcev in monterjev wakeboard konstrukcij. Navajajo, da je za 4 ali 5 stebrni sistem potrebna vodna površina najmanj 140x180m, akumulacijsko jezero HE Plužna pa meri cca 150x100m, kar pomeni, da je s tega vidika primerno. Primerna je tudi pretočnost jezera, saj Sesitec GmbH navaja, da njihovi standardni stebri prenesejo pretočnost jezera Plužna, v nasprotnem primeru pa ponujajo ojačene stebre, ki prenesejo pretočnost do 5 kubičnih metrov na sekundo. Navajajo, da izgradnja njihovega parka, ki jo izvedejo oni, stane ob optimalnih pogojih, kakršne tudi imamo, med 400.000 in 600.000€. S povečavami, prilagoditvami in dodatnimi stebri se lahko investicija po njihovih navedbah poveča do 1 milijona €. Natančnejših finančnih podatkov o izgradnji samega jezera nismo uspeli pridobiti, saj so podjetja, ki se s tem ukvarjajo redka, nemško podjetje Sesitec GmbH pa navaja, da se znesek predračuna določi po prihodu njihovih strokovnjakov in opravljenih meritvah. Glede na to, da lastnosti jezera Plužna sovpadajo z optimalnimi pogoji, navedenimi na Sesitecovi spletni strani, lokacija izgradnje pa ni pretežno dostopna predpostavljamo, da začetna investicija v samo konstrukcijo parka ne bo presegala 600.000€. Spodaj prilagamo tudi posnetek njihove spletne strani, kjer navajajo lastnosti in prednosti njihovega "Full Size Parka", t.j. kot smo mi navedli, 4-5 stebrnega sistema (povzeto po Sesitec, 2017).

Glavni del investicije za kamp je na prvem mestu odkup dela zemljišča (travnika), ki trenutno še ni v lasti SENG. S premislekom o velikosti dane površine smo zasnovali kamp s 15 lesenimi bivaki, ki bi jih postavili ob rob travnika, kot to rešujejo tudi drugod. Bivake bi karseda usmerili proti gozdu, da dosežemo zasebnost in doživetje narave. Bivaki za 3 osebe so namenjeni predvsem malim družinam in skupinam, bivaki za 2 osebi pa parom. Vmesni prostori služijo za namen navadnega šotorjenja. Pomislili smo tudi na obiske večjih skupin - za primer šolske kolonije, v tem primeru bi lahko manjše bivake uporabili za 3 osebe in večje do 5 oseb. Ob steno jezera smo postavili dva večja lesena bivaka, ki sta opremljena z električno in vodo in sta namenjena za kuhinjo in sanitarije. Predvideli smo priklop električne

napeljave iz obstoječega sistema, vodo za potrebe kampa pa bi lahko uporabljali iz jezera. Za zgledno delovanje po eko smernicah bi tu predlagali tudi manjši otok za ločevanje odpadkov in reševanje problematike odpadne vode - z ločevanjem in ponovno uporabo sive vode (npr. za sanitarije). Za segrevanje vode bi uporabili sonce - kot je dokaj pogosta praksa drugod po kampih - z rezervoarji na strehah bivakov. Pomembna se nam je zdela tudi povezava med wakeparkom in kampom - zato smo ob robu jezera označili prostor za stopnišče. Obstoječi apartmaji se lahko vključijo v del ponudbe - s tem bi pokrivali večji segment obiskovalcev in nastanitvenih opcij.

Ponudniki, ki bi opisane bivake lahko izdelali po določenih željah so naslednji:

1. Lushna solutions; slovenski arhitekturni biro, ki se je specializiral za gradnjo glamping opreme za novo-nastajajoče glamping destinacije. V dosednji ponudbi ponujajo bivake višjega cenovnega ranga, ki jih prilagajajo za namene prenočitve ali savn, poleg konstrukcije in postavitve bivakov pa ponujajo tudi pomoč pri načrtovanju storitve – ponudbe in promocije. Pri zasnovi ohranjajo prepoznavno trikotno obliko konstrukcije. Zanj uporabljajo lokalne vire lesa, posebnost njihove izdelave pa je predvsem v sidranju, saj bivaki ne potrebujejo temeljev ali popolne izravnave površine. Med produkti sicer ni bilo možnosti odprtih bivakov, vendar se pri snovanju popolnoma prilagajajo zahtevam terena in željam naročnika, po čemer ocenjujemo, da bi bili najbolj primeren izdelovalec odprtih lesenih bivakov za potrebe našega kampa (Domača spletna stran Lushna solutions, 2017).

2. Podjetje Talg; podjetje se primarno ukvarja s konstrukcijo in zasnovo lesenih hiš in opažev, kasneje pa je začelo ukvarjati tudi z izdelavo brunaric in glamping opremo (Domača spletna stran Podjetje Talg, 2017).

3. Podjetje Jelovica; primarno znan izdelovalec lesenih hiš, oken in vrat z dolgo tradicijo. Projekt lesenih glamping hišk s podobno trikotno zasnovo kot pri prejšnjih dveh izvajalcih so izvedli leta 2011 za investitorja Glamping Bled (Domača spletna stran Podjetje Jelovica, 2017).

5.2 Prihodki in predpostavke za izračun: cena, količina

Pred samo predstavitvijo podatkov za finančno analizo je najprej potrebno opredeliti obratovalni čas wakeparka in kampa, saj celotna finančna analiza temelji na tem določenem obdobju.

Zaradi hladnejšega zimskega podnebja v Bovcu bi sezono omejili predvsem na toplejše mesece v letu. V finančni analizi smo kot obratovalno sezono upoštevali mesece od začetka maja do konca septembra, saj je za Bovec v zimskih mesecih slabše vreme. To pomeni posledično neprimerne razmere za vodni šport. Sicer pa je pomembna prednost celotnega projekta v teh okoliščinah ta, da debele neoprenske obleke in konstantna temperatura vode

tam omogočata izvajanje aktivnosti tudi v zimskem času, vendar je to vprašanje investicije v dodatne podporne objekte in samo povpraševanje v tem času.

Pri finančni analizi smo upoštevali naslednje podatke in sicer število obratovalnih dni in ur v izbranem obdobju, bruto urno postavko na delavca, strošek elektrike, povprečno število gostov na dan, število zaposlenih, začetna investicija, amortizacijska doba, stroški dela, stroški amortizacije, ostali stroški in skupni stroški. Podatki so priloženi v prilogi 10.

Podlaga za izračun prihodkov so podatki, ki so podani v spodnji tabeli. V njej so predstavljene cene kart, število kupljenih kart dnevno in sezonsko ter prihodek od kart na sezono.

Tabela 3: Podatki za izračun prihodkov – wakepark

	Wakepark Plužna (cena karte)	Št. kupljenih kart dnevno	Št. kupljenih kart/sezono	Prihodek od kart/sezono
1 ura	12 €	6		13.176 €
2 uri	16 €	3		8.784 €
4 ure	20 €	3		10.980 €
1 dan	25 €	0.330		1.510 €
1 teden	110 €	0.137	25	2.750 €
Sezona*	190 €	0.055	10	1.900 €
50 startov	30 €	3		16.470 €
Izposoja wakeboarda 1h	Izposoja kompleta 5€/h (prva ura), vsaka nadaljnja 3€	(št. izposojenih kompletov): 9		6.588 €
Izposoja čelada 1h				
Izposoja obleke				
PRIHODEK				62.158 €

*Število dni v sezoni: 183

Vir: lastni izračuni

Iz tega smo podatkov smo tako sestavili 4 različne scenarije, ki temeljijo na podlagi cen kart, ki so navedeni zgoraj. Tako smo dobili prihodke glede na naslednje scenarije:

- IZJEMNO DOBER OBISK: 115.583 €
- DOBER OBISK: 113.460 €
- POVPREČEN OBISK: 62.158 €
- SLAB OBISK: 41.431 €

Povzetek za vse 4 scenarije je podan v sledeči tabeli. Podrobnejši podatki in analiza za izračun točke preloma za wakepark so podani v prilogi 11.

Tabela 4: Podatki za izračun 4 scenarijev

Št. prodanih kart/dan	Izjemno dober obisk	Dober obisk	Povprečen obisk	Slab obisk
1 ura	12	10	6	4
2 uri	5	4	3	2
4 ure	5	4	3	2
1 dan	0.66	0.4	0.33	0.2
1 teden	0.4	0.3	0.1366	0.07
sezonska	0.09	0.7	0.0546	0.03
50 startov	5	4	3	2
Izposoja opreme	20	15	9	7
Povprečno št. ljudi/dan*	48.15	38.4	24.52	17.3
PRIHODEK	115.583 €	113.460 €	62.158 €	41.431 €

*Povprečno št. ljudi/dan ne glede na scenarij: 32

Vir: lastni izračuni

Tudi za kamp smo opredelili obratovalni čas od maja do konca septembra. Pri finančni analizi smo upoštevali naslednje podatke in sicer število obratovalnih dni in v izbranem obdobju, bruto plače delavcev, povprečno število prihodov glede na mesec, število zaposlenih, začetna investicija, amortizacijska doba, stroški dela in montaže, stroški amortizacije in skupni stroški. Podatki so priloženi v prilogi 12.

Podlaga za izračun prihodkov so podatki, ki so podani v spodnji tabeli. V njej je predstavljena povprečna zasedenost kampa po mesecih glede na visoko in nizko sezono. Iz tabele je razvidno da potrebujemo 1.068 nočitev, da dosežemo točko preloma, oz. 352 nočitev v nizki sezoni, kar predstavlja 32,87% nočitev in 715 v visoki sezoni oz. 67,13% nočitev. V eni sezoni bi tako s kampom morali ustvarili 24.930,8€ prihodkov, da kamp ne bi posloval negativno.

Tabela 5: Prihodki za kamp in točka preloma

	NIZKA SEZONA	VISOKA SEZONA	Zbirna vrstica
cena/enoto	20 €	25 €	
variabilni stroški/enoto	4 €	4 €	
% od celotne prodaje	33%	67%	100%
marža/enoto	16 €	21 €	
povprečna cena	6.60 €	16.75 €	23.35 €
povprečni stroški	1.32 €	2.68 €	4 €
povprečna marža			19.35 €
Fiksni stroški/sezono			20.660 €
Točka preloma (št. nočitev)	352.34	715.36	1067.7
PRIHODEK	24.930.80 €		
Variabilni stroški	4.270.80 €		
Prispevek za kritje	20.660 €		
Fiksni stroški	20.660 €		
Dobiček (pri točki preloma)	0 €		

Vir: lastni izračuni

SKLEP

Na podlagi opravljenih analiz, ogleda terena ter pogovorov ugotavljamo, da bi bila izgradnja zgoraj opisanega kompleksa smiselna. Okolica poslopja male hidroelektrarne je še vedno del neokrnjene naravne dediščine, ki v očeh turistov vedno bolj pridobiva na vrednosti in zanimanju. Glede na pogovore smo ugotovili, da kljub dani turistični ponudbi, obstaja še nekaj neizkoriščenih tržnih niš, katere bi lahko v bovško občino privabile obstoječe, kakor tudi nove turiste.

Podjetje HSE naj obiskovalcem MHE Plužna ponudi kompleks, ki sestoji iz wakeboard steze na akumulacijskem jezeru ob mali hidroelektrarni. Hkrati bi turiste na območju zadržali s pomočjo zraven ležečega kampa, kateri bi ponudil 10 bivakov za dve osebi ter 5 bivakov za tri osebe. V primeru polne zasedenosti oziroma lastnih preferenc, bi bila na zemljišču ob bivakih, možna tudi postavitvev in nočitev v osebnih šotorih.

Podjetje HSE d.o.o. bi se z izgradnjo takšnega kompleksa preoblikovalo v trajnostno naravnano podjetje, kateremu je poleg proizvodnje električne energije, pomembno tudi kvalitetno in aktivno izkoriščanje prostega časa domačinov, kot tudi turistov. S tem bi storili pomemben korak k približanju dejavnosti podjetja ljudem. Hkrati pa bi na lokalni, kakor tudi državni ravni, spodbujali dejavnost turizma. Nenazadnje izgradnja kompleksa sovпада tudi z Vizijo razvoja Bovca do leta 2025, ki predvideva večanje namestitvenih kapacitet in števila delovnih mest za lokalno prebivalstvo, še posebej mlade. Turistična ponudba bi se s tem diferencirala, kar bi privedlo tudi do daljšega zadrževanja obiskovalcev v regiji. Poleg tega pa bi se ustvarilo tudi tesnejše sodelovanje med turističnimi ponudniki znotraj regije.

Izgradnja wakeparka in kampa za podjetje HSE ustvarja velik tržni potencial. Gre za projekt, ki bi podjetju, kakor tudi družbi, pripomogel na dolgi rok. S pomočjo Wakeparka in kampa se Bovec dodatno obogati z adrenalinsko prepoznavnostjo s povezovanjem lokalne skupnosti in ostalih adrenalinskih ponudnikov v skupno trajno zgodbo.

LITERATURA IN VIRI

1. Avtokampi. Najdeno dne 15. januarja 2018 na spletnem naslovu <http://www.avtokampi.si/kamp/1/512/NaturPlac-Na-Skali/>.
2. Informacije o centru. Športni center Bovec. Najdeno dne 20. decembra 2017 na spletnem naslovu <https://www.bovec-sc.si/>.
3. Dejavnosti centra. Soča rafting. Najdeno dne 20. decembra 2017 na spletnem naslovu <https://www.socarafting.si/>.
4. Wakeboard oprema. Blue Tomato. Najdeno dne 23. januarja 2018 na spletnem naslovu <https://www.blue-tomato.com/sl-SI/products/categories/ve+-0000007E--Wakeboardi-0000002K/>.
5. Cenik. Skilift Pag. Najdeno dne 12. januarja 2018 na spletnem naslovu <http://www.cable-pag.com/sl/cenik-2/>.
6. Public Hours - Tickets. Cable Krk. Najdeno dne 24. januarja 2018 na spletnem naslovu http://www.wakeboarder.hr/?page_id=37.
7. Prihodki in prenočitve turistov. Statistični urad Republike Slovenije. Najdeno dne 24. januarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/News/Index/7172>.
8. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (2017). *Strategija trajnostne rasti slovenskega turizma 2017-2021, ključni poudarki*. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo.
9. Izkaznice po trgih (2017). Najdeno 29. decembra 2017 na spletnem naslovu https://www.slovenia.info/uploads/dokumenti/kljuni_dokumenti/izkaznice_po_trgih_pd_2018-2019_8.11..pdf.
10. Slovenska turistična organizacija (2017). *Turizem v številkah 2016*. Ljubljana: Slovenska turistična organizacija.
11. Močnik, B. (2016, 26. april). Po Srnici se bodo lahko preganjale tudi družine. *Delo*. Najdeno 2. januarja 2018 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/novice/slovenija/po-srnici-se-bodo-lahko-preganjale-tudi-druzine.html>.

12. Močnik, B. (2017, 1. avgust). Turistov (pre)polno od Trente do Vipave. *Delo*. Najdeno 1. januarja 2018 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/novice/slovenija/turistov-pre-polno-od-trente-do-vipave.html>.
13. Domača spletna stran Srnica (2017). Najdeno 1. januarja 2018 na spletnem naslovu <https://www.adventurepark-srnica-bovec.com/>.
14. Domača spletna stran Adrenaline-Check (2017). Najdeno 1. januarja 2018 na spletnem naslovu <https://www.adrenaline-check.com/>.
15. Domača spletna stran CWS – Cable Wake Systems (2017). Najdeno 15. decembra 2017 na spletnem naslovu <http://www.cablewake-systems.com/en/products-and-services/cable-wake-park/>.
16. Domača spletna stran Sesitec von Lerchenfeld GmbH (2017). Najdeno 15. decembra 2017 na spletnem naslovu <http://www.sesitec.com/deutsch/full-size-cable/fullsizecable.html>.
17. Domača spletna stran Kamp Korita (2017). Najdeno 15. decembra 2017 na spletnem naslovu <http://www.camp-korita.com/>.
18. Domača spletna stran Pustolovski park Srnica (2017). Najdeno 28. decembra 2017 na spletnem naslovu <https://www.adventurepark-srnica-bovec.com/>.
19. Domača spletna stran Adrenaline-check Eco Place (2017). Najdeno 28. decembra 2017 na spletnem naslovu https://www.adrenaline-check.com/adventure_sports.php.
20. Domača spletna stran Športni center Bovec (2017). Najdeno 28. decembra 2017 na spletnem naslovu <https://www.bovec-sc.si/>.
21. Domača spletna stran Soča rafting (2017). Najdeno 28. decembra 2017 na spletnem naslovu <https://www.socrafting.si/>.
22. Domača spletna stran Lushna solutions (2017). Najdeno 28. decembra 2017 na spletnem naslovu <http://www.glamping-lushna.com/en/intro.html>.
23. Domača spletna stran Podjetje Talg (2017). Najdeno 28. decembra 2017 na spletnem naslovu <http://www.talg.si/storitve/glamping/>.

24. Domača spletna stran Podjetje Jelovica (2017). Najdeno 28. decembra 2017 na spletnem naslovu <http://www.jelovica-hise.si/gozdne-vile-.html>.
25. LTO (2016). Vizija BOVEC 2025: vodilna outdoor destinacija v Alpah. Najdeno 7. januar 2018 na spletnem naslovu <https://www.bovec.si/mma/-/2017011812094988/>.
26. Slovenija in hidroenergija (2017). Najdeno 13. decembra 2017 na spletnem naslovu <https://sites.google.com/site/obnovljivsi/slovenija-in-hidroenergija>.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Turistično informacijski zemljevid Bovca	31
Priloga 2: Usmeritve do bližnjih znamenitosti	31
Priloga 3: Zemljevid bližnjega Pustolovskega parka Srnica	32
Priloga 4: Prostor za parkiranje	32
Priloga 5: Lastništvo parcel.....	33
Priloga 6: Pogovor z Juretom Črničem, lastnikom parka pustolovskih doživetij Srnica.....	34
Priloga 7: Pogovor s Filipom Hrovatom, direktorjem Športnega centra Bovec	35
Priloga 8: Pogovor z Goranom Kavsom, direktorjem podjetja Soča Rafting d.o.o.	35
Priloga 9: Pogovor po telefonu z gospo Alido Rejec, kontaktno osebo iz SENG	36
Priloga 10: Stroški za finančno analizo	37
Priloga 11: Podatki za izračun točke preloma - wakepark	38
Priloga 12: Podatki za finančno analizo – kamp.....	38

Priloga 1: Turistično informacijski zemljevid Bovca



Priloga 2: Usmeritve do bližnjih znamenitosti



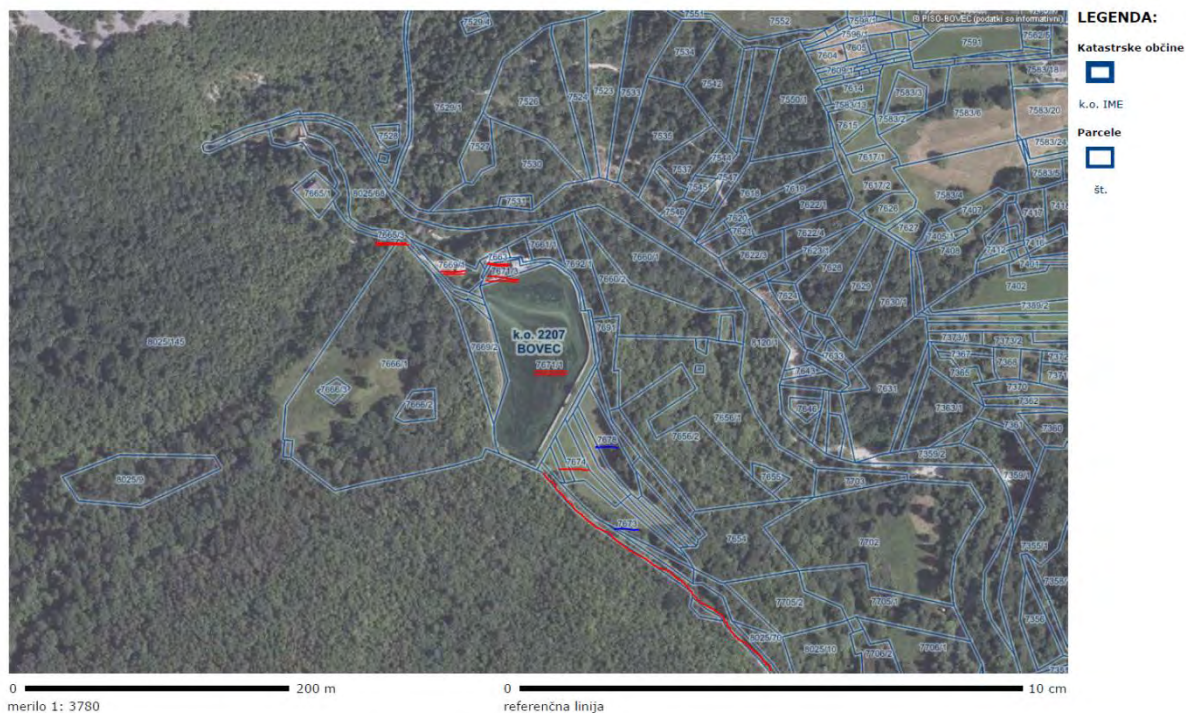
Priloga 3: Zemljevid bližnjega Pustolovskega parka Srnica



Priloga 4: Prostor za parkiranje



Priloga 5: Lastništvo parcel



Parc. št.	lastništvo	Parc. št.	lastništvo
7669/1	SENG	7692/4	Občina Bovec
7665/3	SENG	7692/3	Občina Bovec
7671/1	SENG	7678	Irma Čopi, Čezsoča in Majda Vukovič, Ljubljana
7675/2	SENG	7677/2	Jožef Mihelčič, Mojstrana in Anica Teraž, Mojstrana
7675/1	SENG	7677/1	Jožef Mihelčič, Mojstrana in Anica Teraž, Mojstrana
7671/3	SENG	7674	SENG

7663	SENG	7672	Irma Čopi, Čezsoča in Majda Vukovič, Ljubljana
7661/2	SENG	7671/2	SENG
7745/5	SENG	7673	Irma Čopi, Čezsoča in Majda Vukovič, Ljubljana
7700/1	Jožef Mihelčič, Mojstrana in Anica Teraž, Mojstrana	7699	Irma Čopi, Čezsoča in Majda Vukovič, Ljubljana
7700/2	Jožef Mihelčič, Mojstrana in Anica Teraž, Mojstrana	8025/69	Občina Bovec

Podatke o lastništvu zemljišč nam je posredovala inženirka geodezije iz SENG ga. Nives Podgornik. Predeli, ki so na zemljevidu označeni z modro, so v lasti občine in drugih; gre za dobro polovico travnika.

Priloga 6: Pogovor z Juretom Črničem, lastnikom parka pustolovskih doživetij Srnica

Jure je bil ideji zelo naklonjen in je bil ves pogovor odprt za razvijanje ideje, poskušal je kar se da pomagati z informacijami o obiskovalcih in o težavah lokacije. Zdi se mu skrajni čas, da se začne v jezero vlagati in ga obnavljati, toliko bolj, če se jo uspe preoblikovati za namene turizma. V lokaciji vidi velik potencial. Ko je razmišljal o odprtju svojega parka, je imel celo podobno idejo tudi sam, ta pa naj bi vključevala sup-anje. Ideje ni nadaljeval, ker gre za hidroelektrarno in si je mislil, da bo s tem veliko težav. V svojo ponudbo je vključil cca 2 uri dolgo krožno učno pot okoli jezera, ki jo nadaljuje po stopnicah ob cevovodu do centralne postaje hidroelektrarne in mimo golf igrišča nazaj do izhodiščne točke. Okoli wakeparka je izrazil pomislek zaradi mrzle vode, vendar takoj pomislil na uporabo neoprena.

Povprašala sem ga o tipu obiskovalca Srnice – večinoma gre za družine, skupine z veliko otroki. Park je nezahteven, bolj kot na adrenalin je osredotočen na učenje in preživljanje v naravi. Okoli tega je odprto priznal, da ima težavo, saj ljudje bolj iščejo adrenalin, največ se odločajo za zip-line. Ko je razmišljal o kampu ob jezeru, se mu je zdela dobra ideja okoljevarstvena naravnost – da se poskrbi za odpadno vodo in uči ljudi o tem, ter o tradiciji zelene energije v regiji. V kampu vidi dobro priložnost za zadrževanje ljudi v regiji dlje časa, zaveda se prostorske stiske kampov v okolici med visoko sezono. Izrazil je odprtost do sodelovanja v primeru realizacije, saj misli, da bi se ponudbi naše ideje in njegovega parka lahko dobro povezovali.

Priloga 7: Pogovor s Filipom Hrovatom, direktorjem Športnega centra Bovec

Športni center Bovec je od MHE Plužna oddaljen dobrih 10 minut vožnje z avtomobilov in je po besedah direktorja kraj, kjer lahko vsak najde nekaj zase. Športni center je celoten kompleks raznih aktivnosti, ki zajemajo kajak, rafting, pustolovski park, kanjoning. Poleg vseh dejavnosti, pa obiskovalcem omogočajo tudi možnost namestitve.

»Narava navdihuje, mi vodimo!«

Filip je že v samem začetku povedal, da je v preteklosti že izrazil željo za sodelovanje s podjetjem SENG za uporabo akumulacijskega jezera MHE Plužna za namene izvajanja začetniškega tečaja kajaka za otroke, vendar je bil zavrnjen. Sam je namreč prepričan, da je lokacija do sedaj še neodkrit biser, katerega bi bilo nujno potrebno izkoristiti, saj bi lahko le na ta način razširili lokacijsko ponudbo te regije.

Sam je pa pri izgradnji wakeboard parka nekoliko skeptičen. Po njegovih besedah, je jezero premajhno, ter bolj primerno za veslanje – nizke hitrosti. Nekoliko dvomi tudi v temperaturo vode, za katero pravi, da je v povprečju 5,4 stopinje Celzija. Po tem ko sem mu pojasnila, da bi to obrnili v naš prid, se je strinjal, da bi lahko primerna oprema s primerno zgodbo, omogočila uspeh. V primeru uresničitve ideje, se strinja tudi za vsakršno možno povezovanje kot tudi nadaljnje informacije, saj je prepričan, da se le na ta način lahko dolgotrajno uspe.

Priloga 8: Pogovor z Goranom Kavsom, direktorjem podjetja Soča Rafting d.o.o.

Začetki delovanja Soča rafting centra sega daleč v leto 1989, ko se je zgodba o uspehu šele začela pisati. Center se nahaja v sami bližini Bovca, 200 metrov od znane bovške cerkve. Direktor Goran Kavš pove (kar je mogoče zaznati tudi na sami spletni strani podjetja), da imajo program aktivnosti razdeljen na zimo in poletje. To jim omogoča, da se življenje v Soški dolini nikoli ne ustavi in neprestano medse vabi nove ljudi. V ponudbo poletnih aktivnosti spadajo zipline, rafting, kanjoning, kajak, hydrospeed, kanu, mountainbike, team building za raznovrstne skupine, kakor tudi paketi raznih doživetij, kjer je mogoče zakupiti več različnih aktivnosti. V zimskem paketu pa Soča rafting ponuja zipline, šolo smučanja, sankanja, izposoje in servisa smuči in krpljanja.

Po pogovoru z direktorjem, sem pri njem takoj zaznala pozitivno naravnost do našega predloga. Ideja se mu v začetni, teoretični verziji zdi tudi izvedljiva. Čeprav tudi sam pove, da je vodotok Gljun najbolj mrzel na bovškem, to ni ovira. Omenil je tudi, da bi bil pri realni uresnitvi načrtanega projekta, pripravljen na sodelovanje. Glede na to, da se njihovo podjetje ukvarja z različnimi dejavnostmi, se Goranu na tej točki zdi najbolj smiselno sodelovanje glede izposoje neoprenskih oblačil. Omenil pa je tudi to, da je v primeru uresničitve ideje pripravljen tudi na druge oblike sodelovanja, saj verjame, da je to le stvar dobrega dogovora in zavedanja medsebojne pomoči ter razvoja turizma.

Priloga 9: Pogovor po telefonu z gospo Alido Rejec, kontaktno osebo iz SENG

V pogovoru z gospo sem opisala osnutek ideje wakeboard parka in uporabe okolice HE za namene kampa. Razložila sem prednosti – zelo priljubljen šport, sovpada s tipom adrenalinskega obiskovalca Bovca, omogoča nova delovna mesta v turizmu za lokalne prebivalce, dejavnosti ni v okoliški ponudbi in bi lahko obstoječi veliko dodala, ter tehnično - akumulacijsko jezero po velikosti in globini omogoča namestitvev konstrukcijskih stebrov in krožnega kabla, višina vodostaja ne vpliva na dejavnost. Predstavila sem, komu bi bila dejavnost namenjena; privabljala bi tako turiste, športnike, ki iščejo možnost za wakeanje, družine (kemp + otroci se učijo wakeanja), ali otroške kolonije.

Gospa se je ideja zdela zanimiva z vidika edinstvene ponudbe in povezavo HSE z bovškim turizmom, zadrževanja obiskovalcev v regiji (kampiranje), ter možnosti otroških kolonij. Zdelo se ji je izvedljivo tudi iz vidika tega, da konstrukcija in dejavnost nista odvisni od vodostaja jezera.

Po njenem mnenju so mogoče oziroma izvedljive adaptacije okoli varnosti za zadrževanje ljudi ob in v vodi, ter da bi se lahko jezero uporabljalo nek določen čas skozi poletno sezono, izven deževnih obdobj – vendar bi potrebovala dodatne informacije s strani tehničnega osebja. Potrdila je, da je okolica hidroelektrarne last HSE – torej bi okoliško ravnico lahko preoblikovali v kamp.

V prvem pogovoru smo ge. Alidi Rejec iz SENG navedli vprašanja, na katera smo iskali odgovore:

> kako je z uporabo počitniških hišk - bi se dalo katere prostore uporabiti za drug namen? Trenutno so prostori seveda zasedeni, vendar bi se verjetno brez težav katerega dalo preoblikovati za namene shrambe opreme.

> kakšni so vsi možni vzroki za reguliranje vodostaja - ali med poletjem obstaja kakšna nepredvidljiva situacija, ki bi pomenila, da ljudje ne smejo iti v vodo?

Potrebno se je zavedati, da vodostaj niha iz večih razlogov, če pa to ne vpliva na konstrukcijo wakeparka, z idejo ne bi smelo biti težav. Dovodni in odvodni kanal sta regulirana, tako da večji nalivi ne predstavljajo večje spremembe obnašanja jezera, vodostaj pa je odvisen od vremena.

> kako zahtevne bi bile adaptacije za varno zadrževanje v vodi, če to sedaj ni?

Na dovodnem in odvodnem kanalu ob stiku z jezerom so nastavljene grobe rešetke. Sklepam, da bi v primeru adaptacije za zadrževanje ljudi v jezeru bila potrebna namestitvev

gostejših rešetk, ter jasna označitev, da ljudje ne plavajo blizu. Ne vidim pa nobene hujše ovire glede zadrževanja v vodi. Potrebno bi bilo spisati splošna pravila zadrževanja ob in v jezeru. Sicer na jezeru potekajo redna vzdrževalna dela (zaradi naravnega nabiranja mulja), ki jih običajno izvajamo na cca 5 let ali več. Zadrževanje ljudi v vodi bi verjetno vplivalo na samo obnašanje vsedanje mulja, o posledicah je težko govoriti, bi se pa vzdrževalna dela v tem primeru izvajala pogosteje.

> V katerem delu sezone bi bila možna uporaba jezera?

Zadeva bi potrebovala več premisleka, načeloma bi bilo izvedljivo med majem in septembrom.

Priloga 10: Stroški za finančno analizo

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	FINANČNA ANALIZA													
2						enota								
3														
4					183 dni									
5					1464 h									
6					8.6 €									
7					0.08 kW/h			neobdavčena cena za industrijske namene (vir: Finance,2017)						
8					32			vir lastnih izračunov na podlagi več scenarijev						
9					3									
10					5000 €									
11					500000 €									
12					20 let									
13					25000									
14														
15														
16					37771.2		Prihodki po različnih scenarijih							
17					25000		62.158 €	115.583 €	113.460 €	62.158 €	41.431 €			
18					5000									
19					67771.2									
20														
21							47.812 €	45.689 €	-5.613 €	-26.340 €				

Priloga 11: Podatki za izračun točke preloma - wakepark

OCENJEVANJE BREAKEVEN POINTA > za izračun uporabljeno nakupno razmerje različnih kart iz "dober scenarij"											
skupni stroški											
ali prihodki potrebni za BEP:	67888.32										
	1 ura	2uri	4ure	1dan	1teden	sezona	50 štartov	Kpl oprema	ZBIRNA VRSTICA	enota	
cena storitve	12	16	20	25	110	190	30	5	51	110	AVG P
dnevna prodaja kom.	10	4	4	1	0.3	0.7	4	15	39	kom	39=100% dnevne prodaje
prodanih kart na sezono	1830	732	732	183	54.9	128.1	732	2745	7137	kom	
prihodek na sezono	21960	11712	14640	4575	6039	24339	21960	13725	118950	€	
Product mix	25.64%	10.26%	10.26%	2.56%	0.77%	1.79%	10.26%	38.46%	100.00%	%	
VC/enoto	0.1	0.15	0.2	0.45	1.5	7	0.3	0.2		€	
VC/sezono	183	109.8	146.4	82.35	82.35	896.7	219.6	549	2269.2	€	skupni VC
FC deljeni po posl. Učinkh	17407.26	6962.905	6962.9046	1740.72615	522.217846	1218.508308	6962.905	26110.89231	67888.32	€	skupni FC
FC/enoto	9.512165	9.512165	9.5121648	9.51216478	9.51216478	9.512164775	9.512165	9.512164775		€	
EBIT na proizvod	4369.738	4639.295	7530.6954	2751.92385	5434.43215	22223.79169	14777.5	-12934.89231	48792.48	€	DOBIČEK/sezono ob danem obisku
contribution margin/unit	11.9	15.85	19.8	24.55	108.5	183	29.7	4.8			
weighted avg price	3.076923	1.641026	2.0512821	0.64102564	0.84615385	3.41025641	3.076923	1.923076923	16.66666667		
weighted avg cost	0.025641	0.015385	0.0205128	0.01153846	0.01153846	0.125641026	0.030769	0.076923077	0.317948718		
wghd avg contribution margin									16.34871795		
Skupni FC									67888.32		
Breakeven in total units									4152.516437		
BEP pri x.proizv	1064.748	425.8991	425.89912	106.47478	31.9424341	74.5323463	425.8991	1597.121706	4152.516437		
Revenue	69208.61										
VC	106.4748										
Contribution margin	69102.13										
FC	67888.32										

Priloga 12: Podatki za finančno analizo – kamp

* Število nočitev obteženih glede na število prihodov turistov v Bovec po mesecih v obratovalni sezoni						
** Potrebno število nočitev, da dosežemo BEP						
Razdelitev prihodov turistov v občini Bovec po mesecih (vir Stat.si, 2017)						
	MAJ	JUNIJ	JULIJ	AVGUST	SEPTEMBER	
	6343		8053	24377	31878	13148
						83799
% Prihodc	7,57%		9,61%	29,09%	38,04%	15,69%
% prihodov nizka sezona						32,87%
% prihodov visoka sezona						67,13%
Pregled fiksnih stroškov				Začetna investicija		
Ostali stroški			5000	10x Bivak 3 os.		3500
Plače (bruto)			13500	15x Bivak 2 os.		4500
Letni znesek am.			2160	2x Sanitarni bivak		6600
Skupaj FC			20660	Ostali stroški montaže		7000
				SKUPAJ		21600
				Amort. Doba =		10 let
				Letni znesek am.=		2160