

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
**POSLOVNI NAČRT PODJETJA
EXTREME SLOVENIA d.o.o.**

Ljubljana, november 2003

ALEŠ IPAVEC

IZJAVA

Študent Aleš Ipavec izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Aleša Vahčiča in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 19.11.2003.

Podpis:
Aleš Ipavec

KAZALO

UVOD	1
1. Panoga, podjetje, proizvodi in storitve	2
1.1 Panoga.....	2
1.2 Podjetje	2
1.3 Storitve.....	3
1.4 Strategija vstopa in rasti.....	4
2 Tržna raziskava in analiza	5
2.1 Kupci	5
2.2 Obseg trga in težnje.....	6
2.3 Konkurenca	6
2.4 Sprotno ocenjevanje trga.....	6
3 Ekonomika poslovanja podjetja	7
3.1 Financiranje z lastnimi sredstvi	9
3.1.1 Bruto dobiček in operativni dobiček.....	9
3.1.2 Dobičkovni potencial in trajnost dobičkov	10
3.1.3 Fiksni, variabilni in polvariabilni stroški.....	10
3.1.4 Število mesecev do točke preloma.....	11
3.1.5 Število mesecev do doseganja pozitivnega denarnega toka	11
3.2 Poslovni angeli.....	13
3.2.1 Klub poslovnih angelov v Sloveniji.....	14
3.2.2 Poslovni angel in podjetje Extreme Slovenia d.o.o.....	16
3.2.3 Bruto dobiček in operativni dobiček.....	17
3.2.4 Dobičkovni potencial in trajnost dobičkov	18
3.2.5 Fiksni, variabilni in polvariabilni stroški.....	18
3.2.6 Število mesecev do točke preloma.....	19
3.2.7 Število mesecev do doseganja pozitivnega denarnega toka	19
3.3 Extreme slovenia zgolj kot blagovna znamka.....	20
3.3.1 Bruto dobiček in operativni dobiček.....	21
3.3.2 Dobičkovni potencial in trajnost dobičkov	22
3.3.3 Fiksni, variabilni in polvariabilni stroški.....	22
3.3.4 Število mesecev do točke preloma.....	23
3.3.5 Število mesecev do doseganja pozitivnega denarnega toka	23
4 Načrt trženja (marketinški načrt)	24
4.1 Celotna marketinška strategija.....	24
4.2 Določanje cen	25
4.3 Prodajna taktika	25
4.4 Distribucija.....	26
5 Načrti, oblikovanje (design) in razvoj	26
5.1 Status razvoja in prihodnje naloge.....	26
5.2 Težave in tveganja.....	27
5.3 Stroški	27
6 Proizvodni in izdelavni načrt	27
6.1 Proizvodni cikel	27
6.2 Geografska lokacija	28
6.3 Zgradbe in izboljšave	29
6.4 Strategija in plan	29
6.5 Pravne zahteve, dovoljenja in vprašanja okolja.....	29
7 Managerska ekipa in organizacija	30
7.1 Organizacija	30
7.2 Ključno vodilno osebje	30
7.3 Nagrajevanje managementa in lastništvo.....	31
7.4 Spodbude, navezava ljudi na podjetje, pogodbe o zaposlitvi	31
8 Splošni terminski plan	32
9 Kritična tveganja in problemi	32
10 Finančni načrt	33
10.1 Financiranje z lastnimi sredstvi.....	33
10.1.1 Predračun bilanc uspeha	33

10.1.2 Predračun bilanc finančnih in denarnih tokov	33
10.1.3 Predračun bilanc stanja.....	34
10.1.4 Nadzor stroškov	34
10.2 Poslovni angeli	34
10.2.1 Predračun bilanc uspeha	34
10.2.2 Predračun bilanc finančnih in denarnih tokov	35
10.2.3 Predračun bilanc stanja.....	35
10.2.4 Nadzor stroškov	35
10.3 Extreme slovenia zgolj kot blagovna znamka XS	36
10.3.1 Predračun bilanc uspeha	36
10.3.2 Predračun bilanc finančnih in denarnih tokov	36
10.3.3 Predračun bilanc stanja.....	36
10.3.4 Nadzor stroškov	36
SKLEP	37
LITERATURA	38
VIRI	39
PRILOGE	

UVOD

Aktivno preživljanje prostega časa postaja v svetu vse bolj priljubljeno, kar še posebej velja za ekstremne športe. Vzporedno z razmahom slednjih pa se je povečalo tudi število turističnih agencij. Slovenija seveda tukaj ni nobena izjema. Nasprotno, z vsemi naravnimi in kulturnimi znamenitostmi je pravi raj za tovrstne dejavnosti, seveda nič manj za podjetnike, ki prav tukaj vidijo vir zaslužka.

Ustanovitelj podjetja običajno ni sposoben sam financirati poslovnega podviga, zato je prisiljen poiskati zunanje vire sredstev, ki so v tej fazi razvoja podjetja najpogosteje lastniške narave. Če torej želi pridobiti sredstva, se mora odreči določenemu lastniškemu deležu, kar pa lahko vodi v izgubo neodvisnosti – enega od primarnih motivov, zaradi katerega je ustanovil lastno podjetje.

V diplomskem delu želim preučiti možnosti pridobitve začetnega kapitala za realizacijo poslovne ideje. Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. ima, glede na svoj relativno majhen začetni kapital ter srednje visoko donosnost kapitala, na razpolago tri različice financiranja začetnega kapitala. Financiranje z lastnimi sredstvi, s pomočjo poslovnega angela ter kot blagovna znamka XS v že obstoječi, uveljavljeni turistični agenciji.

Diplomsko delo je razdeljeno na več poglavij, ki se tudi običajno pojavljajo v poslovnih načrtih. Izjema sta poglavji o ekonomiki poslovanja (tretje poglavje) in finančnem načrtu (deseto poglavje). Te dve poglavji sem preučil z vidika vseh treh različic financiranja podjetja Extreme Slovenia d.o.o. ter nakazal učinke, ki jih ima vsaka od različic na poslovanje podjetja. Za vsako različico sem sestavil tudi bilanco stanja ter izkaz uspeha. V prvem poglavju sem predstavil podjetje samo, opredelil panogo v kateri bo delovalo in storitve, ki jih bo ponujalo, ter strategijo vstopa in rasti. V drugem poglavju sem naredil tržno raziskavo in analizo, v četrtem poglavju pa sem predstavil celoten marketinški načrt, ki je ključnega pomena za uveljavitev novoustanovljenega podjetja. Peto poglavje je namenjeno načrtu, dizajnu in razvoju, šesto poglavje pa proizvodnemu in izdelavnemu načrtu. V sedmem poglavju sem natančno opisal managersko ekipo ter organizacijo, v osmem poglavju pa splošni terminski plan. V devetem poglavju so nakazana kritična tveganja in problemi, sledi sklep.

1. PANOGA, PODJETJE, PROIZVODI IN STORITVE

1.1 PANOGA

Ko govorimo o turističnem gospodarstvu, to nikoli ne pomeni le ene gospodarske panoge. Za turistične štejemo vse tiste gospodarske dejavnosti, ki služijo turizmu kot enemu najbolj razširjenih pojavov sodobne družbe. Turistična potovanja in bivanje v drugih krajih so uveljavljen način preživljanja prostega časa. Turistično gospodarstvo to omogoča. Turistično gospodarstvo je zelo pomemben del turistične ponudbe: nudi prevoz, namestitve, prehrano in ostalo oskrbo ter rekreacijo in druge prostočasne aktivnosti. Turistična ponudba torej niso le lepa in privlačna narava, pokrajina, zgodovina in kultura. So tudi storitve.

Po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije se tako število prihodov kot število nočitev tujih turistov iz leta v leto povečuje, kar potrjuje dejstvo, da je perspektiva slovenskega turizma obetajoča (Statistični urad Republike Slovenije. [URL: http://www.stat.si/letopis_n.htm]). Vendar sama kvantiteta turizma ni najpomembnejši faktor pri razvoju te panoge, zato je za Slovenijo zelo pomembno, da v prihodnosti gradi na zaupanju turistov, predvsem pa pospeši razvoj kakovosti turističnih programov. Še posebej slednje je za vodstvo podjetja Extreme Slovenia d.o.o. primarnega pomena za njen obstoj in nadaljnji razvoj.

V Sloveniji je registriranih relativno veliko turističnih agencij, precej manjši oz. neznameniti pa je delež podjetij, ki s svojimi storitvami neposredno konkurirajo podjetju Extreme Slovenia d.o.o.

1.2 PODJETJE

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o., čigar glavna dejavnost bo organiziranje potovanj v Republiki Sloveniji predvsem za študente razvitih evropskih držav, bo registrirano junija 2004 kot družba z omejeno odgovornostjo, s sedežem v Novi Gorici (Razvojna agencija Sora. [URL: <http://www.ra-sora.si/nasvet1.htm>], 6.10.2003.). Gre za tipični primer receptivnega organizatorja potovanj, ki oblikuje pavšalne proizvode (angl. package tour) v državi, kjer je ustanovljen, trži pa jih na tujih trgih. V turizmu je pojem organizatorja potovanj opredeljen kot "oseba ali podjetje, ki iz posameznih turističnih storitev (transportnih storitev, storitev nastanitve itd.), kupljenih pri (lastnih ali tujih) proizvajalcih (transparentnih podjetjih, hotelih itd.) sestavlja nove samostojne proizvode (pavšalne proizvode) in jih posreduje potrošnikom preko posredniške mreže (lastne ali tuje) s pribitkom v svojem imenu in za svoj račun." (Mihalič, 1999, str. 7).

Že iz samega imena podjetja Extreme Slovenia d.o.o. izhaja, da bodo pavšalni proizvodi skupek zelo različnih, med seboj povezanih storitev na področju ekstremnega športa, ki se bodo izvajale na območju Republike Slovenije. Gre za

pionirski projekt na omenjeni destinaciji. Obstaja sicer ogromno ponudnikov takšnih in drugačnih športnih užitkov, ki pa svojo tržno nišo vidijo predvsem v dnevni oz. maksimalno v vikend ponudbi. Njihovi ciljni kupci prihajajo večinoma iz sosednjih držav, ki bi si svoje počitnice v Sloveniji radi popestrili z različnimi aktivnostmi, predvsem adrenalinskimi športi.

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. se je usmerilo predvsem na študentsko populacijo razvitih evropskih držav, z relativno visoko kupno močjo (v primerjavi s slovenskimi študenti), ki si želi aktivno preživljati svoje počitnice, spoznavati tuje dežele in njihove kulture, druženja s sovrstniki, zna uživati v lepotah narave, vse skupaj pa si rada začini z dobršno mero adrenalina. Vse to v vrhunski izvedbi izkušenih vodičev, predvsem pa po konkurenčnih cenah.

1.3 STORITVE

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. bo specializirano predvsem za večdnevne aranžmaje, ki bodo bazirali na ekstremnih športih in pa na predstavitvi naravnih lepot Slovenije. Pavšalni proizvodi se bodo med seboj razlikovali tako po dolžini trajanja kot tudi po vsebini. In sicer bodo naši paradni proizvodi trije, ki se bodo med seboj razlikovali predvsem po stopnji ekstremnosti, ostali proizvodi pa bodo večinoma tematsko obarvani.

1. Glavni trije pavšalni programi:

- *Turism (tedenski in dvotedenski)*

Proizvod bo namenjen predvsem tistim, ki si želijo aktivnega preživljanja počitnic, se naužiti lepot narave, ki jih Slovenija ponuja, spoznati geografske in kulturne znamenitosti Slovenije, se preizkusiti v različnih ekstremnih športih, ki pa jih običajno ne uvrščamo med nevarnejše.

- *Extreme (tedenski in dvotedenski)*

Za ta proizvod se bodo odločili predvsem tisti, ki jim proizvod Turism v osnovi sicer odgovarja, vendar se želijo preizkusiti v malce ekstremnejših športih, ki sicer niso za vsakogar, a so še vedno zelo varni.

- *Crazy (tedenski in dvotedenski)*

Proizvod Crazy bo namenjen največjim ljubiteljem ekstremnih športov. Ta proizvod bo temeljil predvsem na športnih aktivnostih, ki jih po svoji naravi uvrščamo med zelo ekstremne oz. izzivalne, vendar še vedno dovolj varne za množično izvajanje.

2. Tematski pavšalni proizvodi bodo desetdnevni, in kot že ime pove bodo tematsko obarvani, običajno glede na področje, kjer se bodo izvajali (glej prilogo 17).

Proizvodi bodo naslednji:

- Air bo vseboval predvsem ekstremne športe, ki se izvajajo v zraku,

- Water bo poln vodnih ekstremnih športov,
 - Survival bo temeljil večinoma na preživetju v naravi,
 - Mountains bo gorniško obarvan, predvsem pa kondicijsko zelo zahteven,
 - Cycling bo vseboval različne oblike kolesarjenja,
 - Horse ridding bo v ospredje postavil jahanje konj,
 - Climbing pa bo plezalce za nekaj dni priklenil v steno.
3. Posebni proizvodi bodo namenjeni vsem, ki si želijo poizkusiti še dodatne aktivnosti, ki jih v samih pavšalnih proizvodih ne bo. Sem bodo spadale aktivnosti, ki so po svoji naravi zelo ekstremne, a jih zaradi visokih stroškov izvedbe ne bomo vključili v same pavšalne proizvode, temveč jih bomo postavili kot opcijo.
4. Kupci bodo lahko izbirali med:
- poletom z reaktivnim letalom tipa Galeb,
 - poletom s helikopterjem,
 - poletom z ultra lahkim ali športnim letalom,
 - skokom z elastike iz izbrane lokacije,
 - vožnjo s tankom,
 - ...

Poleg različnih pavšalnih proizvodov, bo podjetje Extreme Slovenia d.o.o. postavljalo različne izzive, organiziralo različna tekmovanja in prireditve, ki bodo popestrila dogajanje v sami okolici prireditve, bo pa to tudi nekakšna promocija samega podjetja Extreme Slovenia d.o.o. Prireditve in tekmovanja bodo sledeča:

- planinska transverzala
- slovenski dvatisočaki
- kolesarska transverzala
- triatlon: smučanje, spust s kolesi in rafting (Kanin, meseca aprila)
- triatlonska štafeta: gorski tek, spust s padalom in veslanje s kajakom

Naši izkušeni animatorji in vodniki bodo poskrbeli, da bodo vsi naštetih pavšalni proizvodi, dodatne ekstremne aktivnosti, prireditve in tekmovanja poučni, polni iger, predvsem pa zabavni.

1.4 STRATEGIJA VSTOPA IN RASTI

Glede na to, da sorodna podjetja v Evropi že obstajajo, bo potrebno na začetku vložiti velik del sredstev v komuniciranje s potencialnimi kupci. Poudarek bo predvsem na oblikovalsko in idejno dovršenih katalogih, plakatih, letakih, predstavitvenih zgoščenkah in drugem propagandnem materialu. Drugi del komuniciranja s potencialnimi kupci bo v obliki osebnih predstavitev, s ciljem

pričarati vzdušje, kakršno bo vladalo med samim izvajanjem naših proizvodov. Predstavitve se bodo odvijale v študentskih kampusih (predvsem na fakultetah), na raznih športnih prireditvah in turističnih sejmi.

Vstopili bomo na trg mladinskega turizma in v vsaki posamezni državi poskusili doseči ciljni tržni delež, ki bi, gledano z finančnega vidika, omogočil odprtje predstavništva. Odprtja predstavništev so del razvojne strategije podjetja Extreme Slovenia d.o.o., ki bo preko njih z uvedbo novih blagovnih znamk, doseglo nove ciljne skupine.

Prednost podjetja Extreme Slovenia d.o.o. vidimo predvsem v konkurenčnih cenah, v primerjavi s konkurenco v razvitem zahodnem delu Evrope, kjer so stroški bistveno večji kot v Sloveniji, in pa izredno dobrem poznavanju študentskih navad, potreb in zahtev.

V prvem letu nameravamo prodati 960 pavšalnih proizvodov, vsako nadaljnje leto pa naj bi se prodana količina povečala za 315, kar znese v petem letu 2220 prodanih pavšalnih proizvodov. Poleg samega povečanja prodanih pavšalnih proizvodov pa nameravamo svojo rast graditi tudi na drugih področjih. Z uvedbo pavšalnega proizvoda Morje v tretjem letu načrtujemo svojo dejavnost razširiti na območje Republike Hrvaške, v četrtem letu nameravamo začeti z izgradnjo centralnega kampa z vsemi pripadajočimi objekti (trgovina, pub, bar, plezališče, šotori, igrišča, adrenalinski park, itd.), v petem letu bomo svojo dejavnost obogatili s trženjem verige kmečkih turizmov preko naših predstavništev v tujini, organiziranjem posebnih pavšalnih proizvodov za delovne skupine (Team building), izdelavo posebnih proizvodov za hotele in apartmaje, povezovanjem s podizvajalci in s tem oblikovanje grozdov na področju ekstremnega turizma, itd. Skratka, želimo postati pojem ekstremnega turizma v Sloveniji (na kar nam namiguje že samo ime podjetja Extreme Slovenia d.o.o.) ter svojo osnovno dejavnost povezati z ostalimi soodvisnimi dejavnostmi, predvsem z oblikovanjem grozdov z našimi poslovnimi partnerji.

2 TRŽNA RAZISKAVA IN ANALIZA

2.1 KUPCI

Našo glavno ciljno skupino bodo predstavljali študentje zahodnoevropskih univerz (na začetku predvsem Velike Britanije, Irske, Nemčije, Avstrije in Italije). Razlog je predvsem v dejstvu, da se je prav v tej starostni skupini povečalo povpraševanje po aktivnem preživljanju počitnic (vir: raziskava The office for national statistics). Če bolj natančno opredelimo našo ciljno skupino, gre za mladostnike stare med 18 in

25 let z relativno visoko kupno močjo (v primerjavi s slovenskimi študenti), željne adrenalina in zabave.

Z razširitvijo naših proizvodov v četrtem in petem letu bomo ciljali na delovne skupine, ki bodo v naših programih videli idealno priložnost za okrepitev medsebojnih vezi in s tem povečanje učinkovitosti pri timskem delu (angl. Team building), prav tako bodo postali naša ciljna skupina hoteli in apartmaji, ki bodo lahko lastno ponudbo dodatno obogatili z našimi proizvodi.

2.2 OBSEG TRGA IN TEŽNJE

Na podlagi raziskave, ki jo je opravila Pisarna za narodno statistiko v Veliki Britaniji, trenutno v naših ciljnih državah deluje več kot 200 fakultet in univerz na katerih skupno študira preko 2.mio študentov.

Glede na to, da se skoraj 40% ukvarja z ekstremnimi športi oz. si tega želi (glej prilogo 9), ocenjujemo, da je potencialni trg zelo velik in naj bi se v prihodnosti še povečal.

Na povečanje potencialnega trga sklepamo na podlagi vse večjega vpisa dijakov na fakultete in posledično tudi povečanega števila študentov. Veča se tudi popularnost aktivnega preživljanja počitnic in pa pretok prebivalstva med državami (trend odpiranja mej znotraj Evropske Unije), ki Slovenijo vse bolj "približujejo" ostalim razvitim državam zahodne Evrope.

2.3 KONKURENCA

Z ekstremnim turizmom se v zahodni Evropi ukvarja kar precejšnje število podjetij, ki pa ne bodo predstavljale bistvene konkurence našemu podjetju Extreme Slovenia d.o.o. Gre bodisi za podjetja, ki nudijo samo dnevne oz. tridnevne proizvode (takšnih je samo v Sloveniji preko 10), bodisi delujejo na geografskih območjih, ki niso neposredno primerljivi s Slovenijo.

Prednost podjetja Extreme Slovenia d.o.o. bo tako že v samih pavšalnih proizvodih, ki bodo poleg golih ekstremnih športov kupcu nudili tudi zabavo, druženje in spoznavanje naravnih in kulturnih znamenitosti Slovenije. Prav tako bo imelo podjetje Extreme Slovenia d.o.o. stroškovno prednost, saj je standard v Sloveniji precej slabši kot v državah razvitega Zahoda, kar se bo odražalo v konkurenčnejših cenah v primerjavi s podjetji, ki delujejo v razvitejših državah.

2.4 SPROTNO OCENJEVANJE TRGA

Eden od ciljev podjetja Extreme Slovenia d.o.o. bo kako čim boljše zadovoljiti kupca. Ker pa se potrebe in želje kupcev stalno spreminjajo, je ključnega pomena za podjetje, da te potrebe in želje zadovolji tako, da tem spremembam sledi. Tako

bomo v našem podjetju preko anonimnih anket, ki jih bo na samem koncu potovanja izpolnil sleherni kupec, spremljali želje, potrebe in pripombe naših kupcev. Seveda bomo njihova mnenja analizirali in na podlagi analiz sprejeli načrte dela za prihodnost.

3 EKONOMIKA POSLOVANJA PODJETJA

Eden ključnih problemov podjetniškega začetka oziroma zagona novega podjetja je prav gotovo pomanjkanje kapitala (Obrtna zbornica Slovenije. [URL: http://www.ozs.si/obrtnik/rubrike/2003-01/denar_trg5.htm], 30.9.2003.). Običajno podjetnik prešteje svoje prihranke - nekaj mu morda lahko posodijo še sorodniki in prijatelji - in začetni kapital je ponavadi zagotovljen. Višina potrebnega začetnega kapitala je od panoge do panoge različna, zato je težko posploševati, ali je za začetek novega podjetja potrebnih 1 mio SIT, 10 mio SIT, 100 mio SIT ali celo več. Začetni kapital podjetja Extreme Slovenia d.o.o. bo znašal približno 15 mio SIT. Do te številke smo prišli na podlagi analiziranja prvega leta poslovanja podjetja, vključno z nabavo potrebnih poslovnih sredstev. Naša želja je, da se vsaj prvo poslovno leto ne zadolžujemo, saj se zavedamo težav novoustanovljenih podjetij pri iskanju premostitvenih kreditov in ostalih finančnih sredstev.

V osnovi lahko vire financiranja razdelimo na dolžniške in lastniške (Žugelj et al., 2001, str. 28). Viri lastniškega financiranja so lastna sredstva podjetnika in sredstva drugih sovlagateljev, ki so lahko v podjetje vložena v obliki kapitalskih deležev ali pa v obliki delnic. Vlagatelju kapitala dajejo pravico do lastništva podjetja. Na drugi strani gre pri dolžniškem financiranju zgolj za izposojanje kapitala od pravnih ali fizičnih oseb – gre za t. i. dolžniško-upniško razmerje.

Za naše podjetje, ravno tako pa tudi za večino novoustanovljenih podjetij, je v začetni fazi vsekakor primernejši lastniški vir financiranja, saj je podjetje pri tej obliki virov sredstev poleg samih sredstev deležno tudi različnih storitev, ki so za novoustanovljeno podjetje neprecenljive vrednosti.

Običajno imajo novoustanovljena podjetja različne možnosti pri pridobivanju začetnega kapitala. Najobičajnejše pa so naslednje:

- tvegani kapital,
 - skladi tveganega kapitala,
 - poslovni angeli (ena izmed oblik neformalnega tveganega kapitala),
- državna podpora financiranja malih in srednjih podjetij ter
- podjetniški inkubatorji.

Naštete možnosti pridobivanja začetnega kapitala pa niso primerne za vse vrste podjetij. Katere oblika je najprimernejša za določeno podjetje je odvisno predvsem od:

- višine začetnega kapitala, ki ga podjetje potrebuje za svoj zagon,
- panoge v kateri bo novoustanovljeno podjetje delovalo ter
- pričakovane donosnosti kapitala podjetja.

Sklad tveganega kapitala je finančni posrednik in kot tak organizira prenos sredstev od dobaviteljev kapitala do njegovih uporabnikov. Natančneje, sklad tveganega kapitala zbira sredstva, jih vlaga v podjetja, nadzoruje delovanje podjetij in vrača nagrado dobaviteljem sredstev.

Ta proces vključuje tri "akterje" (Jerome S. Osteryoung et al., B.I., str. 337):

- Prvi je investitor, ki investira v sklad tveganega kapitala. Ta investitor je navadno bogat posameznik ali pa finančna organizacija.
- Drugi je sklad tveganega kapitala, ki deluje kot manager investitorjevih sredstev.
- Tretji akter je podjetje, ki potrebuje sredstva za svojo rast.

Večina skladov tveganega kapitala je strukturiranih v obliki omejenih partnerstev, v katerih management podjetja deluje kot glavni partner in investitorji delujejo kot omejeni partnerji. Večina partnerstev ima življenjsko dobo od pet do sedem let.

Pomemben vir za rastoča podjetja so tudi državne oblike pomoči (Marolt, 2002, str. 16). Država nudi različne oblike pomoči. Lahko daje posojila, državna poročstva, nepovratna darilna sredstva, kot so subvencije obrestne mere, izvozne spodbude, sredstva za razvoj proizvoda in raziskave, financira obstoj razvojnih institucij, kot so tehnološki centri in inkubatorji. Čestokrat država tudi ustanavlja sklade tveganega kapitala, najpogosteje pa srečamo denar, ki koristi malim in rastočim podjetjem, v programih zaposlovanja in usposabljanja (Tajnikar, 2000, str. 347).

V vseh teh primerih naj bi država nudila sredstva po načelih, ki so konkurenčna drugim investitorjem. Tako v primeru posojil zahteva nižje obrestne mere, v primeru daril in subvencij pa poskuša zniževati obrestne mere in stroške financiranja, ko podjetniki nastopajo na finančnih trgih. Pogosto z državnimi poročstvi poizkuša prevzeti del tveganja pri financiranju malega gospodarstva. Najpogosteje pa ustvarja določene institucije, ki so del ugodnega okolja za razvoj malega podjetništva – tehnološki parki, obrtne in podjetniške cone, podjetniški inkubatorji,... (Podvršnik, 2000, str. 349).

Podjetniški inkubator je neke vrste valilnik novih podjetij in je organizacija v katere okrilju naj bi novoustanovljena podjetja preživela najtežje začetne trenutke vključevanja v podjetniško sfero. Vsako življenje na začetku zahteva povečano pozornost in skrb in to velja tudi za podjetja, ki so najbolj ranljiva prav v prvem obdobju po ustanovitvi. Od vsakega posameznega primera je odvisno koliko časa

je potrebna posebna skrb in koliko časa je potrebno, da se posamezno podjetje postavi na lastne noge in se poda v poslovni svet brez podpore inkubatorja (Pohleven, 2000, str. 243).

Vse tri omenjene različice financiranja začetnega kapitala pa so primerne za večja podjetja, kar Podjetje Extreme Slovenia d.o.o., s svojim ustanovitvenim kapitalom v vrednosti 15 mio SIT ter samo dvema zaposlenima, zagotovo ni. Glede na omenjeno, ima podjetje pri pridobitvi začetnega kapitala na voljo naslednje tri različice:

1. različica: *Financiranje z lastnimi sredstvi*
2. različica: *Pridobitev sredstev s pomočjo poslovnega angela*
3. različica: *Extreme Slovenia zgolj kot blagovna znamka XS*

Ker je ekonomika poslovanja odvisna od načina financiranja začetnega kapitala, jo bom opisal za vsako od treh različic posebej. Financiranje z lastnimi sredstvi smatram kot temeljni način in sem ga zato tudi podrobno obdelal. Pri ostalih dveh različicah pa sem na kratko povzel bistvene ugotovitve, poudaril pa sem spremembe, ki pri tem nastanejo in bistveno vplivajo na uspešnost poslovanja podjetja.

3.1 FINANCIRANJE Z LASTNIMI SREDSTVI

Pridobitev začetnega kapitala iz lastnih sredstev pomeni, da sredstva, ki jih podjetniki potrebujejo za začetek delovanja podjetja priskrbijo podjetniki sami. Običajno gre za denar v najrazličnejših oblikah, premičnine in nepremičnine podjetnikov ter različne oblike prejetih posojil. Ekonomiko podjetja v primeru, da se odločimo za omenjeno obliko financiranja sem prikazal v različnih analizah poslovanja, bilanci stanja in izkazu uspeha za prvih pet let poslovanja podjetja.

Kljub temu, da sta preostale dve različici (poslovni angeli ter Extreme Slovenia kot blagovna znamka XS) zagotovitve začetnega kapitala z ekonomskega vidika primernejši, pa smatram ta način financiranja podjetja Extreme Slovenia d.o.o. kot najbolj realen in zato najverjetnejši pri realizaciji poslovne ideje. Pri komentiranju ostalih postavk poslovnega načrta sem se zato opiral na ugotovitve, ki sledijo iz te različice financiranja začetnega kapitala.

3.1.1 BRUTO DOBIČEK IN OPERATIVNI DOBIČEK

Bruto dobiček se iz leta v leto povečuje, kar je posledica večanja količine prodanih proizvodov in pa stroškovne učinkovitosti. Cene pavšalnih proizvodov se letno povečujejo le s stopnjo rasti tečaja evra, prav tako pa smo upoštevali različne stopnje rasti pri stroških (pri stroških hrane in pijače ter stroških honorarnih delavcev smo upoštevali stopnjo rasti cen življenjskih potrebščin, pri stroških prevoza rast cen goriva, pri stroških nočitev in uprave pa rast tečaja evra).

Enakomerna rast cen in stroškov se odraža v prav tako enakomerni rasti bruto dobička.

Operativni dobiček oz. dobiček iz poslovanja je sicer prvi dve leti poslovanja negativen, a se od tretjega leta dalje degresivno povečuje, kar je posledica velikih investicij v četrtem in petem letu. Je pa operativni dobiček manjši od bruto dobička za stroške prodaje (promocijski material, organizatorji in predstavitve) in stroške uprave (najemnina, telefon, elektrika in voda, ogrevanje, komunalne storitve, reprezentanca, računovodske storitve, pisarniški material, plače in honorarji).

Tabela 1: Bruto in čisti dobiček podjetje Extreme Slovenia d.o.o. za prvih pet let poslovanja, (podatki so v 1000 SIT).

LETO	1.	2.	3.	4.	5.
BRUTO DOBIČEK	16.684	23.841	31.260	37.891	43.918
ČISTI DOBIČEK	-7.952	-3.093	1.978	9.069	12.813

Vir: Tabela 3.

3.1.2 DOBIČKOVNI POTENCIAL IN TRAJNOST DOBIČKOV

Čisti dobiček se pojavi v tretjem letu, kar je posledica relativno velikih začetnih stroškov, ki pa z ekonomijo obsega hitro padajo. To se odraža v povečevanju dobička oz. zmanjševanju izgube. Glede na to, da se prodana količina proizvodov enakomerno povečuje v vseh prvih petih letih in da je povečevanje cen usklajeno s povečevanjem stroškov, je rast dobička dokaj enakomerna. Trajnost dobička bo zagotovljena predvsem z zniževanjem stroškov na enoto, kar bo posledica povečane produktivnosti, ekonomije obsega in pa boljšega pogajalskega izhodišča glede cen pri naših podizvajalcih (velika količina pripeljanih gostov). Največja ovira za vstop potencialnih konkurentov bo predvsem na kvaliteti temelječa, predvsem pa skrbno načrtovana blagovna znamka, konkurenčno postavljene cene in relativno velik tržni delež.

3.1.3 FIKSNI, VARIABILNI IN POLVARIABILNI STROŠKI

Pretežen delež stroškov podjetja Extreme Slovenia d.o.o. predstavljajo variabilni stroški. To je posledica dejstva, da za svoje delovanje potrebujemo zelo malo stalnih sredstev (kar se odraža v nizkih amortizacijskih stroških) in samo dva redno zaposlena delavca.

Sicer pa fiksni stroški predstavljajo le slabih 30 %, od tega največ stroški uprave 15,9 %. Poleg stroškov uprave so glavni fiksni stroški še:

- amortizacija (linearna metoda):
 - računalniška oprema (3 leta),
 - pisarniška oprema (5 let),

- oprema za kamp (5 let),
- oprema za zaposlene (3 leta),
- kamp – investicija v 4. letu (10 let),
- soinvesticije v 5. letu (10 let).
- operativni leasing za kombi,
- stroški prodaje.

Kot že rečeno predstavljajo variabilni stroški daleč največji delež med stroški, in sicer dobrih 70 % vseh stroškov. Glavni med njimi so:

- stroški materiala:
 - stroški hrane in pijače
- stroški zunanjih storitev:
 - stroški transporta
 - stroški nočitev
 - strošek podizvajalčevih storitev
- stroški neposrednega dela:

Podrobna razčlenitev stroškov je predstavljena v prilogi 1, občutljivost ciljnih spremenljivk na povečanje variabilnih stroškov pa v prilogi 3.

3.1.4 ŠTEVILO MESECEV DO TOČKE PRELOMA

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. bo svojo točko preloma doseglo v mesecu juniju. Pri izračunu točke preloma smo uporabili modificirano časovno metodo, kar pomeni, da smo med seboj primerjali vse prihodke in vse odhodke, ki jih ima podjetje v posameznem mesecu. V spodnji tabeli so prikazani podatki iz katerih smo izračunali točko preloma, grafičen prikaz pa je prikazan v prilogi 4.

Tabela 2: Prihodki in odhodki za podjetje Extreme Slovenia d.o.o. za prvo leto, (podatki so v 1000 SIT).

Mesec	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AVG	SEP	OKT
Prihodki	24	19	7	0	2208	4823	9594	16924	24678	19219	13285	4844
Odhodki	4115	1965	2569	1965	3369	5547	9595	16300	22183	17626	12624	5547

Vir: Tabela 3.

3.1.5 ŠTEVILO MESECEV DO DOSEGANJA POZITIVNEGA DENARNEGA TOKA

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. bo doseglo pozitivni denarni tok po sedmih mesecih delovanja, to je meseca maja. Takrat bo vsota prilivov na transakcijskem računu (v nadaljevanju TRR) prvič večja od vsote odlivov. Razlog za šestmesečni negativni saldo denarnega toka je predvsem v visokih izdatkih za tržno

komuniciranje in nizkih prilivih v prvih šestih mesecih poslovanja, ko je tako imenovana mrtva sezona na področju ekstremnih športov.

Stanje na TRR bo približno enako povprečnim stroškom poslovanja, ki pa znašajo za:

- 1. leto: 2.275 SIT
- 2. leto: 2.467 SIT
- 3. leto: 2.663 SIT
- 4. leto: 2.624 SIT
- 5. leto: 2.814 SIT

Višino sredstev na TRR-ju bomo uravnavali s kratkoročnimi in dolgoročnimi naložbami ter kratkoročnimi in dolgoročnimi krediti, ki pa jih v prvih petih letih ne nameravamo najeti, saj je podjetje zaradi sistema vnaprejšnjega plačevanja naših storitev vseh pet let likvidno brez pomoči tujih sredstev.

Tabela 3: Bilanca stanja za podjetje Extreme Slovenia d.o.o. v primeru zagotovitve zagonskega kapitala iz lastnih sredstev podjetnika, (podatki so v 1000 SIT).

PROJEKCIJE 2004 EXTREME SLOVENIA d.o.o.	Mesec												Leto					
	ČASOVNA TOČKA: 0																	
	OBDOBJE: -1																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	I	II	III	IV	V	
BILANCE																		
BILANCA STANJA																		
SREDSTVA	15000	10909	8962	6400	4434	3560	3285	3934	5527	9309	10115	9928	7951	7951	5778	9641	18824	31261
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	0	8954	6893	4454	2773	2551	2491	2430	3370	7310	8049	7689	5729	5729	3397	7130	16179	28454
NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	49	48	48	47	46	45	44	43	43	42	41	40	40	30	20	10	0
OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	0	2743	2684	2624	2565	2505	2446	2386	2327	2267	2208	2148	2089	2089	1567	1110	10169	22154
FINANČNE NALOŽBE	0	5000	4000	1500	0	0	0	0	1000	5000	5800	5500	3600	3600	1800	6000	6000	6300
TERJATVE IZ POSLOVANJA	0	1162	161	282	161	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DENAR	15000	1954	2069	1946	1662	1008	795	1504	2157	1999	2066	2239	2222	2222	2381	2511	2645	2807
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	15000	10909	8962	6400	4434	3560	3285	3934	5527	9309	10115	9928	7951	7951	5778	9641	18824	31261
KAPITAL	15000	10909	8962	6400	4434	3273	2548	2546	3169	5664	7257	7917	7213	7213	4248	6805	15727	27938
OSNOVNI KAPITAL	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-4091	-6038	-8600	-10566	-11727	-12452	-12454	-11831	-9336	-7743	-7083	-7787	-7787	-10752	-8195	727	12938
DOLG	0	0	0	0	0	287	738	1389	2358	3645	2858	2011	738	738	1530	2836	3097	3323
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	0	0	0	0	0	287	738	1389	2358	3645	2858	2011	738	738	1530	2836	3097	3323
IZKAZ USPEHA																		
PRIHODKI POSLOVANJA	0	0	0	0	2208	4823	9594	16919	24651	19188	13255	4823	9546	131380	169368	209518	251924	
PROIZVAJALNI STROŠKI	240	240	240	240	1947	4001	7815	13571	19690	15390	10677	4001	78052	106759	137346	169914	204571	
AMORTIZACIJA	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	724	780	763	1713	3435	
KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE	-300	-300	-300	-300	200	762	1719	3287	4901	3737	2518	762	16684	23841	31260	37891	43918	
STROŠKI PRODAJE	2550	400	1004	400	97	221	455	1404	1168	911	622	221	9453	10897	12342	13787	15232	
STROŠKI UPRAVE	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	15184	16037	16940	15034	15873	
DOBIČEK IZ POSLOVANJA	-4116	-1966	-2569	-1966	-1162	-725	-2	618	2468	1562	630	-725	-7952	-3093	1978	9069	12813	
PRIHODKI FINANCIRANJA	24	19	7	0	0	0	0	5	27	31	30	21	165	128	1392	1392	1413	
ODHODKI FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA	-4091	-1946	-2562	-1966	-1162	-725	-2	623	2495	1593	660	-704	-7787	-2965	3370	10461	14226	
IZREDNI PRIHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IZREDNI ODHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DOBIČEK PRED DAVKI	-4091	-1946	-2562	-1966	-1162	-725	-2	623	2495	1593	660	-704	-7787	-2965	3370	10461	14226	
DAVEK NA DOBIČEK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	813	1539	2016	
ČISTI DOBIČEK	-4091	-1946	-2562	-1966	-1162	-725	-2	623	2495	1593	660	-704	-7787	-2965	2557	8922	12211	
IZKAZ FINANČNIH TOKOV																		
DENAR KONEC OBDOBJA	15000	1954	2069	1946	1662	1008	795	1504	2157	1999	2066	2239	2222	2222	2381	2511	2645	2807
ČISTI DOBIČEK	-4091	-1946	-2562	-1966	-1162	-725	-2	623	2495	1593	660	-704	-7787	-2965	2557	8922	12211	
AMORTIZACIJA	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	724	780	763	1713	3435	
POVEČANJE DOLGA	0	0	0	0	287	451	651	970	1287	-786	-847	-1274	738	793	1305	261	226	
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARJA)	9014	-2001	-2379	-1621	-161	0	0	1000	4000	800	-300	-1900	6453	-1552	4496	10763	15710	
DENARNI TOK	-13046	115	-123	-285	-653	-214	709	653	-158	67	173	-17	-12778	159	130	134	162	

Vir: Lastna obdelava podatkov.

3.2 POSLOVNI ANGELI

Neformalni investitorji so praviloma bogati posamezniki, ki financirajo predvsem mala in srednje velika podjetja ter so pripravljeni pomagati ne samo z denarjem, temveč tudi z nasveti. Skupaj s podjetniki razvijajo ideje, poslovne načrte, navezujejo stike s pomembnimi poslovnimi partnerji ter svetujejo v strateških vprašanjih. So eden najpomembnejših virov financiranja podjetja v zgodnji fazi rasti in razvoja.

Pogosto za te vlagatelje v literaturi, zlasti starejši, zasledimo termin poslovni angeli. Vendar se v določenih kategorizacijah neformalnih investitorjev izraz poslovni angeli nanaša le na manjšo skupino znotraj celotne populacije neformalnih vlagateljev, ki pa je z vidika podjetja Extreme Slovenia d.o.o. najbolj zanimiva, zato se bom v nadaljevanju svojega dela omejil le na slednje.

Ponavadi se za vstop med poslovne angele odločajo uspešni poslovneži, upokojeni managerji ali pa podjetniki, ki se nočejo več vsak dan ukvarjati z vodenjem podjetja (Vouk, 2001, str. 56). Vsi imajo denar in izkušnje, s katerim lahko pomagajo zainteresiranim podjetjem. Običajno si perspektivno podjetje izberejo kar v svoji okolici, da se lahko v njem brez težav nekajkrat na teden oglasijo in spremljajo, kaj se v njem dogaja. Nič nenavadnega ni, če v podjetju prevzamejo kako poslovno funkcijo, vendar pa se običajno ne odločajo za nakup večjega ali celo stoddotnega deleža. Neformalni tvegani kapital je »potrpežljiv« denar. Donosi imajo obliko dolgoročnih kapitalskih donosov, ki se realizirajo po daljšem časovnem obdobju, v katerem ima investicija malo ali nobene likvidnosti oziroma tržne vrednosti (Bajec, 1998, str. 90).

Povprečna pričakovanja glede trajanja investicij so pet do sedem let. Konkretno sem pri simulacijah uspešnosti poslovanja podjetja Extreme Slovenia d.o.o. v primeru financiranja začetnega kapitala s strani poslovnega angela predvideval sedem letno trajanje investicije. Tveganje za poslovnega angela je veliko, saj se približno dve tretjini naložb izkažeta za zgrešeni (Urbanija, 2002, str. 57). Pri približno 34 odstotkih naložb je potrebno računati s popolno izgubo, 13 odstotkov naložb komaj doseže prag donosnosti, 17 odstotkov pa jih prinese skromen donos. Le 23 odstotkov naložb se izkaže za bisere, ki blestijo s 50- ali več odstotnim donosom. Za naše podjetje pričakujemo, da bo 20 odstotna donosnost dovolj privlačna za potencialne vlagatelje.

V praksi so se ljudje v tem poslu prikopali do formule, ki jo označujejo z 2-6-2: to pomeni, da sta običajno dve naložbi od desetih zelo uspešni, pri šestih je bilanca izravnana, dva projekta pa imata izgubo. Seveda je uspeh odvisen tudi od tega, ali v določeno idejo vložimo primerno vsoto. Projekt je lahko še tako dobro zamišljen,

toda če v pravem trenutku nima dovolj velike finančne podpore, lahko prav tako propade (Berdnik, Toni, 1999, str. 13).

Poleg finančnih nagrad so za poslovne angele pogosto celo pomembnejše neekonomske spodbude za vlaganje sredstev. Nekatere izmed njih odsevajo močan občutek socialne odgovornosti številnih vlagateljev, druge predstavljajo razne oblike »psihičnih« donosov, ki motivirajo posamezne investitorje (Bajec, 1998, str. 90). Ravno nefinančni motivi ločijo poslovne angele od skladov tveganega kapitala. Mednje sodi financiranje podjetij, ki lahko ustvarjajo delovna mesta v območjih z visoko brezposelnostjo, financiranje podjetij, ki razvijajo družbeno koristne tehnologije (npr. medicinske ali energetsko varčne tehnologije), podpiranje podjetij, ki prispevajo k urbani revitalizaciji kakšnega območja (podjetje Extreme Slovenia d.o.o. se bo sprva osredotočilo na severno-primorsko regijo, ki zagotovo potrebuje turistične agencije, ki so pripravljene revitalizirati močno zapostavljena območja severno-primorske regije), financiranje podjetij, ki so jih ustanovile ženske podjetnice (le-te so ponavadi v manjšini) in osebno zadovoljstvo, ki izvira iz pomoči podjetnikom, da zgradijo uspešna podjetja.

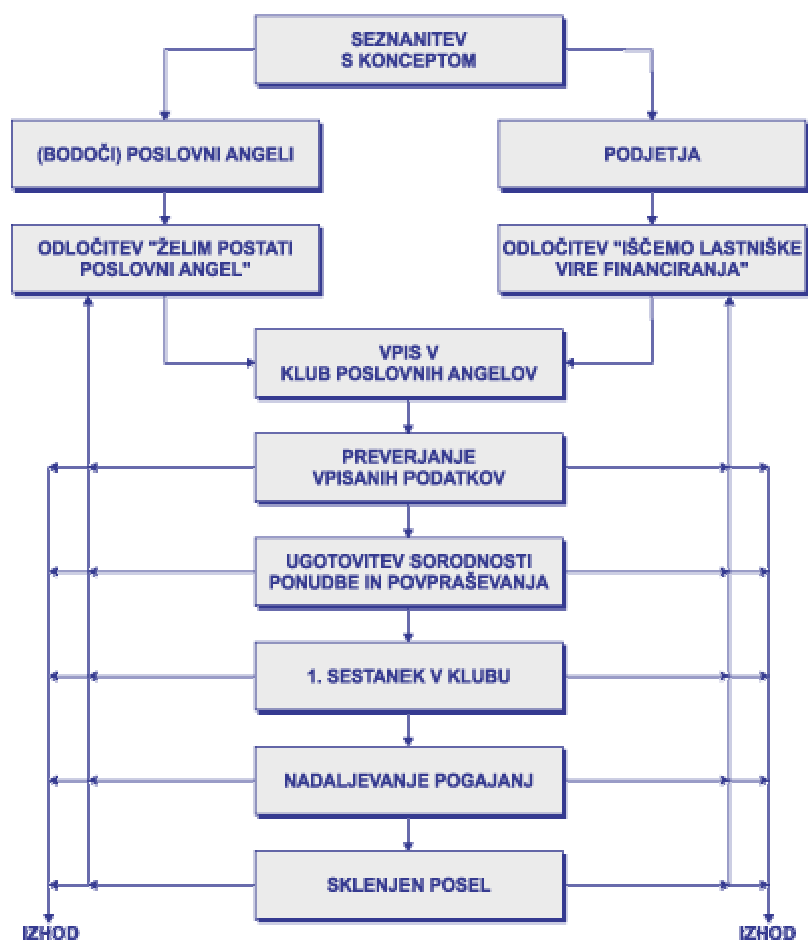
Na področju neformalnega tveganega kapitala v Sloveniji je bilo sicer že veliko napisanega, konkretnih raziskav pa je bilo narejenih le malo. Raziskava, ki je bila izvedena leta 1997, je prišla do zaključka, da neformalni tvegani kapital igra pomembno vlogo pri financiranju slovenskih podjetij (Bajec, 1997, str. 42). Podjetniki poslovne angele največkrat iščejo sami, vir informacij pa so predvsem poslovni partnerji in prijatelji. Denarni vložki v okviru raziskave so se gibali med tedanjimi 10.000 DEM in 600.000 DEM, v povprečju pa so znašali 156.000 DEM. Vloga poslovnih angelov v podjetju je naraščala z večanjem lastniškega deleža. Pogosto so želeli imeti določen vpliv na odločitve v podjetju in možnost aktivnega sodelovanja. Časovni horizont naložb je znašal 3 mesece do 2 leti. Dana raziskava je zajemala le 32 enot, zato so njene ugotovitve lahko le informativnega značaja. Raziskava je namreč nakazala prisotnost neformalnega tveganega kapitala v Sloveniji ter njegovo vlogo pri financiranju podjetij. Večina podjetnikov, vključenih v to raziskavo, je bila mnenja, da bi bilo v Sloveniji smiselno oblikovati neke vrste formalno oz. organizirano mrežo ponudnikov in iskalcev neformalnega tveganega kapitala. Odgovor na to željo bi lahko bil v veliki meri Klub poslovnih angelov, katerega delovanje opisuje naslednje podpoglavje.

3.2.1 KLUB POSLOVNIH ANGELOV V SLOVENIJI

Klub poslovnih angelov je bil ustanovljen januarja 2001 pod okriljem PCMG (Pospeševalni center za malo gospodarstvo) in revije Podjetnik. Klub deluje po principu ženitne posredovalnice med potencialnimi investitorji in podjetji, ki iščejo kapital (Delovanje poslovnih angelov. [URL:<http://www.pcmg.si/angeli>]).

Klub poslovnih angelov diskretno zbira informacije o povpraševanju in ponudbi po kapitalu. Za nalogo ima, da organizira prvi sestanek med podjetniki in investitorji ter sam ne zbira in ne posreduje kapitala ter ne prevzema odgovornosti za uspešnost opravljenih poslov. Osnovna dejavnost kluba je diskretna obdelava prijav investorjev in podjetnikov ter organizacija sestankov. Včlanitev v klub je brezplačna, saj je projekt trenutno v eksperimentalni oziroma zagonski fazi.

Slika 1: Delovanje kluba poslovnih angelov



Vir: Delovanje poslovnih angelov. [URL:<http://www.pcmg.si/angeli>], 30.9.2003.

Financiranje z lastniškim kapitalom je tisti finančni instrument, ki bo zaznamoval prihodnje obdobje razvoja podjetništva. Poslovni angeli pa so premožni posamezniki, ki so pripravljeni nekaj svojega kapitala investirati v dobre podjetniške projekte, hkrati pa so z določenimi poslovnimi znanji in izkušnjami pripravljeni malemu in pogosto mlademu podjetju še dodatno pomagati pri vsakodnevnih odločitvah. So pravzaprav ključni kandidati, da to postanejo. Njihove vloge ne smemo razumeti kot pomoč, dobrodelni prispevek ali celo sponzorstvo za nek projekt, ampak je to partnerstvo, ki temelji na kapitalistični logiki: če z določeno stopnjo tveganja nekam vložimo svoj kapital, za nagrado

pričakujemo dobiček. Pri konceptu poslovnih angelov gre torej za vlaganja, kjer si partnerja delita dobiček, če projekt uspe, ali izgubo, če ta propade.

3.2.2 POSLOVNI ANGEL IN PODJETJE EXTREME SLOVENIA D.O.O.

Ni vsak poslovni angel primeren za vsako podjetje. Z nastankom klubov poslovnih angelov pa je ta problematika postala razmeroma nepomembna. V prejšnjem poglavju je bilo opisano delovanje Kluba poslovnih angelov v Sloveniji. Tudi naše podjetje bi poizkušalo poiskati primerne partnerja prav preko omenjenega kluba.

Profil poslovnega angela, ki bi ustrezal našemu podjetju bi lahko opredelil z naslednjimi karakteristikami:

- podjetnih z veliko izkušnjami na področju turizma,
- pripravljen investirati v novoustanovljeno podjetje 10.000.000 SIT,
- pričakuje 20% letne donose,
- želi ostati s svojim kapitalom v podjetju največ sedem let.

Naše lastnosti, ki naj bi prepričale poslovnega angela, da bi vložil del svojih sredstev v naše podjetje, so naslednje:

- visoko izobraženo vodstvo,
- delovno zelo zagnano,
- izkušnje na področju organiziranja različno velikih projektov,
- izkušnje na področju turizma,
- dobro poznavanje želj in potreb naših ciljnih skupin.

Poleg navedenih lastnosti pa bi poslovnemu angelu ponudili tudi postopen prenos lastništva na vodstvo podjetja in postopno izplačilo 20% letnih donosov na vložena sredstva. Finančna projekcija naj bi izgledala približno takole:

- prvo izplačilo konec tretjega leta v znesku 2 milijona,
- drugo izplačilo konec četrtega leta v znesku 4 mio SIT,
- tretje izplačilo konec petega leta v znesku 8 mio SIT ter
- četrto izplačilo konec šestega leta v znesku 16 mio SIT.

Omenjena izplačila znašajo v prvih šestih letih poslovanja podjetja 30 mio SIT, kar ustreza približno 20 odstotnemu letnemu donosu. V ta znesek je zajeta tudi glavica (4 mio SIT v petem in 6 mio SIT v šestem letu). Tako preide lastništvo iz poslovnega angela na vodstvo podjetja v šestih letih, sedmo leto pa sledi izstop poslovnega angela.

$$G_n = G_0 * (1 + r)^n$$

$$G_6 = 10.000.000 * (1 + 0,2)^6$$

$$\underline{\underline{G_6 = 29.859.840_SIT}}$$

Glede na to, da začnemo poslovati z dobičkom šele v tretjem letu, je razumljivo, da se takrat pojavi tudi prvo izplačilo. Na račun izplačil poslovnemu partnerju bodo seveda "trpele" reinvesticije. Tako se nakup kampa prestavi iz četrtega na peto leto, soinvesticije pa se zmanjšajo iz prvotnih 25 mio SIT na 10 mio SIT.

Seveda pa se v našem podjetju zavedamo, da bi bilo podjetje ob prihodu poslovnega angela poleg samih sredstev deležno tudi ostalih nematerialnih oblik pomoči, ki so za novoustanovljeno podjetje še kako pomembne.

3.2.3 BRUTO DOBIČEK IN OPERATIVNI DOBIČEK

Rast bruto dobička je skoraj identična kot v prvi različici financiranja. Razlog je predvsem v dejstvu, da se prihodki praktično ne spremenijo, prav tako pa se ne spremenijo proizvodjalni stroški in stroški amortizacije. Znatne razlike se pojavijo šele pri čistem dobičku, saj se s prihodom poslovnega angela odpravi mesto prokurista, s tem pa bistveno zmanjšajo stroški uprave. Tudi pri tej različici financiranja se cene pavšalnih proizvodov letno povečujejo le s stopnjo rasti tečaja evra, prav tako pa smo upoštevali različne stopnje rasti pri stroških (pri stroških hrane in pijače ter stroških honorarnih delavcev smo upoštevali stopnjo rasti cen življenjskih potrebščin, pri stroških prevoza rast cen goriva, pri stroških nočitev in uprave pa rast tečaja evra). Enakomerna rast cen in stroškov se odraža v prav tako enakomerni rasti bruto dobička.

Operativni dobiček oz. dobiček iz poslovanja je že drugo leto zelo blizu ničle in se od tretjega leta dalje degresivno povečuje, kar je posledica sicer malce manjših, a še vedno relativno velikih investicij kot pri prvi varianti. Operativni dobiček ostaja manjši od bruto dobička za enake stroške prodaje in stroške uprave kot pri prvi različici financiranja.

Tabela 4: Bruto in čisti dobiček podjetje Extreme Slovenia d.o.o. za prvih pet let poslovanja, (podatki so v 1000 SIT).

LETO	1.	2.	3.	4.	5.
BRUTO DOBIČEK	16.684	23.841	31.260	37.891	44.918
ČISTI DOBIČEK	-5.307	-50	4.867	9.183	12.403

Vir: Tabela 6.

3.2.4 DOBIČKOVNI POTENCIAL IN TRAJNOST DOBIČKOV

Čisti dobiček se tudi pri tej različici financiranja pojavi v tretjem letu, kar je posledica relativno velikih začetnih stroškov, ki pa z ekonomijo obsega hitro padajo. To se odraža v povečevanju dobička oz. zmanjševanju izgube. Glede na to, da se prodana količina proizvodov enakomerno povečuje v vseh prvih petih letih in da je povečevanje cen usklajeno s povečevanjem stroškov, je rast dobička dokaj enakomerna. Trajnost dobička bo zagotovljena predvsem z zniževanjem stroškov na enoto, kar bo posledica povečane produktivnosti, ekonomije obsega in pa boljšega pogajalskega izhodišča glede cen pri naših podizvajalcih (velika količina pripeljanih gostov). Največja ovira za vstop potencialnih konkurentov bo predvsem na kvaliteti temelječa, predvsem pa skrbno načrtovana blagovna znamka, konkurenčno postavljene cene in relativno velik tržni delež .

3.2.5 FIKSNI, VARIABILNI IN POLVARIABILNI STROŠKI

Pretežen delež stroškov tudi tukaj predstavljajo variabilni stroški. To je posledica dejstva, da za svoje delovanje potrebujemo zelo malo stalnih sredstev (kar se odraža v nizkih amortizacijskih stroških) in samo dva redno zaposlena delavca.

Fiksni stroški predstavljajo dobrih 27%, od tega največ stroški uprave 13,4 %. Poleg stroškov uprave so glavni fiksni stroški še:

- amortizacija (linearna metoda):
 - računalniška oprema (3 leta),
 - pisarniška oprema (5 let),
 - oprema za kamp (5 let),
 - oprema za zaposlene (3 leta),
 - kamp – investicija v 5. letu (10 let),
 - soinvesticije v 5. letu (10 let).
- operativni leasing za kombi,
- stroški prodaje.

Kot že rečeno predstavljajo variabilni stroški daleč največji delež med stroški, in sicer slabih 23% vseh stroškov. Glavni med njimi so:

- stroški materiala:
 - stroški hrane in pijače
- stroški zunanjih storitev:
 - stroški transporta
 - stroški nočitev
 - strošek podizvajalčevih storitev
- stroški neposrednega dela:

3.2.6 ŠTEVILO MESECEV DO TOČKE PRELOMA

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. bo svojo točko preloma doseglo en mesec prej kot pri prvi različici financiranja, to je meseca maja. Pri izračunu točke preloma smo uporabili modificirano časovno metodo, kar pomeni, da smo med seboj primerjali vse prihodke in vse odhodke, ki jih ima podjetje v posameznem mesecu. V spodnji tabeli so prikazani podatki iz katerih smo izračunali točko preloma.

Tabela 5: Prihodki in odhodki za podjetje Extreme Slovenia d.o.o. za prvo leto, (podatki so v 1000 SIT).

Mesec	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AVG	SEP	OKT
Prihodki	24	22	10	2	2208	4823	9599	16934	24691	19233	13300	4859
Odhodki	3915	1765	2369	1765	3169	5347	9395	15864	21983	17426	12424	5347

Vir: Tabela 6.

3.2.7 ŠTEVILO MESECEV DO DOSEGANJA POZITIVNEGA DENARNEGA TOKA

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. bo doseglo pozitivni denarni tok že meseca januarja. Takrat bo vsota prilivov na TRR prvič večja od vsote odlivov. Razlog za dvomesečni negativni saldo denarnega toka je predvsem v visokih izdatkih za tržno komuniciranje in nizkih prilivih v prvih mesecih poslovanja, ko je tako imenovana mrtva sezona na področju ekstremnih športov.

Stanje na TRR bo približno enako povprečnim stroškom poslovanja, ki pa znašajo nekaj več kot 2 mio SIT na mesec

Višino sredstev na TRR-ju bomo tudi tukaj uravnavali s kratkoročnimi in dolgoročnimi naložbami ter kratkoročnimi in dolgoročnimi krediti, ki pa jih v prvih petih letih ne nameravamo najeti, saj je podjetje zaradi sistema vnaprejšnjega plačevanja naših storitev vseh pet let likvidno brez pomoči tujih sredstev.

Tabela 6: Bilanca stanja podjetja Extreme Slovenia d.o.o. v primeru financiranja začetnega kapitala s pomočjo poslovnega angela, (podatki so v 1000 SIT).

PROJEKCIJE 2004 EXTREME SLOVENIA d.o.o.	Mesec												Leto					
	Simulacija: 1																	
	ČASOVNA TOČKA: 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
OBDOBJE: -1	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	I	II	III	IV	V	
BILANCE																		
BILANCA STANJA																		
SREDSTVA	15000	11109	9365	7005	5242	4567	4493	5347	7150	11145	12165	12194	10431	10431	11174	16116	20108	26897
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	0	8954	7393	4954	3273	2551	2491	3430	5370	9310	10249	10189	8129	8129	8597	13630	17679	24354
NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	49	48	48	47	46	45	44	43	42	41	40	40	40	30	20	10	0
OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	0	2743	2684	2624	2565	2505	2446	2386	2327	2267	2208	2148	2089	2089	1567	1110	10169	13154
FINANČNE NALOŽBE	0	5000	4500	2000	500	0	0	1000	3000	7000	8000	8000	6000	6000	7000	12500	7500	11200
TERJATVE IZ POSLOVANJA	0	1162	161	282	161	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DENAR	15000	2155	1972	2052	1970	2016	2003	1917	1780	1835	1916	2004	2302	2302	2577	2486	2428	2543
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	15000	11109	9365	7005	5242	4567	4493	5347	7150	11145	12165	12194	10431	10431	11174	16116	20108	26897
KAPITAL	15000	11109	9365	7005	5242	4280	3756	3959	4792	7500	9307	10182	9693	9693	9643	12511	17694	22097
OSNOVNI KAPITAL	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-3891	-5635	-7995	-9758	-10720	-11244	-11041	-10208	-7500	-5693	-4818	-5307	-5307	-5357	-2489	2694	7097
DOLG	0	0	0	0	0	287	738	1389	2358	3645	2858	2011	738	738	1530	3606	2414	4800
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	0	0	0	0	0	287	738	1389	2358	3645	2858	2011	738	738	1530	3606	2414	4800
IZKAZ USPEHA																		
PRIHODKI POSLOVANJA		0	0	0	0	2208	4823	9594	16919	24651	19188	13255	4823	9546	131380	169368	209518	251924
PROIZVAJALNI STROŠKI		240	240	240	240	1947	4001	7815	13571	19690	15390	10677	4001	78052	106759	137346	169914	204571
AMORTIZACIJA		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	724	780	763	1713	2435
KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE		-300	-300	-300	-300	200	762	1719	3287	4901	3737	2518	762	16684	23841	31260	37891	44918
STROŠKI PRODAJE		2550	400	1004	400	97	221	455	1404	1168	911	622	221	9453	10897	12342	13787	15232
STROŠKI UPRAVE		1065	1065	1065	1065	1065	1065	1065	1065	1065	1065	1065	1065	12782	13491	14241	15034	15873
DOBIČEK IZ POSLOVANJA		-3916	-1766	-2369	-1766	-962	-525	198	819	2668	1762	830	-525	-5550	-547	4676	9069	13813
PRIHODKI FINANCIRANJA		24	22	10	2	0	0	5	15	40	45	45	36	244	498	1774	1740	2003
ODHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA		-3891	-1744	-2360	-1763	-962	-525	203	833	2708	1807	875	-489	-5307	-50	6450	10809	15816
IZREDNI PRIHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZREDNI ODHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DOBIČEK PRED DAVKI		-3891	-1744	-2360	-1763	-962	-525	203	833	2708	1807	875	-489	-5307	-50	6450	10809	15816
DAVEK NA DOBIČEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1583	1626	3413
ČISTI DOBIČEK		-3891	-1744	-2360	-1763	-962	-525	203	833	2708	1807	875	-489	-5307	-50	4867	9183	12403
IZKAZ FINANČNIH TOKOV																		
DENAR KONEC OBDOBJA	15000	2155	1972	2052	1970	2016	2003	1917	1780	1835	1916	2004	2302	2302	2577	2486	2428	2543
ČISTI DOBIČEK		-3891	-1744	-2360	-1763	-962	-525	203	833	2708	1807	875	-489	-5307	-50	4867	9183	12403
AMORTIZACIJA		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	724	780	763	1713	2435
POVEČANJE DOLGA		0	0	0	0	287	451	651	970	1287	-786	-847	-1274	738	793	2075	-1192	2386
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-2000	-4000	-8000
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARJA)		9014	-1501	-2379	-1621	-661	0	1000	2000	4000	1000	0	-2000	8853	1248	5796	5763	9110
DENARNI TOK		-12845	-183	80	-82	47	-14	-86	-137	55	81	89	298	-12698	275	-90	-58	115

Vir: Lastna obdelava podatkov.

3.3 EXTREME SLOVENIA ZGOLJ KOT BLAGOVNA ZNAMKA

Pri tej različici financiranja bi naša poslovna ideja postala zgolj temelj za realizacijo projekta pri določenem obstoječem podjetju, in ne temelj za ustanovitev samostojnega podjetja. Na ta način bi popolnoma izgubili poslovno samostojnost, saj bi dejansko ponudili poslovno zamisel neki pravni instituciji v zameno za vodenje in pomoč pri realizaciji le te. Poslovni načrt podjetja Extreme Slovenia d.o.o. se tako dejansko preoblikuje v projektno gradivo za uvajanje nove blagovne znamke Extreme Slovenia na trg ekstremnega turizma.

Blagovna znamka je pozitivna vsebinska zavest, ki povezuje veliko število ljudi z določenim izdelkom, s čimer je ta izdelek iz množice podobnih ali enakih v očeh kupca povzdignjen nad drugega (Kotler, 1996, str.445).

Največjo pomanjkljivost te različice financiranja vidimo v že omenjeni izgubi podjetniške neodvisnosti. Bi pa tak način delovanja zagotovo prinesel kar nekaj prednosti, in sicer:

- izkoriščanje že obstoječih in utečenih prodajnih poti,
- lažje delovanje v tujini preko že obstoječih podružnic v tujini,
- podpora pri logistiki,
- zmanjšanje potrebnega začetnega kapitala iz 15 mio na 10 mio,
- pomoč strokovnega kadra,
- znižanje stroškov zaradi ekonomije obsega,
- zagotovljena finančna sredstva,
- garancija pri pogajanjih s poslovnimi partnerji ter
- izkoriščanje že obstoječe infrastrukture.

Z ekonomskega vidika je ta različica financiranja najboljša saj so stroški v primerjavi s prvima dvema različicama bistveno manjši. Tako nimamo več naslednjih stroškov:

- računalniške in pisarniške opreme,
- lizinga za kombi,
- najemnin za prostore,
- računovodskih storitev ter
- plače prokurista.

Vse našteje stroške smo z vidika obstoječega podjetja ocenili kot fiksne in se torej z uveljavitvijo novega programa ne bi povečali. Takšna redukcija stroškov pa se seveda pozna v uspešnosti poslovanja.

3.3.1 BRUTO DOBIČEK IN OPERATIVNI DOBIČEK

Bruto dobiček se pojavi že v prvem letu in se iz leta v leto enakomerno povečuje, kar je posledica večanja količine prodanih proizvodov in pa stroškovne učinkovitosti. Tudi tukaj se cene pavšalnih proizvodov letno povečujejo le s stopnjo rasti tečaja evra, prav tako pa smo upoštevali različne stopnje rasti pri stroških (pri stroških hrane in pijače ter stroških honorarnih delavcev smo upoštevali stopnjo rasti cen življenjskih potrebščin, pri stroških prevoza rast cen goriva, pri stroških nočitev in uprave pa rast tečaja evra). Enakomerna rast cen in stroškov se odraža v prav tako enakomerni rasti bruto dobička.

Operativni dobiček oz. dobiček iz poslovanja se prav tako pojavi že v prvem letu poslovanja in se v naslednjih letih enakomerno povečuje. Je pa operativni dobiček manjši od bruto dobička za stroške prodaje (promocijski material, organizatorji in predstavitve) in stroške uprave (najemnina, telefon, elektrika in voda, ogrevanje, komunalne storitve, reprezentanca, računovodske storitve, pisarniški material, plače in honorarji). V petem letu sledi delitev dobička v znesku 10 mio SIT.

Tabela 7: Bruto in čisti dobiček za prvih pet let poslovanja, (podatki so v 1000 SIT).

LETO	1.	2.	3.	4.	5.
BRUTO DOBIČEK	19.888	27.060	33.461	39.376	45.793
ČISTI DOBIČEK	1.012	5.409	12.079	19.019	22.717

Vir: Tabela 9.

3.3.2 DOBIČKOVNI POTENCIAL IN TRAJNOST DOBIČKOV

Čisti dobiček se pojavi v prvem letu in se v naslednjih letih progresivno povečuje. To nam omogoča nakup kampa že v tretjem letu poslovanja. Sredstva za soinvesticije se ravno tako povečajo. Tako znašajo v četrtem letu 25 in v petem letu 40 mio SIT. Trajnost dobička bo zagotovljena predvsem z zniževanjem stroškov na enoto, kar bo posledica povečane produktivnosti, ekonomije obsega in pa boljšega pogajalskega izhodišča glede cen pri naših podizvajalcih (velika količina pripeljanih gostov). Največja ovira za vstop potencialnih konkurentov bo predvsem na kvaliteti temelječa, predvsem pa skrbno načrtovana blagovna znamka, konkurenčno postavljene cene in relativno velik tržni delež.

3.3.3 FIKSNI, VARIABILNI IN POLVARIABILNI STROŠKI

Variabilni stroški predstavljajo pri tej različici financiranja še znatnejši delež. To je posledica izkoriščanja infrastrukture ter druge opreme že obstoječega podjetja. Sicer pa fiksni stroški predstavljajo le slabih 20%, od tega največ stroški uprave (10%) ter stroški prodaje (9,9%). Poleg stroškov uprave ter prodaje je glavni fiksni strošek še amortizacija (linearna metoda):

- oprema za kamp (5 let),
- oprema za zaposlene (3 leta),
- kamp – investicija v 3. letu (10 let),
- soinvesticije v 4. in 5. letu (10 let).

Kot že rečeno predstavljajo variabilni stroški daleč največji delež med stroški, in sicer dobrih 80 % vseh stroškov. Glavni med njimi so:

- stroški materiala:
 - stroški hrane in pijače
- stroški zunanjih storitev:
 - stroški transporta
 - stroški nočitev
 - strošek podizvajalčevih storitev
- stroški neposrednega dela:

3.3.4 ŠTEVILO MESECEV DO TOČKE PRELOMA

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. bo svojo točko preloma doseglo v mesecu aprilu. Pri izračunu točke preloma smo uporabili modificirano časovno metodo, kar pomeni, da smo med seboj primerjali vse prihodke in vse odhodke, ki jih ima podjetje v posameznem mesecu. V spodnji tabeli so prikazani podatki iz katerih smo izračunali točko preloma.

Tabela 8: Prihodki in odhodki za prvo leto, (podatki so v 1000 SIT).

Mesec	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AVG	SEP	OKT
Prihodki	10	7	0	0	2208	4823	9596	16934	24700	19240	13309	4872
Odhodki	3379	1229	1833	1229	2633	4811	8859	15564	21447	16890	11888	4811

Vir: Tabela 9.

3.3.5 ŠTEVILO MESECEV DO DOSEGANJA POZITIVNEGA DENARNEGA TOKA

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. bo doseglo pozitivni denarni tok že drugi mesec delovanja, to je meseca decembra. Takrat bo vsota prilivov na TRR prvič večja od vsote odlivov. Stanje na TRR bo približno enako povprečnim stroškom poslovanja, ki znašajo približno 2 mio SIT mesečno.

Višino sredstev na TRR-ju bomo uravnavali s kratkoročnimi in dolgoročnimi naložbami ter kratkoročnimi in dolgoročnimi krediti, ki pa jih v prvih petih letih ne nameravamo najeti, saj je podjetje zaradi sistema vnaprejšnjega plačevanja naših storitev vseh pet let likvidno brez pomoči tujih sredstev.

Tabela 9: Bilanca stanja v primeru, da se oblikuje zgolj blagovna znamka Extreme Slovenia d.o.o., (podatki so v 1000 SIT).

PROJEKCIJE 2004		Mesec												Leto				
EXTREME SLOVENIA d.o.o.		Mesec												Leto				
ČASOVNA TOČKA: 0		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
OBDOBJE: -1		NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	I	II	III	IV	V
BILANCE																		
BILANCA STANJA																		
SREDSTVA	10000	6631	5409	3576	2347	2279	2741	4129	6469	11004	12567	13141	11929	11929	19689	31293	51558	64361
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	0	4540	3234	1822	1667	1543	1509	1976	4443	8909	10376	10842	9809	9809	17070	28508	48803	61572
NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	49	48	48	47	46	45	44	43	43	42	41	40	40	30	20	10	0
OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	0	1627	1595	1562	1530	1497	1464	1432	1399	1367	1334	1302	1269	1269	1040	9988	22093	33072
FINANČNE NALOŽBE	0	2000	1500	0	0	0	0	500	3000	7500	9000	9500	8500	8500	16000	18500	26700	28500
TERJATVE IZ POSLOVANJA	0	863	91	212	91	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DENAR	10000	2091	2175	1755	680	736	1232	2153	2026	2095	2191	2299	2120	2120	2619	2785	2756	2789
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	10000	6631	5409	3576	2347	2279	2741	4129	6469	11004	12567	13141	11929	11929	19689	31293	51558	64361
KAPITAL	10000	6959	5856	4202	3093	2709	2720	3385	4621	7553	9674	10957	11012	11012	16421	28500	47520	60237
OSNOVNI KAPITAL	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-3041	-4144	-5798	-6907	-7291	-7280	-6615	-5379	-2447	-326	957	1012	1012	6421	18500	37520	50237
DOLG	0	-328	-448	-626	-746	-431	21	744	1847	3450	2893	2185	917	917	3268	2793	4039	4124
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	0	-328	-448	-626	-746	-431	21	744	1847	3450	2893	2185	917	917	3268	2793	4039	4124
IZKAZ USPEHA																		
PRIHODKI POSLOVANJA		0	0	0	0	2208	4823	9594	16919	24651	19188	13255	4823	95460	131380	169368	209518	251924
PROIZVAJALNI STROŠKI		0	0	0	0	1707	3761	7575	13331	19450	15150	10437	3761	75172	103879	134466	167034	201691
AMORTIZACIJA		33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	401	441	1441	3108	4440
KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE		-33	-33	-33	-33	467	1029	1985	3554	5168	4004	2785	1029	19888	27060	33461	39376	45793
STROŠKI PRODAJE		2550	400	1004	400	97	221	455	1404	1168	911	622	221	9453	10897	12342	13787	15232
STROŠKI UPRAVE		796	796	796	796	796	796	796	796	796	796	796	796	9547	10102	10689	8451	8938
DOBIČEK IZ POSLOVANJA		-3379	-1229	-1833	-1229	-425	12	735	1355	3204	2298	1367	12	888	6060	10430	17138	21623
PRIHODKI FINANCIRANJA		10	7	0	0	0	0	2	15	44	52	54	49	233	1125	4292	6194	6612
ODHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA		-3369	-1222	-1833	-1229	-425	12	737	1370	3249	2350	1421	61	1121	7185	14722	23332	28235
IZREDNI PRIHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZREDNI ODHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DOBIČEK PRED DAVKI		-3369	-1222	-1833	-1229	-425	12	737	1370	3249	2350	1421	61	1121	7185	14722	23332	28235
DAVEK NA DOBIČEK		-328	-119	-179	-120	-41	1	72	134	317	229	139	6	109	1776	2643	4313	5518
ČISTI DOBIČEK		-3041	-1103	-1654	-1109	-384	11	665	1236	2932	2121	1282	55	1012	5409	12079	19019	22717
IZKAZ FINANČNIH TOKOV																		
DENAR KONEC OBDOBJA	10000	2091	2175	1755	680	736	1232	2153	2026	2095	2191	2299	2120	2120	2619	2785	2756	2789
ČISTI DOBIČEK		-3041	-1103	-1654	-1109	-384	11	665	1236	2932	2121	1282	55	1012	5409	12079	19019	22717
AMORTIZACIJA		33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	401	441	1441	3108	4440
POVEČANJE DOLGA		-328	-119	-179	-120	315	452	723	1103	1603	-557	-708	-1268	917	2351	-476	1246	85
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-10000
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARJA)		4573	-1272	-1379	-121	-91	0	500	2500	4500	1500	500	-1000	10210	7702	12879	23403	17210
DENARNI TOK		-7909	84	-420	-1075	56	496	921	-127	69	97	107	-179	-7880	499	166	-29	33

Vir: Lastna obdelava podatkov.

4 NAČRT TRŽENJA (MARKETINŠKI NAČRT)

4.1 CELOTNA MARKETINŠKA STRATEGIJA

Naše poletne programe bomo ponudili tujim študentom, ki jih bomo dosegali prek vzpostavljene mreže organizatorjev in organiziranja osebnih predstavitev. Naša dolgoročna naloga bo spremljati stopnjo zainteresiranosti za posamezne programe in ponuditi vsaki skupini študentov paket aktivnosti po njihovi meri. Pozornost bomo usmerili tudi na morebitne razlike, ki se bodo pojavljale med posameznimi državami, saj se zavedamo, da bomo nastopali v kulturno precej različnih okoljih. Stranke bomo poizkusili zadržati prek aktivnih odnosov, ki jih bomo z njimi vzdrževali po koncu programov. Vsak udeleženec bo dobil spominsko diplomo, na svoji spletni strani bomo objavljali fotografije vseh skupin, izdelali pa bomo tudi zgoščenke z najboljšimi fotografijami in z najpopularnejšimi skladbami zabavnih večerov. Prek SMS-ov jih bomo obveščali o novih predstavitev in akcijah v njihovi bližini. Domov pa jim bomo pošiljali tudi kataloge za naslednjo sezono.

4.2 DOLOČANJE CEN

Cene naših programov bomo oblikovali na podlagi kombinacije stroškovne in tržne metode oblikovanja cen, kar pa je tudi siceršnja praksa turističnih podjetij. Razlog je predvsem v dejstvu, da "podjetje, ki bi na dolgi rok ignoriralo stroške in prodajalo pod stroškovno ceno, gotovo ne bi moglo preživeti. Isto velja za podjetje, ki bi oblikovalo ceno glede na celotne stroške, vendar zaradi previsoke cene na turističnem trgu ne bi bilo konkurenčno." (Mihalič, 1999, str. 76). Prodajna cena vsake aktivnosti bo enaka ceni aktivnosti pri podizvajalcu, ki nam bo priznal določen odstotek provizije. Dodatno pa bomo zaračunali naše storitve v zvezi z organizacijo in vodenjem programov, stroške organiziranja prevozov, stroške prenočitev ter stroške hrane. Seveda bomo redno spremljali cene naših konkurentov in temu ustrezno prilagajali naše cene.

4.3 PRODAJNA TAKTIKA

Celotna prodajna strategija bo potekala v petih korakih:

1. *Kontakt s študentskimi sveti in drugimi organizacijami.*

Prek študentskih svetov slovenskih fakultet, ki so povezani s tujimi fakultetami, bomo vzpostavili kontakte s tujimi študentskimi sveti in s podobnimi študentskimi organizacijami. Le te imajo običajno največji pregled nad populacijo študentov. Člani takšnih organizacij pa so večinoma mnenjski vodje, kar pomeni, da imajo velik vpliv na ostale študente.

2. *Nabor organizatorjev.*

Prek članov prej omenjenih študentskih organizacij bomo tako prišli do organizatorjev, katerim bomo v posebnih predstavitev opisali naše pavšalne proizvode, znamenitosti Slovenije, naš način delovanja in pogoje, ki jih bodo morali izpolniti, če bodo želeli postati organizatorji. Njihova poglobljena naloga bo zbrati zadostno število prijav, s tem pa jim bodo priznane določene ugodnosti.

V primeru da bo organizator zbral več kot deset prijav, bo dobil 50% popust pri plačilu izbranega pavšalnega proizvoda, če pa bo zbral več kot petnajst prijav, bo dobil izbrani pavšalni proizvod zastonj. Skratka, naloga organizatorja bo zbrati čim več prijav, morebitnim zainteresiranim pa bo moral nuditi informacije o samih pavšalnih proizvodih, o njihovi izvedbi, prav tako pa bo moral nuditi informacije o Sloveniji, to je destinaciji njihovega potovanja.

Prednost lokalnih organizatorjev v primerjavi z organizatorji, ki bi prihajali iz vrst našega podjetja je v tem, da so njihovi vrstniki veliko bolj dovtetni za nekaj kar je njihovega, lokalnega, in takšni organizatorji bodo v njihovih očeh predstavljali neko domačnost, prav tako pa jim bodo vrstniki zaupali, posledično pa bodo zaupali tudi našemu podjetju. Znani rek: "Mislim globalno, delujem lokalno", bo pri nas še kako upoštevan.

3. *Promoviranje predstavitve s plakati.*

Ko bomo ustvarili mrežo organizatorjev, ki bodo začeli s promoviranjem naših programov se bomo skupaj pripravili na najpomembnejši del naše trženjske akcije. Le to bomo oglaševali s plakati na šolah in v študentskih kampusih ter tako poskrbeli za čim večji obisk naših predstavitev.

4. *Predstavitev.*

S predstavitvijo bomo še nazorneje predstavili našo ponudbo, dodatno bomo informirali vse zainteresirane in poskusili prepričati še ostale potencialne kupce. Na sami predstavitvi bomo organizirali veliko zabavnih iger, s katerimi bomo poskusili privabiti čim več ljudi, in posredno ustvarili vzdušje, kakršno bo vladalo med izvedbo naših programov. Predstavitev bomo popestrili z video inserti, posnetimi med izvajanjem naših aktivnosti. Vsi člani predstavitvene ekipe, vključno z organizatorji, bomo v enotni opremi, s čimer bomo delovali kot ena velika celota, sestavljena iz posameznikov, ki jih družijo skupni interesi. Ti so; želja po druženju, zabavi in uživanju v ekstremnih športih. Vsaka predstavitev bo vsebovala tudi splošno predstavitev Slovenije, saj bomo le tako lahko dolgoročno ustvarili popolno podobo blagovne znamke, ki prihaja iz Slovenije.

5. *Zbiranje naročil s strani organizatorjev.*

Za pobiranje naročil bodo odgovorni organizatorji, ki bodo zbirali osebne podatke prijavljenih in prijavnino. Namen prijavnine je zagotavljanje resnosti prijave. Vsakemu prijavljenemu bomo na dom poslali podrobnejši predstavitveni katalog izbranega pavšalnega proizvoda in informacije v zvezi s plačilom le tega. Z zbranimi prijavninami se delo organizatorjev zaključí.

4.4 DISTRIBUCIJA

Na začetku bo prodaja potekala predvsem s pomočjo ekipe, ki bo predstavljala naše proizvode po vseh večjih študentskih središčih Zahodne Evrope. Za to bo potrebno veliko potovati, kar se bo odrazilo v visokih transportnih stroških. V kasnejših letih nameravamo odpreti predstavništva, ki bodo prodajo zelo olajšala, predvsem pa znižala stroške.

5 NAČRTI, OBLIKOVANJE (DESIGN) IN RAZVOJ

5.1 STATUS RAZVOJA IN PRIHODNJE NALOGE

Storitev je že v sedANJI fazi razvoja dovršena, zato lahko prodaja in izvajanje storitve stečeta takoj.

V prihodnosti želimo naše storitve dopolnjevati, predvsem pa izpopolnjevati. Tako v prihodnosti načrtujemo:

- izgradnjo lastnega kampa s pripadajočimi objekti in adrenalinskim parkom
- povečanje in modernizacijo voznega parka
- širitev tržnega deleža v tujini in doma
- odpiranje predstavništev v tujini za trženje novih proizvodov
 - trženje kmečkih turizmov (projekt Kmečke vasi)
 - trženje sob v turistično zanimivih mestih
- uvedbo novih pavšalnih proizvodov za druge ciljne skupine
- uvedbo novih športnih proizvodov
- izobraževanje kadrov
 - ustanovitev društva slovenskih animatorjev
- združevanje s podizvajalci

5.2 TEŽAVE IN TVEGANJA

Največjo težavo, ki bi ogrozila obstoj podjetja Extreme Slovenia d.o.o., vidimo v zmanjšanju kupne moči tujih študentov, saj spada naša ponudba med luksuzne storitve za katere pa je značilna visoka dohodkovna elastičnost. Prav tako bi na naše delovanje vplivale spremembe v navadah naših potencialnih kupcev (npr. vse večje zanimanje za neekstremne športe) kot tudi prihod velikega konkurenta na trg ekstremnega turizma v Sloveniji.

5.3 STROŠKI

Vse navedene novitete, ki jih nameravamo uvesti v prvih petih letih delovanja našega podjetja, so seveda povezane s precejšnjimi stroški. Glede na to, da bo rast dobička zelo enakomerna in stabilna, ter da si dobička ne nameravamo deliti marveč ga nameniti za reinvesticije, bomo zastavljene načrte realno tudi realizirali. Predvidena sredstva so evidentirana v bilanci stanja podjetja Extreme Slovenia d.o.o. in sicer, v četrtem letu 10 mio SIT za izgradnjo lastnega kampa s pripadajočimi objekti in adrenalinskim parkom ter 25 mio SIT v petem letu za različne investicije in soinvesticije z našimi poslovnimi partnerji (glej prilogo 2).

6 PROIZVODNI IN IZDELAVNI NAČRT

6.1 PROIZVODNI CIKLUS

Skrbno načrtovan proizvodni cikel je ključnega pomena za kvalitetno izvedbo naših storitev. Pavšalni proizvodi, ki jih ponujamo, so zelo kompleksni. To pa se odraža v zelo prepletenih odnosih tako znotraj podjetja kot tudi z našimi poslovnimi partnerji. Ključnega pomena za brezhibno izvedbo naših pavšalnih proizvodov bo tako logistično kot tudi splošno organizacijsko dovršen sistem delovanja podjetja Extreme Slovenia d.o.o. K temu bodo definitivno pripomogle skrbne priprave in pa

vsakodnevni sestanki pred samim začetkom dela kot tudi po njem. Storitve, ki jih ponuja podjetje so izrazito sezonske narave z viškom med mesecem marcem in oktobrom. Sezonske niške bomo izkoristili predvsem za skrbno izdelavo ponudbe za naslednjo sezono kot tudi za samo tržno komuniciranje s kupci. Tako lahko strnemo proizvodni cikel v petnajst korakov z začetkom v mesecu novembru, ko se bo začelo tudi naše poslovno leto.

Koraki proizvodnega ciklusa:

1. izdelava pavšalnih proizvodov ter propagandnega materiala
2. tržno komuniciranje s potencialnimi kupci
3. prejemanje naročil s strani kupcev
4. obdelava podatkov o kupcih naših pavšalnih proizvodov
5. pisna zahvala in dodatne informacije glede izbranega pavšalnega programa
6. obvestilo o nadaljnjih plačilih, zavarovanju ter nadaljnjem obveščanju
7. razporeditev kupcev v skupine
8. usklajevanje s podizvajalci glede časa in lokacije izvedbe posameznih storitev
9. usklajevanje animatorjev
10. zbor kupcev na zbirnem mestu in odhod proti Sloveniji
11. sprejem kupcev in namestitvev
12. izvedba pavšalnega proizvoda
13. odhod ter izvedba ankete
14. skupinske zabave v raznih klubih v državah naših kupcev
15. analiza preteklega dela

Na grobo lahko teh petnajst korakov razdelimo v tri vsebinske sklope:

- priprava (koraki od 1 do 9; od konca novembra do februarja)
- izvedba (koraki od 10 do 14; od marca do sredine oktobra)
- analiza (korak 15; od konca oktobra do začetka novembra)

6.2 GEOGRAFSKA LOKACIJA

Sedež podjetja bo v Novi Gorici, kjer bomo imeli tudi poslovne prostore. Sama lokacija poslovnih prostorov pa ne bo vplivala na uspešnost poslovanja našega podjetja, saj bomo naše trženjske akcije izvajali po različnih fakultetah in kampusih v ciljnih državah, kjer bodo delovali tudi naši organizatorji, ki bodo pobirali prijave in prva vplačila. Vsa nadaljnja vplačila pa bodo udeleženci vršili na njihovih bankah. Za izvedbo naših pavšalnih proizvodov bomo organizirali tudi centralni kamp, ki bo lahko sprejel vse udeležence proizvodov. Tam bomo tudi izvajali večino programov animacije in nočnega programa.

6.3 ZGRADBE IN IZBOLJŠAVE

Za opravljanje naše dejavnosti bo podjetje Extreme Slovenia d.o.o. potrebovalo poslovni prostor, ki bo vodstvu podjetja omogočal nemoteno delo, ter od četrtega leta dalje tudi lasten centralni kamp. Za izvedbo pavšalnih proizvodov bo na voljo oprema s katero bodo razpolagali naši podizvajalci in ostali poslovni partnerji. Prav tako bodo nastanitvene kapacitete zagotovljene s strani poslovnih partnerjev s katerimi bomo imeli sklenjene pogodbe. Tako poslovne prostore kot tudi vozni park bomo vzeli v najem, večino opreme za kamp in zaposlene pa bomo kupili. Z nakupom kampa in z ostalimi investicijami pa se bo povečala tudi potreba po dodatni opremi, zgradbah in voznem parku, kar smo v bilanci stanja upoštevali pod postavko kamp in soinvesticije (glej prilogo 2).

6.4 STRATEGIJA IN PLAN

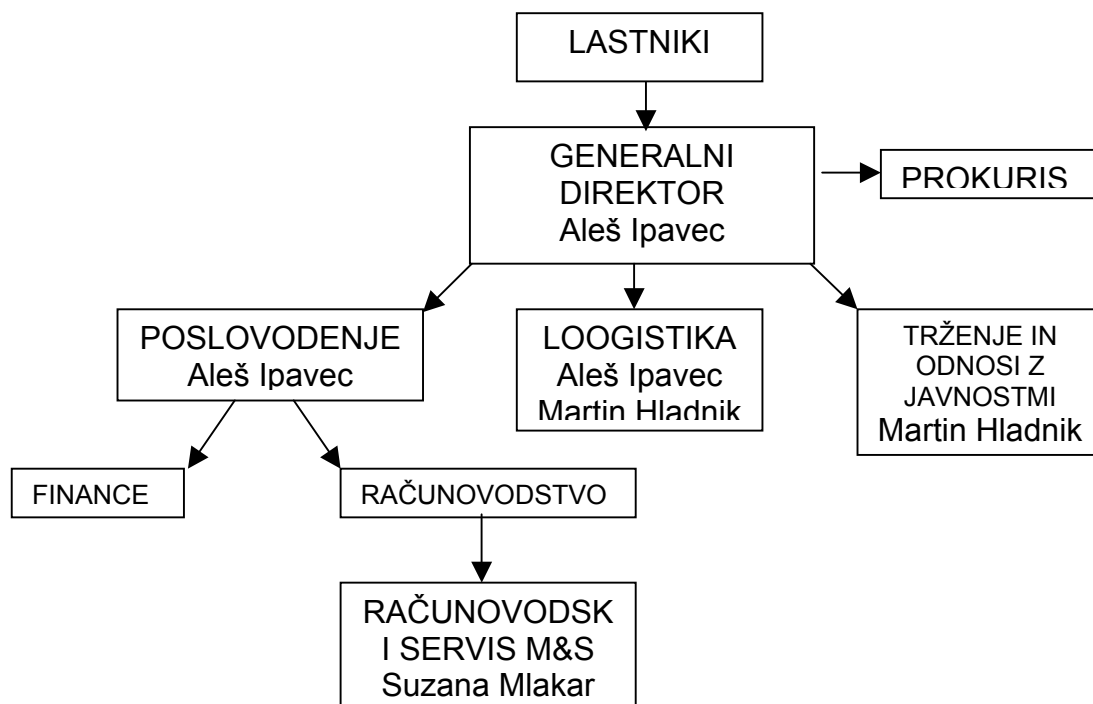
Pri opravljanju naših storitev bomo sodelovali z našimi poslovnimi partnerji. Gre predvsem za naše podizvajalce, ki se že vrsto let ukvarjajo z organizacijo in izvedbo različnih ekstremnih športov, tako, da so na svojem področju že zelo izkušeni, njihovo izvajanje storitev pa je na zelo visokem nivoju. Razlog zakaj izvedbo ekstremnih športov prepuščamo našim podizvajalcem je predvsem v želji po večji učinkovitosti ter v pomanjkanju ustreznih kadrov v našem podjetju. Želimo si, da bi s temi podjetji ustvarili sožitje ter se v prihodnosti z njimi tudi kapitalsko povezali v tako imenovane grozde. Na ta način bi lahko zelo učinkovito izkoristili sinergijske učinke, ki bi pri takem povezovanju nastali.

6.5 PRAVNE ZAHTEVE, DOVOLJENJA IN VPRAŠANJA OKOLJA

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. bo ustanovljeno septembra 2003 kot družba z omejeno odgovornostjo. Dejavnost bomo opravljali v skladu z veljavnimi zakoni in dobrimi poslovnimi običaji. Ker Zakon o pospeševanju turizma (ZPT) določa, da mora imeti predstavnik turistične agencije vsaj tri leta delovnih izkušenj na področju turizma, bo podjetje predstavljal prokurist, saj nobeden od vodstvenih delavcev ne izpolnjuje navedenega pogoja.

7 MANAGERSKA EKIPA IN ORGANIZACIJA

7.1 ORGANIZACIJA



7.2 KLJUČNO VODILNO OSEBJE

Ključno vodilno osebje sestavljata dva člana, in sicer direktor in pomočnik direktorja.

Aleš Ipavec,

rojen 10.01.1979, je uspešno končal Ekonomsko fakulteto, Univerza v Ljubljani, univerzitetni študij, finančna smer. Tekom celotnega študija je opravljal različna dela, predvsem na področju računovodstva in financ, ter bil dejaven v mnogih družtvih, kjer je opravljal najvišje funkcije. S tem si je pridobil veliko vsestranskega znanja, ki mu bo zelo koristilo pri opravljanju funkcije direktorja podjetja Extreme Slovenia d.o.o., zadolžen za finance in računovodstvo.

Martin Hladnik,

rojen 25.10.1979, je uspešno končal Ekonomsko fakulteto, Univerza v Ljubljani, univerzitetni študij, smer za management in organizacijo. Skozi ves svoj študij je opravljal dela na področju trženja različnih produktov, bil dejaven na različnih področjih, predvsem na področju turizma. Znanje, ki si ga je pridobil bo lahko zelo dobro unovčil kot pomočnik direktorja, zadolžen za trženje in odnose z javnostmi.

Poleg ključnega vodilnega osebja, bodo svoj pomemben delež pri uspehu podjetja prispevali:

- design; Staš Kleindienst,
- računalniške storitve; Marko Murovec, Spin d.o.o.,
- računovodske storitve; Suzana Mlakar, M&S računovodski servis,
- administrativna dela - tajnica (v pisarni od 9.00 do 17.00),
- prokurist kot predstavnik podjetja,
- vodniki in animatorji,
- podizvajalci,
- prevozniki,
- ostali poslovni partnerji.

7.3 NAGRAJEVANJE MANAGEMENTA IN LASTNIŠTVO

Plača prokurista bo fiksna, plača vodstvenega osebja pa bo sestavljena iz fiksnega in variabilnega dela. Variabilni del se bo nanašal na realizacijo zastavljenih rezultatov iz poslovnega načrta.

Tajnica bo za svoje delo plačana preko študentskega servisa. Večji del plače bo sestavljen iz fiksnega dela, manjši variabilni del pa bo služil za nagrajevanje pridnosti, točnosti, urejenosti...

Razen vodstva podjetja, tajnice in prokurista podjetje v prvih letih ne namerava zaposlovati. Potrebovali bomo animatorje, vodnike, kuharskega pomočnika in osebje, ki bo pomagalo pri predstavitvah.

Plača zaposlenih bo sestavljena iz fiksnega in variabilnega dela in se bo določala za vsak mesec posebej. Nagrajevalo se bo zaposlene, s katerimi bodo zadovoljne stranke med programi in po ocenah anket, vodstvo pa bo dolžno spremljati animatorje in druge na terenu in podati tudi lastno oceno o njihovem delu. Delitve dobička, zaradi investicij in reinvesticij, v prvih petih letih delovanja ne načrtujemo.

7.4 SPODBUDE, NAVEZAVA LJUDI NA PODJETJE, POGODBE O ZAPOSLOTVI

Razpisali bomo posebne nagrade za novosti in inovacije, ki jih bodo predlagali ali vpeljali naši zaposleni. Z nagradami bomo poizkušali stimulirati naše zaposlene, da bodo posamezno ali v skupini razvijali nove produkte.

Vsi zaposleni, razen vodstva podjetja, bodo delali preko napotnic študentskih servisov.

8 SPLOŠNI TERMINSKI PLAN

OBDOBJE	AKTIVNOST
januar – marec 2004	Priprava poslovnega načrta.
april 2004	Sprožitev postopka registracije podjetja.
maj 2004	Sodelovanje pri postopku registracije podjetja.
junij 2004	Registracija podjetja.
julij – september 2004	Priprave na obratovanje.
oktober 2004	Sklepanje pogodb z redno ter honorarno zaposlenimi.
november 2004	Otvoritev podjetja.
november – februar 2005	Tržno komuniciranje s kupci (borze, predstavitve).
februar – marec 2005	Sklepanje pogodb s kupci ter podizvajalci.
marec – oktober 2005	Izvajanje svojih storitev.

9 KRITIČNA TVEGANJA IN PROBLEMI

Identifikacija tveganja v našem podjetju je ključnega pomena za našo kredibilnost in kredibilnost našega podjetja pri potencialnih vlagateljih. Turizem je dokaj razgibana dejavnost, za katero je težko predvideti v katero smer se bo razvila. Ogromno je dejavnikov od katerih je odvisna prihodnost turizma in posledično uspešnost našega podjetja.

Možna tveganja in reakcije podjetja na tveganja so naslednja:

1. *Zniževanje cen s strani konkurenčnih agencij za ekstremni turizem.*

Znižanju cen bo sledilo tudi naše podjetje, ki bo poskušalo to znižanje kompenzirati z znižanjem stroškov poslovanja. Druga možnost je ohranitev cen in povečanje kakovosti storitev ter razširitev dejavnosti na manj konkurenčne segmente.

2. *Potencialno neugodni trendi, ki zadevajo našo dejavnost.*

Vse večje je zanimanje za aktivno preživljanje prostega časa, kar se odraža v vse večji ponudbi večdnevniških pavšalnih proizvodov na področju ekstremnega turizma, torej prihod novih konkurentov na trg, kjer bomo delovali. Na povečanje konkurentov se bo naše podjetje odzvalo s povečanjem kvalitete storitev z graditvijo blagovne znamke XS, ter poudarjati edinstvenost naravnih lepot Slovenije v primerjavi z drugimi evropskimi državami.

3. *Negativni politični in gospodarski trendi na področju Slovenije.*

Lahko se zgodovina ponovi in Slovenija zopet postane prenevarna oz. za razviti svet nezanimiva država v kateri nihče noče tvegati rasnih, političnih ali verskih konfliktov in se zato raje odloči za katero drugo državo, pa čeprav ekonomsko manj ugodno. V tem primeru bomo primorani vložiti veliko truda v izgradnjo zaupanja tako v naše podjetje kot gospodarstvo na sploh.

4. *Nekvalitetno opravljanje naših storitev*

Izobraževanje naših kadrov je pogoj za kvalitetno opravljanje naših storitev. Kljub temu se lahko zgodi, da naše storitve ne bodo zadovoljevale potreb naših kupcev. Rešitev vidimo predvsem v dodatnem izobraževanju vodstvenih kadrov, izboljšanjem sistema zaposlovanja novih kadrov, povečani motivaciji v obliki denarnih stimulacij ter eventualno iskanju pomoči v specializiranih svetovalnih agencijah. Seveda pa bo vse to temeljilo na željah, potrebah ter pričakovanjih kupcev, ki jih bodo izražali skozi izpolnjevanje anket ter vpisovanja v knjige gostov.

5. *Neusklajenost s podizvajalci*

Pri tako kompleksnih proizvodih kot so pavšalni proizvodi je zelo pomembna dobra organiziranost podjetja ter usklajenost s svojimi poslovnimi partnerji. Vendar pa s stopnjo kompleksnosti narašča tudi verjetnost napak in nesporazumov. Da bi se temu izognili bomo poskušali samo organizacijo ter izvedbo naših pavšalnih proizvodov kar se da poenostaviti in z vidika logistike optimizirati. Tako bomo vsaj delno zmanjšali verjetnost napak.

10 FINANČNI NAČRT

10.1 FINANCIRANJE Z LASTNIMI SREDSTVI

10.1.1 PREDRAČUN BILANC USPEHA

Bilanco uspeha smo izdelali na osnovi tržne analize, s katero smo prišli do grobih ocen prodaje v naslednjih petih letih. Na podlagi cenikov, ki so nam jih posredovali naši potencialni podizvajalci, ter na podlagi znanih stroškov agencij s podobno ponudbo smo prišli do ocene stroškov oz. odhodkov. Razlika med oceno prihodkov in odhodkov nam da oceno dobička. Ta bo v prvih dveh letih negativen oz. bo izguba v vrednosti nekaj manj kot 8 mio SIT v prvem in nekaj manj kot 3 mio SIT v drugem letu. O pozitivno-stabilnem dobičku lahko govorimo že od tretjega leta dalje. Ta bo v tretjem letu znašal približno 2,5 mio SIT, v četrtem nekaj manj kot 9 mio SIT in v petem nekaj več kot 12 mio SIT. Delitev dobička v prvih petih letih poslovanja ne načrtujemo. Skoraj ves dobiček bo namenjen reinvesticijam, predvsem nakupom že amortiziranih stalnih sredstev. Predpostavke, ki smo jih uporabili pri izdelavi bilance uspeha so v prilogah 5, 6 in 7.

10.1.2 PREDRAČUN BILANC FINANČNIH IN DENARNIH TOKOV

Pri načrtovanju poslovanja smo upoštevali tudi likvidnost podjetja. Ustanovitveni kapital bo v celoti v obliki denarnih sredstev, s čimer se bomo izognili najemanju kreditov v samem začetku delovanja podjetja. Tekom celotnega obdobja poslovanja bomo presežke denarnih sredstev vlagali v obliki vezanih depozitov, kratkoročnih in dolgoročnih posojil ter vlaganj v vrednostne papirje, predvsem vzajemne sklade.

Povprečno stanje na TRR-ju bo enako povprečnim mesečnim stroškom. Prvo leto bo to v višini približno 2,2 mio SIT, drugo leto dobrih 100.000 SIT več, tretje leto približno 2,5 mio SIT, četrto leto zopet 100.000 SIT več ter peto leto približno 2,8 mio SIT.

10.1.3 PREDRAČUN BILANC STANJA

Ustanovitveni kapital podjetja Extreme Slovenia d.o.o. bo znašal 15 mio SIT in bo v celoti v obliki denarnih sredstev. Takoj po registraciji podjetja bomo nabavili za slabih 11 mio SIT stalnih in gibljivih sredstev. Podjetje ne bo imelo terjatev, saj bo celotno plačevanje kupcev temeljilo na predplačilih. Finančne naložbe bodo pogojene z regulacijo denarnih sredstev na TRR-ju. Obveznosti pa bodo skoraj v celoti v obliki obveznosti iz naslova prejetih predujmov in obveznosti do države (izhodni DDV). Prvič se vloženi kapital povrne v četrtem letu, prvi dobiček pa bo nastopil eno leto prej in bo v celoti namenjen reinvestiranju. Osnovni kapital se v prvih petih letih poslovanja ne bo povečal.

10.1.4 NADZOR STROŠKOV

Nadzor stroškov je eksistenčnega pomena za ohranjanje konkurenčnosti v primerjavi z ostalim podjetjem. Visoki stroški pomenijo nekonkurenčno visoke cene te pa manjšo prodajo, kar se odraza v manjših prihodkih in večjih odhodkih in posledično v manjšem dobičku oz. večji izgubi. Tega preprostega izračuna se v našem podjetju še kako zavedamo, tako da ne preseneča dejstvo, da bomo ogromno truda vložili v optimizacijo delovnih procesov in s tem k znižanju stroškov. Prav tako bomo uvedli sistem sprotnega evidentiranja stroškov, ki nam bo olajšal pregled nad dejansko nastalimi stroški, nam pomagal pri organiziranju stroškovnih mest, nas opozarjal na prekomerna odstopanja dejanskih stroškov od načrtovanih ter nam pomagal pri načrtovanju stroškov v prihodnosti.

10.2 POSLOVNI ANGELI

10.2.1 PREDRAČUN BILANC USPEHA

Bilanco uspeha smo tako kot pri prvi različici financiranja tudi tukaj izdelali na osnovi tržne analize, s katero smo prišli do grobih ocen prodaje v naslednjih petih letih. Na podlagi cenikov, ki so nam jih posredovali naši potencialni podizvajalci, ter na podlagi znanih stroškov agencij s podobno ponudbo smo prišli do ocene stroškov oz. odhodkov. Razlika med oceno prihodkov in odhodkov nam da oceno dobička. Ta se bo že v drugem letu zelo približal ničli in se od tretjega leta naprej enakomerno povečeval. In sicer bo znašal v tretjem letu nekaj manj kot 5 mio SIT, v četrtem letu nekaj več kot 9 mio SIT in v petem letu slabih 12,5 mio SIT. Delitev dobička v višini 2 mio SIT je načrtovana za tretje leto, za četrto 4 mio SIT in za peto 8 mio SIT. Tukaj gre predvsem za poplačilo poslovnega angela in postopen prenos

lastništva na vodstvo. Ves ostali dobiček bo namenjen reinvesticijam, predvsem nakupom že amortiziranih stalnih sredstev, ter soinvesticijam v kamp ter druge infrastrukture za kvalitetnejše izvajanje naše dejavnosti.

10.2.2 PREDRAČUN BILANC FINANČNIH IN DENARNIH TOKOV

Pri načrtovanju poslovanja smo upoštevali tudi likvidnost podjetja. Ustanovitveni kapital bova delno prispevala vodstvena delavca (5 mio SIT) ter poslovni angel (10 mio SIT), in sicer v celoti v obliki denarnih sredstev. S tem razmeroma velikim začetnim kapitalom v obliki denarnih sredstev se bomo izognili najemanju kreditov v samem začetku delovanja podjetja. Tekom celotnega obdobja poslovanja bomo presežke denarnih sredstev vlagali v obliki vezanih depozitov, kratkoročnih in dolgoročnih posojil ter vlaganj v vrednostne papirje, predvsem vzajemne sklade. Povprečno stanje na TRR-ju bo tudi tukaj enako povprečnim mesečnim stroškom.

10.2.3 PREDRAČUN BILANC STANJA

Ustanovitveni kapital podjetja Extreme Slovenia d.o.o. bo znašal 15 mio SIT in bo v celoti v obliki denarnih sredstev. Takoj po registraciji podjetja bomo nabavili za slabih 11 mio SIT stalnih in gibljivih sredstev. Podjetje ne bo imelo terjatev, saj bo celotno plačevanje kupcev temeljilo na predplačilih. Finančne naložbe bodo pogojene z regulacijo denarnih sredstev na TRR-ju. Investicije bodo pri tej različici financiranja malce okrnjene zaradi poplačila poslovnega angela. Obveznosti bodo skoraj v celoti v obliki obveznosti iz naslova prejetih predujmov in obveznosti do države (izhodni DDV). Prvič se vloženi kapital povrne v četrtem letu, prvi dobiček pa bo nastopil eno leto prej in bo delno namenjen reinvestiranju delno pa, kot že rečeno, poplačilu poslovnega angela. Osnovni kapital se v prvih petih letih poslovanja ne bo povečal.

10.2.4 NADZOR STROŠKOV

Nadzor stroškov se od prejšnje različice ne bo bistveno razlikoval. Pričakujemo pa, da bo znanje, ki ga bo v podjetje prinesel poslovni angel še bolj pripomoglo pri racionalizaciji stroškov in posledično pri ohranjanju konkurenčnosti. Visoki stroški pomenijo nekonkurenčno visoke cene te pa manjšo prodajo, kar se odrazi v manjših prihodkih in večjih odhodkih in posledično v manjšem dobičku oz. večji izgubi. Tega preprostega izračuna se v našem podjetju še kako zavedamo, tako da ne preseneča dejstvo, da bomo ogromno truda vložili v optimizacijo delovnih procesov in s tem k znižanju stroškov, kjer prav tako pričakujemo pomoč poslovnega angela. Prav tako bomo uvedli sistem sprotnega evidentiranja stroškov, ki nam bo olajšal pregled nad dejansko nastalimi stroški, nam pomagal pri organiziranju stroškovnih mest, nas opozarjal na prekomerna odstopanja dejanskih stroškov od načrtovanih ter nam pomagal pri načrtovanju stroškov v prihodnosti.

10.3 EXTREME SLOVENIA ZGOLJ KOT BLAGOVNA ZNAMKA XS

10.3.1 PREDRAČUN BILANC USPEHA

Bilanco uspeha se pri tej različici financiranja bistveno razlikuje od prejšnjih dveh, saj gre za povsem drug način delovanja. Stroški in posledično tudi odhodki, se v tej različici financiranja zelo zmanjšajo, kar se odrazi v bistveno večjem dobičku. Tudi tukaj smo ocene stroškov oz. odhodkov dobili na podlagi cenikov, ki so nam jih posredovali naši potencialni podizvajalci, ter na podlagi znanih stroškov agencij s podobno ponudbo. Dobiček bo že v prvem letu znašal nekaj več kot 1 mio SIT, v drugem letu bo narasel na slabih 5,5 mio SIT, v tretjem letu bo znašal dobrih 12 mio SIT, v četrtem letu 19 mio SIT in v petem letu slabih 23 mio SIT. Delitev dobička načrtujemo za peto leto in sicer v znesku 10 mio SIT. Ves ostali dobiček bo namenjen nakupu reinvesticijam, predvsem nakupom že amortiziranih stalnih sredstev, ter soinvesticijam v kamp ter druge infrastrukture za kvalitetnejše izvajanje naše dejavnosti.

10.3.2 PREDRAČUN BILANC FINANČNIH IN DENARNIH TOKOV

Kapital potreben za realizacijo te poslovne ideje bo znašal le 10 mio SIT, kar je celih 5 mio STI manj kot pri ostalih dveh različicah financiranja. Razlog je predvsem v tem, da bomo za poslovanje izkoriščali infrastrukturo že obstoječega podjetja. Ves začetni kapital bo v celoti v obliki denarnih sredstev, s čimer se bomo izognili najemanju kreditov v samem začetku delovanja podjetja. Tekom celotnega obdobja poslovanja bomo presežke denarnih sredstev vlagali v obliki vezanih depozitov, kratkoročnih in dolgoročnih posojil ter vlaganj v vrednostne papirje, predvsem vzajemne sklade. Povprečno stanje na TRR-ju bo enako povprečnim mesečnim stroškom.

10.3.3 PREDRAČUN BILANC STANJA

Takoj po registraciji podjetja bomo nabavili za slabih 5 mio SIT stalnih in gibljivih sredstev. Podjetje ne bo imelo terjatev, saj bo celotno plačevanje kupcev temeljilo na predplačilih. Finančne naložbe bodo pogojene z regulacijo denarnih sredstev na TRR-ju. Obveznosti pa bodo skoraj v celoti v obliki obveznosti iz naslova prejetih predujmov in obveznosti do države (izhodni DDV). Vloženi kapital se povrne že v prvem letu, prav tako dobiček, ki bo skoraj v celoti reinvestiranju.

10.3.4 NADZOR STROŠKOV

Stroški bodo zaradi drugačnega sistema delovanja, predvsem pa zaradi izkoriščanja infrastrukture in ostalih storitev že obstoječega podjetja, bistveno manjši kot pri ostalih dveh različicah financiranja. Sama skrb za zniževanje stroškov ter ohranjanje konkurenčnosti pa se bo ohranila.

SKLEP

Podjetje Extreme Slovenia d.o.o. se bo ukvarjalo z receptivnim turizmom oz. organizacijo potovanj, ki bodo temeljila na ekstremnih športih. Ciljni trg predstavljajo študenti razvitih evropskih držav z relativno visoko kupno močjo, ki si želijo aktivno preživljati svoje počitnice, spoznavati tuje dežele in njihove kulturne znamenitosti. Glede na to, do bo imelo podjetje Extreme Slovenia d.o.o. sedež v Sloveniji, bo na tujem trgu sprva zelo neprepoznavno. To pa pomeni, da bo dobro pripravljen marketinški načrt ključnega pomena za uveljavitev in nadaljnji obstoj podjetja. To pa ni edini problem s katerim se kot podjetniki soočamo. Težavo vidimo tudi v pridobivanju začetnega kapitala.

Običajno imajo podjetja za svoje financiranje na razpolago različne finančne vire. Vrsta in obseg le-teh sta odvisna od finančne politike podjetja, od razpoložljivosti virov na finančnem trgu ter nenazadnje od faze finančnega življenjskega cikla. Podjetja, ki so šele na začetku svoje poti, se pri pridobivanju finančnih sredstev običajno soočajo s številnimi omejitvami.

Večina podjetnikov financira nastanek podjetja z lastnimi prihranki, ki pa običajno ne pokrijejo celotne potrebe po sredstvih, zato priskočijo na pomoč še družina in prijatelji. Podjetje sedaj razpolaga z določenim zneskom, vendar če ta ne zadostuje, se mora podjetnik ozreti tudi po drugih virih sredstev. Glede na to, da spada podjetje Extreme Slovenia d.o.o. med manjša podjetja z začetnim kapitalom 15 mio SIT ter relativno visokimi kapitalskimi donosi, ima na razpolago predvsem naslednje tri različice pridobivanja začetnega kapitala. Financiranje z lastnimi sredstvi, pridobivanje sredstev s pomočjo poslovnega angela ter zgolj kot uveljavitev blagovne znamke XS pri že obstoječem, uveljavljenem turističnem podjetju.

Na podlagi analiz vseh treh različic smo prišli do ugotovitve, da je za dolgoročni obstoj podjetja ter za neodvisno politiko vodenja najboljša prva različica, se pravi financiranje z lastnimi sredstvi. Ker pa ustanovitelji podjetja Extreme Slovenia d.o.o. ne razpolagamo z zadostnimi sredstvi bomo primorani poseči tudi po ostalih dveh različicah financiranja začetnega kapitala. Tako najverjetnejšo obliko financiranja vidimo v kombinaciji lastnih sredstev in sredstev poslovnega angela. Vključitev poslovnega angela pa se bo odrazila v zmanjšanju sredstev za reinvesticije, predvsem na račun izplačila kapitalskih donosov, ki mu kot soinvestitorju pripadajo.

LITERATURA

1. Bajec Mojca: Neformalni tvegani kapital kot vir financiranja podjetja. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1997. 48. str
2. Bajec Mojca: Neformalni tvegani kapital. Gospodarski vestnik, Ljubljana, (1998), 13, str. 89-92.
3. Berdnik Mojca, Toni Tomaž: Adrenalinske naložbe po kapljicah. Gospodarski vestnik, Ljubljana, (1999), 37, str. 12-15.
4. Kotler Philip: Marketing Management – Trženjsko upravljanje. Ljubljana: Slovenska knjiga, 1996. 832 str.
5. Marolt Tina: Neformalni vir financiranja novega podjetja. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 42 str.
6. Mihalič Tanja: Turistična podjetja. Poslovanje in ekonomika turističnih agencij in gostinskih podjetij. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 286 str.
7. Mihalič Tanja: Uvod v trženje v turizmu. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 134 str.
8. Osteryoung Jerame S., Newman Drek L., Dories Leslie George: Small Firm Finance: An Entrepreneurial Perspective. Orlando: The Dryden Press, 1997. 394 str.
9. Podvršnik Lojzka: Finančna podpora malemu gospodarstvu v Sloveniji. Podjetništvo – izziv za 21. stoletje. Ljubljana: GEA Colegge PIC, d.o.o., 2000, str. 349-355.
10. Pohleven P.: Podjetniški inkubatorji in tehnološki parki. V Glas, Pšeničny (ur.), *Podjetništvo – izziv za 21. stoletje*, RS MMGT, Ljubljana 2000, str. 243-264.
11. Tajnikar Maks: Finančne oblike podpore malega gospodarstva. Podjetništvo – izziv za 21. stoletje. Ljubljana: GEA College PIC, d.o.o., 2000, str. 340-348.
12. Urbanija Anamarija: Tvegani kapital: Potrpljenje je božja mast... Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2002, 11, str. 56-57.
13. Vouk Tomaž: Angeli na (ne)pravi zemlji. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2001, 45, str. 56-58.
14. Žugelj et al.: Tvegani kapital: si upate tvegati? Ljubljana: Lisac&Lisac d.o.o., 2001. 176 str.

VIRI

1. Klub poslovnih angelov. [URL:<http://www.pcmg.si/angeli>], 30.9.2003.
2. Obrtna zbornica Slovenije. [URL: http://www.ozs.si/obrtnik/rubrike/2003-01/denar_trg5.htm], 30.9.2003.
3. Prophetes. [URL: <http://www.prophetes.com/index.html>], 6.10.2003.
4. Razvojna agencija Sora. [URL: <http://www.ra-sora.si/nasvet1.htm>], 6.10.2003.
5. Statistični urad Republike Slovenije. [URL: http://www.stat.si/letopis_n.htm], 11.10.2003.
6. Zakon o pospeševanju turizma, 2002.

PRILOGE

Priloga 1: Podatki za prvo različico financiranja

Priloga 2: Kazalniki

Priloga 3: Simulacije za prvo različico financiranja

Priloga 4: Grafični prikaz točke preloma za prvo različico financiranja

Priloga 5: Pomožne tabele za kalkulacijo prodajnih cen

Priloga 6: Kalkulacija prodajnih cen

Priloga 7: Osnovna sredstva

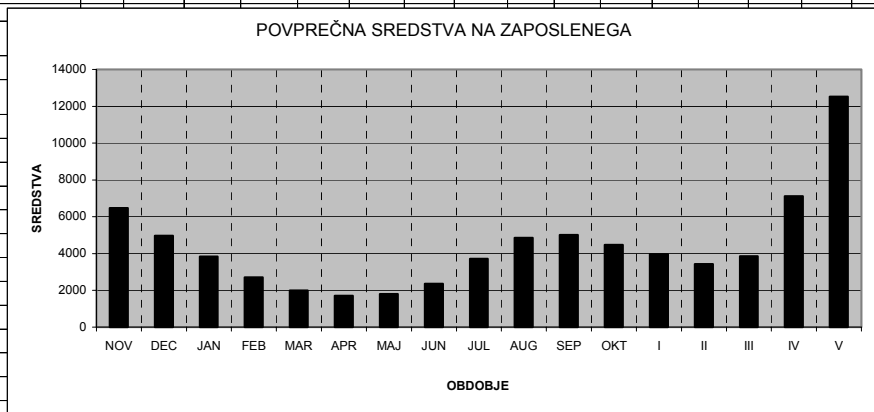
Priloga 8: Pavšalni programi

Priloga 9: Anketa o zainteresiranosti študentov za ekstremne športe

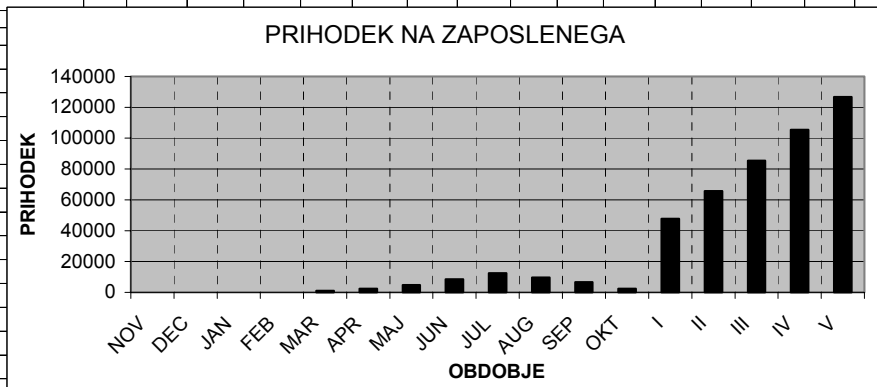
TOURISM 1W																		
NETO PRODAJNA CENA	69,7	69,7	69,7	69,7	69,7	69,7	69,7	69,7	69,7	69,7	69,7	69,7	69,7	71,8	74,0	76,2	78,5	
PRODANA KOLIČINA	0	0	0	0	0	0	0	15	30	45	30	15	0	135	180	225	270	315
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	0	0	0	0	0	0	0	1044	2091	3137	2091	1046	0	9410	12923	16639	20566	24713
IZSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	209	418	627	418	209	0	1882	2585	3328	4113	4943
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	121	243	364	243	121	0	1093	1501	1933	2389	2870
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	660	1320	1980	1320	660	0	5940	8186	10578	13122	15826
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	38	75	113	75	38	0	338	477	632	804	994
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	156	313	469	313	156	0	1407	1937	2502	3102	3739
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	54,6	54,6	54,6	54,6	54,6	0,0	54,6	56,5	58,4	60,4	62,5
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	0,0	8,1	8,3	8,6	8,8	9,1
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	0,0	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8
HRANA IN PIJACA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	0,0	8,3	8,6	8,8	9,1	9,1
CENA ENOTE MATERIALA	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	0,0	8,3	8,6	8,8	9,1	9,1
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	44,0	44,0	44,0	44,0	44,0	0,0	44,0	45,5	47,0	48,6	50,2
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,8	8,8	8,8	8,8	8,8	0,0	9,1	9,4	9,7	10,0	10,0
TRANSPORT	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	0,0	8,4	8,8	9,3	9,7	9,7
CENA STORITVE	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	0,0	8,4	8,8	9,3	9,7	9,7
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
NOČITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	0,0	5,2	5,3	5,5	5,6	5,6
CENA STORITVE	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	0,0	5,2	5,3	5,5	5,6	5,6
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
ŠPORTNE AGENCIJE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	0,0	31,9	32,9	33,9	34,9	34,9
CENA STORITVE	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	0,0	31,9	32,9	33,9	34,9	34,9
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	0,0	2,5	2,7	2,8	3,0	3,2
ANIMACIJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	0,0	2,7	2,8	3,0	3,2	3,2
CENA DELA	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	0,0	2,7	2,8	3,0	3,2	3,2
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
TOURISM 2W																		
NETO PRODAJNA CENA	120,2	120,2	120,2	120,2	120,2	120,2	120,2	120,2	120,2	120,2	120,2	120,2	120,2	120,2	123,8	127,5	131,3	135,3
PRODANA KOLIČINA	0	0	0	0	0	0	0	15	30	45	30	15	0	135	180	225	270	315
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	0	0	0	0	0	0	0	1803	3606	5409	3606	1803	0	16226	22283	28689	35460	42611
IZSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	361	721	1082	721	361	0	3245	4457	5738	7092	8522
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	255	510	764	510	255	0	2293	3149	4054	5011	6021
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	1098	2195	3293	2195	1098	0	9878	13616	17596	21832	26332
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	75	150	225	150	75	0	675	954	1264	1608	1988
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	51	102	153	102	51	0	459	630	811	1002	1204
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	95,2	95,2	95,2	95,2	95,2	0,0	95,2	98,4	101,8	105,4	109,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	0,0	17,0	17,5	18,0	18,6	19,1
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	0,0	3,5	3,6	3,7	3,8	3,8
HRANA IN PIJACA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	0,0	17,5	18,0	18,6	19,1	19,1
CENA ENOTE MATERIALA	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	0,0	17,5	18,0	18,6	19,1	19,1
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	0,0	73,2	75,6	78,2	80,9	83,6
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TRANSPORT	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	0,0	14,7	15,4	16,2	17,0	17,0
CENA STORITVE	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	0,0	14,7	15,4	16,2	17,0	17,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
NOČITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	0,0	11,3	11,7	12,0	12,4	12,4
CENA STORITVE	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	11,0	0,0	11,3	11,7	12,0	12,4	12,4
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
ŠPORTNE AGENCIJE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	48,2	48,2	48,2	48,2	48,2	0,0	49,6	51,1	52,6	54,2	54,2
CENA STORITVE	48,2	48,2	48,2	48,2	48,2	48,2	48,2	48,2	48,2	48,2	48,2	48,2	0,0	49,6	51,1	52,6	54,2	54,2
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	0,0	5,0	5,3	5,6	6,0	6,3
ANIMACIJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	0,0	5,3	5,6	6,0	6,3	6,3
CENA DELA	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	0,0	5,3	5,6	6,0	6,3	6,3
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
EXTREME 1W																		
NETO PRODAJNA CENA	77,5	77,5	77,5	77,5	77,5	77,5	77,5	77,5	77,5	77,5	77,5	77,5	77,5	77,5	79,8	82,2	84,7	87,2
PRODANA KOLIČINA	0	0	0	0	0	0	0	15	30	45	30	15	0	165	210	255	300	345
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	0	0	0	0	0	0	0	1162	2324	3486	2324	1162	0	12783	16757	20959	25397	30085
IZSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	232	465	697	465	232	0	2557	3351	4192	5079	6071
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	128	256	384	256	128	0	1408	1846	2309	2798	3315
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	734	1468	2201	1468	734	0	8071	10614	13318	16192	19243
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	38	75	113	75	38	0	413	557	716	893	1089
VREDNOST ZALO																		

PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI																												
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI	0	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	2880	2880	2880	2880	2880									
SKUPAJ VSTOPNI DDV		48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	576	576	576	576	576									
KOMBI (OPERATIVNI LEASING)		240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	2880	2880	2880	2880	2880									
STROŠKI PRODAJE																												
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	0	2550	400	1004	400	97	221	455	1404	1168	911	622	221	9453	10897	12342	13787	15232										
SKUPAJ VSTOPNI DDV		510	80	201	80	19	44	91	281	234	182	124	44	1891	2179	2468	2757	3046										
PROMOCIJSKI MATERIAL		2050	0	604	0	0	0	0	604	0	0	0	0	3258	3258	3258	3258	3258										
ORGANIZATORJI		0	0	0	0	97	221	455	800	1168	911	622	221	4495	5940	7385	8829	10274										
PREDSTAVITVE		500	400	400	400	0	0	0	0	0	0	0	0	1700	1700	1700	1700	1700										
STROŠKI UPRAVE																												
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	0	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	1265	15184	16037	16940	15034	15873										
SKUPAJ VSTOPNI DDV		33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	398	411	425	440	454										
NAJEMNINA		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960	989	1018	1049	1080										
TELEFON		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240	247	255	262	270										
ELEKTRIKA IN VODA		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	46	47	48	50	51										
OGREVANJE		8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96	99	102	105	108										
KOMUNALNE STORITVE		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	49	51	52	54										
REPREZENTANCA		15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180	185	191	197	203										
RAČUNOVODSKI SERVIS		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	371	382	393	405										
PISARNIŠKI MATERIAL		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240	254	270	286	303										
PLAČA DIREKTORJA		360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	4316	4575	4850	5141	5449										
PLAČA POMOČNIKA DIREKTORJA		360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	4316	4575	4850	5141	5449										
PLAČA PROKURISTA		200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2401	2545	2698	0	0										
PLAČA TAJNICE		165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	1980	2099	2225	2358	2500										
IZREDNI PRIHODKI																												
SKUPAJ IZREDNI PRIHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0									
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0									
PRIHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0									
IZREDNI ODHODKI																												
SKUPAJ IZREDNI ODHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0									
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0									
ODHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0									

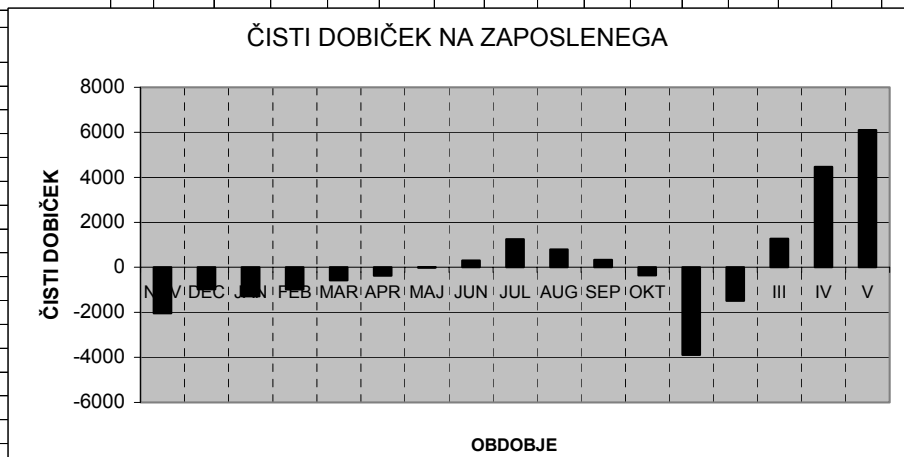
POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA V OBDOBJU																		
POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA		6477	4968	3841	2709	1998	1711	1805	2365	3709	4856	5011	4470	3975	3432	3855	7116	12521



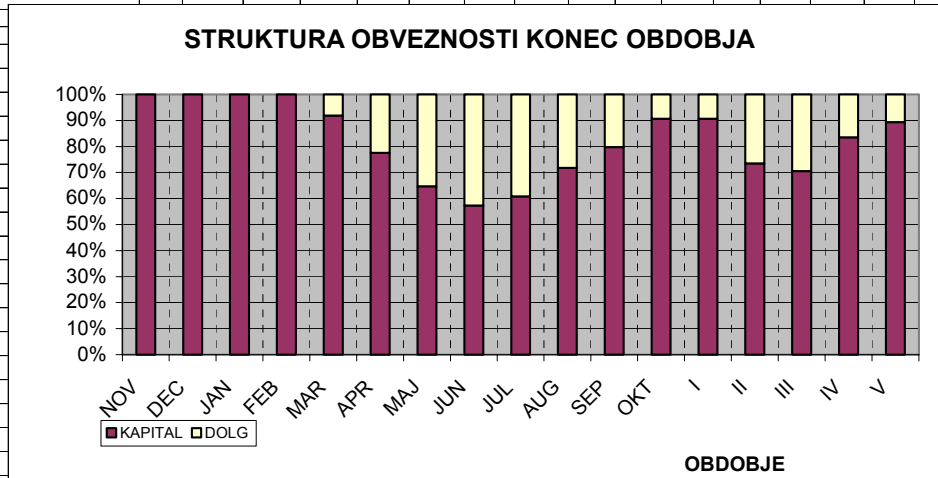
PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA																		
PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA		12	10	4	0	1104	2412	4797	8462	12339	9609	6642	2422	47812	65754	85380	105455	126669



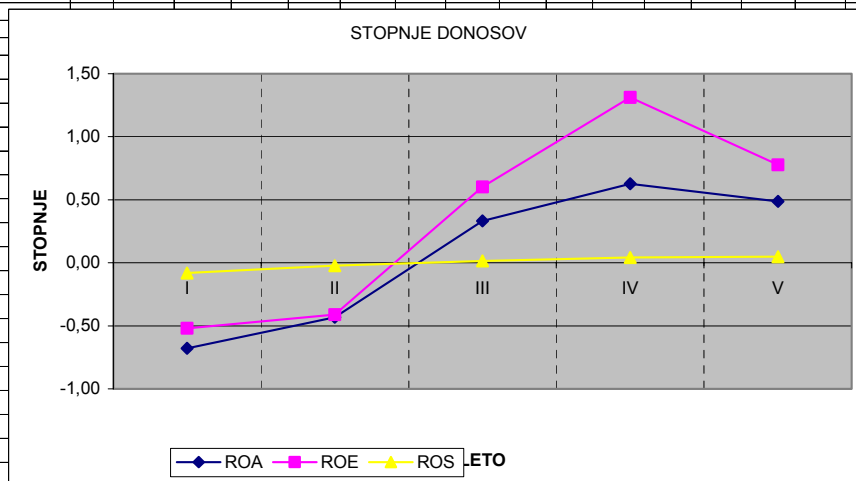
ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA																		
ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA		-2046	-973	-1281	-983	-581	-362	-1	312	1248	796	330	-352	-3893	-1482	1279	4461	6105



STRUKTURA OBVEZNOSTI KONEC OBDOBJA (V %)																		
CELOTNE OBVEZNOSTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
KAPITAL		100,0	100,0	100,0	100,0	91,9	77,6	64,7	57,3	60,8	71,7	79,7	90,7	90,7	73,5	70,6	83,5	89,4
DOLG		0,0	0,0	0,0	0,0	8,1	22,4	35,3	42,7	39,2	28,3	20,3	9,3	9,3	26,5	29,4	16,5	10,6



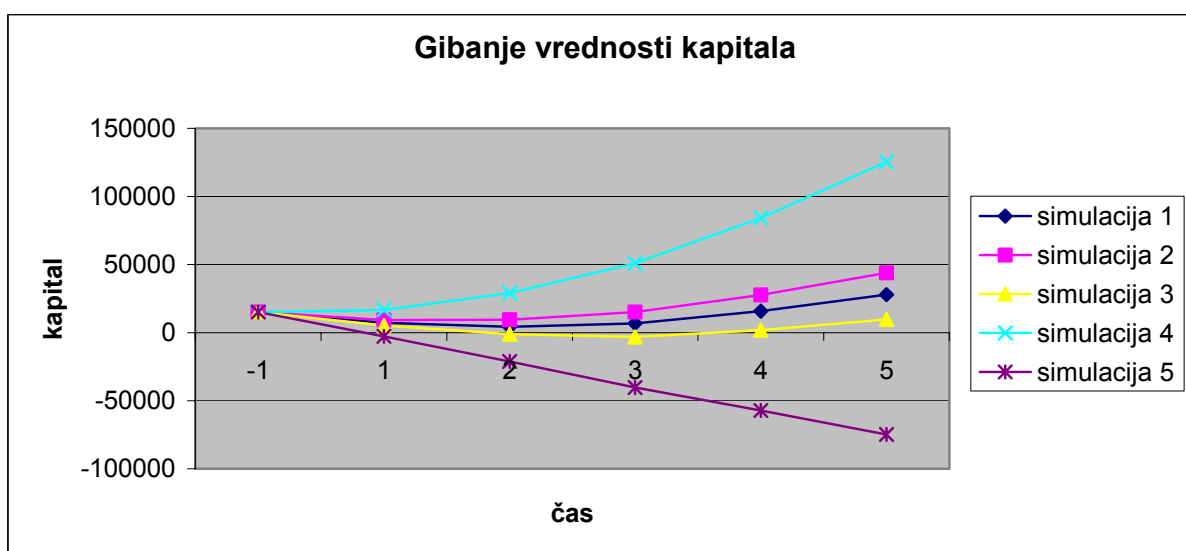
STOPNJE DONOSOV																		
ROA (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNA SREDSTVA)	ROA	-3,79	-2,35	-4,00	-4,35	-3,49	-2,54	-0,01	1,58	4,04	1,97	0,79	-0,95	-0,68	-0,43	0,33	0,63	0,49
ROE (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNI KAPITAL)	ROE	-3,79	-2,35	-4,00	-4,35	-3,62	-2,99	-0,01	2,62	6,78	2,96	1,04	-1,12	-0,52	-0,41	0,60	1,31	0,78
RETURN ON SALES (ČISTI DOBIČEK / PRIHODEK)	ROS	-169,30	-100,67	-353,40	#DEL/0!	-0,53	-0,15	0,00	0,04	0,10	0,08	0,05	-0,15	-0,08	-0,02	0,01	0,04	0,05



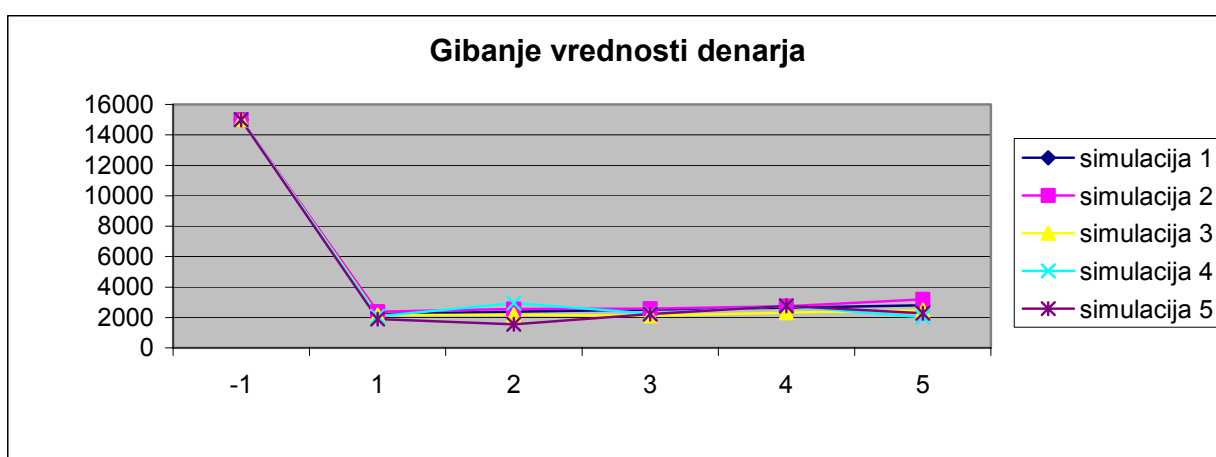
INTERNA STOPNJA DONOSA (IZ PODATKOV PO LETIH)																		
INTERNA STOPNJA DONOSA		13,2%											0	I	II	III	IV	V
													-15000	0	0	0	0	27938

Priloga 3: Simulacije za prvo različico financiranja

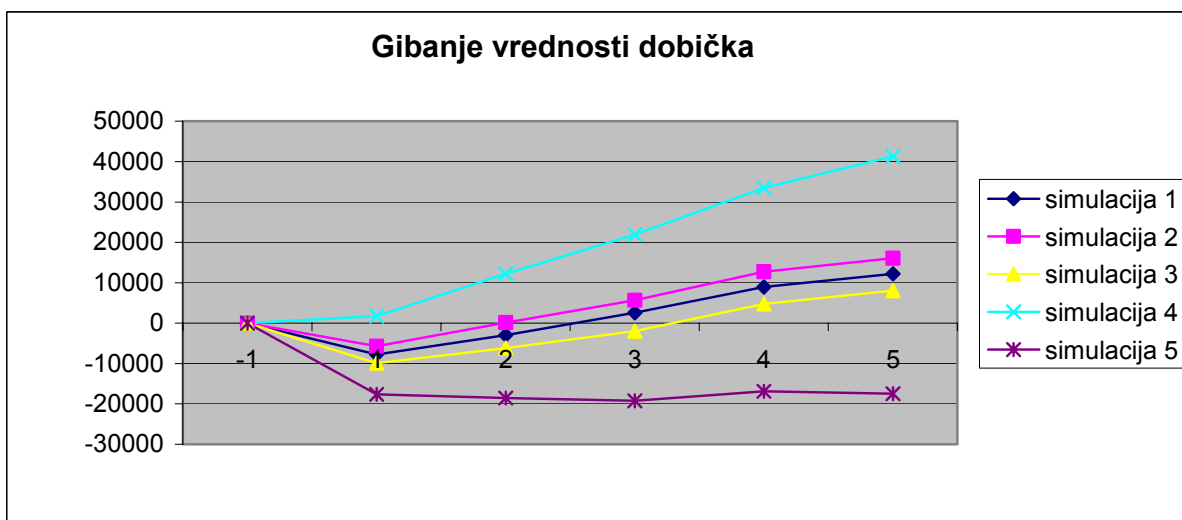
KAPITAL	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	15000	7213	4248	6805	15727	27938
simulacija 2	15000	9285	9426	15108	27814	43864
simulacija 3	15000	5130	-1070	-3042	1748	9757
simulacija 4	15000	16762	28956	50850	84275	125559
simulacija 5	15000	-2616	-21173	-40389	-57257	-74746



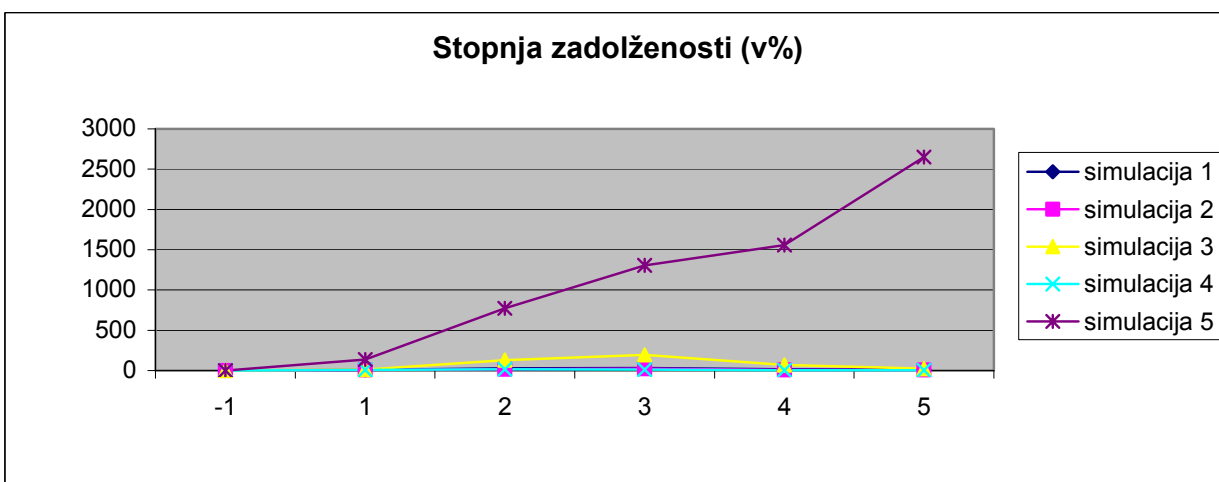
DENAR	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	15000	2222	2381	2511	2645	2807
simulacija 2	15000	2380	2553	2573	2738	3178
simulacija 3	15000	2152	2183	2120	2315	2474
simulacija 4	15000	2075	2933	2252	2764	2006
simulacija 5	15000	1896	1542	2222	2753	2277



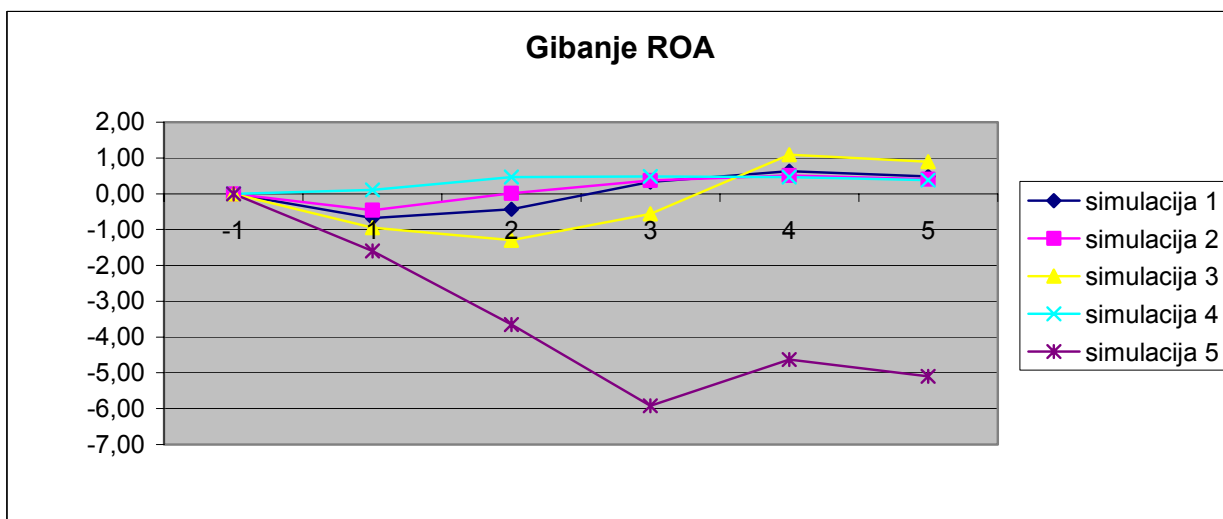
DOBIČEK	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0	-7787	-2965	2557	8922	12211
simulacija 2	0	-5715	141	5681	12707	16049
simulacija 3	0	-9870	-6200	-1971	4790	8008
simulacija 4	0	1762	12194	21893	33425	41285
simulacija 5	0	-17616	-18556	-19216	-16868	-17490



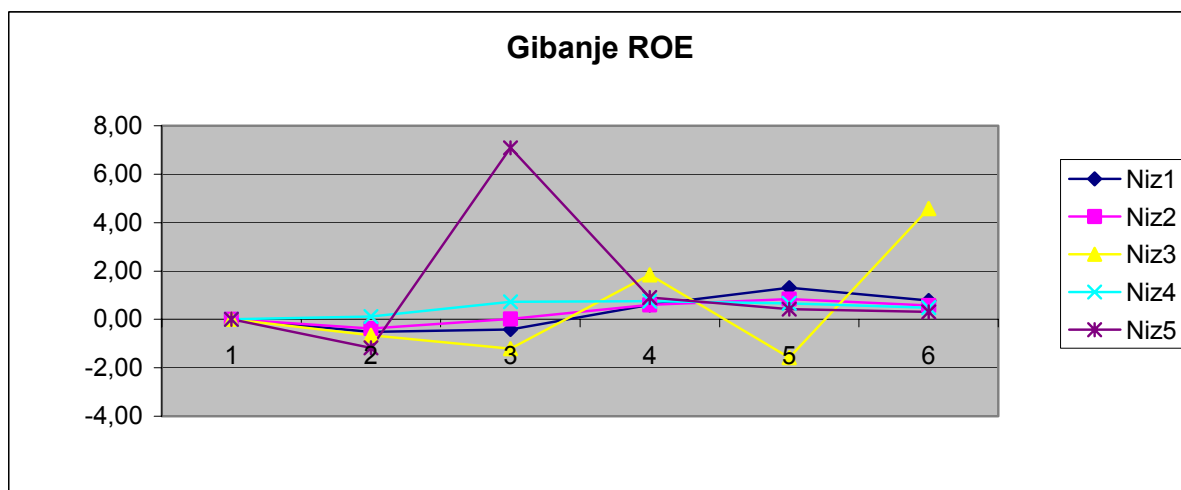
Dolg/Obveznosti	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0	9	26	29	16	11
simulacija 2	0	8	15	21	8	9
simulacija 3	0	11	128	194	68	21
simulacija 4	0	6	16	10	4	3
simulacija 5	0	137	775	1305	1556	2651



ROA	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0,00	-0,68	-0,43	0,33	0,63	0,49
simulacija 2		0,00	-0,46	0,01	0,37	0,51	0,41
simulacija 3		0,00	-0,95	-1,30	-0,56	1,10	0,90
simulacija 4		0,00	0,11	0,47	0,48	0,46	0,38
simulacija 5		0,00	-1,60	-3,65	-5,92	-4,63	-5,10



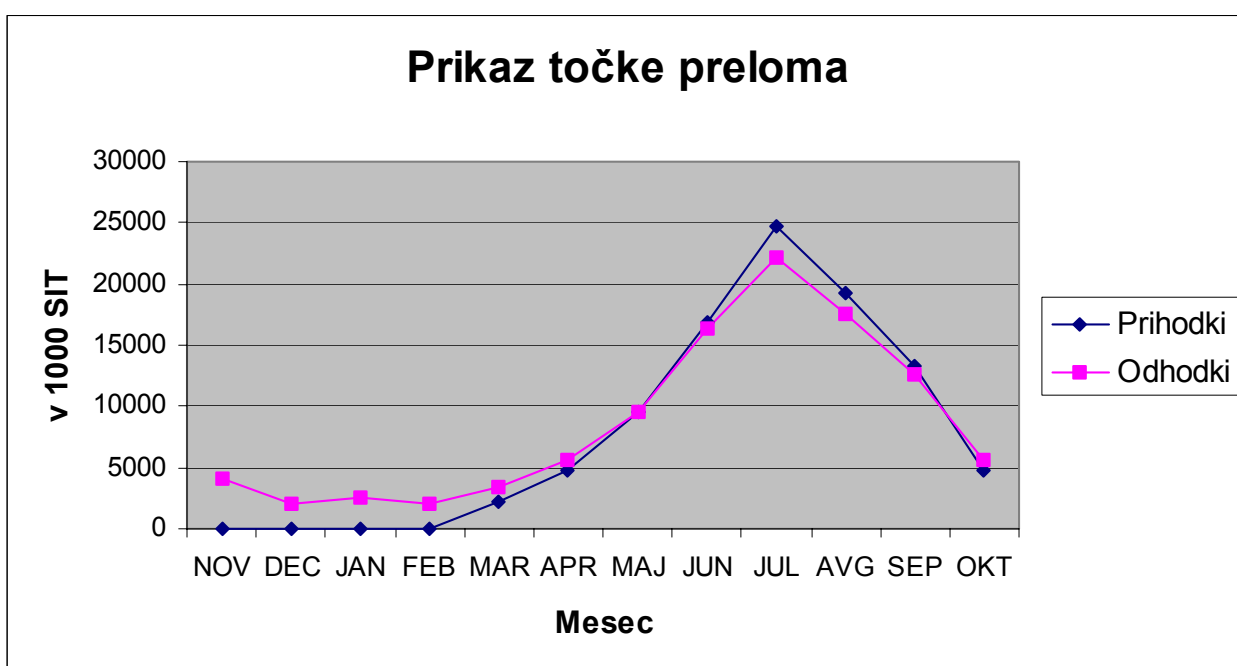
ROE	Obdobje	-1	1	2	3	4	5
Številka simulacije							
simulacija 1		0,00	-0,52	-0,41	0,60	1,31	0,78
simulacija 2		0,00	-0,38	0,02	0,60	0,84	0,58
simulacija 3		0,00	-0,66	-1,21	1,84	-1,57	4,58
simulacija 4		0,00	0,12	0,73	0,76	0,66	0,49
simulacija 5		0,00	-1,17	7,09	0,91	0,42	0,31



Priloga 4: Grafični prikaz točke preloma za prvo različico financiranja

Tabela 10: Točka preloma za podjetje Extreme Slovenia d.o.o. za prvo leto poslovanja

Mesec	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AVG	SEP	OKT
Prihodki	24	19	7	0	2208	4823	9594	16924	24678	19219	13285	4844
Odhodki	4115	1965	2569	1965	3369	5547	9595	16300	22183	17626	12624	5547



Priloga 5: Pomožne tabele za kalkulacijo prodajnih cen

PROGRAMS	RAF	OUT	CAN	HYS	KAY	DIV	SCH	FCL	ORI	DHI	PCH	PGL	GLI	BJU	CAV	HRI	CYC	PBA	APA	ARC	SUM-N	DDV	SUM-B
TOURISM 1W	5300			4400	11300		2000	5500				8000			4900		4400		12000		31.000 SIT	7.440 SIT	37.200 SIT
TOURISM 2W	5300						2000	5500				8000					4400		12000		48.167 SIT	11.560 SIT	57.800 SIT
EXTREME 1W	6800						2000	5500		4400		8000					4400		12000		35.917 SIT	8.620 SIT	43.100 SIT
EXTREME 2W	6800			4400	12100		2000	5500				8000			4900		4400		12000		50.083 SIT	12.020 SIT	60.100 SIT
CRAZY 1W			16500	7700			2000	5500		4400		16500		8000			4400				54.167 SIT	13.000 SIT	65.000 SIT
CRAZY 2W		4400	16500	7700		8000		5500		4400	27000			8000			4400	2700			73.833 SIT	17.720 SIT	88.600 SIT
AIR 1W	5300										27000	8000	15000								46.083 SIT	11.060 SIT	55.300 SIT
WATER 10	5300		7700	4400	11300																23.917 SIT	5.740 SIT	28.700 SIT
SURVIVAL 10		4400							2000			8000				9600	8800				27.333 SIT	6.560 SIT	32.800 SIT
MOUNTAINS 10								5500	2000												9.917 SIT	2.380 SIT	11.900 SIT
CYCLING 10																	30800	2700			27.917 SIT	6.700 SIT	33.500 SIT
HORSE RIDDING 10	5300								5000							14400	4400				24.250 SIT	5.820 SIT	29.100 SIT
CLIMBING 10			7700				1000	22000													29.250 SIT	7.020 SIT	35.100 SIT

PROGRAMS	SLOE	INDE	FISH	DEGU	INTRO	TRAN	PIRAT	BEWA	HBRA	ANIM	NIGHT	FOOD	SUM-N	DDV	SUM-B
TOURISM 1W		1500	2000		1500				4200	2500	5000	9200	16.700 SIT	3.340 SIT	20.040 SIT
TOURISM 2W	2000	1500	2000	1500	1500			600	10200	5000	11000	19300	35.300 SIT	7.060 SIT	42.360 SIT
EXTREME 1W			2000		1500	2000			4200	2500	5000	9700	17.200 SIT	3.440 SIT	20.640 SIT
EXTREME 2W	2000	1500	2000	1500	1500			600	10200	5000	11000	19300	35.300 SIT	7.060 SIT	42.360 SIT
CRAZY 1W			2000		1500				4800	2500	5000	8300	15.800 SIT	3.160 SIT	18.960 SIT
CRAZY 2W	2000	1500	2000	1500	2000			600	10200	5000	11000	19800	35.800 SIT	7.160 SIT	42.960 SIT
AIR 10		1500	2000		2000				4200	3500	7000	9700	20.200 SIT	4.040 SIT	24.240 SIT
WATER 10	2000		2000		2000		2000	600	6600	3500	7000	15200	25.700 SIT	5.140 SIT	30.840 SIT
SURVIVAL 10									8400	3500	6000	8400	17.900 SIT	3.580 SIT	21.480 SIT
MOUNTAINS 10									8400	3500	10000	8400	21.900 SIT	4.380 SIT	26.280 SIT
CYCLING 10			2000	1500					7200	3500	7000	10700	21.200 SIT	4.240 SIT	25.440 SIT
HORSE RIDDING 10			2000	1500				600	7200	3500	7000	11300	21.800 SIT	4.360 SIT	26.160 SIT
CLIMBING 10				1500					6600	3500	8000	8100	19.600 SIT	3.920 SIT	23.520 SIT
OTHER										3500	7429	10257	21.186 SIT	4.237 SIT	25.423 SIT

PROGRAMS	MAR		APR		MAJ		JUN		JUL		AVG		SEP		OCT	
	Q	W	Q	W	Q	W	Q	W	Q	W	Q	W	Q	W	Q	W
TURISM 1W	0	0 SIT	0	0 SIT	15	47.700 SIT	30	95.400 SIT	45	143.100 SIT	30	95.400 SIT	15	47.700 SIT	0	0 SIT
TURISM 2W	0	0 SIT	0	0 SIT	15	83.467 SIT	30	166.933 SIT	45	250.400 SIT	30	166.933 SIT	15	83.467 SIT	0	0 SIT
EXTREME 1W	0	0 SIT	15	53.117 SIT	15	53.117 SIT	30	106.233 SIT	45	159.350 SIT	30	106.233 SIT	15	53.117 SIT	15	53.117 SIT
EXTREME 2W	0	0 SIT	0	0 SIT	15	85.383 SIT	30	170.767 SIT	30	170.767 SIT	30	170.767 SIT	15	85.383 SIT	0	0 SIT
CRAZY 1W	0	0 SIT	15	69.967 SIT	15	69.967 SIT	30	139.933 SIT	45	209.900 SIT	30	139.933 SIT	30	139.933 SIT	15	69.967 SIT
CRAZY 2W	0	0 SIT	0	0 SIT	15	109.633 SIT	15	109.633 SIT	30	219.267 SIT	30	219.267 SIT	15	109.633 SIT	0	0 SIT
OTHER	30	96.276 SIT	30	96.276 SIT	0	0 SIT	0	0 SIT	0	0 SIT	0	0 SIT	30	96.276 SIT	30	96.276 SIT
TOTAL	30	96.276,19 SIT	60	219.359,52 SIT	90	449.266,67 SIT	165	788.900,00 SIT	240	1.152.783,33 SIT	180	898.533,33 SIT	135	615.509,52 SIT	60	219.359,52 SIT

Priloga 6: Kalkulacija prodajnih cen.

PROGRAMS	SPORTS	OTHER	ORG.	TRANS.	SUM	MARGIN	NETT1	GROSS1	EUR	PRICE	BRUTO	NETO	DDV
TOURISM 1W	31.000	16.700	3.180	8.000	58.880	8.832	67.712	81.254	346 €	359 €	83.647 SIT	69.706 SIT	13.941 SIT
TOURISM 2W	48.167	35.300	5.564	14.000	103.031	15.455	118.486	142.183	605 €	619 €	144.227 SIT	120.189 SIT	24.038 SIT
EXTREME 1W	35.917	17.200	3.541	8.000	64.658	9.699	74.356	89.228	380 €	399 €	92.967 SIT	77.473 SIT	15.495 SIT
EXTREME 2W	50.083	35.300	5.692	14.000	105.076	15.761	120.837	145.004	617 €	639 €	148.887 SIT	124.073 SIT	24.815 SIT
CRAZY 1W	54.167	15.800	4.664	8.000	82.631	12.395	95.026	114.031	485 €	499 €	116.267 SIT	96.889 SIT	19.378 SIT
CRAZY 2W	73.833	35.800	7.309	14.000	130.942	19.641	150.584	180.700	769 €	779 €	181.507 SIT	151.256 SIT	30.251 SIT
AIR 1W	46.083	20.200	4.419	8.000	78.702	11.805	90.508	108.609	462 €	479 €	111.607 SIT	93.006 SIT	18.601 SIT
WATER 10	23.917	25.700	3.308	10.000	62.924	9.439	72.363	86.836	369 €	379 €	88.307 SIT	73.589 SIT	14.718 SIT
SURVIVAL 10	27.333	17.900	3.016	10.000	58.249	8.737	66.986	80.383	342 €	359 €	83.647 SIT	69.706 SIT	13.941 SIT
MOUNTAINS 10	9.917	21.900	2.121	10.000	43.938	6.591	50.528	60.634	258 €	259 €	60.347 SIT	50.289 SIT	10.058 SIT
CYCLING 10	27.917	21.200	3.274	10.000	62.391	9.359	71.750	86.100	366 €	379 €	88.307 SIT	73.589 SIT	14.718 SIT
HORSE RIDDING 10	24.250	21.800	3.070	10.000	59.120	8.868	67.988	81.586	347 €	359 €	83.647 SIT	69.706 SIT	13.941 SIT
CLIMBING 10	29.250	19.600	3.257	10.000	62.107	9.316	71.423	85.707	365 €	379 €	88.307 SIT	73.589 SIT	14.718 SIT
OTHER	26.952	21.186	3.209	10.000	61.347	9.202	70.549	84.659	360 €	379 €	88.307 SIT	73.589 SIT	14.718 SIT

Priloga 7: Osnovna sredstva.

OPREMA	ZNESEK
PISARNIŠKA OPREMA	433
RACUNALNIŠKA OPREMA	709
OPREMA ZA KAMP	1.219
OPREMA ZA ZAPOSLENE	441
PROMOCIJSKI MATERIAL 1	2.050
PROMOCIJSKI MATERIAL 2	1.208
SUM	6.060

PISARNIŠKA OPREMA	Q	AC	TC
PISALNA MIZA IN STOL	1	64500	64500
KONFERENČNA MIZA	1	234000	234000
STOLI	5	14999	74995
OMARA	1	60000	60000
SKUPAJ:			433495

RACUNALNIŠKA OPREMA	Q	AC	TC
RACUNALNIK	1	234000	234000
PRENOSNI RAČUNALNIK	1	407000	407000
TELEFAX	1	39990	39990
TELEFON	1	7450	7450
GSM	5	1000	5000
KALKULATOR	1	15990	15990
SKUPAJ:			709430

OPREMA ZA KAMP	Q	AC	TC
BIVALNI ŠOTORI	40	14990	599600
VELIK ŠOTOR	1	25400	25400
PLATNO	1	8799	8799
ZASTAVE	5	5100	25500
REFLEKTORJI	4	1930	7720
SVETILKE (MEGLIGHTKE)	3	7990	23970
SVETILKE (ČELNE)	5	6499	32495
PODALŽŠKI	2	2999	5998
BAKLE	100	300	30000
VREČE ZA SMETI 100L, 10 KC	10	949	9490
ŽAR	1	18999	18999
ORODJE	1	11999	11999
ŠTEDILNIK	1	49500	49500
PLINSKA BOMBULA	20	299	5980
POSODA	1	22048	22048
MIZE IN KLOPI	10	8999	89990
VRVI	50	599	29950
OZVOČENJE	1	179000	179000
ŽAGE, SEKIRE	5	3590	17950
KOMPLET ORODJA	1	11999	11999
PRVA POMOČ	5	2490	12450
SKUPAJ:			1218837

OPREMA ZA ZAPOSLENE	Q	AC	TC
MAJICA	20	2190	43800
KLOBUČEK	20	1990	39800
WIND STOPPER	5	23500	117500
VETROVKA GORE-TEX	5	35990	179950
NAHRBTNIK	5	7990	39950
BROŠKE	20	999	19980
SKUPAJ:			440980

PROMOCIJSKI MATERIAL 1	Q	AC	TC
PLAKATI	500	100	50000
LETAKI	5000	15	75000
PROSPEKTI	3000	350	1050000
VIZITKE	50	50	2500
KAPE	500	850	425000
NALEPKE	1000	75	75000

TOURISM

Week:

1. dan: Odhod...
2. dan: Prihod popoldne, sledi namestitev in zvečer spoznavni žur.
3. dan: Po zajtrku se bomo naučili nekaj osnov letenja s padalom in sami poskušali vzleteti. Proti poldnevu pa bomo poleteli nad prelepo pokrajino še v dvojčku.
4. dan: Na vse zgodaj bomo zajahali kolesa in se napotili proti goram, kjer bomo поблиže spoznali izdelavo pravega tolminskega sira. Sledil bo težko pričakovani spust nazaj v tabor. Zvečer žur presenečenja!
5. dan: Dan bomo preživeli v plezalni steni. Najprej se bomo naučili osnov plezanja in varovanja, nato pa se bomo spoprijeli s steno.
6. dan: Dan bo posvečen uživanju na reki Soči. Preizkusili se bomo v raftanju. Popoldne se bomo vsi skupaj zbrali ob reki in priredili ribji piknik.
7. dan: Po zajtrku se bomo odpeljali na zadnji preizkus. Adrenalinski park! Sledi podelitev diplom.
8. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Rafting na Soči
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Najem kolesa
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome coctail, free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

Two weeks:

1. dan: Odhod...
2. dan: Prihod popoldne, sledi namestitev in zvečer spoznavni žur.
3. dan: Dan bo posvečen uživanju na reki Soči. Z rečnim bobom s bomo v ribji perspektivi ogledali lepote smaragdne reke.

4. dan: Po zajtrku se bomo naučili nekaj osnov letenja s padalom in sami poskušali vzleteti. Proti poldnevu pa bomo poleteli nad prelepo pokrajino še v dvojčku.
5. dan: Cel dan bomo posvetili zabavi!
6. dan: V zgodnjih jutranjih urah se bomo odpravili na vrh dvatisočaka, od kjer se na eni strani odpira prelep razgled na Krnsko jezero, na drugi pa na slikovito dolino reke Soče. Sledi krst "nad 2000".
7. dan: V dopoldanskih urah bomo sedli v kajake. Spoznali bomo osnove veslanja in eskimski obrat, temu pa bo sledil praktični preizkus.
8. dan: Na vse zgodaj bomo zajahali kolesa in se napotili proti goram, kjer bomo spoznali izdelavo pravega tolminskega sira. Sledil bo težko pričakovani spust nazaj v tabor. Zvečer žur presenečenja!
9. dan: Ogled Dantejeve jame in Tolminskih korit. Obisk vinske kleti z degustacijo.
10. dan: Dan bomo preživeli v plezalni steni. Najprej se bomo naučili osnov plezanja in varovanja, nato pa se bomo spoprijeli s steno. Zvečer slovenski žur.
11. dan: Ponovno se bomo odpravili na reko Sočo, kjer se bomo preizkusili v raftanju. Popoldne se bomo vsi skupaj zbrali ob reki in priredili ribji piknik.
12. dan: Odhod na toplo jadransko obalo, kjer se bomo pražili na soncu, igrali odbojko na mivki in uživali v vodnih aktivnostih.
13. dan: Po zajtrku se bomo odpeljali na zadnji preizkus. V adrenalinski park! Sledi podelitev diplom.
14. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Plezanje
- Polet z jadrlnim padalom v tandemu
- Jamarstvo
- Najem kolesa in voden izlet
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome coctail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free coctail)

Priloge

- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

EXTREME

Week:

1. dan: Odhod...
2. dan: Prihod popoldne, sledi namestitev in zvečer spoznavni žur.
3. dan: Dan bomo preživeli v plezalni steni.
4. dan: Dan bo posvečen uživanju na reki Soči. Preizkusili se bomo v raftanju. Popoldne se bomo vsi skupaj zbrali ob reki in priredili ribji piknik.
5. dan: Po zajtrku se bomo naučili nekaj osnov letenja s padalom in sami poizkušali vzleteti. Proti poldnevu pa bomo poleteli nad prelepo pokrajino še v dvojčku.
6. dan: Na vse zgodaj bomo zajahali kolesa in se napotili proti goram, kjer bomo skupaj pripravili paralelno progo za spust s kolesom. Sledi hitri spust v dolino. Zvečer podelitev priznanj najboljšim in transverzala žur!
7. dan: Po zajtrku se bomo odpeljali na zadnji preizkus. Adrenalinski park! Sledi podelitev diplom vsem pravim ekstremistom.
8. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči
- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje

- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spoznavni žur (welcome coctail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free coctail)
- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

Two weeks:

1. dan: Odhod...
2. dan: Prihod popoldne, sledi namestitev in zvečer spoznavni žur.
3. dan: Dan bo posvečen uživanju na reki Soči. Z rečnim bobom si bomo v ribji perspektivi ogledali lepote smaragdne reke.
4. dan: Po zajtrku se bomo naučili nekaj osnov letenja s padalom in sami poizkušali vzleteti. Proti poldnevu pa bomo poleteli nad prelepo pokrajino še v dvojčku.
5. dan: Celoten dan bomo posvetili zabavi!
6. dan: V zgodnjih jutranjih urah se bomo odpravili na vrh dvatisočaka, kjer se na eni strani odpira prelep razgled na Krnsko jezero, na drugi pa na slikovito dolino reke Soče. Sledi krst "nad 2000".
7. dan: V dopoldanskih urah bomo sedli v kajake. Spoznali bomo osnove veslanja in eskimski obrat, temu pa bo sledil praktičen preizkus.
8. dan: Na vse zgodaj bomo zajahali kolesa in se napotili proti goram, kjer bomo spoznali izdelavo pravega tolminskega sira. Sledil bo težko pričakovani spust nazaj v tabor. Zvečer žur presenečenja!
9. dan: Ogled Dantejeve jame in tolminskih korit. Ogled vinske kleti z degustacijo.
10. dan: Dan bomo preživeli v plezalni steni. Najprej se bomo naučili osnov plezanja in varovanja, nato pa se bomo spoprijeli s steno. Zvečer slovenski žur.
11. dan: Ponovno se bomo odpravili na reko Sočo, kjer se bomo lahko preizkusili v raftanju. Popoldne se bomo vsi skupaj zbrali ob reki in priredili ribji piknik.
12. dan: Odhod na toplo jadransko obalo, kjer se bomo pražili na soncu, igrali odbojko na mivki in uživali v vodnih aktivnostih.
13. dan: Po zajtrku se bomo odpeljali na zadnji preizkus - adrenalinski park! Sledi podelitev diplom vsem pravim ekstremistom.
14. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči
- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje
- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome coctail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free coctail)
- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

CRAZY

Week:

1. dan: Odhod...
2. dan: Prihod popoldne, sledi skok z elastiko!!! Za vse bomo pripravili spoznavni žur.

3. dan: Dan bomo preživel v plezalni steni.
4. dan: Dan bo posvečen uživanju na reki Soči. Preizkusili se bomo v norem soteskanju. Popoldne se bomo vsi skupaj zbrali ob reki in priredili ribji piknik.
5. dan: Po zajtrku se bomo naučili nekaj osnov letenja s padalom in sami poizkušali vzleteti. Proti poldnevu pa bomo v dvojčku poleteli z najvišje vzletne točke v Sloveniji (Mangart 2055 m).
6. dan: Na vse zgodaj bomo zajahali kolesa in se napotili proti goram, kjer bomo skupaj pripravili paralelno progo za pust s kolesom. Z bivšim slovenskim državnim prvakom v spustu s kolesom pa se bomo preizkusili v pravem vratolomnem spustu!
7. dan: Ponovno se bomo odpravili na reko Sočo, kjer se bomo preizkusili v norem rečnem bobu. Sledi podelitev diplom vsem preživelim.
8. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šola plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči
- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje
- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome coctail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)

Priloge

- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free coctail)
- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

Two weeks:

1. dan: Odhod...
2. dan: Prihod popoldne, sledi namestitev in zvečer eksplozija žur.
3. dan: Dan bo posvečen uživanju na reki Soči, kjer se bomo preizkusili v norem rečnem bobu.
4. dan: Ta dan si bomo oprtali padala in se v dvojčku z višine 3000 m pognali proti zemlji s hitrostjo nič manj kot 180 km/h.
5. dan: Dan bo posvečen izključno zabavi!
6. dan: V zgodnjih jutranjih urah se bomo odpravili na vrh dvatisočaka, od kjer je na eni strani prelep razgled na Krnsko jezero, na drugi pa slikovito dolino reke Soče. Sledi krst "nad 2000".
7. dan: V dopoldanskih urah bomo sedli v mini rafte, s katerimi se bomo spustili po deročem delu reke Soče. Zvečer sledi žur presenečenja!
8. dan: Na vse zgodaj bomo zajahali kolesa in se napotili proti goram, kjer bomo skupaj pripravili paralelno progo za pust s kolesom. Z bivšim slovenskim državnim prvakom v spustu s kolesom pa se bomo preizkusili v pravem vratolomnem spustu!
9. dan: Odpotovali bomo v Vipavsko dolino, kjer se bomo za en dan prelevili v komandose. Preizkusili se bomo namreč v paint ballu. Sledi ogled vinske kleti z degustacijo.
10. dan: Dan bomo preživeli v plezalni steni. Zvečer slovenski žur.
11. dan: Ponovno se bomo odpravili na reko Sočo, kjer se bomo lahko preizkusili v tehnično zahtevnem soteskanju, ki ne dovoljuje napak! Popoldne se bomo vsi skupaj zbrali ob reki in priredili ribji piknik.
12. dan: Odhod na toplo jadransko obalo, kjer se bomo potopili pod morsko gladino, seveda s kisikovimi jeklenkami na hrbtu. Sledi žur na plaži.
13. dan: Po zajtrku se bomo odpeljali na zadnji preizkus - skok z elastiko!!! Sledi podelitev diplom vsem preživelim.
14. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči

- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje
- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome coctail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free coctail)
- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

AIR

Week:

1. dan: Odhod...
2. dan: Prihod popoldne, sledi namestitev, zvečer air žur.
3. dan: Po zajtrku se bomo naučili nekaj osnov letenja s padalom in sami poskusili vzleteti. Proti poldnevu pa bomo poleteli nad prelepo pokrajino še v dvojčku.
4. dan: Odpravili se bomo na letališče, in se z jadralnimi letali dvignili nad oblake.
5. dan: V dopoldanskih urah se bomo odpravili na reko Sočo, kjer se bomo lahko preizkusili v raftanju. Popoldne se bomo vsi skupaj zbrali ob reki in priredili ribji piknik.

6. dan: Zadnji dan si bomo oprtali padala in se v dvojčku pognali z višine 3000 m proti zemlji z nič manj kot 180 km/h.
7. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči
- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje
- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome cocktail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free cocktail)
- Namestitvev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

WATER

Ten days:

1. dan: Odhod...
2. dan: Prihod popoldne, sledi namestititev, zvečer www žur.
3. dan: Dan bomo preživali na in ob reki Soči. Z raftom se bomo spustili po Soči, nato pa na njenih bregovih priredili še ribji piknik.
4. dan: V dopoldanskih urah bomo sedli v kajake. Spoznali bomo osnove veslanja in eskimski obrat, temu pa bo sledil praktičen preizkus.
5. dan: Uprli se bomo težnostni teoriji in se odpravili na anticanyoning. Zvečer slovenski žur.
6. dan: Dan bomo preživali v Bohinju. Ogleдали si bomo največje slovensko jezero in ob njem priredili zabavo.
7. dan: Po zajtrku se bomo zbrali na bregovih reke Soče. Z rečnim bobom si bomo v ribji perspektivi ogledali lepote smaragdne reke.
8. dan: Odpeljali se bomo na slovensko obalo, kjer bomo uživali na peščeni plaži. Popoldne se bomo odpeljali na odprto morje in priredili gusarsko zabavo na barki.
9. dan: Ponovno se bomo odpravili na reko Sočo, kjer se bomo preizkusili v soteskanju. Sledi podelitev diplom vsem pravim vodnim ekstremistom.
10. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šola plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči
- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje

- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome coctail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free coctail)
- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

SURVIVAL

Ten days:

1. dan: Odhod...
2. dan: Zbor v čudoviti alpski dolini Trenta. Po krepčilnem zajtrku bomo prejeli natančno karto z vrisano prvo kontrolno točko (KT1), do katere se bomo odpravili s kolesom. Iz KT1 bo sledil orientacijski pohod do KT2, kjer bomo postavili bivake in prenočili.
3. dan: V dopoldanskih urah se bomo povzpeli na najvišji vrh Slovenije (Triglav 2864m) – KT3 in prenočili v bližnji Staničevi koči.
4. dan: Sledil bo pohod mimo prelepih gorskih jezer in težaven spust do največjega slovenskega jezera (KT4). Sledi nočno čolnarjenje z baklami do KT5.
5. dan: Dopoldne zabava ob jezeru in nato skok z jadralnim padalom v dvojčku.
6. dan: S kolesom se bomo odpravili prek gorske planote v Baško grapo od tam pa do KT6.
7. dan: Dan bomo preživeli ob reki Soči. V mini-raftih se bomo spoprijeli z njenimi brzicami. Zvečer nočni pohod na KT7.
8. dan: V zgodnjih jutranjih urah si bomo ogledali čudovit sončni vzhod. Sledi spust mimo gorskega jezera v dolino. Sledi počitek in nato dvodnevni izlet s konji.
9. dan: Nadaljevanje izleta s konji in podelitev diplom vsem preživelim.
10. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa

- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči
- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje
- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome coctail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free coctail)
- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

MOUNTAINS

Ten days:

1. dan: Odhod...
2. dan: Nepozabno doživetje v slovenskih gorah. Vlak nas bo po ozki dolini Baške grape pripeljal do naše izhodiščne točke Podbrdo. Tam se bomo srečali s prvim vzponom: čaka nas vzpon na Črno prst (1844 m).

3. dan: Naslednji vrh bo Rodica (1956 m) kjer boste doživeli svoj PRVI planinski krst. Nato bomo osvojili vrh Vogla (1922 m) in naš prvi dvatisočak V. Bogatin (2008 m).
4. dan: Z V. Bogatina se bomo mimo znamenitega slapa Savice spustili proti Bohinjskemu jezeru kjer se bomo kopali in sončili. Zvečer čolnarjenje z baklami
5. dan: Dopoldne bomo imeli šolo plezanja, popoldne pa zahteven vzpon preko Komarče na planoto Komno.
6. dan: Zapustili bomo planoto Komna in obiskali bisere slovenskih gora, Sedmera triglavska jezera in se pripravili na najvišji vzpon.
7. dan: Povzpeli se bomo na simbol Slovenije triglavega orjaka. Na Triglav (2864 m) se bomo odpravili še pred jutranjim svitom in si tako ogledali sončni vzhod z najvišjega vrha Slovenije. Doživeli boste svoj DRUGI krst.
8. dan: Nadaljnja pot nas bo vodila mimo najvišjega slovenskega cestnega prelaza Vršič (1611 m).
9. dan: Z Vršiča se bomo spustili v dolino Tamar in si ogledali planiško velikanko – največja letalnica za smučarske polete.
10. Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči
- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje
- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome cocktail, free food and drink)

Priloge

- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free cocktail)
- Namestitvev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

CYCLING:

Ten days:

1. dan: Odhod...
2. dan: Prihod popoldne, sledi kolesarjenje ob reki Soči do čudovite gorske doline Trenta.
3. dan: Že dopoldne nas čaka vzpon na najvišji slovenski cestni prelaz Vršič (1611 m) in vratolomni spust v dolino. Sledi lahkotno kolesarjenje do bisera slovenskih jezer, Blejskega jezera.
4. dan: Odkolesarili bomo do Bohinjskega jezera, kjer se bomo malce odpočili in se zabavali do poznih večernih ur, ko pride na vrsto nočno čolnarjenje z baklami.
5. dan: V jutranjih urah se bomo prek gorske planote spustili v slikovito Baško grapo, od tam pa odpravili do majhnega rudarskega mesta Idrija.
6. dan: Na vse zgodaj bomo zajahali kolesa in se napotili proti hribom, kjer bomo skupaj pripravili paralelno progo za spust s kolesi. Z bivšim slovenskim državnim prvakom v spustu s kolesi pa se bomo preizkusili v pravem adrenalinskem spustu!
7. dan: Odpravili se bomo proti slovenski prestolnici. Sledi ogled največjih znamenitosti in odhod proti presihajočemu Cerknškemu jezeru.
8. dan: Ogled Cerknškega jezera in kraških znamenitosti. Popoldne se bomo odpravili proti vinorodni Vipavski dolini. Zvečer ogled vinske kleti z degustacijo.
9. dan: Paint ball in odhod.
10. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči

- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje
- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome coctail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free coctail)
- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

HORSE RIDDING:

Ten days:

1. dan: Ob prihodu na kmetijo bomo šli najprej do konj, da se nas začnejo počasi privajati. Nato bomo поблиže spoznali dela na tipični kmetiji in zvečer poizkušali dobrote iz domače kuhinje.
2. dan: Že zgodaj zjutraj bomo osedlali konje in se odpravili na tri dnevno turo po okoliškem gričevjudan: Nadaljevali bomo z našo jahalno turo.
3. dan: Tega dne bomo razjahali za dlje časa in se preselili na reko Sočo. Po njej se bomo spustili z Raftom. Zvečer pa bomo priredili wild west party.
4. dan: S kolesi si bomo ogledali zgornjo dolino Soče in malo kobilarno v Lepeni.
5. dan: Povzpeli se bomo na vrh Krna, ki je poln ostankov iz 1. sv. vojne.

6. dan: Z vlakom se bomo odpeljali v največjo slovensko kobilarno – Lipico, ki je znana po vzreji lipicancev. Tu si bomo ogledali predstavo konj in na lipicancih zajezdili še sami. Popoldne pa bomo pot nadaljevali proti slovenski obali. Dan bomo končali na barki, kjer bomo imeli ribji piknik in zvečer še polnočno kopanje.
7. dan: Imeli bomo tečaj potapljanja, popoldne pa se bomo zabavali na plaži.
8. dan: Tokrat bomo jahali na valovih. Preizkusili se bomo v wind surfing-u, popoldne pa se bomo z izkušenim skipperjem naučili osnov jadriranja.
9. dan: Še zadnjič bomo skočili v morje, nato pa se odpravili proti domu.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči
- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje
- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome cocktail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free cocktail)

- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

CLIMBING:

Ten days:

1. dan: Odhod...
2. dan: Prihod popoldne, nato bo sledilo kratko predavanje o plezanju, kjer bomo spoznali zgodovino plezanja, rastline in živali, ki jih srečujemo pri tem športu in se poučili še o tehnikah plezanja in se spoznali še s pomembnimi vozli in varovanjem. Zvečer si bomo ogledali še diaprekcijo na temo plezanja, nato pa spoznavni žur.
3. dan: Razdelili si bomo osnovno opremo za plezanje in se spoprijeli z umetno steno. Naučili se bomo varovanja, spuščanja in seveda plezanja. Popoldne se bomo iz vojskarske planote spustili v dolino reke Idrijce in si ogledali vodne zapornice »Klavže«, ki jim nekateri pravijo kar slovenske piramide. Utaborili se bomo ob naravnem kopališču v Idrijski Beli.
4. dan: Kolesarili bomo po bližnji okolici in si ogledali še nekaj znamenitosti, med njimi tudi Divje jezero, katerega globina nam je neznana še danes. Popoldne se bomo poprijeli še s prvo naravno steno v plezališču Strug. Seveda pa bo ostalo tudi nekaj časa za kopanje in igre ob vodi. Zvečer se bomo odpravili na zabavo v bližnje mesto Idrija.
5. dan: Oglel Idrije in njenih znamenitosti, nato pa odhod v Vipavsko dolino, kjer nas bodo čakali novi izzivi v plezalnih stenah. Zvečer pa bomo obiskali eno od mnogih vinskih kleti, ki so značilne za to dolino.
6. dan: Po dolini reke Soče se bomo preko najvišjega slovenskega gorskega prelaza-prelaza Vršič odpeljali proti gorenjski. Ustavili se bomo ob Bohinjskem jezeru, kjer bomo priredili ribji piknik, uživali ob igrah na plaži jezera in plezali na bližnjem plezališču. Zvečer se bomo pripravili na jutranji pohod v slovenske gore.
7. dan: Povzpeli se bomo pod sam vrh Slovenije in se namestili v koči na Kredarici.
8. dan: Še pred prvim svitom se bomo odpravili na vrh najvišje Slovenske gore-Triglav in si od tam ogledali sončni vzhod. Sledil bo planinski krst, nato pa spust na planoto Pokljuke. Preizkusili se bomo še v divjem soteskanju. Zvečer pa poslovilni žur in podelitev diplom.
9. dan: Paint ball in odhod.
10. dan: Prihod domov.

Program vključuje:

- Transfer do centralnega kampa in nazaj
- Vse prevoze potrebne za izvedbo programa
- Šolo plezanja in jadralnega padalstva
- Šola kajaka in eskimskega obrata (eskimo)
- Rafting na Soči
- Vožnja z mini-raftom
- Spust s kanujem
- Spust s hydrospeedom
- Spust s kajakom
- Potapljanje
- Plezanje
- Orientacija
- Spust s kolesom in tekmovanje v paralelnem slalomu
- Skok s padalom iz letala
- Polet z jadralnim padalom v tandemu
- Polet z jadralnim letalom
- Skok z elastiko
- Jamarstvo
- Jahanje
- Najem kolesa in voden izlet
- Paint ball
- Adrenalinski park
- Spocnavni žur (welcome coctail, free food and drink)
- Slovenski žur (free food and drink)
- Žur presenečenja (free food and drink)
- Ribji piknik ob Soči (free food and drink)
- Degustacija v vinski kleti (free food and drink)
- Transverzala žur (free food and drink)
- Gusarska zabava na barki (free food and drink)
- Aktivnosti na plaži (turnir v odbojki, free coctail)
- Namestitev v šotoru, zajtrk in večerja
- Program animacije in iger

ROBINZON NA KOLPI

1. dan: Počitnice bomo preživel v divjini ob reki Kolpi. S seboj bomo vzeli le najnujnejšo opremo in nekaj hrane. Začeli bomo z izgradnjo splava in ga proti popoldnevu splavili in krstili. Zvečer bomo priredili gusarsko zabavo.

2. dan: Nadaljevali bomo s spustom po reki in se naučili nekaj osnov preživetja v divjini. Izdelali bomo pasti za ribe in če bomo imeli srečo, bomo zvečer lahko priredili ribji piknik.
3. dan: Naša plovila bomo pustili privezana ob obrežju in se odpravili v gozd. Naučili se bomo osnov orientiranja v naravi, poiskali kako užitno gobo, nato pa tekmovali v postavljanju bivakov iz naravnih materialov.
4. dan: Pot bomo nadaljevali po gozdu in se naučili premagovanja naravnih ovir, do večera pa se bomo vrnil k reki.
5. dan: Nadaljevali bomo s spustom po Kolpi. Zvečer pa bomo zasidrali v manjši vasici in se poveselili v majhni vinski kleti-zidanici.
6. dan: Sledil bo še zadnji del poti in šola izdelovanja vozlov.
7. dan: Še zadnjič bomo zaplavali v Kolpi, nato pa se bomo poslovili.

Priloga 9: Anketa o zainteresiranosti študentov za ekstremne športe

Za pridobivanje primarnih informacij sem se odločil za izdelavo ankete med študenti ljubljanske Univerze. Anketa je bila anonimna ter izvedena s pomočjo anketnega lista. V anketi je sodelovalo 114 oseb. V nadaljevanju so prikazana anketna vprašanja s podanimi odgovori v odstotkih:

1. Ali ste pripravljeni sodelovati v anketi?

DA 99%, NE 1%

2. Ali ste se že kdaj poizkusili v katerem izmed ekstremnih športov?

DA 39%, NE 61%

3. Če ne zakaj?

a) Ekstremni športi me ne zanimajo 21%

b) Ekstremni športi se mi zdijo prenevarni 27%

c) Ekstremni športi so predragi 34%

d) Ponudba ekstremnih športov v Sloveniji je nezadovoljiva 3%

e) Ni bilo prave priložnosti oz. časa 15%

4. Ali se imate v prihodnosti interes preizkusiti v katerem izmed ekstremnih športov?

DA 52%, NE 48%

5. Mislite, da se zanimanje za ekstremne športe povečuje?

DA 59%, NE 33%, NE VEM 8%

6. Za ekstremni šport bi se odločil oz. sem se odločil:

a) iz užitka 34%

b) zaradi ugleda med vrstniki 8%

c) zaradi samopotrditve 24%

d) iz radovednosti 12%

e) ne bi se odločil 22%