

POROČILO O DELU TD BOHINJ ZA LETO 1994

Spoštovane članice in spoštovani člani TD Bohinj, spoštovani naši kooperanti in gostje!

Spet je leto naokrog in kot je navada, se v tem času vse članstvo TD Bohinj zbere na našem občnem zboru. Prav je, da se ozremo na preteklo leto in se seznanimo z uspehi, pa tudi z naporu in težavami, skozi katere je UO pripeljal naše TD v letu 1994. Seveda gre najprej zahvala vsem zaposlenim, ki v istem številu še vedno obvladujejo vsakoletno povečanje gostov in našim kooperantom.

Trdna baza našega društva in članstva so prav naši kooperanti. Z njimi, ki lahko ponudijo že čez 1200 postelj dokazujemo, da je usmeritev turističnega razvoja, ki sloni na domačem prebivalstvu in na manjših turističnih objektih, za Bohinj pravilna.

To, da smo kljub vojni za Slovenijo leta 1991 in še trajajoči vojni na Balkanu, vsako leto v Bohinju prenočili več gostov in v letu 1994 praktično že dosegli rezultat iz najugodnejšega leta 1989, nas navdaja z zadovoljstvom. Pravočasno smo zaznali želje in nova razmišljanja evropskega gosta, ki vedno bolj ceni ohranjeno naravo in značilno kulturno podobo naše pokrajine. Vedno več je takih, ki želijo svoj dopust preživeti pri domačinih, kjer so še deležni prijaznega osebnega odnosa in gostoljubja.

Tako smo v letu 1994 glede na prejšnje leto zabeležili skupaj 36 % več gostov in kar 34 % več nočnin, od tega kar 51 % več tujih gostov in 44 % več tujih nočnin. Če bi prišteli še 26 % povečanje nočnin in od tega 79 % povečanje nočnin tujih gostov v avtokampu Danica, pa Bohinj gotovo spada med najuspešnejše turistične kraje v Sloveniji.

Tudi naš poslovni rezultat je bil doslej najboljši, saj so se prihodki TD povečali kar za 45 % glede na preteklo leto in so dosegli že več kot 46 milijonov SIT.

Seveda pa vse le ni najboljše in se bo moralo še marsikaj spremeniti in izboljšati. Turistična sezona se nam preveč koncentrira samo v čas med 20. julijem in 15. avgustom. Morali bi doseči večjo zasedenost Bohinja v zimski sezoni in v poletni predsezoni v maju in juniju ter po sezoni v septembru in oktobru.

Prvi korak je bil storjen. Izdali smo prospekt "Pri nas doma" in v letu 1994 natisnili dodatnih 9500 izvodov v nemškem jeziku in 6500 v angleškem jeziku, ki sta najhitreje pošla. S prospekti smo obiskali pomembnejše turistične sejme v Evropi, kjer smo predstavili Bohinj skupno s hotelirji in žičničarji in beležili veliko zanimanje. To se je odrazilo tudi v večjem povpraševanju, vendar spet predvsem za čas glavne poletne sezone. Treba po poiskati nove prijeme, čeprav verjamem še najbolj

tistemu, da je zadovoljni gost, ki osebno prepriča svoje znance, vedno najboljša reklama.

Da ne bi bilo pošiljanje gostov kooperantom odvisno samo od osebne izbire uslužbenk v turistbiroju, smo pred vhod postavili lepo izdelano informativno tablo z načrti vasi in fotografijami objektov. Tako se gost lahko že sam razgleda in usmeri, kamor želi. Pa tudi sicer se veliko gostov oglasi telefonsko kar direktno kooperantom, saj so v našem prospektu objavljene tudi vse telefonske številke.

Za TD smo nabavili nov prostorni avto, ki je zamenjal starega varburga, saj nam res ni bil v ponos. Opremili pa smo se tudi z zmogljivejšim novim računalnikom in povezali vse računalnike v mrežo. Zelo pomembna je tudi računalniška vključitev TD Bohinj v informativni sistem Slovenije.

V avtokampu Danica smo lani zgradili dodatno dva tuša in fontano na prostem, ki sta delno razbremenila zelo zasedene ostale tuše. Ob takem povečanju zasedenosti Danice bo nujno začeti pripravljati gradnjo še enega sanitarnega bloka. Poleg tega je Danica od lani opremljena še z dodatnimi električnimi omaricami in urejeno javno razsvetljavo ob dostopni cesti.

Končno smo lani delno uredili tudi električno kabelsko napeljavo Pod skalco in ob poti skozi park proti prireditvenemu prostoru postavili svetilke. Tako se obiskovalci prireditvev ne bodo več opotekali v temi, ko se bodo vračali skozi park proti mostu. Obnovili smo tudi kanalizacijo gostinskega objekta in uredili odtok meteorne vode in potoka, ki teče ob Skalci.

Ob tem urejanju najbolj nujnih zadev pa nismo pozabili na naše člane in kooperante. Ugodni rezultat poslovanja je omogočil, da je UO spremenil sistem plačila provizije, da bi tako nagradil tiste kooperante, ki se še posebno zavzemajo za goste in tudi sami privabljajo nove. Ti lahko za svoje, prej najavljene goste, plačajo le 3 % provizijo.

UO je zaradi dobrih poslovnih rezultatov lahko začel vzpodbujati prenavo starejših ali gradnjo novih, kvalitetnih prenočitvenih kapacitet naših kooperantov po bohinjskih vaseh. Zato smo del prihodkov TD namenili subvencij obrestne mere pri Gorenjski banki in pridobili čez 18 milijonov SIT kredita z ugodnejšo obrestno mero R+ 8 %. S tem smo najbolj neposredno pomagali uveljaviti razvoj turizma, za kakršnega se ta UO vzema.

Kako pa takšna usmeritev turizma v praksi izgleda, smo se jeseni lahko prepričali na strokovni ekskurziji ob Belem jezeru in v znanem turističnem središču Badkleinkirchheim v Avstriji.

Naj se ob koncu zahvalim za uspešno delo, vsem članom UO in tajniku društva. Člani prireditvenega odbora so zelo dobro izpeljali tradicionalne prireditve.

Zahvala gre tudi članom nadzornega odbora in članom komisije za sobe ter zaposlenim v TD Bohinj, saj so v preteklem letu pokazali v največjem navalu, kaj zmorejo.

Veliko smo imeli tudi zunanjih sodelavcev, katerim se prav tako zahvaljujem za njihov prispevek.

Končno se zahvalim še vsem ostalim članom TD Bohinj, ki ste na tisoče različnih načinov in ob raznih prilikah pomagali, da imajo naši gostje Bohinj vedno raje. Vsem hvala za zaupanje.

PREDSEDNIK TD
prof. JOŽE CVETEK

