

# SAVA TURIZEM d.d.

## POVABILO K VZPOSTAVITVI STRATEŠKEGA RAZVOJNEGA PARTNERSTVA KAMP LUCIJA, PORTOROŽ

Nezavezujoče povabilo k oddaji predlogov za dolgoročno strateško sodelovanje

### KLJUČNI PODATKI

Povabitelj:	Sava Turizem d.d.
Predmet povabila::	Vzpostavitev dolgoročnega strateškega razvojnega partnerstva za Kamp Lucija
Vrsta dokumenta:	Nezavezujoče vabilo k oddaji vizijskega predloga za partnerstvo
Trajanje partnerstva:	Dolgoročno strateško sodelovanje
Rok oddaje predlogov:	31.8.2026 do 12:00 ure
Datum povabila:	Portorož, 29.6.2026

## 1. UVOD IN NAMEN POVABILA

Sava Turizem d.d. (v nadaljevanju: Sava Turizem) vabi izkušene, razvojno usmerjene in vizionarske gospodarske subjekte k oddaji predlogov za vzpostavitev dolgoročnega strateškega razvojnega partnerstva za Kamp Lucija v Portorožu.

To povabilo ni razpis v klasičnem smislu. Sava Turizem ne išče izključnega izvajalca storitev. Ne iščemo operativnega upravljalca, ki bo zgolj vzdrževal obstoječe stanje. Iščemo strateškega partnerja – vizionarja, ki bo Kamp Lucija skupaj z nami preoblikoval v sodoben, kakovosten in prepoznaven turistični produkt, ki presega obstoječe kapacitete in vsebine.

V tej prvi fazi Sava Turizem zbira predloge o možnih oblikah in načinih strateškega sodelovanja. Pozivamo potencialne partnerje, da sami predlagajo svojo vizijo partnerstva – način sodelovanja, razvojna izhodišča, poslovni model in obliko skupnega razvoja Kampa Lucija. Pogoji in okvir sodelovanja bodo skupaj oblikovani v nadaljnjih pogovorih, pri čemer se lahko vse podrobnosti prilagajajo glede na kakovost in izvirnost predlogov.

*Prejeti predlogi so za Sava Turizem d.d. nezavezujoči. Sava Turizem d.d. si pridržuje pravico, da ne izbere nobenega predlagatelja, nadaljuje postopek z izbranimi kandidati ali postopek kadarkoli prekine brez odškodninske odgovornosti.*

---

## 2. STRATEŠKI OKVIR – KAMP LUCIJA IN BERNARDIN

---

Kamp Lucija in resort Bernardin sta geografsko in destinacijsko tesno prepletena. Skupaj tvorita potencial za celovito turistično izkušnjo Portoroža – od premium hotelske nastanitve do avtentičnega kampiranja z bogato vsebino.

Sava Turizem pričakuje, da bo strateški partner to sinergijo prepoznal, jo umestil v jedro svoje razvojne strategije in jo konkretno predstavil v predlogu. Predlog mora jasno prikazati:

- Kako namerava skupaj s Savo Turizem razviti in nadgraditi trenutno vsebino in ponudbo kampa Lucija
- Katere razvoje korake ima namen predlagati in vzpostaviti ter okvirno časovnico izvedbe
- Kako bo oblika partnerstva obogatila izkušnjo gostov kampa
- Kateri skupni produkti, paketi ali programi bodo razviti za obe skupini gostov.
- Kako bo potekalo skupno trženje in kakšna bo nadgradnja partnerskega trženja v primerjavi s trenutno obliko
- Kako bo partnerstvo dolgoročno povečevalo vrednost celotne destinacije. Kamp Lucija mora v viziji strateškega partnerja postati vsebinsko integriran del turistične destinacije Bernardin-Portorož in ne izolirani kamp, temveč živ del večjega turističnega ekosistema.

---

## 3. OPIS KAMPA LUCIJA

---

Kamp Lucija je uveljavljen in operativno stabilen turistični kamp z dolgoletno tradicijo poslovanja destinacije Portorož-Piran, lociran v Luciji v neposredni bližini Marine Portorož. Obratuje sezonsko, praviloma od aprila do novembra, del kapacitet pa je v zimskem obdobju v uporabi za pavšalne goste.

Osnovni podatki:

- Površina: cca. 6 ha
- Kamp parcele: 370 parcel
- Skupna kapaciteta: cca. 1.000 gostov
- Pavšalni gostje: 127 enot (zagotavlja stabilen prihodkovni temelj)
- Infrastruktura: štiri sanitarni objekti, centralni objekt, sistemi ramp, obmorsko kopališče, gostinske in trgovske površine (določene v najemu tretjih oseb), električni in vodni priključki na parcelah

Obstoječa infrastruktura zagotavlja nemoteno obratovanje, hkrati pa nepremičnina ponuja izrazit potencial za kakovostno nadgradnjo, modernizacijo, razvoj novih nastanitvenih oblik in implementacijo sodobnih programskih konceptov.

Skozi območje kampa poteka občinska pot, ki mora v skladu z dogovorom z Občino Piran ostati javno prehodna.

---

## 4. KAJ IŠČEMO V STRATEŠKEM PARTNERJU

---

Iščemo subjekt z jasno razvojno vizijo, ki vidi Kamp Lucija kot priložnost za dolgoročno gradnjo turističnega produkta, ki presega tudi obstoječe meje kampa.

Partner mora izkazovati:

- Razvojna ambicija in vizija: jasna, konkretna in izvedljiva razvojna strategija za Kamp Lucija, ki kaže na razumevanje trendov v kamping turizmu in sposobnost preoblikovanja obstoječega produkta.
- Pripravljenost za prenovo in investicije: konkretni investicijski načrti za obnovo obstoječe infrastrukture, dvignjen standard sanitarnih objektov, ureditev centralnega objekta in kopališkega območja.
- Širitev kapacitet in vsebin: ideje in načrti za razvoj novih nastanitvenih konceptov (npr. mobilne hišice, glamping enote, premium cone), novih doživetij in programov za goste, ki presegajo obstoječe vsebine kampa.
- Integracija z resortom Bernardin: konkretne ideje za sinergije med kampom in hotelskim resortom Bernardin
- Povezovanje z lokalnim okoljem: partnerjev pristop k vključevanju lokalnih ponudnikov, skupnosti, kulture in identitete destinacije Portorož-Piran v turistično izkušnjo kampa.
- Izkušnje in reference: dokazljive izkušnje z upravljanjem kampov ali primerljivih turističnih objektov, pozitivno poslovanje in ustrezna bonitetna ocena.
- Trajnostni pristop: zavezanost okoljski odgovornosti in trajnostnemu turizmu kot ključni vrednosti sodobnega kampiranja.

Družba Sava Turizem išče partnerja, ki bo predlagal kako bo Kamp Lucija partnersko razvijal, preoblikoval in posodobil. Pričakujemo predloge in vizije.

---

## 5. PRIČAKOVANA VSEBINA VIZIJSKEGA PREDLOGA

---

Predlog partnerstva mora biti strateški in konkreten. Ne iščemo splošnih opisov – iščemo vizijo, ki je merljiva in izvedljiva. Predlog mora vsebovati naslednje sklope:

### 5.1 Predlagana oblika in vizija strateškega partnerstva

- Partner ima popolno svobodo pri predlogu načina in oblike strateškega partnerstva s Sava Turizem. Pričakujemo:
  - Predlagani model partnerstva – kako si partner zamišlja strukturo skupnega razvoja in upravljanja.
  - Razdelitev vlog, odgovornosti in pristojnosti med partnerjem in Sava Turizem.
  - Finančni okvir predloga – kako si partner zamišlja ekonomiko sodelovanja

### 5.2 Strateška vizija in pozicioniranje

- Vizija razvoja Kampa Lucija v 5, 10 in 15-letnem obdobju
- Tržno pozicioniranje kampa – ciljni segmenti, cenovni razred, itd.
- Diferenciacija od konkurenčnih kampov na jadranskem obalnem območju.

- Trajnostna razvojna strategija in pristop k lokalni skupnosti

### 5.3 Prenova in investicijski načrt

- Predlog plana prenove obstoječe infrastrukture
- Predlog terminski plana investicij z okvirnimi vrednostmi.
- Predlagani kakovostni standard po prenovi (ciljna kategorizacija).
- Financiranje investicij – lastna sredstva, zunanji viri, kreditiranje.

### 5.4 Širitev kapacitet in novih vsebin

To je osrednji element, ki ga Sava Turizem posebej vrednoti. Strateški partner mora podati idejno zasnovo ali prikazati, kako namerava razširiti obstoječe kapacitete in vnesti nove vsebine, kot npr:

- Nove nastanitvene oblike: mobilne hišice, glamping šotori, premium parcele, »tiny« oz. modularne hišice, tematske cone.
- Nove programe in doživetja: vodne aktivnosti, kulinarčni programi, animacija za otroke in odrasle, naravoslovna doživetja, kulturni programi, wellness na prostem.
- Razširitev sezonske ponudbe: vsebine, ki podaljšajo sezono ali omogočajo celoletno obratovanje.
- Nove gostinske, športne ali zabavne koncepte znotraj ali v neposredni bližini kampa.

### 5.5 Doživetja za goste

Predlogi novih doživetij za goste kampa in kako bodo ta doživetja diferencirala Kamp Lucija od konkurence. Pričakujemo:

- Idejne predloge novih doživetij ali programov, ki jih partner načrtuje uvesti.
- Ciljne skupine za vsako doživetje.
- Okvirni terminski plan uvajanja.

### 5.6 Poslovni model in finančna zasnova

V tej fazi zbiranja idejnih pobud partnerstva s Sava Turizem se predvsem zbirajo predlogi za obliko in način strateškega sodelovanja. Partnerji so vabljeni, da tudi predlagajo finančni model, ki odraža njihovo vizijo skupnega razvoja. Sava Turizem ne predpisuje vnaprejšnjih finančnih pogojev – ti bodo skupaj oblikovani v nadaljnjem procesu.

- Partnerski poslovni model in ekonomska logika partnerstva.
- Predlog finančnih zavarovanj in odgovornosti v primeru partnerstva.
- Predlagani mehanizmi delitve tveganj in koristi.

### 5.7 Operativni model upravljanja

- Predlog organizacijske strukture upravljanja kampa.
- Kadrovska strategija.
- Predlog sistema kakovosti in standardov.

## 5.8 Reference in profil ponudnika

- Predstavitev podjetja
- Referenčni projekti
- Finančna dokazila: letna poročila, bonitetna ocena

## 6. MERILA ZA IZBOR IN PONDERJI

Predlogi bodo ocenjeni po naslednjih merilih. Razvojni in vsebinski elementi imajo odločilno težo – finančna ponudba je le eden od elementov celovite ocene.

MERILO IZBORA	PONDER (%)
Kakovost razvojne vizije, strateškega koncepta in predlagane oblike partnerstva	25 %
Širitev kapacitet in novih vsebin – ambicioznost in konkretnost razvojnih načrtov	20 %
Finančna zasnova predloga in ekonomski model partnerstva	15 %
Načrtovane sinergije z resortom Bernardin in dodana vrednost za oba produkta	10 %
Investicijski načrt – vrednost, kakovost in terminski plan	10 %
Povezovanje z lokalnim okoljem – predlogi za vključevanje skupnosti, lokalnih ponudnikov in lokalne identitete	10 %
Reference in izkušnje z upravljanjem turističnih objektov	5 %
Konkretna doživetja in programi za goste	5 %
<b>SKUPAJ</b>	<b>100 %</b>

Ponderji so okvirni in odražajo prioritete Sava Turizem v tej fazi.

V okviru nadaljnjih pogovorov se merila in pogoji lahko prilagajajo glede na vsebino prejetih predlogov in vzajemne razvojne ambicije.

## 7. TRAJANJE PARTNERSTVA IN KLJUČNI POGOJI

Sava Turizem si želi vzpostaviti dolgoročno strateško partnerstvo z zavzetim in vizionarskim partnerjem.

Partnerstvo temelji na vzajemnem zaupanju, skupnih ciljih in razvojnih ambicijah. Ključni pogoji za dolgoročno uspešno sodelovanje:

- Redna realizacija razvojnih zavez in investicijskega načrta.
- Doseganje dogovorjenih kakovostnih standardov.
- Transparentno in partnersko upravljanje skupnih razmerij.
- Spoštovanje ugleda Sava Turizem in destinacije.

Sava Turizem in partner bosta skupaj vzpostavila mehanizme strateškega pregleda partnerstva, ki bodo vključevali oceno poslovne uspešnosti, stanja nepremičnine, realiziranih investicij in prihodnjih razvojnih priložnosti.

## 8. POGOJI ZA ODDAJO PREDLOGA

Predlog za strateško partnerstvo lahko oddajo gospodarski subjekti, ki izpolnjujejo naslednje minimalne pogoje:

1. Dokazljive izkušnje z upravljanjem kampov ali primerljivih turističnih objektov
2. Pozitivno poslovanje v zadnjih 2 poslovnih letih.
3. Organizacijska in finančna sposobnost za dolgoročno upravljanje in investiranje.
4. Pravna sposobnost za sklepanje dolgoročnih poslovnih pogodb.

## 9. POSTOPEK ZBIRANJA PREDLOGOV IN IZBORA

Postopek bo potekal večfazno. Sava Turizem si pridržuje pravico do prilagoditve posameznih faz glede na kakovost in število prejetih predlogov.

FAZA	AKTIVNOST	OPIS
1	Ogled nepremičnine	Predlagatelj mora pred oddajo predloga opraviti ogled kampa (obvezno).
2	Oddaja vizijskega predloga	Oddaja pisnih predlogov v skladu z zahtevami tega povabila (nezavezujoče).
3	Ocenjevanje in ožji izbor	Sava Turizem oceni predloge po merilih in oblikuje ožji seznam kandidatov za pogovore.
4	Razvojni pogovori	Kandidati iz ožjega izbora predstavijo vizijo in vstopijo v poglobljene razvojne pogovore z vodstvom Sava Turizem.
5	Skupno oblikovanje pogojev	Skupna opredelitev konkretnih pogojev, oblike in finančnega okvirja dolgoročnega partnerstva.
6	Vzpostavitev partnerstva	Vzpostavitev partnerstva

## 10. SPLOŠNI POGOJI

To povabilo je nezavezujoče povabilo k oddaji predlogov in ne zavezuje Sava Turizem k sklenitvi partnerske pogodbe.

Sava Turizem d.d. si pridržuje pravico do: spremembe dokumentacije, podaljšanja rokov, prekinitve postopka, pogajanj z izbranimi predlagatelji ali zavrnitve vseh predlogov – brez kakršnekoli odškodninske odgovornosti.

Vsi prejeti predlogi so za Sava Turizem d.d. nezavezujoči. Stroške priprave predloga nosijo predlagatelji sami. Vsa vprašanja morajo biti posredovana pisno na e-naslov, naveden v razdelku 11. Ustna pojasnila niso zavezujoča, razen če so potrjena v pisni obliki.

---

Podrobni podatki o nepremičninah, ki so predmet partnerstva, so navedeni v Prilogi 1, ki je sestavni del te dokumentacije.

## 11. KONTAKTNI PODATKI IN ROKI

---

Kontaktna oseba:	Alen Milošević
Funkcija:	Izvršni direktor destinacije
E-mail za oddajo predlogov:	alen.milosevic@sava.si
Telefon:	041 758 403
Rok za vprašanja:	28.8.2026
Rok za oddajo predlogov:	31.8.2026 do 12 ure
Zadeva sporočila:	Strateško partnerstvo – Kamp Lucija

Sava Turizem d.d. z iskanjem strateškega razvojnega partnerja za kamp Lucija odpira priložnost resnim razvojno usmerjenim akterjem v turizmu, da so del ene najpomembnejših destinacij na Jadranu.

Kamp Lucija je dragocena lokacija z izjemnim razvojnim potencialom. Pravi partner bo to priložnost prepoznal in jo skupaj z nami spremenil v navdihujočo zgodbo o uspehu – za goste, za destinacijo, za lokalno okolje in za lastno podjetje..

Portorož, 29.6.2026

Priloga 1: Seznam nepremičnin in objektov, ki so predmet partnerstva (parcelne številke, skica)



- |  |  |  |   |   |
|--|--|--|---|---|
|  Ob morju<br>Zona mare<br>Seaside<br>Meerseite                                    |  <b>E1</b> Glavni vhod / Entrata /<br>Main entrance / Haupteingang                          |  Stranišče / WC / Toilet / Toilette   |  Izpust za avtodome / Scarico per<br>campmotorhome / disposal<br>point / Abwasser für Wohnmobil |  Grill   |
|  Standard   |  <b>E2</b> Stranski vhod / Entrata<br>Laterale / Side Entrance /<br>Nebeneingang            |  WC invalidi / Bagno per disabili /<br>Toilet for handicapped guests /<br>WC für Behinderte |  Vzdrževanje / Manutenzione /<br>Maintenance / Wartung  |  Trgovina / Negozio /<br>Shop / Geschäft                             |
|  <b>E3</b>  |  Tuš / Docce /<br>Shower / Dusche   |  Tuš za pse / Doccia per animali /<br>Shower for dogs /<br>Dusche für Haustiere            |  Otroško igrišče / Parco giochi /<br>Children's playground /<br>Kinderspielplatz               |  Restavracija / Ristorante /<br>Restauran & Bar                      |
|  Cona morje Premium<br>Zona Premium Mare<br>Premium Sea Zone<br>Premium-Meer-Zone |  Pralni-sušilni stroj / Lavatrici e<br>Asciugatrici / Washing machine<br>& dryer / Trockner |  Prva pomoč / Pronto soccorso /<br>First aid / Erste Hilfe                                 |  Plaža / Spiaggia /<br>Beach / Strand  |  Gasilni aparat / Estintore /<br>Fire Extinguisher /<br>Feuerlöscher |
|  345 - 418<br>Terasa<br>Terrazza<br>Terrace<br>Terrasse                           |  Vodni športi / Sport sull'<br>acqua / Water sports /<br>Wassersport                        |  Defibrilator /<br>defibrillatore /<br>Defibrillator                                       |  Hidrant /<br>Hydrant  |   |

www.sava-hotels-resorts.com

**Seznam objektov k.o. 2631:**

3978, 3925, 4055, 4037,

**Parcelne številke k.o. 2631:**

5559, 5560, 5561, 5557/2, 5557/4, 5562, 5563, 5566/2, 5553, 5564, 5554, 5555, 5556, 5549, 5548, 5544,  
5550, 5540, 5541, 5538, 5782, 5557/3,