

Náš príbeh

Eva Blažková

Za vašimi príbehmi sme sa tentokrát vybrali do jedného z najkrajších kútov Slovenska, na Liptov. O svoj príbeh sa s nami podelili majitelia Penziónu Villa Betula v Liptovskej Sielnici a známeho Salaša Krajinka pri Ružomberku.



Penzión Villa Betula

V blízkosti Liptovskej Mary sa na nedostatok ubytovacích zariadení hostia naozaj nemôžu sťažovať. A tak tu podnikateľ na každom kroku narazí na tvrdú konkurenciu – penzióny, hotely rozličných kategórií, apartmánové domy. Penzión Villa Betula v Liptovskej Sielnici je jedným z nich.

Zvonku trochu pripomína rodinný penzión niekde v Alpách. Jeho príslušné priestranstvo plné rôznych detských atrakcií hovorí jasnou rečou – rodiny s deťmi sú tu viac než vítané. Veľké okná reštaurácie a priestranná záhradná terasa zasa umožňujú rodičom nerušene posedávať a mať pritom svoje deti stále na očiach. A nielen hosťom – hostiteľka Anna Matulániová podchvíľou nakúka na ihrisko či na pieskovisko, aby dozrela na svojho najmladšieho, iba 3-ročného syna, ktorý je tu, ako ostatné deti, vo svojom živle. V reštaurácii, kde sme sa spolu usadili na kus reči, je každý stôl zaujímavou prestretou, aranžovanou a gastronómia je totiž jej záľubou.

História

Penzión vyrástol na základoch starej stavby, ktorú domáci volali Rybársky dom. Rodina ju kúpila ako miesto pre letné dovolenky, no podnikateľský duch majiteľov zmenil jej ďalší osud. A tak už v roku 1999 po kolaudácii a celkovej rekonštrukcii mohol Penzión Villa Betula privítať prvých hostí. Spočiatku išlo o rodinný podnik, na čele ktorého stál otec Martin Brezina. Rodinná rada dala penziónu aj symbolické pomenovanie Betula, čo v latinčine znamená breza. O penzión sa od začiatku starali jeho tri dcéry. Ako v rozprávke...

Po odchode rodičov na zaslúžený dôchodok sa v roku 2005 stala prevádzkovateľkou a dušou celého areálu naša hostiteľka Anka. Sama však na veľký penzión nestačila, preto sa rozhodla pokračovať v rodinnej tradícii a do starostlivosti o hostí a okolité atrakcie postupne angažovala aj manžela Štefana, syna Olivera a dcéru Pavlínku. Časom našla aj ďalších skvelých kolegov mimo rodiny do kuchyne, k vinotéke, za recepcný stôl či v rámci údržby. Vybudovala tak pracovný tím Villa Betula, na ktorý je dnes veľmi hrdá.

Možnosti penziónu

Rok 2005 bol prelomový nielen z hľadiska histórie penziónu, ale aj konkurenčných zariadení, ktoré začali v Liptove rásť ako huby po daždi. Preto sa mladá, no skúsená prevádzkovateľka rozhodla od konkurencie orientáciou na rodiny s deťmi. „Cítili sme, že v regióne chýbajú oddychové zóny so zábavnými detskými parkmi. A tak sme sa snažili vytvoriť areál, kde sa budú dobre cítiť nielen dospelí, ale aj ich ratolesti,“ vysvetľuje A. Matulániová. Zámer jej vyšiel, pretože okrem firemných stretnutí, rôznych školení a teambuildingových sústredušení začali v penzióne pravidelne organizovať veľké podujatia pre mladé rodiny.

V súčasnosti penzión ponúka 31 lôžok, 16 prísteliek a 5 prenosných detských postieľok. Cena dvojlôžkovej izby sa pohybuje v rozpätí od 39 do 60 eur za noc v závislosti od exkluzivity vybavenia, typu izby alebo apartmánu a ročného obdobia.



Vzhľadom na to, že na Liptove ponuka ubytovania vo vysokej miere prevažuje dopyt, je cieľom penziónu minimálne si udržať ekonomické výsledky na úrovni minulého roka, a tým sa udržať na špičke tvrdého konkurenčného prostredia.

Priestor aj pre kemperov

Pre tých, ktorí majú radi slobodu a dovolenku na kolesách, penzión Villa Betula ponúka jeden z naj-

rozľahlejších kempingov na Slovensku. Hosťom, ktorí nevlastnia karavan a chcú si život v ňom vyskúšať, je dokonca k dispozícii jeden na prenájom. Kemping má 90 elektrických prípojok pre stany a karavany, samostatný plavecký bazén a záhradný altánok s ohniskom pre 50 ľudí.

Neďaleko sú konské stajne s jazdeckým areálom, ktorý je podobne ako penzión návštevníkom k dispozícii celý rok.

- KONFERENČNÉ TECHNOLOGIE
- PROFESIONÁLNY PREKLAD
- KREATÍVNY OBSAH
- PROJEKCIE
- OZVUČENIE
- OSVETLENIE
- ŠPECIÁLNE SLUŽBY ŠITÉ NA MIERU
- KOMPLETNÝ SERVIS



KONFERencie A KONGRESY ▪ EVENTY SPOLOČENSKÉ, FIREMNÉ A ŠPORTOVÉ AKcie ▪ KONCERTY, VÝSTAVY A VELETRHY PREZENTÁCIE ▪ TV ŠOU ▪ MÓDNE PREHLIADKY ▪ POLITICKÉ MÍTINGY...

KONFERENČNÉ SLUŽBY 21. STOROČIA

► Líder v odbore audio-vizuálnej techniky v strednej Európe

► Seriózny partner pre vaše akcie

Praha - Brno - Ostrava - Plzeň - Pardubice
 České Budějovice - Bratislava - Budapešť
 Vienna - Warsaw

Brno (+420) 547 357 080
 tomas.uherek@avmedia.cz
 karel.knetl@avmedia.eu

www.avmedia.eu, www.brillavmedia.eu
 AV MEDIA, a. s. je držiteľom certifikátu:
 ISO 9001:2000, ISO 14001:2004,
 OHSAS 18001:1999, AVSP



Anna Matulániová

Prekvapením pre každého hosťa je neobyčajne veľký areál s viac ako trojhektárovou rozlohou a lesom. Jeho súčasťou je detské ihrisko s najrozličnejšími preliezačkami, tobogánovými šmykl'avkami a pieskoviskom, zoológická minizáhrada, nafukovací hrad či detský lyžiarsky vlek s lyžiarskym svahom. Náročnejší a adrenalínovo založení hostia môžu využiť rýchlostný motorový čln a popreháňať sa po Liptovskej Mare alebo si požičať kolobežky a bicykle.

Veľkorysý priestor ponúka využitie na viaceré spoločenské outdoorové aktivity. V máji sa napríklad penzión premieňa na Prvé detské kráľovstvo v Liptove s približne piatimi stovkami návštevníkov, no bývajú tu aj hudobné koncerty či rodinné oslavy.

Zážitková gastronómia

Reštaurácia penziónu sa zameriava na zážitkovú gastronómiu. Okrem tradičného jedálneho lístka ponúka rozličné ochutnávky, či už degustácie kvalitných slovenských a zahraničných vín alebo kulinárskych špeciálov z diviny, ovčej bryndze či rýb. Cena vstupenky na ochutnávku sa pohybuje v rozpätí od 5 do 20 eur. Klientelu tvoria predovšetkým stáli zákazníci, ktorých na zaujímavé podujatia penzión upozorňuje mailom. Súčasťou reštaurácie je exkluzívna vinotéka s profesionálnym somelierom. Milovníci kvalitného alkoholu nájdu v ponuke pravé ovocné destiláty, prípadne pivo z malého pivovaru.

Rozdelenie tržieb v rámci zariadenia medzi reštauráciou a penziónom je potom 55 % k 45 %, v prospech ubytovania.

Všetko pre deti

O špecializácii penziónu na rodiny s deťmi niet pochýb. V reštaurácii nájdete detské sedačky, detské menu, detské príbory i podbradníky. Na priane dokonca kuchár pripraví jedlo aj pre najmenších presne podľa pokynov mamičiek a problémom nie sú ani bezpečnostné pokrmy. Samozrejmosťou je detský kútik a na každej izbe detský stupienok v kúpeľni pri umývadle. Počas letnej sezóny tu v poobedných hodinách pracuje animátor, ktorý sa venuje výhradne deťom, aby si rodičia mohli oddýchnuť. „Výsadou každého člena tímu, ktorý u nás pracuje, je profesionalita, ústretovosť a maximálna trpezlivosť,“ zdôrazňuje hostiteľka.

Klientela

Väčšinu hostí zariadenia pôvodne tvorila poľská klientela (60 %), no po prijatí eura sa situácia na Slovensku zmenila. Až tento rok v prvých mesiacoch sa Poliaci začali vracáť. Penzión mal už v máji rezervovanú takmer polovicu všetkých letných pobytov. Prispela k tomu ponuka atraktívnych a zvyhodnených pobytových balíkov na internete. Viac ako 65 % tržieb sa realizuje v letných prázdninových mesiacoch, ktoré sú pri Liptovskej Mare TOP sezónou.

Návštevníci si počas nej objednávajú najmä týždňové alebo desaťdňové turnusy a obľúbené sú aj predĺžené víkendové termíny. Častými hosťami sú ale aj jednodňoví cestujúci, ktorí sa vo Ville Betule rozhodnú stráviť príjemný deň s rodinou. Penzión má silné zázemie v širokej skupine stálych hostí, ktorým poskytuje rozličné benefity. Prejavuje sa to i na návštevníkoch zo zahraničia, v kempingu nie je problém stretnúť Belgičanov, Holanďanov, Nemcov či Čechov, ale dokonca i Novozélandčanov, Izraelčanov a Britov.

Budúcnosť

Hostia si už zvykli na určitý štandard, preto musí penzión neustále prichádzať s niečím novým. „Tento rok pribudla v areáli vychádzková poznávací trasa, v zime lyžiarsky vlek a snowtubingová dráha a počas Prvého detského kráľovstva v Liptove sme otvorili obrovskú preliezačku,“ prezrádza A. Matulániová. Rok 2011 bol pre zariadenie prelomový tým, že začalo aktívne pracovať marketingové oddelenie. Jeho úlohou je prezentovať značku, pracovať s cenami, zefektívňovať predaj destinácie a samozrejme získavať nových klientov. „Snažíme sa vybudovať aj svoj fanklub pre verných zákazníkov a podporovať značku zariadenia. Najväčším snom pre nás je zmeniť penzión na rezort a ponúknuť hosťom také možnosti, aby sa tu cítili ako v rozprávke,“ vyznáva sa Anna Matulániová. Jej slová potvrdzuje i slogan na farebnom tričku: Villa Betula – rozprávka, ktorá nikdy nekončí...



Jozef Badánik

Salaš Krajinka

Necelé dva kilometre od Ružomberka na hlavnom cestnom ťahu nájdete nevšedný úkaz, salaš, o ktorom ste už možno počuli. Unikát, kde môžete cez sklenenú stenu v reštaurácii nenápadne či celkom neskryte pozorovať svojich susedov – ovečky v príľahlej maštali.

Práve „živou ovčou šou“ sa Salaš Krajinka preslávil po Slovensku. To však nie je všetko. Krajinka – to je štýlová reštaurácia, predaj čerstvých syrárenských výrobkov, pekárň s predajom ešte teplých domácich kysnutých koláčov rozvonjavajúcich na diaľku, priestranné parkovisko, ba i miesto pre piknik... ak vám neprekážajú domáce zvieratá

voľne sa prechádzajúce po areáli... Tie sú radosťou pre deti, zrejme oveľa väčšou ako drevené preliezačky, napríklad v tvare traktora. Čo viac by si mohol unavený cestovateľ s deťmi či bez nich priat? Asi toho už nie je veľa. Preto napriek tomu, že sme na návštevu prišli ráno o deviatej, keď je reštaurácia ešte zatvorená, po kopčeku so salašom sa už potulovali potenciálni zákazníci. Preto sme ani my neodolali a prijali pozvanie od spolumajiteľa Jozefa Badánika na raňajky do pekárne. Po prvom zahryznutí do čerstvo upečenej buchty s višňovým džemom nám bolo jasné, čo sem okrem krásneho areálu prilákalo všetkých ranostajov.

Salus per aqua



Wellness
vane
Aquadelicia



MEDEXIM spol. s r.o.
Hlboká 58, 921 01 Piešťany,
Slovakia
tel.: +421 33 7724035,
7724687, 7724259,
fax: +421 33 7725189
e-mail: medexim@medexim.sk
www.medexim.sk



Prvá bola predajňa

Aj keď názov dnešného salaša znie rozprávko, začiatky boli oveľa prozaičnejšie. Rodičia Jozefa Badánika kúpili pozemky v roku 2000 od družstva v likvidácii na chov koní. A popri jazdení zistili, že do vtedajšieho ovčína stále prichádzajú ľudia, aby si „načierno“ od bačov kúpili syr. Ako teraz hovorí so smiechom J. Badánik: „Nič nové sme nevymysleli, stačilo počúvať, čo chcú ľudia.“ Tak vznikla prvá predajňa, do ktorej ešte syrárske výrobky nakupovali. Ich kvalita sa im však nepozdávala, a tak sa rozhodli ísť vlastnou cestou. Postupne systémom pokus-omyl prišli na to, ako vyrábať kvalitný syr a hneď za čerstva ho ponúkali zákazníkom. Úspech na seba nedal dlho čakať. „Vsadili sme na kvalitu a aj keď sa to zdá malicherné, ono zaväži aj taká drobnosť, ako sú čisté toalety zdarma. Ľudia sa tu zastavia, vidia predajňu, kúpia si syr. Idú si kúpiť syr, zastavia sa aj v reštaurácii... Slovensko a Čechy sú malé, reklame sme sa vôbec nevenovali, všetko išlo ústnou formou,“ spokojne konštatuje majiteľ. Podľa jeho slov je smutné, ak sa ľudia stále pzerajú iba na cenu a nie na kvalitu, pretože výrobky vyrábané správnou technológiou z nepasterizovaného ovčieho mlieka sa nedajú porovnať s komerčne ponúkanými v reťazcoch a mliekarniach. Najviac zo všetkého vraj na Slovensku chýba osвета a uvedomelosť o vlastných tradíciách.

Originálny koncept

Úspech naštartoval zaujímavý koncept, ktorý si rodina zvolila. Namiesto štandardnej koliby s mrazenými polotovarom alebo populárneho ranču vznikol rýdzo slovenský salaš. Štýlu ostali verní, aj keď pribúdala reštaurácia či pekáreň. Celý areál je riešený v tomto duchu a má jedinečnú atmosféru. To v poslednom čase prinieslo aj pokusy o napodobovanie, dokonca len pár kilometrov ďalej vyrastá podobná salašová dedinka. „Ich architekti tu boli „na káve“ veľmi často. No dobrú vec nikdy nemôžete úplne odkukať, zoberiete škrupinku a vnútro nefunguje tak, akoby malo. Učiteľka v škole tiež vie, kto odpisuje a vidí to aj zákazník,“ tvrdí J. Badánik.

Rodina Badánikovcov inšpiruje ostatných podnikateľov napríklad aj pri kúpe spotrebného materiálu ako vrecká či servítky. Ich dodávateľovi, po odhalení, stúpol obrat o 40 %. Neraz sa tiež stalo, že do obchodu po nich prišiel niekto so slovami: „Chcem to, čo kupovali Badánikovci...“

Rodinná firma

V salaši pracuje celá rodina a zatiaľ čo Jozefova mama s umeleckým talentom si zobrala na starosti dekorácie, otec prevzal velenie pri technických záležitostiach a stavbách. Mladší brat Erik s nadaním pre IT technológie dohliada na celý postup výroby syra. Vďaka jeho prepracovanosti môžu na salaši do detailov naplánovať výrobu. Väčšinou o 10 % vyššiu ako v rovnakom dni minulého roka. Jozef Badánik si po skúsenostiach v zahraničí zobral na starosť personalistiku a fungovanie reštaurácie. Ich prioritou je dostať k zákazníkovi všetko čerstvé, teda čo najskôr. Preto aj väčšina výrobkov zo salaša končí na jedálnom lístku reštaurácie. A hoci dostali nemálo ponúk na externú distribúciu, zatiaľ kvôli zachovaniu kvality odolávajú.

Nezvyčajná reštaurácia

Reštaurácia salaša vznikla prestavaním časti maštale, preto aj dnes môžete cez jednu presklenú stenu sledovať dianie v nej. K dispozícii je momentálne šesťdesiat miest na sedenie vnútri a šesťdesiat na terase. Ale rozširovanie nie je v pláne, pretože majitelia chcú zachovať uvoľnenú domácu atmosféru. Hostia si musia často na stôl aj chvíľu počkať, čo je pri 90 % vyťažnosti pochopiteľné. Zmiernenie tohto náporu a oživenie areálu aj v ranných hodinách boli dôvodmi na otvorenie vlastnej pekárne v roku 2010.

Jozef Badánik, spolumajiteľ Salašu Krajinka, má na úspech reštaurácie jednoduchý recept. Nech sa v nej majiteľ stravuje a ponúkne svojim hosťom to, čo chutí aj jemu.

Najväčšie úspechy z jedálneho lístka vraj majú momentálne jahňacina, klasika v podobe bryndzových halušiek alebo cesnakovej polievky a samozrejme špeciality salaša. Reštaurácia je celkovo zameraná na slovenskú kuchyňu, jedálny lístok však pravidelne obmieňajú a snažia sa v hosťoch zanechať silné emócie.



Bez piva

Zaujímavosťou je, že si v tunajšom salaši nemôžete dať čapované pivo, jednoducho ho v ponuke nenájdete. J. Badánik si myslí, že takéto pivo do jeho reštaurácie nepatrí a ak už hosť má chuť na pohárik, môžu mu ponúknuť fľaškové, čo okrem iného šetrí priestor za barom. Tiež sa snažia vyvarovať púšťaniu iných reklamných značiek do svojho priestoru, aby nekazili atmosféru reštaurácie. Hostia sa tak môžu plne sústrediť na jedlo.

Hostia

Aj keď si na salaši vedú evidenciu návštevníkov napríklad aj podľa ŠPZ áut, aby mali zmapovaný záujem pre prípadné otváranie ďalších prevádzok, tieto informácie nezverejňujú. Prezradili nám len, že najviac hostí k nim chodí z južného Slovenska alebo Čiech, pričom ide najčastejšie o rodiny s deťmi alebo obchodných cestujúcich. Napočudovanie, z blízkeho Ružomberka zavíta len málo hostí, podľa J. Badánika si ľudia zvyčajne necenia to, čo majú pod nosom.

Striedanie zmien

Zamestnanci v reštaurácii nepracujú v tradičných dlhých a krátkych týždňoch; majú určený len počet odpracovaných dní a počet zamestnancov v jednotlivých dňoch. J. Badánik tvrdí: „Vyhýbame sa tak ponorkovej chorobe a žabomyšim vojnám medzi zmenami. Zamestnanci sa sami dohadujú, kedy bude kto pracovať, čo zjednodušuje aj prácu manažéra.“

Financie

Na vybudovanie zariadenia si nemuseli pomáhať úverom, iba presmerovali svoje finančné prostriedky z iných podnikateľských aktivít, najmä z predaja bytového textilu. Zároveň areál budujú postupne podľa overeného kľúča: Dopyt zo strany zákazníkov – rok a pol na zabehnutie – nové zariadenie si zarobí na svoju činnosť a generuje zisk.

Počas prvého roku a pol venujú novej prevádzke zvýšenú pozornosť a doladujú jednotlivé detaily. Zhruba po roku od zabehnutia je vraj už potrebné prísť s niečím novým na zaujatie zákazníkov alebo vylepšiť jedno z existujúcich zariadení. Posledným prírastkom bola práve spomínaná pekáreň a dnes po deviatich mesiacoch (funguje od septembra 2010) už je zrejme, že bude zisková. Iba pri prvej predajni bola podľa slov J. Badánika doba zabehnutia dlhšia, pretože potrebovali čas na zistenie postupu výroby syra. Pri budovaní je najdôležitejší systém a plánovanie.

Plány

Medzi posledné pripravované plány rodiny Badánikovcov patrí vytvorenie vlastných obalových materiálov s logom, aby posilnili značku svojich výrobkov. V zálohe je aj jeden či dva odvážnejšie projekty, ktoré nechcú zatiaľ prezradiť. Priestoru je dostatok, pretože ako hovorí Jozef Badánik: „Teraz na Slovensku nevyužívame ani 10 % z celkového potenciálu cestovného ruchu, takže možnosti existujú.“

STOLY A STOLIČKY
DO INTERIÉRU A EXTERIÉRU

STOLOVÉ DOSKY
VHODNÉ DO EXTERIÉRU

CENTRÁLNE
STOLOVÉ NOHY

BANKETOVÉ STOLY
A STOLIČKY



VEDIEŤ SEDIETĚ

KOMÁRŇANSKÁ 70, 947 01 HURBANOVO
E-MAIL: info@yokla.sk
TEL.: 00421-35-760 2689
FAX: 00421-35-760 3099

WWW.YOKLA.SK