



UniCredit pre Česko a Slovensko

Každá firma » má svoj príbeh



APLEND dnes patrí medzi najvýraznejších hotelových operátorov na Slovensku. V portfóliu má 18 ubytovacích zariadení a 7 reštaurácií, no ich ambícia siaha oveľa ďalej. Značka stavia na prepojení lokálneho charakteru s moderným hotelovým manažmentom, centrálnym marketingom a efektívnym revenue riadením, vďaka čomu dokáže prinášať partnerom stabilné zhodnocovanie investícií a hosťom konzistentnú kvalitu služieb. APLEND dlhodobo smeruje k pozícii silného operátora, ktorý chce rásť nielen doma, ale aj v zahraničí. Ako sa rodila vízia firmy, čo ju posunulo dopredu a čo znamená dôvera v partnerskom biznise? O tom viac prezrádza CEO spoločnosti Matej Matejka.

Matej Matejka
Chief Executive Officer

Ako sa zrodil váš podnikateľský nápad?

Myšlienka vznikala postupne, no zároveň jasne. Po tom, čo moji rodičia predali cestovnú kanceláriu a začali sa aktívne venovať domácejmu cestovnému ruchu, založili v roku 2010 spolu s ďalším partnerom, Ing. Igorom Harabinom, svoj prvý rekreačný chatový rezort pod Tatrami. Už vtedy bolo zrejmé, že ďalšie kroky budú smerovať k apartmánovému typu ubytovania v rekreačných lokalitách na Slovensku.

Dlhodobo sme vnímali, že na Slovensku chýba silný, profesionálne riadený hotelový operátor, ktorý dokáže zastrešiť všetko – od komplexnej správy budov, cez operatívnu a gastro, až po sales a marketing. Nechceli sme budovať len jeden hotel, ale značku, ktorá dokáže rásť dlhodobo a prinášať hodnotu partnerom aj hosťom. S prichádzajúcimi príležitosťami a požiadavkami trhu sa APLEND prirodzene rozrástol aj o hotely, reštaurácie a ďalšie služby.

Prečo ste si vybrali práve túto oblasť?

Cestovný ruch je dynamické a zároveň veľmi osobné odvetvie. Vytvárate zážitky a pracujete s emóciami, prostredím aj ľuďmi. Tatry majú obrovský potenciál. Zároveň však hospitalita nie je najľahšia oblasť podnikania – prirodzene vyfiltruje konkurenciu. Kvalitná práca tu však dokáže priniesť svoje ovocie.

Čo bolo zlomovým bodom, ktorý umožnil rast a rozvoj?

Nebolo to ani tak o jednom zlomovom bode, ako skôr o sérii viacerých správnych rozhodnutí a dôslednej práce. Patrilo sem napríklad rozhodnutie budovať APLEND ako operátora viacerých objektov či centralizácia procesov – od obchodu a marketingu, cez rezervačný systém až po finančné riadenie. Významným krokom bolo aj vytvorenie vlastného rezervačného a vernostného systému, čo nám pomohlo pri práci s rôznorodým portfóliom ubytovacích zariadení. Dôležitý bol aj vstup do spolupráce s investormi, ktorí nám prejavili dôveru a zverili svoje nehnuteľnosti do správy, čím sa otvorila cesta k ďalším projektom. Paradoxne, aj pandémia bola pre nás určitým milníkom – prinútila nás zefektívniť procesy, zrýchliť digitalizáciu a celkovo APLEND „očistiť“.

S akými prekážkami ste sa na svojej ceste stretli?

Hotelierstvo je výrazne citlivé na externé faktory – sezónnosť, počasie, ekonomické cykly, pandémiu, infláciu, rast cien energií či nedostatok pracovnej sily. Z biznisového hľadiska je kľúčové najmä budovanie dôvery – či už s partnermi, investormi alebo s hosťami. Práve dôvera rozhoduje o tom, či sa spolupráca môže rozvíjať dlhodobo.

Akú úlohu na vašej ceste zohrala UniCredit Bank?

Spolupráca s UniCredit Bank je pre nás dôležitá z pohľadu financovania aj stability. Je to partner, ktorý rozumie realitnému a hotelovému segmentu a zohráva kľúčovú úlohu pri našej expanzii. Vďaka tomu môžeme plánovať dlhodobo, realizovať investície a mať stabilné finančné zázemie pri akvizíciách či rekonštrukciách.

Vážime si, že nejde len o štandardné financovanie, ktoré ľudia poznajú napríklad pri hypotékach, ale o dlhodobý partnerský vzťah založený na dôvere a porozumení našim cieľom.

Aké sú silné stránky vašej spoločnosti?

Našou konkurenčnou výhodou je kombinácia lokálneho know-how a profesionálnych procesov, ktoré sú bežné v zahraničných hotelových sieťach. Patrí sem centralizovaný sales a marketing, revenue management či jednotné štandardy riadenia. Zároveň nás posúva vpred prirodzená flexibilita a schopnosť rýchlo reagovať na zmeny na trhu aj na potreby vnútorného riadenia.

Aké sú vaše plány a ciele do budúcnosti?

Naším cieľom je pokračovať v raste – geograficky aj kvalitatívne. Chceme rozširovať portfólio na Slovensku aj v zahraničí a zároveň posilňovať značku APLEND ako synonymum profesionálnej správy hotelov a apartmánov. Dlhodobo sa sústreďujeme na digitalizáciu a budovanie silného tímu, pretože práve ľudia sú v hotelierstve rozhodujúcim faktorom úspechu.