

## **Stanovisko predstavenstva MZCRO k ponuke na spoluprácu medzi ubytovateľmi a prevádzkovateľom lyžiarskeho strediska Snowparadise Veľká Rača Oščadnica spoločnosťou WEBIS s.r.o. / ďalej len SCR /.**

Predstavenstvo sa na svojom rozšírenom zasadnutí dňa 24.8.2011 dohodlo na nasledovnom stanovisku ku návrhu spolupráce s SCR.

1. S poľutovaním konštatujeme, že aj napriek, na mnohých miestach Vami deklarovanej ochote spolupracovať s ubytovateľmi v obci Oščadnica, sa práve v tak závažnej problematike ako je poskytovanie zliav pre návštevníkov, táto Vaša ochota vôbec nijako neprejavila. Veď nie je predsa možné to, že keď máme spolupracovať, Vy nám ako SCR predložíte svoj návrh a aj napriek niekoľkým výzvam, ponukám a prosbám nie ste vôbec ochotný sa zúčastniť nejakej debaty o tomto vašom návrhu.
2. Vami navrhnutá ponuka je nevyvážená a pre nás ubytovateľov v dnešnej ťažkej dobe neprijateľná a veľmi finančne zaťažujúca. Každý z ubytovateľov ide na hranice svojich možností a nemôže si dovoliť ešte ďalšie, argumentmi nepodložené výdaje v prospech iného podnikajúceho subjektu. Aj keď ako Vy uvádzate, balíky nie sú povinné.
3. Hlavným lákadlom Vašich balíkov je možnosť poskytovania zliav pre návštevníkov vo výške 20 resp. 30% z ceny lístka, podľa počtu dní. Pri tak nehorázne vysoko nastavených základných cenách ako sú vo Vašom – „aj v našom“ - stredisku, je každému z ubytovateľov jasné, že toto je snáď jediná cesta ako tu prilákame návštevníkov na dlhší pobyt. Nebudeme sa s tým tajiť, dlhší pobyt je výhodný pre nás, ale aj pre Vás. Preto je pre nás nepochopiteľné prečo na tak jednoduchú vec nabaľujete ďalšie poplatky. Tak isto je nepochopiteľné prečo neuvažujete so znovu zavedením „host'ovských kariet“ ktoré sa v minulosti osvedčili nie len u nás, ale aj v iných strediskách, o čom svedčí aj ich predajnosť. Vy ako hlavný poskytovateľ ste za pomerne krátky časový úsek mali z toho pomerne slušný úžitok / viď zápis z predstavenstva /.
4. Ďalším Vaším lákadlom pre ubytovateľov vo Vašich balíčkoch je systém DESKLINE /DS/. Je od Vás vrcholne neseriózne pýtať od ľudí peniaze za niečo, čo nie je Vaším vlastníctvom. Taktiež je z Vašej strany zavádzajúce tvrdenie, že s prevádzkou tohto systému, na ktorú mimochodom nemáte žiadne poverenie a oprávnenie, máte spojené nejaké náklady. Pokiaľ je známe a p. starosta to na stretnutí jasne deklaroval, obec Oščadnica platí ročne fixný poplatok firme Sitour s.r.o. za prevádzku tohto systému a taktiež obec doteraz hradila mzdu pracovníčke Rača-Tiku, ktorá by mala pravidelne aktualizovať tento systém. Do budúcnosti sa p. starosta zaviazal, že aj naďalej bude prispievať na mzdu uvedenej pracovníčky. Tak o akých nákladoch to tu hovoríme? Ďalšie náklady na činnosť, alebo prevádzku DS nie sú známe, tak nevidíme dôvod prečo je uvedený systém zahrnutý vo Vašich balíčkoch a prečo túto službu spoplatňujete.
5. O bezplatnom sprostredkovaní ubytovania a umiestnení propagačných materiálov v Rača-Tiku sa snáď ani nemusíme baviť. Nikto z prítomných ľudí na stretnutí si nevedel spomenúť kedy jemu, alebo nejakému známemu, táto kancelária naposledy sprostredkovala ubytovanie, resp. nikto z prítomných nevyjadril aspoň maličkú spokojnosť s poskytovanými službami a materiálmi v tejto „výkladnej skrini“ každého strediska a obce.
6. Čo sa týka spoločných výstav, reklamy v tlačových materiáloch, na rôznych billboardoch a baneroch, názor prítomných bol taký, že v dnešnej internetovej dobe,

kedy cca 90% hostí na ubytovanie prichádza cez toto médium, nemá význam pre malých a stredných ubytovateľov zúčastňovať sa na takýchto veľkých podujatiach. Tam treba v prvom rade prezentovať stredisko, obec a hlavne región. Na takéto podujatia je však z Vašej strany potrebné vyvinúť väčšie úsilie na získavanie prostriedkov z európskych fondov, od SACR, od VUC-ky a pod. Tiež treba v tomto smere včas osloviť obec, ktorá má možnosť vybaviť rôzne zľavy na týchto výstavách, tak ako to vybavil p. starosta pri najbližšej výstave vo Varšave. Samozrejme pokiaľ oslovíte pri tejto činnosti aj MZCRO budeme Vám v rámci svojich možností nápomocní.

Umiestnenie reklamy v tlačových materiáloch, billboardoch, baneroch a pod. je veľmi individuálna záležitosť. Niektorí ubytovatelia si dávajú tlačiť svoje materiály, niektorí si radi umiestnia reklamu svojho zariadenia vo Vami vydávaných materiáloch a na Vašich stránkach, tak ako to bolo v minulých rokoch. Lenže toto nemôže byť zbytočne predražené a hlavne nie je to dôvod na začleňovanie do nejakých Vašich balíčkov.

7. Osobitnou kapitolou je financovanie skibusov, ktoré požadujete ako príplatok k uvedeným balíčkom. My, čo si viac pamätáme, vieme, že skibusy vznikli ako dočasné riešenie a náhrada za nedostatok parkovacích miest v stredisku s tým, že stredisko začne budovať poschodové parkovisko /á/ , tak ako to je bežné v alpských strediskách s ktorými sa tak radi porovnávate - hlavne cenami. Žiaľ od vtedy ubehlo veľmi veľa vody a Vy ste do rozvoja parkovacích plôch investovali veľmi málo finančných prostriedkov, resp. skoro nič. Dnes je situácia taká, že nie ste ochotný poskytnúť ubytovateľom 20 a 30% zľavy pre ich hosti, z čoho zákonite vyplýva, že sa asi budete orientovať na jednoduchých návštevníkov a my ako ubytovatelia sa máme poskladať na komfort ľuďom, ktorí sa u nás neubytujú a nedajú si u nás ani kávu? Nezdá sa Vám to pritiahnuté za vlasy? Keď ideme ďalej a dajme tomu, že niekto prispeje na skibusy a niekto nie, ako bude zabezpečená kontrola ktorý návštevník je od ubytovateľa čo prispel na skibusy a ktorý nie, a ktorý návštevník je tu na jeden deň a prišiel svojim autom? Treba seriózne uvažovať nad zvýšením parkovacích kapacít priamo pri sedačkách, lebo hlavne jednoduchý návštevník sa nechce voziť skibusmi a vyberá si stredisko kam pôjde lyžovať aj podľa dostupnosti autom.

Slovo na záver:

Vážená firma WEBIS, Vážení pán konateľ,  
naše pozvanie na stretnutie stále platí, len treba deklarovaniu ochotu na spoluprácu z Vašej strany naplniť, nie len o nej písať.

Na MZCRO prišlo niekoľko listov z rôznym obsahom, žiaľ ani jeden na podporu Vášho návrhu. Tiež boli rôzne ohlasy a návrhy ako ďalej, ale nikto nesúhlasil s Vaším návrhom ako celkom. Preto si Vám dovoľujeme navrhnúť nasledovný postup.

Ak túto sezónu neznížite ceny jazdných lístkov minimálne o 30 – 40 % , čo by bolo najlepšie možné riešenie podľa mnohých ubytovateľov, tak potom urobme len jeden balíček pre našich spoločných hostí, kde prispejú ubytovatelia svojou zľavou za ubytovanie, každý podľa svojich možností a rovnakou mierou prispeje aj SCR. Tieto zľavy je podľa nás najlepšie poskytnúť návštevníkom obdobou SNOW PARK Card, ktorá je už osvedčená. Tento balíček v žiadnom prípade nenabaľujeme všelijakými doplnkami, tie nech si rieši každý ubytovateľ individuálne. Iba takto tu dostaneme aspoň zlomok hostí z čias dávno minulých.

S pozdravom Gánoczy Július ml., predseda MZCRO.