

BÁLVÁNYOS, AHOL NEM CSAK LEGENDÁK ÉLNEK

– Csinta Samu beszélgetése Szarvadi Lóránd

háromszéki vállalkozóval –

Aromániai piac egyik vezető IT és műszaki áruházláncja, a Domo résztulajdonosaként lépett ki a kereskedelemből, és lett piacvezető immár az idegenforgalomban; a Bálványos Resort több díjat is elhozott a romániai spa- és gyógyturizmus referenciaeseményének számító legutóbbi Termalia Awards gáláról.

– *Többnyire hol tölti a karácsonyt és a szilvesztert: családi-baráti körben, vagy a szállodájában, hogy személyesen felügyelje a téli szezon csúcsmegrendezvényeit?*

– Olyankor általában jelen vagyunk a szállodában, a vállalkozásunkat még nem sikerült annyira felépítenünk, hogy nélkülünk is megtörténhessen az év legfontosabb eseménye. Míg nem voltunk érdekeltek a vendéglátásban, szilveszterkor mindig el tudtunk menni melegebb helyekre, de szállodatulajdonosként, immár tizenkét éve itt töltjük a szilvesztert. Telt ház esetén ugyanis mindig adódnak kisebb-nagyobb megoldandó problémák, és hát a kollégák számára is szilveszter van ilyenkor. Karácsony alkalmával viszont két éjszakára bezárunk, annak ellenére, hogy mifelénk is változóban a karácsonyi ünneplés módja. Tíz éve még túlnyomórészt családi körben ünnepeltek az emberek, három-négy éve viszont már akár jó biznisznek is számítana a karácsonyi ünnep megszervezése, mi azonban egyelőre a hagyományos állásponton maradunk. Kétszáz főt foglalkoztatunk a szállodában és a wellnessrészlegen, emberállomány szempontjából is



Szarvadi Lóránd

nehezen tudnánk megoldani mindkét ünnepi időszak megfelelő teljesítését.

- *Bálványoson, az ön megfogalmazása szerint a „semmi közepén”, a koronavírus-járvány körülményei közepette is kitűnő számokat produkáltak, 2020-ban például a Háromszéken értékesített szállodaszobák számának több mint 30 százalékát önöknél regisztrálták. Jól van ez így, vagy jobb lenne, ha a többiek is képesek lennének felzárkózni, egymás vonzerejét is növelve?*

- A járvány kitörésétől kezdődően egyértelműen növekedett a belföldi idegenforgalom – a városi turizmust leszámítva –, az emberek egyre inkább keresték az elszigeteltebb, elvonulásra alkalmas helyeket. A korábbi időszakban 65-70 százalékos volt a kihasználtságunk, ez 2020-ban visszaesett 55 százalékra, miután két hónapra teljes mértékben bezárni kényszerültünk. Ma viszont aligha van Romániában még egy, hozzánk hasonlóan közel 80 százalékos kihasználtsággal működő hely. A járványidőszak második éve, 2021 rekordesztenőnek számít a szálloda történetében a kihasználtsági százalék – 78 százalékos éves átlag –, illetve a forgalmi értékek tekintetében egyaránt. A székelyföldi turizmus egésze szempontjából azonban jobb lenne, ha több lábon állnánk, ha gazdagodna a programkínálat, mert az nálunk is meghosszabbítaná az itt-tartózkodás időtartamát. Ami így is szépen növekedik, hiszen nem is olyan régen még másfél éjszakás volt az átlagunk, tavaly meg 4,1-es átlagot produkáltunk. Ezt az ugrást egyértelműen a wellnessrészlegünk beindításával valósítottuk meg.

- *Ráérezett a lehetőségre, amikor úgy döntött, hogy megvásárolja a hajdani tudószanatórium épületét?*

- A szállodavásárlás folyamata párhuzamosan zajlott az előző vállalkozásunkból, az IT, műszaki és háztartási gépek forgalmazásával foglalkozó Domo cégből való kiszállásunkkal. Még nem adtuk el teljesen a részünket, egy amerikai befektetési alap azonban már megvette a cég 20 százalékát, mi meg máris belevágtunk a szállodavásárlásba. Ma már azt mondanám, eléggé meggondolatlanul, mindenekelőtt érzelmi indíttatásból. Szülővárosom, Kézdivásárhely a közelben fekszik, ez a sokak számára bűdösnek tűnő bálványosi kénes levegő nekem gyakorlatilag a gyermek- és ifjúkoromat jelenti. Amúgy nem én voltam az első

vásárló: miután 1976-ban kiköltözött a szanatórium, és fertőtlenítették az épületet, 1986-ban szállodaként nyitották újra a kommunista pártelit számára. Aztán 1992-ben egy izraeli csoport privatizálta, 1997-ben ők rendezték az esküvönket is. Tíz évre rá vettük meg, konkrét elképzelés vagy üzleti terv nélkül, de jó befektetésnek tűnt. Aztán persze sok pénz kellett még ráköltöznünk, a vételárnál jóval többet, míg 2010-ben végre kinyithattunk. Az izraeli látogatói körnek azonban csak a töredékét örököltük meg, mert ahogy a korábbi tulajdonos fogalmazott, kihalt vagy fokozatosan mozgásképtelenné vált a hajdani klientúra. Teljesen újra kellett építeni a vevőkört, annak igényeihez szabtuk a wellness-központot is.

- *Milyen mértékben befolyásolja az üzletmenetet a nehéz megközelíthetőség, az utak gyenge minősége?*

- Nem annyira, mint ahogy azt a közhiedelem tartja. Megkockáztatom: a jelenlegi viszonylagosan kalandos, kanyargós utak talán még fokozzák is a hely vonzerejét, főleg, hogy ma már használható minőségű utak vezetnek hozzánk. Az először ide érkezők szinte kivétel nélkül látványosan meglepődnek, hogy három-négy órás autózás után az erdő közepén egy négycsillagos szálloda fogadja őket 120 szobával, három étteremmel, világszínvonalú kényeztető központtal. A brassói repülőtér átadása persze rengeteget lendíthet még a dolgon, nem beszélve a kissé távolabbi jövőbe vesző Brassó–Bukarest autópályáról. Hála Istennek azonban egyre „egészségesebb” az ide igyekvő turisták mezőnye, már nem alapozunk annyira a valóban kivételesen fizetőképes bukaresti érdeklődőkre, Erdélyből is bőven érkeznek hozzánk családok.

- *Románia egyik legprosperálóbb szakszéke, a Domo társtulajdonosaként ismerte meg önt a gazdasági élet, onnan váltott, sokak meglepetésére, meglehetősen meredeket. Miért kellett ennek így történnie?*

- A történet ott kezdődik, hogy frissen végzett közgazdászként 1990-ben, azaz a romániai rendszerváltás utáni első évben négy hónapig bírtam ki állami munkahelyen. Azt követően egy gazdaképző program keretében kimentem Svájcba, onnan hazaérkezve kezdtem magánvállalkozásba – kisbolt, festékimport – így néztek ki az első próbálkozások. A feleségem akkor még Budapesten tanult, sokat jártam ki hozzá, és feltűnt, hogy a korábban az osztrák–magyar határon

tapasztalható jelenség – a Trabant tetejére kötözött hűtőláda – átköltözött a magyar-román határra. Ezt a hullámot lovagoltuk meg, ebből lett a Domo, amelyet üzlettársammal, Hegedüs Ferencsel 1994-ben indítottunk el egy brassói üzlettel. A 2008-as pénzügyi világválság kitörésének pillanatában 150 üzletet működtettünk, a bolgár Technomarkettel való fúzió után pedig 500 millió eurós éves forgalmat bonyolítottunk le.

– *Akkor pláne indokoltnak tűnik a kérdés: mitől vált eladóvá?*

– Igazából nem volt eladó, de többen megkerestek, miután Románia „legegészségesebb” műszaki kereskedőcége voltunk, abban az értelemben, hogy nem fektettünk ingatlanfejlesztésbe. Így aztán rengeteg készpénzzel rendelkezünk, ennek köszönhetően pedig nagyon jó árakat tudtunk kiharcolni a beszállítóknál. Az üzlettársaink között volt egy amerikai befektetési alap, együtt adtuk el az üzletet egy brit alapnak, amely a bolgár piacvezető cég megvásárlása után együtt akart a londoni tőzsdére vinni egy nagy kelet-európai hálózatot. A bolgárok azonban nem tudták időben megcsinálni az auditot, közbejött a válság is, a tervezett időpontban nem történt meg a tervezett tőzsdére vitel, 2008 tavaszán-nyarán pedig már egyértelművé vált, hogy a pillanat nem alkalmas a tőzsdén való megjelenésre. A befektetők is elvesztették a türelmüket, nem értették, miként történhetett, hogy nyolcmillió eurós nyereségből két év alatt kétmillió veszteség lett. Akkor 25 százalékkal még mindig benne voltunk az üzletben, én irányítottam a vállalatot, de a befektetők bizalma megrendült, így végül kiszálltunk. Mondhatni apróságokon és a körülmények balszerencsés alakulásán csúszott el a Domo.

– *Ma valamennyi üzleti érdekeltsége a vendéglátóiparhoz kötődik. Miért éppen ebbe az irányba fordult?*

– Az érzelmi motivációk mellett talán az is közrejátszott, hogy a domós években a háztartási és elektronikus világmárkákat gyártó cégek vendégeként rengeteg színvonalas szállodát megismerhettünk, egy idő után szinte szakmai szemmel figyelgettük a környezetet. A kereskedelem stresszes világa után valami csendesebb dologra vágytunk, és bár ez sem feltétlenül szanatórium, bebizonyosodott, hogy a vendéglátás szép dolog. Ma már egyáltalán nem kívánkozom vissza a műszaki-háztartási gépek értékesítésének „őrült” területére.

- *Az sem zavarja, hogy a víruskorlátozások megszüntetése után újra külföldi desztinációk felé fordulnak az emberek?*

- A korlátozások felszámolása, a határok teljes megnyitása 2022-ben egészséges üzleti forgalmat, ugyanakkor enyhe visszaesést hozott a kihasználtságban - 73 százalékos átlagon vagyunk ebben az évben -, és természetesen a nyereségesség is megsínylette ezt a közel hiperinflációs mondható periódust. Korántsem tudtuk olyan arányban emelni az árainkat, amilyen mértékben emelkedtek az energia- és üzemanyagárak, de még az alapanyagok és fogyóanyagok áremelkedése is jóval meghaladta a szolgáltatásaink árnövekedését. A foglaltság enyhe visszaesése valóban azzal magyarázható elsősorban, hogy a határok megnyitásával megszokott vendégkörünkből sokan választják a külföldi nyaralást, ugyanakkor az itt-tartózkodás átlagos időtartama is csökkent tavalyhoz képest, idén 3,3 napos átlagról beszélhetünk. Utóbbi jelenséget a csökkenő vásárlóerővel magyarázom, amit a drágulások és a már említett hiperinfláció okoz.

- *Ezzel együtt látványos fejlesztések zajlanak a szálloda szomszédságában. Előre menekülnek?*

- Összességében bőven van vendégünk, a hétvégéink telt házasok, a szálloda és az önálló éttermek üzletvitele és üzleti forgalma egészségesen alakul, egy járványidőszakhoz képest sokkal jobban tervezhető üzleti év közepén járunk. Optimisták vagyunk hát, nem álltunk le a fejlesztési projektjeinkkel sem. A meglévő 120 szobás szálláskapacitás folyamatos felújítása, modernizálása mellett nagyon jól halad az új 50 szobás szállodaszárny építése, ami a resort gyerekbarát része lesz. Az új épületben elsősorban gyerekes családokat akarunk elszállásolni, ennek érdekében és ennek megfelelően alakítjuk ki az új épület wellnessrészlegét, éttermét, közterületeit és szobait. Minden gyerekbarát lesz, az új épületben játszószoba, és igényelhető gyerekefelügyeleti szolgáltatás is helyet kap. Az új rész megnyitásával a lehetőségek mértékében a régi szállodaépület - a wellnessrészleget és az éttermet is beleértve - elsősorban felnőtt vendégek kiszolgálására fog szakosodni. A célunk a különböző vendégkategóriák és korosztályok igényeinek minél szélesebb körű kielégítése, hogy mindenki azt kapja, amiért hozzánk érkezett. Az új szárny átadását 2023 júniusára tervezzük, azt követően tényleg igazi

vakációs resort leszünk négy étteremmel, két wellnessrészleggel, kalandparkkal, sportpályákkal és sok más opcionális programmal.

- A bálványosi csend mellett a bukaresti élet sűrűjébe is visszatért. Mégis csak kell egy kis izgalom?

- A Bálványos Resort menedzselése mellett négy évvel ezelőtt a borimportba is belevágtam, Európa közel ötven pincészetéből mintegy ezer jó minőségű borfajtát hozunk be. Bukarest jó helyszín ahhoz, hogy bemutassuk a termékeinket, borkóstolókat, találkozókat szervezzünk, így született meg egy látványkonyhával ellátott gasztro-borbár megnyitásának gondolata, leginkább székelyföldi alapanyagok és különlegességek felvonultatásával. Az egymillió eurós borbiznisz fele a saját vendéglőinkben és borüzleteinkben zajlik, a másik fele a különböző szállodák és éttermek ellátása révén. Mi szállítjuk a bort például a székelyföldi kastélyszállóknak. Ma már benne vagyunk a romániai top tízben, annak ellenére, hogy a borkereskedés inkább hobbiként indult. Hiányoztak ugyanis a korábbi kereskedői reflexek: veszek valamit, megvárom, míg felértékelődik, majd eladom. Autodidakta módon ástam magam egyre beljebb a szakmába, rengeteg borvidéket és pincét meglátogattam. Ma már szelektálok, befektetek egy-egy ígéretes pincészet felépítésébe, kistermelőket, kézműves borászokat támogatok.

- Ugyanakkor a Bálványos Resortban és Bukarestben is találkozni ugyanazokkal az éttermeivel. Mit céloz ez a tükörbe állítás?

- A GastroLab a székelyföldi konyha „újragondolása”, kitalálása némileg a véletlenre, azaz a wellnessközpont népszerűsége nyomán megugró látogatottságra vezethető vissza. Miután azzal kellett szembesülnünk, hogy a szálloda étterme csak nagy várakozási idővel volt képes kiszolgálni a vendégeket, a feleségem hirtelen felindulásból elhatározta, néhány szabad tűzi ételféleséggel próbálja tehermentesíteni a konyhát. A kísérletnek nagy sikere lett, a némileg átfazonírozott hagyományos ételeket kínáló étterem neve pedig a bálványosi vendégek révén már Bukarestben is ismerősen kezdett csengeni. A fine dining konyhát kínáló bukaresti Forkkal pedig, nem tagadjuk, Michelin-csillagra hajtunk. Ott vagyunk az első ötben, ha a Michelin végre „felfedezi” Romániát. És természetesen mindenhol a saját borainkat kínáljuk.

- *A kedvező mutatók nem hozták meg a kedvüket a további terjeszkedéshez?*

- Nem tagadom, a járvány kitörése előtt foglalkoztatott a gondolat, hogy nagyvárosi szállodával is próbálkozzunk, elsősorban Kolozsváron, Bukarestben keresgélünk, ahol pezsgő üzleti élet zajlik. A dolog azonban már nem aktuális, a járvány az üzleti turizmussal kapcsolatos szokásokat is jelentősen átalakította. Maradunk Bálványoson, itt fejlesztünk, ahol 15 hektárnyi terület és 120 szoba áll a rendelkezésünkre. A komplexumot a későbbiekben már Lilla lányunk fogja vezetni, aki végzős Lausanne-ban, a világ egyik legelismertebb vendéglátóipari főiskoláján. Neki készülünk átadni a stafétabotot.

- *A szálloda falait az ön által finanszírozott bálványosi művész táborban készült alkotások díszítik. Mecenatúraként kezeli mindezt, vagy üzleti vállalkozásként?*

- A bálványosi művész tábor egy 2010-ben megkezdett hagyomány, általa szállodánk falait, köztérét több száz eredeti művészi alkotás díszíti, ami segített elnyerni az art-hotel minősítést is. Kétéves kényszerzünet után idén júniusban újra megrendeztük a művész táborát. Az alkotók egyhetes teljes ellátásért és szállásért otthonról hozott egy-két művet, valamint egy, a tábor ideje alatt készült alkotást adományoznak a szálloda gyűjteményének. Az idén tizenegyedik alkalommal megrendezett művész tábor nagyon jelentős Kárpát-medencei művész társadalomra alapot, az úgynevezett nagy öregekre, akik a művészettörténészek szerint a szárhegyi iskola folytatásaként megalapították a bálványosi iskolát. Az örökös tagok mellett természetesen minden évben vannak fiatalok, új résztvevők is. Ez a sokszínű, sok korosztályból származó vidám művész társaság mindig emlékezetes hetet tölt el együtt a bálványosi fenyőerdők árnyékában. Idén 32 művészt láttunk vendégül, összesen 75 műalkotást állítottunk ki a tábor zárókiállításán, amely októberig megtekinthető a Grand Santerra kiállítóteremben.

SZARVADI LÓRÁND: Kézdivásárhelyen született, 1967. január 27-én. A kolozsvári közgazdasági egyetemen diplomázott 1990-ben. 1994 és 2013 között a Domo Retail Rt. alapítója és vezérigazgatója. 2013-tól a Bálványos Resort tulajdonosa és menedzsere. Nős, egy lány édesapja.