

Nowoczesne technologie w hotelarstwie. Grzegorz Jarzębski o rozwoju hotelarstwa.

Sava Boutique Hotel to hotel butikowy położony na warszawskim Powiślu, w bezpośrednim sąsiedztwie Wisły i warszawskich atrakcji turystycznych. Za zarządzanie tym obiektem odpowiada Grzegorz Jarzębski – operator z wieloletnim doświadczeniem w branży hotelarskiej. Jego kariera to ponad dwie dekady pracy w różnych segmentach hotelarstwa, zarówno w dużych ośrodkach poza miastem, jak i w mniejszych, butikowych hotelach. W rozmowie z nami Grzegorz opowiada o swojej ścieżce zawodowej, wyzwaniach związanych z zarządzaniem obiektem w centrum Warszawy oraz o tym, jak nowoczesne technologie wspierają jego codzienną pracę.

Grzegorz Jarzębski rozpoczął swoją przygodę z hotelarstwem w 2001 roku, gdy związał się z hotelami typu leisure. Przez lata zdobywał doświadczenie w zarządzaniu dużymi ośrodkami, w tym hotelami SPA. Był m.in. dyrektorem generalnym oraz prezesem zarządu w spółce zarządzającej hotelami Głębołek i Villa Park w Ciechocinku. Po 2018 roku jego kariera skupiła się na doradztwie w zakresie automatyzacji i zarządzania sprzedażą w hotelach.

Obecnie Grzegorz jest operatorem Sava Boutique Hotel w Warszawie oraz właścicielem autonomicznego, budżetowego hostelu w Łodzi, co pozwala mu na eksperymentowanie z nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi w obiektach miejskich. Prowadzi także działalność operatora hotelowego Level360, wspiera m.in. zarząd MPM Hotele SPA (Głębołek, Villa Park, Nor Residence) w aspektach biznesowych działalności hotelowej. Współpracuje także z Santa Natura w kwestiach marketingowych i revenue managementu. Jest również doradcą zarządu ds. hospitality w firmie eKInguin. Jest otwarty na kolejne wyzwania – poszukuje niewielkich obiektów miejskich, zarówno butikowych, jak i takich, które można przeobrazić w pełni autonomiczne.

Jak doszło do tego, że objąłeś zarządzanie Sava Boutique Hotel?

Grzegorz Jarzębski (GJ): Pierwsze rozmowy z właścicielami hotelu odbyły się dwa lata temu, w trakcie pandemii. Omawialiśmy możliwość mojego wejścia w zarządzanie operatorskie tym obiektem. Przez pewien czas temat ucichł, ale przypadkowo wróciliśmy do rozmów, i w lipcu 2023 roku przejąłem zarządzanie hotelem, który był w fazie pre-openingu. Od tego momentu pracowaliśmy nad przygotowaniem obiektu do pełnej sprzedaży, głównie online, i oficjalnie otworzyliśmy hotel 17 lipca.

Jakie wyniki osiągnął Sava Boutique Hotel w 2023 roku oraz obecnie?

GJ: W 2023 roku, po otwarciu hotelu w lipcu, udało nam się szybko nadrobić zaległości związane z wcześniejszym opóźnieniem w uruchomieniu sprzedaży online. Przez pierwsze pięć miesięcy działania, czyli od sierpnia do grudnia, obłożenie wyniosło 57,5%. To było dla nas spore wyzwanie, ale jestem zadowolony z tego, jak udało nam się rozwinąć sprzedaż. Jeśli chodzi o obecne wyniki, w ostatnim kwartale tego roku (2024) średnia cena netto wynosiła 444 zł bez śniadania, a obłożenie osiągnęło poziom 79%. Jest to wynik, z którego jestem bardzo zadowolony, zwłaszcza biorąc pod uwagę specyfikę hotelu butikowego.

Co sprawia, że Sava Boutique Hotel jest wyjątkowy na tle innych obiektów w Warszawie?

GJ: To kameralny hotel z 24 pokojami, położony w świetnej lokalizacji, tuż przy Moście Świętokrzyskim i 100 metrów od pomnika Syrenki Warszawskiej. Budynek pochodzi z 1934 roku, więc posiada swoją historię, ale został zmodernizowany tak, aby spełniał współczesne standardy. Nasz hotel jest skierowany do gości indywidualnych – zarówno turystów, jak i osób podróżujących służbowo. Mamy także niewielką część konferencyjną oraz restaurację, która jest dostępna dla gości spoza hotelu. To, co wyróżnia nasz obiekt, to również niewielki zespół liczący 6-7 osób, co pozwala na utrzymanie bardzo indywidualnego podejścia do każdego gościa.

Co najbardziej cenią goście Sava Boutique Hotel?

GJ: Na Booking.com mamy ocenę na poziomie 9,2, co świadczy o wysokiej jakości naszych usług. Jeśli chodzi o oceny na Google, jesteśmy w przedziale 4,5-5 gwiazdek. Lokalizacja jest jednym z głównych atutów naszego hotelu – jesteśmy doskonale skomunikowani z resztą miasta, a wiele atrakcji turystycznych znajduje się w zasięgu krótkiego spaceru. Goście cenią także nasze indywidualne podejście do obsługi. W małym hotelu możemy sobie pozwolić na personalizację każdego pobytu. To różni nas od dużych obiektów sieciowych, gdzie często brak takiej elastyczności. Goście zauważają też atmosferę panującą w naszym obiekcie – bardziej domową, co wynika z zaangażowania naszego zespołu.

Jakie technologie wspierają zarządzanie Sava Boutique Hotel?

GJ: Automatyzacja odgrywa kluczową rolę w zarządzaniu hotelem. Korzystamy z systemu hotellion, który automatyzuje procesy związane z dostępnością pokoi i rezerwacjami. Hotellion współpracuje z Channel Managerem Profitroom, który z kolei zarządza wszystkimi kanałami sprzedaży online, a także z systemem RMS od QualPro, odpowiedzialnym za dynamiczne zarządzanie cenami. Te systemy są zintegrowane, co pozwala na bieżąco monitorować dostępność i optymalizować ceny, opierając się na danych rynkowych.

Automatyzacja pomaga nam również w codziennym zarządzaniu rezerwacjami i procesami sprzedaży, dzięki czemu możemy skupić się na jakości obsługi. Hotellion odciąża nasz zespół, co w butikowym hotelu, gdzie każdy pracownik ma wiele obowiązków, jest bardzo ważne. Automatycznie aktualizowane dane o dostępności pokoi pozwalają na minimalizowanie błędów i maksymalizowanie przychodów.

Wsparcie techniczne jest bardzo sprawne. Kiedy pojawiają się pytania lub potrzeby, zawsze otrzymujemy szybką i konkretną pomoc. W hotelarstwie czas reakcji ma ogromne znaczenie, więc niezawodne wsparcie techniczne to kluczowy element płynnego działania hotelu.

Jakie są Twoje plany na przyszłość w kontekście dalszego rozwoju działalności operatorskiej?

GJ: Już teraz jestem właścicielem obiektu w Łodzi – to autonomiczny hostel budżetowy, gdzie większość procesów jest zautomatyzowana. Automatyzacja to przyszłość hotelarstwa, szczególnie w miastach. Pozwala to na optymalizację kosztów operacyjnych, co jest niezwykle istotne w obiektach o mniejszej skali, takich jak hotele butikowe. Planuję rozwijać tę działalność i wdrażać nowe rozwiązania technologiczne w kolejnych obiektach.

Jeśli chodzi o dalszy rozwój mojej działalności operatorskiej w ramach Level360, interesują mnie przede wszystkim niewielkie obiekty miejskie, zarówno butikowe, jak i takie, które można przeobrazić w pełni autonomiczne. Widzę w tym rynku niszę – wielu właścicieli obiektów nie radzi sobie z ich codziennym zarządzaniem, a automatyzacja i nowoczesne technologie mogą być dla nich rozwiązaniem. Planuję zagospodarować tę niszę, wprowadzając sprawdzone modele zarządzania.

Podsumowanie

Grzegorz Jarzębski to operator hotelowy z wieloletnim doświadczeniem, który skutecznie zarządza Sava Boutique Hotel w Warszawie. W swojej pracy stawia na nowoczesne technologie, które wspierają automatyzację procesów i optymalizację zarządzania.

Poza zarządzaniem istniejącymi obiektami, Grzegorz prowadzi działalność operatora hotelowego Level360 i poszukuje kolejnych wyzwań. Interesują go niewielkie obiekty miejskie, zarówno butikowe, jak i takie, które można przeobrazić na w pełni autonomiczne. Widzi w tym rynku szansę na rozwój działalności poprzez wprowadzenie automatyzacji oraz nowoczesnych modeli zarządzania, które mogą odciążyc właścicieli borykających się z trudnościami w zarządzaniu swoimi obiektami.