

Človek na správnom mieste a v správnom čase –  
konateľka spoločnosti CA KAMI,

# pani Štefánia Kamenická

*„Nedovolenkujem, moja práca ma naplňa  
a je pre mňa určitým druhom relaxu.“*



Spišská Nová Ves je mesto označované aj za vstupnú bránu do nášho krásneho národného parku, do Slovenského raja. Zaujímavý je aj názov tohto mestečka v nemčine: Zipser Neuendorf. So svojimi 40tismi tisíckami obyvateľov patrí k 16. najväčšiemu mestu na Slovensku. Iba 7 kilometrov od „Spišskej“ sa nachádzajú Markušovce, stará historická obec, ležiaca v údolí rieky Hornád. Svojimi kultúrnymi a historickými pamiatkami, ktoré sú v tejto obci zákonom chránenou pamiatkovou zónou je predurčená na rozvoj turistického ruchu. K jedným z úžasných obyvateľov tejto malebnej dedinky patrí aj Štefánia Kamenická, duchom aj srdcom východniarka s úchvatným temperamentom a nevyčerateľnou energiou.

Pani Kamenickú som spoznala v hoteli Magnólia v Piešťanoch, keď pripravovala sympóziu pre viac ako 500 ľudí. Svojimi manažérskymi schopnosťami dokázala a stále dokazuje, že všetky jej aktivity končia úspechom a následne aj lojalnosťou jej klientov, ktorí sa k nej neustále vracajú, a s ktorými si postupne vybuďovala priateľské

Budem rada,  
ak aj moje netere  
budú raz súčasťou  
teamu KAMI.



zázemie. Jej agentúra, ktorá vznikla, tak povediac „na zelenej lúke“ sa venuje službám cestovného ruchu. Prvý kongres organizovala, spolu so svojimi kolegyni v spišskonovoveskej Redute. Začiatky v domácom prostredí vnímala ako veľkú devízu. Znalosť prostredia, služieb a ľudí jej pomohlo splniť aj tie najnáročnejšie požiadavky klientov. Dnes sa CA KAMI venuje príprave a organizácii slovenských, ale často aj zahraničných kongresov a konferencií, ktoré majú svoju tradíciu a konateľka firmy CA KAMI sa stala ich súčasťou.

**G: Vážená pani Kamenická, pôsobíte na trhu cestovného ruchu už od roku 1998, od vtedy ste získali stabilné miesto na trhu a vybudovali ste si portfólio klientov. Aké však boli vaše začiatky?**

Začiatky boli ťažké. Študovala som na strojníckej priemyslovke, ale ťahalo ma to stále k službám v cestovnom ruchu. Založila som si vlastnú cestovnú agentúru, ktorá dlho nemala žiadny zvláštny názov iba moje meno. Potom mi niekto navrhol, aby sa moja firma volala Kami, tiež mám nick na

internetu ako Kamka. Prišlo mi to také milé a rýchlo sa to zaužívalo, keďže ma tak mnoho ľudí aj volá. Spojiť meno, s tým čo robím, bolo fajn. Na začiatku sme predávali dovolenky, organizovali pobyty na Slovensku, v Slovenskom raji, ktorý je mojou srdcovkou. Išlo to veľmi ťažko, ale nevzdali sme to. Neskôr som externe prijala prácu na marketingu hotela, kde som sa po prvý raz stretla s požiadavkou zákazníka na zorganizovanie eventu. Vydaril sa, bol netradičný. Pozvali sme hostí na výlet, zorganizovali piknik na salaši, kde mohli hostia dojsť ovečky a degustovať výrobky salaša. Všetci sme mali nevšedný zážitok. Tam niekde sa to začalo. Prichádzali požiadavky na zorganizovanie eventu. Najprv len v Slovenskom raji a Tatrách. Hľadali niekoho, kto pozná prostredie aj ľudí...

**G: Čo marketing, ako propagujete svoju agentúru?**

Môžem poslať tisíc mailov, no málokto si z mailovej reklamy vyberie agentúru zo Spiša. Zrejme nás musia klienti „zažiť“, vidieť nás pri práci, alebo musia mať skutočne dobrú referenciu, aby nás oslovili. Preto musí byť každá akcia zorganizovaná na 110 %, vtedy viem že je šanca na ďalšiu spoluprácu. Malé agentúry z východu musia na svojej propagácii robiť trikrát viac a pracujú často omnoho lacnejšie. Problémom je časté zaškatulkovanie. Keď klienti zistia, že nie sme z hlavného mesta, začnú mať pochybnosti a uprednostnia väčšiu a známu spoločnosť. Ale my sa stretávame

aj s pozitívnym paradoxom, kedy nám ľudia neveria, že sme zo Spiša, sú milo prekvapení vy-

**„Event sa vydaril. Zobrali sme ich na výlet, na piknik, urobili sme si návštevu salaša, kde mohli klienti dojsť ovečky. Hostia aj my všetci, ktorí sme na tom pracovali, sme mali nevšedný zážitok.“**

sokou kvalitou našich služieb. Teším sa, náš vlak sa dobre rozbehol a my máme stále viac a viac spokojných klientov.

**G: Všímam si, že dnes máte v ponuke okrem eventov aj množstvo kongresov a seminárov, ktoré organizujete pravidelne.**

Na začiatku sme robili eventy a programy len v hoteli v ktorom som pracovala, neskôr v Tatrách a potom už po celom Slovensku. Začali sme pre firmy ponúkať rôzne aktivity vhodné na stánok pri výstavách. Keď som sa neskôr zoznámila s klientkou, ktorá mala záujem zorganizovať kongres práve na Spiši, bol to už len krôčik od toho, aby sme ponuku agentúry rozšírili práve o organizovanie kongresov a seminárov. Ten prvý sa konal v roku 2004, v spišskonovoveskej Redute a táto spolupráca bezchybne funguje až doteraz, čo nás veľmi teší. Vážime si každého zákazníka, neodmietneme žiadnu prácu. Praco-

**„Ak uspějeme a klient je s našou prácou spokojný, tak je pocit víťazstva neuveriteľne príjemný, pretože sme dokázali svetu, že aj malá spišská agentúra dokáže ponúkať kvalitné služby.“**

vať opakovane pre našich klientov to je pocit, ktorý zaväzuje.

**G: Ako Vy vnímate dopady krízy na „cenové budgety“ spoločností? Ovplyvnilo to aj Vás? Pociťli ste zo strany klientov znížené rozpočty?**

Kvalita našich služieb sa ani po dopade krízy neznižila, nemôžeme si to dovoliť. Ale zníženie objemov objednaných služieb cítime aj my. Snažíme sa udržiavať ceny ako boli, skôr chceme ponúknuť niečo navyše, ak to ide. Často sa stretávame s porovnávaním agentúr, rivalitou, konkurenciou. Pravidelne vedieme s inými agentúrami akýsi tichý boj o každú zákazku. Ak ale uspějeme a klient je s našou prácou spokojný, tak je pocit víťazstva je neuveriteľne príjemný, pretože sme dokázali svetu,

že aj malá spišská agentúra dokáže ponúkať kvalitné služby a pracovať na náročných projektoch. Považujem za úspech, že sme v časoch krízy nemuseli prepúšťať, práve naopak doplnili sme team o ďalšieho člena.

Na Reprezentačnom plese mesta Gelnica sme boli pracovne, ale bavili sme sa skvele.



**G: V prípade, že by si spoločnosť chcela u Vás objednať „kongres na mieru“, je to možné? Čo to všetko obnáša?**

Stretávame sa s touto požiadavkou čoraz častejšie a teší nás to. Sme radi ak môžeme byť pri realizácii takejto podujatia od samého začiatku. Po opakovaných stretnutiach s klientom, kedy získame prehľad o jeho predstavách, vytipujeme a navrhujeme pár miest vhodných na realizáciu a následne zabezpečíme všetky služby s tým súvisiace. Predbežne zazmluvníme partnerov a subdodávateľov, spolupracujeme na príprave a realizácii pozvánok, zaktualizujeme webovú stránku podujatia. Až do realizácie kongresu zabezpečujeme on-line registráciu účastníkov, registráciu priamo na mieste konania, sme nápomocní pri príprave odbornej časti, pracujeme na príprave bulletinov a iných materiálov, zabezpečíme ich tlač aj distribúciu. Samozrejmosťou sú kongresové balíčky, kedy sa staráme o balenie tašiek, zabezpečujeme transfery a program pre VIP hostí, spoločenské večery s programom a množstvo iných detailov, ktoré na takomto podujatí nesmú chýbať. Príprava kongresu s účasťou 400 až 600 hostí trvá priemerne 6 až 8 mesiacov.

**G: V čom je výhoda, že klient si objedná služby agentúry, namiesto toho, aby si kongres zorganizoval samostatne?**

Som presvedčená o tom, že oslovenie agentúry nesmie byť pre klienta v žiadnom prípade nevýhodou, musí to byť pomoc. Môže to byť pre klienta cenovo náročnejšie, to záleží od náročnosti projektu, ale nesmieme byť na príťaž. Organizácia väčšieho podujatia si vyžaduje množstvo stretnutí a konzultácií s klientom pred konaním podujatia, no počas kongresov

pracujeme samostatne a naši klienti sa môžu venovať reprezentačným povinnostiam. Úspešnosť a hladký priebeh podujatia je pre nás dôležitý, veď najčastejší spôsob, akým sa klienti o našej agentúre dozvedia, je práve ten, že nás vidia pri práci.

**G: Ste konateľkou spoločnosti, spoločnosť nesie aj Vaše meno. Zúčastňujete sa pri organizácii každého sympózia či eventu, alebo to nechávate na Vašich zamestnancoch?**

Agentúra dostala názov KAMI až v roku 2002, poskladali sme pár písmen z môjho priezviska, som hrdá, že nesie toto meno, pretože to som ja. Je to moje „dieťa“. Poznáam jej slabé aj silné stránky, venujem sa jej 24 hodín denne a neprežením ak poviem, že aj 365 dní v roku. Mám svoju prácu veľmi rada, som šťastná že patríam k tej skupine ľudí, ktorým je práca zároveň koníčkom. Uvedomujem si, že bez môjho skvelého tímu by to tak nebolo. Moje kolegyne aj moja sestra mi



Žijem v dedine plnej historických pamiatok aj prírodných krás... Markušovský skalný hrb k nim určite patrí.

veľmi pomáhajú, som naozaj rada, že sú súčasťou KAMI. Ak môžem, osobne sa zúčastňujem na akciách, ktoré organizujeme. Mám taký pocit, že to naši klienti oceňujú, a keď ma tam vidia, sú spokojnejší. Veľké projekty si vyžadujú účasť celého tímu, tie menšie si delíme. V rovnakom termíne pracujeme max. na 2 menších podujatiach. Ak by ich bolo viac, zrejme by to znížilo kvalitu. To nechceme, a tak musíme spoluprácu odmietnuť.

**G: Vaša ponuka služieb je veľmi široká, vyzerá to tak, že Vaším fantáziám sa medze nekladú. Ponúkate napr. Kubánsky večer, Čierno - bielu párty, Miliónový večer v Casíne či Muzikálovú show. Stretli ste sa s požiadavkou klienta, ktorú ste nedokázali splniť?**

Vyzerá to tak, že nápadov, fantázie a energie mám stále dosť. Takéto programy nájdete v ponuke mnohých agentúr, tie ktoré sme realizovali my, mali byť samozrejme iné.

A myslím, že aj boli. Mali myšlienku, príbeh a ponúkali niečo, na čom nám vždy veľmi záleží – zážitok. Organizujeme programy, večierky, párty, či oslavy, o ktorých sa hovorí, naši hostia na ne často spomínajú. Toto bol náš cieľ a je to stále naša aktuálna úloha. Je to aj tým, že si vyberám na spoluprácu tých najlepších a z našich spolupracovníkov sú často aj naši kamaráti, či priatelia. Aby som ale odpovedala na Vašu otázku, ja som sa s nespĺniteľnou požiadavkou nestretla, naozaj. Najčastejšie ponúknem program ja, podľa toho, čo sa hodí, alebo si klient vyberie z našej ponuky niečo čo už videl, alebo mu



Stretnutie priateľov, partnerov a klientov agentúry KAMI. Minulý rok s Evkou Pavlíkovou a skupinou LA GIOIA v Letohrádku Dardanely v Markušovciach.

niekto odporúčal. Kladné referencie sú pre nás naozaj veľmi dôležité, dobre to funguje! Ďakujeme všetkým, ktorí sa o to pričínili.

**G: Máte popri svojej práci aj čas si oddýchnuť? Kam najradšej idete na dovolenku, zrelaxovať?**

Čas by som si mala nájsť, ale nerobím to. Nedovolenkujem, pretože necítim potrebu oddychovať. Moja práca ma naplňuje a ja nemám pocit, že musím vypnúť. Uvedomujem si, že to na 100% nepôjde stále, a tak aspoň sporadicky navštívim masérku alebo wellness. Rada šoférujem, aj toto je činnosť pri ktorej relaxujem. Čím dlhšia trasa, tým väčší relax, pretože sa musím „skľudniť“ a v pohode cestu absolvovať. Ďalšou mojou závislosťou sú priatelia, humor a káva, s nimi si dobijam baterky. Ale sľúbila som mamke, že s ňou tento rok pôjdeme na výlet do Medžugoria a plánujem svoj sľub dodržať. Takže asi bude aj dovolenka, teším sa.

**G: Okrem kongresov, ponúkate svojim klientom aj pobyty na Slovensku či v zahraničí. Vaša spoločnosť sídli v Spišskej Novej Vsi. Aký je Váš najobľúbenejší kút Slovenska?**

Je to tak, stále sme cestovná agentúra a už 13. sezónu ponúkame našim klientom dovolenky, prevažne v zahraničí. Tešíme sa z toho. Pre nás sú títo zákazníci veľmi vzácní, mnohí sú naši priatelia. Niektoré rodinky s nami cestujú viac ako 10 rokov. Stretla som sa s ponukou, aby som svoje aktivity presťahovala do Bratislavy. Neurobím to, nie je to potrebné. Som hrdá Spiššička, robím tomuto regiónu osvetu kade chodím. Pochádzam z Markušoviec, ktoré sú plné pamiatok i krás – som tam rada, som tam doma. A najkrajší kút? Je ich na Slovensku veľa, ale náš Slovenský raj považujem za NAJ. ☺

# cestovná agentúra KAMI

Školenia • Kongresy • Seminára • Prezentácie firiem  
Výstavy • Pracovné cesty • Spoločenské večery • Eventy



[www.kongres-kami.sk](http://www.kongres-kami.sk)

[www.cakami.sk](http://www.cakami.sk)

0905 530 158