



πρόσωπο



ΤΖΟΝ ΚΕΝΤ ■ [IDPYTHS.YOUTRAVEL.COM](http://IDPYTHS.YOUTRAVEL.COM)

# Ένας Έλληνας φέρνει τα πάνω κάτω στον τουριστικό κλάδο

Η διαδρομή του από τις παρέες φοιτητών του Λονδίνου μέχρι τις ιδέες που προσέληκσαν επενδυτικά κεφάλαια

ΤΟΥ ΣΠΥΡΟΥ ΚΤΕΝΑ  
[s.ktenas@realnews.gr](mailto:s.ktenas@realnews.gr)

**ΞΕΚΙΝΗΣΕ** παρέοντας ταξιδιωτικές υπηρεσίες στην ελληνική φοιτητική κοινότητα του Λονδίνου, για να αλλάξει μέσα σε λίγα χρόνια τον τρόπο που οι Ευρωπαίοι τουρίστες επιλέγουν τα ταξίδια τους.

Αξιοποιώντας τις εκρηκτικές αλλαγές της πληροφορικής και του διαδικτύου, έκανε τη δική του επιχειρηματική επανάσταση, προσφέροντας στον Ευρωπαίο ταξιδιώτη ένα νέο μοντέλο επιλογής διακοπών, το οποίο στη συνέχεια αντιγράφουν οι διεθνείς τουριστικοί κολοσσοί.

Ο Έλληνας Τζον Κεντ, το αφεντικό του διαδικτυακού [youtravel.com](http://youtravel.com) και της ξενοδοχειακής αλυσίδας Aquis Hotels & Resorts, δεν κέρδισε μόνο την εμπιστοσύνη των ταξιδιωτών και των ιδιοκτητών των 3.000 ξενοδο-

κών με τους οποίους συνεργάζεται. Επέσωσε τους ισχυρούς του κρήματος - όπως τη βρετανική Barclays και τον Άραβα HH Sheikh Tahnoon Bin Saeed Al Nahayan, μέλος της βασιλικής οικογένειας του Abu Dhabi, να επενδύσουν πάνω στις ιδέες που ο ίδιος γεννά κοιμημένα.

**Άραβες επενδυτές**

Η τελευταία ιδέα του, έρχεται να «φέρει τα πάνω κάτω» στην προσωπική επιχειρηματική του πορεία: ενώ μέχρι πρόσφατα ήταν ένα πανιάχωρο internetικό τουριστικό γραφείο ([youtravel.com](http://youtravel.com)), περνάει (και) στην άλλη άκρη του ποταμού, ξεκινώντας να δημιουργεί με τους Άραβες επενδυτές την πρώτη πολυεθνική αλυσίδα ξενοδοχείων - ακοίδη στο όνομα Aquis Hotels & Resorts, με σκοπό να ενισχύσει τη διαπραγματευτική του θέση απέναντι στους μεγάλους τουριστικούς πρακτορείς της Ευρώπης(!). Η [youtravel.com](http://youtravel.com) έχει υ-

πογράψει συμβόλαιο με 650 ελληνικά ξενοδοχεία, ενώ σε ολόκληρη τη Μεσόγειο συνεργάζεται με 3.000 μονάδες. «Αν μπορώ να γεμίσω 3.000 ξενοδοχεία στη Μεσόγειο», αναρωτήθηκε ο κ. Κεντ, «γιατί να μη δημιουργήσω κι εγώ τη δική μου ξενοδοχειακή αλυσίδα σε Ελλάδα, Τουρκία, Αίγυπτο και Κύπρο».

Το πρώτο του αυτό το έθεσε στον Άραβα, του οποίου η απάντηση ήταν: «Τι κεφάλαια απαιτούνται για την υλοποίηση της ιδέας σας;

«Η ανυπαρξία ισχυρών ξενοδοχειακών αλυσίδων στην Ανατολική Μεσόγειο κάνει εύλωτους τους επιχειρηματίες του κλάδου στις πείσεις των μεγάλων touir operators της Ευρώπης», λέει μιλώντας στη Real News ο κ. Τζον Κεντ. Όταν τον ρωτήσαμε «πώς τη μια στιγμή σκέφτεστε ως διαδικτυακός τουριστικός πράκτορας και την άλλη αποφασίζετε να γίνετε και ξενοδόκος», μας απάντησε με α-

3.000

ξενοδοχειακές μονάδες σε ολόκληρη τη Μεσόγειο συνεργάζονται με τη [youtravel.com](http://youtravel.com).

115

εκατ. ευρώ είναι ο τζίρος της εταιρείας μόλις στο δεύτερο έτος λειτουργίας της.

Απορία

«Με κοιτούν με απορία όταν τους πλέω ότι πτώω εταιρείες για να τις πουλήσω», πεί ο κ. Κεντ.



**Μεγάλα ξενοδοχεία**  
Οι Thomas Cook και TUI Αγγλίας μείωσαν για το 2009 τη δυναμικότητά τους (capacity) από 5% - 15%. Όμως, οι μεγάλες αλυσίδες ξενοδοχείων δεν εμφανίζουν πτώσεις.



**Εισαγόμενες πιέσεις**  
Δεν χωράει καμία αμφιβολία ότι η κρίση αχρησιμεύει από τους μεγάλους touir operators (και) ως άλλοιθι για να πείσουν τους Έλληνες ξενοδόκους να τους κάνουν ακόμη μεγαλύτερες εκπτώσεις.



**Τοπικό κρώμα**  
Στα Aquis Hotels έχουμε εντόξει στις υπηρεσίες μας και ποιοτικά καταστήματα που είναι εκτός του ξενοδοχείου. Με αυτόν τον τρόπο δίνουμε επιχειρηματικές επιλογές μας με την τοπική ανάπτυξη.



**Ανεβάζει ταχύτητα**  
Η Ελλάδα είναι η δεύτερη από το τέλος στις on line κρατήσεις για διακοπές σε όλη την Ευρώπη. Στις πρώτες θέσεις φιγουράρουν οι σκανδιναβικές χώρες, η Αγγλία και η Γερμανία. Η Ελλάδα, όμως, είναι ότι η Ελλάδα κινείται με γρήγορους ρυθμούς.

φοβιστική ειλικρίνεια: «Είναι πολύ απλό, και οι δύο δουλειές οδηγούν στο κέρδος».

**Νέα δεδομένα**

Ποιο όμως ήταν η σημαντικότερη στιγμή στην έως τώρα πορεία του δαιμόνιου Έλληνα που έκανε την επιχειρηματική κοινότητα της Ευρώπης να μιλά με σεβασμό γι' αυτόν; Η πιο ριζοσπαστική ιδέα του άρχισε να υλοποιείται το 2001. «Μέχρι εκείνη τη στιγμή η τουριστική βιομηχανία προσέφερε τα "ταξιδιωτικά πακέτα" που συμπεριλαμβάναν αεροπορικό εισιτήριο, διανομή στο ξενοδοχείο και μετακινήσεις από και προς το αεροδρόμιο.

Η ιδέα μου ήταν να "ανοίξω το πακέτο" προσφέροντας διαδικτυακά στον ταξιδιώτη τις δύο από τις τρεις επιλογές αφαιρώντας την πτήση. Η απόφαση αυτή έφερε μια επανάσταση στο τουριστικό δεδομένο, ενώ απογείωσε το οικονομικά μεγέθη της εταιρείας μου - της Medhotels». Πράγματι, ο τζίρος της εν λόγω επιχείρησης από 15 εκατομμύρια ευρώ το 2001 απογειώθηκε σε 4 χρόνια στα 200 εκατομμύρια ευρώ και με κέρδη άνω των 20 εκατομμυρίων ευρώ(!).

Η πώληση της εταιρείας ήταν θέμα χρόνου: η Medhotels πέρασε στα χέρια της Lastminute.com και από εκεί στην Travelocity. «Με κοιτούν με απορία όταν λέω ότι πτώω εταιρείες για να τις πουλήσω», λέει ο κ. Κεντ, προσθέτοντας «από τις 6 εταιρείες που δημιουργήσα, τις 4 τις πούλησα. Αν νομίζαμε κανείς ότι θα δημιουργήσαίκα τι για να τα διαχειριστούν τα παιδιά του κάνει ένα μεγάλο λάθος».