

1. ΒΡΟΧΗ ΟΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ

Μέσο: DEAL NEWS

Ημ. Έκδοσης: . . .25/04/2014 Ημ. Αποδελτίωσης: . . .25/04/2014

Σελίδα: 1



ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΕΝΤ

Σελ. 32-33



«Βροχή» οι προτάσεις για ξενοδοχεία

- ▶▶ Ο Mir Aquis Hotels, η στήριξη των **Αράβων** και ο **Αστέρας Βουλιαγμένης**
- ▶▶ Ο επιχειρηματίας των μεγάλων συμφωνιών, ταραίζει τα νερά στον χώρο **του τουρισμού**



LeadersDeal

AQUIS HOTELS Ο Ξενοδόχος που ταράζει τα νερά στον τουρισμό

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΕΝΤ

Βροχή προτάσεων για τις εξαγορές μονάδων και σχέδια για τη δημιουργία αλυσίδας θεματικών Ξενοδοχείων



Ο ιδρυτής της αλυσίδας Aquis Hotels & Resorts, Γιάννης Κεντ

Η ιστορία του Γιάννη Κεντ - τον John όπως τον αποκαλούν οι συνεργάτες του στο Λονδίνο και στον Περσικό κόλπο - μοιάζει με «παράμυθο». Έχει... άρωμα από χίλιες και μια νύχτες και τα συνθετικά μιας επιτυχίας που τον φέρνουν στις πρώτες θέσεις του επιχειρείν στον τουρισμό, ακόμα και τώρα που η κρίση καλπάζει και ο κλάδος αντιμετωπίζει προβλήματα.

Ο Κεντ αποφάσισε να αναζητήσει μια καλύτερη τύχη την δεκαετία του '90 στην βρετανική πρωτεύουσα και ξεκίνησε να εργάζεται ως απλός υπάλληλος σε ένα μικρό τουριστικό γραφείο, όπου έφερε την «επανάσταση» πουλώντας φτηνά εισιτήρια σε Έλληνες φοιτητές «Μεταμορφώθηκε» όμως σ' έναν κροίσσο του τουρισμού. Με βήματα σταθερά ή αν θέλετε με άλματα και με ψηφο εμπιστοσύνης που προερχόταν τόσο από τους ισχυρούς των αραβικών χωρών όσο και από τις βρετανικές τράπεζες ή και τους γερμανικούς κολοσσούς.

Η ίδρυση της διεθνούς φήμης αλυσίδας Aquis Hotel & Resorts η οποία ελέγχει 31 ξενοδοχεία εκ των οποίων 17 στην Ελλάδα και τα υπόλοιπα στη Μάλτα, τα Κανάρια Νησιά, την Τουρκία και την Ισπανία τον καθιερώνουν ως πρωταγωνιστή των εξελίξεων. Σε πρακτικό και όχι θεωρητικό επίπεδο μάλιστα. Η παρουσία του στο τέλος της περασμένης χρονιάς στο Μέγαρο Καρατζά στη δεξίωση που έγινε για την επισφράγιση της εξαγοράς του «Αστέρου Βουλαγαμένης» από το fund AGS Equity Partners ως εκπρόσωπος των νέων ιδιοκτητών του εμβληματικού ξενοδοχείου τον έφερε στην πρώτη γραμμή της

επικαιρότητας. Άλλωστε και η δουλειά που έκανε από τη θέση του «principal» στο project της Βουλαγαμένης ήταν πολύ σημαντική, όπως βεβαιώνουν οι «βαθιά» γνωρίζοντες.

Η εμπιστοσύνη των Αράβων επενδυτών και όσων συμμετέχουν στο fund AGS Equity Partners είναι δεδομένη. Και δεν προέκυψε τώρα. Οι σχέσεις του με τους Άραβες επενδυτές του Αστέρου σφραγίστηκαν από την πορεία και την ιστορία της Aquis Hotel. Τότε που ο Κεντ είχε τη δυνατότητα, στη μίνι κρουαζιέρα του Άραβα σείχη Al Nahayan στα νησιά του Αργοσαρωνικού, το 2008 να αναλύσει το όραμά του για τον τουρισμό και να τον πείσει να συμμετάσχει στην δραστηριότητάς του.

Αρχικά η αλυσίδα ξεκινά με 10 ξενοδοχεία δυναμικότητας 7.600 κλινών σε Κρήτη, Κέρκυρα και Κω με στόχο να φτάσει τα 50 σε Ελλάδα, Τουρκία και Αίγυπτο μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα. Και μπορεί ο συγκεκριμένος στόχος να μην έχει επιτευχθεί ακόμη λόγω και της κρίσης που έχει πλήξει τον τουρισμό όμως, η αλυσίδα, η οποία πλέον ελέγχεται κατά 100% από την οικογένεια Κεντ, δεν σταματά να εξετάζει νέες ευκαιρίες.

Ήδη τον περασμένο Νοέμβριο πρόσθεσε στο χαρτοφυλάκιο των μονάδων που διαχειρίζεται και εκείνες της Meeting Point International, θυγατρικής της γερμανικής FTI Turistik παίρνοντας μέσω franchise την διαχείριση

9 επιπλέον ξενοδοχείων σε Τουρκία, Μάλτα, Ν. Ιταλία και Κανάρια Νησιά, ενώ απέκτησε παρουσία και στην Αιθιοπία, τη Ρόδο και την Ζάκυνθο.

Ο γερμανικός κολοσσός, ο οποίος από το 2012 έχει ιδρύσει γραφεία στην χώρα μας, έχει αποκτήσει ποσοστό μετοχής και στην δεύτερη εταιρία του Κεντ, τη Youtravel.com, η οποία δραστηριοποιείται στην ηλεκτρονική πώληση ημερήσιων διακοπών. Ο 50χρονος Έλληνας επιχειρηματίας απέδειξε έτσι για μια ακόμη φορά ότι είναι ο άνθρωπος των μεγάλων συμφωνιών, όταν οι συνθήκες είναι ευνοϊκές, για να γίνει ο δημιουργός στην περιοχή της Ανατολικής Μεσογείου, παρά τον ανταγωνισμό από ξένους παι-

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ-ΒΡΟΧΗ

Είναι ίσως αυτή η βροχή της Aquis που παράγει εξαγορών νέων μονάδων και οι υπεύθυνοι του Κεντ, ο οποίος ως «πατέρας» κινείται μεταξύ Ελλάδας - Λονδίνου - Γερμανίας, η οικονομική κατάσταση πολλών ξενοδοχείων τον κάνουν να ονομάζεται «ωστήρας».

Η ψήφος εμπιστοσύνης των Αράβων και η στήριξη στο πρόσωπό του και ο Αστέρης Βουλαγαμένης

ΠΑΙΖΕΙ ΤΑ DEALS ΣΤΑ «ΧΕΡΙΑ ΤΟΥ»

Ο άνθρωπος των μεγάλων συμφωνιών

Είναι τυχαίο ότι κάποιοι τον χαρακτηρίζουν ως «μαέστρο» των deals; Αν αντρείξει κανείς στο πρόσφατο παρελθόν και καταγράψει τις συμφωνίες που έχει κάνει, κάθε άλλο παρά υπερβολικός είναι αυτός ο χαρακτηρισμός.

Δέκα φορές, όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά στην προσωπική του ιστοσελίδα στο διαδίκτυο έχει εμπλα-

κεί σε εξαγορές και συγχωνεύσεις εταιριών.

Το πρώτο μεγάλο deal του ήταν αυτό της πώλησης της εταιρίας που πουλούσε φοιτητικά εισιτήρια στη Manos Travel έναντι 30.000 sterliovov.

Οι συμφωνίες του με την Barclays είχαν συζητηθεί έντονα. Τότε που με ποσό 5 εκ. ευρώ η τράπεζα είχε

αγοράσει το 33% της Medhotels.com και τότε που είχε εξαγοράσει το 40% της youtravel.com. Την εταιρία στην οποία αργότερα, το 2012, έδωσε ψηφο εμπιστοσύνης και ο γερμανικός κολοσσός FTI Turistik.

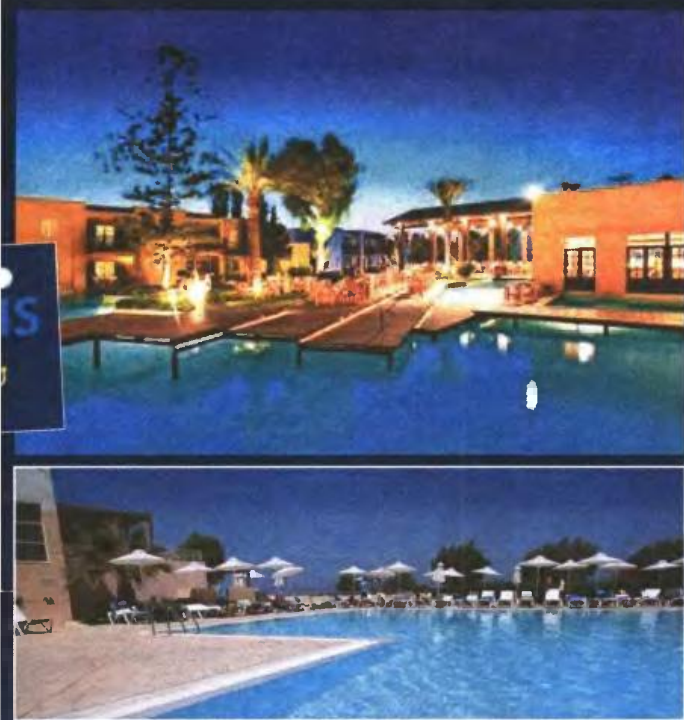
Το ερώτημα είναι ποιες συμφωνίες ακολουθούν. Εξαγορές νέων ξενοδοχείων με τη στήριξη ή όχι των Αράβων; Μήπως ακόμα και η πώ-



Ένα από τα ξενοδοχεία της Aquis Hotels στην Κέρκυρα



LeadersDeal



Πόσω μάλλον για επιχειρήσεις που δεν έχουν αντίθετο το «κρίσιμ» της οικονομικής κρίσης που έπληξε και τον τουρισμό, ειδικά την διετία 2011-2012 και ψάχνουν τρόπο και ευκαιρία για να τις πουλήσουν.

Στα γραφεία του Κεντ σε Αθήνα και Λονδίνο, ο ίδιος και οι συνεργάτες του δέχονται καθημερινά e-mails και τηλεφωνήματα- βροχή με προτάσεις από ξενοδόχους που προτείνουν την πώληση των επιχειρήσεών τους ή αναζητούν ισχυρούς «συμμάχους» για να βγουν από την οικονομική στενωπό.

Ο 50χρονος Κεντ τα επεξεργάζεται όλα, αλλά για την ώρα δεν υπάρχει κάτι συγκεκριμένο που να συζητά. Σύμφωνα με πληροφορίες πάντως, οι επενδύσεις του στην Ελλάδα δεν σταματούν εδώ. «Γλυκοκοιτάξει» νέες ευκαιρίες ειδικά σε μονάδες στα νησιά του Ιονίου, απλώς δεν έχουν ληφθεί οριστικές αποφάσεις.

Άλλωστε, ο επιχειρηματίας πιστεύει στην περαιτέρω ανάκαμψη του ελληνικού τουρισμού από φέτος και τις επόμενες χρονιές και θέλει να αξιοποιήσει τις προοπτικές που ανοίγονται.

Ο ίδιος έχει δώσει ψήφο εμπιστοσύνης στην χώρα μας από τότε που... εγκατέλειψε μια «στρωμένη» ζωή και χρυσή καριέρα στο Λονδίνο για να έρθει στην Ελλάδα και να επενδύσει σε μια χρονική στιγμή που η οικονομική κρίση βρισκόταν στο «απόγειό» της και πολλά ξενοδοχεία έβραζαν λουκέτο. Εκείνος τόλμησε και πήγε κόντρα στο «ρεύμα».

Πράγμα που μόνο σε κακό δεν του βγήκε, παρά τις όποιες οικονομικές αρρυθμίες μπορεί να παρουσίασε η Aquis Hotels & Resorts.

Στα αμέσως επόμενα σχέδιά του είναι η δημιουργία και μιας νέας αλυσίδας ξενοδοχείων για ομάδες ταξιδιωτών με ιδιαίτερες προτιμήσεις και ενδιαφέροντα.



Ο Τζον Κεντ με την σύζυγο του Σεμίνα Παπανικολάου.

ΒΡΟΧΗ
αλματώδης ανάκαμψης των ξενοδοχείων, αλλά και διάσυνδέσεις «πολίτης του κόσμου» του τριγώνου Ελβετικού Κόλπου που επιφάνεια που λήνων κυρίως ξενοδοχείων ως δυο...
αί της AGC
αγγμένης

ληση της Aquis βρίσκεται μέσα στα σχέδιά του θέλοντας να εκμεταλλευτεί την ανάκαμψη του τουρισμού; Για ένα μεγάλο «παίκτη» τα πάντα είναι ανοικτά. Η Aquis το 2013 είχε τζίρο 31,352 εκ. ευρώ, κέρδη χρήσεως 1,163 εκ., λειτουργικά αποτελέσματα αποβέσεων και φόρων 5,23 εκ. ευρώ. Η σύγκριση με τα αποτελέσματα του 2012 είναι συντριπτική. Ο τζίρος την προπερασμένη χρονιά βρισκόταν στα 26,5 εκ. και αναρριχήθηκε πάνω από τα 31 εκατ. ευρώ.

ΠΩΣ ΓΝΩΡΙΣΤΗΚΑΝ ΚΑΙ ΤΙ ΕΓΙΝΑΝ ΕΧΟΥΝ ΣΗΜΕΡΑ

Οι σχέσεις του με τον Ρίτσαρντ Μπράνσον

Ο Γιάννης Κεντ πέρα από τις στενές του σχέσεις με τα αραβικά κεφάλαια, διατηρεί φιλικούς δεσμούς και με τον εκκεντρικό δισεκατομμυριούχο, Ρίτσαρντ Μπράνσον.

Μια φιλία που σφυρηλατήθηκε κατά την διάρκεια της συνεργασίας τους στον όμιλο Virgin, όπου ο Κεντ για αρκετό καιρό βρισκόταν στην διευθυντική του ομάδα και συνεχίζεται μέχρι σήμερα. Πολλές φορές μάλιστα, ο ιδρυτής της Aquis Hotels μαζί με την σύζυγό του, γιατρό Σεμίνα Παπανικολάου έχουν βρεθεί σε δεξιώσεις του billionaire στην πολυτελή βίλα του στην Οξφόρδη.

Η γνωριμία του Κεντ με τον Μπράνσον ήταν πάντως, περιπετειώδης. Έγινε λίγο πριν από το 1999, όταν ο Κεντ δούλευε στο μικρό πρακτορείο ταξιδίων, Gemstone Travel (με έδρα ένα χωριό της Νότιας Αγγλίας) και λίγο αφότου είχε αναβαθμιστεί σε γενικό διευθυντή, όταν τράβηξε την προσοχή του ιδιοκτήτη της Virgin.

Ο μεγιστάνας της Virgin τον αποκαλούσε ο «παράξενος Έλληνας» επιχειρηματίας



Ο ιδιοκτήτης της Virgin, Ρίτσαρντ Μπράνσον ήθελε διακαώς τον Τζον Κεντ στην εταιρία του

Κόντρα στο «ρεύμα» της εποχής εκείνης, όπου τα περισσότερα τουριστικά πρακτορεία της Γηραιάς Αλβιώνας, δεχόμενα ισχυρές πιέσεις από τους μεγάλους tour operators (Thomas Cook, TUI κ.α.) αρνούνταν να προωθήσουν τα πακέτα της Virgin, εκείνος ακολούθησε αντίθετη ρότα. Έφτασε μάλιστα σε λίγες εβδομάδες, η Gemstone Travel να κάνει σχεδόν το 80% του συνολικού τζίρου της Virgin Holidays, αναστατώνοντας την τουριστική αγορά της Βρετανίας.

Η επιτυχία του δεν πέρασε απαρατήρητη από τον πολυεκατομμυριούχο Μπράνσον, ο οποίος έδωσε εντολή στα στελέχη του να προσλάβουν πάση θυσία τον «παράξενο Έλληνα», όπως τον αποκαλούσε, στην εταιρία του. Όμως, ο Γιάννης Κεντ είχε δεχτεί πρόταση και είχε συμφωνήσει να πάρει το 20% της Gemstone για να συνεχίσει να διευθύνει την επιχείρηση, η οποία στο μεταξύ είχε φτάσει να απασχολεί περί τους 150 υπαλλήλους.

Ο Βρετανός πολυεκατομμυριούχος ιδιοκτήτης της Virgin όμως, δεν το έβαλε κάτω και παρά την άρνησή του κάλεσε στο σπίτι του στην Οξφόρδη τον Κεντ για να τον γνωρίσει.

Εκεί του μιλούσε επί πέντε ώρες συνεχόμενα, προσπαθώντας να του δώσει να καταλάβει πως το μέλλον του ήταν στην Virgin. Την επόμενη ημέρα και ενώ βρισκόταν στον δρόμο για το City του Λονδίνου, όπου θα υπέγραφε για την απόκτηση του ποσοστού της Gemstone Travel, τον καλούν στο κινητό του από την Virgin και του προσφέρουν ένα αυτοκρατορικό συμβόλαιο με αποδοχές 500.000 λίρες σε ετήσια βάση, 300.000 μόνους μετεγγραφής και το 0,75% του μετοχικού κεφαλαίου του κολοσσού της Virgin. Την περίοδο εκείνη (1999) τα ποσά αυτά ήταν τεράστια ακόμη και για την αγορά του Λονδίνου. Όμως, τα πράγματα δεν πήγαν καλά, αφού μέσα σε 9 μήνες στο μετοχικό κεφάλαιο της Virgin μπαίνει η Singapore Airlines με αποτέλεσμα να αποχωρήσει η διευθυντική ομάδα της Virgin συμπεριλαμβανομένου και του Κεντ. Η ίδια ομάδα οργανώνει μια νέα εταιρία, η οποία πουλούσε πακέτα διακοπών όλων των μεγάλων tour operators, αποκτώντας αρχικά μια μικρή προμήθεια από κάθε πακέτο διακοπών που πουλούσε.