



## Κλείσιμο

Συνέντευξη του δημιουργού της εταιρείας ηλεκτρονικών κρατήσεων ξενοδοχείων

## Τζον Κεντ: Σχέδια επέκτασης σε νέες αγορές και συμφωνίες από τη youtravel.com

### Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ

Δευτέρα, 3 Δεκεμβρίου 2007 07:00 ,  
Βίκη Βαμιεδάκη, [Σελίδα: 25] 1176 λέξεις, ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ  
[Ξεφύλλισμα Εκδόσης]



«Φιλοδοξία μας, για το 2008, είναι να διπλασιαστεί ο τζίρος της εταιρείας και να ξεπεράσει τα 150 εκατ. ευρώ», τονίζει ο δημιουργός, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της youtravel.com, Τζον Κεντ, ενώ αποκαλύπτει ότι μελετά την είσοδό του στην ξενοδοχειακή αγορά, αρχίζοντας και πάλι από την Ελλάδα.

**ΣΕ** νέες αγορές αλλά και σε νέες συνεργασίες επεκτείνει τις δραστηριότητές της η ελληνική τουριστική εταιρεία youtravel.com, μετά τα εξαιρετικά οικονομικά αποτελέσματα που πέτυχε φέτος, που είναι και ο πρώτος χρόνος λειτουργίας της.

Με μεγαλομέτοχο το διεθνή χρηματοπιστωτικό οίκο **Barclays** ο στόχος για το επόμενο έτος είναι ο διπλασιασμός του τζίρου, που εκτιμάται ότι θα ξεπεράσει τα 150 εκατ. ευρώ, αλλά και η ανάπτυξη μιας πρωτότυπης ξενοδοχειακής αλυσίδας, με δίκτυο τεσσάρων χωρών. Ο δημιουργός, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, Τζον Κεντ, μιλάει στη «Ν» για τα μελλοντικά του σχέδια.

Η είσοδος στον τομέα των κρουαζιερών στην Ελλάδα είναι η νεώτερη είδηση για την εταιρεία ηλεκτρονικών κρατήσεων ξενοδοχείων youtravel.com, η οποία, πριν από λίγες ημέρες, ανακοίνωσε την υπογραφή συμφωνίας αποκλειστικής συνεργασίας με την easyCruise.

Σήμερα, η εταιρεία, κλείνοντας μόλις ένα χρόνο λειτουργίας, είναι μια από τις μεγαλύτερες τράπεζες ξενοδοχειακών κρεβατιών (bedbank), που πωλεί δωμάτια σε τουριστικούς προορισμούς, με το 80% των πελατών της να είναι τουριστικά γραφεία και το 20% μεμονωμένοι τουρίστες.

**- Ένας χρόνος δραστηριότητας για τη youtravel.com με ιδιαίτερα καλά οικονομικά αποτελέσματα. Ποια είναι η πορεία της εταιρείας μέχρι σήμερα;**

«Στις 28 Οκτωβρίου 2006, πρώτη μέρα λειτουργίας της youtravel.com, η αξία της εκτιμήθηκε σε 23 εκατ. ευρώ από την Barclays. Είχε, επίσης, ενδιαφέρον ότι τη δεύτερη μέρα μου έγινε η πρώτη πρόταση για εξαγορά. Η εταιρεία πωλεί online ξενοδοχειακά δωμάτια σε τουριστικούς προορισμούς, ενώ σύντομα εισέρχεται και στα ξενοδοχεία πόλης.

Σε εμάς δεν θα βρει κάποιος εκδρομές ή αεροπορικά εισιτήρια, θα βρει όμως τα καλύτερα δωμάτια διακοπών, στις καλύτερες τιμές. Ο τζίρος της youtravel.com για τον ένα χρόνο της λειτουργίας της ήταν εντυπωσιακός και, πέρα από τις εκτιμήσεις μας, αφού ανήλθε σε 70 εκατ. ευρώ, μόνο από ξενοδοχειακές κρατήσεις.

Σαφώς και πρόκειται για έναν από τους μεγαλύτερους τζίρους που έχει πετύχει αντίστοιχη εταιρεία τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα και μάλιστα από τον πρώτο κιόλας χρόνο λειτουργίας της. Την εταιρεία εμπιστεύτηκαν για τις κρατήσεις τους πάνω από 300.000 άτομα, αλλά και 3.500 συνεργαζόμενοι ξενοδόχοι από τη Μεσόγειο, τη Μέση Ανατολή και την Αμερική».

**- Ποιο είναι το δίκτυο της εταιρείας σήμερα;**

«Η youtravel.com, με έδρα την Αθήνα, έχει ήδη δημιουργήσει ένα μεγάλο δίκτυο γραφείων, παραρτημάτων και συνεργασιών σε Ελλάδα, Ηνωμένο Βασίλειο, Γερμανία, Ιταλία, Σουηδία, Γαλλία και Κίνα και απασχολεί συνολικά πάνω 150 άτομα.

Η εταιρεία, με βασικό της μέτοχο τον οίκο Barclays, σχεδιάζει ήδη την ανάπτυξή της σε πολλές ακόμα χώρες, ενώ, από τον Ιανουάριο του 2008, θα προσφέρει στους πελάτες της όχι μόνο τουριστικούς προορισμούς αλλά και δυνατότητες παραμονής στις μεγαλύτερες πόλεις του κόσμου».

**- Είστε ο δημιουργός μιας από τις μεγαλύτερες και πλέον κερδοφόρες bedbanks, της Medhotels. Ποια ήταν η πορεία της;**

«Αρχίσαμε να πουλάμε online ένα ξενοδοχείο στη Γεωργιούπολη της Κρήτης, με παρότρυνση των ιδιοκτητών του με εντυπωσιακά αποτελέσματα στις κρατήσεις. Ήταν μια εποχή που οι Αγγλοι ταξίδευαν στην Ελλάδα και

έμεναν σε διαμερίσματα και όχι σε ξενοδοχεία. Καταφέραμε να μαζέψουμε δωμάτια από 50 - 60 ξενοδοχεία σε Ελλάδα και Κύπρο, όπου προσφέραμε εξαιρετικές τιμές και γίνονταν πραγματικά ανάρπαστα. Τότε εκτίμησα - σωστά όπως αποδείχθηκε- ότι ήρθε η ώρα να αλλάξει ο τρόπος που ταξίδευαν οι Αγγλοι. Ήταν η στιγμή να γνωρίσουν τα ξενοδοχεία.

Η Medhotels έγινε πολύ γρήγορα μια πολύ ισχυρή τράπεζα ξενοδοχειακών δωματίων. Με ένα λογισμικό σύστημα διαχείρισης των κρατήσεων, καταφέραμε να πουλάμε στην αγγλική αγορά τα ελληνικά ξενοδοχεία, με τεράστια ανταπόκριση. Την τέταρτη χρονιά λειτουργίας της, η εταιρεία έκανε τζίρο 220 εκατ. ευρώ, με κέρδη 25 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία πουλήθηκε στη Lastminute.com, αφού πρώτα είχε επενδύσει στη Medhotels η τράπεζα Barclays. Εφάσα στη θέση του διευθύνοντος συμβούλου και αποχώρησα μετά την πώληση της Lastminute.com, ύψους 1,1 δισ. δολ., στην αμερικανική Travelocity, η οποία τη χρησιμοποίησε ως όχημα για να μπει στην αγορά της Ευρώπης».

**- Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά σας πλεονεκτήματα;**

«Κατ' αρχάς να τονίσω ότι απόλυτο σύνολο των κρατήσεών μας γίνονται online και να προβάλλω ότι σε όλους τους προορισμούς που δραστηριοποιούμαστε διαθέτουμε τηλέφωνα εξυπηρέτησης πελατών επτά μέρες την εβδομάδα και 24 ώρες το εικοσιτετράωρο».

**- Ποιος είναι ο οικονομικός σας στόχος για την επόμενη χρονιά;**

«Φιλοδοξία μας, για το 2008, είναι να διπλασιαστεί ο τζίρος της εταιρείας και να ξεπεράσει τα 150 εκατομμύρια ευρώ, εκ των οποίων το 60% θα προέρχεται από τη βρετανική αγορά και το 40% από άλλες αγορές.

Ανάμεσα στους στόχους μας είναι να εξοικειωθούν ακόμα περισσότερο οι Έλληνες με τις κρατήσεις μέσω Διαδικτύου αλλά και να μπορέσουμε να τους περάσουμε το μήνυμα ότι καλοκαιρινές διακοπές δεν είναι μόνο ο Αύγουστος. Αν επιλέξουν μία άλλη περίοδο, από Μάιο μέχρι Οκτώβριο, σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί το κόστος των διακοπών τους να μειωθεί μέχρι και κατά 70%.

Η σημερινή μου ομάδα με ακολουθεί εδώ και δέκα χρόνια και αυτό είναι ένα από τα μυστικά, αν θέλετε, μιας επιτυχημένης εταιρείας. Είμαστε πρωτοπόροι στο κομμάτι του online travel, αφού το γνωρίζουμε άριστα σε παγκόσμιο επίπεδο».

**- Ποια είναι τα σχέδιά σας για το μέλλον, εκτός της youtravel.com;**

«Μελετώ την είσοδό μου στην ξενοδοχειακή αγορά, ξεκινώντας και πάλι από την Ελλάδα. Θέλω να αναπτύξω ένα δίκτυο ανάμεσα στις χώρες της Ελλάδας, της Κύπρου, της Τουρκίας και της Αιγύπτου, ένα ξενοδοχειακό brandname μεσαίας κατηγορίας. Θέλουμε να επιτύχουμε ένα συνδυασμό δύο εταιρειών, όπου η μία θα είναι ο ιδιοκτήτης του ακινήτου και η άλλη θα αναλαμβάνει τη διαχείριση.

Στόχος είναι το brand αυτό να μπορεί να επιβάλει την τιμολογιακή του πολιτική στους tour operator, παρέχοντας με συγκεκριμένες υπηρεσίες, υποδομές και στάνταρτ. Η σκέψη μας είναι για 25 περίπου ξενοδοχεία, με μέσο όρο 300 δωμάτια το κάθε ένα. Ήδη βρίσκομαι σε προχωρημένες συζητήσεις με funds στην Αγγλία για τη χρηματοδότηση του project. Θέλω να τονίσω ότι επιθυμία μας θα ήταν οι ξενοδοχοί, των οποίων τα ξενοδοχεία θα αγοράσουμε, να διατηρήσουν κάποιο ποσοστό μέσα στις νέες εταιρείες».

**Στην Ελλάδα**

**-Με ποιον τρόπο συνεργάζεστε με τα ελληνικά ξενοδοχεία;**

«Ο τρόπος που λειτουργούμε στην Ελλάδα δεν διαφέρει από τις άλλες χώρες. Συνεργαζόμαστε με περίπου 500 ξενοδοχεία σε όλη τη χώρα, που φέτος, δυστυχώς, αν και οι κρατήσεις τους κινήθηκαν σε ικανοποιητικά επίπεδα, δεν είχαμε τα αποτελέσματα που θα θέλαμε.

Εξαιρετικά κινήθηκε η Αίγυπτος, αφού παρουσιάζει μεγάλη ζήτηση. Το 80% της πελατείας προήλθε από την Αγγλία και το 20% από άλλες χώρες, οι περισσότερες από τις οποίες άνοιξαν πρόσφατα. Στόχος μας είναι, του χρόνου, το 60% της πελατείας να προέρχεται από την Αγγλία και το 40% από τις άλλες διάφορες χώρες».

**Η συνεργασία με την easyCruise**

**- Πριν από λίγες μέρες, αρχίσατε μια αποκλειστική συνεργασία με την easyCruise.**

«Πράγματι, η youtravel.com υπέγραψε συμφωνία αποκλειστικής συνεργασίας με την easyCruise, προσφέροντας κρουαζιέρες με το δεύτερο κατά σειρά πλοίο της εταιρείας 'easyCruise Life'. Η συνεργασία αυτή δίνει τη δυνατότητα σε ταξιδιωτικούς πράκτορες να κάνουν κρατήσεις με την easyCruise μέσω της ιστοσελίδας της youtravel.com, κάτω από τους προορισμούς της Ελλάδας και της Τουρκίας.

Πιστεύω ότι αυτή η συνεργασία θα αποφέρει θετικά αποτελέσματα τόσο στις δύο πλευρές αλλά και στους πράκτορες -πελάτες μας. Οι κρουαζιέρες είναι ένας από τους βασικούς άξονες της ανάπτυξης του τομέα των κρατήσεων τα επόμενα χρόνια. Οι τιμές, μέσω της youtravel.com, ξεκινούν από 26 ευρώ το άτομο την ημέρα για την περίοδο από τα μέσα Απριλίου έως το τέλος Μαΐου 2008».

**ΒΙΚΗ ΒΑΜΙΕΔΑΚΗ**