

John Kent

Θα κάνω την Aquis τον μεγαλύτερο "παίκτη" στην ξενοδοχειακή αγορά!

aquis
hotels &
resorts

συνέντευξη στον Γιώργο Ν. Αγγελή

Όταν πριν από ενάμιση χρόνο ο John Kent και η ολιγομελής ομάδα του άρχισαν να «οργώνουν» την ελληνική ξενοδοχειακή αγορά αναζητώντας ξενοδοχειακές μονάδες προς εξαγορά ή εκμίσθωση, ελάχιστοι τότε μπορούσαν να προβλέψουν την... καταγιστική συνέχεια. Η νεοεμφανιζόμενη Aquis Hotels & Resorts, έφθασε σήμερα να ελέγχει 12 ξενοδοχεία τεσσάρων και πέντε αστέρων αλλά μπορεί, ήδη, την ώρα που διαβάζετε αυτές οι γραμμές, ο αριθμός αυτός να έχει αυξηθεί κατά μερικά ξενοδοχεία ακόμη!

Ο κ. Kent, έχει μεγαλέπβολα σχέδια για την επιχειρηματική παρουσία του στην Ελλάδα αλλά και στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Μεσογείου και δεν διστάζει να θέτει υψηλούς στόχους: θέλει την Aquis τον μεγαλύτερο παίκτη της αγοράς, όχι τόσο από πλευράς κινών όσο από πλευράς ποιότητας και υπηρεσιών.

Η αλήθεια είναι ότι εφαρμόζει ευλαβικά και ευρηματικά το μοντέλο της ισχύος και των συνεργιών δια της «συγκέντρωσης» (consolidation) και δείχνει, μέχρι στιγμής, να τα καταφέρνει εξαιρετικά, κάτι που αποδεικνύεται από τα αποτελέσματα και τις επιδόσεις των ξενοδοχείων της Aquis.

Απαντώντας στο ερώτημα που αυτή την περίοδο απασχολεί σχεδόν όλον τον τουριστικό κόσμο, το πώς θα εξελιχθεί το 2010, ο κ. Kent προβλέπει βελτίωση των μεγεθών αλλά συνιστά προσοχή και μελετημένες κινήσεις καθώς «η κρίση είναι ακόμα εδώ»...

Η συνέντευξη με τον κ. Kent.

Κ. Kent, η Aquis Hotels & Resorts συμπληρώνει πέντε χρόνια παρουσία στην Ελλάδα και ήδη έχει εδραιωθεί ως ο δυναμικότερος αναπτυσσόμενος ξενοδοχειακός όμιλος της χώρας. Έχετε κάνει έναν πρώτο απολογισμό αυτής της πορείας;

Ο απολογισμός σίγουρα είναι θετικός. Όπως είπατε μόλις τον Ιούλιο κλείσαμε ένα χρόνο λειτουργίας και ήδη η Aquis Hotels & Resorts έχει 12 ξενοδοχειακές μονάδες, τεσσάρων και πέντε αστέρων, σε Κέρκυρα, Κρήτη και Κω.

Ομολογώ ότι η προσπάθεια ήταν δύσκολη. Πολλά από τα ξενοδοχεία μας χρειαζότανταν όταν τα αποκτήσαμε πλήρη ανα-

καίνηση, τόσο εσωτερικά όσο και εξωτερικά. Ορισμένα πάλι που πήραμε στο παρά πέντε, όπως λέει, πριν ανοίξουν τις πόρτες τους για τη σεζόν που πέρασε, να σκεφτείτε ότι δεν είχαν ούτε ένα συμβόλαιο. Το σίγουρο λοιπόν είναι ότι «τρέξαμε» και μάλλον πολύ.

Όμως, είμαι τυχερός και σε αυτό το σημείο θέλω να σταθώ, γιατί τίποτα δεν θα γινόταν εάν δεν είχα γύρω μου ανθρώπους με γνώσεις, εμπειρία στον τουρισμό, όρεξη και θέληση για δουλειά και επιτυχία.

Και λέω επιτυχία γιατί πώς αλλιώς να μεταφράσω το περίπου 90% πληρότητας που είχαμε φέτος, κατά μέσο όρο, σε όλες μας τις μονάδες; Πρέπει ωστόσο να ομολογήσω ότι στις εισπράξεις

θα μπορούσαμε να είχαμε πάει και καλύτερα όμως, όπως θα γνωρίζετε, δεν είχαμε κάνει εμάς όλα τα συμβόλαια για τα ξενοδοχεία αφού ορισμένα ήρθαν στην κηρύξη μας λίγο πριν ξεκινήσει η σεζόν.

Σε γενικές πάντως γραμμές είμαι ιδιαίτερα ευχαριστημένος και είμαι σίγουρος ότι θα πάμε ακόμη καλύτερα αφού, με βάση τα συμβόλαια που έχουμε ήδη υπογράψει, το 2010 τα ποσοστά είναι μεγαλύτερα.

Ποιο είναι το επόμενο βήμα σας στην Ελλάδα;

Να συνεχίσω τις επενδύσεις! Να κάνω την Aquis τον μεγαλύτερο παίκτη της αγοράς, όχι όμως μόνο από αριθμό κινών, αλλά κυρίως στην ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει σε κάθε βαθμίδα.

Η επέκτασή της Aquis δεν έχει παρά μόνο ένα στόχο, τη «συγκέντρωση» - το «consolidation» που πρέπει να το μάθουν όλοι οι έλληνες ξενοδοχείοι, όπως το έμαθαν στην Ισπανία. Μόνο η «συγκέντρω-



Ο κ. John Kent

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2009

> ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ <

ExproNews | 17

ση» δίνει τη δυνατότητα στα ξενοδοχεία να προσφέρουν ένα συγκεκριμένο επίπεδο υπηρεσιών και να μπορούν να έχουν ένα οργανωμένο δίκτυο πωλήσεων και μάρκετινγκ, πετυχαίνοντας και καλύτερες τιμές στις διαπραγματεύσεις με τους tour operators.

Με αυτή τη φιλοσοφία οργανώθηκε η Aquis Hotels and Resorts και με αυτή θα συνεχίσει, ενώ το business plan που εφαρμόζει προβλέπει τρία πράγματα:

Α) ιδιοκτησία ξενοδοχείων,
Β) μακροχρόνια μίσθωση μονάδων, τουλάχιστον για 20 χρόνια, και

Γ) μια «απλή» μορφή ανάλιψης του management του ξενοδοχείου, με τον ιδιοκτήτη να διατηρεί τον πλήρη έλεγχο στη λειτουργία της μονάδας, υπό την προϋπόθεση, βεβαίως, ότι θα προσαρμόσει την παροχή υπηρεσιών στα standards της αλυσίδας. Αυτό έρχεται πιο κοντά στην ελληνική νοοτροπία, καθώς ο ιδιοκτήτης δεν χάνει κανένα από τα προνόμιά του, αλλά έχει το Branding, τις πωλήσεις και το μάρκετινγκ.

Πιστεύετε ότι αυτή η περίοδος προφέρεται για ανάπτυξη και για επενδύσεις στην ελληνική ξενοδοχειακή αγορά;

Πάντα πιστεύω ότι σε μια περίοδο κρίσης υπάρχουν, γεννιούνται, ευκαιρίες. Απλά χρειάζεται να είσαι την κατάλληλη στιγμή στο σωστό μέρος, με το σωστό σχέδιο δράσης.

Θεωρώ λοιπόν ότι στη συγκεκριμένη περίοδο που διανύουμε, πέρα από τα γενικότερα προβλήματα που έχουν δημιουργηθεί στην αγορά λόγω της χρηματοπιστωτικής κρίσης, υπάρχουν οι προϋποθέσεις για επενδυτικά σχέδια όχι μόνο στη χώρα μας, αλλά σε όλη την Ευρώπη.

Γ' αυτό άλλωστε η Aquis δεν πρόκειται να περιοριστεί εντός των συνόρων. Έχουμε



διαπιστώσει ότι στην περιοχή της Ανατολικής Μεσογείου, Τουρκία-Αιγύπτος-Κύπρος, υπάρχει ελλειψη ξενοδοχειακών ομίλων και αλυσίδων ποιοτικού μαζικού τουρισμού σε αντίθεση με τη Δυτική Μεσόγειο (Ισπανία, Πορτογαλία), όπου στη τελευταία δεκαετία έχουν δημιουργηθεί πολλοί μεγάλοι ξενοδοχειακοί όμιλοι μετά από συγχωνεύσεις και αγοραπωλησίες μεμονωμένων μονάδων.

Μέσω της Aquis αλλά και μέσω της youtravel, κινείστε και στις δύο πλευρές της αγοράς. Τελικά είναι πλεονέκτημα αυτή η σύ-

νέργεια, αποδίδει τα προσδοκώμενα;

Η youtravel.com, όπως γνωρίζετε, ειδικεύεται στην πώληση resort ξενοδοχειακών διαμιαίων στη Μεσόγειο. Την πρώτη χρονιά ο τζίρος της έφτασε τα 70 εκατ. ευρώ και πέτυχε τα 115 εκατ. ευρώ, με μια πελατεια, που προσέγγισε τις 600.000 κρατήσεις. Ουσιαστικά, θα έλεγα ότι η youtravel.com είναι on line tour operator, συνάπτοντας συμβόλαια με τα ξενοδοχεία όπως οι λοιποί tour operators. Αυτή τη στιγμή έχει 2.800 ξενοδοχεία σε όλες τις μεσογειακές χώρες, ανάμεσα στα οποία συγκαταλέγονται και 500 ελληνικά.

Καταλαβαίνετε λοιπόν ότι γνωρίζω το νόμιμο και από τις δύο πλευρές. Αυτό είναι το μεγάλο πλεονέκτημα αυτής της συνεργασίας. Για να σας το πω πιο απλά, αλλά χωρίς να με παρεξηγήσετε, έζηρα πολύ καλά πως κινηθήκατε θα κάνουν πέντε στη «κακίρα» οι άλλοι παίκτες. Επομένως, αυτό με βοηθάει, όχι πάντα βέβαια, να είμαι ένα βήμα μπροστά.

Ποιος είναι ο εκτιμώμενος σας για την εξέλιξη της τουριστικής κίνησης για το 2010; Ποια είναι τα πρώτα μηνύματα που έχετε;

Είπατε από τους ανθρώπους στους οποίους από την αρχή της κρίσης είχα με τις εκτιμήσεις μου, για το πώς θα κινηθεί η φετινή χρονιά και άρα γνωρίζετε ότι τα νούμερα με δικαίωση. Δεν ήμουν απαισιόδοξος και ούτε θα γίνω. Σίγουρα φέτος υπήρξε κάποια κάμψη, αλλά δεν ήταν η «καταστροφή» που αρκετοί έφεραν.

Για το 2010, λοιπόν, πιστεύω ότι τα νούμερα θα βελτιωθούν. Και θα σας πω μάλιστα συγκεκριμένα ότι προβλέπω, όσον αφορά στις αφίξεις ότι η αγορά θα κινηθεί στα επίπεδα του 2008, όμως όσον αφορά στις εισπράξεις θα πάει μεν καλύτερα από φέτος, γύρω στο 7%-8% αλλά, δυστυχώς, δεν πρόκειται να φτάσει στα επίπεδα του 2008.

Σε κάθε περίπτωση η εικόνα βελτιώνεται, όμως αυτό δεν σημαίνει ότι λύνεται το πρόβλημα. Το αντίθετο. Η κρίση είναι εδώ και θα παραμείνει γενικότερα στην αγορά για τα επόμενα χρόνια. Είναι περίοδος ανακατατάξεων και χρειάζονται μελετημένες κινήσεις, για να μην μείνει κανείς έξω από το παιχνίδι των αλλαγών.

Όλοι οι έλληνες ξενοδοχείοι πρέπει να λάβουν τα μηνύματα των καιρών, τις ευκαιρίες που δημιουργούνται, να αναπροσαρμόσουν τα σχέδιά τους και το προϊόν τους, ώστε να αφήσουν έξω από την πόρτα τους, το 2010, την κρίση.

