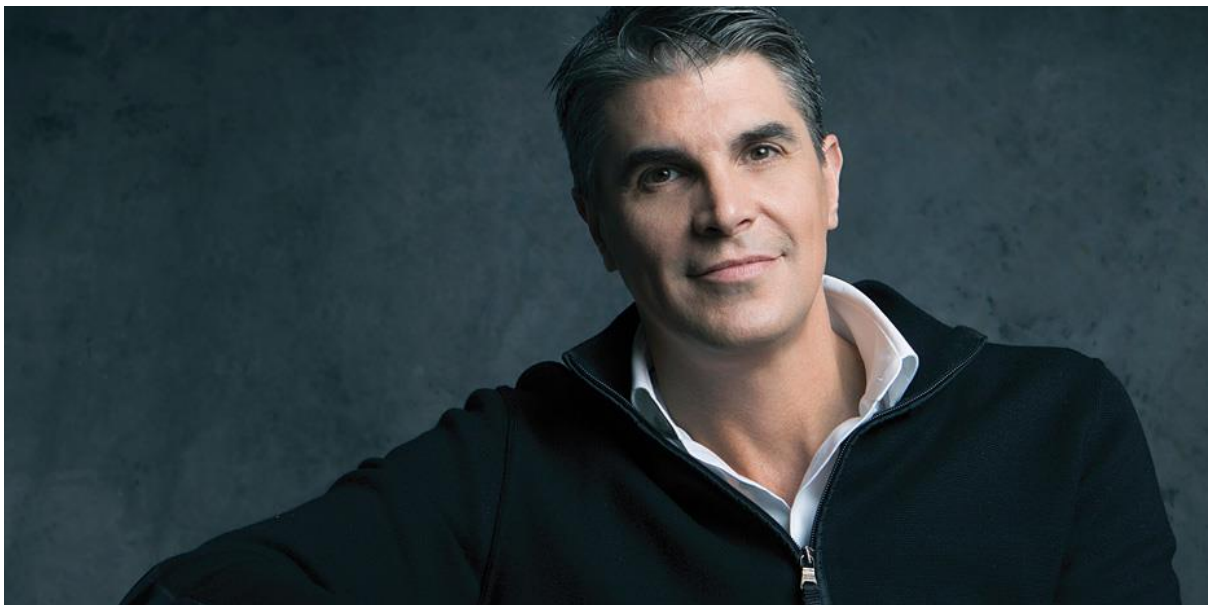




Α. Αγγελόπουλος: Υπάρχει ζωή για τους ξενοδόχους και χωρίς την Booking!



Ο CEO της Aldemar Resorts εξηγεί τους λόγους για τους οποίους έκοψε από τα συστήματα κρατήσεων την Booking.com. Οι αλλαγές στις συμφωνίες και οι αθέμιτες πρακτικές. Σε ποια σημεία θα πρέπει να επαναπροσδιοριστούν οι σχέσεις με τους Έλληνες ξενοδόχους.

Όπως έγινε γνωστό, πριν από δύο εβδομάδες διακόψαμε τη συνεργασία με την booking.com. Αποφάσεις όπως αυτή δεν λαμβάνονται τυχαία, ούτε και αποτελούν κινήσεις χωρίς προηγούμενη προετοιμασία και στάθμιση όλων των παραγόντων.

Σε παγκόσμιο επίπεδο, υπάρχει μία **αντίδραση** για πρακτικές της συγκεκριμένης online πλατφόρμας που αγνοούν τους νόμους της αγοράς, προσπαθούν να

μεταφέρουν τη λογική λιανικών πωλήσεων που επικρατεί στις πόλεις, σε μοντέλα τουρισμού που χαρακτηρίζονται πιο σύνθετα, έχουν μεγαλύτερη εξάρτηση από τις αεροπορικές συνδέσεις, αλλά και έχουν χτιστεί σε μοντέλο χονδρεμπορίου.

Για να αποκαταστήσουμε τυχόν παρερμηνείες, κάθε εταιρεία μπορεί ελεύθερα να επιλέγει τους συνεργάτες της αλλά οφείλει να σταθμίζει τα οφέλη και τους κινδύνους που επιφέρει μία τέτοια συνεργασία.

Τα τέσσερα σημεία στα οποία χτίστηκε η στρατηγική απόφαση να εγκαταλείψουμε την πλατφόρμα της booking.com είναι τα ακόλουθα:

1. Παρά τις επαναλαμβανόμενες οχλήσεις από τις περισσότερες εταιρείες με τις οποίες συνεργάζεται στην Ελλάδα, αλλά και τους επίσημους φορείς, επιμένει να χρεώνει την προμήθειά της στην τιμή **μετά το ΦΠΑ** και όχι σε αυτήν πριν, όπως ορίζουν οι κανόνες **τιμίας και ορθής συναλλαγής**. Η συγκεκριμένη πράξη συνιστά έλλειψη επιχειρηματικής ηθικής.

2. Ενημέρωσε τα συνεργαζόμενα ξενοδοχεία ότι η τιμολογιακή πολιτική που θα ακολουθήσει δεν θα περιορίζεται στις συμφωνίες μεταξύ της booking.com και των ξενοδοχείων, αλλά θα αλιεύει ελεύθερα τιμές από όπου κι αν αυτές προέρχονται. Συνόδευε δε την ενημέρωση προς τους ξενοδόχους με την υποσημείωση **«ή το δέχεστε, είτε δεν συνεργαζόμαστε»**. Προφανώς και είχαμε την ελευθερία και το δικαίωμα να επιλέξουμε το δεύτερο.

3. Δεν κάνει καμία διάκριση μεταξύ των τιμών λιανικής και αυτών του χονδρεμπορίου, που οφείλουν να τηρούν οι ξενοδόχοι με μεγάλες συνεργασίες. Δεν συνιστά παρανομία από πλευράς booking, αλλά μπορεί να συνιστά αθέμιτη πρακτική από πλευράς αυτού που μεταπωλεί τιμή στην booking. Σε αυτές τις περιπτώσεις η booking οφείλει να ελέγχει τους όρους που περιγράφονται στην αρχική συμφωνία, αφού είναι υποχρεωμένη να τους τηρεί.

Είναι προφανές ότι κάθε ξενοδοχειακή επιχείρηση μπορεί και πρέπει να επιλέγει τους συνεργάτες της, ανάλογα με το πόσο προστατεύεται η ίδια, οι πελάτες της, αλλά και η εικόνα την οποία έχει χτίσει στα χρόνια λειτουργίας της. Πάντως καλό είναι να τονιστεί ότι η booking.com άμεσα **καταστρατηγεί** τη συμφωνία που έχει υπογράψει με τα ξενοδοχεία, έναντι μιας, κατ' αυτήν, περισσότερο συμφέρουσας συμφωνίας.

4. Το ύψος των προμηθειών που επιβάλλει μοιάζει αρκετά με αυτό των τουρ οπερέιτορ, οι οποίοι όμως πουλούν ένα **ολοκληρωμένο προϊόν** με αεροπορική σύνδεση, αλλά συχνά και ολοκληρωμένη εμπειρία. Ειδικά στο θέμα της αεροπορικής σύνδεσης, αναλαμβάνουν και το κόστος και το ρίσκο της τοποθέτησης αεροπλάνου για το κάθε δρομολόγιο, μία πτήση που καθιστά την πώληση από την εκάστοτε booking δυνατή. Φανταστείτε online πώληση σε ελληνικό νησί χωρίς την αεροπορική σύνδεση. Οι ξενοδόχοι οφείλουμε να ισορροπούμε μεταξύ της χονδρικής και της λιανικής πώλησης και να προστατεύουμε όσους στηρίζουν το πρόγραμμα ταξιδιών του καλοκαιριού. Είναι τόσο απλό. Ειδικά ξενοδοχεία μεγάλης δυναμικότητας δεν

μπορούν να στηρίζονται σε πωλήσεις χωρίς εγγυήσεις, αφού σημαίνει αυτομάτως και την καταστροφή τους.

Σε κάθε περίπτωση, το ελληνικό μοντέλο διακοπών εξαρτάται από τις αεροπορικές συνδέσεις, το πρόγραμμα των τουρ σπερτίτορ, αλλά και την ολοκληρωμένη εμπειρία που παρέχουν τα ελληνικά ξενοδοχεία. Και υπάρχουν πολλές δυνητικές συνεργασίες με offline και online tour operators και ο καθείς πρέπει να αναζητήσει την ιδανική γι' αυτόν.

Εμείς κρίνουμε ότι η συνεργασία με την Booking καταστρατηγεί τα συμφέροντα κάποιων ξενοδόχων και όπως στην Καραϊβική, έτσι και στην Ελλάδα οφείλουν να θεσπιστούν **κανόνες ομαλής συνεργασίας**, που να σέβονται και τους δύο αντισυμβαλλόμενους. Προφανώς και υφίσταται διαχωρισμός των αστικών ξενοδοχείων που λειτουργούν στη βάση scheduled flights και των παραθεριστικών, που στηρίζονται κυρίως στο πρόγραμμα των charters.

Δεν προτρέπω κάποιον συνάδελφο να πράξει το ίδιο, παρά μόνο εφόσον έχει εξετάσει τις εναλλακτικές και κρίνει ότι υπάρχουν περισσότερο συμφέρουσες και δίκαιες συνεργασίες. Και υπάρχουν...

Το βέβαιο είναι πως υπάρχει... ζωή για τους ξενοδόχους και χωρίς την Booking!

Πηγή: https://www.euro2day.gr/specials/opinions/article/1691489/aggelopoylos-yparhei-zoh-gia-toys-xenodohoys-kai.html?fbclid=IwAR0buz0OaD6AwAOUUYRI3RSfUoB6AOeGcrA7-v_h9YQ7UaE_F9ZLP2ma-7E