

Μέσο: ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ ΚΥΡ_ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Ημ. Έκδοσης: . . .24/12/2021 Ημ. Αποδελτίωσης: . . .24/12/2021

Σελίδα: 14



Στην «Uber» του τουρισμού στοιχηματίζει η ελληνική Ithax

Συγκωνεύεται με την αμερικανική τεχνολογική εταιρεία Mondee

Του ΔΗΜΗΤΡΗ ΔΕΛΕΒΕΓΚΟΥ

Η ανακάλυψη ενός άγνωστου τμήματος σε μια αγορά ή έναν κλάδο –γνωστό και ως niche– και η επένδυση σε αυτό αποτελεί το κλειδί της επιτυχίας στον κόσμο των επιχειρήσεων, σύμφωνα με τους ειδικούς. Αυτή η βασική αρχή μπορεί να μην έχει επιτυχία για τη συντριπτική πλειονότητα των περιπτώσεων, όμως βρίσκεται απόλυτη εφαρμογή στη Mondee, την τεχνολογική εταιρεία της Σίλικον Βάλι που μέσω της Ithax, ενός ελληνικοκυπριακού εταιρικού οχηματος, εισάγει στο χρηματιστήριο του Nasdaq. Η Ithax αποτελεί δημιούργημα του Κύπριου Ορέστη Φιντικλή, ιδρυτή του ιδιωτικού επενδυτικού κεφαλαίου ακινήτων Ithaca Capital Partners, που έχει στο χαρτοφυλάκιό του τον μεγαλύτερο αριθμό ξενοδοχείων Marriott σε Καραϊβική και Λατινική Αμερική. Όπως και των ιδρυτών της επενδυτικής τράπεζας AXIA Ventures Group, Δημήτρη Αθανασόπουλου, Αντώνη Αχιλλεούδη και Γιώργου Λιβάτσα, και του συνεργάτη τους Αλέξανδρου Αργυρού.

της, αεροπορικές εταιρείες, ξενοδοχεία και καταλύματα με τουριστικούς πράκτορες, επιχειρήσεις με αυξημένες και σύνθετες ταξιδιωτικές ανάγκες, αλλά και τουρίστες.

Ποιο είναι, όμως, το κομμάτι της αγοράς στο οποίο στηρίζει τη δική της ιστορία επιτυχίας η Mondee, που θα διαθέτει κεφαλαίοισιον 1 δισ. δολ. όταν ολοκληρωθεί το ντιλ και την οποία ίδρυσε το 2011 ο Ινδός Prasad Gundumogula; Οι ταξιδιωτικές κρατήσεις, οι οποίες κατηγοριοποιούνται σε αυτές που γίνονται απευθείας από τους καταναλωτές και σε όσες πραγματοποιούνται μέσω τρίτων, όπως τα ταξιδιωτικά γραφεία ή οι εξειδικευμένες εταιρείες παροχής υπηρεσιών ξενοδοχειακών κρατήσεων για επαγγελματικούς σκοπούς. Η δεύτερη κατηγορία, της οργάνωσης ταξιδιών από τρίτους για λογαριασμό εταιρικών πελατών (B2B), αντιπροσωπεύει παγκοσμίως μια αγορά της τάξεως του 1 τρις. δολαρίων, της οποίας

Η αμερικανική πλατφόρμα δισυσνδέει επιχειρήσεις, ταξιδιωτικά γραφεία, τουριστικούς πράκτορες και ιδιώτες με αεροπορικές και 1 εκατ. ξενοδοχεία και καταλύματα.

το 5% ελέγχει η Mondee. Η συγκεκριμένη αγορά (χονδρικής) υπήρχε πολλά χρόνια προτού δημιουργηθεί η Mondee. Ωστόσο, είχε μείνει τεχνολογικά πίσω, με αποτέλεσμα να μην είναι δυνατή η προσφορά ταξιδιωτικών πακέτων προσαρμοσμένων στις ανάγκες του καταναλωτή. Στο πρόβλημα αυτό βρήκε τη λύση η εταιρεία, η οποία μέσω ενός ειδικού αλγορίθμου καταφέρνει σε πραγματικό χρόνο να δισυσ-



Τα τελευταία δέκα χρόνια η Mondee εξαγοράζει έναν πολύ μεγάλο αριθμό πλατφορμών άλλων επιχειρήσεων στον κλάδο των ταξιδιωτικών κρατήσεων. Στη συνέχεια ενοποιεί τις πλατφόρμες και τώρα προσφέρει εξατομικευμένα ταξιδιωτικά πακέτα σε τιμές χαμηλότερες έως και 25% σε σύγκριση με αυτές της αγοράς.

δέει επιχειρήσεις, ταξιδιωτικά γραφεία, αυτοαπασχολούμενους τουριστικούς πράκτορες και ιδιώτες με περισσότερες από 500 αεροπορικές εταιρείες και περίπου 1 εκατομμύριο ξενοδοχεία και τουριστικά καταλύματα. Με τον τρόπο αυτό παρέχει άμεσα συνδυαστικές προτάσεις για κρατήσεις με βάση τις απαιτήσεις των πελατών και τα επιμέρους χαρακτηριστικά του ταξιδιού (π.χ. business class, απευθείας μετάβαση κ.τ.λ.).

Για να γιγαντωθεί, τα τελευταία δέκα χρόνια η Mondee έχει εξαγοράσει έναν πολύ μεγάλο αριθμό πλατφορμών άλλων τεχνολογικών επιχειρήσεων που πωλούν αεροπορικά εισιτήρια ή πραγματοποιούν κρατήσεις διαματιών σε εταιρικούς πελάτες. Μέσω του ειδικού λογισμικού που έχει αναπτύξει, η εταιρεία της Σίλικον Βάλι ενοποιεί τεχνολογικά τις επιμέρους ιστοσελίδες, καθιστώντας ακόμη πιο εύκολη τη διάθεση εξατομικευμένων ταξιδιωτικών πακέτων σε τιμές χαμηλότερες έως και 25% σε σύγκριση με αυτές της αγοράς. «Η Mondee έχει μεγάλη περιθώρια ανάπτυξης διότι συμβάλλει καταλυτικά ώστε αεροπορικές εταιρείες και ξενοδοχεία να διαχειριστούν την υπερβάλλουσα προσφορά θέσεων και κλινών», σημειώνει ο κ. Φιντικλής. «Η ανάγκη αυτή ενισχύθηκε δραματικά λόγω της πανδημίας, αλλά προϋπήρχε. Το 2019, μια από τις καλύτερες χρονιές για τον τουρισμό, η υπερβάλλουσα προσφορά άγγιξε το 30% στις πτήσεις εξωτερικού παγκοσμίως», προσθέτει, από

την πλευρά του, ο κ. Αθανασόπουλος. Την ίδια χρονιά, προτού εμφανιστεί η πανδημία, η εταιρεία είχε έσοδα από πωλήσεις εισιτηρίων 3 δισ. δολ. Κατά τους ίδιους, ένας ακόμη μοχλός ανάπτυξης της εταιρείας σχετίζεται με το γεγονός ότι οι επιχειρήσεις, λόγω περικοπών των δαπανών για επαγγελματικά ταξίδια, αναζητούν πακέτα σε χαμηλότερες τιμές.

Οι ιδρυτές της Ithax παρομοιάζουν τη Mondee με την Uber και τη Netflix ταυτόχρονα, στους τομείς των τουριστικών υπηρεσιών και του ταξιδιωτικού περιεχομένου, αντίστοιχα. «Με μια σταθερή συνδρομή ο χρήστης αποκτάει πρόσβαση σε ένα πολύ μεγάλο και διαφοροποιημένο αποκλειστικό περιεχόμενο ταξιδιωτικών προσφορών και με έκπτωση που αγγίζει το 25%», σημειώνει ο κ. Αθανασόπουλος. Επίσης, κατ' αναλογία με την οικονομία διαμορισμού και την πλατφόρμα Uber, όπως διευκρινίζει ο κ. Φιντικλής, οι αυτοαπασχολούμενοι ταξιδιωτικοί πράκτορες, που εργάζονται από το σπίτι τους και των οποίων ο αριθμός αυξήθηκε λόγω της COVID-19, είναι σε θέση να συμβάλλουν με τις πλατφόρμες της Mondee ώστε να προσφέρουν υπηρεσίες ταξιδιωτικών κρατήσεων στους πελάτες τους. Ενδεικτικά, έναντι συνδρόμου, το marketplace TripPro απευθύνεται κατά βάση σε αυτοαπασχολούμενους τουριστικούς πράκτορες, ενώ η πλατφόρμα Rockettrip επιτρέπει εξοικονόμηση κόστους της τάξεως του 20% στις εταιρικές δαπάνες για ταξίδια.

Μέσα στο α' εξάμηνο η είσοδος στον Nasdaq

Τα SPACs, οι εταιρείες εξαγορών ειδικού σκοπού, που δεν διαθέτουν παραγωγική λειτουργία, αλλά έχουν μοναδικό σκοπό την άντληση κεφαλαίων μέσω αρχικής δημόσιας πρότασης και τη συγκώνευσή τους με εταιρεία που έχει ανάγκη από κεφάλαια, έχουν αποτελέσει την τελευταία διετία δημοφιλή τρόπο εισόδου στο χρηματιστήριο αμερικανικών εταιρειών.

Μέσω των οχημάτων αυτών, που υπόκεινται σε λιγότερο αυστηρό ρυθμιστικό πλαίσιο, μια εταιρεία μπορεί να εισαχθεί στο χρηματιστήριο σε μερικούς μήνες. Αντιθέτως, μέσω της παραδοσιακής «οδού» της αρχικής δημόσιας προσφοράς ενδέχεται να απαιτηθεί μέχρι ένας χρόνος ωστόσο μια εταιρεία εισάγει τις μετοχές της στο χρηματιστήριο. Υπολογίζεται ότι υπάρχουν 575 SPACs με κεφάλαια της τάξεως των 155 δισ. δολαρίων.

Στην περίπτωση της Mondee, η συναλλαγή αναμένεται να ολοκληρωθεί μέσα στο πρώτο εξάμηνο της νέας χρονιάς, οδηγώντας την είσοδο των μετοχών της στον Nasdaq με την κοδική ονομασία «MONT».

Το 2019, η εταιρεία είχε ακαθάριστα έσοδα από πωλήσεις εισιτηρίων ύψους 3 δισ. δολ., προβλέποντας για το 2023 ρυθμό ανάπτυξης καθαρών εσόδων και λειτουργικής κερδοφορίας (Ebitda) σε ποσοστό 49% και

74%, αντίστοιχως. Η εταιρεία προβλέπει ότι το 2023 θα καταγράψει κύκλο εργασιών ύψους 265 εκατ. δολ. και λειτουργική κερδοφορία (Ebitda) 80,1 εκατ. δολ., μέγεθος που αντιστοιχούν σε ρυθμό ανάπτυξης 49% και 74%, αντίστοιχως, με έτος σύγκρισης το 2019.

Τα καθαρά έσοδα και τα EBITDA εκτιμάται ότι θα διαμορφωθούν σε 265 εκατ. δολ.

Δημοφιλής τρόπος εισόδου των αμερικανικών εταιρειών στο χρηματιστήριο την τελευταία διετία αποτελούν τα SPACs.

και 80 εκατ. δολ. το 2023, ενώ αναμένεται να παραμείνουν κάτω από τα επίπεδα του 2019 φρέτος και το 2022.

Το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαίων, ύψους 30€ εκατ. δολ., που εισφέρει η Ithax θα διατεθεί από τη Mondee για περίπου δέκα νέες εξαγορές εταιρειών, με στόχο την επέκταση της εταιρείας σε νέες κατηγορίες του τουρισμού, όπως η παροχή ψηφιακών υπηρεσιών στην κρουαζιέρα και στις περιηγήσεις.

Greek ITHAX betting on the “Uber” of tourism

Dimitris Delevegos

According to business experts, the discovery of a new segment in a niche market or industry, is the key to success in the business world. The basic principal may not be successful in the vast majority of cases, but it is fully applicable to Mondee, a Silicon Valley technology company, which is in the process of being listed on NASDAQ through ITHAX, a Greek-Cypriot Special Purpose Acquisition Company. ITHAX was founded by Orestis Fintiklis, the Cypriot founder of the private real estate fund Ithaca Capital Partners - which has in its portfolio the largest number of Marriot hotels in the Caribbean and Latin America regions – as well as the founders of AXIA Ventures Group, Dimitrios Athanasopoulos, Antonios Achilleoudis, George Linatsas and their partner Alexandros Argyros.

As Mr. Fintiklis mentioned to “K”, ITHAX was founded in January as a Special Purpose Acquisition Company (SPAC) and was listed on NASDAQ stock exchange later that month, raising \$241.5 million through the public offering, in addition to \$50 million through a private placement. The company, as it is a shell company or a blank-check company with the intention of merging with another entity, had as its sole asset an amount of \$300 million, which it contributed during the merger with Mondee.

Due to the experience of its founders in the tourism and leisure industry, ITHAX decided to merge with Mondee, a company connecting airlines, hotels and other accommodation options with travel agents, companies with excessive travel needs and tourists, through Mondee’s digital platforms.

But what is the market segment on which Mondee bases its own success story, which will have a market capitalization of \$1 billion when the deal closes and which was founded in 2011 by the Indian Prasad Gundumogula? Travel bookings, categorized into two groups: those made directly by consumers and those made through third parties such as travel agencies or specialized providers of hotel bookings for business purposes. The second category, bookings through travel agencies on behalf of corporate clients (B2B), represent a market of \$1 trillion, of which 5% is controlled by Mondee. This market (wholesale) has been around longer than Mondee, but there was a technological lag, which made impossible to offer travel packages tailored to clients’ needs. The solution to this problem was found by the company through a special algorithm, connecting in real time businesses, travel agencies, self-employed travel agents and individuals with more than 500 airlines and about 1 million hotels and other accommodation options. In this way, the company provides in real time tailored proposals for reservations based on customer requirements and individual travel needs (business class, non-stop flights etc.).

In order to grow, over the past ten years Mondee has acquired a large number of platforms from related tech companies which book airline tickets or hotel rooms to corporate customers. Through the special software it has developed, the Silicon Valley company has technologically integrated the individual websites, making it even easier to offer personalized travel packages at lower prices, up to 25% discounted, compared to those on the market. “Mondee has great

potential for growth because it is a catalyst for airlines and hotels to manage the oversupply of empty seats and rooms" Mr. Fintiklis noted. "This need has increased dramatically due to the pandemic, but it was pre-existing. In 2019, one of the best years for tourism, oversupply reached 30% in international flights worldwide", Mr. Athanasopoulos added. In the same year, prior to the pandemic, the company had \$3 billion in revenue from ticket sales. According to them, another factor affecting company's growth is related to the fact that companies are looking for travel packages at lower prices in order to cut expenses related to business travel.

The founders of ITHAX compare Mondee to Uber and Netflix in the areas of travel services and travel content, respectively. "Through a subscription, the user gets access to a large and differentiated exclusive content of travel offer with discounts up to 25%", Mr. Athanasopoulos noted. Similarly to the sharing economy and the Uber platform, as Mr. Fintiklis explained, the self-employed travel agents who work from home, of which number increased due to COVID-19, are able to offer their services to their customers through Mondee's platforms. Indicatively, in exchange for a subscription, the TripPro marketplace is mainly aimed at self-employed travel agents, while the Rocketrip platform allows cost savings of up to 20% in corporate travel expenses.

Within the first half of the year Mondee will be listed on NASDAQ

SPACs, special purpose acquisition companies, which do not have any operations, besides their purpose of raising funds through an initial public offering and later merging with a company in need of capital, have been the most popular way of entering the US stock market for the past two years.

Through these vehicles, which are subject to a less stringent regulatory framework, a company can be listed on the stock market in a few months. Instead, through the traditional "route" of the initial public offering, it may take up to a year for a company to list its shares on the stock market. It is estimated that currently there are 575 SPACs with an estimated market cap of \$155 billion.

In the case of Mondee, the transaction is expected to be completed within the first half of 2022, listing its shares on NASDAQ under the ticker "MOND".

In 2019, the company's gross revenue from ticket sales amounted to \$3 billion, with current forecasts for 2023 revenue growth and operating profitability (EBITDA) at 49% and 74%, respectively. The company's predictions for 2023 are a turnover of \$265 million and operating profit (EBITDA) of \$80.1 million, figures corresponding to growth rates equal to 49% and 74%, respectively, using 2019 as a benchmark.

Net income and EBITDA are estimated to reach \$265 million and \$80 million in 2023, while they are expected to remain below the levels of 2019 for both this year and 2022.

Most of the \$300 million amount, contributed by ITHAX, will be directed towards approximately 10 new acquisitions by Mondee, aiming to expand the company's offering, to include digital services in the cruise and tours segments.