

FÖLJ johan PÅ GRÄNSLÖS UPPKÖPSJAKT

När andra koncernchefer tar taxi forsar börsnoterade Unlimited Travel Groups Johan Schilow fram på cykel genom Stockholms innerstad. Han är flitig gäst hos nischarrangörerna i det snabbväxande reseimperiet. Följ hans däckspår - och chanserna är godo att du listar ut vilka bolag som står på uppköpslistan framöver.

TEXT: KATARINA MYRBERG FOTO: ANDREAS LUNDBERG

PLATSEN ÄR TRAVEL News monter på TUR i våras.

I fokus står en avslappnad skåning med mikrofon i handen. Ögonen är klarblå, skjortan uppknäppt i halsen och jeansen prydliga. Men nästan lika intressant som att höra Johan Schilow berätta om Unlimited Travel Groups senaste förvärv och framtidsplaner är att studera publiken. Där står Scandoramas Johan Malmqvist och styrelseproffset Anders Eslander, som tillsammans äger Kinaresor, Äventyrsresor, ABC Tours med flera. På andra kanten syns branschprofilen Andreas Körösi och andra toppchefer från arrangörsvärlden. Somliga uppköpta av Unlimited, andra tänkbara förvärvsobjekt eller konkurrenter.

Branschens nyfikenhet har accelererat i takt med Unlimiteds förvärvsexplosion med fem uppköp i rask takt: Wi-Resor, JB Travel, Eventyr, Världens Resor och Polar Quest. Det gör Unlimited till en av de större svenska researrangö-

erna bakom charterbolagen. Prognosen är 425 miljoner kronor i omsättning och 24 miljoner i EBITA-resultat för bokslutsåret 2008/09.

- Det har inte varit någon medveten tanke att det skulle bli en spektakulär "ketchup-effekt". I vissa fall har affärerna gått snabbt, som JB Travel, medan Världens Resor hade vi sporadiska kontakter med under lång tid. Det finns alla varianter, säger Johan Schilow när TN träffar honom några månader senare på JB Travels kontor på Östermalm.

Klädstilen är densamma, passande för cykeltransporten utan hjälm från huvudkontoret på Söder. Där är han när han behöver tid för reflektion. Annars återfinns han ofta hos något av de nio dotterbolagen, där alla utom Göteborgsbaserade Polar Quest ligger inom Stockholms tullar. En naturlig följd av att grundbulten i Unlimiteds affärsidé är att bevara de uppköpta nischarrangörernas särarter. Kostnadsbesparingar sker genom gemensamma leverantörsavtal,

ekonomi och finans, samarbeten runt affärsutveckling. Men inte genom att peta i varumärken, kundstrategier och företagskultur.

- Vi tror på varumärket och de enskilda företagen, där kunderna och personalen känner sig hemma. Om du börjar laborera med företagskulturen är risken överhängande att det inte blir bra, säger Johan Schilow.

UNLIMITEDS STRATEGI ÄR raka motsatsen till konsolideringen där globala affärsresebyråer det senaste året köpt upp svenska bolag med efterföljande personalturbulens. Det har knappast försvagat tron på att Unlimiteds väg är den rätta att gå.

- Ingen, eller åtminstone inte vi, har råd att göra på det sättet. Visst, när jag kom in i bolaget var det första som slog mig att det skulle finnas vinster i att samordna varumärken, men jag övergav snart den tanken. I dag är den frågan helt borta från agendan.





Unlimiteds grundare, som fortfarande är kvar som storägare, är ett gäng mogna och välbekanta bransch- och finansmän med Jan Carlzon i spetsen. Betydligt mer okänd är koncernchef Schilow. Den numera 39-årige civilekonomen från Lund hade dock under sina år i affärsvärlden hunnit skaffa sig erfarenhet från it- och konsultvärlden samt vd-jobb på utbildningsföretaget Sverigehälsan. Första jobbet efter universitetsexamen var EF Education i tre och ett halvt år.

– En tuff skola som format mig i mångt och mycket. EF är väldigt enkelt uppbyggt med ett tydligt ansvar som inte går att komma ifrån. Vad jag än gjorde som eventuellt var felaktigt kunde härledas på två sekunder. När jobbet är sådant sträcker du ut dig ordentligt för att inte göra fel. Så min höga arbetstakt och arbetsmoral skyller jag på dem, skrattar han.

I jobbet på EF:s inköpsavdelning ingick sex-åtta veckors resor Frankrike runt för att förhandla om hotellpriser både hos globala hotell-

jättar som Accor och små landsbygdshotell. Volymerna var enorma – 130 000 gästnätter under fyra månader.

– Jag var en sorts kameleont och lärde mig två förhandlingspråk. Det ena sifferorienterat och "pang på". Det andra var rent relationsbyggande, där man bekräftade varandra: Vi tycker om er, och ni tycker om oss.

DENNA SOCIALA KOMPETENS med inslag av diplomatisk ådra är viktigt i jobbet på Unlimited. Styrelseordförande Paul Rönneberg, tillika en av storägarna, beskriver det så här:

– Johan är lätt att tycka om. Han sköter det mesta av förhandlingarna och om en entreprenör i resebranschen ska sälja sitt livsverk till oss måste han eller hon känna förtroende för bolaget och för Johan både före affären – och efter.

Johan Schilow talar om dotterbolagen som en stolt storebror berömmar sina syskons framgångar.

fakta UNLIMITED TRAVEL GROUP

Unlimited Travel Group bildades 2002 genom förvärvet av Ski Unlimited. År 2003 och 2004 förvärvades Västindienspecialisten och Birdie Golf Tours. 2005 gick bolaget in i som huvudägare i nystartade lyxresearrangören Travel Beyond.

Bolaget börsnoterades på First North i december 2006. 2007 köptes Wi-Resor, JB Travel och Eventyr och i början av 2008 tillkom Världens Resor och Polar Quest.

Bolaget omsatte 223 miljoner kronor under niomånadersperioden juli 2007–mars 2008, mer än en fördubbling jämfört med året innan. Prognosen för helåret 2008/09 är 425 miljoner kronor och ett EBITA-resultat på 24 miljoner.

Jag har ingen annan förklaring till kursfallet än att vi dras med i den generella oron. Men när jag ser att Ticket tappat 30 procent känner jag mig rätt lugn ändå.



Det lyser i ögonen när han talar om potentialen hos Polar Quest och Wi-Resors imponerande bruttovinstmarginaler. På JB Travel har han knutit nära kontakt med vd:n och branschveteranen Mats Ekholm.

– För min del handlar det om ödmjukhet inför min egen okunskap och förmågan att använda personer runt omkring mig för att komma framåt med expansionen. Mats har ett fantastiskt kontaktnät och blir en ambassadör för det vi håller på med, ett vittne om att vår affärsmodell fungerar.

DET HAR DOCK funnits intern kritik från dotterbolag om att affärssamarbeten mellan dotterbolagen uteblivit – det som skulle få bolagen att växa organiskt. Johan Schilow ger sin förklaring:

– Vi har befunnit oss i en uppbyggnadsfas i tre år och det är först nu vi nått den kritiska massan. Du måste ha material att jobba med när du ska skapa samarbeten mellan bolag, annars blir det lite klurigt. Men nu har vi ett punktprogram som är hur långt som helst som ska bredda ytan och ge organisk tillväxt till dotterbolagen. Det är fantastiskt intressant.

En del affärssamarbeten är redan etablerade och fler på gång. JB:s golfresor har flyttats till Birdie Golf Tours, som i sin tur lämnat över sina affärsresor.

G&k-enheten på JB har pratat samarbete med Eventyr, som är specialiserade på företagevent.

Polar Quests Arktiskryssningar är höginträsanta för lyxresearrangören Travel Beyond. Eventyr och Ski Unlimited har kunder som skulle kunna lockas att lägga affärsresekonton hos JB.

Det ligger mycket fokus på att hitta nya arbetsformer för de existerande dotterbolagen just nu. Unlimited fortsätter samtidigt att leta nya förvävsobjekt, selektivt och försiktigt.

Vilka bolag står på er önskelista nu och hur hittar ni dem?

Johan Schilow viftar glatt med Travel News novembernummer som listar de 100 största researrangörerna i Sverige.

– Den här ligger alltid på mitt bord. Jag kan alla nyckeltal för företagen på listan både utan och innan. Generellt sett så är kryssningssegmentet mycket intressant och Sydamerika kom-

mer mer och mer, det märker till exempel Travel Beyond av. Denna typ av reseföretag måste vi vara vakna för.

UNDER DET SVAJIGA aktieåret 2007 och börsraset i början på 2008 gick Unlimited motströms och fördubblade sitt börsvärde.

Under den skakiga försommaren har dock börskursen dippat med 20 procent till runt 19 kronor.

– Jag har ingen annan förklaring till kursfallet än att vi dras med i den generella oron. Men när jag ser att Ticket tappat 30 procent känner jag mig rätt lugn ändå.

I dotterbolagens siffror ser han ingen avmattning i bokningsingången, trots domedagsrubriker i affärspressen om konjunkturnedgången.

– Det blir spännande är att se om talet om om de välbeställda 40-talisternas upprätthållande kraft i resebranschen håller. Många av Unlimiteds resenärer tenderar att vara 50 plus. Kommer de på två års sikt att resa lika mycket som de gör i dag även om konjunkturen går ner?

– Vi hoppas och tror det, men vi får se. ■



När kommer storägarna göra en exit?

När kommer Unlimiteds grundare att göra en exit? Spekulationerna dyker upp med jämna mellanrum, men något klart besked står inte att få. Styrelseordförande Paul Rönnerberg är delägare till Bilcentralen och äger 4,2 procent av Unlimiteds aktier.

- Vi är långsiktiga ägare och genom börsnoteringen har vi på sätt och vis redan gjort en exit, säger han.

Koncernchef Johan Schilow menar att grundarskaran som funnits med sedan starten 2002 mer än väl svarat upp mot att vara långsiktiga.

- Jag är tacksam att vi har den här ägarstrukturen. Det hade inte känts jättekonstigt om de valt att dra sig ur. Men det är personer som investerat med både hjärtat och hjärnan. **Flera av dem har jobbat operativt i resebranschen. Faller de inte tillbaka i gamla roller och vill peta i det operativa?**

- Nej, och skulle det finnas sådana inslag är det bara charmigt. Vi har till exempel låtit

alla dotterbolags-vd:ar komma till styrelsemöten och presentera sina bolag. Då har styrelsens entusiasm fått sitt utlopp. Däremot drar jag mig inte en sekund för att använda mig av dem i ärenden där jag behöver deras hjälp, säger Schilow.

UNLIMITEDS STÖRSTA AKTIEÄGARE:

- Michaël Berglund, 8,5 %. Grundare och styrelseledamot. Har drivit Snöresor, men äger numera ett chefsrekryteringsbolag.
- SIS Segaintersettle AG, 8,1 %. Schweiziskt investmentbolag.
- Staffan Lund AB, 7,9 %. Grundare och styrelseledamot, koncernchef i Provisa Information.
- Davegård & Kjell Sverige 5,1 %. Svenskt fondbolag.
- Danske Bank 4,8 %
- Paul Rönnerberg 4,2 %. Grundare och styrelseordförande.
- Jan Carlzon 1,8 %. Styrelseledamot.

fakta JOHAN SCHILOW

Namn: Lars Johan Albert Schilow

Ålder: 39

Bor: Stockholms innerstad

Familj: Föräldrarna i Lund och två systrar

Karriär: Efter civilekonomexamen i Lund/Frankrike 1991-1995, EF, inköpare 1995-1999, Bidlet, ansvarig utlandsetablering 1999-2001, konsult, Emotion Consulting 2001-2003, vd Sverigehälsan 2003-2005, koncernchef Unlimited 2005

Bästa personliga egenskap: Jag tror på mig själv och min förmåga.

Sämsta personliga egenskap: Entusiasmen gör att jag ibland har lite bråttom.

Hobbies: Golf, mountainbike, skidor, musik, går på väldigt många konserter.

Just nu i mp3-spelaren Turbo Negro, Arctic Monkeys, Black Sabbath, Fleetwood Mac, Iron Maiden, Nuse, New Order.

Dold talang: Kan gå på händer.

Favoritresmål: Tokyo, för atmosfären, intrycken och folket.