



KÖPER IN SIG. Andreas Ossmark är partner på riskkapitalfonden Scope som investerar i Safe Tool.

FOTO: KARIN SKOOG

Scope investerar i Safe Tool

Riskkapitalfonden Scope köper in sig i teknikbolaget Safe Tool, som digitaliserar flöden i byggindustrin och som är leverantör av mjukvarubaserade säkerhetslösningar.

Att det utvalda bolaget arbetar med den vikande byggindustrin är inget som bekymrar delägarna på Scope.

”Det finns en enorm effektiviseringspotential i byggindustrin där man fortfarande jobbar mycket med papper och pärmar. Vår vision är att digitalisera byggarbetsplatser internationellt. Därför tror vi att Safe Tool är ett bolag som kan växa trots vikande marknad”, säger Andreas Ossmark, partner på Scope.

Andra investeringen

Safe Tool är ett snabbväxande företag med bas i Jönköping. Företaget levererar bland annat ID06-system som är byggbranschens nya standard för identifiering på byggarbetsplatser. Bland kunderna finns bygg- och maskinuthyrningsföretag som Peab, NCC, JM, Lambertsson, Ramirent och Cramo. Securitas är samarbetspartner.

Scope investerar mellan 20 och 100 miljoner kronor när de köper in sig i bolag. I Safe Tool är investeringen 30 Mkr.

Det är Scopes andra fonds sjätte investering. Andreas Ossmark räknar med att göra ytterligare en handfull.

”Vi går in med 30 miljoner kronor nu, men har möjlighet att investera ytterligare i bolaget. Safe Tool är väl positionerat för att bli ett världsledande företag inom detta område”, säger Andreas Ossmark.

Tredje fond planeras

Scopes affärsidé är att investera i nordiska företag som kan växa internationellt. Bolagen behöver inte ha ett positivt kassaflöde, men de måste ha en produkt, en marknad och rejäl tillväxtpotential.

Mest känt är Scope för sin framgångsrika investering i My SQL, som såldes till Sun Microsystems för 6,3 miljarder svenska kronor. Investeringen gav 16 gånger pengarna.

Scope samvaltar i dag två fonder med sammanlagt drygt 1 miljard kronor.

Den första fonden startades 2001 och en tredje planeras till nästa år.

KAROLINA PALUTKO MACÉUS

karolina.maceus@di.se
08-5736 5213

Mot resetoppen

Vd: Vi kan bli hur stora som helst



STORHANDLAR. Sedan maj 2007 har UTG, med vd Johan Schilow köpt ett stort antal mindre researrangörer.

FOTO: CLAES-GÖRAN FLINCK

Med gamle SAS-chefen Jan Carlzon i ryggen är Johan Schilow på väg att bli Sveriges nye resekung.

”Vi kan bli hur stora som helst”, säger Johan Schilow, vd för Unlimited Travel Group som på lite drygt ett år köpt upp fem konkurrenter och nu är landets största svenskägda researrangör.

Unlimited Travel Group, UTG, levererade en riktigt stark rapport för det brutna räkenskapsåret 2007/2008 på fredagsförmiddagen.

Johan Schilow kunde redovisa en omsättningstillväxt på 139 procent, till 319 miljoner kronor och rörelseresultatet lyfte till 13,8 Mkr, att jämföra med fjolårets 4,8 Mkr.

”Vi märker inte av någon lågkonjunktur, tvärtom ser vårt bokningsläge väldigt lovande ut”, säger Johan Schilow.

Han tog över som vd för resekoncernen sommaren 2005 med det tydliga uppdraget från ägarna att snabbt expandera verksamheten. Då omsatte företagsgruppen 65 Mkr men sedan har försäljningen rakat i höjden.

”Marknaden är mycket fragmenterad. Inför noteringen på First North i slutet av december 2006 identifierade vi 500 researrangörer som omsatte mindre än 50 miljoner kronor”, säger Johan Schilow.

Nytt upplägg

Det är främst genom att botanisera i den listan som han har vaskat fram sina uppköpsobjekt. Sedan maj 2007 har UTG slukat följande bolag:

► Wi-resor, specialiserade på vandringsresor (UTG äger 60 procent).

► JB-travel, konferens- och affärsresor (UTG äger 100 procent).

► Eventyr, Konferens- och gruppresor (100 procent).

► Världens resor, främst resor till Asien och Sydamerika (75 procent).

► Polarquest, resor till polarområdena (75 procent).

”Ingen har tidigare tagit ett samlat grepp på den här

branschen i Sverige”, konstaterar Johan Schilow som totalt betalade närmare 85 Mkr för de fem researrangörerna.

Efter den aggressiva uppköpsrundan kvalar UTG nu in bland Sveriges sex största researrangörer och UTG är störst, om bara de svenskägda aktörerna räknas in i sammanställningen.

Fler köp i framtiden

Bakom UTG finns bland andra den gamle SAS-chefen Jan Carlzon, riskkapitalbolaget Ledstiernans ordförande Leif Almstedt och chefs rekryteraren Michaël Berglund.

”Det är en väldigt styrka att ha den typen av människor som stöd. Jan Carlzons breda erfarenhet av resebranschen känner ju alla till och Michaël Berglund drev Snöresor innan han startade sitt rekryteringsbolag”, säger Johan Schilow.

Han räknar med att fortsätta förvärva bolag även under det kommande räkenskapsåret då omsättningen enligt prognosen ska hamna på 425 Mkr.

”Hittar vi rätt objekt kan vi köpa för lika mycket pengar i år. Vi tittar bland annat på researrangörer specialiserade på Sydamerika, kryssningar och sport”, säger Johan Schilow.

Vilket är det hetaste resmålet just nu?

”Det finns en oerhörd nyfikenhet på polarområdena”.

STEFAN LUNDELL

stefan.lundell@di.se
08-573 652 19

HÅLL KOLL! **di.se**

► Följ Unlimited Travel Group på www.di.se/stockwatch



DELÄGARE.
Jan Carlzon.

Di FAKTA

Snabbväxare med kända ägare

► Här är de största ägarna i Unlimited Travel Group:

ÄGARE	ANDEL
Leif Almstedt, ordförande Ledstiernan	8%
Michaël Berglund, grundare och styrelseledamot UTG	8%
Staffan Lund, grundare och styrelseledamot UTG	8%
Peter Elam Håkansson, grundare East Capital	7,1%
Davegård & Kjäll Fonder	5,1%
Paul Rönnerberg, styrelseordförande	4,2%
Jan Carlzon, styrelseledamot	1,8%

Källa: Unlimited Travel Group

SBAB fortsätter att förlora marknadsandelar

Det statliga bolåneinstitutet SBAB redovisar krympande marknadsandelar och ett kraftigt minskat resultat.

Men SBAB är enligt vd:n Eva Cederbalk trots utvecklingen säljbart.

”Vi har klarat oss väl och är i ett bra skick oavsett om vi ska säljas eller ej”, säger hon.

SBAB:s resultat minskade

till 190 miljoner kronor från drygt 300 miljoner kronor för samma period i fjol. Samtidigt fortsätter bolåneinstitutet att tappa marknadsandelar i den benhårda konkurrensen om låntagarna.

”Räntenettet växer ganska hyggligt och kreditkvaliteten är stabil. Det är i det stora hela en stabil rapport. Svagheten är att de fortsätter att tappa marknadsandelar”,



Eva Cederbalk.

säger Rodney Alfvén, analyschef på Cheuvreux Nordic.

”Väldigt svårsålt”

Någon snabb försäljning tror han inte på.

”Vi befinner oss i den djupaaste finansiella krisen vi någonsin gått igenom. Det är mängder av banker till salu. SBAB kommer att bli väldigt svårsålt”, säger han.

Men Eva Cederbalk, vd för

SBAB, är nöjd med resultatet och målar upp en ljusare bild.

”Jag ser positivt på resultatet. Självklart är vi inte glada över att vi tappar marknadsandelar. Men vi har valt att stå utanför priskriget av lönsamhetsskäl och då är det andra aktörer som har tagit marknadsandelar.”

TOMAS NORDENSKIÖLD

tomas.nordenskiold@di.se
08-57365000