

Встряска на глобальном рынке деловых путешествий

В САМОМ НАЧАЛЕ 2006 ГОДА МИРОВОЙ РЫНОК ДЕЛОВЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ ПОДВЕРГСЯ БЕСПРЕЦЕДЕНТНОМУ РЕСТРУКТУРИРОВАНИЮ.

Наталья ВЕРНИГОРА

В течение всего лишь первой недели января малоизвестная частная голландская компания BCD Holding в результате сложной многоступенчатой сделки выкупила у крупнейшего германского туристического концерна TUI принадлежащую ему международную сеть по обслуживанию деловых путешественников TQ3. Одновременно она приобрела долю в уставном фонде известного британского оператора The Travel Company, обеспечив себе тем самым контроль над альянсом Synergi. Приобретения, обошедшиеся BCD в несколько сотен миллионов евро, создали совершенно новую ситуацию на глобальном рынке услуг бизнес-трэвел-менеджмента, заставив большинство основных игроков задуматься о стратегии своего дальнейшего развития.

BCD Holding, принадлежащий удачливому голландскому бизнесмену Джону ван Флиссингену, владеет целым рядом предприятий в индустрии путешествий и секторе финансовых услуг. Так, например, основанная им в США компания WorldTravel BTI имеет оборот 3.8 миллиарда долларов. Вплоть до января 2006 года WorldTravel, наря-



ду со своим британским партнером компанией Hogg Robinson, являясь системообразующим участником международной сети ВТИ.

В первой части сделки BCD поглотил принадлежащую TUI дочернюю компанию TQ3 Travel Solutions, выложив сумму, размер которой публично не разглашается. Из конфиденциальных источников стало известно, что цифра исчисляется примерно 200-300 миллионами евро. Комментируя свое решение о продаже, TUI объявил, что сегмент деловых путешествий больше не входит в перечень основных коммерческих интересов концерна, который планирует сосредоточиться исключительно на классическом «пакетном» туризме и морских контейнерных перевозках. Стоит отметить, что слухи о готовящейся продаже TQ3 циркулировали в профессиональной среде в течение всего последнего полугодия. Причем холдинг BCD изначально фигурировал в них как один из потенциальных покупателей.

Являясь бесспорным лидером в Германии, TQ3 располагает собственными филиалами на ключевых рынках Великобритании, Бельгии, Нидерландов, Люксембурга, Франции, Испании, Скандинавии, Канады, Индии, Южной Африки, а также развитой сетью независимых лицензированных агентств в большинстве стран мира (в Украине TQ3 представлена компанией «Телехаус Киев»). Глобальная сеть TQ3 имеет ежегодный оборот более 3.5 миллиардов долларов и насчитывает более 4.600 сотрудников.

Практически одновременно с покупкой TQ3 холдинг BCD приобрел миноритарную долю 20% в одном из ведущих независимых британских операторов The Tra-

vel Company, имеющем сильные позиции на рынке Соединенного Королевства и специализирующемся на обслуживании деловых путешественников.

Новая travel-группа, создаваемая в настоящее время под эгидой BCD на базе последних приобретенных, призвана стать третьей в мире по величине ТМС с ежегодным оборотом 8 миллиардов долларов и 10.000 служащими. Ожидается, что название новоиспеченной сети будет обнародовано в марте.

«Эти приобретения полностью изменяют ландшафт индустрии деловых путешествий и открывают новую эру для нас, наших новых партнеров и клиентов», — так прокомментировал события управляющий директор WorldTravel ВТИ Майк Бакман, недавно назначенный по совместительству на должность CEO в новообразованной сети. «С интеграцией лидеров рынка TQ3, The Travel Company и WorldTravel в единый организм мы получаем возможность охватить все пять континентов и стать более сильными, чем когда-либо». Марк Хильдебранд, директор TQ3 Travel Solutions Management Holdings, добавил: «Это шаг к созданию новой компании, которая после проверки на соответствие нормам антимонопольного законодательства сможет выполнить задачу по развитию эффективной структуры бизнес-трэвел-менеджмента на базе одного уникального собственника».

Несколько дней спустя британская The Travel Company (TTC) в свою очередь поглотила еще одного серьезного игрока на рынке деловых путешествий — международную сеть Synergi, располагающую партнерами в 45 странах. После этого сеть Synergi была незамедлительно переименована



Владимир ВОЛОШИН,
директор TQ3
ТЕЛЕХАУС КИЕВ

После того как TUI продал свои активы в TQ3 голландской компании BCD, Телехаус Киев и другие лицензированные представители TQ3 в Восточной Европе предстали перед стратегическим выбором: продолжить ли кооперацию с действующим брендом TQ3, права на который отошли к крупнейшему американскому оператору Navigant, или перейти в новую структуру, созданную под эгидой BCD? Посоветовавшись с нашими основными корпоративными клиентами, мы приняли решение остаться с TQ3 Navigant. Поэтому Телехаус и дальше будет действовать под уже известным на рынке логотипом TQ3 и продолжит в полном объеме выполнять все деловые обязательства этой сети. Думаю, будущее покажет, что этот шаг был правильным. Что касается представленных в Украине многочисленных европейских клиентов TQ3, то они могут быть спокойны: Navigant в настоящее время ведет переговоры с одним из крупнейших европейских провайдеров, который после ухода TUI заполнит оставшееся свободным место на ключевом рынке Западной Европы. Через некоторое время, необходимое для завершения формирования структуры, новая глобальная сеть BCD Travel назначит в Украине своего полномочного представителя. Мы же будем только рады приветствовать появление нового сильного участника рынка, следуя известному утверждению о пользе здоровой конкуренции для производителей услуг и их клиентов.

в TTC Global Network. Майк Воллей, управляющий директор TTC, заявил: «Мы всегда прислушиваемся к мнению наших клиентов. А они говорят нам, что в условиях глобализованного рынка именно централизованная собственность является фундаментальным условием качественного обслуживания деловых путешественников. Последние слияния и поглощения предоставляют нам возможность контролировать качество услуг по всему миру».

Драматические события на мировом рынке деловых путешествий прямым образом отразились на положении дел некоторых других крупнейших провайдеров travel-услуг. Так, одновременно с миграцией европейских и азиатских активов TQ3 под «зонтик» BCD, прекратило свое существование совместное предприятие TQ3, в котором немецкий TUI и американская фирма Navigant ранее принимали участие на паритетных началах.

Интересно, что по условиям расторжения договора Navigant сохранил за собой право использовать торговую марку TQ3 не только на территории США, но и по всему миру. Navigant уже объявил, что он продолжит историю бренда TQ3, выстроив новую партнерскую сеть в Европе и Азии, на этот раз уже на самостоятельной базе. Однако сам Navigant находится в довольно затруднительной ситуации, так как, несмотря на все многочисленные пертурбации, BCD и TUI по-прежнему остаются одними из его ведущих акционеров с долями приблизительно по 11% каждый.

Тем временем сеть ВТИ находится в ожидании реструктурирования после исторического решения о «разводе» бывших партне-

ров по кооперации американской TMC WorldTravel ВТИ и британской Hogg Robinson. Hogg Robinson, который владеет правами на бренд ВТИ на неамериканских рынках и работает как ВТИ Великобритании, объявил, что в будущем будет следовать независимой стратегии. Имея оборот более чем 2 миллиардов фунтов в 2003/04 гг., Hogg Robinson охватывает филиальной сетью большинство важнейших национальных рынков (в Украине представлен компанией «Sky Travel ВТИ»).

В апреле 2005 компания приобрела в США крупного провайдера travel-услуг, компанию Sea Gate Travel. Дэвид Радклифф, управляющий директор Hogg Robinson и по совместительству CEO всей сети ВТИ, довольно оптимистически прокомментировал сложившуюся ситуацию: «Мы воодушевлены перспективами развития глобальной сети ВТИ под управлением единого собственника. На всех ключевых для нас рынках мы либо единолично владеем дочерними структурами, либо имеем решающий голос как, например, в Китае. В недалеком будущем мы продолжим оказывать услуги под известным брендом ВТИ».

Справка:

BCD HOLDINGS:
TQ3 Travel Solutions
Management Holding (global)
The Travel Company (UK)
WorldTravel ВТИ (USA)

HOGG ROBINSON
ВТИ (global excl.USA)
Sea Gate Travel (USA)

NAVIGANT
TQ3 Travel Solutions (global)
TQ3 Navigant (USA)



Валерия ЛУЙК,
директор компании
Sky Travel ВТИ Ukraine

Для начала стоит отметить, что на сегодняшний момент окончательное распределение игроков на мировом рынке организации деловых поездок еще не произошло. Что касается компании Sky Travel, то эти изменения не повлияли ни на клиентскую базу, ни на спектр и качество предоставляемых услуг.

До этого момента компании часто имели различные взгляды на развитие бизнеса. Сейчас у каждой есть шанс перенять новые приемы. Например, до этого мы позиционировали себя как Business Travel компания, то есть компания, которая предоставляет услуги по организации деловых поездок. Теперь Sky Travel разработала новую стратегию действий и позиционирует себя как Travel Management Consulting Company. Имеется в виду, что мы не только продаем услуги по бронированию билетов авиакомпаний, номеров гостиниц, оформлению виз, но также предоставляем клиентам консалтинг. Что касается оборотов, то мы считаем, что они уже не имеют такого значения, как раньше, поскольку сегодня travel-компания не получает комиссии от поставщиков (авиаперевозчиков, отелей) в процентном выражении.

Наша новая международная цепочка будет носить название Hogg Robinson Group (HRG). Как и большинство наших партнеров во всем мире, мы пока остаемся Sky Travel ВТИ Ukraine до тех пор, пока это нужно нашим клиентам. На сегодняшний момент в нашей цепочке ВТИ остались компании из 68 стран. На данный момент ведутся переговоры с остальными странами, и к концу апреля будет окончательно известно новое количество наших партнеров.