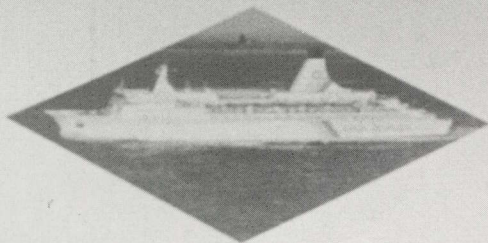


# Inblick

ARG. 3, NR 1 FÖRETAGSTIDNING FÖR ANSTÄLLDA INOM SJ RESEBYRÅ. MARS 1988



5-dagarspaket inkl. båtresa  
t/r och hotell fr. 1330:- ÖVER

**ÄNNU BÄTTRE**  
*organisation i*  
**STOCKHOLM**

*SJR Tours kan*

**NORD-  
AMERIKA**

*SJR bäst på*

**TRAVEL  
MANAGEMENT**  
*och blir bättre*

*Köp dig en*

**KARTA**

*Janne i Falun är bekant med*

**HELA STYRET**

*i Svenska Cykelförbundet*



Ny organisation i Stockholm:

# MÖTER MARKNADENS KRAV

*SJ Resebyrås nya organisation i Stockholm trädde i kraft den första februari. Resebyråkontoren får nu klarare ansvarsområden och ett bättre definierat geografiskt område att arbeta inom. Detta är början till en offensiv satsning på marknaden.*

SAMMANLAGT BERÖRS omkring 250 av SJ Resebyrås sammanlagt drygt tusen medarbetare av denna omorganisation. Men effekterna för var och en är inte särskilt dramatiska. Kontoren kommer i princip att fungera som förr. Själva organisationsplanen har däremot förändrats kraftigt.

SJ Resebyrås "gigant" i Stockholm var förr kontoret på Vasagatan. Här fanns affärs- och privatreseavdelningar och hit hörde inte mindre än nio resetjänster. Den nya organisationen innebär att SJR Vasagatan splittras upp till mindre och effektivare byråer. Vidare dras enheterna samman geografiskt.

SJ Resebyrå har enligt den organisationsplan som gäller från och med må-



SJR-are på chefsseminarium i Södertuna. Fr v: Lars Johansson, Göran Larsson, Paul Lindblom, Ove Wiman, Bertil Lindberg (skymd), Monica Eriksson, Anna Törnblom, Karin le Juge (skymd), Bengt Lans (också skymd), Carita Luther, Anita Nordin, Sture Zederfeldt och Bertil Hammarberg. Längst fram står Birgitta Haeberlein och Siv Edenrud.

nadsskiftet januari/februari tolv resebyråkontor i Stockholm. Alla med ett väl avgränsat geografiskt ansvar. Så här ser den nya SJR-organisationen ut:

- Affärsresor Vasagatan (hit hör även resetjänsterna på Sahléns och PK-Banken)
- Departementen (hit hör nu före detta Departementen, UD, SIDA och Riks-

dagen)

- Electrolux (nu egen enhet)
- IBM (två enheter)
- Karlavägen (resetjänsten på Kungliga Tekniska Högskolan, KTH, hör nu hit)
- SJR Nord (innefattar kontoren i Solna centrum och Vällingby samt resetjänsten på Digital)

## Röster om OMORGANISATIONEN I STOCKHOLM

*Inblick passade på att fånga upp några åsikter om den nya SJR-organisationen under en snabb arbetslunch vid seminariet i Gnesta. Bara positivt, löd det samstämmiga omdömet. En ökad delegering av ansvar resulterar i snabbare beslut och en ökad kundorientering.*

DE NYA organisationen i Stockholm är ingen slutpunkt. Det är snarare startskottet till en ännu mer offensiv satsning på kunderna och marknaden. Bland de resebyråchefer som Inblick talade med är samstämmigheten total:

"Ansvaret delegeras i större utsträckning än förr och det är verkligen positivt", menar Bertil Lindberg.

Bertil är välkänd resebyråchef (så kallad CRBR i den interna organisationsplanen) på SJR Karlavägen och dessutom facklig förtroendeman för SACO/SR. För Bertils och Karlavägens del innebär den nya organisationsplanen bland annat att resetjänsten på KTH knyts till kontoret. Men frågorna om ansvarsfördelning är ändå viktigast.

"Frågor som tidigare beslutats på huvudkontoret kommer nu att föras över

till resebyråkontoren", fortsätter han.

Denna delegering kommer till exempel att innebära snabbare beslut i personal- och ekonomifrågor. Bertil menar också att försäljning och marknadsföring blir effektivare:

"Företagen, som är vår huvudsakliga marknad, vill vid förhandlingar få besked direkt", säger han. "Det kommer vi nu att kunna ge."

Siv Edenrud är chef för SJR Departementen. Under henne sorterar nu de förutvarande enheterna vid departementen, UD (Utrikesdepartementet), SIDA och Riksdagen.

"Det här är bra", säger Siv entusiastiskt. "Nu har vi anpassat oss bättre till kunden."

SJR Departementen får från och med den första februari ett samlat grepp på re-



MIKAEL STENBERG

Delegering av ansvar är den viktigaste förändringen, menar Bertil Lindberg på SJR Karlavägen.

sandet inom riksdag och departement. Detta är bra, då det förr var vanligt att en och samme resenär var kund på olika kontor. Uppdelningen skedde inte efter resenärens, utan vem som betalade resan.

"En riksdagsman reser vid ett tillfälle som riksdagsman, för att nästa gång åka på till exempel UD- eller SIDA-uppdrag", förklarar Siv.

I den nya, och större, organisationen kan man utnyttja specialister i större utsträckning. Vidare kan de fyra enheterna inom SJR Departementen hjälpa varandra, samordna utbildning och studieresor mm.

"En välkommen förändring", summerar Bertil Lindberg och Siv Edenrud. "Det här är bara början till en offensivare marknadsatsning."

PER ERIKSSON



- Privatresor Vasagatan
- Specialresor (som tidigare)
- SJR Syd (resebyråkontoren på Götgatan och Farsta centrum)
- Televerket (som tidigare)
- SJR Hagagatan som eventuellt byter namn och flyttar till Vanadisplan i samma lokal som Specialresor)
- Vattenfall (som tidigare)

Omorganisationen innebär, som synes, två viktiga förändringar. Den största enheten blir mindre och de minsta enheterna blir större. Allt för alla ska bli lika slagkraftiga och kunna ge kunderna en bra service.

"Vi gör omorganisationen för att bli både starkare och effektivare på vår största marknad och som fortsätter att öka", berättar SJR-chefen Bertil Hammarberg.

### Viktig marknad

Stockholm är otvivelaktigt en mycket viktig marknad. Här omsätts ungefär en miljard kronor, dvs en tredjedel av den totala omsättningen.

Cheferna för samtliga SJR-kontor i Stockholm samlades i början av februari till en konferens och chefsseminarium. Platsen var natursköna Södertuna, strax utanför Gnesta. Men så mycket njutande av omgivningarna fanns det inte tid till. Under de intensiva dagarna behandlades ledarskapsfrågor, former för samarbete, travel management och chefsutveckling. Dessutom var seminariet en kontaktskapande "kick-off" för gamla och nyutsedda chefer.

"SJR har ovanligt många duktiga kvinnor i chefsställning i denna region", berättar Bertil.

Av deltagarna på seminariet i Södertuna var mycket riktigt kvinnorna i majoritet.

Bertil menar att omorganisationer är en naturlig ingrediens i ett företags löpande verksamhet. Denna organisationsförändring, som påbörjades under hösten, har mottagits synnerligen positivt.

"Vårt resultat blir nu allt bättre och det är lätt att förändra en växande och uppåtstående organisation", menar han vidare.

### Vidgat samarbete

I den nya Stockholmsorganisationen får respektive resebyråkontor ansvar för ett väl definierat geografiskt område. Inom detta område svarar varje kontor för marknadsföring och insäljning till nya kunder. Detta kommer att leda till en effektivare marknadsföring av SJR än med den tidigare organisationen.

"Samarbetet mellan resebyråcheferna ska också intensifieras", berättar Bertil.

En gång i månaden kommer samtliga chefer i Stockholm att träffas. Då ska man diskutera och besluta om gemensamma satsningar i form av utbildning, marknadsföring och andra aktiviteter. Även om omorganisationen ger respektive chefer ett eget resultatansvar ska SJR-profilen mot marknaden vara gemensam.

"Jag är övertygad om att vår omorganisation ytterligare kommer att förbättra vårt ekonomiska resultat", spår till slut en nöjd Bertil Hammarberg.

PER ERIKSSON

## Ny grundutbildning ger

# VÄLUTBILDAD OCH DUKTIG PERSONAL

*God utbildning har alltid varit en av SJ Resebyrås absoluta styrkor. Nu förbättras den ännu mer. Grundutbildningen är anpassad till dagens krav. En omfattande inventering av utbildningsbehovet ligger till grund för fortsatta satsningar.*

I HÖSTAS STÖPTES den gamla utbildningen om rejält. Efter en noggrann inventering av behoven, skedde en anpassning av utbildningen till dagens hårdare krav. Att SJR sätter utbildning i centrum står klart på många sätt. De som nyanställs får till exempel redan första dagen ett kursschema med hela sin grundutbildning inpräckt.

"Vi är unika i branschen. Ingen av våra konkurrenter kan erbjuda en lika bra utbildning som vi gör", slår Åke Karlsson fast. Han är utbildningsansvarig på SJR.

Utbildningen på det lokala kontoret börjar redan första dagen. Inom tre månader efter den första arbetsdagen kommer en inbjudan till utbildningens första centrala moment. Det är en introduktionsdag på huvudkontoret. Men merparten av all utbildning sker "hemmavid".

"Vår strävan är att man lokalt ska lära sig det som kunden förväntar sig", säger Åke.

### Lokal prägel

För att klara av denna brett upplagda lokala utbildning har handledare utbildats. Till dags dato har 65 personer fått denna handledarutbildning. Fler kurser kommer att ordnas för att alla byråer ska få minst en handledare var.

"Vi har dessutom tagit fram 15 olika kompendier för användning i denna utbildning", berättar Åke under en kurspaus ute i Gimo.

Kompendierna innehåller de generella kunskaper som behövs för att arbeta på resebyrå. Bland de exempel som Åke nämner är lagar och villkor, branschorganisationer, resebranschens facktermer mm. I det lokala avsnittet i utbildningen ingår även att arbeta sig igenom alla resebyråns funktioner.

Den centrala delen i grundutbildningen består vidare av två veckointernat. Ett där det informeras grundligt om SJ Resebyrås affärsidé, produkt- och tjänsteutbud samt en ekonomidell. I den andra drillas deltagarna i säljteknik och servicekänsla.

Utöver dessa kurser, som anordnas i egen regi, köper SJR in specialistutbildning från andra. Biljetterings- och taxekurser vid SAS och SJ är några exempel på externt anordnade kurser. Totalt kan en nyanställd räkna med en sex veckor lång "läroperiod" under sitt första år.

"Målet är att alla ska ha genomgått grundutbildningen inom tio månader", berättar Åke.



### Många kursplatser

I år kommer nästan hundra personer att genomgå den nya grundutbildningen. Tre kurser är planerade med vardera omkring 30 deltagare. Utöver det kommer i år särskilda insatser att göras. Ett antal medarbetare hamnade i "skarven" mellan den gamla och den nya utbildningen och de kommer att få gå en komprimerad veckolång kurs. Under våren kommer 60 personer att få gå denna kurs och under hösten får 60 till chansen.

"Innan jul gjorde vi en brett upplagd inventering av utbildningsbehovet", berättar Åke vidare.

Vid ett planerings- och utvecklingssamtal gick alla anställda igenom läget med sin chef. På en särskild blankett angavs eventuellt önskvärda kurser och utbildningar. Dessa blanketter ligger nu till grund för planering av vidare kurser inom SJR.

"Utbildning är en ständigt pågående process", säger Åke Karlsson och tillägger att detta bara är grundutbildningen.

Utöver dessa kurser både finns och planeras det olika typer av specialistutbildningar. Ett av de exempel på detta som Åke nämner är marknadsavdelningens satsning på travel management. Innan vårt samtal tar Åke den devis som man jobbar under från SJR när det gäller utbildning:

"Välutbildad personal är vår allra största tillgång", säger han.

PER ERIKSSON



# OFFENSIV SATSNING

med kurser och seminarier under 1988

## PÅ TRAVEL MANAGEMENT

*SJ Resebyrå är marknadsledare inom travel management. För att befästa denna ställning arrangeras under året ett omfattande utbildningsprogram. Till delar av det inbjuds även kunder.*

UNDER VÅREN arrangeras sammanlagt sex seminarier kring travel management (TM). Fyra av de två dagar långa seminarierna hålls i Stockholm med början i mitten av mars. Vidare arrangeras ett i Göteborg 12–13 april samt i Malmö den 19–20 april. Det finns kapacitet att utbilda omkring 30 personer vid varje tillfälle.

”Första dagen är gemensam och under den andra dagen delar vi upp SJR-anställda och kunder var för sig”, berättar Hans Nohrenius.

Inför seminarierna har arrangörgruppen inom SJR samlat de mest namnkunniga föreläsare som landet kan erbjuda. Margareta Wersäll från Näringslivets Affärsreseförening, Göran Tengström på Electrolux och den fristående TM-konsulten Margarethe Horndahl är några av

de välkända namnen. Även de egna experterna (Hans Nohrenius, Magdi George, Ingemar Åkesson och Jacc Nilsson) från SJRs huvudkontor medverkar.

Under första dagen definieras travel management. Distribution, tekniska frågor och informationssystem berörs. Näringslivets Affärsreseförening (NAF) samt flygets avreglering och IATAs roll tas också upp. Andra dagen handlar bland annat om samarbetsformer mellan företag och resebyrå samt reseplanering i praktiken.

### Stort intresse

Intresset för seminarierna från företag med omfattande affärsresande har varit mycket stort, uppger Hans vidare. Såväl resenärer som beställare och travel managers har anmält sig. Det blir allt mer tydligt att travel management kommer att bli ännu viktigare i framtiden. Därför måste alla resebyråkontor ha god TM-kompetens för att kunna ge kunderna råd, vägledning och hjälp. Konsultrollen rycker allt närmare och blir allt viktigare.

”Travel management innebär bland annat att kundens beslut om inköp av resor

sker på en högre nivå än förr”, säger Hans.

Förr var det ofta till exempel sekreterarna som köpte resorna. Numera är detta en fråga på inköpschefsnivå. I takt med att köparen uppträder allt mer professionellt, ställs högre krav på resebyrå. TM-seminarierna ska hjälpa till att ”vässa” dessa kunskaper.

”Sammanlagt kommer ett hundratal SJR-are att genomgå kursen”, säger Hans.

### Mer i höst

Under hösten sker sedan en fortsättning av TM-seminarierna. Förr om åren har dessa höstseminarier haft ett blandat innehåll. I år knyts de till satsningen på travel management. Antalet kurser blir tre, med plats för vardera 30 deltagare. Kursplatser är med andra ord färre än förr, men i gengäld blir denna kurs intensivare och djupare med sin TM-profil. Kurslängden kommer att bli en vecka, istället för 2,5 dagar som tidigare.

”Detta är vad man kan kalla ett träningsläger inför vår stora TM-kampanj som börjar till hösten och sträcker sig in i 1989”, förklarar Hans.

### Travel management:

## POSITIV FÖRÄNDRINGSKRAFT

*Med travel management kan affärsresandet bli förbluffande mycket mer givande. Enligt kunderna är vi på SJ Resebyrå erkänt duktiga på detta område. Samarbetet med Electrolux, Digital och Hässle är bara några exempel. Nu ska vi befästa vår ställning som ledande inom travel management.*

TRAVEL MANAGEMENT, eller bara TM, är ett nytt modeord inom näringslivet. För många företag har det kommit att handla om att minska de direkta resekostnaderna, som ökat kraftigt under senare år. Att resa och bo har blivit dyrare, men de ökade kostnaderna beror också på ett flitigare resande. Svenska företags ambitioner att hävda sig på marknaden har resulterat i att resor blivit en allt tyngre utgiftspost.

Självfallet bör svenska företag jaga resekostnader på precis samma sätt som andra

typer av kostnader. Men många har lätt för att stirra sig blinda på att bara försöka hitta rabatter hos flygbolag, hotell och biluthyrare. Därför är det viktigt att poängtera att travel management rymmer mycket mer än så. Detta begrepp står egentligen för att skaffa sig en helhetssyn på företagets hela resande. Travel management innebär, kort och gott, att man använder sin resebudget på ett begåvat sätt.

### En helhetssyn

De största besparingarna i resebudgeten finns oftast inte i själva upphandlingen, utan de kan göras inom resenärens företag. Det viktigaste rådet man kan ge en kund är att först och främst tänka över sitt resande och skapa ett styrsystem för det.

Resepolicyn ska naturligtvis stödja företagets långsiktiga affärsidé. Därefter är det möjligt att bygga upp de interna reserutinerna. Resebegäran, hantering av förskott och reseräkningar är några exempel

på rutiner som ofta kan göras både effektivare och billigare.

När man på ett företag väl har bestämt sig för att minska resekostnaderna bör en TM-ansvarig utses. Samspelet mellan företag och oss på resebyrå är också mycket viktigt. Det finns ingen motsättning mellan resebyrå och kund som aktivt utövar travel management. Våra specialistkunskaper hjälper företagen att resa förnuftigare. Travel management kräver en ömsesidig tillit. Det ska vara lönsamt och till nytta för båda parter.

### Inte alls krångligt

Travel management är inte särskilt krångligt. Men det krävs att alla (kundföretag, resenärer och vi på SJR) arbetar mot samma mål. Nyckelorden är planering, information och utbildning.

Travel management är ett viktigt konkurrensmedel och kommer att bli ännu viktigare i framtiden. Vi står väl rustade och är beredda att ställa upp med all vår samlade kunskap och erfarenhet.

HANS NOHRENIUS



# SJR TOURS är våra EXPERTER PÅ NORDAMERIKA

Föredelserna inför höstkampanjen har redan börjat. En mängd stödmaterial som videos och broschyrer håller nu på att tas fram. Bakom satsningen på travel management under 1988 finns det en väl genomtänkt idé:

”Syftet är att vi ska bli bättre på de kunder som har behov av vår kunskap och de konsulttjänster vi kan erbjuda”, säger Hans.

Även om SJR i år alltså satsar offensivt på affärsresandet kommer privatresesektorn naturligtvis inte att överges. I affärsfilosofin ingår även fortsättningsvis att vara marknadens, kanske enda stora, fullserviceleverantör. Just SJ Resebyrås kompletta utbud och närheten till kunderna gör verksamheten unik.

”Det finns betydande synergieffekter mellan affärs- och privatresandet”, säger Hans Nohrenius.

PER ERIKSSON



”Vi är bra på travel management och ska bli ännu bättre”, säger marknadschefen Hans Nohrenius. Under våren arrangeras sammanlagt sex seminarier på detta tema. Även i höst präglas utbildningen av travel management.



SJR Tours i Malmö är samlade. Sitter gör Catharina Johansson. Stående från vänster: Gerth Pålsson, Bert Westerdahl, Agneta Jönsson, Monica Ahlqvist, Lena Elofsson, Kjell Bloom och Erik Lantz. Inger Nilsson, Pia Balder och Monica Gialtiaki står vid skärmväggen, framifrån räknat.

*SJR TOURS i Malmö är en viktig intern resurs för alla SJR-kontor i landet över. Här finns mängder av specialkunskaper och, inte minst, bra priser för resor till och inom USA och Kanada. Avancerade system för bokning och information gör att man alltid kan hjälpa till.,*

SEDAN DEN 7 januari finns tio man starta SJR TOURS i nya, egna lokaler på Baltzarsgatan 25 i Malmö. Snart har alla möbler kommit på plats, även om det var lång leveranstid på konferensrumsbordet. Man har redan funnit sig väl tillrätta. Samarbetet och vi-känslan är viktig. Detta är emellertid inte ett resebyråkontor i strikt bemärkelse. Man har inga egna direktkunder, utan är en gemensam resurs för alla SJR-kontor att använda.

”Genom volymavtal med flygbolag, biluthyrare och hotell har vi fått mycket bra priser som alla SJR-kontor är välkomna att utnyttja”, berättar chefen Gerth Pålsson.

SJR TOURS är produktionsinriktade, berättar Gerth vidare. Man har till exempel byggt upp ett eget avancerat datasystem för att hantera alla hotellbokningar. En hotellbokning som görs under dagen går vidare till ”over there” redan samma kväll. Innan personalen på SJR TOURS går hem för dagen faxas långa listor med bokningsönskemål till aktuella samarbetspartners i USA och Kanada.

”När vi slutar att jobba för dagen är det morgon där och de kan börja åtgärda våra önskemål”, säger Lena Elofsson.

När den förste slår upp dörren på Baltzarsgatan morgonen därpå är resultatet av bokningarna klara och har faxats tillbaka. Informationen matas då in i datasystemet

i Malmö och vouchers kan börja skrivas ut på laserskrivaren. Inte bara bokningen av hotell är långt driven rent tekniskt sett. Det finns moderna hjälpmedel också för bokning av flygbiljetter.

”Vi är unika i Sverige genom vår anslutning till amerikanska bokningsdatorer”, berättar Gerth vidare. ”Idag har vi fem terminaler och snart får vi fyra till.”

Via dessa terminaler kan SJR TOURS få direktkontakt med inte mindre än tolv olika amerikanska flygbolags datasystem. Man bokar, ser bokningsläge och så vidare lika bra i Malmö som hemma hos respektive flygbolag i USA. Förutom flygbolagen är det möjligt att via detta system även nå andra transportörer, som till exempel järnvägsbolaget Amtrak.

”Vi har förhandlat fram en mängd byggklossar”, förklarar Monica Gialtiaki. ”Av dem syr vi ihop en komplett resa, oavsett om den är privat till karaktären eller i tjänsten.”

SJR TOURS erbjuder kompletta Nordamerika-arrangemang. Allt flyg, flygresor över Atlanten, inrikesflyg (special-, VUSA-biljetter osv), bilhyra och hotell. Även hotellpaket med bussrundturer och sightseeing finns att få. Det är emellertid inga charterresor som arrangeras och säljs, utan alla resor är individuella.

”Vi är servicelämnare och välkomnar frågor och beställningar från våra över tusen kolleger landet runt”, slutar Gerth Pålsson.

Det finns flera anledningar att utnyttja SJR TOURS. Stora volymer gör det möjligt att få det allra bästa priset. Vidare sitter man, som sagt, inne med mycken kunskap och information. De uppgifter som anslutningen till de amerikanska datasystemen ger är bättre än vad som erbjuds i till exempel SMART.

PER ERIKSSON

SJR TOURS finns på Baltzarsgatan 25 i Malmö. Postadress: Box 4438, 203 15 MALMÖ. Telefonnumret är 040-10 12 15. Gerth tipsar om att man gärna tar emot beställningar på telefax och detta nummer är 040-11 33 22. Öppettiderna är kl 9–12 samt 13–17.



## Nya lokaler i Halmstad: "SNYGGAST I EUROPA"

Flyttlasset har nu gått för SJR Halmstad. Landshövding Björn Molin invigde de nya lokalerna den 16 februari 1988. SJR i Halmstad är hela tiden i centrum. Så har det varit och så kommer det att förbli.



Den 16 februari avhölls den officiella invigningen. Här klipper landshövding Björn Molin av bandet. "Under min riksdagsmannatid reste jag ofta med SJ Resebyrå och är mycket nöjd", sa han också. Till vänster står resebyråchefen Anders Gemfors.

ÄNTLIGEN ÄR flyttningen över, pustar man lite till mans på SJR i Halmstad. Äntligen säger man för att projekteringen och byggandet har tagit tid. Två år, närmare bestämt. Fast resultatet gör att det har varit värt att vänta. De nya lokalerna är mycket moderna, helt nya och ligger vägg-i-vägg med de tidigare vid Stora Torg. Adressen är Brogatan 6.

"Detta är Europas snyggaste resebyråkontor", hävdar chefen Anders Gemfors bestämt.

Hur det egentligen förhåller sig med den saken är det naturligtvis svårt att avgöra. Men har man sett kontoret finns det knappast anledning att tvivla. Berkok Ilkünsal, SJ Resebyrås husarkitekt, har ritat det nya kontoret.

Den sammanlagda ytan är drygt 500 kvadratmeter. I det 80 kvm stora gatuplanet finns privatresedisken med fyra arbetsplatser. Övervåningen är hela 400 kvm stor och där finns affärsreseavdel-

ning, administration samt personal- och konferensrum.

I den nya resebyrå finns det gott om plats. Det är dessutom planerat för en fortsatt expansion. Utöver de rena arbetsytorna finns det även ett utrymme på 50 kvm i källarplanet för arkiv mm.

"Flyttlasset gick helgen 6-7 februari", berättar Anders. "Då ställde vi alla 21 SJR-are upp och flyttade."

### Vilken fest

Måndagen den 8 februari slogs så portarna upp. Första dagen viktes till leverantörer och andra affärspartners, som fick komma och titta runt. Dagen efter, den nionde, slog SJR Halmstad på stort med helsidesannonser i Hallandsposten, en mängd specialerbjudanden, tipstävling mm.

"Ett mycket bra jippo som lockade mängder av privatresenärer", summerar Anders.



Invigningen drog fullt hus på Brogatan 6. Här förfriskar sig några av gästerna.

Vi ska naturligtvis inte glömma själva invigningskalaset. Den 16 februari fylldes de nya lokalerna med över 200 personer. Förutom de anställda fanns här minst 175 inbjudna gäster. Bland dem märktes landshövding Björn Molin, SJR-chefen Bertil Hammarberg och, naturligtvis, arkitekten Berkok Ilkünsal.

"SJR i Halmstad är alltid i centrum...", började Bertil Hammarberg sitt tal.

### I centrum

I sitt tal drog Bertil lite "SJR-historia". Visste du till exempel att SJR startade sin verksamhet i Halmstad redan i juni 1946? Detta är den fjärde lokalen som resebyrå har allt sedan starten, fick de närvarande också veta. Gemensamt för alla kontor är att de har legat i centrum av staden.

"Vid starten arbetade två personer på Halmstads-kontoret och idag är man inte mindre än 21 anställda", fortsatte Bertil. "Trenden är minst sagt positiv."

Efter Anders välkomsthälsning och Bertils tal var det dags för den högtidliga invigningen. Landshövdingen klippte av det blå-röd-vita bandet i trappan, prisade arkitekten och överlämnade en vapensköld till Anders. Allt under varma applåder.

"Jag utnyttjade ofta SJ Resebyrå under min tid som riksdagsman och har bara positiva erfarenheter", sa landshövding Molin bland annat i sitt tal.

När så kvällens formaliteter hade överstökat var det dags för rundvandring och cocktails. Det rädde ingen tvekan om att de närvarande tyckte om vad de såg.

"Flyttningen har gått mycket bra och vi trivs redan bra i den nya lokalerna", summerar Anders. "Vi var lite trångbudda mot slutet på det gamla stället."

PER ERIKSSON



Janne i Falun säljer cykelresor:

# HAN ÄR PERSONLIGT BEKANT MED HELA CYKEL-SVERIGE!

Jan Olsson på SJ Resebyrå i Falun är mannen med breda kontaktytor, inte minst inom Cykel-Sverige.

Snart sagt varenda gruppresa som har med Svenska Cykelförbundet att göra arrangeras genom honom.

NÄR INBLICK besöker honom på arbetsplatsen på Parkgatan 1, där SJ Resebyrå i Falun för övrigt funnits sedan 1960, avbryts intervjun träffande nog av ett telefoniskt samtal från vårt lands sydligaste ände. Det är Skåne Cykelförbundet som behöver hjälp att resa...

Genom åren har Janne ansvarat för många cykelresor. I dag omsätter den nischen ca 0,8 miljoner kr av byråns budgeterade 40 miljoner. En liten andel i det stora hela, men inte betydelselös.

## Sonens cykelintresse

Hur fick då Janne in foten i Cykel-Sverige? Sonen Anders, i dag 28, (för övrigt pappas arbetskamrat på resebyrå) började i Falu Cykelklubb 1971 och året efter var pappan engagerad som sekreterare. Så småningom ville förstås Dalarnas Cykelförbundet ha hans hjälp med pennan och på den posten är Janne ännu kvar.

Janne har också varit generalsekreterare på SM-veckan 1975 och Nordiska Mästerskapet 1980.

"Jag är personligt bekant med hela styret", säger Janne, som också berättar att det ofta händer att de cykelfrälsta även som privatpersoner ordnar sina resor genom SJ Resebyrå i Falun, fastän de bor i Umeå eller Malmö...

Men den stora kundgruppen Janne ser var förstås företagen i Dalarna. De svarar för 70 procent av byråns omsättning. Det är dessas grupp- och konferensresor som upptar den mesta av Jannes arbetstid.

Arbetet som resebyråtjänsteman är oftast rutin. Det man en gång fått i ryggmärken sitter där och behöver bara då och då uppdateras. Det som ger arbetet mening och innehåll är kundkontakterna.

"Verkligt roligt blir det när man lär känna kunderna på det mer personliga planet. Jag har flera sådana mycket fina kontakter, där vi har lämnat det affärsmässiga språket och i stället kan resonera mer som arbetskamrater och kompisar."

## Största gruppresan någonsin

Den hittills största gruppresan som Janne arrangerat äger rum i vår. Det är Sparbanken i Dalarna som bjuder sina 440 anställda på en utbildningsresa till Budapest. Ett



Jan Olsson, 52, resebyråtjänsteman på SJ Resebyrå i Falun är personligt bekant med varenda en som har något att säga till om inom Cykel-Sverige. När det gäller gruppresor till tävlingar eller träningsläger anlitar man alltid Janne.

arrangemang på sex resor med direktflyg från Dala Airport. Den kostar ca två miljoner kr att genomföra.

Janne har också fått vara med om hur kundkontakter som brutits på grund av omorganisationer i resebyråbranschen återupptagits i en eller annan form på grund av den kompisanda han har förmåga att skapa:

"Det är verkligen uppmuntrande när sådant inträffar."

Janne är falugrabb och har förblivit stan trogen så när som några få mellanår på SJ:s telexcentral i Stockholm åren 1968–71.

"Men i Stockholm trivdes varken jag eller familjen. Att pendla tio mil varje dag och leva i en förort, långt från trygga Dalarna, var inget för familjen Olsson."

Janne började sitt yrkesliv inom SJ 1954 på biljett- och tågexpeditionen i Falun, därefter Stockholm som nämns. 1971 rekryterades han till Reso resebyrå i Falun.

När den byrån 1985 sammanfördes med SJR:s hamnade Janne åter inom det företag där han en gång börjat sitt yrkesverksamma liv.

## Ett brett kontaktnät

I dag är han 52 fyllda och har hunnit skaffa sig ett mycket brett socialt kontaktnät.

Han är förstås road av människor, har en stor bekantskapskrets. Inte minst genom idrottsvärlden, inte bara cykel, har han fått nya kundkontakter.

"Jag kan nämna att SJ Resebyrå i Falun sedan ett antal år tillbaka exempelvis arrangerar IK Brages alla resor, inkluderande det årliga träningslägret i Portugal."

När det är säsong cyklar Janne självfallet till jobbet på sin ombyggda racerhög, villan finns en halvmil från arbetsplatsen.

Vintertid roar han sig med skidor i terrängen runt Falun. Han har fem Vasalopp bakom sig.

På sommaren upptar villan en stor del av Jannes tid. Semestern använder han att följa cykeltävlingen Postgirot Open, en tävling som han för övrigt säljer alla resor inför. Men han och hustrun Siv brukar förstås också göra en tripp till utlandet och kika på nya resmål. Till nytta och nöje.

Hur gick det med sonen Anders cykelkarriär?

Jodå, som bäst blev det ett Junior-SM i lagtempo i Göteborg 1977. Inte så oävet.

Men de största framgångarna skördar som sagt pappa Janne. Han gör business av cykel.

"Man måste ju tjäna ihop till sin egen lön."

STIG PERSSON







# NYA I JOBBET

*Omorganisationen i Stockholm, som du kan läsa om på annan plats i Inblick, har medfört ett antal nya utnämningar. Här nedan presenterar vi de sju nu utnämnda resebyråcheferna. Chefsposterna på Affärsresor och privatresor på Vasagatan är ännu inte tillsatta.*



PER ERIKSSON

## Siv Edenrud SJR Departementen

"Jag kommer absolut att sakna försäljnings- och biljetteringsjobbet", menar Siv Edenrud. Hon var förut chef på SJR Departementen och i den nya organisationen hör även UD, SIDA och Riksdagen hit. För Siv innebär detta mer av administration och mindre försäljning än tidigare. Siv har arbetat på SJR Resebyrå i 19 år. Det första jobbet var på privatresor på Vasagatan. "Jag har varit på SIDA i elva år också", berättar hon vidare. Det kommer säkert att glädja många på SIDA att få "hem" Siv igen.



MIKAEL STENBERG

## Bertil Lindberg SJR Karlavägen

"Man ska inte stanna på samma jobb mer än 7-10 år", säger Bertil Lindberg. Efter den devisen tycks han ha levt själv, denna resebyråbranschens nestor. Bertil började på SJR redan 1954. På Karlavägskontoret har han varit sedan mitten av 1986. Innan dess var han på Privatresor (Vasagatan i Stockholm), Uddevalla och Falun. De tio åren mellan 1958 och 1968 glömmar han heller inte. Då var Bertil närmaste man till Sven Jörgensen på Schwedisches Reisebüro i Berlin och trivdes enormt bra. "Vi blir nu ännu effektivare på marknaden", är omdömet efter omorganisationen i Stockholm.

## Carita Luther SJR IBM

"Det Carita inte kan om IBM är inte värt att veta", säger personalchefen Palle Lindblom om Carita Luther. Hon är ny chef för de båda SJR-enheterna på IBM som lämnar service till detta vårt lands, och världens, största dataföretag. Carita

kommer från Finland och arbetade förut på resebyrå i Helsingfors. Var någonstans? På IBM, förstås. Till SJR IBM (Kista) kom hon i november 1981 och var där till halvårsskiftet 1985. Då inleddes ett mellanspel på specialresor under 1,5 år. Efter det återvände Carita till resetjänsten IBM Hk och tog då hand om den.



## Lars Johansson SJR Electrolux

"Electrolux är en fantastiskt spännande kund", berättar Lars Johansson. Förutom att företaget tillhör världens vitvarugiganter arbetar man, som bekant, mycket aktivt med travel management. Lars har bott i Stockholm sedan hösten 1986 och trivs bra. "Även om lägenheter är ett problem", suckar han. Innan Lars kom till SJR Electrolux på Lilla Essingen arbetade han på SJ i tio år. Första SJR-jobbet var en tvåårig sejour i Kiruna. År 1976 kom han till SJR i Luleå och stannade där fram till flytten söderut.



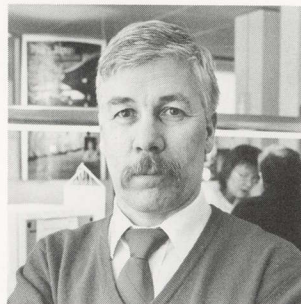
## Birgitta Haeberlein SJR Syd

"Det är roligt att få vara med och dra igång en ny organisation", säger Birgitta Haeberlein. Hon kom till SJR Götgatan i maj 1987 och är nu ny chef för SJR Syd.



## Ove Wiman SJR Specialresor

"Det är viktigt att ha en egen produktion", säger Ove Wiman. Han är nu chef för denna produktionsenhet, SJR Specialresor, efter att ha varit tillförordnad på posten sedan april 1987. Ove har sammanlagt 17 år bakom sig i resebranschen och kom till SJR år 1980. Innan dess arbetade han med produktion hos en av våra charterarrangörer. "Specialresor kommer snart att flytta till nya lokaler och expandera ytterligare", fortsätter Ove. Inom ett år kommer man att vara 40 personer för att ge alla SJR-kontor ännu bättre service i form av storstadsresor, mässresor, nordiska konferenser och lågprislistan. De skraddarsydd affärsresorna inte att förglömma.



## Göran Larsson SJR Nord

"Nu ska det bli mer tid och resurser för försäljning, kundbesök och marknadsbevakning", säger Göran Larsson. Göran är "nygammal" chef på SJR Nord. Denna nya enhet består av resebyrån i Solna Centrum, där han har varit sedan 1979, och resetjänsten på Digital samt kontoret i Vällingby. Göran har kommit till SJ Resebyrå från SJ, där han började 1956. Knivsta heter hemorten och Göran arbetade därför under flera år i Uppsala. Men har han även hunnit vara på resetjänsterna på IBM och Sahléns i Stockholm. "Solna och västerort är en expansiv del av vår region och vi ska göra bra ifrån oss", slutar Göran.



# VIKTIGA NYHETER

om ett viktigt instrument —

## PÅ OFFENSIVEN MED OUTLOOK

SJR går nu på offensiven inom ett antal områden, bl a med att utveckla Outlook — så att tidningen blir både mer tillgänglig för alla och dessutom knyts något närmare marknadsavdelningen.

Från att under fem år kommit ut med fyra nummer per år ökas nu takten till sex nummer. I år blir det ett mellanläge, två nummer under våren och tre nummer under hösten. Om det faller väl ut kommer alltså tidningen från 1989 med tre nummer under våren och tre nummer under hösten.

Det finns fler nyheter med Outlook: 1. Innehållet breddas. Hittills har Outlook mer eller mindre enbart sysslat med frågorna som berör affärsresandet. Nu vidgas programmet lite försiktigt och en del reportage, artiklar och nyttigheter som berör privatresandet kommer också att finnas i tidningen. Bland annat kommer varje nummer att innehålla ett lite mer personligt skrivet resebrev (i nr 1/88 kommer det från Barbados, i nr 2 skriver Per Gahrton och fotograferar hans fru

Ulla Lemberg från en längre resa i norra Afrika). Det blir ingen omvälvande omgörning — dock en liten försiktig orientering mot det privata resandet. Och redaktionen är fortfarande öppen för att ta emot förslag till artiklar från SJRs medarbetare. Ring redaktionen på 08-10 30 30.

2. Tidningen knyts lite närmare SJR genom att Carl Erik Hagström och Birgitta Asplund på SJRM blir ansvariga "reseexperter", dvs de svarar på de intressantaste läsarfrågorna på sidorna "Resefrågan". De kommer att figurera med namn och bild. Har du som medarbetare någon fråga som du tycker angår en större krets människor så skickar du ett par rader till Carl Erik och/eller Birgitta. Varje nummer av Outlook ska också innehålla en "nyhetssida" från SJR — här ska det handla om nya avtal, nya kontor och annat som visar att SJR är ett företag med offensiv. Även här är du välkommen med förslag.

3. Från och med hösten ska icke-affärsresekunder kunna årsprenumerera på

Outlook. Bakgrunden är att många tycker att tidningen är bra och vill kunna få den regelbundet. SJR har inte haft något system för det tills nu — SJRM har velat hålla tidningen exklusiv för SJRs affärsresekunder. Nu ändras taktiken något.

Den som är affärsresekund får den gratis även i fortsättningen. Den som köper privatresor via SJR får betala ett "kundpris" för en årsprenumeration. Och den helt externa prenumeranten får betala fullt pris.

Det är SJRM:s förhoppning att kontoren och säljarna själva ska bidra med prenumerationsförsäljningen i samband med försäljningen av privatresor. Mer information om det kommer senare under våren.

4. Från och med nu kommer Outlook också att få egna löpsedlar — som kan sättas upp vid alla SJRs försäljningsställen runt om i landet. Göm inte en värdefull information — visa upp tidningen i fönster och vid disken!

MAGNUS BRIGGERT  
CHEFREDAKTÖR FÖR OUTLOOK

Förmånligt personalköp:

## VÄRLDSATLAS I SNYGGT SKINNFODRAL

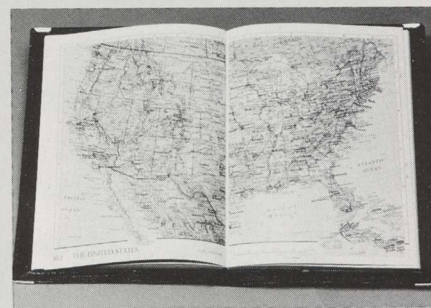
Den utförliga men behändiga världsatlasen innehåller förutom kartor, även kompletterande information som tidszoner, invånarantal, stora städer mm. Den är i formatet 145×200 mm, väger ca 400 gram och har 184 sidor. Atlasen är tryckt på papper av hög kvalitet. Skinnomslagets färg är oxblod.

Denna fina atlas i fickformat finns i ett begränsat antal och kan köpas via Outlook (se nummer 1 för 1988). Till dig som är SJR-anställd kommer här ett verkligt erbjudande. Du kan köpa denna världsatlas till ett ännu lägre pris; endast 95 kronor inklusive

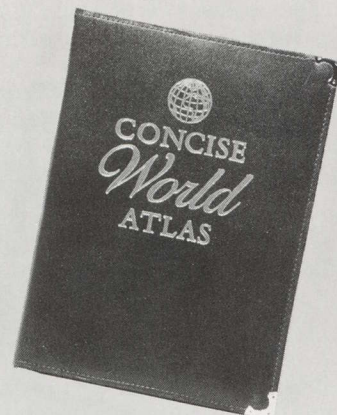
moms, porto och hantering. Mellanskillnaden är subventionerad av SJ Resebyrå. Som jämförelse kan nämnas att priset i handeln är över 300 kronor.

Tag med denna innehållsrika världsatlas på resan, använd den på jobbet eller ge bort den som present.

Vid beställning av färre än fem stycken, var vänlig att bifoga en check som är utställd på "Publicistgruppen". Om ni väljer att samordna beställningen på kontoret går det att beställa mot faktura (fler än fem stycken).



Världsatlasen innehåller mängder av uppgifter och kartor. Den har ett snyggt skinnfodral i oxblod och är tryckt på papper av hög kvalitet.



Ja, jag beställer ..... exemplar av världsatlasen för 95 kr/st.

Namn: .....

Adress: .....

Postadress: .....

Sänd in beställningskupongen tillsammans med ev. check till:  
Inblick, Publicistgruppen, Drottninggatan 80, 111 36 Stockholm.  
Men skynda på, erbjudandet gäller bara så länge lagret räcker.





Tre glada damer under Bertil Hammarbergs beskydd. Från vänster: Anna Lena Rasch (SJ Persontrafik), Gunilla Lundberg (SJ Persontrafik) samt Gunilla Lindström (SJ Marknad).

*Outlook firade*

## FYLLDE FEM ÅR!

SJR:s egen företagstidning, Affärsresetidningen Outlook, har nu vuxit ur barnskorna — tidningen fyllde fem år i höstas.

Den 28 oktober firades det lilla kalaset med alla beröda — annonsörer, producenter, bidragsgivare, SJR-are, leverantörer samt en del viktiga kunder. 150 personer kom och SJR:s "vänhotell" Sergel Plaza i Stockholm tog chansen att visa upp sig.

Att Outlook har blivit en uppskattad informationskälla för både kunder och medarbetare vittnar både telefonsamtal och brev till tidningens redaktion och till SJR:s huvudkontor.

Detta är en liten bildrapport från eftermiddagskalaset där tidningen 5-åringen Outlook firades.



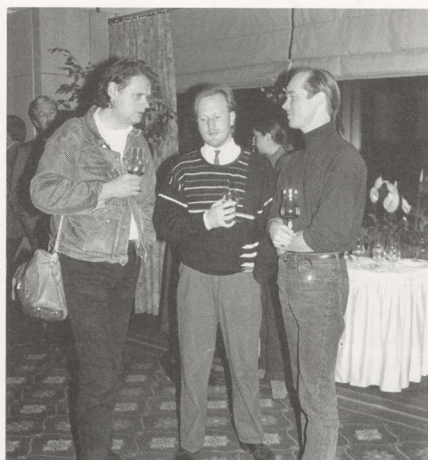
Tre herrar som varit med från början — fr v Hans Christer Ericson, Outlooks AD), Carl Erik Hagström och Åke Owetz från SJRM.



Ulrika Edström och Karin Halleson, receptionen, HK, m fl tar för sig av den välsmakande buffén.



Outlooks grundare och chefredaktör, Magnus Briggert, lämnar glatt över mikrofonen till Hans Nohrenius.



Outlooks tre proffsiga formgivare. Fr v Hans Christer Ericson, som "skapade" den grafiska formgivningen och gjorde våra första nummer. HCEs tankar och professionalism har noga följts av PO Rehn (i mitten) och Ulf Engelhardt, Outlooks formgivare sedan ett par år tillbaka.



Drack "Ratzeputz" och blev:

# ÄKTA HAMBURGARE

*Konferenståg, konferensbuss, hotellkonferens, konferens till sjöss, buss igen, ett par hotellnätter och flyg hem. Dessa ingredienser, väl blandade med bl a mycket information och trevligt sällskap hade jag som medarbetare i Outlook förmånen att få uppleva under några hektiska och trevliga dagar i höstas. Här kommer mitt personliga "resebrev".*

SJR GÖTGATAN hade i samarbete med Lufthansa, Stena Line, SJ och interRent arrangerat en tredagarsresa med Hamburg som mål. Inbjudna var 13 resebeställare (samtliga kvinnor!), och under-teknad. Med SJR-folk och arrangörer var vi totalt 25 personer.

Vi samlades i den arla morgonstunden en torsdagsmorgon i början av oktober på Stockholms Central, en del av oss kanske med den där pirrande känslan som man ibland har när man ska träffa nya obekanta människor. Jag för min del hade endast en deltagarlista att gå efter, inga bekanta ansikten ända tills Carl Erik Hagströms välbekanta nuna dök upp. Då visste jag att jag hamnat rätt.

SJs konferenståg (Ericsson-vagnen) bjöd på frukost och fraktade ner oss till Göteborg. Ulla-Britt Sörholm från SJs marknadsavdelning (f d SJR-are) informerade om och puffade för tåget. (Efter denna andra konferensresa på tåg kan jag intyga att det fungerar alldeles utmärkt. Här finns audiovisuella hjälpmedel, tågvärdinnor och ljudnivån är det inga problem med. (Det finns f ö mikrofoner att tala i).

Väl framme i Göteborg tog GDG konferensbuss vid för vidare transport till Hotel Scandinavia. Konferensbussen var bekväm och dessutom mycket snyggt inredd med bekväma fåtöljer, en mindre konferenssektion och pentry. En positiv överraskning värd att prova.

## En bra buss

Lunch, visning och information om Hotel Scandinavia. Därefter mera information i hotellets konferenslokaler. Den här gången var det interRents, Stena Lines, Lufthansas och SJRs tur att berätta om sina varor och tjänster.

Kiel nästa — med Stena Line som värd. 28.000-tonnaren Stena Germanica fraktade oss utan sjögång över Kattegatts böljor mot Kiel. Vi blev väl omhändertagna av Stena Lines representanter Björn Wredemark och Lars Gunnar Sander från Stena Line, som bl a visade oss bryggan och konferensavdelningen. Middag med efterföljande besök i nattklubben för dem som ville. Och det ville man ju.



Avkoppling i solen vid den konstgjorda sjön Alster i Hamburg.

Efter en behaglig överresa — och en rejäl frukost — kom vi till Kiel vid 9-tiden dagen därpå. Bussresan mellan Kiel och Hamburg tog ett par timmar, och ett par kilo godis.

Hotel Ramada Renaissance skulle nu bli vårt hem ett par nätter. Ett bra förstaklasshotell med snyggt inredda rum (konferensmöjligheter) och ett idealiskt läge, centralt och nära shopping. (Ett annat, i mitt tycke, mer spännande hotell vi besökte, var Hotel St Raphael. Där fanns atmosfären.)

Vi fick en minnesvärd sightseeingtur med en svensktalande tolk. Besökte bl a Hamburgs äldsta hus, smakade på nyskördat vin och stannade även till vid den konstgjorda sjön Alster.

På kvällen middag, men dessförinnan ville Björn och Lars Gunnar att vi skulle bli "äkta hamburgare", och det blir man endast om man druckit en "Ratzeputz" på puben Nagels. Jag vet inte hur många av oss som drack upp allt, det var jätte-starkt! Ratzeputz var från början en medicin, en blandning likörer framtagna av örter som några munkar plockade på Luneburgeshaidl (påminde om Underberger).



Herr Obersturmbahnführer oder...? Nej, det är ju Carl Erik Hagström från SJR Marknad som tagit plats vid Ramadas Gästebetreuungs-disk.

## För konferenser

Middagen åt vi på Ihr Alstadt Restaurant Deichgraf, Deichstrasse 23 (telefon 040-36 42 08). Här serverades en fantastiskt god och oförglömlig måltid i en otrolig atmosfär (ett gammalt f d magasin vid Alsterkanalen) med bästa tänkbara service. Borden var dukade med vackert porslin och kandelabrar och servitörerna bar jackedt.

Stämningen var mycket god och fortsatte senare på kvällen med något tilltagande styrka för de av oss som fortsatte till Reeperbahn.

Dagen därpå, lördag, gjorde vi av med pengar i närliggande välsorterade butiker och varuhus. Några av oss syntresserade köpte tyger — speciellt då siden, som kostade nästan hälften så mycket mot här hemma. Konfektion, tyskt öl, ost och korv var också populära inköp.

Senare på eftermiddagen var det dags för hemresa. Nu tog Harri Isaksson på Lufthansa vid och såg till att vi alla kom hem till Arlanda.

För mig var resan mycket givande — ur många synpunkter. Min personliga uppfattning är dessutom, att den här typen av arrangemang är väldigt viktiga för resebeställare, och inte minst för SJR. Vi fick alla tillfälle att själva pröva på olika konferensalternativ tillsammans med representanter från olika reseföretag och arrangörer. Jag tror att det var viktigt och stimulerande för resebeställarna, att dessutom själva få se, känna och kanske "lukta på" andra miljöer — och inte bara boka resor och arrangemang för chefer och andra kollegor. Att vi sedan dessutom hade en hel del kul, ja det är en annan historia.

Tack Birgitta, Suzanne, Carl Erik och ni andra för ett välordnat arrangemang och en trevlig resa!

BIRGITTA GRANSTRÖM  
MEDARBETARE I OUTLOOK