

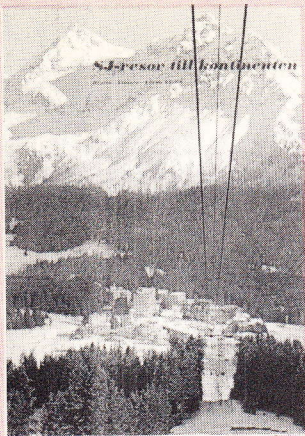
Som barn lyssnade jag med otroligt näje till Münchhausens berättelser. Alla de sälsamma historierna föreföll ganska naturliga. Resa gränsle på en kanonkula från ett ställe till ett annat verkade inte inbjuda några större svårigheter. Och det föreföll även ganska naturligt att om man sköt en hjort mitt i huvudet med en bössa laddad med krut och körsbärskärnor, så växte det upp ett körsbärsträd i djurets huvud till nästa år. Ett kruz var dock att lyfta sig i håret och på så sätt förflytta sig. Det berodde dock på rent praktiska orsaker. När sommarkvällarna lyste milda och vita genom den blåa rullgardinen, syrendoften trängde in och de vuxnas prat nedanför på gräsplanen var väldigt spännande — för man hörde ju inte allt vad de sade utan fick lägga till och dra ifrån en hel del — försökte jag lyfta mig i håret och på så sätt förflytta mig ut till de vita trädgårdsmöblerna för att riktigt höra vad man pratade om. Det gick nu inte. Jag fick ont i håret och misstankarna, att Münchhausen inte alltid riktigt visste vad han pratade om, började gro. Fast han hade ju en peruk förstas och det kanske kunde vara något annat med en sådan.



Nu vid litet mer mogen ålder har jag kommit underfund med att han hade nog rätt i alla fall, den gode baronen, fast i lite överförd betydelse. Man kan liksom lyfta sig i håret och blixtnabbt förflytta sig från en värld till en annan, från sommar till vinter, från miljonstad till ännu större stad, eller tvärtom. Resan börjar. Till Manhattan. Eller vart man vill. Resan börjar på en resebyrå. Gonatt Münchhausen.
H o

SJ-NYTT

Årgång 25 • nr 18 • 13 okt. 1967



Kontinentresor

SJ-resor till kontinenten, hösten, vintern, våren 67/68 har nu kommit ut. Där finns vintersemesterns lockande resmål, storstäderna Berlin, Hamburg, Paris, London, Rom, Venedig. Där finns sol och bad i Södern, höstens och vårens underbara Dubrovnik, vintersport i Schweiz och Österrike. Broschyren lockar även med sällskapsresor och resor på egen hand på hotell eller i egen fritidsvåning. Ett specialarrangemang är med OS i Grenoble 1968, samt många trevliga påskresor till kontinenten.



Vinn ett konstverk

SvJF Konstförening kommer att ha dragning den 23 oktober i ett konsilotteri, där utlottningen sker på medlemskapsnumret i konstföreningen, omtalar föreningens ordförande, chefarkitekt Karl-Axel Bladh. De medlemmar, som har tur, får en färglitografi av Ulf Trotzig, svensk konstnär verksam i Paris, eller andra värdefulla konstföremål. Ulf Trotzig har följt gjort en monumentalgrafik, som är uppsatt i väntsalen i Lunds centralstation. Samtidigt med dragningen startar föreningen den tidigare på årsmötet bebådade konstköpsförmedlingen. För denna och för föreningens normala tavelförråd öppnar vi därför ett galleri i Kristinehamn, säger arkitekt Bladh. Det är inrymt i en lokal, som föreningen hyrt, och där det alltså blir en central för konstköpsförmedlingen.



Röda paraplyer

Dessa fantastiska järnvägsmän med sina röda paraplyer — de finns hos Siktahlbanan, en förtortsbana söder om Zürich. Denna bana lockar bl a med frisk luft och förtämliga promenader från lantliga stationer. Och det är på dessa stationer som de röda paraplyerna finns. De hyrs ut till promenadlystna, som vill ut trots risken för en regnskur.



Ostkustbanans invigningståg i Sundsvall den 31 okt 1927. Främsta loket är nr 15 (f d SJ A 1008)

Ostkustbanan 40 år

Förslag om en kustbana i nedre Norrland väcktes redan på 1860-talet. Det dröjde emellertid till 1905 innan Ostkustbanans aktiebolag bildades. Bolagets ändamål var att bygga en normalspårig järnväg mellan Gävle och Härnösand. Städerna utefter denna sträcka hade redan järnvägsförbindelse med varandra via Norra stambanan, men behov fanns också av en kustbana för direkt förbindelse mellan kuststäderna och de stora industriplatserna.

Finansiella svårigheter gjorde att arbetena på Ostkustbanan inte kunde börjas förr-

än 6 mars 1916. Kostnadsstegringarna under och efter första världskriget och andra motgångar för bolaget gjorde att arbetet drog ut på tiden. Det första avsnittet, Ljusne—Stugsund, öppnades för trafik 1923. I sin helhet invigdes Ostkustbanan den 31 oktober 1927.

Det enskilda bolaget bestod inte länge. Redan 1933 blev staten ägare till banan. Den elektrifierades i etapper under 1950-talet. I framtiden blir linjen Stockholm—Sundsvall, i vilken f d Ostkustbanan ingår, huvudlinje för den norrgående persontrafiken från Stockholm.

C A Alrenius

Om skrivkonst I

Det franska språket mår inte bra av skrivmaskiner. Man formulerar bättre när man skriver med penna. Språket får en annan elegans, ändelser och böjningar kommer naturligare.

Och den franske journalisten tillade snabbt liksom för att inte sära:

— Ja, jag vet att anglosaxare och skandinaver alltid skriver på maskin. Vi är nog lite underutvecklade. Deras språk lämpar sig kanske också bättre för maskinskrift.

Han menade väl undermedvetet att våra språk var mekaniska i jämförelse med den graciösa levande franskan, ett bult- och mutterspråk, där satsdelarna bara kunde tas ut med skiftnyckel.

(Torsten Ehrenmark)

106

Ständigt arg, alltid ung

En 106-årig dam i Louisvill i USA blev nyligen intervjuad om orsaken till hennes höga ålder. Till allmän överraskning förklarade den gamla kärnfriska damen:

— Det är ganska enkelt. Jag har aldrig brytt mej om vad andra säger, alltid skällt på dom och bråkat. Jag har gjort den erfarenheten att det finns inget som håller en så ungdomlig som att ständigt vara förbannad!



Vinternöje

Här hittar ni ert vinternöje står det på försättsbladet i SJs Vinternöje 67/68, som nu är under distribution. Det är främst Dalarna, Härjedalen, Jämtland och Lappland som erbjuder rekreation. Även Norge har många lockande vinterorter med. Sen finns en rad specialarrangemang, som familjejul i Hemavan, det glada fjälltåget, värfest i Storlien, på skidor i midnattssol, semester som förnyar, bridgevecka m fl förnöjsamheter. En glad krabat pryder omslaget.

Reseråd åt levnadskonstnärer

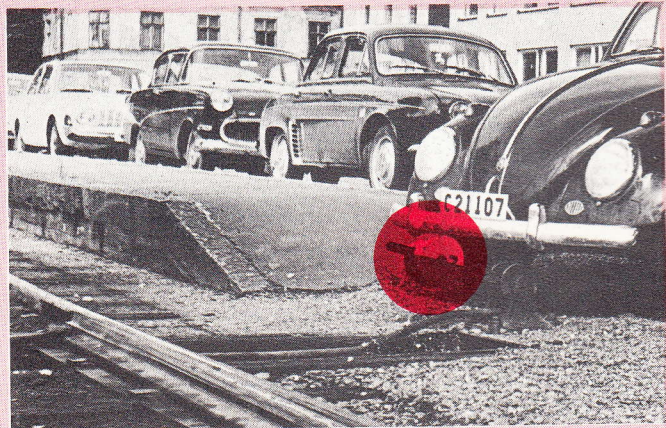
”Reiserezepte für Lebenskünster” heter en bok utgiven av det tyska Redactor Verlag. Som författare medverkar tolv västtyska journalister, alla specialister på turism och resor, vilka i ett eller flera kapitel skildrar resan på en järnvägslinje, som de anser värd en färd. Det blir mängder av tips och informationer och det gäller ett flertal linjer, som svenska resenärer ofta begagnar sig av. Puttgarden—Münster, Hannover—Frankfurt m fl över hela Västtyskland och även i Berlin, alla med kartor och lockande fotografier. Särskilda kapitel behandlar bildtag, sov- och liggvagnar, sekreterarservice och telefonförbindelser på tåg, osv.

GH

Fy skäms på sig i Uppsala

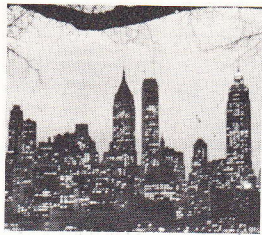
Denna bild är hämtad från Uppsala Ö där parkeringen av bilar verkar vara ”vild”. En så omdömeslös parkering är givetvis förbjuden. De tror att de får ställa sina bilar efter behag sedan persontrafiken upphörde. Vi ser hur bilen di-

rekt blockerar växelklotet och utgör en allvarlig fara för växlingspersonalen. Låt oss slippa se en så vidrig parkering mitt i en tid då upplysningarna om trafikvett är på toppen. Att bilden är autentisk och att ingen SJ-personal är inblandad kan jag intyga. John Hedendahl, Uppsala





För att resa med kanon
behövs ju ej station
sa Münchhausen å blev röd om tummen, t v



Omslagsbild, Manhattan,
New York sid 1



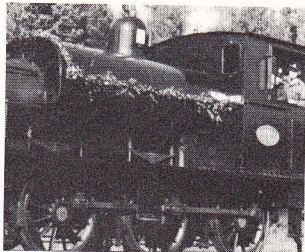
resor, resor. RESOR sid 4



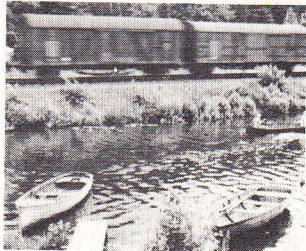
Vår man i Hongkong sid 5



Rabatter, finns dom? sid 8



Gamle kampen Tyr sid 9



Tusen godståg om dan sid 14

SJ:s resebyråer moderna resekonsulter

Det händer mycket just nu inom vårt expansiva samhälle. Överallt inom näringslivet är det en ständig jakt efter kostnader, efter mer rationella grepp på produktion och distribution.

Längre semester, högre levnadsstandard, relativt sett lägre resekostnader, är faktorer som påverkar resenärens.

I en värld där avstånden krymper för varje dag blir reselivets roll allt viktigare. Affärs- och fritidsresorna blir tätare och sträcker över vidare områden. Man talar inte om länder, man talar om världsdelar.

SJ:s resebyråer möter detta stigande behov av rådgivning och service. SJ:s resebyråer siktar till att forma sina tjänster efter samhällets krav och önskemål. Konkreta exempel på detta är bl a SJ:s affärsrese- och sällskapsreseavdelningar.

SJ:s resebyråers namn är ju i första hand knutet till järnväg — och givetvis är järnvägsförsäljningen viktig. Men som resebyråkedja med komplett resebyråservice väljer vi alltid det bästa färdmedlet för varje tillfälle, det må vara tåg, flyg, båt eller bil.

Det är viktigt att SJ:s resebyråer i sitt agerande slår vakt om den konsultverksamhet som är förknippad med resebyråfunktionen. Jag tror att SJ:s resebyråer genom ett seriöst uppträdande inom detta område kan fylla en väsentlig uppgift.

BERTIL HARRYSSON



Berlin, Kurfürstendamm

□ När det gäller fritids — och semesterresor finns numera mycket att välja på. Vi behöver bara öppna tidningarnas söndagsnummer för att bli övertygade om den saken. Men det är skillnad på resor och resor. För den som går i semestertankar är det inte lätt att veta vilka företag som är pålitliga, vilka erbjudanden som är bra.

Jämförelser mellan olika resor är besvärliga att göra, de kan lätt bli missvisande.

Vi har väl alla sett annonser av typen: "I år 345 kr billigare!" Man frågar sig: billigare än vad? Ja, inte billigare än konkurrenten visar det sig kanske. Utan jämförelsen avser företagets egna produkter! Har företaget tidigare hållit en ganska hög prisnivå, är det lätt att presentera stora pris-sänkningar — dock inte avseende alla resealternativ — när konkurrensen så fordrar. Inte gör det situationen lättare för resenären.

Här kommer resebyrån in i bilden. SJ:s resebyråer erbjuder kunderna många resealternativ. Men det finns resor SJ *inte* säljer. Konsumenten har rätt att ställa krav när det gäller de sällskapsresor SJ säljer. Resebyrån — som förmedlare mellan producent och konsument — ska hjälpa kunden välja rätt. Det kan bara resebyrån som känner branschen, vet vilka arrangörer som opererar och vilka resor de bjuder ut — och har mer än ett företags resor att erbjuda. Det finns så många faktorer att räkna med.

SJ:s resebyråer har stor erfarenhet av reseförsäljning. SJ:s resebyråer känner ingående den vara man säljer och svarar för att kunden erhåller det som broschyrer och säljare utlovar.

resor

resor resor

SJ:s resebyråfolk har nämligen med stor omsorg valt ut de arrangörers resor som man tror bäst svarar mot de krav och önskemål resenärerna ställer.

Utöver de krav som medlemskap i Svenska Resebyråföreningen förutsätter, ställer SJ särskilda fordringar — företagen ska ha en produkt som svarar mot beskrivningen i broschyren — de ska ha ett gott namn på reseområdet — de ska arbeta seriöst och uppträda korrekt mot resenärerna före, under och efter resan.

SJ Resebyråer finns över hela landet — de når ut till konsumenten var han än befinner sig. Det är lätt att be en SJ:s Resebyrå lämna råd — och det kostar ingenting extra.



VÅR MAN I HONGKONG

□ Goda utlandskontakter är en förutsättning för att en kvalificerad resebyråkedja skall kunna fungera riktigt och rationellt. Resebyråmannen kan omöjligt ha varit på alla platser, hotell m m över hela världen. Och även om man är välberest och har fylligt informationsmaterial till hands för de flesta områden krävs i många sammanhang den nationelle representantens lokal-kunskap för att man skall kunna bjuda kunden en fullständig och prisriktig "produkt".

SJ resebyråorganisation har under åren byggt upp ett nät av samarbets-agenter som i stort sett täcker hela

världen. På särskilt viktiga punkter som Berlin, Hamburg, Köpenhamn, London och New York är man dessutom etablerad med egna kontor. I Amerika eller fjärran Östern arbetar SJ resebyråers egna representanter för att ta hand om den svenska affärs- eller privatresenärens reseproblem.

Vanligaste uppdragen för våra utlandsposter är reservering av hotellrum, ledsagning av resenärer från flygplats till hotell, arrangerande av sightseeingturer. Men då det gäller vår orientrepresentant — Everetts Travel Service — kan det ofta gälla i resesammanhang så ovanliga saker som att beställa tid för måttbeställning hos skraddare i Hongkong eller att arran-

gera specialvisning av klassisk thailändsk dans i Bangkok.

Affärsresenären är på sina resor ofta i behov av konferenslokaler, sekreterare, egen bil m m. Många gånger kan det vara fråga om kvalificerades kongressarrangemang. Sådan ordnas bäst av den som arbetar och lever på platsen.

SJ resebyråer i utlandet fyller också en viktig uppgift som turist- och trafikvärvare för Sverige och SJ. Var och en bedriver på sina resp hemmamarknader en aktiverad försäljning för att få folk att resa till Sverige. Nämnas kan att största delen av våra specialarrangemang samt t. ex. kryssningståget säljs av våra utlandsbyråer.



DET GÄLLER AFFÄRER



□ Konkurrensen blir allt intensivare inom handel och industri. Det kräver tätare kontaktbehov mellan säljare och köpare. Affärsresorna växer i antal och sträcker sig över allt vidare områden.

Företagens kostnader för affärsresor har ökat i takt med denna utveckling. En rationalisering av resandet är numera ett faktum för de flesta företag.

I samarbetet med det privata näringslivet och statliga myndigheter och företag har SJ:s Resebyråer mött ett stigande behov av rådgivning och service.

SJ:s Resebyråer har först och främst anpassat sin egen struktur efter marknadens krav och önskemål. Våra affärsreseavdelningar, som inrättats på alla större och medelstora resebyråer och våra specialreseavdelningar är konkreta uttryck härför. Personalen här är specialister på affärsresor genom att varje dag leva i "affärsresemiljö" och genom att de vidareutbildas vid studieresor och i kurser. SJ Resebyråer ser som sin främsta uppgift att på ett objektivt sätt fungera som näringslivets konsulter i resefrågor.

Vår inriktning är att lösa företagens reseproblem på ett rationellt sätt och till så låga kostnader som möjligt. Här avser vi inte bara själva resan utan även andra funktioner som sammanhänger med resandet, t ex förplanering av resor, rutiner för beställning, kontroll och uppföljning av resekostnader.

Reseplaneringen omfattar det beräknade resandet inom ett företag under viss tidsperiod framåt, t ex ett år eller halvår. Vi gör en objektiv värdering av resesätt, beräknad restid, kostnader för olika färdmedel, traktamenten, rabatter m.m. Fördelarna med planerade reseinköp är att man

- väljer rätt färdmedel för varje resa med hänsyn till tid, bekvämlighet och kostnader
- utnyttjar de långsiktiga rabatterna, t ex årskort eller rabattkort för var och en inom företaget som reser
- förlägger resorna till prisförmånliga perioder — gäller inte minst utlandsresor
- samordnar resor för personer som reser ofta
- följer upp kostnadsutvecklingen regelbundet.

SJ:s Resebyråers konsultverksamhet innebär också att vi lämnar förslag till förenklade rutiner för beställning och fakturering. Vi följer upp resekostnaderna och lämnar fortlöpande förslag till kostnadsänkande åtgärder, t ex rabatter och rationellare resformer. Vi informerar kontinuerligt om nyheter, som kan vara till fördel för våra kunder, t ex nya snabbförbindelser, rabatter m m.

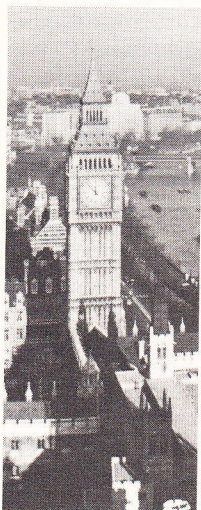


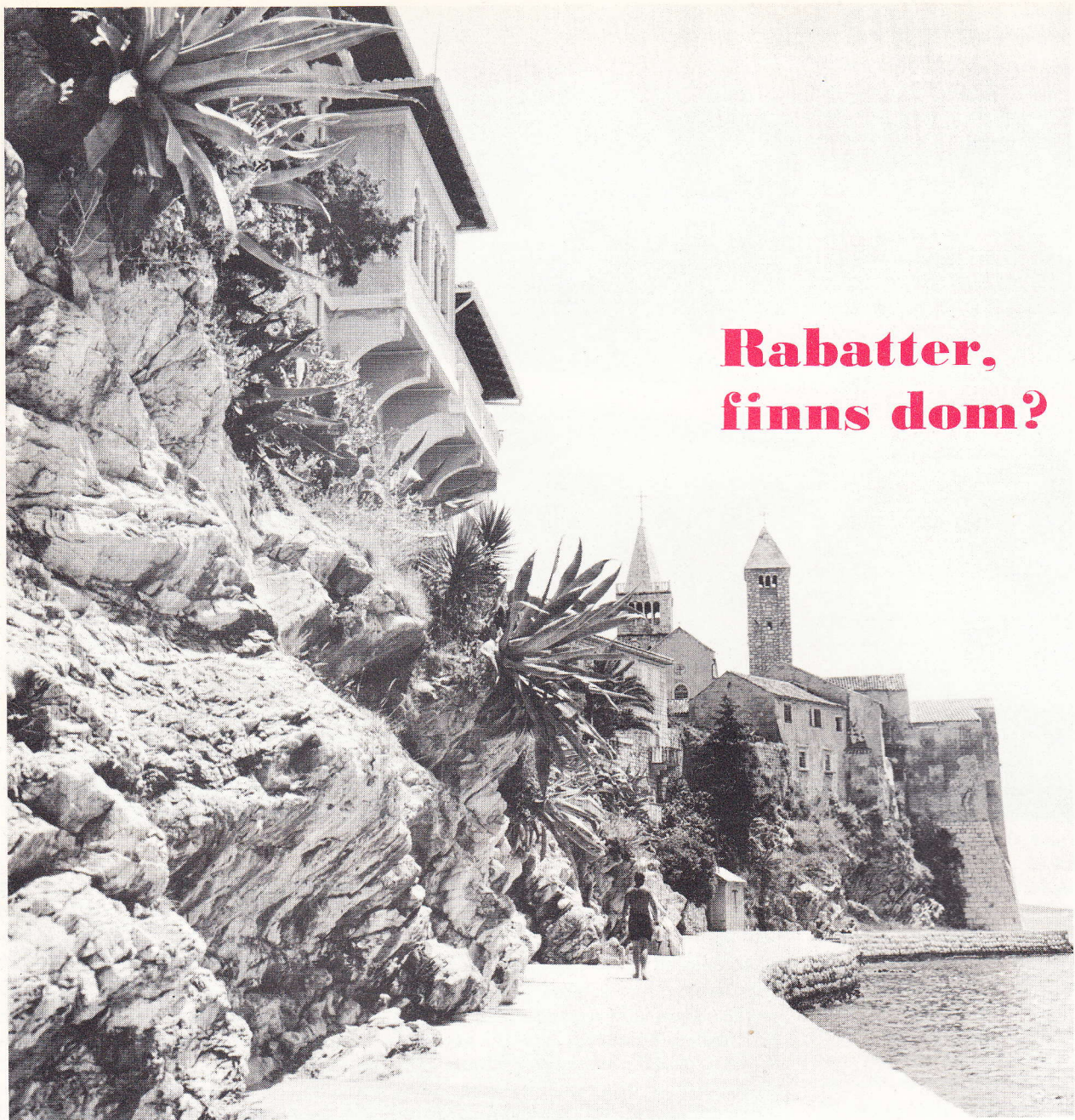
Vi avlastar företagens arbete med planering av konferenser, kongresser och andra sammankomster. Vår specialavdelning för konferenser, SJ Tourist Service, har erfaren personal som tar hand om alla arrangemang. Skaffar lokaler, hotellrum, ser till att behövlig teknisk utrustning finns på plats. Ordnar program för "icke konferensdeltagare", och naturligtvis även resorna.

Det blir mer och mer vanligt med mässresor eller fackstudieresor, tex till USA för enskilda eller grupper. Genom vår specialavdelning och våra

utlandskontor i Köpenhamn, Hamburg, Berlin, London och New York har vi de resurser som behövs för att lämna en god service även på detta område.

SJ:s resebyråer genomför under oktober och november en kampanj för affärs- och tjänsteresor. Cirka 1.500 större företag över hela landet kommer att besökas. 80 resebyråmän har tagits ut för dessa uppdrag. För att vara så väl förberedda som möjligt har särskilda konferenser anordnats där deltagarna under två dagar specialtränats för sin uppgift.





Rabatter, finns dom?



Kravet på kunskaper på dagens resebyråpersonal är i många sammanhang större än för bara några år sedan. Framför allt tre utvecklingstendenser har medverkat, behovet av resor till mer avlägsna resmål har ökat och större produktutbud kännetecknar dagens resemarknad, konsumenterna är mera kostnadsmedvetna.

Affärsresenärens behov av kontakter har förändrats. Svenskt näringsliv intensifierar sin exportförsäljning. Nya marknader exploateras i allt snabbare takt. EEC, EFTA, USA, Fjärran Östern samt Östländerna är exempel härpå. Hård konkurrens både i Sverige och på exportmarknaderna kräver dessutom tätare resor, resor som ofta sker med mycket kort varsel. Tåg, båt eller flyg? Vilket flygbolag eller hotell skall jag använda? Var åter jag och var kopplar jag av efter mina af-

färsuppdrag? Kan jag få en hyrbil när jag kommer fram? Viserings- och valutabestämmelser? Är det bäst att använda egen bil eller att ta tåget? Vilka rabatter finns? Affärsmannen ställer många och kvalificerade frågor. Och han vill ha besked snabbt.

På fritidsresesektorn går utvecklingen också mot fler och avlägsnare resmål. Konsumenten möts i dag av ett allt större utbud i tidningarnas resepalter. Priskonkurrensen är hård. Hur skall han kunna jämföra priser och kvalitet och hur skall han kunna värdera de olika förslagen. Var skall han få alla kompletterande upplysningar om klimat, badtemperatur, valuta och vaccinerings, var han får ut mest för sitt behov av nöjen och avkoppling.

Hur möter SJs resebyråorganisation det ökade behovet av kunskaper för sin resebyråpersonal.

En god utbildning anses som ett viktigt konkurrensmedel. SJs resebyråer utbildar sin personal främst genom en s.k. resebyråkurs. Kursen anordnas årligen. Här får personalen en god grundutbildning i de väsentligaste delarna av resebyråverksamheten.

Järnväg, flyg, båt, buss, hotell och researrangemangverksamhet är viktiga och naturliga områden i kursen. Utländska turistrepresentanter informerar som sina resp hemländer. SJ har varit en föregångare på detta område och är det enda resebyråföretag i Sverige som anordnar en sådan kurs helt i egen regi.

Fortbildningskurser anordnas i samarbete med bl a SAS. I de s k SAS-kurserna får SJs resebyråpersonal gå igenom nybörjar- och mera avancerade kurser inom flygsektorn. Inom SJ ordnas speciella konferenser för den per-



Ingrid Torpfeldt på SJ:s resebyrå på Hantverkargatan i Stockholm anser att resebyråkursen är toppen men jobbig.

Resebyråchefen Nils-Erik Franzon, Kalmar, studerar här Sitgesmiljön i Spanien tillsammans med platschefen Ingemar Nilgård.



sonal som arbetar inom affärsresesektorn.

Den teoretiska utbildningen kompletteras med studieresor. Ingenting kan ersätta de erfarenheter som resebyråpersonalen skaffar sig genom att studera resmål och lokala förhållanden på platsen. Man inriktar sig på att ge dessa resor en sådan uppläggning att de pedagogiska momenten blir väl tillgodosedda. Ett konkret exempel härpå är en resa till Moskva och Leningrad som nyligen genomförts för ett tiotal representanter vid SJ resebyråer. Under redan studeras bl a sådana delar som är speciellt viktiga för affärsresenären vid hans kontakter med den ryska marknaden. I studieresan ingick bl a ett två timmar långt besök hos Intourist i Moskva då olika samsarbetsfrågor diskuterades, kontakter med SAS-representanterna på platsen samt besök på svenska ambassaden och den

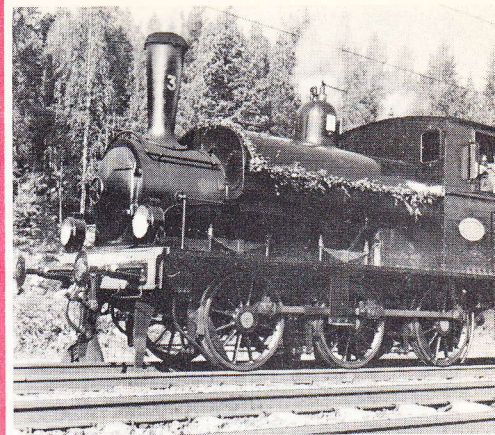
internationella flygplatsen i Moskva. Ett annat exempel är en resa till Mallorca, Sitges och Ibiza, då deltagarna fick tillfälle att studera hotell, flygplatser, reseledning och andra lokala förhållandens amt möjlighet att jämföra olika arrangörers utbud.

Ingrid Torpfeldt, 24, är en av de många SJ-are, som gått igenom resebyråkursen. Först jobbade hon tre år på resebyrån på Vasagatan i Stockholm med varierande tjänster. Sen sökte hon till kursen som hölls vårvintern 1966. Efter förprovning kom hon in och examinerades ut som fyra bland de 30 som deltog i kursen.

— Kursen var ruskigt bra, säger Ingrid över disken på SJ:s resebyrå på Hantverkargatan i Stockholm, där hon nu arbetar. Utländska järnvägstaxor var svårast, tyckte jag, men de är ju absolut nödvändiga. Kursen blir liksom en finslipning av vad man tidigare praktiserat. Man fick lära sig mycket nytt också som säljteknik och säljsamtal t ex. Så fick man syssla med något tråkigt men nödvändigt — bokföring.

Som tips till nya som söker sig till resebyråkursen säger hon: Plugga järnvägsgeografi, Europas, fast det är verkligen pyton. Det tar tid men man har mycket undanstökat då under kursen.

Språkkunskaper i två helst flera utländska språk samt god allmänorientering måste en resebyråtjänsteman/kvinna ha. Som önskemål skulle Ingrid vilja ha mer studieresor. Det är rasande mycket lättare att sälja resor och arrangemang till platser man känner till.



DEN GAMLE KÄMPEN TYR ÅNGAR IGEN

□ Ekonomiskt riktigt eller inte, det var i alla fall något visst med ånglok. Som häromdagen när sextioårige TYR ångade fram genom Kolmården med den svindlande hastigheten av 40 knutar. Det var en syn som värmde ett om inte gammalt så dock järnvägshjärta. Tyr var nog lite extra uppiffad dagen till ära, med björklövsgirlanger och skinande mässing, men så var han också för första gången på år och dag ute på långresa. Resan gick efter ruten Gävle—Stockholm—Eskilstuna—Norrköping—Nässjö och utom Tyr fanns i tåget en kolvagn och en liten prydlig trävagn.

Orsaken till färden var att en av SJ:s mindre, men mycket livaktiga konkurrenter, ÖSLJ, skulle byta ut Tyr som är normalspårig mot ett smalspårslök som finns nere i Nässjös hembygds museum. Östra Södermanlands Järnväg (ÖSLJ) som ägs av Svenska Järnvägsklubben behövde nämligen ett lok med 600 mm spårvidd till sin privata bana mellan Läggesta och Marniefred.

Tyr är ett sadeltanklok (har en puc kel på pannan) och byggdes 1908 vid NOHAB i Trollhättan. Det har gått i växlingstjänst på den sk Marmabanan utanför Söderhamn.

Dagen till ära hade loket maskin ingenjör S. Gyllén från Nässjö som förare. Som biträde och avbytare fanns två andra nässjöbor, lokmästare Bernt Karlsson och lokförare Algot Andersson. Det var således en väl kvalificerad besättning ombord. Resan fick stor uppmärksamhet av allmänhet och press. Kanske vore det en billig men också effektiv form av reklam för järnväg att lite oftare släppa ut de ånglok vi har kvar?

Rob



Mannen i Luckan

□ Det enda felet med Kornhamnstorg är att det inte finns en biljettlucka där. Det ska vara en riktig biljettlucka där man kan köpa t o r till Berlin eller ett förnöjelsepaket med skidor och allt, allt = tre mål mat om dan och fine-mang husrum, till Storlien, eller nån annan frostort. Men tack och lov det finns så många stationer Sverige runt.

Stationerna är — i den mån resurserna tillåter det — ett viktigt komplement till SJ:s resebyråers organisation. Genom nära kontakt med kundkretsen inom försäljningsområdet kan de lämna resebyråerna en värdefull försäljning och marknadsbevakning. Stationernas roll som rapportörer är betydelsefull genom att man får snabba besked om vad som händer och sker på den lokala marknaden, konkurrenternas åtgärder tc. Det ger möjlighet till snabbanpassning vid SJ:s åtgärder.

Även när det gäller mera kvalificerade och omfattande resor, som med hänsyn till stationens resurser kan förefalla allt för komplicerade och krävande är stationen till god hjälp genom att den förmedlar kontakterna mellan resebyrå och kund.

Stationerna svarar idag för bl a en värdefull del av SJ:s reseförsäljning av arrangemang i Norden och på Kontinenten. Det är rätt viktigt för orter som saknar en SJ:s resebyrå. För de som vill resa iväg eller semestra har redan på hemorten möjligheten att få prata om sina önskemål och planer.

En god marknadstäckning och "närhet till konsument" är viktiga fördelar vid all försäljning. SJ:s resebyråorganisation i Sverige omfattar fn närmare 60 kontor över hela landet. Det är en god täckning. Men inte alltid tillräcklig. Stationerna fyller här en viktig uppgift — som försäljare och som förmedlare.

□ SJ har sedan många år tillbaka ett Mäsståg till Leipzig både till vår- och höstmässan. Även till Hannovermässan kör SJ ett mäsståg. Mässtågen är populära. SJ-NYTT har här gjort en enkät med några av deltagarna på senaste Mäsståget till Leipzig.

□ Direktör B. Jansson, byggnadsglas, Örebro:

— 1947 var jag första gången på Leipzigmässan. Det har blivit många resor sedan dess. De senaste 10 åren har jag faktiskt två gånger om året varit på vår- och höstmässorna. Att jag valt att följa med Mäsståget och tänker fortsätta med det beror på bekvämligheten ombord. Man har allt samlat på tåget, på ett enda ställe. De tyska vännerna tycker om att komma hit, se lite svenskt, sitta i kupén, äta knäckebröd och sill (och en svensk snaps därtill). Mäsståget har blivit en tradition både för mig och vännerna. Det kan vara lite oroligt häromkring, men jag har proppar i öronen, så ingenting kan störa mig. Många av resenärerna har rest i ett flertal år och blivit mycket goda vänner, längtar efter att få träffa varandra. Det är roligt att på Mäsståget träffa dem igen. Det är en mycket god stämning på tåget. Man känner sig inte främmande, utan känner sig höra hemma ombord.

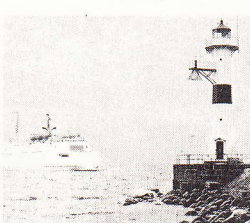


Dir B Jansson

Mässresan Specialresan

Direktör Bjarne Vike, glas och porslin, Oslo:

— Jag har hela tiden varit med om Leipzig-mässan sedan den på nytt började efter andra världskriget. Att jag kom med det svenska mäsståget var en ren tillfällighet. Jag steg in på resebyrån i Oslo och där var det en man som visste att det i Sverige fanns något som kallades för mäsståg. Jag följde med och jag har aldrig ångrat det.



Konferens ombord

Konferenser ombord på tåg eller båt ordnar SJ Tourist Service.



Det var lite annorlunda att resa de första åren. Man hade te på termos och matsäck. Nu finns det till och med en restaurangvagn i Leipzig och där man kan både äta och dricka gott. Jag är visserligen 79 år, men visst ska man väl arbeta om man känner sig pigg?

Han har sagt att han ska fortsätta till 85, säger hans dotter, fru Reidun Ihlén, som också gjort många resor med SJ:s mäsståg. — Jag tycker mycket om Mäsståget, särskilt när jag reser ensam, säger hon.

Karl-Evert Blomqvist, representant, Svenska skofabrikantföreningen:

— Jag har rest till Leipzig-mässorna med SJ:s mäsståg sedan 1960 och jag har funnit att det är ett mycket bekvämt sätt att bo. I Leipzig är nämligen mycket besvärlighet att få tag på hotellrum. Det har visserligen blivit bättre med åren, men jag föredrar ändå SJ:s Mäsståg. Mäsståget har många fördelar. Det har blivit en samlingspunkt för svenskar. Man tar sin kupéplats i Malmö och så behåller man den under hela resan. Man behöver inte göra några förflyttningar, släpa på väskor till och från hotell (det är svårt att få bärare i Östtyskland). En utmärkt sak är att restaurangvagn hela tiden står till vårt förfogande. Därigenom slipper man också köerna

och trängseln ute på restaurangerna. Personalen ombord är utomordentlig. Den skapar trivsel. Som mångårsresenär känner man den också väl. Jag har en god sömn om morgnarna, så vad som händer i övrigt på bangården stör inte mig!

Knut Sandberg, kamrer, Folkparkerna, Eskilstuna:

— Jag var på Leipzig-mässan redan 1941. Det var då krig. 41-mässan var förresten den sista under den epoken. Jag fick vara med om ett bombanfall. Vi fick krypa ned i ett skyddsrum — en obehaglig (samtidigt trygg) upplevelse. Efter kriget kom jag tillbaka. Sedan 1955 har jag varit en gång om året i Leipzig — på höstmässorna; de passar oss bäst. Tidigare åkte jag privat. Jag fann emellertid att SJ:s Mäsståg var det bästa res sättet. Inte minst när jag fick resällskap med två arbetskamrater. Vi har alla tre funnit att SJ:s Mäsståg är ett utomordentligt sätt att övervara Leipzig-mässan. Man slipper så mycket besvär. Polisen kommer till tåget i Leipzig och tar emot anmälningarna varför man inte behöver gå till polisen och anmäla sig (Tackar, tackar!). På det sättet slipper man förlora mycket tid. Man har ju kommit till Leipzig och mässan för att arbeta!

Direktör Gunnar Hamell, med fru Maud (sekreterare) argentur:

— Det här var vår första resa till Leipzig-mässan. Jag har dock tidigare erfarenhet av SJ:s mäsståg, då jag varit på Hannover-resorna. Intrycket utfaller till Leipzigs förmån — SJ:s vagnar är bättre än de västtyska. Att ha en restaurangvagn stående till förfogande under hela tiden är en utomordentligt fin sak.

Det är av bekvämlighetsskäl som jag och min fru valt Mäsståget. Man slipper ifrån en massa praktiska besvär och reseledningens service är mycket god. Det är fin ordning ombord. Inte minst viktigt är att det finns telefon ombord. En affärsmans har mycket stor nytta av det, inte bara för kontakterna inom Östtyskland, utan också med Sverige. Man kan inte begära allt av ett mäsståg — det är trots allt en lite provisorisk boning! —, men jag tycker att det skulle finnas en trivsammare atmosfär med luftkonditionering (det kan bli både varmt och kallt om nätterna!). Jag skulle också önska att det fanns torkrum så man hade en chans att få en nylonskjorta torr över natten. Alltnog, det har varit en givande resa och jag har fått mycket värdefulla förbindelser, som säkert kommer att utvecklas.

□ Det är jobbigt att arrangera en konferens eller kongress. Har man en gång hållit i alla trådar själv vid sidan av sina dagliga arbetsuppgifter är det ganska vanligt att man vill avlasta sig åtminstone en del av bekymren nästa gång en konferens är aktuell.

Det finns företag som specialiserat sig på service i samband med kongresser och dessutom har många konferenshotell kvalificerade kontaktmän som bistår kunderna. Många organisationer har egna kongressspecialister. Det är naturligt att SJ:s resebyråer också kommit in i bilden, eftersom resor till och från evenemanget, lokala transporter, utflykter och hotell i samarbete hör till resebyråernas normala arbetsområde.

Det är ett stort förtroende att få svara för de yttre arrangemangen för en kongress. Allt måste klaffa, kostnaderna för en konferens — föreläsare, studiebesök och inte minst deltagarkostnaderna är ofta höga. Varje detalj måste noggrant förplaneras för att utbytet av sammankomsten skall bli bästa möjliga. Inte minst viktigt är det att samordna konferensbeställarens och krögarens många gånger överambitiösa önskemål. Information, arbete, underhållning, lätta måltider, motion i lagom blandning är bra recept för en lyckad konferens.

Mindre arrangemang på den eg-

na orten eller på kortare avstånd ordnas av den lokala resebyrå.

Vid större arrangemang och särskilt när det gäller Stockholm och stockholmstrakten medarbetar som regel SJ Resebyråers Specialavdelning för konferenser och kongresser — SJ Tourist Service är ständigt underrättade om vad som händer på hotell och lokalfronten. Likaså följer dom noga utvecklingen då det gäller tekniska hjälpmedel att användas vid konferenser. Det är viktigare att vid varje tillfälle kunna erbjuda kunden den rätta konferensmiljön.

För att på bästa sätt tillgodose den ökade efterfrågan på konferenser har SJ Resebyråer etablerat ett intimt samarbete med bl a Sveriges Allmänna Restaurang AB. Koncernen är skandinavians största hotell- och restaurangkedja och har speciellt inriktat sig på konferens- och kongressservice. På ett av deras mera kända konferenshotell — Stallet i Åtvidaberg — avhölls nyligen den mycket omskrivna toppkonferensen "Eko 67".

En konferens behöver dock inte nödvändigtvis vara stationär. SJ hyr ut tre 1 kl vagnar som kan inredas för konferenser under tågresan. Denna lösning blir allt vanligare. En studiedelegation eller en företagsstyrelse i Stockholm eller Göteborg ska besöka en industri i landsorten och man önskar

förbereda besöket och efter detta omedelbart gå igenom erfarenheterna. I konferensavdelningen rymmes för 16 à 18 personer vid konferensbord, högtalanelanläggning finns för dia-, film- eller overheadprojektor. Vagnarna har särskilt anpassad filmduk. Levande blommor bidrar till att göra interiören trivsam. TR kan ordna servering av förfriskningar och måltider. Vid behov insättes ytterligare salongsvagnar, sovsvagnar etc efter önskan. Duschvagnen från kryssningståget är uppskattad om man reser flera dagar i sträck. SJ:s representationsvagn kan också med fördel användas i dessa sammanhang.

Extratåg eller specialarrangemang med barvagnar o d förekommer också vid resor före eller efter större kongresser. Vid ett tillfälle reste 280 ingenjörer från 25 länder runt en hel vecka i Norrland med extratåg på en sådan s. k. post convention tour.

Och på tal om rörliga konferenser. Vi ska inte glömma möjligheten att arrangera en konferens till sjöss. Den nya färjan Skåne har två utmärkta konferensrum för mindre grupper. Även skybaren ombord kan reserveras för konferenser.

SJ resebyråer har resurser även när det gäller konferenser och kongresser. SJ klarar både "den vanliga" modellen och de mera speciella arrangemangen.

NYHLEN B
KARLBERG SVÄGEN 22
4TR
STOCKHOLM VA

Utgivarkorsband
Tjänste
Statens Järnvägar

SJ-ANSTÄLLDA! Skicka ej in adressändring — det ordnas automatiskt!
PRENUMERANTER! Vid adressändring — v g uppge prenumerationsnummer!

