

Ny chef för Skandinaviens största resebyråkedja

10 □ Att vara men icke synas, har alltid varit Wallenbergarnas ordspråk. Det har man hittills även kunnat säga om 42-åriga linköpingspojken Nils-Olof Borg, chef för SJ resebyråers ekonomiska funktion.

Men nu är det slut med det, Olle Borg.

Fr o m 1 juli i år är han utsedd till chef för Skandinaviens största resebyråkedja — SJ Resebyråorganisation och med allt vad därmed förpliktar (bl. a. offentlighetens strålkastarljus och nyfikna journalister).

Hans företrädare på posten, Bertil Harrysson, börjar snart att städa i skrivbordslådorna vid Drottninggatan 56 i Stockholm för att flytta till Köpenhamn och annan verksamhet. Dock i samma bransch.

Olle Borg hade knappt lagt av sig den grå realskolemössan förrän han klev in på resebyrå i Linköping, blev anställd utan vidare.

— Det ansågs rätt ovanligt, säger han själv, att börja på en resebyrå på den tiden utan någon som helst järnvägsutbildning.

Det gick vägen i alla fall. Så blev han stationskarlsaspirant och kom 1955 till Stockholm till dåvarande resebyråavdelningen på kommersiella byrån. Uppgift, båt, flyg samt korrespondenterna i utlandet. Kärleken till siffrorna höll i sig.

— Det blev statistik redan då, säger han, men även administrativa uppgifter.

När det sen blev — år 1964 — kommersiella avdelningen (f d byrån i järnvägsstyrelsen) så blev det också nyordning på SJs resebyråtorp. Tidigare hade resebyråerna tillhört distrikten. Nu blev resebyråsektionen en en-

het, som tog hand om alla SJs resebyråer, och Olle Borg satte på sig en ekonomisk-administrativ kostym i organisationen. Chef för resebyråsektionen var Ingemar Bäckström, Bertil Harrysson var chef för gruppen kara (ekonomi—administration).

— Bertil har verkligen brutit vägen, säger Olle Borg.

Det blev jobbiga men intressanta år. Jobbigt, det kan jag förstå, ty mellan varven avlade Borg studentexamen, sen civilekonomexamen på högskolan.

— Det var ett slit och ett släp. Nu skulle jag aldrig orka med det, säger han och ett trevligt grin från öra till öra plöjer igenom ansiktet.

Varje ny chef ska ju kunna ge ifrån sig en programförklaring. Så här är i dagens läge Nils-Olof Borgs:

— Jag ska i möjligaste mån följa upp Harryssons väg men inte så mycket på det internationella planet. Jag tror att vi måste koncentrera oss på det interna arbetet på resebyråerna. Det senaste löneavtalet blev dyrt. Resebyråerna måste bli mer effektiva än nånsin. Vi har en rätt besvärlig tid framför oss och måste satsa hårt på rationalisering. Vi har en mycket bra personal på våra resebyråer. Vi måste se till att den får tillfälle att utnyttja sin kunnighet. Resebyråpersonalen måste bli mer säljare av våra tjänster. Det administrativa och kameratelet ska minimeras.

— Vi måste avväga service mot kostnaderna. Vi måste ge den service som fordras men anpassa det till kostnadsläget. (Så talar en riktig civilekonom).

I princip är Olle Borg emot söndagsöppet men "vi måste finna en balans". SJ Resebyrå



Nils-Olof Borg

Vasagatan 22, Stockholm, har börjat med söndagsöppet för att se om det finns något behov för sådan service. Blir det merförsäljning? Det kan vi inte svara på idag. Denna resebyråservice gäller sällskapsresor. Farbror Spies med skägget i Danmark har 24-timmarsöppet för sina sällskapsresor men det är nog mest ett sk Spies-jippo i Köpenhamn. Dock det finns kunder, alla skiftarbetare som servitriser, hovmästare, chaufförer, folk i tryckeribranschen m fl.

— Men, säger den blivande chefen, varför kan de inte gå till resebyråerna på sin lediga dagtid.

För närvarande är resebyråvärlden i Sverige med omkrets uppdelad i två delar, direktförsäljning — och här ska jag banne mej inte säga några namn — och försäljning via resebyråer. Den första ökar under det att den andra har lite svårare.

Olle Borg är dock optimistisk. Vi kan visa att resebyrån har en stark funktion. Den finns på platsen. Den har alltid ett betydligt större sorti-

ment att erbjuda kunden. Passar inte X så passar t ex Sjämrresor, Fritidsresor, Atlas och inte minst SJ Resor. Genom utbildning och studieresor är vår personal väl bekant och god vän med produkterna.

SJ, SJ gamle vän, i den här globala resekonversationen glömmer man lätt bort modersmjölken. Dock inte Der Borg.

— Primärtjänsten hos oss är och förbliver — han började tala lite högtidligt här — SJ-produkten. Vi ska verkligen slå vakt om tågresan. Genom den breda kontaktyta vi har genom resebyråerna ges goda möjligheter att föra fram tågresan till den enskilde (företag, förening etc) via våra konferens-, affärsrese- och mässrabatter. Samt fram- och tillbakaresor på tåg, som också rabatteras.

— Sen vi höjde provisionen för resebyråförsäljningen förra året så har SJ-produkten blivit definitivt lönande för byråerna att sälja. Det passar fint in i lönsamheten plus att det slår vakt om SJ-varan.

Nils-Olof Borg ser fram emot 1 april 1973 ty då ska SNAP-F träda i tjänst. Det betyder att även färdbiljetten kan bokas in på tolv sekunder liksom idag sker med sitt-, sov- och liggplatserna.

Sen blev det tal om omläggning av bokföringen för resebyråerna till datorer men då stoppade jag bomull i öronen ty i en annan artikel i nästa nummer har jag skrivit om datorer så det får räcka med det. I alla fall provverksamheten kommer att börja 1 april i år på resebyråerna i Uppsala, Skövde och PUB, Stockholm. Tack för idag, slut för idag.

Text: CLAES HORN
Foto: JOHN HYLTSKOG