

Inblick

ARG. 3, NR 3

FÖRETAGSTIDNING FÖR ANSTÄLLDA INOM SJ RESEBYRÅ.

JULI 1988



Konferens på

**TEMA
FRAMTIDEN**

Besök hos

**BORNEOS
INDIANER**

Stort jubileum i

KARLSKRONA

Efter sammanslagningen

NYA TAG I DALARNA

Sammanlagda SJR-kontor ger NYA RESURSER I DALARNA

När SJR:s kontor i Borlänge och Falun i mars i år slogs samman till en enhet så skapades Dalarnas största resebyrå. Det här var något av en historisk revolution för sedan länge har det funnits ett ingrott konkurrensförhållande mellan de båda dalastäderna på två mils avstånd ifrån varandra.

DET VAR i september förra året som Nils Hahne, chef för kontoret i Borlänge, väckte den här tanken. Han tog upp det på ett centralt möte och fick gensvar. Det resulterade sedan i flera sittningar med personalen.

"Responsen blev överraskande god och vi beslutade att göra ett försök med start den 1:a mars. Vi utsåg en chef för affärs- och en för privatresor och nyanställde två personer. Så tog jag fram en broschyr och ett säljbrev", berättar Nils Hahne.

An är det för tidigt att säga något om resultatet men han tror att det redan till hösten kan märkas både när det gäller nya kunder och i det kommande bokslutet.

"På det här sättet kan vi ju minska våra administrationskostnader och skapa en effektivare organisation. Jag måste säga att hittills är det här enbart positivt och jag ser framför mig många platser i landet där SJR kan följa efter vårt exempel. I Stockholm har man förresten redan gjort det och lagt upp omorganisationen ungefär på samma sätt som vi gjort", säger Nils Hahne.

Totalt är SJR i Dalarnas personalstyrka idag 32 personer. Man säljer för 120 miljoner kronor om året. Av det så härrör 6 miljoner sig till enbart tåg.

Inte bara tåg

Nils Hahne har med sin reklamdrive tagit fasta på att ge kunderna bilden av att SJR inte enbart säljer tågbiljetter vilket många fortfarande tror.

"Det är därför jag har plockat med en Wasa-buss på bilden i vår broschyr och det har en hel del retat sig på. Men det är viktigt att vi presenterar oss som ett fullserviceföretag."

Nils Hahne tycker att det var ett misstag att SJR inte gjordes till ett fristående aktiebolag på 70-talet och att namnet med kopplingen till SJ ändrades.

"Då hade vi haft lättare att marknadsföra oss. Samtidigt måste man nog inse också att många resenärer upplever en sorts trygghet genom att vi så intimt förknippas med SJ."

Nils Hahne har varit i branschen sedan 1961 och gått den långa vägen inom SJR. Det gör att han som chef för SJR Dalarna har en fördel framför många andra chefer.



EWERT WOXBERG

"Vi måste poängtera för våra kunder att SJ Resebyrå inte är synonymt med bara tågbiljetter", säger Nils Hahne. "SJR är en fullservicebyrå."

Han vet hur det känns att sitta på varje stol och på så sätt kan han lätt sätta sig in i all sorts problematik.

"Och jag kan själv gå ut i resebyrån och taxera in en tågbiljett vart som helst. Det har jag stor nytta av som arbetsledare här", menar han.

Sveriges bästa

Nils Hahne betonar gång på gång att styrkan med SJR Dalarna är dess personal.

"Jag kan skryta med att jag har Sveriges bästa resebyråkille. Ove Henriksson heter han. En mas som jag lockade tillbaka från Stockholm. Han är suverän på att ragga grupper. I oktober har han t ex fått ihop en gruppresa till Sydamerika på 108 personer. Bara det är en affär på ett par miljoner. Tack vare honom har vi blivit något av specialister på långväga gruppresor."

Däremot tycker Nils Hahne att man måste satsa mer på kontinuerligt återkommande affärsresekunder. Det är t ex inte bra att SJR Dalarna inte har Stora som kund.

"Men där kommer vi att bli bättre. Det lovar jag. För tack vare nyorganisationen har vi kunnat frigöra både mig och chefen för affärsresor som kan gå ut och direktraga nya kunder", säger Nils Hahne.

Bra resultat

SJR Dalarna har nu inte bara ett stort kontor centralt i Borlänge utan också ett kontor i Falun och ett s k inhousekontor på Vägverket och Trafiksäkerhetsverket. Därmed så är SJR Dalarnas största resebyrå. Något som Nils Hahne tog fasta på när han utformade sin och företagets uppmärksammade broschyr. Hela första sidan domineras av en bild på hela personalstyrkan.

"Den marknadsföringen har slagit mycket väl ut och jag törs lova att ingen slänger reklambroschyren åt sidan. Och alla kommer att märka resultatet av det om inte i höst så till nästa år", säger en optimistisk Nils Hahne.

GÖRAN LARSSON

Nya SJR i Dalarna har idag sammanlagt 32 medarbetare. På omslaget syns personalen på Borlänge-kontoret. Från vänster: Helena Svedberg, Carina Forsman, Anders Roddar, Kerstin Nyström, Nils Hahne, Lena Hahne, Sven Uhlin, Kerstin Lundberg, Ove Henriksson, Inger Forsberg och Elisabeth Henriksson.

CC-projektet rullar på

PERSONDATORER TILL BYRÅERNA

Den nya utrustningen som följer med CC-projektet har börjat levereras. Under sommaren kommer 65 persondatorer och till hösten 200 till. I höst börjar kabeldragning och installation av styrenheter. Allt går enligt tidsplanen och när detta läses är utbildningslokalen i Tumba i full drift.

CC-PROJEKTET ÅNGAR på. Gruppen bakom det stora dataprojekt som syftar till att ge SJR ett nytt, avancerat och heltäckande datasystem tar inte semester. I början av juni togs den nya utbildningslokalen på Alfa Laval's huvudkontor i Tumba i bruk. All utrustning är ännu inte på plats än, men här byggs nu ett komplett resebyråkontor upp. Inom kort finns persondatorer, terminaler, skrivare och annan utrustning här.

"Lokalen ska användas för naturtrogna tester av delsystem, utrustning och naturligtvis också för utbildning", berättar "CC-generalen" Ingvar Fogelberg.

Bland den utrustning som redan är körlar märks de persondatorer som senare kommer att ersätta en del "dumma" terminaler på resebyråerna. Det är IBM som, efter tuffa tester, fått ordern. Persondatorerna — IBM:s nya PS/2 modell 30 — har utrustats med lågstrålning och ergonomiska färgskärmar.

De dämpade färgskärmarna finns dock ännu inte på plats. IBM bygger om dem för att strålningen ska minimeras och detta tar lite tid. Temporärt används nu monokroma (enfärgs) skärmar som lån. Under juni månad kommer 65 datorer att levereras ut till de större byråerna för att alla ska kunna känna på dem.

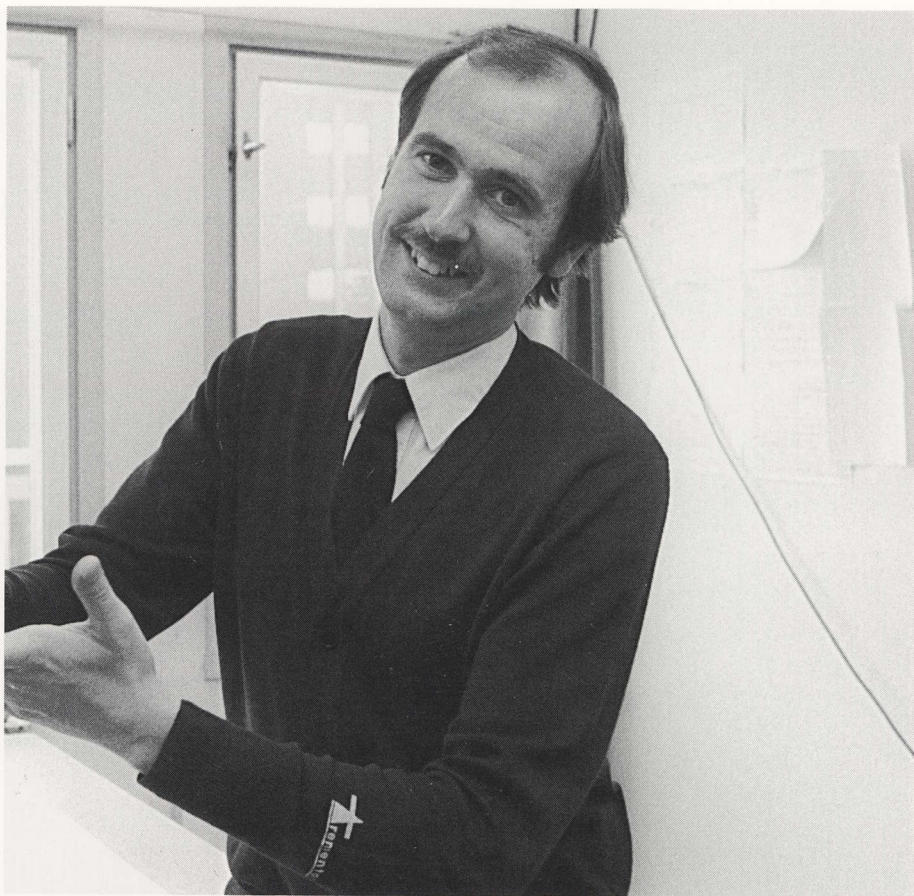
"Att vi så tidigt placerar ut provdatorer beror på personalens önskemål", säger Ingvar.

Lågstrålningsskärm

Enligt den undersökning som Pia Selkama från Stockholms Universitet gjort önskade personalen att tidigt få prova vald utrustning, vilket nu tillgodoses. Till hösten levereras de resterande av sammanlagt 250 beställda PS/2 persondatorer. Alla terminaler kommer dock inte att ersättas av persondatorer. Omkring 750 arbetsplatser får vanliga terminaler, också de är naturligtvis lågstrålningsskärm.

Fördelen med PS/2:orna jämfört med en "dum" terminal är att de ha egen intelligens. De kan användas för till exempel kalkylering, ordbehandling, grafik med mera. De har precis samma inbyggda möjligheter som vilken fristående PC som helst.

Vid det första kurstillfället i Tumba gavs deltagarna möjlighet att prova de PC-program som valts. Wisepack, dvs IBM:s integrerade Assistant-program för ordbehand-



MIKAEL STENBERG

"CC-projektet går som på räls och nu har vi fått en egen utbildningslokal", berättar Ingvar Fogelberg.

ling, register, kalkyl och grafik ligger på alla datorers hårddisk.

"Jag ser framför allt kalkyleringsprogrammet som en stor tillgång till exempelvis lönsamhetsbedömningar", säger Gerth Pahlsson från SJR Tours i Malmö entusiastiskt.

Med i det nya CC-systemet kommer även elektronisk post. Det kallas MEMO och innebär att varje användare kan skicka meddelanden till andra inom företaget. MEMO håller reda på allt; när meddelandet lästs osv. Denna datoriserade brevlåda används redan med framgång hos mängder av företag. Mest durkdriven användning sker inom Volvo, som också utvecklat MEMO.

"Nu byggs SJR:s eget datanät upp", berättade Ingvar Fogelberg vidare.

Korta svarstider

CC-systemet kommer inte att använda samma "transportsystem" för datatrafiken som SMART. Det egna nätet ska bland annat ge kortare svarstider. Av denna anledning kommer det under hösten att dras nya kablar på varje resebyråkontor. Detta arbete görs på entreprenad och ska vara klart innan årsskiftet.

Installationen av det nya systemets utrustning sker i tre faser. Leveranser och in-

stallation av persondatorerna har redan börjat. I oktober kommer styrenheterna att finnas på plats. Till en början ansluts en skärm och en PS/2-dator till varje. Under första kvartalet 1989 kommer resterande skärmar. Sedan är det hela färdigt att tas i bruk.

"Jag gillar persondatorerna framför terminaler", säger Anders Groth från SJR Karlstad. "De kan extrautrustas med till exempel videotextkort."

Datormognaden inom SJR är skiftande. En del har PC-erfarenhet, de flesta har det inte. I avtalet med IBM finns givetvis även utbildning med som en viktig ingrediens. En person på varje kontor får genomgå en 2-dagars persondatorkurs. Vidare kommer det att byggas upp en central hjälpfunktion inom SJR som ska kunna besvara frågor, både om PC- och CC-funktioner.

När terminalerna nästa år kommer blir det ytterligare utbildning. En dag beräknas det att ta att lära sig dess funktioner. SJR har köpt sammanlagt 85 kurser av IBM och det troliga är att varje kontor får besök av en utbildare. Huvudoperatören och dennes ställföreträdare, som har ansvar för den styrenheten mm, får gå en längre kurs.

"Jag hoppas att många kommer att få tillfälle att besöka utbildningslokalerna här i Tumba", sluar Ingvar.

PER ERIKSSON

SJR Karlskrona fyller
FYRTIO ÅR I ÅR



HANS G. FRIBERG

Trängseln var stor i Karlskrona mässhall när SJR därstädes fyllde 40 år. Festen gick i country & western-stil och 350 gäster fanns på plats.



THOMAS JOHANSSON

Musik och underhållning bjöds det på. Enligt uppgift sköt ingen pianisten. Fram på kvällen kom dansen igång.

Fyrtio år är väl ingen ålder. Men väl vårt en fest. SJ Resebyrå i Karlskrona fyllde jämna år och firade med en bejundrande country & western-fest.

KARLSKRONA HAR ett av de äldsta SJR-kontoren i landet. Den 27 maj firades kontorets aktningvärda ålder 40 år. Sammanlagt 350 personer hade hörsammat den utsända inbjudningen till en fest i country & western-stil. Hela mässhallen fylldes av SJR-are i cowboyhatt, glada kunder, square-dansare och orkestrar som bjöd på amerikansk underhållningsmusik.

"Amerikatemat var naturligt för oss", berättar resebyråchefen Lars Nilsson

Intresset för USA (och Kanada) som resmål är på toppen just nu. Priserna är överkomliga tack vare en rimlig dollarkurs. Flygförbindelserna är bra över Atlanten tack vare en tilltagande konkurrens flygbolag och charterarrangörer emellan. Ur resesympunkt var temat givet och dessutom finns kopplingen till New Sweden-arrangemangen.

TM-kurserna var **LÄRORIKA OCH NYTTIGA**

”Dessutom är Blekinge en av de regioner varifrån flest människor utvandrat till Nordamerika”, säger Lars.

Stämningen var hög hela kvällen. Förtäringen bestod av helstekt gris, bakad potatis, sallad och öl. Dans, tävlingar med biljetter som vinster stod på programmet. Vidare informerade ett antal leverantörer om sitt respektive utbud av resor och andra tjänster. SJR Tours, Northwest, SAS, TWA, Swansons, Hertz, Avis, Europcar och nöjesparken High Chaparral var där med var sin liten utställning.

”Detta var inte den enda jubileumsaktiviteten”, skrattar Lars Nilsson.

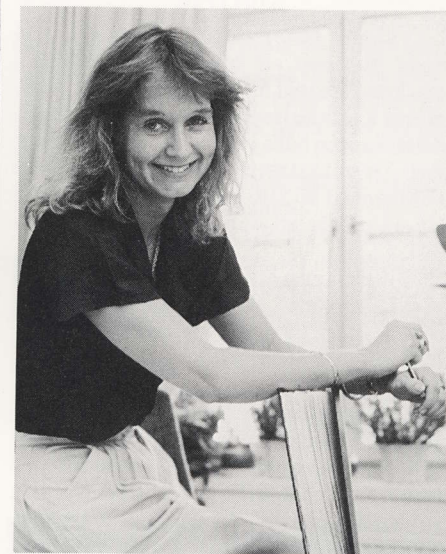
Lars är glad trots att han samma dag har gett bort 850 enkronor. I lokalpressen uppmånade SJR Karlskrona sina kunder att titta in på Ronnebygatan 31 och le. Log de så fick de en krona. Visst är väl detta ett anorlunda grepp för att få kontakt med kunder, både nya och gamla.

PER ERIKSSON



HANS G. FRIBERG

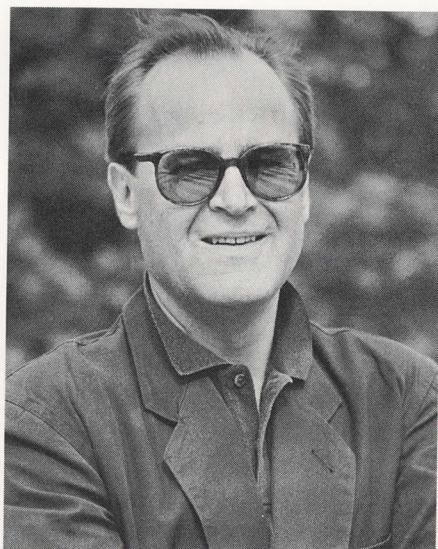
Sheriffen till vänster som serverar mat är SJR-are och heter Magnus Persson. Inger Stjärnevall och Anders Jonsson är också från SJR.



Anita Svensson, Consilium: Kursen visade sig vara mycket bra, särskilt vill jag framhålla ledarna som verkligen kunde sin sak. Jag lärde mig väldigt mycket som jag kommer att använda mig av. Det är speciellt tänkandet inom branschen som jag vill försöka få ut inom mitt företag. Jag ångar absolut inte att jag gick kursen.



Jorma Eskola, Hugin Sweda: Intressant och väldigt trevlig är mina omdömen om kursen. Jag lärde mig mycket och fick en hel del idéer som jag kommer att ha stor nytta av i mitt jobb. Och jag ska även försöka få mina arbetskamrater att följa efter.



Jussi Harsunen, Vattenfall: Det var ett bra initiativ att blanda SJR-are och kunder. Man lär sig väldigt mycket och man får ett meningsfullt kunskapsutbyte. Kursen var lärorik och väldigt nyttig. Det som jag kommer att försöka få mina arbetskamrater att göra är att planera sina resor bättre.



Anita Möller, Volvo BM: Jag tyckte att kursen var väldigt trevlig, men om jag ska vara ärlig så lärde jag mig inte så mycket nytt eftersom vi håller på med travel management här på företaget sedan flera år tillbaka. Vi har t ex en egen "resebyrå" här i huset som har avtal med biluthyrningsföretag och liknande.

MARIA FRIBERG



THOMAS JOHANSSON

SAS var en av de leverantörer som fanns på plats. Här samtalar SAS-representanten Hans Robach (till vänster) med Lars Nilsson från arrangerande SJR.

Chefskonferens på temat FRAMTIDEN

Resebyråcheferna träffades den 26—28 april i Tylösand för att diskutera framtiden. En av de viktigaste aktiviteterna framgent är att befästa SJR:s ledande ställning inom Travel Management. Att sälja privatresor lönsammare än idag kommer också att prioriteras.

SJRMSTOD för aktiviteterna under en halv dag långa konferensen. Under temat "hur vi lyckas i våra affärer" diskuterades och grupperbetades det i sammanlagt en och en halv dag. Travel Management (TM) var den kanske den allra viktigaste ingrediensen. Kvar var sedan en halv dag för personal och den sista dagens förmiddag för ekonomifrågor.

TM-intresset hos landets företag, stora som små, är stort. Många företag har hört av sig för att diskutera hur de skulle kunna resa bättre och effektivare med SJR:s assistans. Och fler företag kommer.

"Många företag med stort resande vill diskutera TM med oss på SJR och det kräver ny kunskap från vår sida", konstaterar marknadschefen Hans Nohrenius.

En sak är säker. Förutsättningarna för att sprida ordet om Travel Management börjar nu att finnas. Vårens kurser på detta tema har hjälpt till att höja kunskapsnivån. Kurserna blev för övrigt, mildt sagt, en succé. De planerade sex kurstillfällena blev till slut åtta tack vare det stora intresset. Det nya greppet att blanda egen personal med kunder, både nya och gamla, uppskattades särskilt. Kurserna har dessutom på ett mycket påtagligt sätt hjälpt till att profilera SJ Resebyrå som marknadsledande inom Travel Management.

"Under senhösten kommer fler TM-kurser att avhållas och vi återkommer med mer detaljer kring dem senare", säger Hans vidare.

Röd tråd

I Tylösand framgick att Travel Management kommer att bli den röda tråden i marknadsföringen till hösten. Hans Nohrenius karaktäriserar de tre affärsreseseminarierna som hålls i vecka 34 till 36 närmast som "träningläger". De syftar till att ge sammanlagt 90 SJR-are en ordentligt grund att stå på för att ännu bättre kunna sälja TM.

"Information blir en allt viktigare vara i vårt sortiment", konstaterar Hans. "Vi tror mycket på detta seminarium och jag kan lova mängder av kunskaper och ett högt tempo."

Inte bara affärsreseförsäljningen behandlades i Tylösand. I affärsidén slås det fast att SJR även framgent ska vara synonymt med fullservice. Att affärsresor står för den största delen av försäljningen är naturligt, då de som gör komplicerade resor är i större behov av en kompetent resebyrå.

Men privatreseförsäljningen är på intet sätt ointressant. Det rådde stor enighet om att privatresorna är viktiga. Den stöder SJR:s affärsinriktning och ger våra konkurrens fördelar ytterligare styrka. Privatresandet svarar för sammanlagt knappt 30 procent av försäljningen, dvs ca 900 miljoner kronor. Problemet är att all privatförsäljning inte är särskilt lönsam. Att sälja privatresor bättre och lönsammare var därför tema för ett av grupparbetena.

"Utän att tumma på grundprincipen om fullservice måste vi koncentrera oss mer på att sälja lönsamma privatresor", säger Hans Nohrenius.



SJ Resebyrås samtliga chefer samlade till konferens

Sälj lönsammare

En säljare kostar ca 300 kr/tim och vissa typer av privatresor är därmed helt enkelt olönsamma att sälja. Inrikes tågbiljetter är ett exempel där det kostar mer att sälja än vad provisionen ger. Förslaget att helt enkelt sluta sälja vissa olönsamma produkter kastades faktiskt fram av deltagarna på konferensen. Charteresor samt reguljärbiljetter (inklusive GIT, Bulk, GNAFF m m) är däremot exempel på lönsamma privatresor. Även paketresor med reguljärflyg (SJR Tours m fl) samt båt paket från till exempel Silja, Stena och Viking är en god affär också för resebyrån.

"Alla billiga biljetter som inte bokas rationellt via dator är i princip olönsamma för oss om vi inte tar ut en extra avgift av resenären", berättar Hans vidare.

På de flesta resebyråer runt om i landet är man varse det dystra faktum att många privata resor kostar mer att sälja än vad de ger. Många resebyråer styr därför medvetet sina säljaktiviteter mot lönsammare privatresor. Hans pekar särskilt ut Östersund och Linköping som duktiga på att sälja privatresor rätt.

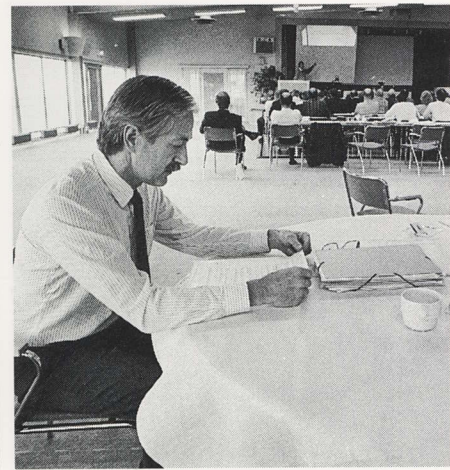
"Det är viktigt att den grundläggande fullservicetanken inte kommer i kläm i denna prioritering."



Tre veteraner i resebranschen är på gång. Från vänster Gerth Pålsson på SJR Tours, Karl-Gustav Sjödén från SJR Gävle och Hans Bäckman SJRM.



Vädret i Tylösand tillät bensträckare utomhus under kaffepausen. På klippan sitter från vänster Suzanne Wikhede SJR Chalmers, Marianne Millander Affärsresor Göteborg, Karin Le Juge Affärsresor Vasagatan samt Anita Nordin SJR Södertälje.



SJR-chefen Bertil Hammarberg samlar tankarna innan avslutningstalet. "Det är viktigt att ta tillvara den medvind som blåser inom organisationen", säger han.



Tylösand i slutet av april.

TOMMY STENSSON

Utmärkt läge

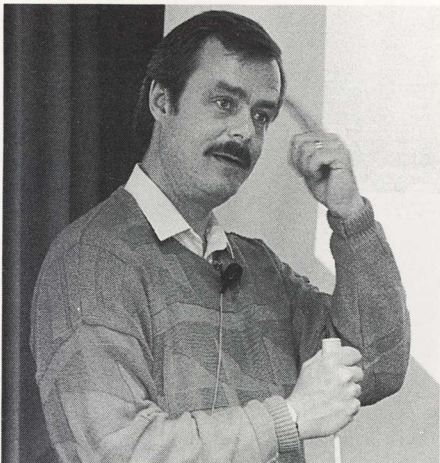
Bland övriga nyheter från SJRM märks att utökat samarbete med Eurocard. Till hösten blir det möjligt för stora kunder att lämna "signature on file", vilket innebär ett förenklat betalningsförfarande. Anders Murat berättade vidare om samarbetet med världsomspännande Thomas Cook på hotellsidan. En ny upplaga av Executive Hotel Directory 1988/89 finns ute och den har SJR-logotypen tryckt på omslaget. Även den svenska hotellförteckningen kommer att utvecklas, sa Anders.

"Läget är gott", summerade Hans Nohrenius. "Vårt resebyrånät är väl utbyggt, lägena är bra och byråerna är överlag moderna och fräscha."

Resebyråchefsmötena är viktiga. Dels för de strategiska frågornas skull, men kanske lika mycket för kontakternas skull. Bertil Hammarberg var nöjd efter denna övning.

"Vi har lämnat några resultatmässigt tunga år bakom oss och nu måste vi hissa seglen för att ta tillvara den medvind som blåser inom SJR", summerade SJR-chefen.

PER ERIKSSON



Ekonomichefen Hans Fagerberg berättade bland annat om det nya ekonomisystemet.

TOMMY STENSSON

Hårt arbete och LITE SKOJ

Konferenserna för SJR:s resebyråchefer är inte bara arbete. Det kan vara en hel del skoj också. Särskilt skoj var det under middagen som Nya Hotel Tylösand bjöd på denna gång.

LÄNGKLÄNNING, SLIPS och kavaj. Nyfriserade damer och välkammade herrar. Så såg uppställningen ut inför middagen som hotellet skulle bjuda på. Lite till mans slickade man sig om munnen inför den förväntade goda middagen. Av detta blev det intet.

"Välkomna ut till de väntande bussarna", sa värdarna för kvällen.

Fyllda med snopna SJR-are rullade bussarna iväg. Anhalt gjordes för omklädning. Finkläderna stoppades in i skåp och ersattes med T-shirt och jeans. "I like rock and roll" skrek T-shirtsen ut. Frisyrerna gick samma öde till mötes som finkläderna. Med hjälp av flinka händer och tubvis med brylcreme förvandlades de till — just det —

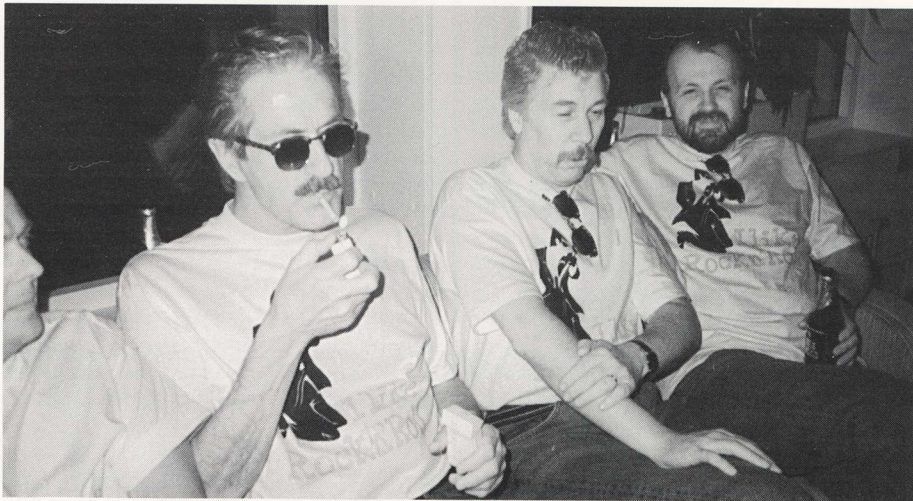
50-tal. Sedan var det uppsittning och iväg igen.

Snopna miner

I bussarnas högtalare ljöd nu Kalle Sändare. Kan ni tänka er att bli uppringd av honom och få frågor om pensionärsresor till Fidji och schackföreningens årliga utflykt till Nepal? Så var det i alla fall. Kalle hade på hotellets vägnar i förväg ringt upp ett antal resebyråchefer och kollat läget. Och haft bandspelaren på, för säkerhets skull.

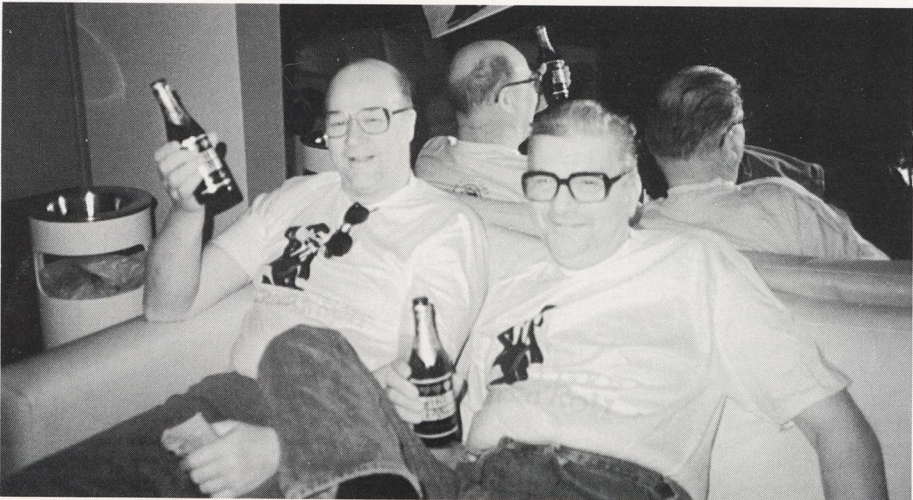
Nu började man nå slutmålet. Svenne och Lotta underhöll. Mat? Hamburgare och öl. En annorlunda och skoj kväll, betygade man samfällt. Men visst var det synd på den nyordnade frissan.

PER ERIKSSON



INGVAR ANDERSSON

Rockare i Tylösand. Bertil Hammarberg (till vänster) tar sig en rök. Hans Larsson, CRBR i Solna, samt personalchefen Palle Lindblom ser också ut att må bra.



INGVAR ANDERSSON

Bertil Lindberg (SJR Karlavägen i Stockholm) och Knut Lydén som förr var chef i Halmstad ner sin hamburgare med en folköl.

SNABBARE och bättre hantering av FAKTUROR

Det kommer inte mindre än omkring 180.000 fakturor till SJR varje år. Ett ålderstiget system har gjort hanteringen av utbetalningar väl tungrodd. I höst sker en välkommen förbättring. Då tas ekonomiavdelningens nya system för hantering av leverantörsfakturor i bruk.

ANTALET LEVERANTÖRSFAKTUROR har ökat dramatiskt under årens lopp. År 1978 fick SJR sammanlagt 91.000 fakturor från sina leverantörer och idag, tio år senare, är antalet drygt det dubbla. Denna utveckling har tyvärr medfört att rutinerna för utbetalningar blivit långsamma. Leverantörer, särskilt de som har kort betalningstid, har inte alltid fått betalt i tid.

Till hösten kommer det att bli ändring på den saken. Leverantörer ska få betalt på räkningens förfallodag och SJR ska slippa se en del av provisionen ätas upp av eventuella dröjsmålsräntor. En annan fördel är att den tidsödande kontrollen av betalningspåminnelser elimineras.

Inom ekonomiavdelningen har man jobbat på ett nytt system för hanteringen av leverantörsfakturor i ett drygt år. Nu är detta arbete slutfört. Det nya systemet är klart och färdigt att tas i bruk.

"Det är helt skraddarsytt för våra behov och innebär en verklig förbättring", säger Jan-Åke Läckeborg som är projektansvarig.

Helt skraddarsytt

Det är verkligen inget halvfärdigt system som sätts i drift till hösten. Det har provats sedan mars månad på två resebyråer, affärsresor på Vasagatan i Stockholm och i Linköping. Synpunkter från användarna på dessa pilotkontor har legat till grund för utvärdering och förbättringar.

"Efter semestrarna börjar vi med utbildningen och sedan kör vi igång", säger Jan-Åke.

Den dagslånga utbildningen av resebyråernas ekonomiansvarige kommer att ske ute i landet. Jan-Åke och hans medarbetare på ekonomiavdelningen kommer att åka ut i regionerna. De resebyråer som ligger nära Stockholm får sin utbildning i Tomtebodå.

"Fast systemet är så lätt att lära sig att det inte kommer att innebära några som helst problem", intygar Monika Skardal. Hon sitter på Vasagatan Affärsresor i Stockholm och är en av pilotanvändarna.

Idag vidarebefordras alla fakturor, såväl leverantörs- som sakfakturor, till huvudkontoret efter lokal granskning. Där ombesörjer ekonomiavdelningen att betal-



MIKAEL STENBERG

Monika Skardal på SJR Vasagatan Affärsresor har varit provpilot på det nya systemet sedan i mars och betyget är mycket gott.

ning sker. Tack vare det stora och ökande antalet fakturor har denna centrala hantering ibland blivit något av en flaskhals.

Lokal hantering

I det nya systemet kommer fakturor både att kontrolleras och beordras för utbetalning på respektive resebyrå. Allt sker via terminal och i datasystemet finns redan de flesta leverantörer med namn, adress m m. Ingångsbegreppet är respektive leverantörs postgironummer, men man kan söka sig fram på andra sätt också.

"Den nya rutinen innebär en långtgående decentralisering i och med att resebyråerna nu själva får fullt ansvar för sina utbetalningar", menar Jan-Åke.

Framgent kommer alla leverantörer garanterat att få betalt på förfallodagen. När fakturan registreras så knappast sista betalningsdagen in och postgirot ombesörjer automatiskt att utbetalning sker denna dag. Skulle någon felaktighet upptäckas är det möjligt att gå in och ändra fram till några dagar innan utbetalningsdagen.

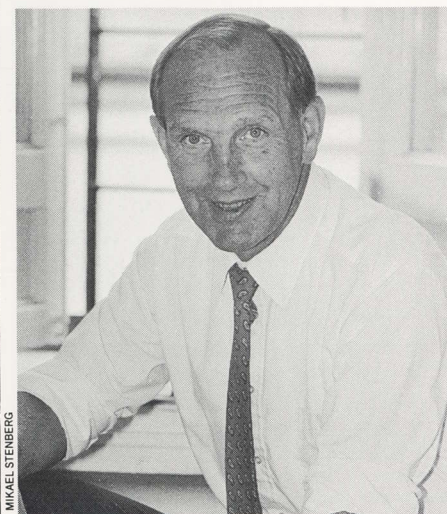
"Systemet kommer senare att utvecklas att omfatta även den tunga hanteringen av hotellvouchers", berättar Jan-Åke.

Det nya sättet att hantera inkommande fakturor har många fördelar gentemot det

gamla. Det går snabbt, leverantören får betalt i tid och det är lätt att undersöka hur ett ärende har hanterats.

"En mängd kontroller är nu inbyggda och det är exempelvis omöjligt att av misstag betala en faktura två gånger", slutar Monika.

PER ERIKSSON



MIKAEL STENBERG

Jan-Åke Läckeborg ser fram emot att det nya systemet för hantering och utbetalning av leverantörsfakturor tas i drift till hösten.

Lämna ett förslag och

BLI MILJONÄR

Lämna in dina förslag på hur SJR ska effektiviseras och förbättras. Du kan bli miljonär på kuppen.

Förslagsverksamheten har nu tagit rejäl fart men ännu fler bra idéer efterlyses. Naturligtvis premieras bra förslag. Alla får en trisslott och är förslaget extra bra blir det större ersättning.

Efter att ha legat i träda under en tid har förslagsverksamheten inom SJR nu blommat upp igen. Har du något förslag om vad som kan göras bättre, effektivare, billigare eller kanske mer rationellt än idag är också du mycket välkommen att höra av dig.

"Vi vet att det dagligen kläcks mängder av goda idéer ute på byråerna", säger Ingrid Markström som är förslagskommitténs sekreterare.

Använd gärna en av de särskilda blanketter som skickades hem till dig med informationen om Idé-88 i mitten av april. Glöm heller inte att även skriva vem du är, påminner Ingrid. Varje förslagsställare får

du nämligen en trisslott som uppmuntran och därmed chans till en miljon kronor. Därav den något kryptiska rubriken.

"Vi håller tummarna och är det någon som vunnit skulle jag uppskatta att få veta det", säger Ingrid vidare.

Håller tummarna

Inte nog med denna lilla belöning. De förslag som används och visar sig ge besparingar, rationaliseringseffekter eller inräktsökningar blir föremål för ytterligare belöning. Sådan ersättning kan delas ut i form av pengar för jättebra idéer, annars i form av till exempel fin konst.

Vilka typer av förslag kommer till kommittén? En av dem som belönats med en litografi är Thomas Nilsson i Jönköping. Han har på eget initiativ tagit fram en förenklad och lättanvänd handbok: SJR:s ekonomisystem. Denna skrift används nu på ett flertal SJR-kontor landet över.

Bertil Nilsson, resebyråchef i Linköping, har också belönats med konst för sitt förslag till en kronologisk kontoplan. Ekonomiydelningen arbetar just nu på att åtgärda hans idé.

Bland de nya förslag som kommit in

märks till exempel förbättring av voucherhanteringen, SJR-streamer till bilar och en komplett faktabank med alla personalför-måner. Så visst kan ett förslag vara såväl litet som stort.

SJR Förslagskommitté består av Bertil Hammarberg, Carl-Eric Hagström och Nisse Persson från HK. Vidare är Ruth Wikström (SJR Östersund) SF-representant, SJTF representeras av Bertil Nilson (SJR Linköping) och ST-J av Bengt Åberg (SJR Växjö).

Alla förslag tas upp till diskussion och gruppen sammanträder en gång i kvartalet. Därför kan det dröja några månader innan ditt förslag behandlas, även om du alltid får en bekräftelse på en gång när det mottagits på huvudkontoret. Skulle det inte finnas detaljkunskaper i gruppen så remitteras förslaget för sakkunnigt uttalande innan diskussion.

"Kampanjen Idé-88 har redan gett resultat", berättar Ingrid.

Efter det att informationen till all SJR-personal gick ut per post har det kommit in ett drygt femtiotal förslag. Det ska jämföras med åren 1986 och 1987, då det endast kom in sammanlagt 22 förslag. Hör av dig du också!

PER ERIKSSON

ANSLAGSTAVLAN

Om du har något som du vill ska "sättas upp" på anslagstavlan, slå en signal till Per, telefon 08-10 30 30 eller skriv ett par rader till Publicistgruppen, Per Eriksson, Drottninggatan 80, 111 36 Stockholm.

Vår nya flygförsäkring

Ersättning när väskan är på villovägar. Eller när planet försenas. Pengar för dina merkostnader vid överbokning. Invalider- och rättsskydd. För bara 15 kronor kan du erbjuda alla kunder som ska flyga till utlandet (charter och reguljärt flyg) SJR Flygförsäkring med all denna extra trygghet. Gör det!

Flyttlasset går

SJR Specialresor har flyttat från Bryggargatan till nya lokaler på Sankt Eriksgatan 113 i Stockholm. Ny postadress har man också: Box 6232, 102 34 Stockholm. Aktuella telefonnummer är: 08-728 86 10 (specialresor), 08-728 86 20 (mässresor), 08-728 86 30 (storstadsresor), 08-728 86 50 (konferens och incoming), 08-728 86 60 (biljettavdelning) samt 08-728 86 80 (bokföring).

Sommarens födelsedagar

Arne Waldebrink och Börje Bjermer fyller båda 60 år i juli. Inger Bärnsten och Rolf Zander firar respektive 50-årsdag samma månad. I augusti fyller Olle Erliksson, Ronald Eriksson och Kjell Persson 50 år. SJR och Inblick gratulerar så gott.

Ursäkta förseningen

Detta nummer av Inblick är dessvärre några veckor försenat. Det hela beror på en insjuknad redaktör. Redaktionen beklagar och lovar bättring.

POW WOW

otrolig rese- och turistmässa

MED VÄXTVÄRK

Pow Wow är ett indianskt namn på sammankomst. Det är också, vilket kanske är ännu viktigare, världens största rese- och turistmässa. I år hölls den i Dallas, större än någonsin tidigare med sina drygt 3.000 hitresta delegater. Ett femtiotal svenska besökare fanns på plats och bland dem Inblick

POW WOW är det gamla indianska namnet på viktiga sammankomster mellan stammarna.

Pow Wow är också det namn som den amerikanska turistindustrin TIA (Travel Industry Association of America) för tjugo år sedan valde när man startade det som nu vuxit till en av världens mest betydelsefulla turistmässor.

Tjugoårsjubileet firades med det största Pow Wow någonsin. Drygt 3.000 delegater, amerikanska och internationella samlades under några krävande arbetsdagar i Dallas/Forth Worth.

Arbetstakten är uppdriven till max. I komprimerande femtonminutersmöten möts arrangörerna och man får vara glad om man hinner med en kisspaus mellan varven eller få i sig en plastmugg av den tunna brygd, som amerikanerna envisas med att kalla kaffe.

Flera veteraner

Pow Wow-veteranerna som Göran Linder, Linders Resor, Mats Ekholm, Trivsel, Tommy Swanson, Swanson's, Rolf Rydwall, Stockholms Affärsresebyrå, var alla ense om att det var ett mycket bra Pow Wow.

"Otroligt välorganiserat, maximal utdelning av jobbet", tyckte Ann Margret Nordberg, tidigare svensk/kinesiska men numera Carlsson Travel Group, som gjorde sitt första Pow Wow.

Pow Wow har som sagt vuxit till sig. Första åren var de svenske ungefär tio stycken till antalet. Idag var man femtio, men viss växtvärk förekom. Så hade t.ex TIA tvingats säga nej till flera utställare. Det fanns helt enkelt inte någon kvadratmeter kvar att hyra ut i Dallas stora kongresscentrum.

"Det var lite för många små byråer i förhållande till stora arrangörer, och det genererar inte så mycket trafik", hörde vi i svenskängnet.

Bra pris

Men vi fortsätter att åka till Amerika. Dollarn är fortfarande gynnsam och prisökningarna inte så stora som befarat. Mellan 0 och 10 procent mer får vi betala för



Känns stadens "skyline" igen? Visst är det J R Ewings hemstad Dallas. Dallas och systerstaden Fort Worth var värd för årets upplaga av Pow Wow. Världens viktigaste rese- och turistmässa.

vår USA-resa nästa år. New York står för den högsta prishöjningen, medan t.ex Orlando, Florida behåller årets priser även 1989.

Tommy Swanson tycker att trenden allmänt vänder sig till andra- och tredjegangsenaren. Istället för att försöka repa av hela USA, så nöjer man sig kanske med "bara" Californien. Det ger utrymme för ett bredare lokalt turistutbud.

Ann Margret Nordberg, Carlssons Travel Group är inne på samma tankegång.

"Svensken har rest så mycket, nu söker han/hon sig till nya upplevelser, mer äventyr. River-rafting på Snake River i Colorado, kryssningar i Karibien."

Och så resandet i omvänd riktning. Jo, det verkar faktiskt som amerikanerna nu börjat glömma bort Tjernobyli. Men man är fortfarande sjukligt rädd för terrorister, och det ställdes många frågor om säkerheten på de europeiska flygplatserna.

Lite extra blågula kände vi oss under Dallasdagarna: i den tidiga morgontimmen innan delegaterna skyndade till kongresshallen, kunde de ta del av Good Morning Americas Sverigepresentation, ett land, som till vår förvåning har ständigt glittrande vatten, ständigt blå himmel, utan tunga regnmoln och där alla talar utmärkt engelska.

Bra hemnaväder

Lite svårare var det med stavningen av svenska namn. Ulf Nilsson från Flyghörnan i Uppsala, som delade utrymme med Hasse Nilsson, Flygmäklarna, fick finna sig i att hans byrå plötsligt döpts om till Flyghoran. Dock var den nyfikna besöksströmmen så tät att sales manager Nilsson funderade på att göra namnbytet permanent.

Och självfallet skulle det inte ha blivit något riktigt Pow Wow om inte American Airlines Eddie Flinck i oklanderligt välpressad kostym på kvällens nog så välbesökta fester stämt upp "I den härliga vårsolens glans" och annat hemlängtanframkallande.

Och vad är countrysångerskor, rodeocowboys, J R Ewing and andra i den konkurrensen? Slätt intet.



Djurparken Tampa Busch Gardens ställde ut. Flickan heter Whitney Sanders och är två år. Den pussande kamelen är tre månader gamla Nicholas.

Charter till solen? Tag en **SUN TRIP**

Privatrebutiken Sun Trip i Sundsvall är nu officiellt invigd. På invigningskvällen underhöll Sun Trips egen "platschef" Lasse Lundberg alias Ted Åström.

NU HAR privatrebutiken i Sundsvall som vi berättade om på förra numrets anslagstavla öppnat. Sun Trip Semesterbutiken är namnet och portarna slogs upp den 6 juni. I denna butik, som är avskild från SJR Sundsvall, ska det nu säljas charterresor.

"Vi öppnar i lågsäsong eftersom de flesta redan har bokat sina sommarresor", säger Anna Sandgren.

Trots att det försäljningsmässigt är lågsäsong nu ser det ljus ut. Folk har faktiskt upptäckt och börjat hitta till den nya butiken. Bland de utåtriktade aktiviteter som redan genomförts märks utdelning av flygblad på GIF Sundsvalls matcher och sponsring av hattparaden på Bergsåker. Det senare är ett evenemang som drog inte mindre än 5.000 besökare.

"Vi har dessutom gjort utskick på vårt

kundregister och annonserat en del", berättar Anna.

Inget nytt kontor är öppet förrän den officiella invigningen har skett. Sun Trip hade sin invigningsfest den 15 juni. Drink i de egna lokalerna, promenad ner till hamnen och det flytande Café & Hotell Arken för supé. Efter den underhöll Lasse Lundberg som var chef på Sun Trip i filmen Sällskapsresan. Till vardags heter Lasse naturligtvis Ted Åström. Sedan bar det iväg vidare till Strand Hotels pianobar.

Etablerar sig

Bland Sun Trips gäster märktes fotbollsvänner från GIF, Hans Nohrenius från Hk, SJR-are från Sundsvall, storkunder och andra vänner och bekanta.

"I höst när folk börjar boka igen kommer vi att ha mängder av jippon", säger Anna.

Bland de aktiviteter som planeras märks till exempel temaveckor med inbjudna leverantörer, annonser med mera. Det är ingen tvekan om att Sun Trip håller på att etablera sig som affären framför alla för semesterresor.

PER ERIKSSON



Festdeltagare på väg till Café och Hotell Arken. Längst fram står Sun Tripparna Ann-Charlotte Ingelsson, Anna Sandgren och Eva Jönsson.



Efter maten på gemytliga Arken. I förgrunden sitter GIF Sundsvalls tränare Anders Grönhagen med fru. Bakom dem står Sun Trips butikschef Anna Sandgren och Ted Åström.

Ännu bättre SJR-service på

ARLANDA FLYGPLATS

Servicekontoret på Arlanda har öppnat. Efter en mjukstart i juni och semesterstängt i juli startar aktiviteterna där på riktigt den 1 augusti. Till affärsresenärernas fromma.

DEN 9 JUNI slog portarna upp för SJR på Arlanda. Med detta kontor i avgångshallen för utrikesflyg kan vi nu erbjuda affärsresekunderna en ännu bättre service. Kontoret bemannas av Anita Sundberg och Rigmor Rindstål och ligger i företaget CCA:s lokaler på plan fyra.

SJR har även plats hos CCA (som för övrigt står för Chartrans Charter Airhandling AB) vid charterdisken. Denna disk ligger, som bekant, mitt emot incheckningsdiskarna.

"Vi mjukstartar i juni månad och har stängt för semester i juli", berättar Anita Sundberg.

Den egentliga verksamheten drar igång den 1 augusti. Då kommer kontoret att ha öppet alla vardagar mellan klockan 08:00 och 17:30. Senare utökas öppethållandet till 07:00 — 22:00. Som ett tredje steg kommer möjligheterna till en 24-timmarsservice att undersökas.

"Arlanda-kontoret klarar av det mesta men bokar inte biljetter", betonar Carl Erik Hagström på marknadsavdelningen.

Den tjänst som främst tillhandahålls är utlämning av biljetter. Detta kan också ske

utanför ordinarie kontorstid genom CCA:s personal. Till en början finns här ingen dator, varför de kontor som vill utnyttja Arlanda själva måste ange priskonstruktion, fare basis osv för att biljetter ska kunna skrivas ut korrekt. Senare i höst kommer dock en PC att installeras.

En annan viktig arbetsuppgift är att lämna upplysningar till våra resenärer. Upp-

lysningar och utlämning är gratis, men SJR Nord i Solna (kontoret hör hit rent organisatoriskt) debiterar kund 50 kronor extra för utfärdade biljetter. Provisionen tillfaller den bokande byrån.

"Servicekontoret på Arlanda kommer att aktivt marknadsföras i samband med höstens affärsresekampanj", säger Carl Erik Hagström.

PER ERIKSSON



MIKAEL STENBERG

Den 1 augusti öppnar SJR:s servicekontor på Arlanda på allvar. Affärsresenärerna kommer att kunna få hjälp av Anita Sundberg...



MIKAEL STENBERG

...och Rigmor Rindstål med utlämning av biljetter, upplysningar och så vidare. Det enda Arlanda-kontoret inte gör är att boka biljetter.

Servicekontoret på Arlanda nås på telefon 0760-621 40. Öppettiderna är 08:00 — 17:30, måndag till fredag. Stängt för semester i juli. Adressen är: SJ Resebyrå, c/o CCA, Box 16, 190 45 Stockholm-Arlanda. Det är även möjligt att ringa på CCA:s telefonnummer 0760-606 20 eller via deras telefax som har nummer 0760-612 87.

PÅ BASTMATTAN

hos vänliga indianer i

BORNEOS DJUNGLER

Asien är inte bara den välpolerade handels- och transitstaden Singapore. Här finns äventyret om hörnet för dem som önskar. Eller vad sägs om att sova på bastmatta i ett "longhouse" som bebos av ibani-indianer. De är vänliga men nyfikna på oss västerlänningar. En udda och härlig turist- eller inblysningsresa, summerar Inblicks resenär Anna-Karin Andersson sin dagbok med.

4/5: Individuella anslutningar till Köpenhamn. Samling i Mermaid Lounge där vi bekantade oss med varandra. Avresan gick på tidtabell och man märkte genast av Singapore Airlines utmärkta service. Knappt hade vi satt oss förrän dom kom med varma handdukar, sedan följde mat, genomgående väldigt god, bio och sedan somnade vi. Man sitter förhållandevis bekvämt, benutrymmet är väl tilltaget.

Väl i Singapore gick transfern direkt till hotell Dynasty. Först blev man imponerad av exteriören. Det var jättehögt i tak och väggarna var prydda med träkonstverk som imponerade väldigt. Rummen var stora men i övrigt ganska ordinära. Senare gick vi ut på s k "foodstalls", alltså flera små restauranger samlade på ett torg.

6/5: Vi såg en del av Botaniska Trädgården, mycket vacker, där kunde man köpa orkidéer som var doppade i guld. Sedan besåg vi Singapores högsta berg, det mätte imponerande 150 m ö h. En äkta singaporisk matmarknad stod näst på programmet. Där såldes allt från grönsaker till ormar, ormhörnet såg vi aldrig och ingen sörjde över det. På kvällen var det visning av Hotel Hyatt. Trädgården var imponerande med bl a en jacuzzi i ett undanskynt hörn, mest för honeymooners som man sa.

7/5: Avfärd till Kuching. Transfer till Holiday Inn. Man blev inte speciellt betagen av första anblicken av Kuching. Staden gav ett dammig intryck.

På eftermiddagen tog vår guide ut oss på en stadsrundtur, vi såg bl a museet med samlingar från Borneo. Det var intressant att se hur de olika indianstammarna bodde och hur deras kläder såg ut.

8/5: Idag bar det av till äventyret. Först åkte vi 25 mil på en ganska skumpig väg i en buss av äldre modell, lyckligtvis gjorde vi uppehåll efter vägen, först på en pepparplantage och sedan i en liten stad där vi köpte godis och cigaretter som vi skulle ha med oss som gåvor till ibanindianerna.

Efter huppigupptäcktsfärden kom vi fram till Skrang River, den forcerade vi med "longboat", ca 12 m lång båt som är smal och väldigt rank för att kunna följa flodens rörelser.

Det var fantastiska scenerier efter floden, efter ca 1 timme kom vi fram till Bunu

Longhouse. Indianerna dansade välkomst- och krigsdanser, de hade väldigt vackra dräkter.

9/5: Indianerna i Bunu Longhouse får besök 3-4 ggr/månad så vi var ingen större sensation, annat var det när vi kom till Pujo Longhouse.

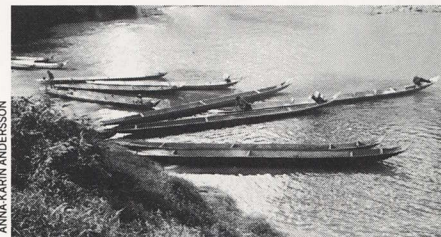
För att nå till Pujo åkte vi först "longboat" i ca 2 timmar, det kändes i baken ska jag säga, och sedan var det djungelvandring i ytterligare 2 timmar. Efter ett tag var man ganska mör. Till slut var vi så framme vid Pujo Longhouse. Vi badade av oss den värsta lorten och åntrade huset via en fullkomligt livsfarlig "stege". Vi badade och latade oss hela dagen och på kvällen hade vi den stora äran att få intaga vår middag i hövdigens lägenhetsdel.

Jag kanske ska förklara hur ett longhouse är byggt. Det kan vara mellan 10-100 familjer som bor i ett hus. Först kommer man in i ett stort allrum där de utför alla dagliga sysslor, sover osv. Varje familj har sedan en egen "lägenhet" med kök och sovrum. Detta låter väldigt lyxigt men var naturligtvis väldigt enkelt.

Presenterna som vi hade med oss överlämnades och nu började den mest rättvisa uppdelning jag någonsin har sett. Jag tror dom höll på i en timme och delade sakerna i en hög för varje familj.

10/5: Nästa dag var det dags för avfärd tillbaka till civilisationen, det kändes faktiskt lite tråkigt. Det var en helt otrolig upplevelse att få bo med indianerna, det måste upplevas.

Väl tillbaka i Kuching bar det av direkt till flodterminalen Damai, varifrån vi tog expressbåt till Damai Beach vid Kinesiska sjön. Det var ett stort område med hotell- och friliggande stugor, mycket lyxigt, rummen var som hav och efter longhouse kändes det förstas extra bra.



Indianernas färdmedel på floderna, longboats, förtöjda i Borneos djupaste djungel.



Ceremoni i ett longhouse. Besökarnas små presenter delas upp, noggrant och rättvist. Alla familjer får lika mycket.

11/5: Andra dagen skulle här SOLAS, vi brände oss naturligtvis hela gänget och hade mot kvällen antagit en vacker röd färg. Det var den kvällen som det vare officiell mottagning, men dom tyckte bara att vi hade fått en vacker färg. Vi log plågat till svar.

12/5: Nästa dag tog vi med sorg i hjärtat avsked av Damai Beach Resort och vände tillbaka till Kuching för vidare transport till Singapore och Pan Pacific, ett jättehotell som inte hade samma atmosfär som Dynasty och dessutom låg lite offside. Standard och service var som vanligt helt anmärkningsfritt.

13/5: På förmiddagen åkte vi stadsrundtur och sedan var det lunch på Holiday Inn Parkview. Det var indisk mat från norra Indien och den skulle inte vara så "spicy" sa dom men det eldade nästan ur öronen i alla fall. Sedan alltså dags för shopping, man gjorde de mest otroliga fynd. Skor som hemma kostar minst 250 kr kostade här högst 100, mycket tillfredsställande. På kvällen skulle vi till Raffles för en "Singapore Sling", det var verkligen historiens vingslag som mötte en i hallen.

14/5: Sista dagen, det kändes inte alls kul, vi tröstade oss med lite sista-minuten-shopping och genast kändes det bättre. Flygresan hem gick smärtfritt därför att man sov mest hela tiden, av någon anledning var man fullständigt utmattad. Sedan var vi framme i Köpenhamn där vi satt och hängde och till slut skiljdes åt till olika destinationer. Det var en väldigt intressant resa och mycket välplanerad. Jag vill rikta ett stort tack till Mats Jonsson och Jambo Tours och är säker på att hela gruppen instämmer.

ANNA-KARIN ANDERSSON
SJR LULEÅ