

# Inblick

ÅRG. 4, NR 2

FÖRETAGSTIDNING FÖR ANSTÄLLDA INOM SJ RESEBYRÅ

FEBRUARI 1989

*Tema*

**RESULTAT-  
BONUS 1989**

*34 timmar med*

**ALWAYS**

**PEKING**

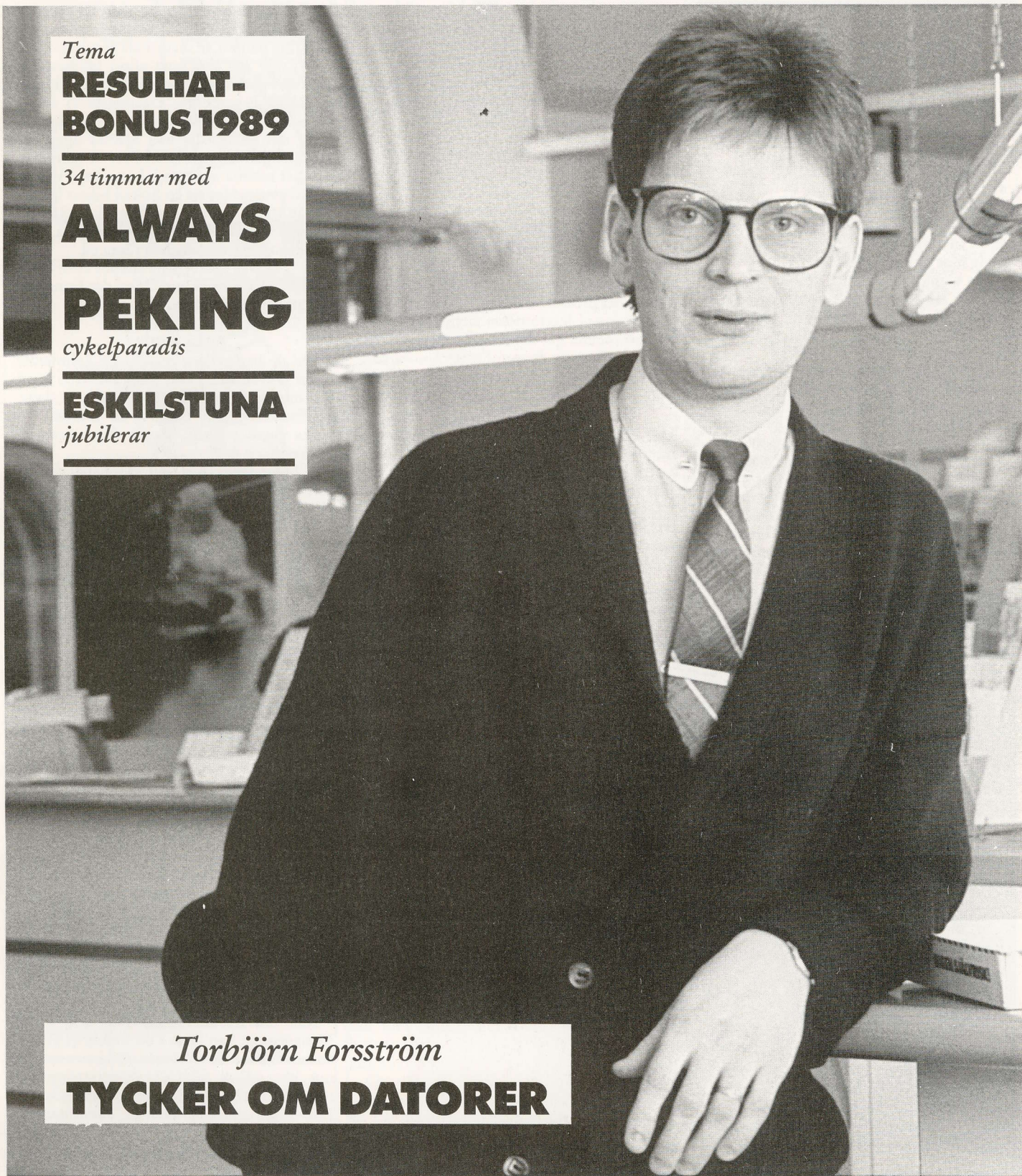
*cykelparadis*

**ESKILSTUNA**

*jubilerar*

*Torbjörn Forsström*

**TYCKER OM DATORER**





# AGERA LÖNSAMT!

*Resultatbonus 89 ska hjälpa till att förbättra resultatet för SJR. Övertäffas budgeterat resultat blir det extra pengar i plånboken. Cash Management är ett sätt att dra in mer pengar snabbare.*

RESEBYRÅBRANSCHEN präglas av en relativt svag lönsamhet. Visst går det bra för oss på SJR, men vi skulle kunna göra ännu bättre ifrån oss. Den ekonomiska målsättningen för SJ Resebyrå är att lämna en procent av det totala försäljningsvärdet i vinst. Detta skulle för 1988 innebära omkring 35 miljoner kronor.

Prognosen för det gångna året pekar på en vinstsiffra som ligger runt 15 mkr. Detta är inte oävet men vi når, som sagt, inte upp till målet. Just bonussystemet är en möjlighet att till nästa år komma ytterligare en bit på väg mot planerlig lönsamhet.

"Jag känner på mig att Resultatbonus 89 kommer att påverka SJR:s ekonomiska utveckling på ett mycket positivt och påtagligt sätt," säger ekonomichefen Hans Fagerberg.

Under 1988 provades det nya bonussystemet på fem olika resebyråer. Det var i Jönköping (se på annan plats i detta nummer av Inblick), Karlstad, Solna, Gislaved och Östersund. Efter några små justeringar införs det nu på samtliga byråer landet över och på huvudkontoret. År 1989 kan betraktas som ett fullskaleprov.

## Förbättra resultatet

Inför 1990 kommer det att ske en ompröv-

ning. Först då vet vi hur pass bra – eller möjligt dåligt – systemet fungerar. Just nu håller RBE på att räkna igenom utfallet för 1988 och några siffror är inte färdiga. Klart är dock att de anställda på SJR Karlstad får en peng. Östersund får kanske.

"Resultatbonusen är inget utslag av att vi skulle ha några övervinster att ösa över våra anställda," betonar Hans Fagerberg.

Bonusen är ett av flera sätt att motivera till ett bättre ekonomiskt tänkande. Utbildning är en annan viktig ingrediens. Det bör i sammanhanget poängteras att det framgent inte kommer att satsas mindre på andra stimulerande åtgärder.

"Det är viktigt att vi agerar ur lönsamhetsperspektiv," säger Hans Fagerberg. "Det kan ibland finnas skäl att säga nej till en olönsam kund eller affär."

Fagerberg ser även införandet av ett väl definierat bassortiment på privatsidan som ett stort steg mot en förbättrad lönsamhet. Detta strukturerade sortiment innebär att vi koncentrerar oss på att sälja bra och lönsamma produkter. Tack vare att kunskapen ökar om leverantörer och produkter i bassortimentet går det att sälja mer. Att volymerna ökar gör dessutom att villkoren för SJR blir ännu gynnsammare.

## Fakturera snabbt

Hur ska du då göra för att ha chans att få bonus? Sälja mer? Ja, men det finns även andra sätt att påverka resultatet. Samtidigt som informationen om resultatbonus går ut informerar RBE om Cash Management, dvs lönsam penninghantering. Det finns en hel del att göra genom att förbättra vår han-

tering av fakturor och pengar.

"Skulle vi kunna få alla våra fakturakunder att betala en dag tidigare betyder detta ytterligare en miljon kronor i ränteintäkter," säger Hans. "Per dag."

När omsättningen ligger på närmare 3,9 miljarder (1989) finns det mycket att tjäna på räntor. Att få in pengarna snabbare förbättrar resultatet utan att vi behöver sälja mer. Faktum är att just räntorna svarar för omkring hälften av vårt totala resultat.

"Tyvärr går idag inte alltid fakturan ut till kunden samtidigt som biljetten," berättar Hans Fagerberg. "Det måste vi ändra på."

Är det riktigt illa kan SJR få ligga ute med pengar. Vissa leverantörer är nämligen mycket snabba med sin fakturering. Vi kan därför tvingas betala en bokad biljett långt i förväg, trots att kunden ännu inte är fakturerad. Dessa pengar skulle vi kunna sätta in på banken istället och få ränta på.

"Att få iväg fakturorna snabbt är mycket viktigt," betonar Hans. "Men det finns fler sätt att värda vår ekonomi."

## Åtta regler

Bland de åtta gyllene regler som definierats hittar vi även andra råd. Boka biljetten i god tid, men ta inte ut den förrän det är dags. Färdhandling och faktura till kunden en vecka innan avresan. Sätt in dagskassan på banken varje dag.

"Om reglerna följs fullt ut innebär det ett förbättrat resultat på 15 mkr, säger Hans. "Realistiskt så hoppas jag på 4-5 miljoner."

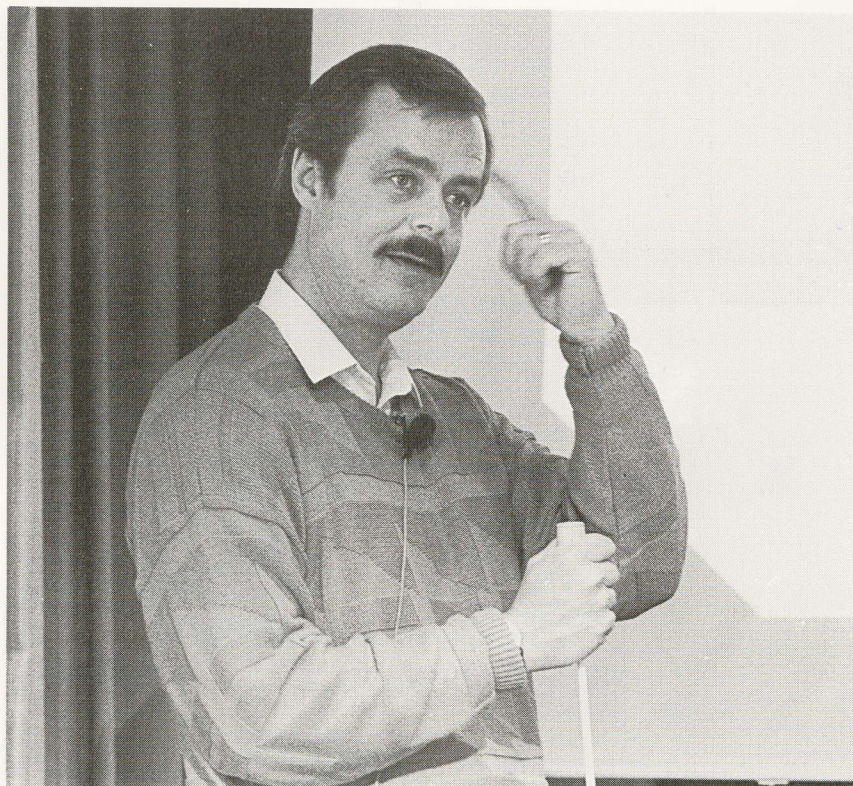
Målsättningen är att höja 1989 års ränteintäkter till över budgeterade 10 mkr. För att uppmuntra till detta har en särskild fond instiftats. I fondens kassa hamnar 20 procent av merintäkterna på räntesidan. Skulle ränteintäkterna bli 15 mkr istället för budgeterade tio, så hamnar en miljon i fonden (20 procent av 5 mkr).

Fondens pengar kommer att användas för att ytterligare stimulera det ekonomiska tänkandet. De delas ut till de resebyråer som mest bidragit till att förbättra rutiner för fakturering och penninghantering. Det är CRB Bertil Hammarberg som förvaltar den nya fonden.

Det råder ingen tvekan om att Resultatbonus och Cash Management kommer att få en positiv effekt. Alla SJR-are får nu en större anledning än tidigare att följa upp det ekonomiska läget. Varje kontor har fått affischer som ska användas för att sprida kunskap om hur läget är. Från RBE ska rapporterna om vårt ekonomiska läge dugga tätt.

"Med en kontinuerlig uppföljning blir alla nu mer varse om det ekonomiska läget," slutar Hans Fagerberg.

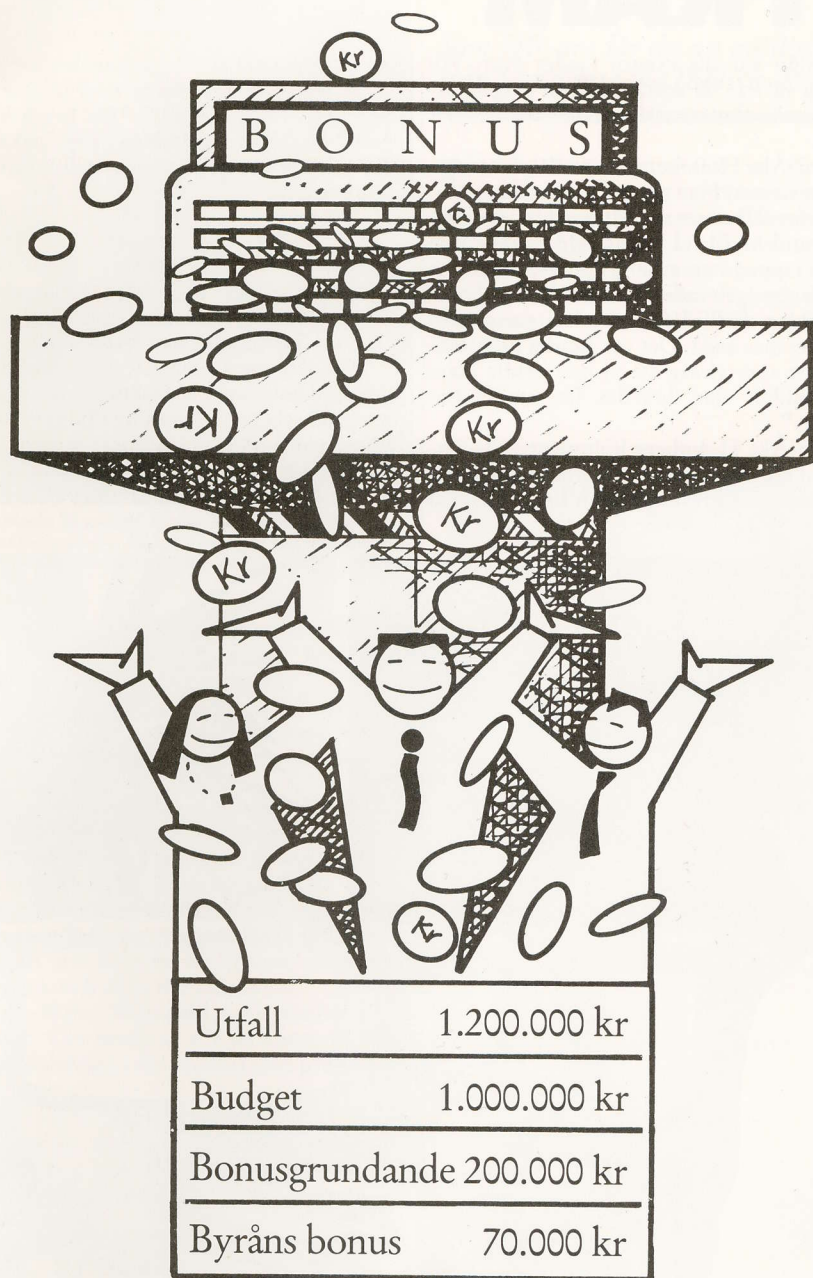
Mer om Resultatbonus 1989 och Cash Management kan läsas i de små broschyrer som tidigare distribuerats. Frågor om bonus kan ställas till Curt Söderström (interntelefon 910-4532) eller Ingrid Grahm (910-4559) på HK. Hélène Themptander (910-4557) och Rolf Nilsson (910-4550) kan svara på eventuella undringar kring Cash Management.



"Om de åtta gyllene reglerna följs kan vi förbättra resultatet rejält," säger Hans Fagerberg.



# SÅ HÄR FUNGERAR DET



Från och med i år har SJR ett system för vinstdelning. Resultatbonus 89 kan betyda upp till 15 sköna tusenlappar extra per anställd om resultatutvecklingen är gynnsam. Läs mer om hur bonussystemet är uppbyggt.

**B**LIR RESULTATET för året bättre än budgetet så blir det bonus. Så enkelt kan, i all korthet, principen för Resultatbonus 89 sammanfattas. Systemet kring vår resultatbonus har utarbetats för att både vara lätt att förstå och följa upp.

Reglerna sönderfaller i två delar; för de anställda ute på resebyråerna och de som jobbar på huvudkontoret.

Varje resebyrå har en fastställd budget för 1989. Den har gjorts upp i samråd mellan varje resebyrå och huvudkontoret. Syftet med denna budget är självfallet att den ska vara realistisk. Här har faktorer som historisk utveckling, lokaler, kundunderlag mm vägt in.

Överträffas budgeterat resultat (täckningsbidrag 2, TB2) för 1989 betalas bonus ut. Låt oss göra ett räkneexempel. Säg att en resebyrå har ett budgeterat resultat på 1 mkr. När siffrorna för 1989 är framräknade står det klart att utfallet blev 1,2 mkr. Det

är dessa 200.000 kronor som är bonusgrundande.

Det sammanlagda bonusbeloppet för denna byrå är 35 procent av de 200.000 kronorna, dvs 70.000 kr. Om vi antar att antalet anställda på vår "exempelbyrå" är sammanlagt sju personer så blir bonusen för var och en 10.000 kronor. Beloppet är, precis som lönen, skattepliktig inkomst. För de sociala avgifterna svarar respektive SJR-kontor. I praktiken får den anställda behålla runt 5.000 kr efter skatt.

## Överträffa TB2

Det maximala bonusbelopp som kan utbetalas till en helårsarbetande är 15.000 kronor. Samma bonus gäller för alla på resebyrån; anställd som chef. För att få vara med krävs att man finns i "förmånsgrupp A", dvs har varit anställd mer än sex månader.

Deltidsarbetande får en procentsats av eventuell bonus som motsvarar arbetad tid. Pensionärerna under året får en del av bonusbeloppet som motsvarar den tiden de tjänstgjort. Den som slutar under 1989 får däremot ingen bonus. Man måste fortfarande vara anställd vid årets slut för att få vara med och dela.

Det finns ett förbehåll till. För att någon resultatbonus över huvud taget ska betalas ut krävs att SJ Resebyrås sammanlagda resultat överstiger 19 mkr efter utdelning av bonus.

Utbetalning av eventuell bonus sker under första kvartalet 1990. Under januari-februari räknas beloppen fram på RBE. Senast den 15 april ska pengarna vara dig tillhanda. Om det blir några, vill säga.

## En bra slant

För de som är anställda på huvudkontoret gäller särskilda regler. I korthet gäller här att bonus utgår med 10 procent i intervallet över 100 procent av SJR:s budgeterade resultat. Hamnar det verkliga resultatet på 30 mkr (mot budgeterade 25 mkr) så får de Hk-anställda dela på 500 000 kronor (10 procent av 5 mkr).

Högre chefer (CRB, CRBE, CRBM, CRBP och CRBD) står alla utanför systemet. De får inte ta del av bonusbeloppet för huvudkontoret.

De som varit med och utarbetat systemet hoppas att det både ska vara stimulerande och lätt att förstå. Målet är förstås att alla ska få maximal utdelning om ett år. Lycka till!

PER ERIKSSON



Jönköping

# NÅDDE INTE RIKTIGT FRAM

*Jönköping tillhör de SJR-kontor som förra året hade bonussystemet på prov. Även om det inte blev något extra klirr i börsen tar man nu nya tag. Under 1989 blir det förhoppningsvis mer än en miljon i vinst och därmed utdelning.*

”VI NÅDDE INTE riktigt ända fram, men trots det så tror jag på systemet med bonuslön.”

Det säger Sven-Åke Holmberg, chef för SJ Resebyrå i Jönköping. Hans kontor var ett av fem som under förra året prövade systemet med resultatbonus.

Från och med i år har SJ Resebyrå infört

bonuslön vid alla kontor landet över. Vill det sig väl kan de anställda få en skaplig extra lön när det fastställda resultatmålet har nåtts.

Sven-Åke Holmberg var med och utarbetade systemet. Han säger:

”I vårt fall sattes nog ribban lite för högt. På grund av bland annat flygstrejken och att vi tappade en stor gruppresa nådde vi inte det budgeterade resultatet.”

”Någon direkt besvikelse hos personalen blev det inte ändå. Det var ganska tidigt under året som vi såg att vi inte skulle klara det resultat som krävdes för att få bonuslön.”

Sven-Åke Holmberg kommenterade detta med att Jönköpingskontoret ändå gjorde ett mycket bra resultat. Och hans personal

är medvetna om att de gjort ett bra jobb.

”Vi är femton personer som jobbar i ett team här vid kontoret”. ”Ett mycket fint gäng,” tillägger Holmberg, och pekar på det faktum att någon personalomsättning inte existerar.

## Fint gäng

”Från början hade vi förstås räknat med bonus, i vårt fall trodde vi på runt 3.500 kroor per anställd,” säger Sven-Åke.

”Nu blev det ju inte så, men några problem att motivera de anställda att fortsätta det goda arbetet ser jag inte. Det finns studieresor och andra medel för att hålla trivseln uppe.”

Ann-Marie Blomdahl är en av de anställ-



PUTTE MERKERT

Sven-Åke Holmberg, chef för SJ Resebyrå i Jönköping, nådde inte ända fram när hans kontor fick pröva bonussystemet förra året. Trots det är han nöjd och hoppas på årets resultat i stället.





PUTTE MERKERT

Ann-Marie Blomdahl är inte besviken på den utblivna bonuslönen. Redan under juli såg man att det inte skulle gå att nå upp till den satta ribban.

da som fick se den tänkta bonusen försvinna förra året. Men besvikelsen lyser inte särskilt mycket hos henne heller.

"Redan i juli såg vi ju att det här går inte. Och när budgeten las det året hade vi inte en aning om att bonussystemet var på gång," menar Ann-Marie.

"Att kunna jobba sig till en bonuslön är naturligtvis en sporre, det kan vi inte utsluta. Och vi vet att kraven är ganska höga redan från början," fortsätter hon.

"Däremot kanske det finns en risk att budgeten, och det eftersträvande resultatet, höjs allt mer bara för att vi skall pressa oss lite extra, och då är det inte så bra."

Ann-Marie Blomdahl ser systemet som rättvist. Det berör ju alla på kontoret, och alla är delaktiga i det resultat som presteras.

### Arbetsvilja

En bild av den arbetsvilja och det goda kamratgäng som finns hos SJ Resebyrå i Jönköping ger omsättningsökningen de senaste åren.

"För tre år sedan omsattes 30 miljoner kronor vid Jönköpingskontoret," säger Sven-Åke Holmberg. "Förra året såldes för 60 miljoner, alltså en fördubbling."

Fyra miljoner i omsättning per anställd kan låta mycket, men resebyråbranschen har ju inte så hög marginal.

"Det handlar om cirka sju procent, och då måste vi sälja en hel del för att nå ett resultat," förklarar Sven-Åke.

För bonuslönen krävs i runda tal en miljon i vinst efter avskrivningar, och det är ganska mycket. Jönköpingskontoret har byggts om och till rejält under 1988 och det påverkar också kostnaderna för avskrivning under bonussystemets prövoår.

Men hoppet finns ändå hos personal och chef vid Jönköpingskontoret. I fikarummet finns ett diagram på väggen, där resultatet ständigt jämförs med kraven. En liten barometer som extra sporre.

PUTTE MERKERT

Erbjudande till alla SJR-are:

## SAMSONITE- VÄSKA TILL FÖRMÅNSPRIS

Som SJR-are får du nu möjlighet att handla billigt. Köp en rejäl resväska från Samsonite via Inblick. Priset är utan några som helst påslag.

I ÅRETS FÖRSTA NUMMER av Outlook (som kommer i slutet av februari) erbjuds läsarna att köpa Samsonite-väskor mycket förmånligt. SJR-anställda erbjuds nu via Inblick att köpa till ännu bättre priser (se jämförelser nedan). Det gäller den nya moderna Samsonite-serien OYSTER, priserna är helt utan påslag.

Pricka för antal, storlek och färg så kommer beställda varor mot postförskott. Alla kostnader (moms, frakt, postförskottsavgift) ingår i priset. Normal garanti. Erbjudandet gäller bara anställda inom SJR till och med 31 mars 1989. Välkommen med din beställning!



ÅKE SANDSTRÖM

Köp Samsonites snygga Oyster-resväskor med rejäl SJR-rabatt via din tidning Inblick.

Ja tack, jag beställer följande varor:

	Signalröd	Rymdblå	Grafitgrå
<i>Största modellen</i>			
"Clipper", 75×59×26 cm	..... st.	..... st.	..... st.
<i>Mellanmodellen</i>			
"Buggy", 68×54×24 cm	..... st.	..... st.	..... st.
<i>Minsta resväskan</i>			
"Madeira" 59×46×20 cm	..... st.	..... st.	..... st.
<i>Beauty Box</i>			
"Tulipa", 38×23×21 cm	..... st.	..... st.	..... st.

Priserna: *Största modellen* 725 kr (normalpris i handeln ca 1.140 kr), *Mellanmodellen* 625 kr (jämfört med ca 995 kr i handeln), *Minsta resväskan* 425 kr (ca 670 kr) och *Beauty Boxen* 325 kr (ca 545 kr).

Namn: .....

Adress med postnr .....

SÄND KUPONGEN TILL  
INBLICK, PUBLICISTGRUPPEN, DROTTNINGGATAN 108,  
113 60 STOCKHOLM



*Torbjörn Forsström i Sundsvall*

# VANSINNIGT ROLIGT MED DATORER

*Ett bra datastöd hjälper oss att sälja bättre och mer lönsamt. Dessutom är det vansinnigt roligt med datorer, säger Torbjörn Forsström. Nu när datasystemet inom SJR förbättras blir det extra roligt.*

**J**AG TYCKER DET är vansinnigt roligt med datorer", säger Torbjörn Forsström på SJ Resebyrå i Sundsvall. "Datorerna hjälper oss förbättra servicen till kunderna, och ger bättre arbetssituation för personalen".

Missnöjet med det gamla datorsystemet var stort. Långa svarstider och ideliga av-

brott har gjort att kunderna fått vänta. Personalen har blivit onödigt stressad.

Övergången till det nya PC-orienterade systemet ska förändra detta och dessutom ge bättre tillgång till ordbehandling, statistik och kundregister. Bytet till eget datanät ska korta svarstiderna.

"Jag har arbetat med datorer förut. I mitt förra jobb, på Europcar biluthyrning, lärde jag bland annat ut deras bokningssystem till resebyråerna. Då fick jag verkligen upp ögonen för vilken otroligt kunnig personal man har här på SJR i Sundsvall."

Torbjörn började på SJ Resebyrå i Sundsvall i augusti 1988. Han är funktionsansvarig för affärsresor med ansvar för budgetering, personal och kunder. Är också

stand-in för resebyråchefen Leif Wester.

"Vi använder 15 tjänster på affärsresor, och i direkt säljverksamhet jobbar 9 personer. Jobbet på SJR är ett utpräglat lagarbete till skillnad från Europcar som var mer ensamjobb."

## Lagarbete

Torbjörn var aktiv idrottsman under flera år.

"Tiden som målvakt i olika lokala ishockeylag gav nyttiga erfarenheter. Målvakten är ju den som har överblick över spelet och kan styra och organisera laget. Men också se till att bevaka den egna bu-

ren."

"Jag är inte aktiv idrottare länge, men



"Jag vill sälja bra produkter – vara bäst på det – och tjäna pengar på det," säger Torbjörn Forsström på SJ Resebyrå i Sundsvall.



håller kontakt med idrotten genom styrelseuppdrag i Medelpads Idrottsförbund.

Det är ganska rörligt på Torbjörns arbetsplats för närvarande. Man bygger om för att utnyttja lokalerna bättre. När ombyggnaden är klar skall varje medarbetare ha en helt egen arbetsplats. Detta gäller även de som jobbar deltid. Avdelningen för affärsresor får egen ingång vilket ökar tillgängligheten för kunderna.

"Vi jobbar också för att förbättra telefonservicen och få en fullgod telefonpassning. Teletjänsterna ger många nya möjligheter som vi skall pröva. Ett söksystem skall göra det lättare för kunderna att komma i kontakt med sin säljare. Vi kanske skall lägga in pausmusik i telefonen för dem som får vänta."

Förändringar i beställningssystemet kommer allt eftersom. Många kunder beställer via fax. MEMO, den elektroniska brevlådan kommer senare i år. SJR Direkt används av kunderna både för bokning och som elektronisk brevlåda.

### Högt tempo

"Kunden skall kunna genomföra sin bokning via ett samtal till byrån. Allt som är bokningsbart, från resa och hotellrum till korven och ölet i bastun, ska vi klara av att sköta."

De flesta arbetskamraterna har i likhet med Torbjörn någon form av ekonomisk grundutbildning. Men internutbildning i jobbet kommer alltid att vara betydelsefull. Viktiga utbildningsinslag idag är data och Travel Management.

"Det är högt tempo i det här jobbet. Man måste ha glimten i ögat och bra sammanhållning. Annars orkar man inte med. Stämningen på arbetsplatsen är viktig. Har man behov av att prata om sina problem kan man göra det med vem som helst. Vi kan be varandra fara åt helvete också, utan att vara ovänner efteråt."

### Tjäna pengar

Arbete pågår med att organisera en konferens- och kongressavdelning. Kunderna har behov av någon som kan ta på sig större evenemang. Byrån ska ta hand om arrangemangen kring den stora WHO-konferens som äger rum i Sundsvall 1991. Det är en mycket stor apparat och det är viktigt att allt fungerar perfekt när konferensen startar.

"Min personliga affärsidé stämmer väl med företagets. Jag vill sälja bra produkter – vara bäst på det – och tjäna pengar på det. Jag tror att man är född sån. Känsla för service ligger i blodet."

"Det är både bra och dåligt. Den dåliga sidan är att jag ibland ställer alltför stora krav på arbetskamraterna och tror att de alltid har samma inställning till jobbet som jag. Ha jobbet som ett kall och satsa 110 %. Men även jag råkar ut för formsvackor. De blir aldrig långvariga. Det ser stimulansen från jobbet och arbetskamraterna till."

Torbjörn tycker att kundkontaktarna är det mest positiva i jobbet. Byrån har ca 800 kontokunder. Budgeten för 1989 ligger på 90 miljoner.

"Jobbet kräver mycket tid. Jag skulle vilja resa mera själv, men det blir tyvärr inte så många tillfällen. Favoritresan går till Bryssel. En fantastisk, underbar stad där man känner sig förflyttad till en annan tidsälder."

ARVID HÖGLUND



MIKAEL STENBERG

Bo Hortlund på SJR KTH har sålt en gruppresa för 55 personer till Mallorca med Always.

Bo Hortlund

# MESTE ALWAYS-SÄLJAREN

*Den första avgången med Always har ännu inte gått av stapeln. Trots detta så bokas det friskt. Bo Hortlund på SJR KTH har redan sålt 55 resor och fler lär följa.*

FÖRSÄLJNINGEN av Always Tours har verkligen fått en flygande start. Trots att det nystartade bolaget ännu inte har skickat så mycket som en enda resenär söderut så bokas det resor som aldrig förr. Från de resebyråer Inblick ringt till rapporteras det om god katalog-åtgång och stort intresse.

Den för dagen mest framgångsrike "Always-säljaren" heter antagligen Bo Hortlund som är chef på KTH i Stockholm. Han sålde i början av året en gruppresa för inte mindre än 55 personer med Always till Mallorca. De 55 ska konferera i en vecka med avresa efter midsommar.

"I detta fall stod valet främst mellan Nice och Mallorca," berättar Bo Hortlund.

Nu blev det alltså Mallorca och lägenhetshotellet Ponent Mar som segrade. Detta hotell – som för övrigt inte är riktigt klart än (se separat artikel i detta nummer av Inblick) – hade de avgjort bästa konferensmöjligheterna. Men så är det också Always flaggskepp på Mallorca.

"Mallorca låter kanske inte som ett ställe för arbete, utan snarare sol och bad," säger Bo. "Det finns all anledning att ändra på den bilden."

### Bra möjligheter

Mallorca passar riktigt bra för konferenser. Just konferensfaciliteterna är givetvis det viktigaste för ett företag eller en institution

som åker iväg för att konferera och vara produktiva.

Always Ponent Mar har tre rejält tilltagna konferens- och seminarielokaler på den översta våningen. De är alla komplett utrustade med till exempel OH-projektor, blädderblock, video och kopieringsmaskin.

Standarden står inte ett svenskt konferenshotell efter. Det gör däremot priserna. Tro det eller ej men det kan faktiskt bli en riktigt god affär att hålla sina seminarier, kurser, säljmöten med mera nere i solen.

"Efter kursveckans slut finns det möjlighet för deltagarna att på egen bekostnad stanna en vecka och ta ner familjen," berättar Bo.

### Gott alternativ

Intresset för denna semestervecka är stort, ett trettiotal familjemedlemmar har nappat. Bo räknar med att sammanlagt kunna boka omkring 75 resor. Inte illa för att vara med en hittills oprövad arrangör. Har det inte varit svårt att sälja en vistelse på ett icke färdigt hotell?

"Nej, snarare tvärt om," säger Bo. "Man uppskattar att få komma till det mest moderna lägenhetshotellet på hela Mallorca."

"Inte nog med detta," säger Bo utan att lämna ut några fler detaljer. "Vi har ytterligare en större grupp på lut."

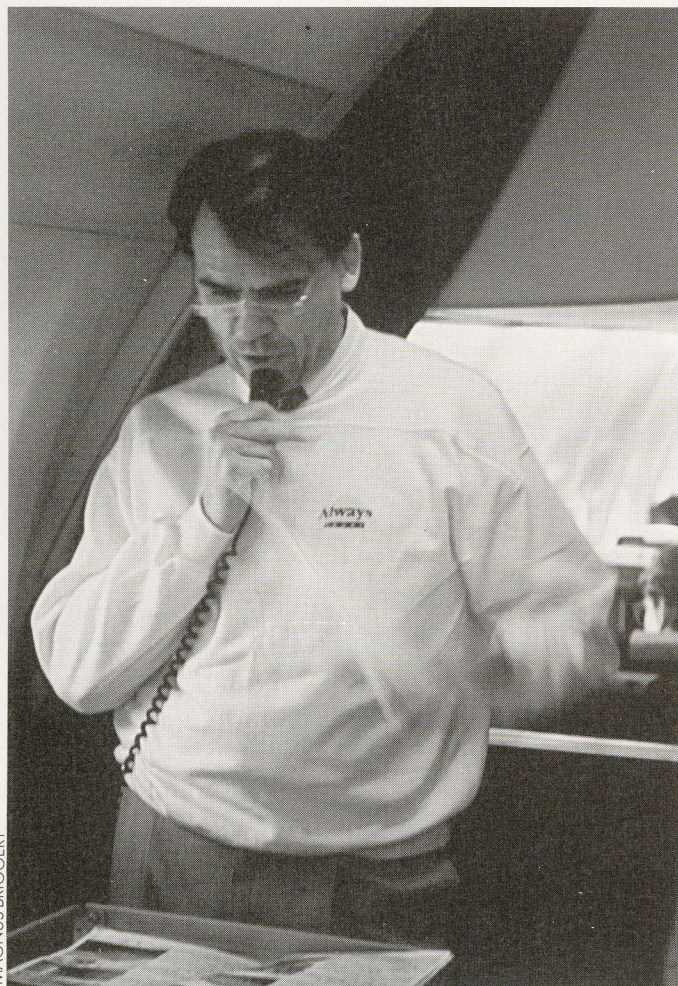
PER ERIKSSON





MAGNUS BRIGGERT

Störst på plattan. Scanairs DC10 är både stor och bekväm.



MAGNUS BRIGGERT

Always platschef i London, Staffan Berghök, berättar om sin stad. Timmarna i flygplanet utnyttjades väl.



MAGNUS BRIGGERT

SJR-chefen Bertil Hammarberg njuter av den 15-gradiga värmen på Mallorca.



Längsta dagen på kortaste studieresan

# MALLORCA OCH TUNISIEN PÅ 34 TIMMAR

*"Första dagen blev otroligt intensiv och den längsta jag varit med om på länge, den blev nästan exakt 24 timmar". Det skriver här Anna Jernberg (sju år på SJR, sedan ett år på Chalmers i Göteborg) om den tvådagarsutflykt till Medelhavet som SJR genomfördes tillsammans med Always och Scanair den 16-17 januari.*

UNDER DE TVÅ DAGARNA studerade ca 130 SJR-are och ca 200 kolleger och konkurrenter delar av Mallorca och delar av Tunisien.

Våra studieresor brukar vara välfyllda och den till Mallorca och Tunisien var i det avseendet sannerligen inte annorlunda. Den var laddad av programpunkter, den var kompakt – och detta är ingen kritik, bara ett konstaterande.

330 personer steg ombord på måndagsmorgonen på Arlanda och Sturup i en av Scanairs nya sköna DC-10:or. För de flesta av oss var målet hemligt även om vi som hade granskat Always-programmet i nya katalogen kunde ana vart resan skulle gå.

Gruppen bestod av en rejäl blandning: många privatresesäljare vid SJR, delar av SJRs ledning (med Bertil Hammarberg och Hans Nohrenius), kollegor hos andra resebyråer, Always-ledningen och många erfarna platsansvariga (som ju i flera fall kommer från "gamla" Atlas), journalister/fotografer och showparet Lill-Babs (vars lillebror är gift med Always platschef i Sousse) och Merit Hemmingsson.

## Ett öde Mallorca

Under utresan till det första hemliga målet Palma var vi mycket effektiva. Vi gick igenom Always-katalogen och fick ännu mera kött på benen när det gäller de olika alternativen, framför allt hotellen.

Palma var sig knappast likt – sa de som var erfarna Mallorca-resenärer. Flygplatsen var nästan öde, gatutrafiken var gles, utserveringarna stängda. Temperaturen runt 15 grader.

Ponent Mar i Palma Nova blir Always pärla på Mallorca. I katalogen är det ännu bara en lockande teckning. Det blir troligen ett fantastiskt alternativ när det blir helt klart. Den 16 januari ser det långt ifrån ut som om det ska bli användbart till vårsångens start. Men de som vet mera om byggande än jag garanterar att Ponent Mar ska stå helt klart om några månader.

I Palma hann vi även med att få en allmän information om den fantastiska ön Mallorca – vi gjorde ett kort besök på ett av de



Gruppen bekantar sig med Ponent Mar. Idag byggarbetsplats, imorgon Always flaggskepp på Mallorca.



Kan Ponent Mar verkligen vara inflyttningsklart när de första Always-resenärerna anländer? Javisst, inga problem.

större välkända stadshotellen Palas Atena, som tillhör Solkedjan (en av Europas största).

## Regeringar hjälpte

Ingen resa helt utan ett par smärre missöden, eller hur? När gruppen från Sverige väl passerat pass- och säkerhetskontroller

fick vi besked: flygledarna hade inlett en akutstrejk i Italien och vi skulle passera italienskt luftrum för att komma till nästa "hemliga" mål – vars namn nu hade sipprat ut till de flesta.

Timmarna gick, men alla behöll ett gott humör. Vi är ju ändå proffs... Efter nära fyra timmar – och mycket kaffe/te, Coca-





MAGNUS BRIGGERT

Always bygger vidare på samma kvalitet som "gamla" Atlas. Till höger P.G. Erlandsson som var med och byggde upp Atlas.

Cola och öl blev det Scanair-tians tur. Under tiden hade både regeringar och diplomater varit inkopplade för att lösa vår situation. En tunisisk hotellägare med goda kontakter i sin regering hade fått en minister att telegrafera till Algeriets regering för att få tillstånd att gå igenom ett annat lufrum. Ungefär samtidigt som den italienska strejken avbröts fick vi tillståndet från Algeriet – men då behövdes det inte!

### Middag i natten

Vi landade utanför Sousse i Tunisien vid midnatt. Tunisien – exotiskt, 120 mil bred sandstrand, hög standard, billigt – blir ett av Always stora resmål. I vårt intensiva program hade en kvällsmiddag på ett av stans nyaste stordiskotek, The King, lagts in. Denna kvällsmiddag blev nu en rejäl nattmåltid. Fyra rätter var avslutade vid halv fyra på morgonen! Det var precis 24 timmar efter att jag hade gått upp i min lägenhet i Göteborg. Mitt i natten fick vi också se och höra Lill-Babs och Merit Hemmingsson – och riktiga arabiska magdansöser!

I fyra timmar såg vi hotell, miljöer och verkligt skickligt svensktalande säljare i Medinan (gamla stan i Sousse). Det finns

verkligen gott om alternativ i programmet. Marhaba Palace, alldeles vid stranden, är troligen nummer ett. Golfmöjligheterna runt Sousse är berömda. Inte långt från Sousse Nord-hotellen ligger en bana med 27 hål som lär vara något för finsmakare inom golfen!

### Proffsiga människor

Ännu ett intressant lägenhetshotell blir förmodligen El Menchia – som den 17 januari mest såg ut som ett ramverk. El Menchia ligger direkt på stranden och den mångåriga "tunisaren" Lars Norén, som nu blivit en del av Always, garanterar att också detta hotell ska vara helt klart till säsongstart.

Tisdag eftermiddag var det dags för hemfärd efter en väldigt intensiv men rolig studieresa. Två länder, massor av hotell, test av ett flygbolag, en intensivutbildning i ett nytt företags reseprogram och strategi, möte med massor av trevliga och proffsiga resemänniskor – på 34 timmar. Vi landade i Malmö kl 18.00 och i Stockholm kl 20.00 – precis som utlovat.

Nu ska vi inom SJR sälja semesterar, minns!

ANNA JERNBERG  
SJR-CHALMERS GÖTEBORG

I december var det "kickoff" för Always. Omkring 150 SJR-are bänkade sig på Solvalla konferenscenter för att få veta mer om landets nya stora charterarrangör. Första Always-avgången, till Rom i mitten av mars, närmar sig som bekant.

VI PÅ SJR kommer att svara för en betydande del av Always totala försäljning. Målet för Always är 100.000 resenärer under 1989 och av dem ska vi svara för en rejäl andel. Det nya bolaget är ett välkommet komplement till Fritidsresor och Royal Tours.

"Vi är måna om att ha en mycket hög kvalitet på vår produktion," berättade Always P-G Erlandsson, en av företagets "motorer".

Den andra motorn heter Åke Larsson. Båda har de mer än 25 år bakom sig i resebranschen. P-G och Åke ingick för övrigt i den grupp om fem personer som startade "gamla" Atlas år 1966 och med framgång profilerade sig som en kvalitetsarrangör. Det är detta kvalitetstänkande som duon nu tänker bygga vidare på.

Efter en faktsäckad föredragning gavs det tillfälle till frågor. Efter den formella delen kunde den som så önskade satsa en tia på travet, följa loppen genom konferenscentrats magnifika fönster och äta en bit. Sist, men inte minst, fick deltagande SJR-are lämna in förslag på ett namn för Always nyhetsbrev.

PER ERIKSSON



MIKAEL STENBERG

Nu ska det säljas Always. Det säger Ulrika Edquist, Marie Ohman och Marie Green (Vasagatan Privatresor).



*Always Tours*

# PRESENTERADE SIG



Tre blivande samarbetspartners. Fr v Håkan Myrefjord (Scanair), P-G Erlandsson (Always) och Helene Prising (SJR Karlskrona).



Glada miner trots utebliven travvinst. Fr v: Marie Andersson (Vasagatan Affärsresor), Veronica Notefalk (RBE) samt Lena Thörn, Anja Milefors och Ylva Wadén (alla från Vasagatan Affärsresor).

MIKAEL STENBERG

MIKAEL STENBERG



# KLART I VÅR

*I april ska de första SJR-kontoren vara inkopplade mot SMART via vårt eget datanät. CC-projektet går därmed mot sitt slut. Redan är två tredjedelar av detta omfattande datoriseringsprojekt avklarad.*

SOM INBLICK tidigare rapporterat betyder SCC-projektet bland annat att alla resebyråkontor får nya terminaler. De gamla SMART-burkarna ersätts av nya IBM-terminaler och PS/2 persondatorer. Även de faktura- och meddelandeskrivare som hittills använts kommer att bytas ut.

Projektet är nu klart till två tredjedelar. SJ Resebyrås eget datanät fungerar som det ska. En hel del ny utrustning finns redan ute på resebyråerna – styrenheter och persondatorer (PC:s) – är på plats. Fast det är av praktiska skäl omöjligt att ta hem all utrustning innan den ska börja användas.

”Terminaler och datorer står nu på IBM och väntar tills dess inkoppling sker,” berättar Ingvar Fogelberg.

Anledningen till detta är naturligtvis att det bara inte finns plats på byråerna att förvara skärmarna någon längre tid, utrustningen kommer lagom tills dess den behövs.

”CC-projektet har hittills löpt mycket bra,” berättar Ingvar Fogelberg. Även budget har följts.”

### Bra skrivare

Ingvar Fogelberg, som är ansvarig för CC-projektet, poängterar att allt måste fungera till hundra procent innan inkoppling sker. När Philips åker ut och IBM in ska systemet rulla perfekt. Därför har nu en komplett testmiljö byggts upp i tomtebodan. Här har terminal, PC, skrivare mm kopplats ihop för fältmässiga prov.

”Vi har testat ett flertal av marknadens skrivare för att hitta de bästa,” berättar Ingvar Fogelberg.

Denna utvärdering är nu klar. De så kallade meddelandeskrivarna köps från Siemens. Istället för att skriva med nålar och färgband skriver denna modell med bläckstråleteknik. Små droppar av bläck ”skjuts” från ett skrivhuvud mot pappret. Detta innebär att man slipper det tidigare så vassa skrivljudet. Siemens-skrivaren är så gott som ljudlös. Den används även inom SJ med mycket gott resultat.

Dessvärre går det inte att använda denna teknik för fakturaskrivarna. Här behövs det ett original och kopior; vilket bläckstråletekniken inte klarar. Det märke som bäst motsvarade projektgruppens krav på fakturaskrivare är Technitron/OKI.

”Fakturaskrivarna bullrar lite mer än de som skriver ut meddelanden, men de är ändå något tystare än gårdagens skrivare,” säger Ingvar.

### Ny teknik

Våra fakturablanketter ställer höga krav på dessa skrivare. De ska kunna klara av såväl



Vi ska ha marknadens bästa skrivare! Här testas CC-projektets medlemmar skrivare. Fr v: Stefan Nyberg och Per Johan Skoglund.

vanlig stil som ”apoteksstil” för konteringsrutorna. Vidare ska de kunna skriva OCR B för postgirots maskinella inläsning av inbetalningskortet.

”Vi köper omkring 150 skrivare av varje sort,” berättar Ingvar Fogelberg vidare.

För att de nya skrivarna ska fungera mot de styrenheter som har installerats krävs en så kallad protokollomvandling. För Siemens-skrivarna görs detta via en liten ”svart låda” och i Technitron/OKI-skrivarna är denna funktion inbyggd.

Meddelandeskrivarna är de som först kommer att bytas ut. De anländer till byråerna under mars månad. Det är KJ Reklamservice som svarar för att distributionen fungerar perfekt.

Vilka tjänster kommer då att erbjudas inom ramen för SJ Resebyrås eget datasystem? Tanken är att detta ska bli ett effektivt och leverantörsberoende system. Via nätverkets växel ska man via den egna terminalen kunna boka ett flertal olika producenter. Dessa producenter har inte sällan egna terminalbaserade system idag.

Först ut blir givetvis SMART. Successivt

kommer systemet sedan att kompletteras och byggas ut med andra leverantörer.

”Kontakter med Viking Line, Stena Line, Thomas Cook och Fritidsresor pågår som bäst,” säger Ingvar. ”De blir sannolikt de producenter som ligger närmast i tur efter SMART.”

### Upptäck finesserna

Ingvar råder alla SJR-are att fortsätta bekanta sig med de nya terminaler och persondatorer som finns på varje resebyrå. Via terminalerna går det exempelvis att skicka elektronisk post, så kallade MEMO, vilket många redan har upptäckt.

MEMO är ett bra sätt att nå fram med ett meddelande, även om det skulle vara upptaget på telefonen. Behöver du mer information om MEMO och andra finesser är det bara att kontakta projektets hjälpfunktion, eller ”help desk” på svengelska.

PS/2-maskinerna har redan börjat komma till användning för exempelvis ordbehandling. Även här råder Ingvar till ett fortsatt utforskande.

PER ERIKSSON



Bråda dagar i Eskilstuna:

# JUBILEUMSÅR MED NY ÄGARE

*TGOJ och SJR har tidigare haft delat huvudmannaskap för Eskilstuna Resebyrå. Så inte längre, då SJR nu tar över helt. Ett övertagande som sker samtidigt som byrån 40-årsjubilerar. Någon skillnad blir det inte, förutom att verksamheten växer sig allt större.*

NYA FRÄSCHA LOKALER är den 20 man starka personalen vid Eskilstuna Resebyrå nu på väg att "stressa sig igenom" jubileumsåret 1989. Byrån fyller 40, jubileumsdatumet erinrar sig Britt Östlund – 7 februari. Hon bör ju veta, eftersom hon är den enda i gänget som var med från början...

Vid jubileumsårets inträde har ägandeförhållandena förändrats. Från årsskiftet var det meningen att det hitillsvarande partnerskapet mellan SJ och TGOJ skulle avslutas och att det fortsättningsvis skulle bli SJR (SJ Resebyrå), som tar hela ansvaret.

Förhandlingar pågick när denna artikel skrevs kring månadsskiftet januari-februari.

"Det hela har gått fort och innebär bland annat att vi får sköta MBL-förhandlingarna retroaktivt," påpekade Lennart Rytterström, resebyråns chef sedan drygt sex år.

"SJ svarade tidigare för den kommersiella delen medan TGOJ hade personalansvaret på sin lott. Det nya ägandeförhållandet kommer knappast att innebära någon förändring för personalen", tillade Rytterström.

## Nya ägare

Någon oro inför framtiden förmärks inte heller bland personalen:

"Nej, det finns ingen anledning tro något annat än att arbetet kommer att flyta vidare som vanligt för vår del", säger Britt Östlund. "Speciellt som verksamheten bara tycks få större omfattning år från år. Så har

det varit under alla år, ingen svacka så länge jag minns."

Britt har numera affärsresorna på sin lott medan kollegan Olof Borg handlägger privatresorna.

"Någon sådan specialisering har det inte varit för min del genom åren tidigare," säger Britt. "När jag började på byrån vid Drottninggatan, där vi då var tre personer i arbete, måste man arbeta med allt förekommande. Och så fortsatte det i åtskilliga år."

Britt Östlund har upplevt fyra chefer och lika många adresser för sin arbetsplats under de fyrtio åren.

Vid starten 1949 på Drottninggatan 18, blev fastighetsägarens son byråns förste chef.

Han följdes av Anders Ahlström under 50-talets första år innan "långsittaren" Bengt Lindström tog vid från den 15 juli 1954 till 1 november 1982, alltså under mer än 28 år.

"Bengt flyttade sedan till Helsingborg", berättar Britt. "Vi har för övrigt planer på att bjuda in honom till vårt 40-årsjubileum när vi på ett eller annat sätt manifesterar detta."

Blir det kaffe och tårta då?

"Nja", säger Britt. "Vi hade väl tänkt oss något mer värdigt och tjugigt..."

## Långsittare

När varuhuset Smedjan öppnade för drygt tjuugo år sedan, flyttade Eskilstuna Resebyrå

in och där finns man kvar ännu. Dock i den tredje lokalen i ordningen inom denna fastighet.

Idag huserar man i hörnlokalen, Kungsgatan 25, dit man närmast kom från 29:an, och med verksamheten fördelad på två våningar.

"Den senaste flytten innebar ett verkligt lyft för oss. Här har vi fått underbart rymliga och trevliga lokaler", förklarar Britt Östlund.

"Vi var litet skeptiska till den trånga trappan mellan våningarna där vi befارade stor trängsel när vi behövde kommunicera mellan våningarna. Men den risken eliminerades genom att en rörpost installerades."

I övervåningen expedieras affärsresorna och där sköts biljettutskrivningar och ekonomisk administration med mera. Där finns även sammanträdesrum, kök, kafferum, omklädningsrum och dusch.

"Vi har ett närmast perfekt affärsläge nu mitt i centrum. Och våra arbetsförhållanden blir inte sämre av att vi inom kort kör igång med SJR:s spritt nya datasystem, något som vi ser fram emot", säger Lennart Rytterström.

Det innebär en utökning av terminalantalet från 14 till 21 terminaler.

## Snabb tillväxt

Den stegvis ökande verksamheten som Britt Östlund talade om vidimeras av omsättningssiffrorna. Särskilt markant är ökningen från de 30 miljonerna, år 1983, till de cirka 100 miljoner som Rytterström tror på under innevarande år.

"I den siffran har jag då inkluderat de affärsresor vi sköter för FFV:s räkning och som handläggs från vårt kontor vid det företaget", påpekar Lennart Rytterström.

Detta betyder att andelen affärsresor totalt uppgår till 80 procent. Siffrorna blir något annorlunda för resebyrån vid Kungsgatan, ungefär 65-35 blir där förhållandet mellan affärs- och privatresor den, enligt uppskattning Rytterström gör.

Han ser framtiden an med stor tillförsikt! "Vi står mycket väl rustade att möta efterfrågan. Inte bara på grund av nya lokaler och nytt datasystem, vi har också en välutbildad erfaren personal, kompletterad med yngre krafter som skolats in under hand", framhåller han.

Britt Östlund hävdar trivsselfaktorns betydelse:

"Jag tror att vi nått långt på den vägen också," säger hon. "Själv vill jag efter mina fyrtio år här, beteckna mitt jobb som ett stressjobb – men ett underbart och roligt sådant..."

TGOJ var för övrigt inte delägare bara i Eskilstuna Resebyrå och inhousekontoret på FFV. Även Arboga Resebyrå berörs av denna nyordning.

GEORG EKSTRÖM



På "Ströget" utanför SJR:s nya lokaler passerar mycket folk och resebyråchefen Lennart Rytterström betecknar läget som perfekt.



*SJR Specialresor och resetjänsten fixade*

# PKBANKENS BIG BANG

*Svenska företag och institutioner konfererar allt mer. Resebyråerna svarar för 40 procent av arrangemangen. Resten sker internt inom företaget. En god potential säger Carl-Göran Berg på SJR Specialresor som arrangerade PKbankens Big Bang.*

PKBANKEN INLEDDE året med en stor "kickoff" på Sollentunamässan. PK Privats Big Bang var en stor tillställning också för SJ Resebyrå. Närmare 2.000 PKbanksanställda samlades för att ladda upp inför 1989 års aktiviteter i Sollentuna Mässhallar. Arrangemanget var kort – ett halvt dygn – så stora krav ställdes på att allt skulle fungera perfekt.

Gemensamt för de flesta deltagare var att SJR hade ordnat transporten. Ett särskilt inhyrt tåg rullade in på Sollentuna station klockan 11.35 lördagen den 14 januari. Ur tåget klev omkring 500 personer, de färgglada hattarna var legio.

Förutom det specialchartrade tåget från Göteborg (till vilket även de två chartrade

vagnarna från Växjö kopplades på vid Stockholm C) svarade SJR för flygresor och transfer. De omkring 500 långväga gästerna (Norrländ, Sydsverige och Gotland) flögs ner. Ett drygt hundratal deltagare bussades in från Mälardalen. Boende i Stockholms-trakten svarade för sin egen transport.

"Arrangemanget är ett samarbete mellan oss på specialresor och inhousebyrå på PKbanken," berättar Carl-Göran Berg som är chef för nordiska konferenser på SJR Specialresor.

Genom RBM:s försorg fanns givetvis SJR på plats med en egen monter på mässan. Där bistod man med information, ombokningar och allmänna råd och råd. Vår utlottningsavdelning från Always och Viking Line var naturligtvis särskilt uppskattad. Någon terminal fanns inte i montern, men det hela fungerade lika bra telefonvägen. Susanne Carlsson, Gunilla Berglund, Anette Karlsson och Carl-Göran Berg – som bemannade montern – ringde in ombokningar med mera till SJR-kontoret på PKbanken. Det var bemannat hela dagen.

När Big Bang slutade för kvällen stod två chartrade pendeltåg klara att föra alla deltagare in till stadens centrum. Fyra centralt belägna hotell utnyttjades för sammanlagt drygt tusen nattgäster.

"Vi är jättenöjda med det arbete som SJR svarade för," säger Margareta Krantz på PKbankens marknadsavdelning. "Samarbetet kändes tryggt hela tiden."

Inte nog med att denna konferens var osedvanligt stor (en "normal" konferens har 30 deltagare). Den gick snabbt att planera också. Från idé till genomförande förflöt bara tio veckor. Big Bang är ett bra exempel på vad SJR kan åstadkomma.

Tack vare samarbetet mellan resebyråkontor och specialreseavdelning går det göra ett både lönsamt och uppskattat arrangemang.

"Alla borde göra som PKbanken," säger Susanne Carlsson. "Lämna de restekniska frågorna till någon som kan och koncentreras på själva innehållet."

## God potential

Så är det inte alltid. Bara omkring 40 procent av alla konferenser anordnas av resebyråer. Inte sällan väljer företagen att själva svara för biljetter, transporter och hotell. Potentialen för resebyråerna är god, som Carl-Göran Berg konstaterar.

"Vi var så få i organisationskommittén att vi ville lägga ut det praktiska jobbet på en professionell resebyrå," fortsätter Margareta Krantz på PKbanken.



MIKAEL STENBERG

Big Bang-deltagare stiger av det specialchartrade tåget på Sollentuna station.



En annan anledning att inte förbise konferensen är det faktum att konfererandet ökar. Detta är en bra affärsschans, då behovet bara ökar. För 20 år sedan lär denna marknad ha omsatt drygt 300 miljoner. I dag konfereras det för uppskattningsvis 5 miljarder, arbetsbortfallet oräknat.

"Vi kan alltid göra det där lilla extra," säger Carl-Göran Berg. "Dessutom kan vi pressa priserna på hotell m m mer än vad ett enskilt företag kan göra."

Var man som arrangör lägger sin konferens är givetvis en smaksak. Olika ställen har olika för- och nackdelar. Målet med konferensen bör bestämma ort och ställe. Men helt klart är att Stockholm håller på att växa fram som en betydande konferensstad.

"Globen, Berns, Cityterminalen med World Trade Center gör att Stockholm står bättre rustade att ta emot stora konferenser än tidigare," säger Carl-Göran Berg på SJR Specialresor. "De stora mässorna i Sollen-tuna och Älvsjö inte att förglömma."

Samarbetet mellan SJR Specialresor och inhousebyrån på PKbanken är vinnande formel. På PKbankskontoret insåg man att det var omöjligt att hantera konferensen själva. Carl-Göran och hans medarbetare kopplades in och presenterade en offert på arrangemanget. Den antogs och resultatet blev lyckat.

Detta tycks dessutom bara vara början på ett gott samarbete mellan PKbanken och SJ Resebyrå på konferenssidan. Strax efter Big Bang skickade SJR Specialresor omkring 200 personer från PK Finans till Danmark på en annan konferens.

PER ERIKSSON



Samling i montern inför Big Bang. Fr v Anette Karlsson, Carl-Göran Berg, Gunilla Berglund och Susanne Carlsson.

## ANSLAGSTAVLAN

Om du har något som du vill ska "sättas upp" på anslagstavlan, slå en signal till Per, telefon 08-31 45 00 eller skriv ett par rader till Publicistgruppen, Per Eriksson, Drottninggatan 108, 113 60 Stockholm.

### ÄR DINA KUNDER INNE?

Veckans Affärer pejar som bekant trenderna i svenskt näringsliv. Förra året publicerades en liten guide för dig som vill "leva rätt". Resmålen som just nu är inne: Barbados, Bali, Kina, äventyrsresor (strapatser världen över), Gotland, Egypten, Argentina, temaresor (arkitektur, kultur, vandring), Anderna, Brasilien, Centralamerika, Himalaya och Galapagos.

Vart tog Australien och Nya Zeeland vägen undrar Inblicks redaktion? Vi tröstar oss med att denna lista säkert redan är föråldrad...

### I NÄSTA NUMMER

Nästa nummer av Inblick kommer att, som vanligt, innehålla en hel del läsning. Vi berättar om nya SJR i Norra Kista, dechiffrerar alla de förkortningar som används inom SJ och SJR samt tittar in på ett av Magdi Georges onsdagsräfflar.

Inblick nummer tre kommer att ligga i era brevlådor omkring den 20 mars.

### NYA ID-KORT

Ett stort antal ID-kort för personal vid SJ Resebyrå upphörde att gälla vid årsskiftet 1988/89.

Ett nytt identitetskort är "på gång". Anvisningarna för detta kort är inte klara. Vi väntar det från SJ nu under första kvartalet. Detta meddelar personalsektionen via Monica Ohlsson.

### DET VÅRAS FÖR TUR 89

Det drar åter igen ihop sig till en ny upplaga av Tur-mässan, den största resemässan i Skandinavien. Tur 89 hålls på Svenska Mässan i Göteborg mellan den 5 och 9 april. Enligt arrangörerna väntas årets Tur slå nya rekord. Omkring 80 utställare väntas och det utländska inslaget är stort. De internationella utställarna svarar för sammanlagt 65 procent av monterytan.



## CYKLISTER I KLUNGOR

*Folkrepubliken Kina är ett spännande resmål. Ett expanderande land som erbjuder som detta goda affärskanser. För turisten finns det mycket att se. Men se upp för cyklister, råder Susanne Gustafson.*

PEKING, HUVUDSTAD I Folkrepubliken Kina, har ca 6 milj. invånare i själva stan och ca 10 milj totalt, inklusive förorter och landsbygd. Trafiken är enorm, inte minst på grund av alla cyklister. Det tillverkas 30 miljoner cyklar om året i Kina och bara i Peking finns det 5 milj inregistrerade. Man får verkligen se upp när man går över en gata. Cyklisterna kommer i klungor och stannar bara om de absolut måste.

Peking är en av de städer i världen som har flest berömda sevärdheter. 1950 rivdes stadsmuren och de monumentala portarna, och man jämnade hela kvarter för att göra plats för de breda avenyerna. Staden är stor och verkar i mitt tycke ganska opersonlig. Man går lätt bort sig, och det är viktigt att följa med på kartan, så att man hittar tillbaka till sitt hotell igen.

### Viktig karta

Stadens hjärta är *Den förbjudna staden*, kring vilken den övriga staden är byggd. *Himmelska Fridens Torg* mäktigt med alla röda fanor, folkmyllret och mausoleumet, som ligger intill och dit det är en ständig ström av folk, som går på led i intervaller för att komma in.

*Den Förbjudna Staden* är världens största kejserliga palats och en av de främsta sevärdheter som finns. Där finns rester av svunna storhetstider i Kinas historia, och allt är otroligt vackert. Filmen "Den siste kejsaren" är inspelad där, och man känner igen sig överallt utom inomhus, för där filmades det naturligtvis inte. Förbjudna Staden brukar även kallas Palatsmuséet, för det finns även en samling av konst och konsthantverk där.

Från och till flygplatsen bör transfer ske med taxi, om man åker individuellt. Det kostar ca 50 kr. Vi hade vår egen buss och guide, som hämtade, lämnade och tog oss med på alla sightseeingturer. Det är 26 km in till staden, och man får inte köra mer än 40 km/tim på vägarna, så det gäller att ha god tidsmarginal. Bussarna är inte de bästa, och luftkonditionering finns bara på vissa sightseeingbussar. "Vår" buss var gammal, och motorn dog så fort vi stannade vid rött ljus. Flygplatsen, Beijing civil är ganska stor och inte alltför uppfräschad. Den är dock funktionell och bra skyldad.

Det finns fler hotell i Peking än jag hade trott, och fler kommer det att bli. Det byggs för fullt överallt. Eftersom Kina inte har varit öppet för turister under många år har inge kineser högre poster inom hotell, eftersom de ej har någon mångårig utbildning och erfarenhet. Istället består staben ofta av folk från Malaysia, Singapore, Hongkong och förstås, amerikaner hos de amerikanska hotellkedjorna. De hotell vi besökte var enbart första klass, men det



SUSANNE GUSTAFSON

Finns det något sötare än kinesiska barn? Från en förskola i Shanghai.

finns även många bra turisthotell, även om standarden där kan variera något.

*Jingua Hotel*, där vi bodde, kan jag varmt rekommendera. Ligger bra till mitt i stan, nära diplomatkvarteren, Himmelska Fridens Torg och många turistattraktioner. Lobbyn är mysig och litet orientalisk. Rummen är stora och där finns badrock, tofflor och minibar. Det är ett Swisshotell.

*Beijing Toronto* ligger vägg i vägg med *Jingua* och är ett Nikko Hotel med litet mer internationell prägel. Pool finns.

*Sheraton Great Wall*. Det räcker kanske att säga att det är ett Sheraton Hotel i stor stil. Ligger litet längre bort från stadskärnan men ändå centralt. 20 min från flygplatsen. Ett stenkast från Kinas internationella utställningscenter. Diskotek finns.

*Shangri-La* är en asiatisk kedja, och hotellet har samma höga standard som Sheraton men ger i mitt tycke ett varmare och personligare intryck. Det ligger ganska långt från centrum.

Xi'an är en kulturhistorisk stad. Här har elva kejserliga dynastier haft sin huvudstad. Det finns minnesmärken från den tid då Xi'an var världens största stad. En mur från Mingtiden går runt hela staden. Därifrån har man en fin vy över hela staden. Xi'an känns litet lantligt och charmigt. Det finns härliga marknader, som vi tyvärr ej hade tid att utforska.



SUSANNE GUSTAFSON

Alla deltagare i studieresan framför Den Förbjudna Staden.

Terracotta-armén utanför Xi'an består av en hel armé av tusentals hästar och ryttare gjorda i lera för 2000 år sedan av en kejsare. Armén har nyligen hittats, och man har hållit på flera år med utgrävningarna för att få fram lerafigurerna. När man hittade dem var de krossade. Nu är de fint hoplappade och det går knappast att se att de en gång varit krossade.

*Sara Hotel Golden Flower* är ett svenskt hotell, som ligger strax utanför Xi'ans murar. Det är ett väl fungerande hotell, som dessutom serverar svensk buffé. Ett uppskattat avbrott i all kinamat. Tjusig lobby med en flygel mitt i en oas. *Holiday Inn* — som ännu ej blivit klart som planerat — ligger också strax utanför muren (ca 15 minuters promenad) och 10 km från flygplatsen.

### Färska hönor

Shanghai är Kinas största stad med sina 12 miljoner invånare. Detta är även den ledande industristaden i landet. Hamnen är den viktigaste för Kinas utrikeshandel. Personligen tyckte jag bäst om Shanghai av städerna. Det är en blandning av både gammalt och nytt. I den gamla delen av staden hänger färska hönor på balkongerna, och kattorna solar i fönstren. Mysigt att flanera omkring. Men Shanghai har stora miljöproblem. Luften är starkt förorenad, och floderna nedsmutsade. Hamnen gör dock att det känns fräschare i luften. Nanjinggatan är den ledande affärsgatan, där det är jobbigt, stökigt, trångt och svart av folk.

*Shanghai Hilton*, där vi bodde, är en hög, smal byggnad, som man lätt ser. Hotellet är ljus och fint. Rummen är fräscha och lagom stora.

*Peace Hotel* är känt för sin koloniala atmosfär och inte minst för att man kan gå dit och höra jazzorkesterns version av "Ack Värmeland Du sköna". Hotellet har ett centralt läge nere vid stranden.

Den här resan var lärorik och verkligen rolig att få komma med på. Ett varmt tack vill jag ge till Jorma Kauppinen och Ritva Loimaranta på Finnair samt till Gunnel Billing på Nordisk Reseservice för deras insatser till en så lyckad resa!

SUSANNE GUSTAFSON  
SJR VASAGATAN AFFÄRSRESOR