



Ingen resa är för lång för oss

□ Just i hjärtat av Markurells och Hjalmar Bergmans Wadköping — två kvarter från det gamla Vasaslottet — ligger Rådhuset. Och i dess förnämliga mitt ligger, som det officiellt heter, SJ Resebyrå, Örebro.

— Visst, läget är utmärkt, säger chefen Torsten Johansson, som förutom ett brinnande intresse för att sälja resor av alla de slag, även brinner för att Örebro Start ska komma upp i handbollsallsvenskan.

Men först lite historik. SJ-byrån i Örebro startade 1947 och då låg den vid centralstationen. På sommaren 1961 flyttade man till Drottninggatan och Rådhuset. I höstas renoverade man och utvidgade tack vare att Örebro turistbyrå, som man delade lokal med, flyttade.

På en dörr till höger från ingången sett står det Affärsresor.

— Det är det gamla chefsrummet, nu ombyggt, som speciellt är ägnat åt denna service, säger Torsten Johansson. Örebro är en köpmannastad. Vi säljer mycket affärsresor. Många har

kommit underfund med att det är bättre att ta tåget till Stockholm, Västerås, Norrköping än bilen. Dessutom har de stora kunderna ett direkt telefonnummer så de behöver inte vänta i någon växel.

När man är i Örebro tänker man gärna på en annan Torsten. En av stadens stora i flera kategorier söner med efternamn Ehrenmark. Nyligen berättade han om en annons i engelska Times. Där önskade en brittisk gentleman kvinnligt sällskap till frukost. Hon skulle ha samma lidelse som han. Endast starkt saltad sill nedsköljt med några glas vitt vin. Dock ej äktenskap.

— Det sägs att SJ:s resebyråer kan ordna allt. Skulle du kunna ordna en sån frukost åt mej på t ex King David Hotel i Jerusalem om en vecka?

— Ja, det skulle jag, svarar Torsten J. SJ:s resebyråer kan ordna allt som har med resan, uppehållet, hotell, logi, taxi, dricks, teaterbiljetter etc. att göra. Alltmer har kunderna kommit underfund med att SJ:s resebyråer inte



Torsten Johansson, resebyråchef, SJ Örebro

Örebrobyrån fr v Stig Samuelsson, Bruno Fransson, Margareta Hellman, Rolf Åkerström, Anna-Stina Berggren, Stig Jonsson, Märta Ranlycke, Bengt Malmqvist samt chefen Torsten Johansson. Tre medlemmar i örebrogänget hade förhinder. Det var Harry Gidebäck, Agne Björk och Leif Broman. Bilden tv

Bruno Fransson i säljartagen. Blir det Mallorca eller Österrike? Nedan

Gammal som ung i Örebro söker sig till SJ-byrån. Längst ned



bara säljer tågresor. Utbudet (fackuttryck som betyder tillgängliga reseerbjudanden) på flyg har ökat kraftigt.

Jag kan belysa det så här. Vi räknade optimistiskt för 1969 med en ökning på 20 proc. Redan för januari och februari kan vi notera en ökning på 90 proc. på flyg.

Hoppsan!

— Något som ökat kraftigt är tåg-bil. Skåne och Norrland säljs varje dag. Likaså på utlandet.

Torsten J. drar ut en låda.

— Idag har vi sålt en flyg-bil till Zürich, säger han. Resor till fjärran länder ökar även stort, Sydamerika, Los Angeles, samt vigselresorna till Berlin och Köpenhamn.

Man går in på en SJ-byrå och möts bakom disken av en vänlig försäljare. Ja, jag hade tänkt något vid Medelhavet. Så blir det broschyrer och förslag att välja på. Försäljarens känedom om alla de skiftande arrangemangen och ofta egen erfarenhet av de olika resmålen, hotellen etc., hjälper kunden. Som också kan få ett gott tips med sig på vägen. Ja, kör till, Dubrovnik, då.

Vad händer sen innan man har biljetten i handen? Försäljaren kontaktar bokningsavdelningen och biljettavdelningen och kommer sen tillbaka med drömresan. Eller också går den med bud eller post till kunden.

Örebrobyrån får stå som exempel för 60-talet SJ resebyråer landet runt. De i utlandet opererar i stort sett lika. Den har en chef, samt en diskchef, som är chefens närmaste man, vidare diskförsäljare, telefonförsäljare, affärsresor direkt över disk eller per telefon, bokningsavdelning, biljettavdelning och bokföringsavdelning.

— När jag började i branschen för 20 år sen, säger örebrochefen hade resebyråerna sysselsättningsproblem i februari—mars. Numera finns ingen dödsäsang under vinterhalvåret. Nu är det resesäsang året runt, något som främst flyget hjälpt till med samt de allt längre semestrarna. Dessutom har arbetet intensifierats genom kurser, utbildning, studieresor. Semester och sjukdom får man också räkna med.

Till slut försäljningschefen för SJs resebyråer, Bengt Andersson, kommersiella avdelningen på Centraförvaltningen i Stockholm:

— SJs resebyråer är de rätta inköpställena när det gäller prisbilliga kvalitetsresor. Det gäller inte minst för oss inom SJ-koncernen som kanske inte tillräckligt upptäckt att vi har de rätta resorna för varje smak och plånbok inom vårt eget företag.

Text: CLAES HORN

Foto: SEWED WALTHER