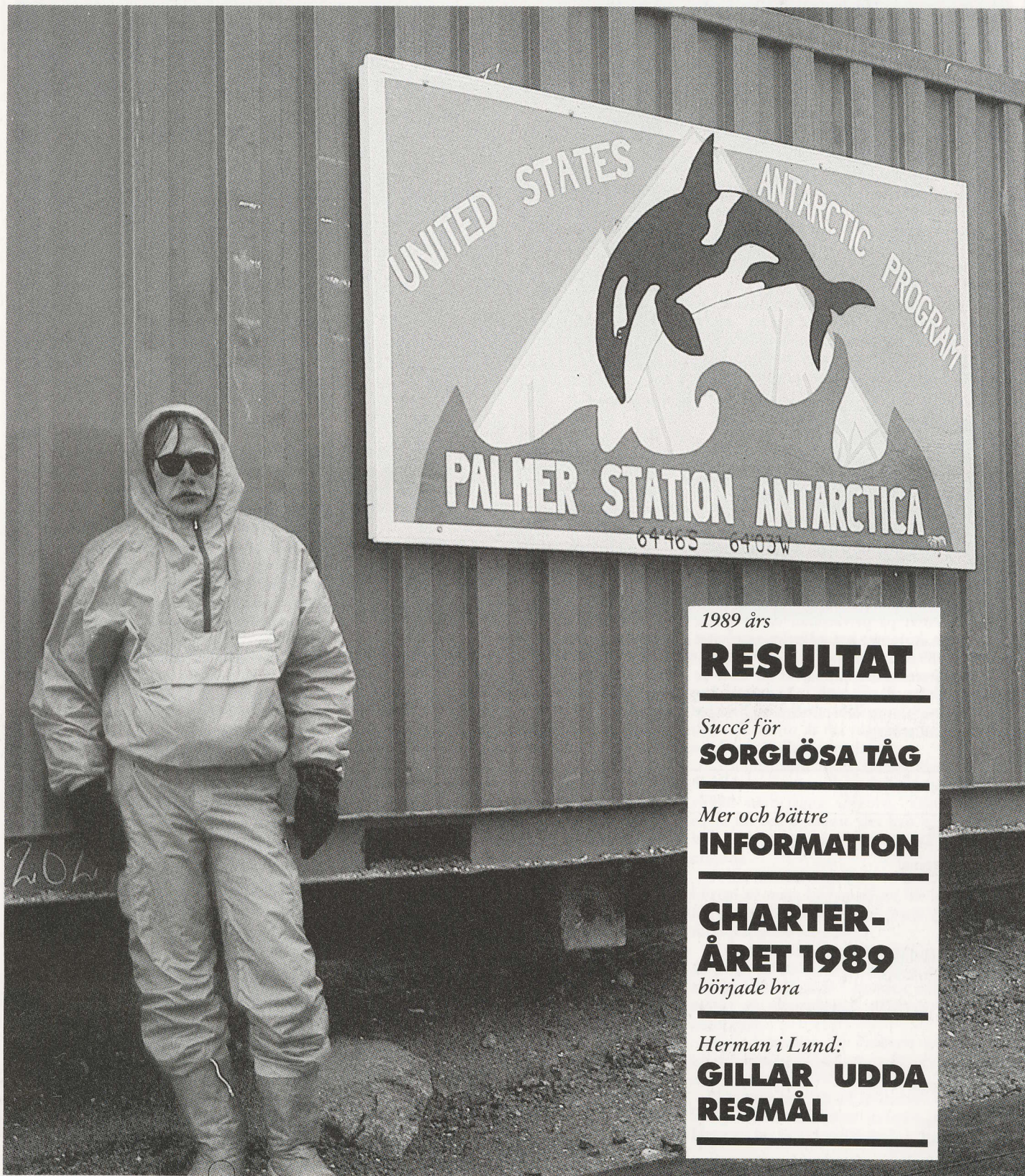


Inblick

ÅRG. 4, NR 3

FÖRETAGSTIDNING FÖR ANSTÄLLDA INOM SJ RESEBYRÅ

APRIL 1989



1989 års

RESULTAT

Succé för

SORGLÖSA TÅG

Mer och bättre

INFORMATION

CHARTER-ÅRET 1989

började bra

Herman i Lund:

GILLAR UDDA RESMÅL

Inblick i föregående års resultat

UTGÅNGSLÄGET ÄR GOTT

SJ Resebyrås resultatutveckling går absolut i rätt riktning. Resultatet för år 1988 har förbättrats markant jämfört med 1987. Alla tecken tyder på att 1989 kan bli ännu bättre.

INBLICK TOG en pratstund med Bertil Hammarberg med anledning av att SJR:s resultat för 1988 nu är nästan klart. Bertil är avgjort nöjd med resultatutvecklingen, även om han kanske hade hoppats på ett resultat som varit ytterligare något bättre. Vi höll inte budget konstaterar han. Nu är han emellertid inte den som tittar så mycket bakåt, utan ser istället framåt.

Det finns många tecken som tyder på att innevarande år kan bli riktigt bra, menar Bertil Hammarberg. Den första frågan kring 1988 års resultat är givetvis om kan vara nöjda med det ur ekonomisk synpunkt?

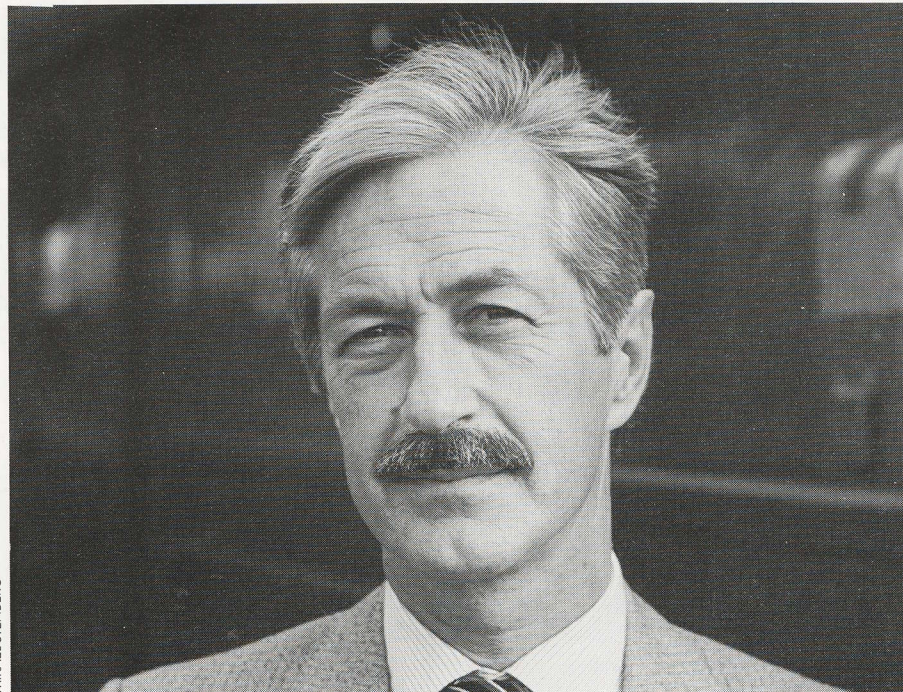
"Ja, jag tycker trots budgetavvikelsen att vi har all anledning att vara nöjda," säger Bertil. "För andra året i rad ser vi nu en förbättring av vårt resultat och en jämförelse med 87 pekar mot ett realt plus på ca 25 mkr."

Bättre avtal

Generellt sett har vi gjort bättre affärer under 1988 än tidigare. Vi har exempelvis i högre utsträckning har lärt oss att ta betalt för vår kompetens.

Att föregående år var händelserikt, råder det ingen tvekan om. Under 1988 har grunden lagts till flera stora förändringar, som kommer att slå igenom med full intensitet under innevarande år. Struktureringen av bassortimentet på privatsidan är en viktig nyhet som kommer att påverka resultatet positivt 1989 och framåt.

"På affärsresesidan jobbar vi nu med de lönsamma kunderna och på privatsidan med de lönsamma leverantörerna," säger Bertil Hammarberg.



MIKAEL STENBERG

"De satsningar som gjordes under förra året gör att jag ser fram mot ett mycket givande 1989", säger Bertil Hammarberg.

Privatresesatsningen är inte den enda aktivitet som initierades förra året, men som kommer att ge resultat först under 1989 eller ännu senare. Det omfattande CC-projektet, som dragit stora resurser, är nu under slutförande.

"Bonussystemet är en annan viktig nyhet inför 1989," säger Bertil. "Det ska göra sitt till för att årets budget ska överträffas."

"Jag hoppas verkligen att många medarbetare i SJR skall vinna ett antal tusenlappar på bonusen."

Bassortiment, väl fungerande datasystem och resultatbonus är positiva nyheter från förra året. Finns det inget negativt att berätta om?

"Jo, ett problem som blev allt svårare un-

der 1988 var att få tag i kvalificerade medarbetare," säger Bertil.

Personalbrist

Problemen med att få kunnig personal beror på goda tider i branschen. Kraven på personalen ökar dessutom konstant; Travel Management och andra aktiviteter på affärsresesidan ställer allt större krav på gedigna kunskaper. Komplexiteten i leverantörernas prissättning och utbud och svenska folkets alltmera internationella resvanor gör inte privatreseförsäljningen enklare.

För att råda bot på bristen har ett omfattande personalutvecklingsprogram startat. SJR har alltid legat långt framme när det gäller utbildning.

"Många resebyråer kände av kursandet förra året," tror Bertil. "Utbildning är bra och nödvändigt på lång sikt, men kortsiktigt ställer det naturligtvis till problem på byråerna när folk är borta."

Vid en tillbakablick på förra årets händelser intar givetvis Always en särställning. Första avgången med Always gick alldeles nyligen, så något bidrag till förra årets ekonomiska resultat gav inte denna satsning. Men inför 1989 kommer Always att spela en betydande roll.

"Det känns bra inför 1989 att vi nu har två stora och kompetenta leverantörer på chartersidan," menar Bertil.

Trots alla de framåtriktade aktiviteter som drog resurser förra året uppvisade SJR en ökad vinst. I år kommer vi att kunna tillgodogöra oss frukterna av detta arbete. Utbildning, basutbud, Always, Lots-kurser mm kommer att hjälpa till att ytterligare förbättra SJ Resebyrås position under 1989.

PER ERIKSSON

Alla belopp i milj. kr.	Utfall 1987	Budget 1988	Utfall 1988
Försäljning	3.001	3.355	3.457
Intäkter	+300	+338	+335
Bruttomarginal	+10%	+10,1%	+9,7%
Personal	-165	-183	-182
Lokaler	-22	-25	-28
Data/Tele	-45	-47	-46
Marknadsföring	-18	-18	-25
Övriga kostnader	-40	-28	-30
Buffert	-2	-7	-3
Brister	-5	-	-3
	-297	-307	-317
TB1	+3	+31	+18
Avskrivningar	-8	-15	-12
TB2	-5	+16	+6
Finansnetto	+7	+9	+8
RESULTAT	+2	+25	+14
%	0,07%	0,75%	0,41%

Annorlunda affärsresande i Arboga

FIXADE IVÄG BANDYLANDSLAGET

A som i Arboga. Det är Arboga Resebyrå som står överst i alla förteckningar över landets SJR-kontor. Detta faktum ger kunder även utanför det egentliga upptagningsområdet. Sedan 1 januari har SJR hela ansvaret för detta kontor.

AFFÄRSRESORNA DOMINERAR uppdraget för Arboga Resebyrå, filial till Eskilstuna Resebyrå. Folke Samuelsson, som leder arbogabyråns arbete, uppskattar affärsresorna till cirka 75 procent av de totala uppdragen.

Varken han eller personalen kan peka ut någon avgörande skillnad i arbetet efter organisationsförändringen i samband med att SJR tog över resebyråerna efter TGOJ den 1 januari i år.

”En förändring är att pensionsåldern därmed höjdes från 63 till 65 år. Inte för mig, eftersom jag redan nått så långt på vägen dit, men för de övriga blir det så,” konstaterar Folke Samuelsson.

Nu har varken Bertil Olsson, som helt koncentrerar sig på affärsresedelen, eller Margareta Gustafsson innanför kunddisken, något att invända mot den detaljen. Nyanställda Maria Eriksson har ännu längre tid kvar innan sådana bekymmer blir aktuella...

”En förändring i något negativ riktning kan vara att SJR, på grund av sin storlek, känns som mer byråkratiskt. Till exempel i kommunikationerna mellan oss och företaget, där är blankettgången litet större nu,” säger Bertil Olsson.

Margareta Gustafsson instämmer:

”Visst var det mer lätthanterligt tidigare,” säger hon och exemplifierar med blanketter för föräldrapenning, graviditetsledighet – aktuellt för henne just nu – med mera.

Fler blanketter

Båda anser dock att det inte är värre än att man kan leva med det.

Margareta Gustafsson har indirekt bidragit till en affärskund av format, nämligen Svenska bandyförbundet, med säte i Katrineholm.

”Margareta har en pappa med omfattande idrottskontakter och när hon 1981 kom till oss från dåvarande Reso resebyrå i Köping så följde den kunden med till oss,” berättar Folke Samuelsson.

Därmed blev det arbogabyrå, som fick ”paketera” svenska bandylandslaget VM-resa till Moskva för några månader sedan. Det handlade om närmare 100-talet personer, inklusive medresenärer som förbundsfolk, journalister, etc.

Bertil Olsson kom till resebyrå från Es-



GEORG EKSTRÖM

En budgeterad omsättning på 16 miljoner kronor skall Arboga Resebyrås personal klara i år, här är tre av dem, fr v Bertil Olsson, Margareta Gustafsson och Folke Samuelsson.

kilstuna resebyrå för cirka ett år sedan enkom för att handlägga affärsresorna. Han började annars hos TGOJ i Arboga redan 1956.

Byråns största kund är förstås FFV Aero- tech men Bertil Olsson har på affärsresesidan flera större företag, bland andra Telub.

”Dessutom är Vaktornets förlag och bibelsällskap, som på senare år förlagt sitt huvudkvarter till Arboga, på väg att bli en av våra storkunder,” tillägger Folke Samuelsson.

Hela KAK-området

Folke är äldst i firman, anställdes hos TGOJ i Valskog 1950, tolv år innan TGOJ:s Resetjänst startade sin verksamhet i Arboga.

Arboga har ungefär 19.000 innevånare men resebyråns upptagningsområde sträcker sig över hela det så kallade KAK-området, (KAK = Köping, Arboga, Kungsör) och går stundtals även utanför de gränserna.

”Sedan SJR övertog står vi med i företa-

gets förteckning över alla SJ-resebyråer. Vi står enligt alfabetsordningen högst upp i raden och därför är det många som lätt hittar oss,” tror Folke Samuelsson

”Kunder som möts av upptaget hos resebyråer i större kommuner, som till exempel närbelägna Örebro, väljer då att ringa till oss eftersom det kan gå snabbare här. Och vi har ju precis samma utbud att erbjuda.”

Folke Samuelsson noterar att det redan i början av mars börjar på att bli fulltecknat för semestermånaderna, i varje fall till de mest populära resmålen.

”Just nu tycks Cypern och Grekland ligga högt på önskelistorna. Det blir annars mycket bussåkande i sommar enligt vad vi märkt på efterfrågan,” tillägger Folke Samuelsson.

Han redovisar att fjolårets omsättning klart översteg de budgeterade tolv miljonerna:

”De blev mer än 13 miljoner. I år har vi budgeterat 16 miljoner kronor, säger han. Det tror jag också vi klarar.”

GEORG EKSTRÖM



"Förbättrad information – både externt och internt – är en nödvändighet då det ibland varit lite väl tyst om oss," säger Carl E. Hagström.

Nyorganisation ger

BÄTTRE INFORMATION

En ny informationsstab på Hk har inrättats. Än så länge består den visserligen bara av en person, men kan växa. Syftet är att förbättra informationen om och kring SJR. Både externt och internt.

INFORMATION ÄR VIKTIGT. Det låter självklart för alla och envar, men faktum är att vi på SJ Resebyrå hittills haft en relativt låg "informationsprofil". Massmedia har exempelvis ofta betydande svårigheter att särskilja SJR från SJ.

Bland folk i allmänhet finns det fortfarande de som tror att SJR är en förlängning av järnvägsstationens biljettexpedition. Att vi, en egen organisation med över tusen medarbetare, är en av Sveriges största resebyråer med drygt 80 kontor landet runt har dessvärre inte alltid trängt fram. Det ska vi nu försöka ändra på.

Framgent kommer SJ Resebyrå därför att satsa på en förstärkt information. Inte bara den externa informationen ska bli bättre. Det ska även flödet av kunskaper inom resebyråerna och mellan resebyråerna och huvudkontorets olika avdelningar.

"Jag tycker att det har varit tyst om oss," säger Carl E. Hagström som nu är informa-

tionsansvarig. "Det finns ett behov av information kring SJR och vår verksamhet."

Klar bild

Det var under förra året som idén om en informationsstab väcktes. Nu har denna stab startat sin verksamhet, om än i all blygsamhet. För närvarande består staben av Carl E. Hagström, som tillsammans med Bertil Hammarberg arbetar fram en informationspolicy för SJR. På sikt är det tänkt att ytterligare personer ska knytas till denna verksamhet.

Även om Carl än så länge är ensam i denna funktion, så händer det en hel del i informationsväg inom SJR. Utgivningen av kundtidningen Outlook har blivit tätare än förr. Privatkunder, som tidigare inte fick denna tidning, erbjuds nu att prenumerera till rabatterat pris. Även Inblick, din egen personaltidning, ingår som en del i satsningen på förstärkt och förbättrad information.

Den efterlängta presentationen av SJ Resebyrå för affärs- och privatresekunder är för övrigt snart klar, låter Carl meddela. När Inblick hälsade på var arbetet med årsredovisningen i full gång. Media som video, musikkassetter mm värderas också. Det saknas definitivt inte arbetsuppgifter.

"Outlook-dagen den 10 maj är ytterligare ett sätt att markera SJ Resebyrås starka närvaro på marknaden," berättar Carl E.

Hagström.

Denna exklusiva seminariedag har samlat en mängd namnkunniga föredragshållare från hela reseindustrin. Syftet är att försöka kasta ljus över branschens framtidsfrågor. Carl räknar med omkring 200 deltagare, alla beslutsfattare. Slår denna dag väl ut så kommer den att bli ett ärligen återkommande SJR-arrangemang.

Framtidsdag

Informationsdagar för resebyråcheferna är också under planering. Under regionala möten ska informationsfrågor inom SJR tas upp. Hur ska kommunikationen kunna förbättras och vem gör vad är bara några frågor som då är tänkta att beröras.

"Det är naturligtvis inte så att jag ska ersätta all den information som sker lokalt via resebyråerna," säger Carl E. Hagström.

Carl ser snarare sin roll som ett stöd – en "internkonsult" – för resebyråchefer och andra informationsansvariga. Många infofrågor passar utmärkt att drivas av byråerna i samarbete med huvudkontoret. Generös intern information är givetvis ett villkor för att en organisation med en så pass långtgående decentralisering som SJR ska fungera.

"Det är viktigt att vi vårdar vår profil," slutar Carl E. Hagström. "I den tuffa konkurrensen som råder på marknaden måste vi aktivt arbeta för att höras och synas."

PER ERIKSSON

Välbesökt resemässa i

LINKÖPINGS NYA SIMHALL

Östergötlands första resemässa är överstökad. Platsen för detta SJR-arrangemang var nya simhallen, en bra miljö när temat var sol och bad. Mellan 2.000 och 3.000 besökare kunde räknas in under en hektisk, men mycket trevlig, söndag.

DET ÄR VIKTIGT att exponera sig och sina tjänster när konkurrensen är tuff. Den marknads gyllene regel har SJR Linköping tagit fasta på. Redan i årets första utgåva av Inblick berättade vi om förberedelserna inför detta SJR-kontors stora privatresemässa den 29 januari. Nu är det dags att summera arrangemanget.

"Det gick över förväntan och det kom fler besökare än vi i förväg hade vågat hoppas på," säger Håkan Winslow, en nöjd chef för SJR i Linköping.

De mellan 2.000 och 3.000 besökare som strömmade in i simhallen denna söndag fick stifta många olika bekantskaper. Här fanns alla SJR-medarbetare samt lanadets största arrangörer av privatresor.

Fritidsresor, Always, Globetrotter, Royal Tours, Gullivers, Swansons, Scandorama, Ölvemarks och Destination Göteborg fanns på plats med egna monter. Det gjorde även rederierna Scandinavian Seaways, Viking Line, Silja Line och Stena Line.

"Denna mässa, som för övrigt var Östergötlands första i sitt slag, betyder mycket för oss," konstaterar Håkan vidare.

Tuff konkurrens

Han antyder därmed att konkurrensen om Linköpings semester-resenärer är tuff. Spies, Vingresor och Atlas har alla egna direktförsäljningskontor. På privata Linköpings Resebyrå är man också duktiga. Rune Lindgren, som är privatreseansvarig och mässans huvudorganisatör, hoppas att fler SJR-byråer tar efter denna idé.



Överrock av! Med så många besökare blev det varmt i simhallen. Björn Barsby i Swansons monter har valt rätt kläder. Vit T-shirt, träskor och kortbyxor.

"Vi tog ut en liten entréavgift och utställarna betalade resten," berättar Rune. "Därmed var inte denna mässa särskilt dyr att arrangera."

Fast gratis var det givetvis inte för SJR Linköping. Det mödosamma med arrangemang av denna storlek är naturligtvis all planering och organisation. Det är där som SJR, främst Rune Lindgren och Mikael Malmström, lagt ner sin stora insats.

Förutom information om alla möjliga och omöjliga resmål runt om i världen bjöds mässbesökarna på en hel del annat. Linköpings olympiadflicka Marie Jacobsson visade konstsim och Bella Victorin sva-

rade för de vokala inslagen. Allt detta hölls ihop av "toastmastern" Bengt Victorin (som till vardags jobbar med privatresor på SJR Hk).

Spänningen var givetvis hög i simhallen när det lottades ut presentkort på entrébiljetterna. Utställarna hade ställt upp med ett flertal resor som vanns av lyckliga besökare. Den som var duktig i tipstävlingarna som ordnades kontinuerligt hade också chansen att vinna en resa.

Det var inte möjligt att bara vinna resor under mässdagen på biljetten. Alla besökare uppmanades dessutom att spara den för kommande användning. Alla som bokar en resa hos SJR efter mässan (för över 2.000 kr) och visar upp sin biljett får nämligen ytterligare en liten premie.

Kommer igen

Att denna mässa blev en stor framgång är alla överens om. Pressen var på plats och det talades mycket om arrangemanget i stan. Samtliga utställare har förklarat sig villiga att komma igen om det skulle bli en liknande mässa nästa år.

"Vi har inte bestämt något än, men jag hoppas att vi kan återupprepa denna succé," säger Håkan Winslow. "Det gäller att hela tiden spanna bågen och visa att vi är bäst."

SJR Linköping nöjer sig för övrigt inte med denna mässa. En annan "extraordinär" försäljningsåtgärd är samarbetet med sporthandlarkedjan The Stadium. Där etableras en disk för försäljning av Interrail-biljetter till ungdomar under några veckor under våren.

PER ERIKSSON



Nya Always fanns givetvis på plats i Linköpings simhall. Här berättar Kristina Ählén om sina smultronställen.

TILL ANTARKTIS

med Bahia Paraiso

Att SJR-are är resglada är känt. Herman Olsson är kanske den mest äventyrlige resenären av oss alla. I början av året åkte han med fartyget Bahia Paraiso till Antarktis. Här berättar Herman själv om sin unika resa och vedermödorna att ta sig dit.

FÖRSTA TANKEN PÅ att resa till Antarktis kom för omkring fem år sedan, när en bekant frågade om jag sålde resor dit. Då kände jag inte till någon arrangör av Antarktis-resor och det tog ett par år innan jag aktivt började undersöka möjligheterna.

Det har funnits resor med flyg från Australien och Nya Zeeland. De upphörde emellertid efter att ett plan störtat och ombordvarande 257 personer omkommit. Det finns även resor från Chile och Lindblad Explorer har turistkryssningar från Argentina.

Alternativet som jag fastnade för var att få följa med på ett argentinskt polarfartyg som går med forskare och förnödenheter till olika baser och forskningsstationer.

Fartyget, Bahia Paraiso, har plats för maximalt åttio passagerare och en researrangör skriver kontrakt med Argentinska flottan, som ansvarar för trafiken. Det går fyra 12-dagarsurer per år, två i december och två i januari där passagerare kan medfölja.

I februari gör fartyget en månads lång resa som endast är öppen för forskare. Vidare levereras då också förnödenheter. Under övriga året fungerar det som ett vanligt lastfartyg.

Inget regn

Antarktis är världens femte kontinent i storlek, som USA och Europa tillsammans.



Det är långt hem från Brown Station på Antarktis. Så långt att en läkare tände eld på allihopa för att komma hem.

98 procent av kontinenten är istäckt och denna is utgör 90 procent av all is i världen eller 68 procent av världens sötvatten.

Om all is på Antarktis smälte skulle havsytan stiga med c:a 60 meter. Världens toraste plats finns på Antarktis och där har det inte regnat på över två miljoner år.

I september 1987 fick jag kontakt med en resebyrå i Buenos Aires som sålde dessa resor. De meddelade per telex att det fanns

endast fyra platser kvar och i samma telex bad jag dem boka plats på första turen i januari 1988. Efter tio dagar utan kontakt bad jag om bekräftelse och de svarade att turerna var fullbokade, men erbjöd väntelista.

Mitt telex hade blivit liggande och platserna sålts till andra kunder. De kunde inte "kasta av" bekräftade kunder så jag fick vackert skjuta upp resan ett år på grund av deras misstag. Samtidigt preliminärbokade jag plats för 1989 istället. Det dröjde sedan till oktober förra året innan de kunde bekräfta att det skulle bli någon resa och prisset.

Äntligen kom telexbekräftelse på bokningen. Den visade sig vara i fel hyttkategori och var dessutom 10.000 kronor dyrare än den jag beställt. Sattes på väntelista och den åttonde december kom klartecken på rätt hytt.

Banken glömde

Resan skulle slutbetalas en månad före avresan. Gick därför omgående till banken och betalade till resebyråns bankkonto. Femton dagar senare ringde banken och sa att de funnit mitt betalningsuppdrag som de glömt att sända och frågade om det var bråttom. De fick göra en snabböverföring så att pengarna kom fram samma dag.

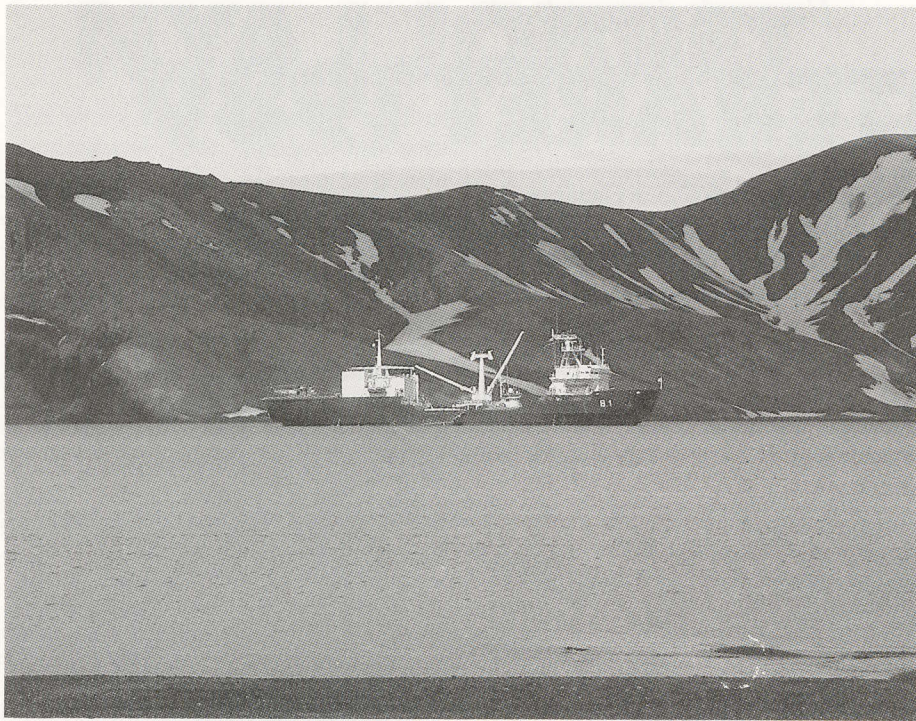
Eftersom bekräftelsen på resan kom så sent var de flesta flighter fullbokade. Turligt nog hade Aerolineas Argentinas ett extraplan från Rom. Bokning gjordes med Alitalia som anslutning från Köpenhamn via Milano till Rom.

Den tredje januari började äventyret med incheckning på AZ397. Det var solsken och klart väder över hela Europa, ända till Milano där det var tät dimma på Linate-flygplatsen. Landade därför i Bergamo istället. Försökte sedan i fem timmar få en anslutning till Rom utan att lyckas.

Räddningen blev Varig som hade en



Norrmännen har haft valkokeri på Deception. Här står resenären själv framför resterna av detta kokeri.



Bahia Paraiso ligger för ankar i Deception. Fartyget sjönk en kort tid efter Hermans resa.

flight från flygplatsen Malpensa till Rio samma kväll. Där fick jag följa med, men detsamma gällde dessvärre inte för baggaget. Det var incheckat via Rom och kom inte till Argentina innan fartyget avgick. Det blev till att klara hela resan utan det viktiga baggaget.

Resväskan nådde för övrigt fram sista kvällen innan hemresan i Buenos Aires. Det var inte ens lönt att öppna den. Hade jag inte kommit med på Varigs förbindelse hade jag sannolikt missat hela antarktisen.

Kom via Rio och Buenos Aires till Ushuaia, världens sydligaste stad på eldlandet, varifrån resan utgick. Åkte genom Beagle-kanalen som är gräns mellan Argentina och Chile och passerade Kap Horn. Sedan hade vi omkring trettio timmar på världens värsta vatten framför oss innan vi såg land igen. Det var dock ovanligt lugnt på utresan, däremot blåste och gungade det på hemvägen.

Inget för sjösjuka

Den första av fem landstigningar gjordes på Deception, en vulkanö vid Sydshetlandsöarna. Genom en öppning i kraterväggen kunde fartyget åka in i den vattenfyllda kratern, där vi kastade ankar över natten.

Tidigare fanns en chilensk, en brittisk och en argentinsk forskningsstation på Deception. Men vid ett vulkanutbrott 1969-1970 förstördes den brittiska och chilenska.

Medan fartyget lämnade förnödenheter med helikopter till den argentinska stationen besökte vi en nedlagd norsk valfångststation. De flesta byggnader stod kvar liksom flera stora valoljecisterner, resterna av ett litet flygplan och många rostiga tunnror. Tyvärr har människan skräpat ner även i Antarktis.

Fortsatte sedan söderut längs den antarktiska halvöns västsida, stannade vid olika forskningsstationer där vi lämnade forskare och förnödenheter. På en liten station som endast bestod av en stuga på 2 x 3 meter och ett begränsat landområde mellan havet och

glaciären lämnade vi elva personer, tio män och en kvinna (tre av dem var psykologer).

De skulle stanna i två och en halv månad utan båt, utan arbete och med endast en måltid per dag för att se hur människan klarar isolering, trängsel och brist på "revir". För detta var Antarktis perfekt eftersom ingen kunde smita ifrån och gå på puben.

Längtade hem

Längre söderut besökte vi resterna av den argentinska basen Brown. På vintern 1984 bodde fem personer där. Man läkarundersöks, utbildas och tecknar kontrakt på ett år om man skall stanna över vintern. Läkaren på Brown började dock få hemlängtan och meddelade att han fått magproblem - sedan hjärtfel - men trots detta fick han inte bryta kontraktet och komma hem.

Slutligen blev denne läkare så desperat att han tände eld på hela basen. Personalen räddades till den amerikanska basen Palmer och därifrån kom läkaren hem, till mental-sjukhus.

I januari är det högsommar i Antarktis. Den genomsnittliga temperaturen är ungefär 0 - + 4 grader, men kan variera kraftigt inom loppet av en och samma dag. Det är snabba väderväxlingar, ofta med starka vindar vilket gör att det känns extra kallt. Lyckas man finna lå och om det är solsken så går det faktiskt att ha en behaglig solsesemester på Antarktis. Viss försiktighet krävs dock; UV-strålningen är stark på grund av det tunna ozonskiktet.

Näringskedjan är kort, förenklat kan man säga att de stora djuren - val, säl, pingviner och andra fåglar - lever på krill (ungefär som en räka). Krillen lever på plankton, så all näring tas ur havet. Det finns mossor, lav och några så kallade "högre" växter som blommor (c:a 5 cm höga). Generellt sett är det givetvis en mycket begränsad växtlighet.

Det var en fantastisk upplevelse att få åka med Bahia Paraiso till Antarktis. De dagar vi inte gjorde landstigningar fanns föredrag och videofilmer om Antarktis. Som passagerare hade man fritt tillträde överallt ombord (utom kök och maskinrum).

Tyvärr är det osäkert om det blir fler resor med Bahia Paraiso. Trots dubbla bottnar och all den moderna utrustning som fanns vid bygget 1981 så gick hon på grund tio dagar efter att jag gått iland. Ett par dagar senare sjönk hon. Har ännu inte fått uppgift om det går att bärga fartyget och när det i så fall kan bli.

**HERMAN OLSSON
SJR LUND**

Herman Olsson jobbar på SJR Lund. Han gör gärna resor till udda mål som till exempel Yttre Mongoliet, Amazonas, Tibet, Syrien/Jordanien eller gör ökensafari i Tunisien. Finns det kollegor som gör likadant är Herman öppen för utbyte av tips. Hör gärna av dig till Inblicks redaktion också!



Några sälar som gonar sig på Deception. Stolta pingviner i bakgrunden.

Bra inledning på CHARTERÅRET 1989

Försäljningen av charterresor har börjat mycket bra. SJR har ökat sin försäljning med en fjärdedel under januari månad. Ingången av bokningar är god, även om det i nuläget är svårt att sja om det slutliga resultatet.

CHARTERKATALOGERNA ligger sedan några månader tillbaka på SJR-kontorens diskar. Våren är av tradition den "hete" perioden för all charterförsäljning. Det finns två olika typer av kunder; dels de som vet att utbudet är störst i början av året och dels de som väljer att vänta på arrangörernas sista-minuten-erbjudanden.

För oss på SJ Resebyrå är det givetvis extra spännande att nu titta på försäljningsstatistiken. Hur har införandet av bassortimentet påverkat verksamhet och resultat? Inblick lät frågan gå vidare till Bengt Victorin som arbetar med privatesor på huvudkontoret.

"Charteråret 1989 har inletts på ett mycket positivt sätt", berättar han. "Bokningsingången för januari månad är lika bra, eller till och med bättre, än samma tid förra året som var mycket bra."

Stark ökning

Tittar vi närmare på statistiken så står det klart att försäljningen av Royal Tours har

ökat med inte mindre än 25 procent. Försäljningen av Always har börjat mycket starkt. Eftersom Always är nystartat finns det inga siffror från 1988 att jämföra med. Klart är i alla fall att Always har gått från ingenting till 40 procent av totalförsäljningen.

"Intresset från våra kunders sida för Always kvalitetskoncept går inte att ta miste på," säger Bengt vidare. "Vi har bokat 25.000 resenärer med denna arrangör."

Vad gäller försäljningen ur Fritidsresors omfattande sortiment håller vi ställningarna jämfört med 1988. Möjligen kan en marginell minskning skönjas, men den ska tas upp. Detta är verkligen inte något dåligt resultat, då SJR är "Frittes" största återförsäljare.

"Det är viktigt att kunder inte styrs från Fritidsresor," poängterar Bengt Victorin. "Överskrids 1988 års resultat utgår det en bonus."

Att bussresandet går en ny vår tillmötes, förlåt sommar, kan också utläsas av statisti-

ken. Bengt uppskattar ökningen i försäljning av bussarrangörernas produkter under januari till omkring 25 procent. Även försäljningen av långresor går bra. Här är det svårare att få fram en exakt statistik, men trenden är gynnsam.

Bokar i tid

Året har således börjat över förväntan bra. Fler och fler resenärer tycks boka sin resa i god tid för att vara säkra på att få just det som önskas. Men det finns, som sagt, många resenärer som väljer att vänta med sin bokning. Först efter påsk går det med större säkerhet att bedöma hur försäljningen går.

"Förra året gick det bra i januari men sedan planade försäljningen ut," säger Bengt Victorin. "Också i år tror många bedömare på en nedgång efter en stark upptakt."

Bengt själv tror att SJ Resebyrås resultat på privatsidan i år kommer att bli mycket gott. Det märks redan att satsningen på ett väl definierat bassortiment, bestående av beprövade och duktiga arrangörer, har slagit väl ut.

"Jag tror att maj kommer att bli en utbudsmånad med stentuff konkurrens," slutar Bengt.

PER ERIKSSON

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.

Nästa nummer

Tyvärr är detta nummer av Inblick några veckor försenat. I nästa nummer får du i alla fall bland annat läsa om den stora svenska rese- och turismässan Tur 89 i Göteborg.

Har du några synpunkter på Inblick och dess innehåll. Tag då kontakt med någon av oss i redaktionen. Närmast till hans är Carl E. Hagström på RBM och Monica Olsson på RBP. Du kan också prata med Magnus Briggert eller Per Eriksson på Publicistgruppen AB.

Lycka till Palle

Personalchefen Paul Lindblom har lämnat SJ Resebyrå för att övergå till "stora" SJ. Paul har som bekant även varit ansvarig utgivare för Inblick, en syssla som nu övertas av Carl E Hagström.

Övriga delar av Inblicks redaktion tar detta tillfälle att tacka Palle för den tid som han jobbat med tidningen och önskar lycka till i det nya jobbet.

Uppsägningstid

Numera är uppsägningstiden för SJR-anställda två månader. Tidigare kunde den som sa upp sig gå redan efter en månad. Om detta har det sänts ut särskild information, men eftersom förändringen är viktig - både för anställda och för SJR - sitter denna nyhet också på anslagstavlan.

Outlook-dagen

Den 10 maj arrangeras SJ Resebyrås Outlook-dag för första gången. Det är ett framtidsorienterat seminarium för branschens beslutsfattare.

Bland deltagarna märks Fritidsresors VD Bengt Bengtsson, Peter Forssman (SAS), Carl-Henrik Victorin (VD, Reso Hotels), Christer Sandahl (VD, Vingresor), Christer Magnusson (VD, Stockholm-Saltsjön) och Ulf Adelson (fd moderat kommunikationsminister).

NYA I JOBBET

SJR är en stor organisation med en ständig rörlighet. Inblick har som uppgift att följa och spegla denna spännande utveckling. Tidningen kan naturligtvis inte redovisa varje enskild personförändring, men väl förändringarna på nyckelposter inom vår organisation.



MIKAEL STENBERG

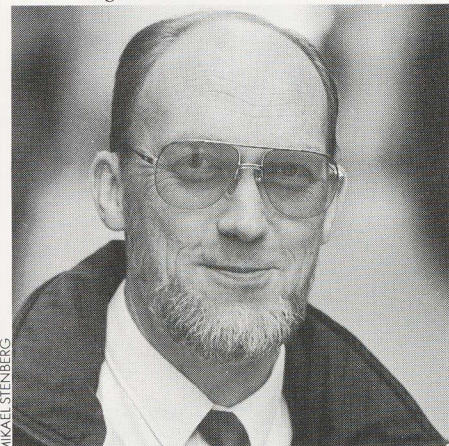
**Margareta Sjöblom
RBM**

Margareta kommer att, tillsammans med Anders Murat, arbeta med hotellfrågor på huvudkontorets marknadsavdelning. Kvalifikationerna för detta jobb är synnerligen goda. Närmast föregående jobb var nämligen på Sara Hotels centrala bokning i Stockholm, där hon var i fem år.

"Jag har så att säga bytt sida och det är mycket spännande," berättar Margareta.

Innan Sara lockade Margareta till Stockholm hann hon med en tre år lång sejour på Hotel Billinge hus i Skövde. Bland de projekt på RBM som ligger närmast i tiden hör en ökad satsning på konferenser.

"Det är viktigt att vi får veta hur bra eller dåligt olika hotell sköter sig," hälsar Margareta och uppmanar alla resebyråer att ofta höra av sig.



MIKAEL STENBERG

**John E. Hellmér
SJR Salénhuset**

John är en lågvarig SJR-are som kommit tillbaka. Han har arbetat på SJR Uppsala i inte mindre än 23 år. Efter ett årslångt mellanspel på Reso är han nu tillbaka som chef på SJR-kontoret i Salénhuset i Stockholm.

"Anledningen till denna återkomst är att jag trivs så bra i SJR," säger John. Han trivs för övrigt även i Uppsala och kan inte tänka sig att flytta till huvudstaden. Det blir till att pendla morgon och kväll. Det låter kanske som om John fått hand om en inhouse-byrå, men så är inte fallet. Sedan Saléns konkurs är detta en affärsresebyrå med flera olika kunder.

"Nordic Shipping, som skickar sjömän över hela världen, tillhör våra största kunder," säger John. Byrån (på nio personer) har även hand om Nynäs och Exportkreditnämnden.

**Anette Karlsson
SJR PKbanken**

Anette Karlsson, ny chef på SJR PKbanken, har jobbat på SJR i sammanlagt 8,5 år. De första sex åren på Riksdagen och sedan dess på PKbankens inhousebyrå.

"Det är spännande att få jobba så nära en och samma kund," säger Anette. "Man blir en del av deras verksamhet."



MIKAEL STENBERG

Detta kontor har fem anställda, verksamheten fungerar bra och några större förändringar är inte aktuella. Man har varit en person kort en tid, men den vakansen är nu fylld.

"Det innebär att vi får mer tid för kundkontakter och det är ett område som jag tänkt utveckla," säger Anette.

Anette tillträdde sitt nya jobb redan i januari och elddopet, PKbankens Big Bang (se förra numret av Inblick), är redan avslutat.

Köp din

ANTECKNINGSRADIO *via Inblick*

Som SJR-are får du handla de varor som bjuds ut i Outlook till ett ännu lägre pris. Denna gång kan du förmånligt köpa en "anteckningsradio" med inspelning, radio mm.

OUTLOOK/INBLICK har lyckats köpa in ett antal freestyle radios Eltronik MS-859ES med många praktiska funktioner. Denna bandspelare har inspelning, både från radio och mikrofon, radiodel med AM och FM (stereo), 4-bands equalizer samt fickminne som kan avlyssnas med högtalare.

Priset är oslagbart - 425 kronor inklusive moms, porto och postförskottsavgift. Priset i handeln ligger på c:a 645 kronor och i kommande Outlook kostar den 495 kr.

Sänd in din beställning till Inblick, så kommer radion-bandspelaren per postförskott. Men skynda på, erbjudandet gäller endast så länge lagret räcker.



Köp Eltronik MS-859ES, en freestyle med inspelning och AM/FM-radio, via din tidning Inblick.

Ja tack, jag beställer

..... st Eltronik "anteckningsradio" för 425 kronor per styck (inklusive porto och moms).

Namn:

Resebyrå:

Adress:

Postadress:

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

SJR Ideon: HÄR MÖTS BÅDE

Forskare och affärsmän

En stor högskola på gatans ena sida och en växande forskningsby på den andra. Visst är väl det en självklar plats för en resebyrå. Det går också mycket bra för SJ Resebyrå i forskningsbyn Ideon i Lund.

SEDAN MÅNGA ÅR har SJ Resebyrå i Lund sett avtal med universitetet om inköp av resor. Till universitetet hör Lunds Tekniska och Naturvetenskapliga högskola. Ett stenkast från denna ligger den berömda forskarbyn Ideon.

"Med detta stora underlag var det helt naturligt att ge våra kunder bättre service genom en resebyrå i Ideon," säger Rune Lindholm, chef för SJ Resebyrå i Lund och initiatiagare till resebyrån där både forskare och affärsmän möts.

"De ekonomiska kalkylerna visade också att den här verksamheten skulle bli lönsam," tillägger han.

Forskningsbyn Ideon med sina över hundra kunskapsaktiva företag – många av dem avknoppade från universitetet och den tekniska högskolan – har fått efterföljare på andra universitets- och högskoleorter runt om i Norden.

Få tjänsteföretag

Svenska Ideon har för övrigt också sin plats på världskartan. Detta är den tredje största forskningsbyn i Europa. Det råder ingen tvekan om att Ideon har höjt temperaturen i universitets- och högskoleverksamheten,

både i Lund och i landet som helhet. Högt tempo präglar tillväxten i "byn".

I februari 1987 kom SJ Resebyrå till Ideon och är ett av de få serviceföretagen som fått etablera sig där. Området är annars strikt reserverat för forsknings- och utvecklingsföretag.

"Det är roligt att arbeta i så stimulerande omgivning," säger chefen Åke Severin.

Åke kommer närmast från SJ Resebyrås affärsreseavdelning i Malmö. Hans medarbetare är Arne Svensson, veteran från SJR i Lund, och Petra Nilsson, tidigare bland annat på affärsresor i Lund och på SJR i Trelleborg. Petra kom till Ideon för bara några månader sedan men har under de senaste två åren haft hand om universitetsreseavdelningen på SJ Resebyrå i centrum.

De jobbar alla tre i ett rum på 80 kvadrat med en liten avbalkning för chefen och en disk som de flesta kunder går förbi. Här känner kunder och resesäljare varandra. De flesta kunder ringer visserligen in sina beställningar, men det är också åtskilliga som tittar in på ett besök. Den personliga kontakten är trevlig, menar SJR-arna samstämmigt.

"Kunderna kommer från tekniska hög-

skolan och från de allra flesta företagen i Ideon," säger Åke Severin.

Går upp i arbetet

Många är givetvis nya kunder, men påfallande många är ändå gamla personliga kontakter. Resebyrån i Ideon är naturligtvis en bra avlastning för byrån nere på stan.

"Ja, vi sväller här i Lund," konstaterar Åke Severin.

"Det är intressant att träffa så många olika sorters människor," säger Arne Svensson. "Jag märker att många av dem går helt upp i sina jobb. Praktiska detaljer som att ordna resor kommer ofta i sista hand."

Arne berättar om en forskare som kom in en fredag eftermiddag. Klockan var tjugo i fem, de flesta var på väg hem. Han skulle till Toronto på lördagen.

"Sånt får man vara beredd på," säger Arne Svensson.

Hur gick det för forskaren? Det är klart han kom iväg på sin resa. Att ställa upp och göra det där lilla extra hör till vardagen för en resebyråanställd. Petra Nilsson instämmer.

"Man får lov att anpassa sig och vara flexibel. Men det är ju det faktum att det oväntade alltid kan hända som gör jobbet så spännande".

Alla tre på SJ Resebyrå i Ideon tycker att det är idealiskt att på det här sättet kunna fånga upp både företagens och forskningens resor.

INGE WENNERBERG



MATS OLLEOLSSON

Petra Nilsson, Arne Svensson och Åke Severin på SJR Ideon fångar upp både företagens och forskningens resor.



MIKAEL STENBERG

Manusförfattarna, och numera även datakuttarna, Jimmy Bergman och Hans Ågren med olydiga elever.

Inga amatörer i **SORGLÖSA TÅG**

Vadå amatörer? Där fanns ju både Thommy Körberg, Ann Louise Hansson, och visst var det Zarah som stod på scenen?

SJR/SJDS tredje revy "Sorglösa Tåg" drabbade Göta Lejon i dagarna tre med den sista föreställningen fredagen den 10 mars.

De två tidigare revyerna, 1984 och 1987, har utspelat sig i resebyråvärlden, men eftersom några i gänget numera gått över till SJ Data (främst då manusförfattarna Hans Ågren och Jimmy Bergman) blev tåg den naturliga miljön.

Den f d kören SJR Harmony har utvecklats till ett riktigt proffsigt revygång med dansare, sångare och artister.

Lika roligt som de hade på scenen, hade vi i salongen. Några av sketcherna drog med sig riktiga skrattsalvor och rungande applåder.

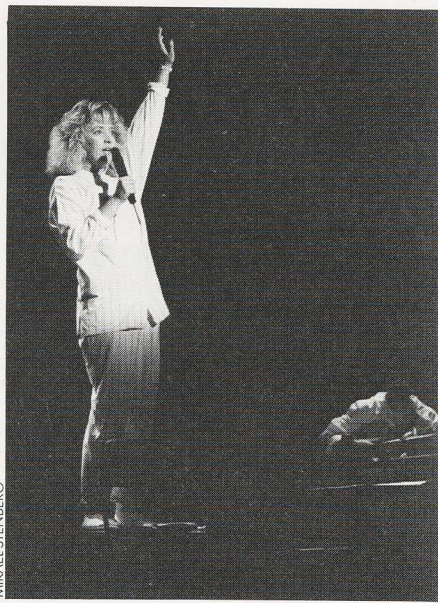
Ta A-laget på Stockholms Central till exempel: en södertjej, en göteborgare, en dalkulla, en norrlänning och en stackars förvirrad Sankte Per. Samtliga på dekis, utom Sankte Per, förstås. Bäddat för skratt.

Den sketchen bjöd dessutom på kvällens kanske bästa solonummer "Glad i rus", framfört av Thommy K., förlät Jimmy Bergman. Förhöjd effekt med Anders Öhmans trumpetsolo från salongen.

Sex i liggvagn

Bäddat för sex var det i Liggvagnen, eller hur var det nu...?

Vad är en revy utan glamour och dansare? När de två duktiga dansarna Helena Adlitzer (som också stod för koreografin) och Yvonne Örtegen anträdde scenen var det till männens stora förtjusning – visslingar och applåder. Detsamma gällde Eva Re-



MIKAEL STENBERG

"Oh vad min kudde är skön", sjöng Kerstin Jenwald.

hers succénnummer "En tuff brud i lyxförpackning".

Här fanns gott om sångare och bra solonummer: Iklädd pyjamas sjöng Kerstin Jenwald en sång tillägnad hennes kudde och Lisen Lindqvist lät som Zarah i solonumret "Jag kan höra skenan" (syrsor), för att nämna några av SJRarnas höjdare.

Men som sagt, att manusförfattarna övergivit resebyråvärlden och anträtt SJdatavärlden kunde man inte undgå att notera av innehålllet i såväl sketcher som dekor.

Några av de typiska "SJ-scenerna": "Nu vaknar vårt SJ", "SJ Arbetare", "Maskros" (som lokföraren förälskade sig i – bort med homoslyret!), "Dataexpert med elever", m fl.

En härlig final med massor av blommor från Bertil Hammarberg, kollegor och anhöriga. Nu ser vi bara fram emot den fjärde revyn för bland gänget fanns det gott om "kamratanda, entusiasm och påhittighet".

Några röster från publiken: "Jättekul". "Dom är ju faktiskt riktigt duktiga". "Det där med dansen var inte så tokigt. Läckert". "Bra dekor". "Det var ju riktigt bra, även om man kände sig mer hemma när det handlade om resebyråvärlden." "Det är klart att dom är bra. Dom kommer ju från departementen."

Enligt en av entusiasterna, Kerstin Jenwald (som förutom att stå på scenen hållit i försäljningen av biljetter), har det i år "gått över förväntan".

Det bådär gott för framtiden. Vi gratulerar!

**BIRGITTA GRANSTRÖM
PUBLICISTGRUPPEN**

Revygänget:

Helena Adlitzer, SJR
Stefan Back
Marie Backman, SJR
Maritha Bergman, SJR
Jimmy Bergman (manus och regi)
Eva Edeslätt, SJR
Birgitta Heidfors
Håkan Holmberg
Kerstin Jenwald, SJR
Sylvia Jung
Merja Kilpekäinen
Ulla Krill
Lisen Lindqvist, SJR
Mats Nordin
Eva Reher, SJR
Margaretha Strandberg, SJR
Hans Söderström
Lena Zakrisson
Hans Ågren (manus och regi)
Yvonne Örtegen

Bättre förbindelser till London

VÄRLDENS MINSTA STORSTAD

Teater, Covent Garden, välsmakande lager, Speakers Corner, shopping. Vilken stad det är? London förstås. Rekommendera dina kunder en resa hit, råder Claes-Henric Sandén. Från södra Sverige passar SAS-maskinen från Malmö till Gatwick bra.

LONDON ÄR EN STOR stad och en väldigt levande sådan. För den som aldrig varit i London kan den första upplevelsen vara som en form av berusning.

Affärer, diskotek, pubar, restauranger, museer, teatrar i ett utbud som man aldrig sett maken till. Allas smakriktning kan tillgodos.

En del av södra Sveriges SJRkontor har fått möjlighet att besöka denna pulserande storstad. I samarbete med SAS och THF genomfördes resorna över några veckoslut.

Eftersom resorna inte hade något särskilt program fastlagt varierade troligtvis dagsprogrammen på alla resor. Klart är att nog alla kontoren tog tillfället i akt att besöka Londons stora utbud av affärer.

Det allra värsta och bästa med London är att tiden aldrig räcker till. Alla var nog överens om att några dagar till i London inte hade varit helt fel.

För varje dag som man tillbringar i London hittar man något nytt: Ett besök i Covent Garden, till ett annat, kan skilja sig oerhört.

Engelskt öl

Att bara leta efter något att äta kan vara ett roligt tidsfördriv. Antalet restauranger är många och otroligt varierande. Här finns all typ av mat, från typisk engelsk mat till verkligen "het" på någon indisk restaurang.

För de som inte vill äta på restaurang finns möjlighet att ta något lätt på någon pub.



CLAES-HENRIC SANDÉN

Det finns många parker att flanera i och njuta av.

När pubar nämns tänker väl alla på det engelska ölet! Den som inte har provat på det engelska ölet har inte varit i England. Den verkliga stämningen på den engelska puben hittar man på lördagskvällen efter teaterbesöket. Det gäller att försöka tränga sig fram till disken och göra sig hörd.

Det öl som faller oss svenskar mest i smaken är nog "lager". Det serveras inte som hemma i små glas.

Nej! här beställer man givetvis in en pint (0,56 liter) eller om man är lite "försiktig" av sig half-a-pint (0,28 liter). Observera att man inte kan sitta halva natten med sin öl. Puben stänger kl 23.00. När man hör "last orders" då betyder det att man närmar sig stängningsdags.

London är för många teater! Att få tag på biljetter kan vara svårt. Phantom of the Opera är det stört omöjligt att få biljetter till. Om man lyckas blir det i så fall till överpriser. Men teater och London hör ihop. Man slår sig ner i den fullsatta teatern. Känner den otroliga atmosfären, spänning-

en och förväntan. Detta är en del av Londonbesöket!

London är också parkernas stad. En söndagsförmiddag i Hyde Park kan vara en upplevelse som man aldrig glömmet. Speakers Corner samlar många människor. Diskussionerna går livligt till. Men alla har ju rätt att säga sin mening.

Att engelsmännen älskar sina parker syns på antalet människor som utnyttjar den till att flanera, njuta, idrotta, rida eller bara komma dit för att umgås med familjen. Sådana här fina gröna parker är ett underbart sätt att komma bort från storstaden en stund. Efter en vilostund här är man beredd att kasta sig ut i storstadsdjungeln igen.

Snabb taxi

Att åka taxi i London är billigt. Taxichaufförerna är skickliga och tar dig snabbt dit du ska. Att vara taxichaufför i London är inte bara att köra runt. Innan chauffören får tillstånd att köra taxi i trafik är han tvungen att avlägga prov.

Han får fiktiva kunder som han skall köra vissa sträckor. Vid val av fel väg blir han inte godkänd.

Kunden skall köras kortaste och fortaste sträckan till sitt mål. Kunden i centrum hela tiden alltså! Precis som hos SJR!

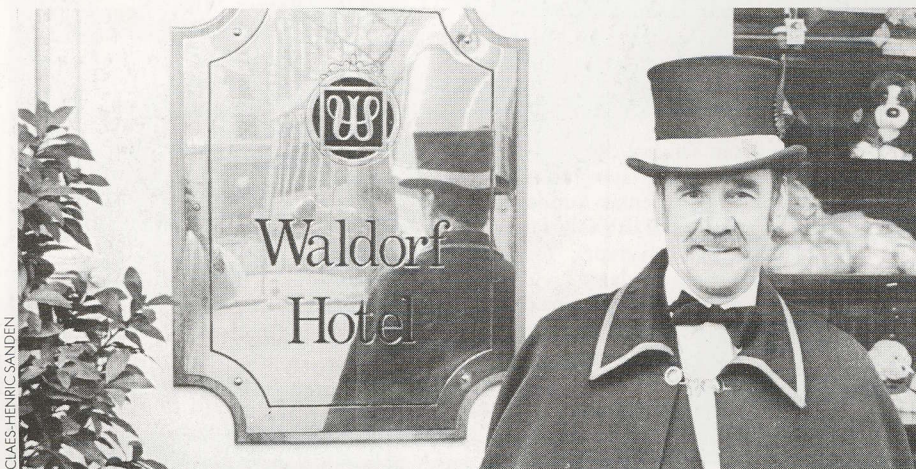
För den som inte varit i London tidigare är denna storstad något att rekommendera.

THF har ett brett urval av hotell i London och Storbritannien, med för oss på SJR väldigt förmånliga priser att rekommendera till våra kunder.

SAS erbjuder för oss i södra Sverige en bra förbindelselänk med England genom sin maskin Malmö-London Gatwick.

Vårt råd som varit i London dessa helger: - Åk och upplev ditt London! Du blir inte besviken!

CLAES-HENRIC SANDÉN
SJR KRISTIANSTAD



CLAES-HENRIC SANDÉN

Här släpps Inblicks korrespondent in på Waldorf Hotel.