

SJ-resor SÄLJER från Nordkap till Teneriffa

SJ-resor, som idag kan jämföras med de allra största researrangörsföretagen på den svenska marknaden, har inte många år på nacken. Det var i början på 60-talet som ett starkt behov av fastare och mer enhetlig ledning av researrangemangsproduktionen tryckte på. Då inrättades på resebyrån i Stockholm en specialavdelning som fick namnet SJ-Resor. Dit centraliserades färdigställandet av nästan alla researrangemang som man avsåg bjuda ut på den riksomfattande svenska marknaden. Några bjöds även ut på främmande marknader, som USA, Frankrike och Tyskland.

I april 1963 blev det flyttning för SJ-resor från resebyrån på Vasagatan. SJ-Resor gjordes till ett självständigt, direkt under kommersiella avdelningen, sorterande tjänsteställe. Ungefär samtidigt centraliserades även smärre researrangemangsaktiviteter som man förut låtit ligga kvar på några resebyråer.

Nu har "lillen" blivit "stor grabb". Här är några siffror som kan belysa verksamhetens omfattning. På SJ-Resor sysselsättes, när arbetsintensiteten är som högst, maximalt 27 personer. Under lågsäsong kan man näner till 15 personer.

15 milj. kr

Maximalt sysselsättes under högsäsong ett 70-tal reseledare. 36 000 resepaket till ett värde av 15 milj kr produceras och försäljes på ett år. Härav avser 16 000 resepaket resmål belägna utanför Norden.

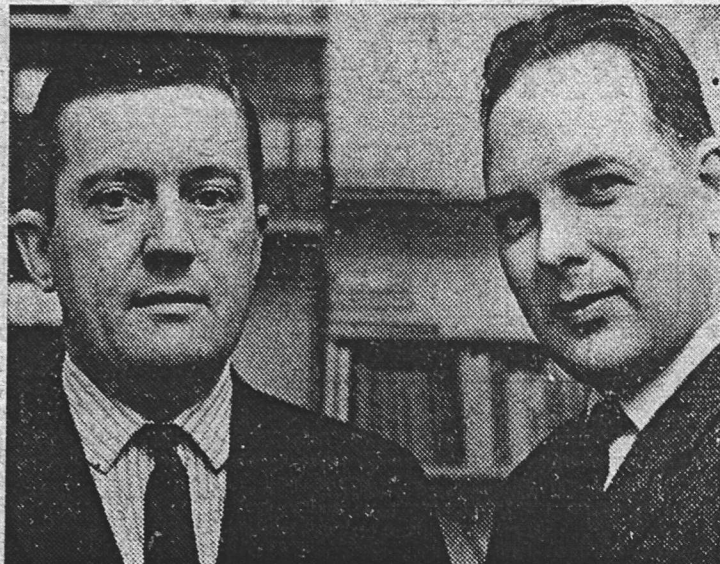
Som stora enskilda resmål och turistområden räknas t ex Berlin med 5 500 resenärer per år, Nordkalotten 3 000 resenärer per år, Paris 3 000 resenärer per år och Medelhavet 4 000 resenärer per år.

Antalet kontrakterade hotell uppgår till ca 250. Kontakter för övrigt med trafikföretag, serviceföretag, re-

stauranger uppgår till ett hundratal. Det nordligaste resmålet är Nordkap och det sydligaste är Teneriffa, Kanarieöarna.

Egen profil

I jämförelse med andra researrangemangsföretag i Sverige har SJ-Resor sin speciella profil. SJ-Resor är praktiskt taget det enda företaget i branschen som hävdar att förflyttningen till och från resmålet — själva resan — är en positiv och stimulerande del av resepaketet. I säljargumenteringen för tågresearrangemang framhålls tillfället till meditation framför kupéfönstret med de förbirollande landskapsscenerierna, kontaktmöjligheterna med intressanta medresenärer, friheten från telefon och störande moment för den som vill avskilja sig, möjligheten till att ta sig en promenad i tåget och att



Här är de två nya i SJ-Resor, chefen Ake Rosvall, t v, och resekonsulent Ake Ahlgren.

i restaurangvagnen njuta en god måltid.

Med andra ord så blir det här aldrig inte aktuellt för SJ-resenären:

"Har Du varit bortrest?"

"Ja, jag har haft semester på Mallorca"

"Mallorca, var ligger det?"

"Jag vet inte, det var en flygsällskapsresa"

Den nye chefen för SJ-Resor, Ake Rosvall, 40 år, järnvägsman sedan 1941, all round med tjänst på stora och små stationer, tågklarare, biljettexpedition, resgodsmagasin, biträde till tågledare etc, resebyråman från 1948 (resebyrån Vasagatan), intresserade sig för sällskapsresor, åkte själv som reseledare på fritid ibland, kom 1957 över på specialavdelningen för

sällskapsresor. Sedan 1953 styrelseledamot i Svenska Järnvägsmännens Turistorganisation.

Den nye resekonsulenten, Ake Ahlgren, 37 år, är skåning precis som hans företrädare, en tradition kanske. Han började sin resebyråkarriär i Kristianstad 1951, till en början endast som "sommarbarn". Hans utåtriktade läggning medförde bl a uppgift att göra kundbesök samt hålla ackvisitionsföredrag och visa resefilmer hos föreningar och sammanslutningar. Han visade också intresse och fallenhet för researrangemangsverksamhet, vilket ledde till att han på nyåret 1963 flyttades till SJ-Resor och blev föreståndare för gruppen Kontinenten väst. Men nu skall det bli kontaktverksamhet med reseförsäljare för hela slanten.

*"Går det så går det" i färg
segrade i smalfilmstävlingen*

Den under året av Smalfilmstävlingen, som under 1965 kanske inte får de