

Resebyråmän:

Vi har inte solen och billigt vin men däremot unika saker att se



Resebyråmän med kunder: avdelningsdirektör Bertil Harrysson och SJ:s kommersielle chef direktör Anders Ekelund samt resebyråchefen i Kalmar Nils Erik Franzon resonerar med skolungdomarna Eva-Lotta Karlson och Ingegerd Johansson som skall lära sig franska på Rivieran och resa med tåg ända dit

Vi har inte sol och vi har inte billiga viner i Sverige, men vi har vissa saker som är unika, de finns bara här. Det kommer alltid att finnas folk från alla hörn av världen, som inte bara söker sig till sol och billigt vin utan gärna vill se och uppleva det unika. Alltså borde hemmaturismen kunna få en litet större del än den nu har. Vidare är inte resebyråernas uppgift bara att passivt uppfylla allmänhetens rimliga önskemål i fråga om resor. De skall också vara aktiva, framåt, ta initiativ — de bör få vara med från början, innan resenären bestämt sig.

Dessa ord om turism och resebyråer yttrade tre herrar som vet vad de talar om eftersom de året runt arbetar med resor, transporter, turism. De tre var kommersielle chefen vid SJ Anders Ekelund, chefen för SJ:s resebyråsektion avdelningsdirektör Bertil Harrysson och SJ:s resebyråchef i Kalmar Nils Erik Franzon. Orden yttrades vid en presskonferens i anslutning till den pågående konferensen på Kalmar stadshotell med Statens järnvägars resebyråchefer från Sverige och Europa.

SMALÄNNING OCH ÖLÄNNING

Om direktör Ekelund kan näm-

nas att han är smålänning, född och uppvuxen i Hultsfred, och sedan många år har sommarvist i Byerum på Öland. Så han har stark anknytning till bygderna på båda sidor om Kalmarsund.

SYDOSTKUSTEN INTE UPPTÄCKT

Sådana här konferenser med resebyråcheferna hålls en gång varje år, på olika platser varje gång eftersom detta ger deltagarna tillfälle att bese konferensorten med kringliggande bygd, något som de har nytta av i sin dagliga gärning. Vad sydostkusten och Öland angår så finns där ännu mycket att göra då det gäller turism, dvs områdena i fråga är ännu inte

riktigt upptäckta, speciellt inte av utländska turister. De kommer dock säkert så småningom att upptäcka även dessa områden, liksom ytterligare många svenskar kommer att göra. Visserligen har Sverige i stort inte mycket sol, men när solen skiner så skiner den oftast över sydostkusten, och när det regnar ute i landet, är det oftast torrt där, på sydostkusten. Att TV:s väderlekskartor drar turister till sydostkusten har konstaterats många gånger.

Emellertid skall som sagt resebyråverksamheten vara aktiv. Turismen och resandet är något som allt mera ökar i omfattning, kanske är resebyråmarknaden den som ökar allra snabbast. De 60 resebyråcheferna har i Kalmar diskuterat vad som kan göras under det kommande året, SJ:s resebyråer skall täcka hela området: sälja tågresor åt SJ men också paketflygresor, ordinarie flygresor och alla möjliga andra sorters resor. Och man säljer också resmål allt längre och längre bort.

PENSIONÄRER NY RESANDEGRUPP

Det gäller nu för resebyråer som för annan verksamhet att med moderna metoder ta reda på vad folk vill ha, och vad som kan bjudas. Det uppstår också nya grupper av resenärer. Sålunda väntar man sig mycket av 67-kortet för pensionärer. Dessa är ofta vitala, de har barn och barnbarn på andra orter, de förfogar över sin egen tid och kan därför resa på dagar mitt i veckan då tågen inte är så belagda. Kanske väljer mången pensionär att resa i stället för att skaffa sig någon kapitalvara. Ty detta att sälja resor, det är att konkurrera med till exempel kapitalvarumarknaden: kanske står valet hos kunden mellan att köpa en bil, en frys, en tvättmaskin, eller att göra en resa.

PLUS, GLOBETROTTER, COOKS

Det gäller sålunda för resebyråfolket att se framåt. Vad SJ:s resebyråverksamhet angår, den största i landet, så är man numera aktieägare i Plusresor och Globetrotter, och man säljer också andra producenters resor. I sommar under industrisemestern börjar SJ med chartrad sovvagn till Jämtland och hoppas till nästa år kunna bjuda chartrande sovvagnar också toll platser i Norge. Vad utlandsresorna angår har man träffat avtal med Cooks resebyrå, en av de största i världen. SJ sköter numera alla Cooks affärer i Sverige och kan själv utnyttja Cooks organisation över hela världen.

SPECIELLA GRUPP- RESOR ÖKAR

Något på resefronten som också ökar är speciella gruppresor: kanske tex utländska charkuterier vill vi se hur vi gör våra charkuterier i Sverige, hur vi löst därmed sammanhängande problem: då ordnar resebyrån ett reseprogram, lägger upp en resa som ger både vetande och nöje. Det finns många grupper som reser för att titta på någon gren av näringslivet — bland annat gäller detta utländska träimportörer som kommer hit och tittar på skogar, trä och sågverk. Den grenen av resande kommer säkerligen också att utvecklas mycket ännu.

KOPPLA IN BYRÅN TIDIGT

De tre herrarna underströk särskilt att man på en resebyrå inte så numera så förfärligt gärna ser att någon bara ringer och beställer biljett till det och det planet. Visst ordnar byrån gärna det — men vill helst komma in tidigare, innan den som skall resa bestämt tider och färdväg och dylikt. För i så fall kan det nämligen hända att resebyrån kan låta kunden komma i åtnjutande av rabattmöjligheter som denne annars inte känner till. Det har hänt att företag, där det måste förekomma mycket resor, kunnat nedbringa kostnaderna till hälften sedan resebyrån kopplats in på ett tidigt stadium.

Resebyrån vill sålunda inte bara sälja resor utan också omhänderta resenären och arrangemangen, så långt som det är möjligt och rimligt.