

Nu måste man ta till data

För två år sedan var reseföretaget Scandinavian Touring konkursmässigt – det såldes för den symboliska summan 1 krona. I dag är läget annorlunda. Efter en genomgripande rekonstruktion är man på väg uppåt i rekordfart. Och detta sker medan resebranschen i stort är på tillbakagång – bland annat på grund av vinterns oljekris.

Huvudkontoret finns numera i Malmö och där har man som första företag i Sverige installerat dataterminaler för att klara av bokningen av den svällande reseströmmen. Europas modernaste, menar man.

– Vi går in för att bli störst i charterresor i Sverige, säger Scandinavian Tourings vd Björn Robéus. Störst i dag är Vingresor med ca 20 procent av marknaden. Hur är det möjligt att på två år resa sig från ett nolläge och gå upp och kämpa om tätpositionen i den erkänt hårda charterbranschen?

FORTLEVA

– Ett omfattande nytänkande, menar Lars Cederholm, styrelseledamot och en av de drivande krafterna i företaget. För att överhuvudtaget kunna fortleva som resebyrå var vi tvugna att ta i med hårdhandskarna. Vi förnyade personalen helt och hållet – gjorde oss av med den gamla stammen av resebyråfolk och släppte in nya, oprövade men välutbildade krafter med ambition och idéer. Samtidigt tänkte vi om på den tekniska sidan, insåg det klumpiga manuella bokningsförfarandet med jättelika tavlor och förberedde oss för ett automatisering med hjälp av datortekniken. Vidare gick vi in för direktförsäljning från egna kontor i Stockholm, Göteborg och Malmö. Tidigare förmedlades resorna via agentföretag.

Innan kraschen i december 71 hade Scandinavian Touring 15 reseledare och ett 15-tal administratörer i hemlandet. I dag är man uppe i 10 reseledare och lika många fast på sina tre kontor.

Egentlig ägare till resebyrån är numera Europeiska Ferieskolan, med omfattande organisation i hela Europa. En stor del av dess verksamhet går ut på att tillhandahålla kombinerade studie- och nöjesresor för skolorna.

DANSKT BOLAG

För Scandinavian Tourings flygbehov svarar Sterling Airways. Scanair och från och med i november trä-

der ett danskt bolag in, Maersk Air. Med dem har man slutit ett kontrakt på 60 miljoner kronor, ett av de största charterkontrakt som någonsin gjorts i Skandinavien.

Huvudkontoret har man numera inhyst i Malmö Sparbanks gamla huvudkontor på Adelgatan i Malinö. I lokalen har banken kvar ett växelkontor. 17 dataterminaler (TV-skärm och tangentbord) har installerats och med dem kan försäljaren så gott som omedelbart boka in kunden på den önskade resan. Skulle turen vara fullbokad, ger terminalen snabbt besked om vilka alternativ som är möjliga, med hänsyn till avresetid, avreseplats, resekostnad etc. Hela anläggningen är ansluten till en central dator.

MÅNGA RESOR

Oljekrisen påverkade resebranschen så att efterfrågan minskade med cirka 9 procent under det första halvåret 1974. För Scandinavian Tourings del kom ingen minskad efterfrågan, hävdas det utan tvärt om en kraftig ökning även under 74. Under första halvåret har man sålt ungefär lika många resor som under hela 1973.

– Den prognos som finns tyder på att vi kommer att ha över 100 000 resenärer 1974. Detta innebär en ökning med över 100 procent medan resebranschen totalt troligen kommer att minska med 10 procent, säger Björn Robéus.

KONKURSER

Oljekrisen medförde att många hotell kring Medelhavet stod tomma och nu får känna på de ekonomiska konsekvenserna av detta. Konkurrenserna duggar lätt.

– Vårt största problem i dag är att hitta hotell som inte är på väg att gå omkull. Scandinavian Touring satsar hårt på de traditionella solorterna Mallorca, Kanarieöarna etc.

– Folk kommer även i fortsatt-



Männen bakom Scandinavian Tourings storsatsning: Lars Cederholm, Björn Robéus och Göran Meijer samlade kring en av terminalerna.

ningen att resa ut med ett enda syfte att få sol, resonerar man.

Däremot tror man inte längre på att lya in resenärerna i höghushotell även om det är billigt utan avser lansera modellen med bungalowbyar, där resenärerna bor i små byar med nära till en mängd olika aktiviteter.

Fortsatt press på charterpris

SDS 1974-09-14

Prispressen på charterresor till sydligare länder fortsätter. Den uppfattningen har Lars Cederholm, styrelseledamot i Scandinavian Touring, som just flyttat in i gamla fina spararkshuset på Adelgatan i Malmö.

Nedgången i charterturistresanden på grund av oljekrisen har nu bytts i en markant uppgång och man tycks inom researrangörshållningen att priserna kommer att hållas ganska stabila — dock vare kanske minskande inslekostnader, effektivare flygplan och hård hotellkonkurrens i utlandet.

inom resebranschen räknar man med ett små marginaler och därför är möjligheterna för dyrare. Sturup att återfå något av den omsättning som gamla Bulltofta hade på den tiden som charterbas, vara minskad. Många svenska charterflygresenärer kommer av allt att döma att fortsätta — i kanske ökad omfattning — att få Kastrup som utgångspunkt.

Den uppfattningen har Björn Robéus, VD i Scandinavian Touring, ett företag som för knappt tre år sedan såldes för den symboliska summan av 1 (en) krona till den europeiska Ferieskolan efter många besvärigheter med Falconer och amerikanska Modern Air. Nu lär reseföretaget komma upp i en omsättning på kanske 80 miljoner kronor. I fjor tredubblade man antalet resenärer och i år räknar man med att få över 100 000 resenärer väntat till Kanarieöarna, Mallorca, Benidorm, London.

Nu har man tagit i bruk ett databokningssystem som väckt intresse — och avund — hos konkurrenterna. Man har tecknat första flygkontraktet hittills — för 6 miljoner med danska Maersk. I datamaskinen finns information lagrad motsvarande 100 miljoner tecken för reseföretagets bokning, varför det går sekundsnabbt att få fram uppgifter om försäljningsstatistik, bokning, ekonomirapporter m.m. Uthygnaden av Malmöföretaget har skett med sikte inte minst på ökad fritid och ökat antal pensionärer. Att den tidigare sommaren gett reslusten

en extra skjuts är ju en annan sak.

TELL

Databokning håller ordning på resorna

ARBETET 1974-09-14



Scandinavian Touring har ett nytt databokningssystem, som sägs vara det modernaste i hela Europa. Här kan resenären omedelbart få besked om flyg, bokning, rum, beläggning och betalning. I bilden är det Marianne Granström, som per telefon ger en kund information med hjälp av dataskärmen. Bild: Krister Malmström

MALMÖ: För två och ett halvt år sedan var Scandinavian Touring en konkursmässig resebyrå. Europeiska ferieskolan övertog då resebyrån med de dåliga affärerna för den symboliska summan av en krona. Nu ser det annorlunda ut. Scandinavian Touring har kommit på grön kvist igen och har flyttat in i nya stora lokaler på Adelgatan i Malmö.

— Direktförsäljning av resor till kunden, ett helt nytt bokningssystem på data är de främsta orsakerna till att vi lyckades vända den nedåtgående kurvan. När våra affärer var som sämst hade vi drygt 10.000 resenärer om året. 1973 hade den siffran femdubblats.

Så förklarar verkställande direktören i Scandinavian Touring Björn Robéus, den positiva helomvändningen. Oljekrisen fick inga märkbara effekter. I år räknar man med över 100.000 resenärer.

På Scandinavian Touring tror man att det nya systemet med bokning på data är den viktigaste faktorn bakom framgångarna.

— Med vårt nya system kan vi omedelbart tala om för kunden om resan är fullbokad eller ej. Risken för dubbel eller felaktig bokning blir obefintlig.

Det säger datachef Göran Meijer, som är mannen bakom utvecklingen av det nya databokningssystemet. Totalt finns 35 dataskärmar, 17 i Malmö och 18 i Stockholm.

Från och med den 1 november i år börjar Scandinavian Touring flyga med danska Maersk Air. Man anlitar även Scanair och Sterling Airways.

RESEBYRÅ SATSAR PÅ DATABOKNING

MALMÖ (KvP) Det nya Scandinavian Touring är ett friskt satsande företag, som inte skyr några kostnader i jakten att bli Sveriges största resebyrå. Man började nästan från botten 1971, då företaget rekonstruerades och i dag räknar bolaget med att över 110 000 resenärer tar hyråns tjänster i anspråk

inte långt kvar till toppen alltså. Många miljoner har pumpats in för att klara en sådan satsning.

— Vi tror inte på några prisökningar på resorna framöver, säger bolagets VD Björn Robéus. Även om konjunkturen går neråt så vill säkert folk ta ut sin semester i alla fall.

Han berättar också att för att kunna klara den ständigt stigande resandeströmmen, så måste perso-

nalen ökas.

— När vi övertog företaget fanns det 75 anställda. I dag är vi uppe

i 200 personer och vi lägger tonvikten på att få välutbildad personal.