



Fyra vägar.
Men samma riktning.

Välkommen till Svenska Bussbranschens Riksförbund

Anna Grönlund, förbundsdirektör

Makthavarna lyssnar på oss

Kvarteren kring Rosenbad i centrala Stockholm är hemmaplan för Anna Grönlund, förbundsdirektör i Svenska Bussbranschens Riksförbund, BR. Här tillbringar hon nästan mer tid än på alla andra platser tillsammans. Och definitivt mer tid än på kontoret.

– Att påverka makthavare är den viktigaste uppgiften för vår organisation, säger Anna när vi träffar henne utanför riksdagen. För en medlem innebär det att man påverkar sin verklighet nu och i framtiden.

Ett bussföretag, om det så har hundratals eller kanske tusentals anställda, kommer inte långt. Men när en hel bransch med 26 000 anställda har något att säga är politikerna redo att lyssna.

Sänkt körkortsålder

En av senaste förändringarna som organisationen har varit med om att driva igenom är sänkningen av körkortsåldern för buss. Att man nu redan som 18-åring kan ta busskort innebär att det går att starta gymnasieutbildningar för chaufförer. Det höjer statusen på yrket och kommer att öka antalet förare.

– Det här är en mycket viktig förändring som hela branschen kommer att ha nytta av, säger Anna.

Andra saker som Anna och hennes kollegor nyligen varit med om att driva igenom är den nya kollektivtrafiktrafiklagen. Den nya lagen kommer att innebära en avreglering och att de företag som kör bussarna också själva får ökade möjligheter att planera och utveckla trafiken.

Att påverka makthavare är den viktigaste uppgiften för BR. Men det finns mer.

Stort kontaktnät

För att bli framgångsrik är det bra med ett stort kontaktnät. Via BR lär du känna andra i din bransch och kan utbyta erfarenheter.

– Hos oss träffas medlemmarna på ett naturligt sätt, säger Anna. Vi har olika forum,

Medlemskapet i korthet

Det finns tre orsaker till varför du ska vara medlem i Bussbranschens Riksförbund:

- Påverkan
- Nätverk
- Medlemsförmåner

Se sidan 12 för en utförligare sammanställning av medlemsförmånerna. Alla förmåner hittar du på www.bussbranschen.se

inte minst de lokala bussbranschföreningarna som finns runt om i landet.

Föreningarna är det centrala förbundets förlängda arm och driver frågor av lokal karaktär för medlemsföretagen inom respektive region. Idag finns elva bussbranschföreningar. Som medlem är man automatiskt med i både riksförbundet och lokalförening.

Massmedia är en viktig kanal för företag som vill synas. Samtidigt kan journalisterna vara svåra att hantera om man hamnar i skottgluggen i samband med olyckor eller andra incidenter.

Som enskilt företag kan det vara en utmaning att hantera massmedia. Genom att vara med i en intresseorganisation som BR får man tillgång till den expertkunskap som finns inom PR och mediahantering.

BR ger ofta tips till journalister som vill intervjua ett bussföretag och vid stora olyckor är det BR som går in och uttalar sig om säkerheten i branschen. Det avlastar medlemsföretagen och gör att man kan ägna mer tid åt kärnverksamheten.

Från juridik till databaser

Som medlem i BR får du en mängd konkreta förmåner. En av de mest använda är den juridiska servicen. Det finns avtalsmallar och man får rapporter om nya lagar tillkommer eller förändras.

– Vår bransch är omgiven av många lagar

och restriktioner, säger Anna Grönlund. Vi är en viktig del av samhället och därför ställs det stora krav på oss, som varje enskilt företag måste leva upp till.

Är man medlem i BR har man också en kvalitetsstämpel som visar att man är ett seriöst arbetande företag. Det gör det enklare att vara med och diskutera nya affärer.

Påverkan på makthavare, bygga nätverk med branschkollegor och få konkreta medlemsförmåner. Där har vi en sammanfattning av varför Anna Grönlund tycker att alla bussföretag i landet ska vara medlemmar i BR.

Efter mötet med henne är det dags att åka vidare och träffa några av de företag som är medlemmar i BR. Det blir en turné till olika platser i Sverige, som börjar i Solna och slutar i Vetlanda.

INNEHÅLL

Fördelar med att vara medlem 2

Förbundsdirektör Anna Grönlund berättar varför man tjänar på att bli medlem i BR.

Största företaget uppskattar tyngden 4

Jan Bosaeus, vd på Nobina, konstaterar att ingen på egen hand kan uppnå det en samlad bransch gör.



Från Gotland till Thailand 7

MK Bussresor ser inga begränsningar för en kreativ researrangör.



Allt handlar om kontakter 9

För Anna Johansson och Setra innebär det associerade medlemskapet att hon lär känna folk i branschen – men hon vill också vara med och påverka.



Expressfart 10

Stefan Carlén på Bus4You och GoByBus vill lyfta fram terminalfrågan.

Fyra vägar. Men samma riktning.

Utgiven av Svenska Bussbranschens Riksförbund.
Ansvarig utgivare: Anna Grönlund, förbundsdirektör, BR **Produktion:** Lennandia Advertising AB, www.lennandia.com.
Text: Kent Andersson. **Foto:** Johan Paulin.
Grafisk form: Stefan Andersson.



Jan Bosaeus, vd Nobina Sverige AB

Konsten att påverka

På Armégatan i Solna tar vi hissen upp till Nobinas huvudkontor. ”Alla vill resa med oss” står det med stora bokstäver i receptionen. Atmosfären andas nytänkande.

Jan Bosaeus arbetar för att lyfta fram kundens behov inom kollektivtrafiken. Enligt honom gör de flesta misstaget att se kunderna som ett kollektiv.



”Kunderna tar bussen av fri vilja. Kan vi uppfylla deras krav så åker de med oss. Gör vi inte det, så åker de på något annat sätt.”

allmänheten ger ökad tillväxt. Därutöver minskar miljöpåverkan, sjukvårdskostnader sjunker, bilköerna blir mindre och statsmiljöerna positivare.

Nobinas syn på kunden som individ går även igen i den egna organisationen. Företaget ser varje medarbetare som en individ och målsättningen är att samtliga medarbetare ska ha egna personliga mål och känna en motivation att nå dem.

– När vi är överens om mål så menar vi även allvar med att nå dessa, säger Jan. Därför finns bland annat måltavlor på huvudkontoret och ute på varje trafikområde. Där kan alla se hur det går för Nobina Sverige. Allt väsentligt mäts och redovisas med diagram på måltavlorna.

Ett exempel bland många på Nobinas sätt att arbeta med mål är fordonsbesiktningen. När branschen i snitt ligger på omkring 50 procent godkända fordon vid första kontrollbesiktningen ligger Nobina på närmare 80.

– Det är lätt att se sig som offer och skylla på omständigheterna, säger Jan. Vi bestämde oss för att vi skulle ha fler fordon godkända utan anmärkning vid första kontrollbesiktningen och det har vi uppnått.

Störst i Sverige

Nobina är Sveriges största företag inom kollektivtrafiken. Trots storleken och att man

har egen personal inom juridik, PR och andra områden, är det naturligt att vara medlem i Svenska Bussbranschens Riksförbund.

– BR företräder en hel bransch och det blir en helt annan tyngd när man ska påverka beslutsfattare, säger Jan Bosaeus. Inte minst när det gäller EU.

Jan tar ett exempel med digitala färdskrivare, som kom till genom ett EU-direktiv. – Det lät bra när det kom, men för oss inom kollektivtrafiken har det inneburit stora problem. Det går åt mycket tid och är alldeles för komplicerat och systemet är inte anpassat för buss som bland annat har många förarbyten.

Det är inte så lätt att ändra på ett EU-direktiv i efterhand och Jan betonar vikten av att vara med och påverka tidigt.

– Det går att påverka även EU om man har en organisation som är aktiv, har kontroll på vad som är på gång och som agerar i ett tidigt skede. Här är det positivt att BR har satsat på en ökad EU-bevakning för att tidigt kunna få en insikt i vilka regleringar som diskuteras i Bryssel. Organisationen har genom detta bra förutsättningar för att kunna påverka innan nya lagar stiftas inom EU området.

Allt ska genomföras

Viktiga saker som BR bidragit till är bland annat förslaget till ny kollektivtrafiklag, sänkt körkortsålder och gemensamma branschvillkor.

– Det som nu är viktigt är att förverkliga



Nobina i korthet

Nobina Sverige AB är det största bolaget i Nobina-koncernen. Inom Nobina AB finns även systerbolagen Nobina Norge, Finland och Danmark samt Swebus.

Fakta om företaget:

- Över 7000 medarbetare
- 2500 bussar
- Uppdrag åt 20 av Sveriges länstrafikbolag
- 30 procent marknadsandel inom kollektivtrafiken
- Omsätter 4,5 miljarder

”Det är lätt att se sig som offer och skylla på omständigheterna.

Vi bestämde oss för att vi skulle ha fler fordon godkända utan anmärkning vid första kontrollbesiktningen och det har vi uppnått.”

och genomföra allt i praktiken, säger Jan.

Han tar ett exempel som handlar om fördubblingsmålet. Visionen är att kollektivtrafiken ska fördubblas till 2020. Det är ett mycket bra mål, men innebär att mycket måste ändras i vardagen och att samtliga inblandade parter agerar och genomför åtgärder som leder mot fördubblingsmålet.

Nobina är engagerat i BR. Jan har tidigare varit styrelseledamot och idag sitter vice vd Henrik Dagnäs i styrelsen. Mixen av små

och stora företag är en styrka. En företagsledare i ett stort företag har inte samma kunskap om detaljer som en chef i ett mindre företag.

Måltavlan visar hur det går

Vi går en runda inne på Nobinas kontor. Alla sitter i ett öppet kontorslandskap, även vd. Mitt i lokalen finns fikarummet och i centrum där är måltavlan som visar hur det går för företaget och alla trafikområden.

Här ser vi hur nöjda kunderna är, hur effektivt företaget jobbar och hur lönsamheten utvecklas.

–Vi när majoriteten av de mål vi sätter upp, säger Jan Bosaeus. Det sitter i företagskulturen och innebär att vi hela tiden jobbar med utveckling och ständiga förbättringar av allt inom vår organisation.

När vi lämnar kontoret förstår vi lite bättre vad texten i receptionen innebär. Alla vill resa med oss.



Med bra råd vågar vi satsa

Helen Bergh,
delägare MK Bussresor AB

Vi rullar igenom ett vackert landskap på väg till Skara, på Vätterns västra sida. Terrängen är kuperad och korna som betar på ängarna är talrika. Mitt i centrala Skara finns MK Bussresor. När vi ringer på och säger att vi ska träffa Mikael Bergh visar det sig att han varit tvungen att i all hast ge sig iväg på morgonen.

En chaufför saknades på en tidig morgontur.



MK Bussresor började med resor till Gotland, en verksamhet som fortfarande är stor.

–Arbetstidslagen gör att vi får en del pass som inte går att lägga in i den ordinarie chaufförens planering, berättar Helen Bergh, delägare i MK Bussresor och även gift med Mikael.

När lagen förändrades för några år sedan minskades antalet arbetsdagar i följd från tolv till sex. Det gjorde planeringen svårare för företag som MK Bussresor, som arbetar med turisttrafik. Många av resorna går ut i Europa och är längre än sju dagar. Nu har reglerna förändrats till det bättre, efter påtryckningar

från BR. Det uppskattas av Helen och MK Bussresor.

Kreativiteten är stor hos företaget: –Vi har resor till Italien där vi kombinerar buss och flyg, berättar Helen och beskriver en komplicerad kedja av resor.

Först går en buss ner till Italien med en grupp resenärer. Dessa flyger sedan hem och bussen stannar i Italien. Därefter kommer en ny grupp med buss, som sedan åker hem med buss – fast med chauffören som är kvar

därnere sedan första gruppen. Så håller det på tills säsongens sista resa när en grupp flygs ner till Italien för att avsluta med att åka hem med buss.

Planering på högsta nivå.

Tre varumärken

MK Bussresor äger även varumärkena Gillstad Resor och EGE Trafiken. EGE fanns från början i Katrineholm innan det köptes upp av MK. Att behålla den lokala profilen i Katrineholm är

”Webben ökar och är en viktig kanal för oss.”



Planeringstavlan är hjärtat i verksamheten. Här finns alla uppgifter om varje resa som är på gång.

viktigt och EGE har egen hemsida och eget telefonnummer för bokning, även om allt sköts från huvudkontoret i Skara.

De som åker turistbuss är oftast mellan 50 och 70 år. Den mesta bokningen sker via telefon, men MK har en komplett hemsida där kunden kan göra sin bokning. Naturligtvis har man också en egen Facebook-sida.

–Webben ökar och är en viktig kanal för oss, berättar Helen.

Företaget har ett stort utbud av resor i Norden och i Europa. Det finns temaresor och det finns shoppingresor. Gotland är en väldigt stor destination under sommaren och då öppnar man också ett säsongskontor i Visby. Företagets ursprungliga verksamhet var nämligen resor till Gotland.

En ständig produktutveckling pågår för att skapa nya erbjudanden. Senaste tillskottet är Thailand! Fast dit får man flyga – bussen står och väntar på destinationen. Även Florida och Västindien finns numera i arsenalen.

150 researrangörer

Av BRs drygt 450 medlemmar är 150 researrangörer. Deras behov skiljer sig en del ifrån andra medlemmar. En av de förmånerna som BR erbjuder är en databas med regler som berör yrkestrafik i Europa. Att på egen hand hålla sig uppdaterad på alla dessa regler skulle vara mycket tidskrävande.

De råd och den kunskapsbank man får genom BR gör att företag som MK Bussresor vågar satsa och utveckla nya produkter.

–Vi bygger också ett stort kontaktnät, berättar Helen. Vi är med i den lokala bussbranschföreningen här i Västsverige och jag sitter med i Turbogruppen, som är en turistrelaterad arbetsgrupp.

–Frågor som vi vill påverka genom BR är bussterminaler och villkor mot teatrar och liknande,

MK Bussresor i korthet

MK Bussresor är en researrangör med huvudkontor i Skara och kunder i hela Sverige. Fakta om MK Bussresor:

- 16 medarbetare (plus entreprenörer)
- 5 bussar (plus inhyrda)
- Tre varumärken, MK Bussresor, Gillstad Resor och EGE Trafiken
- Turistresor i Norden, Europa och även långresor i kombination med flyg
- Omsätter 50 miljoner kronor, inklusive EGE Trafiken

säger Helen. När vi köper evenemangsbiljetter måste vi som arrangör ligga ute med pengarna i kanske ett halvår. Det tär på likviditeten.

När vi lämnar Helen och hennes medarbetare i kundtjänst, märker vi att telefonen går varm. Det är högsäsong och nu fylls det på med resenärer på höstens resor – även till Thailand.



Anna Johansson, försäljningschef Setra Sverige

BR ger stort kontaktnät

Efter besöket i Skara styr vi söderut, mot Vetlanda. Vi ska träffa en annan typ av medlem: En associerad.



BR har många associerade medlemmar. Dessa har koppling till bussbranschen på olika sätt, men har inte sådan verksamhet att de kan vara fullvärdiga medlemmar.

Flera är bussleverantörer, däribland EvoBus Sverige AB som säljer både Setra- och Mercedes Benz-bussar i Sverige.

Vi träffar Setras svenska försäljningschef Anna Johansson på kontoret i Vetlanda.

–Vi är aktiva i BR för det ger oss ett bra kontaktnät, berättar hon. Vi är också gärna med i projekt som organisationen driver och vi brukar vara med på TUR-mässan.

Tar plats bakom ratten

Ute på parkeringen står en lång rad bussar parkerade. Det är några helt nya som är klara för leverans och det finns också en mängd begagnade. Det känns som att besöka en

bilhall i jätteformat. Anna tar oss med på en tur med en Setra S 416 GT-HD, med plats för 53 passagerare och två guider. Det är en typisk modell som levereras till svenska bussbolag.

Även om Anna representerar en associerad medlem finns det frågor som BR driver och som gynnar bussleverantörerna. En sådan är registreringsbevisen för bussar.

–Tidigare stod det inte i de svenska registreringsbevisen vilken Euro-klass bussen uppfyller, säger hon. Vi fick utfärda speciella intyg för trafik till till exempel Österrike och Schweiz, vilket naturligtvis skapade en massa extrajobb för både oss och bussföretagen. Efter påtryckningar från BR står nu sådana uppgifter i de svenska registreringsbevisen.

Säljmålen uppfyllda

Det går bra för Setra i Sverige. Redan strax

efter sommaren hade man uppfyllt årets försäljningsmål. Setra har mellan 20 och 25 procent av marknaden för turistbussar i Sverige.

Man har nischat in sig på ett exklusivare sortiment. En konkurrensfördel som Setra gärna lyfter fram är att bussarna kommer helbyggda från fabriken i södra Tyskland. Ofta tar man med sig kunderna ner till fabriken och hämtar hem bussen, för att göra leveransen till en stor upplevelse.

Setra-försäljningen har alltid skett från Vetlanda. Ursprungligen såldes bussarna via en generalagent men i och med att Setra i Tyskland köptes upp av Daimler ändrades strategin och numera är de flesta försäljningskanaler helägda.

Började 1985

Anna Johansson började jobba med Setra redan 1985 och är sedan några år försäljningsansvarig.

–Kontaktnätet vi får genom BR är viktigt, men vi har också nytta av den påverkan organisationen har på maktthavare, säger hon. Sänkningen av körkortsåldern är en stor förändring och den kommer alla till nytta. Likaså insatsen BR gjorde för att få tillbaka 12-dagarsregeln vid utlandstrafik.

Så mycket bra har gjorts för branschen enligt Anna, men mycket återstår. En aktuell fråga är miljözonerna.

–Det skapar krångel när enskilda länder börjar ha olika miljözoner. Alla tjänar på enhetliga regler inom EU. Så hoppas jag att det också blir och jag vet att BR lägger ner tid och kraft för att påverka genom sina kanaler.

Setra i korthet

Setra ingår i Daimler-koncernen, som i Sverige verkar genom sitt dotterbolag EvoBus Sverige AB. Fakta om Setra:

- Produktion i Neu-Ulm i södra Tyskland
- 2300 bussar tillverkas årligen
- 60–70 bussar säljs i Sverige ett normalt år
- EvoBus i Sverige har 80 anställda
- Omsättning 540 miljoner kronor

Stefan Carlén, vd Nettbuss Express

Terminalfrågan högsta prioritet

På väg 40 mot Borås möter vi en Bus4You-buss. Vi har hört rykten om att Bus4You ska vara något speciellt i expressbusstrafiken. Istället för att satsa på att få in så många passagerare som möjligt har man gjort tvärtom: få stolar och gott om benutrymme. Att det är så får vi bekräftat när vi träffar Stefan Carlén.

Nettbuss Express i korthet

Nettbuss Express ingår i Nettbuss-koncernen, som är Norges största företag inom kollektivtrafik.

Fakta om Nettbuss Express:

- 70 medarbetare
- 27 bussar
- Två varumärken, Bus4You och GoByBus
- Trafikerar Stockholm, Oslo och Köpenhamn samt flera orter i Sverige
- Omsätter 100 miljoner kronor

–Vi har 35 sittplatser i våra bussar och när du åker med oss sitter du bekvämt i sköna skinnfåtöljer, berättar han.

På huvudkontoret i Borås finns en uppsättning skinnstolar av samma slag som sitter i bussarna. Stefan sätter sig och vill att vi ska provsitta.

Visst sitter man bekvämt. Här finns även eluttag om man vill sitta och jobba med sin dator. Trådlöst internet finns också.

Premium i lågprisbransch

Bus4You är ett premiummärke i en lågprisbransch. Bussarna trafikerar Göteborg–Stockholm–Uppsala, där Uppsala är det senaste tillskottet. Resorna går under parollen "Kom fram i form".

Som den entreprenör Stefan Carlén är har han inte stannat vid ett varumärke. I bolaget Nettbuss Express har Bus4You ett systemvarumärke med en helt annan position på marknaden: GoByBus.

Detta riktar in sig på lågprissegmentet och konkurrerar på priset under kundlöftet "Vill du åka billigare får du ta cykeln". Huvudlinjerna är Oslo–Köpenhamn och Stockholm–Ludvika.

Stefan Carlén och hans hustru Kicki är tillsammans med Bo Stockhaus entreprenörerna bakom det hela. Redan från början var Nettbuss, Norges största bussbolag, delägare i bolaget. I samband med att man förvärvade

Säfflebussen blev Nettbuss majoritetsägare.

Snabbväxare

Företaget har vuxit i rask takt, inte minst i samband med att Säfflebussen blev en del av verksamheten. Totalt har man idag över 27 bussar i trafik. Chaufförerna är anställda, men garage- och verkstadstjänster köps in på entreprenad.

Expressbusstrafik har låga marginaler, men Stefan och hans kollegor har lyckats skapa ett starkt företag tack vare en gedigen satsning på kvalitet. Samtidigt finns det saker som han gärna vill förändra i omvärlden.

– Den viktigaste frågan är terminalerna, slår han fast.

–Vi som arbetar med expressresor vill ha tillgång till resecentrumen runt om i landet. Om vi fick vara med och påverka redan vid planeringen skulle många problem kunna undvikas. Idag kan vi ha tur och hamna tillsammans med annan trafik, men vi kan också ha otur och hamna flera hundra meter från huvudbyggnaden. Det är inte bra. Det ger sämre status och inte den tillväxt vi skulle kunna ha.

För BR är terminalfrågan prioriterad. Det finns till och med en arbetsgrupp, Expressbussgruppen, som arbetar med att förbättra villkoren.

Stefan har ett långt förflutet i branschen och

Stefan Carlén vill lyfta fram bussen som en stark konkurrent till tåget. Förutom skinnfåtöljer ingår trådlöst internet när man reser med Bus4You.



har tidigare arbetat på Swebus Express, som är marknadsledaren inom hans segment. Han tycker att bussbranschens fördelar gentemot andra trafikslag behöver lyftas fram.

– Jag kan tycka att tåget får ett överdrivet positivt bemötande av politikerna. Vår konkurrensförmåga och tillväxt blir bättre om vi som bransch syns mer.

För honom är detta den viktigaste grunden till att vara medlem i BR.

Vad händer i framtiden? Stefan hoppas att den nya lagen för kollektivtrafik ska innebära att det öppnar sig nya möjligheter.

– Jag är övertygad om att skattepengarna kommer att minska. Det innebär troligen att vi får flera aktörer även på kollektiva transporter och att det går att driva lokala linjer på kommersiell bas.

Stefans framtidsvision väcker tankar om en förändrad kollektivtrafik, och vi ser hans bekväma skinnstolar som en konkurrensfördel när resenärerna om några år tar bussen till jobbet. Kanske kan det bli möjligt.

**”Vi har 35
sittplatser i våra
bussar och när
du åker med
oss sitter du
bekvämt i sköna
skinnfåtöljer.”**

Påverka tillsammans med oss

Dra nytta av att vi är många – tillsammans får vi kraft att föra fram branschens åsikter och tankar till politiker, myndigheter, organisationer och i media. Gå med i Svenska Bussbranschens Riksförbund, BR, och påverka branschens framtid du också!

Förmåner som hjälper dig att göra bättre affärer

Påverkan

BR företräder medlemsföretagens intressen gentemot politiker, myndigheter och andra organisationer. Genom att vi kan tala för hela branschen lyssnar politiker och andra företrädare till oss och bjuder in oss till diskussioner i såväl aktuella frågor som i framtidsfrågor. En mycket stor del av den svenska lagstiftningen kommer idag från EU. Genom EU-bevakning och medlemskap i internationella branschorganisationer ger BR den svenska bussbranschen en röst i Bryssel.

Mötesplatser och kontaktnät

Som medlem i BR får du tillfällen att möta kollegor i branschen – lokalt, regionalt och nationellt – vid både formella och informella träffar och nätverk. Vi erbjuder tillfällen att träffa politiker och myndighetsföreträdare. Som medlem har du också möjlighet att delta i för branschen skräddarsydda utbildningar och studieresor till fördelaktigt medlemspris.

Medlemsförmåner

Du får tillgång till branschens samlade kunskap i viktiga frågor, bland annat genom BRs kunniga medarbetare på kansliet, de medlemsunika sidor på internet och via nyhetsbrev. Som BR-medlem har du och dina medarbetare alltid tillgång till aktuell information, uppdaterade lagar och bestämmelser om yrkestrafiken. BRs medlemmar har också förmånliga rabatter och möjlighet att teckna fördelaktiga avtal. Se vår hemsida för aktuella medlemsförmåner!

Regional och lokal förankring

Ett aktivt medlemskap i BR förutsätter också medlemskap i den bussbranschförening som finns i den region där ditt företag är verksamt. Bussbranschföreningen består av företrädare för företagen i regionen och arbetar generellt sett med samma frågor fast på regional och lokal nivå.

