

"Vi vill att BR verkar även för oss"

2010-11-03



<http://www.rt-forum.com/iuware.aspx?pageid=108260&ssoid=128382>

**BR ska verka även för bussresearrangörerna, och inte bara för de stora linjetrafikföretagen. Detta hävdades på en researrangörsdag som anordnades av Erland Olsson från Ljungskilebuss.**

"BR måste verka även för bussresearrangörerna och för de mindre företagen. Annars måste vi söka oss till någon annan organisation som tar till vara våra intressen."

**Så kan man** sammanfatta det möte för bussresearrangörer som Erland Olsson anordnade 28-29 oktober ombord på Birka Lines kryssningsfartyg Birka Paradise.

Erland Olsson var tidigare vd och ägare i Ljungskilebuss, men har sedan flera år lämnat över verksamheten till sin son.

**Med en udd** riktad mot Svenska Bussbranschens Riksförbund (BR) samlades ett trettio-tal personer från olika delar av bussresearrangörsbranschen.

– Vi vill att BR uppmärksammar och tar tillvara

även de mindre bussresearrangörernas intressen, säger Erland Olsson. Men branschen gynnas inte av att fler föreningar skapas än de som redan finns. Därför vill vi i första hand ta upp diskussioner med BR, och i andra hand – om de diskussionerna inte ger något resultat – söka oss till någon annan organisation inom rese- och turistbranschen.

**Erland Olsson** påpekade också att han själv har mycket goda relationer till BR, och vill göra allt han kan för att få igång någon verksamhet inom BR, exempelvis liknande gamla BRA (Bussresearrangörsföreningen).

På konferensen diskuterades ett antal svårigheter som bussresearrangörerna upplever i sin vardag, och som de anser att inte uppmärksammas tillräckligt i politiska sammanhang.

– Hur ska vi kunna konkurrera med flyget när det kan kosta bara 304 kronor att flyga tur och retur till julmarknaden i Rudesheim, medan vi bussåkare måste betala 10 000 kronor bara för att köra en full buss igenom Danmark och Tyskland? Det är helt orimligt, säger Erland Olsson.

**Övriga** specifika frågor som togs upp var följande:

\* Reglerna för moms i EU är krångliga, och inte harmoniserade. Svenska företag som kör genom EU-länderna tvingas anpassa sig till helt skiftande momssatser, och till olika formulär som ska fyllas i. I många fall blir det så ohanterligt att företagen helt enkelt avstår från att lyfta momsen.

\* Även den svenska momshanteringen är

krånglig.

\* Svenska hotell förstår sällan hur arrangörerna arbetar. De har dålig framförhållning när det gäller priserna, och det gör att bussresearrangörerna får svårt att erbjuda korrekta priser till sina kunder. Dessutom händer det ofta att utländska arrangörer får bättre priser – och därmed får de en bättre konkurrenssituation än svenska företag som jobbar med incoming-trafik.

\* Förarbevis.

\* Utbildningen- och fortbildning av turistbussförare. I Sverige finns i dag ingen utbildning av turistbussförare, sedan TYA lade ned sin fortbildning.

\* Resegarantin upplevs som helt orimlig av turistbussföretagen, och ett första engagemang måste leda till att få en ändring på resegarantin för resor i Sverige.

\* Tyska vägs-katten.

\* Firman Bakob i Fredrikshavn.

\* Höga skatter för turistbussar.

**På konferensen** medverkade även Toni Schönfelder, som åtog sig att ta sig an en stor del av de problem som deltagarna lyfte fram.

– Jag ska göra vad jag kan och använda mina kontakter, så får vi se hur långt vi kan komma, säger han.

Birka Line stod som värd för mötet, och bjöd på lokaler, mat och dryck.