

## Bus4you blir Säftebussen for All?

Det kom ett meddelande som är bekräftat av både Olof Bentén som avgår som VD och Stefan Carlén som tar över rodret när man nu fusionera Bus4you och Säftebussen med omedelbar verkan där personalen fick informationen i fredags den 18:e januari 2008.

Olof Bentén tog över VD skapet efter att Bo Pettersson sålt verksamheten till Nettbuss/Orusttrafiken <http://www.orusttrafiken.se>

Sätter man sig som VD i dylika koncerner där dotter äger annan dotter som äger en dotter som ägs av en koncern, där koncerncheferna är osynliga och ägnar sig åt plan spel utan att förstå verkligheten i sådana företag måste man alltid räkna med att kliva åt sidan oftast på irrationella grunder. Då cheferna oftast aldrig arbetat i frontlinjen i den kanske svåraste av alla branscher i den privata busstrafiken, det har däremot både Stefan och Olof gjort.

Olof Bentén är bondoffret i ett plan spel, Olof syns inte, arbeta mer konkret och försöker reda ut Säftebussen efter att man från någonstans i någon koncernledningsnivå tagit ifrån Säftebussen bas linjen Oslo – Göteborg – Köpenhamn – Berlin för att flytta över den till ett annat sjukt dotterbolag Eurolines. Säftebussen blev också av med all länsbolagstrafik till Orusttrafiken. Med detta sargade bolag fick Bentén och medarbetare uppgiften att fixa till bolaget, reptricket är nog enklare.

I detta Nyhetsbrev har jag tidigare påpekat om den tråkiga profil som ”bonda” företaget Säftebussen hade inte minst webbsidan för bokning av biljetter var ett bra exempel på taskiga bokningssiter, men vad kunde man förvänta sig av Bo Pettersson och vänner där en rejäl fylla och vidlyftig representation med länsbolagsdirektörer och annat löst folk var viktigare än att få bolaget att lysa som en stjärna i konkurrensen mot Swebus Express. Innovativa lösningar slog man bort då bondfångarna i bolaget och lekmana styrelsen med betoning på lek aldrig förstätt den nya världen.

Olof Bentén med medarbetare lanserade så sent som i tisdags – 3 dagar före avskedet en helt ny webbsida med en intressant prisbokning och vem kunde tro av Olof att han skulle kunna skapa en Ryanair inspirerat webb bokningssite? <http://www.safflebussen.se>

Den är riktig bra och gratulationer till alla som slitet med den, livet i koncerner är alltid behäftat med mängder av hinder, sådant syns inte utåt men livet består mer av ett hinderlopp där internkamper avlöser varandra varför entreprenörskapet kommer i andra hand, som om världen skulle bry sig vad som händer i Nettbuss koncernen

<http://no.wikipedia.org/wiki/Nettbuss>

Min direkta fråga till Bentén var, hur är det med ekonomin? Tja var svaret vad förväntar du dig när man lyfter av väsentliga delar av företaget samtidigt som man hyr ut bussar till oss utan att priset är förhandlingsbart. Varför jag genast reflekterade, så var det ju i GDG har du glömt det? Civilekonomernas dumheter har en otäck förmåga att ta över sanningen och när det går fel är dom ofelbara och då är det marknadens fel, i bästa fall. Bussbranschens koncerner och länsbolag har mängder av ofelbara chefer som är odödliga så länge någon annan betalar. Ingen eller få har lärt sig att tjäna in 1 krona för att göra av med 80 öre, den ekvationen finns inte i huvudet så länge man kan äska efter mer pengar.

Frågan om Bentén fick ett erbjudande om ett annat uppdrag i den stora koncernen, svaret är att han blev erbjuden att sköta Scandinavien limousine på Landvetter med ordentliga förluster där till och med den inhyrda konsulten Jerry Bjurman anser att bolaget inte behöver en VD än mindre har han konkreta förslag till hur man skall få en lönsamhet. Det är alltid lika fascinerande när man måste hyra in konsulter för att få ett svar att det inte går, frågan ställs

aldrig varför företagsledningen inte begriper, att dom saknar magkänsla vad som är möjligt utan låter en konsult, som om han hade varit driftig köpt företaget för egen räkning.

Sorry Orusttrafiken i Sverige, att jag hinner före er med senaste nytt att Bus4you fusioneras med Säftebussen <http://www.orusttrafiken.se>  
Webbmastern hade väl ledig på Fredag eftermiddag eller arbeta halvdag?

Stefan Carlén med Bus4You <http://www.bus4you.se> som gjort en vågad investering ihop med Nettbuss (likvärdig partner) <http://www.nettbuss.no> fick rollen att ta över ansvaret för Säftebussen och får nu ansvaret att hitta synergi effekterna så att man kan öka lönsamheten. Stefan har en god erfarenhet från expressbusstrafik varför han såg och vågade på sig att lansera ett för Sverige riktigt bra buss koncept. Det blir nog en hel del huvudvärk vad som kan göras, nya Säftebussen <http://www.saftebussen.se> webbsite är riktigt bra, det är Bus4you <http://www.bus4you.se> också, fördelen med Säftebussens nya webbsite är att den kan läsas av alla Sveriges datorer medans bu4you siden är så avancerat med flash systemet varför kanske mindre än hälften av Sveriges datorer kan komma in och boka. Det finns säkerligen anledning att behålla båda siter och utnyttjar varandras fördelar, det är ju inte gratis att bygga webbsiter heller för den delen. Dessutom lär det vara en hel del arbetsuppgifter bakom kulisserna som måste redas ut för att få fram en acceptabel lönsamhet och effektivitet.

Om detta var vad Stefan Carlén hade förväntat sig när han startade upp bus4you svarar han, så var det inte då han ville vara mer egenföretagare än ingå i en koncern. Men ibland vill livet annorlunda och utifrån Orusttrafiken och Nettbuss var det nog ett rätt beslut, förutsatt att man kan hålla ifrån sina fingrar, medverka till att minska administrationen och ger bolaget en rimlig tidsfrist att hitta sina kunder, kampen är inte mellan Säftebussen och bus4you utan kampen står att slå Swebus Express, Tåget och kanske en och annan bilist som kan förmås att låta bilen stå, nya Säftebussens webbsite är riktigt bra och det gläder mig att någon inom bussbranschen vågat ta efter Ryanair konceptet. Bus4you har en motsvarighet genom att man måste bli medlem, något jag personligen är allergisk emot, vill fasen inte vara medlem i något bara för att köpa en busstol, men det är jag som har mina egna tankar, och andra tänker annorlunda och tur är det.

Sammanfattningsvis kan man med fog påstå att Swebus Express nu får en värdig konkurrent varför det bara är en tidsfråga när Swebus Express säljs till Nettbuss och då har man ett konkurrensvärdigt företag i kampen om resenärerna.

Det blir i vart fall inte långtråkigt för oss som sitter på åskådareplatsen och för SJ tåg AB gäller att ni kan lika gärna redan nu fylla i nya blanketter för mera bidrag.  
Toni Schönfelder