



AKTUELLT

Vårnummer 1961



AKTUELLT

vårnummer 1961



Detta utrymme är glassen berättigad till enligt en intressant undersökning vars resultat redovisas på sid 5!

Nästan alla svenskar äter glassen för kall!

Glass ska tempereras lika kärleksfullt som ett gott vin, detta är förutsättningen för att den riktigt ska komma till sin rätt. Äter man den för kall, går man miste om en stor del av de ljuvliga smaksensationerna i den delikata anrättningen. Det sorgliga är, att nästan varenda en av era kunder äter glassen för kall!



Victor Ericson, ordförande i Sveriges Kioskidkares Riksförbund:

haft glädje av den priskonkurrens som, med åtföljande kvalitetsförsämring, drabbat glassindustrien. Vi inom kiosk-rörelsen har följt den med oro, eftersom en naturlig följd av prissänkningarna måste bli, att intäkterna på glassförsäljningen reduceras. Den fantastiska popularitet som glassen erhållit de senaste åren har också hotats av de i takt med prissänkningarna högst skiftande kvaliteterna.

Ingen, varken fabrikanter, detaljisten eller konsumenten kan väl sägas ha

Denna kvalitetsförsämring bör inte sammankopplas med introduktionen av vegetabilisk glass. Denna produkt behövs inte, trots billigare råvaror, vara av lägre kvalitet. Tar vi som exempel Trollhätteglass' Bingo, håller ju denna samma höga fetthalt som den runmärkta och företaget har tydligt deklarerat att det här rör sig om en glass framställd av vegetabiliskt fett istället för mjölkfett.

Med tanke på att kvalitetsmedvetandet hos våra kunder ökar för varje år och att förtroendet för vår verksamhet är helt beroende av de produkter vi för, rekommenderar vi våra medlemmar att hålla fast vid ett välkänt märke, som levererar med fullgod garanti för en prima vara.

Trollhätteglass är en god representant för hög svensk kvalitet.

Serveringsråd för glass

Servera aldrig glassen direkt ur frysen. Låt den stå framme exakt så länge att den är mjuk utan att rinna. Ni kan prova konsistensen genom att varsamt sätta en kniv i den. Kan ni föra kniven genom glassen utan motstånd är ögonblicket inne...

Glasspinnen bör inte heller ätas bums. 2-3 minuter ska den dväljas utanför frysexens kyliga atmosfär för att riktigt komma till sin rätt.



Riksdagseko

— Vakna, Vilgot! Vi skulle ju väcka en motion.



Vi mötte konkurrensen med kvalitet

■ Den kvalitetsmedvetna glassindustrin har prövats de senaste månaderna. Svenska och utländska fabrikanter har dumpat priserna. En glass, som till på köpet kom hit importvägen, kunde säljas till mindre än hälften av vad den runmärkta kvalitetsglassen kostade.

■ Konsumenternas nyfikenhet var väckt och alla ville smaka denna nya, billiga glass. Man sålde mängder och den runmärkta fick träda tillbaka.

■ Det såg kritiskt ut. Skulle kunderna reagera? Eller skulle man, mot förmodan acceptera denna glass med

endast hälften så hög fetthalt som vår? Eller glass, tillverkad av ister istället för margarin, innehållande så mycket bindemedel, att den mer liknade en dallrande pudding än den läckra produkt som vi nu under flera decennier tillverkat med sådan framgång?

■ Vi tänkte på alla de framgångar vi vunnit just därför att vi alltid hållit benhårt på kvaliteten. Vi höll fast vid vår ståndpunkt, att Trollhätteglassmärkeets signum inte fick äventyras. Vårt röda märke är oförenligt förknipat med en bra produkt. Vi tänkte på affärsmännens och konsumenternas

förtroende — och mötte konkurrensen med kvalitet.

■ Nu vet ni alla som handlar med glass, att Trollhätteglassens fortfarande är marknadens mest efterfrågade. Konsumenternas nyfikenhet har blivit tillfredsställd och kurvan har svängt.

■ Återigen har vi på Trollhätteglass fått belägg för vad vi förfäktat så länge vårt namn funnits i marknaden. Konsumenten sätter värde på kvalitet — och vi sänker den inte!

Oscar Olsson

Senaste nytt!



Rune Stjernström, känd i Göteborg som ishockeyspelare i GAIS, får en order från kontoret strax innan han startar sin morgontur. Göteborgschefen Åke Skatt noterar med tillfredsställelse att organisationen klaffar perfekt.



BASUN

— "Lady" i pinnformat!

En ny glasspinne lanseras nu i vår. Basun heter den och är en ny "Lady" i miniatyr. Samma underbara gräddglass, vanilj och pistage. Samma härliga hölje av läcker nougat-choklad. Vi tippar, att Basun blir lika populär som Lady-tårtan, vilken slagit alla tidigare rekord!

Telefon i bilen, lyckad rationalisering på Göteborgskontoret

Trollhätteglass i Göteborg är Sveriges största glassnederlag. Här går fem frys-bilar och tre servicebilar i ständig trafik. Man jobbar hårt och intensivt, för försäljningen stiger och det gäller att gripa varje tillfälle till rationalisering, för att klara de många leveranserna. Idén med telefon i bilen var just en sådan snilleblixt, som snabbt tillvaratogs och omsattes i praktiken.

VIKTIGT!

Ni har väl tänkt på att Lady- och Mocca-lärtan kan lagras månadsvis! Detta innebär både en lättnad för Er som slipper göra extrabeställningar, dels en merförsäljning, såvida Ni påminner om den förstås. För glasstårten är i allra högsta grad ett impulsköp, kunden bör se den, antingen en påminnelse på en skylt eller som i SB-butiken väl tillgängligt i frysdisker! Försumma inte en så fin chans till merförsäljning.

FÖR ÄNNU BÄTTRE SERVICE



I Halmstad finns nu ett nederlag för Trollhätteglass och chefen, Alf Svensson (bilden), rapporterar, att man redan från starten sålt Trollhätteglass till nästan samtliga kiosker.

Falkenberg har tidigare fått sin Trollhätteglass från nederlaget i Varberg. Nu har dock kundunderlaget blivit så stort, att Varbergskontorets kapacitet inte räcker till. Erling Karlsson heter vår representant i Falkenberg.



Stora fryslokaler i Växjö

Den 1 mars tog Trollhätteglass i Växjö sitt nya, rymliga frysrum i besittning. Bertil Fredriksson (bilden) är nöjd och belåten, för försäljningen ökar och inte mindre än 300 kunder utöver KLS- och ICA-butiker betjänas från Växjökontoret.

Borås öppnade också ett nytt kontor, den 10 april. Chefen heter Karl-Eric Fransson.



Nästan en tredjedel av frysdiskens upptas av glass, om man ställer utrymmet i proportion till den andel produkten har i försäljningen!

Har ni gett glassen det utrymme den förtjänar?

Frysdiskens är framtidens centrum i SB-butiken. Där finns redan nu 1,5 % av er omsättning. Har ni gett de djupfrysta produkterna ett rättvist utrymme i förhållande till den siffran!

Antal art.	Omsättnings-hastigheten gånger per år	Varugruppens proc.andel av butikens totala bruttoförsäljning	Tilldelat utrymme i % av butikens totala antal hyllmeter	Antal hyllmeter
Fisk 18	11	0,50	0,25	0,6
Glass 13	15	0,40	0,20	0,5
Bär 7	7	0,08	0,15	0,4
Övrigt djupfryst 32	8	0,52	0,50	1,3

Undersökningar som genomförts under 1960 har visat, att det djupfrysta sortimentet i SB-butikerna representerar 1,5 % av den totala omsättningen. Expansionen inom denna grupp sker så snabbt, att man lätt kommer på efterkälken.

Det gäller att hänga med! Vill man dra nytta av framgången måste man följa med i utvecklingen och behandla varje produkt efter deras aktualitet och värde.

Hur stor procentuell andel respektive varugrupp i frysdiskens representerar och hur snabb omsättnings-hastigheten är, framgår av vidstående tabell.

Som synes intar glassen en viktig position och har också den snabbaste omsättnings-hastigheten.

Undersökningen gör klart, att den kraftiga omsättningsökningen av djupfryst som utan tvekan kommer, kräver betydligt ökade frysutrymmen i en hel del butiker.

Det går inte för sig att ge samma utrymme för glassen i år som i fjol — det måste ökas!

Glassen är i allra högsta grad en impulsvara och skall man dra nytta av dess fantastiska popularitet måste man för varje år öka dess andel i frysdiskens.

GLASS	Bär	Övrigt djupfryst	Fisk
-------	-----	------------------	------

Så här bör en SB-butiks frysdisk ha sett ut 1960

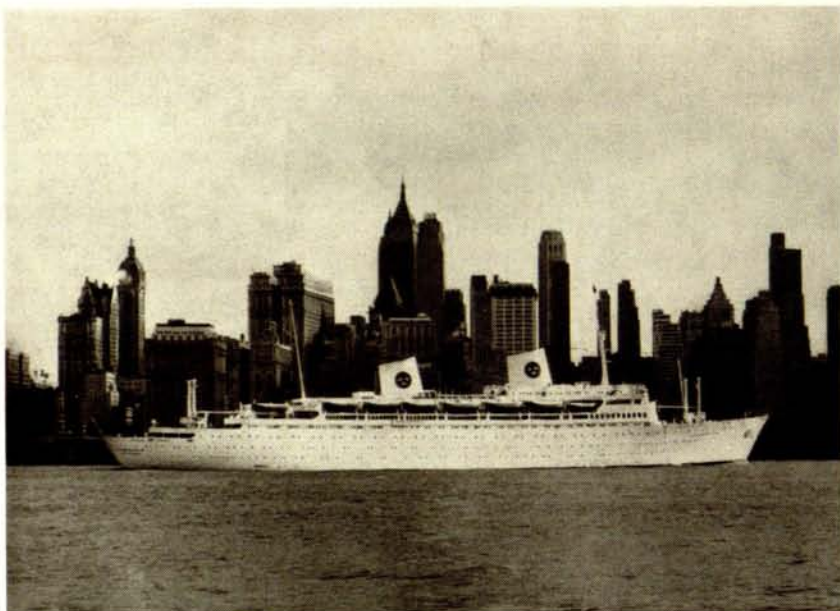
GLASS	Övrigt djupfryst
-------	------------------

Detta utrymme bör ni ge glassen 1961...

GLASS	Övrigt djupfryst
-------	------------------

...och 1962 bör ni räkna med att glassen förtjänar nästan hälften av utrymmet i frysdiskens!

I norr och i söder, i öst och i väst...



På Kungsholm serveras Trollhätteglass...

Hur långt bort kan ni bege er utan att riskera att gå miste om den läckra Trollhätteglassen? Ja, som bekant så kan ni åka till Amerika i den fasta förvisningen, att den middag ni äter innan ni anlöper New Yorks hamn krönes med Trollhätteglass som dessert! Men även inom Sveriges gränser sträcker sig distributionen allt längre för varje år och till Emmaboda i söder och Svanskog i norr kan ni ställa er färd och möta det välkända märket på kioskväggar och butiker. Bra att veta till semestern, inte sant!

Längst i väster...

En landmil får man bege sig ut till havs för att nå Kosteröarna. En tjugisig färd om havet ligger still och solen skiner. Men skulle det blåsa upp till storm eller bli dimmig medan ni befinner er därute, får ni snällt stanna kvar hos de trevliga kosterborna, för då går inga båtar ut! Fru Lily Reinholdsson säljer emellertid Trollhätteglass både i kiosk och butik och vi kan garantera en skön semester på en ö vitt skild från vår stressade tillvaro.

Österut...

Alldeles vid stranden av Visingsö, på den östra sidan där Brahehus ligger till, ligger Strandkaféet. Ovanför den röda stugan reser sig ruinerna av greve

Brahes Visingsborg. Blåser det västlig vind kan ni få en härlig stund på bryggan utanför kaféet, med en kopp kaffe och en portion Trollhätteglass!

Söder

Kommer ni till Emmaboda, kan vi varmt rekommendera en oxfilé på Emmabodabaren, före glassdesserten. Innehavaren, Sven Eric Svensson, är köpingens nöjespappa och har ni lust kan ni ta en svängom i nöjeslokaler i källarvåningen. Trollhätteglass är en nyupptäckt läckerhet för emmabodaborna. Här kommer den allra första leveransen till Svenssons bar.

Även på konditori Centrum i grannskapet har man gått in för Trollhätteglass och skulle ni komma på idén att besöka köpingens idrottsplats så kan vi glädja er med, att även där har konditoriets innehavare, Rune Karlsson, sört för att ni kan läska er med en glasspinne från Trollhättan.

Norr

Valfrid Karlsson i kiosken i Svanskog ser till att ni får en sista, ljuvlig glasspinne innan ni beger er upp i de värm-ländska skogarna. Ni befinner er sju mil från norska gränsen och ungefär åtta mil söder om Arvika.



Kosteröarna — långt ute till havs, men Trollhätteglass saknas inte.



Visingsö — här kan ni få kaffe med Trollhätteglass



Emmaboda — här är Trollhätteglassen...



... en uppskattad nyhet



Gränsen i norr — Svanskog

Sång, lek och Trollhätteglass

— uppskattad kombination på våra husmorsträffar

Sixten och Clary, det strävsamma paret, som reser Väst- och Mellansverige kring, som spexar för era kunder så att de kiknar av skratt. Sixten och Clary, som i ett huj fördubblar er glassförsäljning. Har ni träffat dom nå'n gång?

Har ni suttit i någon aula eller Folkets Huslokal och stampat och hojtat av spänning när glada husmödrar blåser upp ballonger med tutande kinder och kämpaglöd i blick? Har ni vikt er dubbel av skratt åt de paradoxala frågor som en oinvigd kan ställa, när hon ska försöka gissa vad som står präntat på ett plakat, som bara ni som sitter i salongen ser?

Har ni hört Clary sjunga "Pyttipanna" med en medverkan från publiken som skulle göra Egon Kjerrman grön av avund?

Det är det som är så kul med våra husmorsträffar, att publiken är med i svängarna och att lilla fru Svensson kan få skratta så gott åt fru Johansson, som i sin tur får en glasstårta för sin medverkan i den glada karusellen och strålände glad kliver ner från tribunen, ett oförglömligt minne rikare.

Har ni sett de nöjda, glassglada husmödrar som efter halvtimman trängs mot dörrarna? Har ni det, då håller ni säkert med oss om, att detta är reklam som går hem och PR på samma gång. Det är sån't här som får folk att begära "Trollhätteglass, annars får de va"! Men säj några som kunde ha gjort det bättre än Sixten och Clary!



Sixten viftar uppmuntrande med miken i bakgrunden när två säfflefruar kämpar om glasstårter och Luxus-kaffe. Här får ingen bland publiken sitta överksam!



Tre representanter för Hakonbolaget i Amål, kontorschefen Lennart Anderson, orderchefen John Oderfors och chefen för djupfryst Karl-Erik Höög lyssnar tankfullt till Sixten och Clarys glasspropaganda.



I flera år har Clary Perlinger medverkat i våra husmorsträffar. Hon har ett smittande gott humör, en ofantlig repertoar och älskar att sjunga... Undra på att publiken sjunger med.

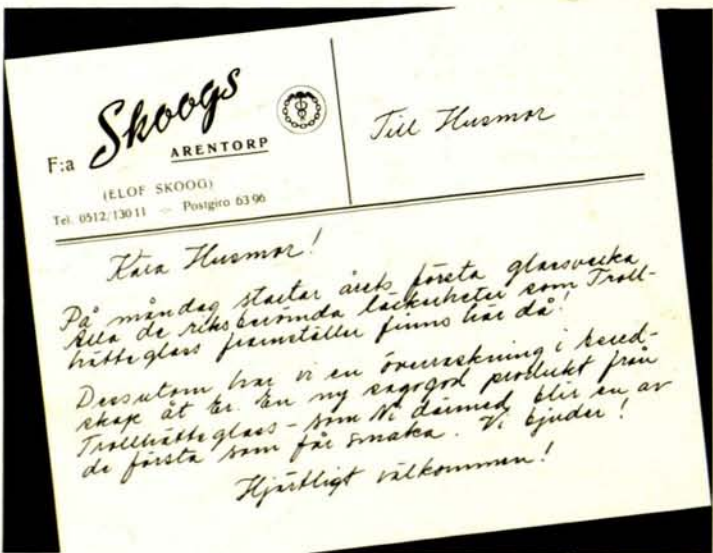
PRISTAGARE i höstens tävling

1:a pris Köpman Elof Skoog, Arentorp, som får en veckas härlig semester för två personer.

2:a pris Köpman Folke Nilsson, Jönköping. Andra pris var "en dag i Trollhättan" för två personer.

Under glassveckan skyltar herr Skoog upp i butiken med atrapper och annat glassmaterial. Frysdisken gör han extra glassäljande och ger glassen större utrymme än vanligt. Personalen trimmas och får lära sig allt om glass. Då det inte finns några nyheter att presentera bifogar herr Skoog en prislista från Trollhätteglass eller anger i kundbrevet någon speciell produkt som kunden bör smaka, hur mycket den kostar, hur många portioner...

Köpman Skoogs bästa försäljningsknep ser ut så här:

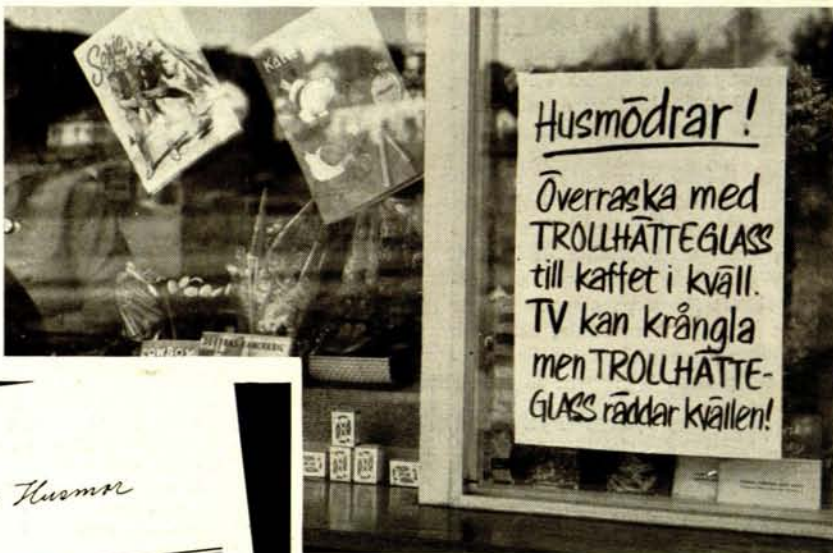


Rätta lösningen var:

Bild 1. Exponeringen i störtkorgen saknade prislapp.

Bild 2. Glasspaketet saknade påse som skydd för värmen.

Bild 3. Biträdet lät kunden vänta medan hon talade i telefon.



Köpman Nilsson skriver så här:

Som alla känner till är utrymmet för skyltning i kioskerna begränsat. Därför har jag placerat prislista och skylt vid kioskluckan samt Trollhättans "blinksylt" vilken är en ständig påminnelse om glass. På löpsedeltavlan sätter jag nyheter och aktuellt från Trollhättan tillsammans med tidningslöpsedlarna. Detta har visat sig mycket effektivt, för just där fastnar kunden.

Som kioskägare har jag nu provat "de tre stora" på glass. Resultatet blev att Trollhätteglass står i särklass. Trots en dålig glassommar 1960 har försäljningen av denna glass ökat med 44 %.

Försäljningskontor:

Borås	✓
Falkenberg	✓
Gravarne	✓
Göteborg	✓
Halmstad	✓
Herrljunga	✓
Jönköping	✓
Lysekil	✓
Skövde	✓
Stoekvik	✓
Strömstad	✓
Uddevalle	✓
Varberg	✓
Växjö	✓

Servicenederlag:

Bengtstors
Dals Ed
Säffle
Tranås
Töreboda
Amäl

Eol-bolagen:

Borås
Göteborg
Halmstad
Jönköping
Kalmar
Oskarshamn
Uddevalle
Varberg
Vetlanda
Värnamo
Västervik
Växjö

Övriga kolonialvarugrossister:

Axel Jacobsson AB, Uddevalla
Förenade Kolonial i Vänersborg AB, Vänersborg
" " " " " " " " Trollhättan
Kolonialvarufirma Helge Blomgren, Ulricehamn
Lidén & Malmberg AB, Lidköping
AB Thorsten Appelqvist & Co., Ulricehamn

Hakonbolagen:

Lidköping
Skövde
Amäl



Amäl 1969
Karlstad 1964-1966
Lidköping - 68

Tröskö 65-70
Vänersborg 64-70
Vetlanda 63-68
Västervik 65-70