



**TROLLHÄTTE**  
*Glass*

**AKTUELLT**

Höstnummer 1960



# AKTUELLT

höstnummer 1960



### Omslagsbilden

Så här mycket glass förbrukade ett normalhushåll under 1959 och konsumtionen fortsätter att stiga...

Glöm inte tala om för Era kunder, att glass är nyttigare och ger mer energi och värme när det är kallt ute än en kopp varmt kaffe! Detta har flera läkare intygat och det är ett av våra allra finaste argument för vinterglass.

## SVENSKA DAGBLADET

...de har allt vi behöver

### Världens godaste glass...

Så här skrev signaturen Pia i Svenska Dagbladet, alias Fru Pia Hård af Segerstad i sin spalt den 5 juli:

"Till efter rätt får vi glass, ty glassbutikerna är också kvällsöppna. Glassen kommer från Trollhättan och ingen glass i hela världen är så god som just den!"



## VARM KORV? VISST INTE...

...det är glass som gumman säljer. Och tro inte att ryssarna köpstrejkar. Hela den smällkalla dagen var kommersen i full gång, många gånger är en glasspinne lika bra som en rejäl åkarbrasa. Till saken hör, att den ryska glassen är mycket fin, nästan lika fin som — Trollhätteglass!



## Ett hejdundrande födelsedagskalas

gick av stapeln på Liseberg den 25 maj. Då fyllde elefantbarnet Berolina två år och dagen till ära bjöd hon alla barn på Trollhätteglass. Här tar hon en promenad efter glasskalaset, med jämnåriga kamraterna Pia Lundin och Anette Nikell på ryggen.



## EN ÅTERBLICK PÅ SOMMAREN ... och en titt in i framtiden

■ Hela populärpressen har under sommaren gått i bräsch för en ökad glasskonsumtion. Överallt har man funnit nya, roliga tips på hur man kan variera glassen genom att servera den i ett flertal olika kombinationer. Glassdrinkarna t. ex. har blivit högaktuella i år.

■ En stor, ansedd månadstidning har dessutom gjort en undersökning av "köpeglassens" pris och kvalitet i förhållande till den man tillverkar själv. I likhet med Konsumentinstitutet fann man, att den hemmagjorda glassen varken blev bättre eller billigare än den man köper, om den senare är av gott och välkänt märke. Det är alltså bara att kavla upp ärmarna och bereda sig på den stora försäljningsökning som denna publicitet ovillkorligen måste leda till. Alla vet vi ju, hur mycket de populära tidskrifterna brukar kunna inverka på folks köpvänor.

■ Sommaren var ingen glass-sommar i ordets vanliga bemärkelse, med många varma och torra dagar. Ändå minskade inte vår totala försäljning av glasspinnar jämfört med förra året. Vilket är ett bevis på att glass i allmänhet och Trollhätteglass i synnerhet ständigt ökar i popularitet. Alla djupfrysta artiklar har förresten visat en avsevärd omsättningsökning under den gångna säsongen. Totalt var ökningen under förra året 10 % jämfört med 1958. Trollhätteglass ökade under motsvarande tid sin omsättning med 46 %!

■ De stora annonskampanjerna, husmorsträffarna och alla andra försäljningsfrämjande åtgärder som gjorts för Trollhätteglass, har gjort folk märkesmedvetna. Allt flera av våra återförsäljare, som fört flera märken, går nästa säsong in för endast ett. Ett steg i rätt riktning i den moderna detaljhandelns anda. Och de väljer det märke som efterfrågas mest och som erhåller det bästa försäljningsstödet. Det är Trollhätteglass.

■ Ni som har Er butik i något av våra turistcentra vet, hur populär Trollhätteglass blivit bland våra turister. Varje år kommer tusentals som aldrig tidigare smakat vårt märke. De begär första gången glass och nästa och följande gånger Trollhätteglass. Den underbara glassen från Trollhättan blir sedan en del av deras sommarminnen. En av Västkustens många fördelar.

■ Som Ni ser inne i denna tidning kommer vårt försäljningsstöd inte att avta under nästa säsong. Tvärtom, vi kommer att väl tillvarata den gynn samma jordmän som nu råder och skall ytterligare bygga på det fina förtroende som vårt stora, röda varumärke åtnjuter.

■ Med denna artikel har jag i siffror och fakta velat göra Er uppmärksam på vikten av att Ni i god tid står rustad för en kraftigt ökad efterfrågan på glass. Att Ni är klart medveten om, att det utrymme som glassen förtjänar är betydligt större i dag än för ett par år sedan. Och mycket större om ett par år än vad den är i dag!

*Oscar Olsson*

# FÖRSÄLJNINGSKONTOR SOM VÄXER



## Övre bilden

■ Klockan sju på morgonen startar bilarna från försäljningskontoret i Jönköping för att distribuera Trollhättglass till konditorier, kiosker och butiker. Avdelningschef Yngve Bernhardsson, längst till höger på bilden, berättar att man under det senaste året ökat försäljningen med inte mindre än 50 %!

## Undre bilden

■ Den första maj i år öppnades ett nytt försäljningskontor, i Växjö. Man har redan hunnit få en betydande kundkrets och bygger ut lagerlokalerna med ett stort frysrum nu i höst. Långt över förväntan har försäljningen gått i sommar, trots regnet, säger föreståndaren Bertil Fredriksson.

## Värt att veta

■ Av det djupfrysta sortimentet finns det ingen vara som så lätt undergår en kvalitetsförsämring som glassen. Låter man den tina upp något och sedan försöker frysa ner den på nytt, har försämringen redan inträtt. I värsta fall kan den bli seg och få en bismak.

■ Ni är självfallet mån om, att de varor Ni säljer är av hög kvalitet. En kvalitet som inte är sämre än konkurrenternas. Skulle Ni av någon anledning komma i den situationen att Ni har glass i lager, som inte håller måttet vad gäller kvaliteten, är det alltså mycket oklokt och oekonomiskt att låta den gå ut över disken.

■ För att glassen ska hålla sig fin måste frysdysken ha en temperatur av minst 25 minusgrader. Det är viktigt att frysdysken dagligen kontrolleras. Termometern ska ligga ovanpå glassen.

■ Det är också av största vikt att glassen inte blir äldre än en månad. Låt inte ett gammalt glasslager ligga kvar på botten utan se till att disken fylls på i rätt ordning — alltid under-

## Glassbox utanför entrén

På kontinenten ökar glasskonsumtionen lika snabbt som i Sverige, men samma stora betydelse som här har den ännu inte fått. Framsynta detaljister satsar dock redan nu kraftigt på glassen och i snabbköpsbutiken Picnic i Zürich, en av Schweiz' största självvägande livsmedelsbutiker, har man placerat en extra glassbox utanför entrén. Glassförsäljningen har fyrdubbplats, berättade förståndaren, som rekommenderar sina svenska kolleger att göra sammalunda.



## Det blir alltmera vanligt

att detaljisterna sätter igen fönstren för att få mera hyllutrymme. Hos Alfa Livsmedel i Trollhättan liksom hos många andra har man låtit Trollhätteglass utnyttja det effektiva skyltutrymmet. Det röda, välkända märket är för större delen av Er kundrets intimt förknippat med god kvalitet.



ifrån! Med den täta distribution som Trollhätteglass har, är det ingen svårighet att alltid ha ett väl sorterat, kurant och färskt lager.

■ Glass är numera vardagsmat. Hushållsglassen blir alltmera en efterrätt lika vanlig som kräm och mjölk. Läkarna lovordar den som födoämne och med tanke på dess höga näringsvärde måste den också anses billig.

■ Den är dock en impulsvara av stora mått och man kan öka försäljningen betydligt genom att ge kunden en påminnelse i rätt ögonblick. En skylt på dörren eller kioskfönstret och en lättillgänglig placering i snabbköpsbutiken är av största vikt när det gäller detta varuslag. Under alla förhållanden är omsättningshastigheten på glassen så stor, att ett rejält tilltaget utrymme i frysdisk betalar sig.

■ Det är god service att ge kunderna vägledning när det gäller att förvara glassen hemma. Man kan t. ex. slå in paketet i hushållsfolie innan man lägger in den i kylskåpet. Då håller den sig bättre. Att kylskåpstermostaten ska stå på lägsta temperatur om glassen skall förvaras över natten är det också viktigt att man påpekar.

■ Nu när vi går mot den kalla årstiden bör Ni inte för den skull minska utrymmet för glass. Minskar Ni på glasspinnarna så fyll ut med hushållsglass. Tänk på att förra säsongen var omsättningsökningen på hushållsglassen 70%! Försäljningen av glasstårter ökar stadigt — toppen för hela året kommer till jul! Ta väl vara på de stora möjligheter till extra försäljning som finns här!



Glassförsäljarna från Trollhätteglass är noga med att glassen fylls på underifrån, så att inte ett gammalt glasslager blir liggande på botten. Här får Lagos Konditori i Jönköping påfyllning i frysoxan.



# Det började i en bryggstuga...

AKTUELLT-reportage: Ingrid Erblad

Det började i en bryggstuga och det var glatt tjugotal som det så vackert heter i memoarböckerna. Men när man hör chefen för Trollhätteglass berätta, förstår man, att denna epok inte bara var nöjen och dans. I varje fall inte för den som hade ambitioner att arbeta sig fram i en tid, då man i allra högsta grad hade att klara sig själv.

Naturligtvis måste det ha funnits en hel del stötestenar på vägen från anspråkslös glassgryta i en bryggstuga, till den stora, välkända fabrik som direktör Olsson äger idag. Ett och annat krokben har väl också lagts ut. Och mitt uppe i expansionen kom kriget och lade sitt hinder i vägen. Men direktör Olsson talar bara om glada minnen och det kan man göra när man elegant har klarat alla hinder och kan se tillbaka på år, som vartenda ett har inneburit en ny framgång för glassen från Trollhättan.

Den verkligt fina glassen, nästan exakt densamma som idag som allt som oftast får betyget "världens godaste", tillagades för första gången 1933. Nu hade man flyttat till en källarlokal och fina affärer gjordes på marknader, motortävlingar och fester. Glass var ju inte precis vardagsmat på den tiden och "Glass-Oscar" med sin glassvagn var innerligt efterlängtat och välkommen.

Men denna glass tillverkades fortfarande för hand. 1934 kom Sveriges konung till Trollhättan för att inviga Hansenmonumentet. Dylika arrangemang drog mycket folk på den tiden. Det var varmt och soligt och glassaffärerna gick bättre än någonsin förr. När Oscar Olsson räknade ihop sin kassa på kvällen fann han, att nästa dag kunde han åka ner till Göteborg och köpa sin hett åtrådda, elektriska glassmaskin.

1938 drog man in med glassmaskiner och sju anställda i en hyresfastighet i Trollhättan — och därmed börjades tillverkning i "stor skala". Nu hade västgötar, bohuslänningar och hallänningar upptäckt, att Trollhätteglass smakade bättre än någon annan glass och de två konkurrenterna i distriktet fann sig plötsligt stå utan kunder. Den nya fabriken sågs därför inte med blida ögon och eftersom den var inrymd i en hyresfastighet, blev den även en nagel i ögat på grannarna, som tyckte att direktör Olssons maskiner var i bråkigaste laget. Den nya fabriken saga blev kort. En dag stod polisen utanför med klockan i hand och tio på kvällen måste fabriken slå igen för gott.

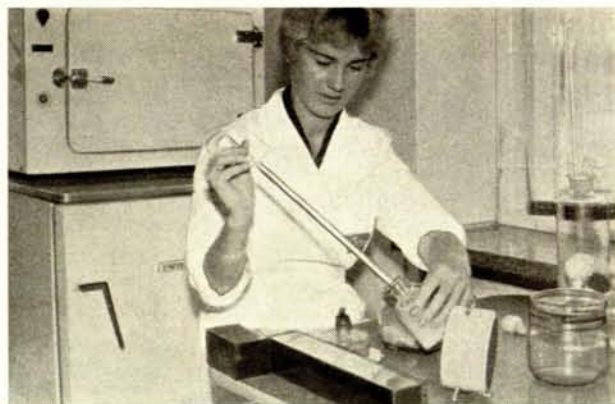
Nu berättar Oscar Olsson den där episoden med glimten i ögat. Och undra på det. Tack vare arga konkurrenter och grannar tvingades han att bygga den fabrik han har idag. Och det är han inte ledsen över. Dan före nyårsafton började man schakta för grunden till den nya fabriken och den 22 april 1939 satte man igång tillverkningen. 200 liter i timmen var kapaciteten. Så kom kriget och råvarubristen. Glassen fick enligt dåvarande bestämmelser inte innehålla mer än 4 % fett. Strax innan importförbudet kom, hade dock direktör Olsson lyckats köpa ett stort parti kubanskt socker och mycket tack vare detta kunde han även under krigstiden hålla hygglig kvalitet på sin Trollhätteglass.

Från den här tiden finns, trots alla tråkigheter, en mängd roliga historier att berätta och direktör Olsson berättar dem gärna. Man fick slita hårt på Trollhätteglass. Man åkte ut med glassen vid fyratiden på morgnarna och kom ofta inte tillbaka förrän klockan två på natten. Men man höll ihop. Som till exempel den dag då direktören och hans medhjälpare var nere i Göteborg med glass. Man åkte gengasbil förstås. Chauffören var så erbarmligt sotig efter allt bokande med bilen, att han vägrades tillträde till den bar, dit de båda herrarna ställt sina steg för att få en bit mat. Det blev ingen mat den dan — inte i Göteborg i varje fall — varken för chauffören eller hans chef!

En annan gång kom han i sin Ford Prefect, tungt lastad som vanligt med 500—600 kilo glass (långt utöver vad som var tillåtet). Han var på väg till Gravarne och nu som alltid på den här tiden var de långa backarna ett aber, för den lilla bilen orkade inte upp. Direktör Olsson fick hoppa av och skjuta på och nitton gånger stannade den mitt i en backe och rullade tillbaka ner igen! Den tjugonde gången stod statspolisen och vinkade, just på den fläck där Forden hade för vana att vilja stanna, men den här gången stannade den inte. Oscar Olsson hade inte varit den han är i dag, om han hade låtit sig hejdas, sedan han efter så många bedrävelser äntligen var på väg att lyckas. Och den tjugonde gången kom han upp!



Detta är mejeriet. Här blandas smör, mjölk och socker, kyls ner och vidarebefordras i rör ner till maskinerna på botten-våningen.



Den hygieniska kontrollen är minutiös och ingen människo-hand har vidrört glassen innan den går ut till konsumenten. I laboratoriet görs varje dag noggranna kontinuerliga undersökningar.

### NÅGRA SIFFROR UNDER HÖGSÄSONG

*Här produceras varje timme*

22000 glasspinnar

6000 Summer

2400 hushållsförpackningar och

5200 bägare

*Här förbrukas varje dag*

3 ton runmärkt smör

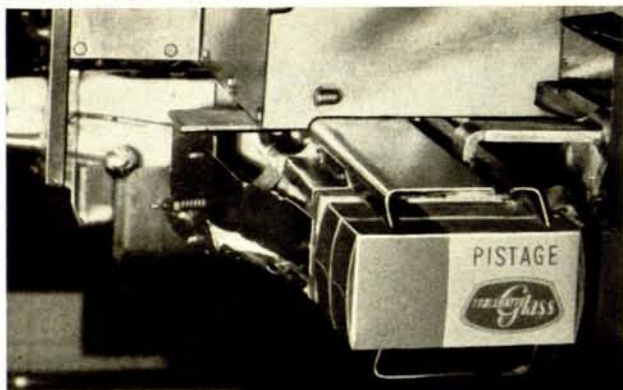
12000 liter mjölk och

1 ton blockchoklad

Under 1960 räknar man med att komma upp i en årsproduktion av fem miljoner liter glass!

Dagen före nyårsafton 1938 började man schakta för grunden och i april nästa år startade man tillverkningen i den nya fabriken. Då framställdes 200 liter glass per timma. Motsvarande siffra i dag är 4.000 liter! Man har ca 215 anställda och automationen i glasstillverkningen är den största i Skandinavien.





Den nya Pistage-glassen matas fram ur paketeringsmaskinen och fortsätter direkt ut i frysrummet.

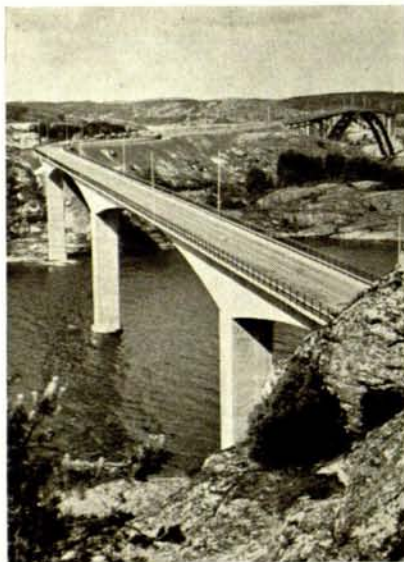


Här förvaras hundratusentals liter Trollhätteglass. Temperaturen i lagerlokalen är konstant 30 minusgrader.

# Senaste nytt

## Detta bör Ni veta om Bingo

Bingo är en vegetabilisk glass, vilket innebär att den istället för mjölkfett innehåller oljor från växtriket. Fetthalten är densamma som för runmärkt gräddglass. Trollhätteglassmärket garanterar här som alltid högsta kvalitet. Den stränga hygieniska kontroll som tillämpas för gräddglass gäller också för Bingo.



### Trollhätteglass först med portionsförpackad glass

En glassförpackning med flera smaker, med hygieniskt förslutet papper om varje portion och åtta portioner i varje förpackning — detta är något alldeles nytt för Sverige! Den nya glassen, som fått namnet Party, har rönt livlig efterfrågan från restauranghall, där den portionsförpackade glassen betyder mindre svinn och mindre arbete. Men även från konsumenthall har vi hört många entusiastiska kommentarer och Ni kan räkna med en livlig efterfrågan.

### Titta åt höger när Ni åker över den mäktiga bron som leder till Tjörn och Orust!

300.000 kvm av de vackra omgivningarna har inköpts av Trollhätteglass. Eftersom detta område enligt stadsplanen skall vara ett fritidsreservat för Väst-kustens turister, kommer det att arrenderas ut och av Trollhätteglass endast utnyttjas för reklamändamål. Det blir ett underbart semesterparadis med tillgång till fina, salta bad. Och av stort värde för Trollhätteglass ur reklam-synpunkt...



### Ny glass introducerad på Dagens Hushåll

Höstens stora nyhet heter som bekant Pistage. Här säljs den från en imponerande monter mitt i centrala hallen på Dagens Hushåll. Det blev succé...

## PRESS-STOP!

"Lady" en ny glasstårta — kommer nu — den läckraste som någonsin smakats!

"Lady-tårtan" består helt av pistage- och vaniljglass — ingen frusen gräddglass — och helt överdragen med ljus nougatchoklad och beströdd med hyvlad mandel. Den har en hållbarhet långt utöver det vanliga och är således lätt att lagrföra.

Vi kommer att föra fram "Lady" i kommande helgannonsering. Lady-tårtan ska Ni satsa på!



# SAGT OM TROLLHÄTTE- GLASS



## Två matkunniga herrar . . .

*Direktör J. A. Frank, Stadshotellet, Trollhättan.*

"Sedan femton år tillbaka har vi serverat Trollhätteglass här på hotellet och helt gått in för detta märke. Tidigare tillverkade vi vår glass själva, men fann snart, att vi varken ekonomiskt eller kvalitetsmässigt hade nånting att vinna på detta, sedan vi provat Trollhätteglass.

Vi serverar Trollhätteglass både till vardags och till festmåltider, då det fordras särskilt dekorerade anrättningar och jag kan på det varmaste rekommendera den."

*Källarmästare Rolf Lindwall, Hotell Bilningen, Skövde.*

"När jag sätter 'glass' på matsedeln är det Trollhätteglass och det har det varit sedan tio år tillbaka. Dels är den sällsynt god, vilket många av mina gäster intygat. Dels lämnar man en mycket förnämlig service, vi kan få vår glass nästan vid alla tider på dygnet och det sätter vi stort värde på. Som ytterligare exempel på den goda servicen kan jag nämna en stor middag som gick av stapeln här den 8 juni. Det var Hakonbolagets bolagsstämma, då vi serverade glass till 1.200 personer. Tack vare gott samarbete med Trollhätteglass klaffade allt perfekt."



## Tre driftiga affärsmän . . .

*"Sveriges skickligaste detaljhandlare" har Sven Persson i Skövde korats till av SSLF-tidningen. Han säger om Trollhätteglass:*

"Glassförsäljningen ökar oavbrutet, och vi måste nog skaffa en separat glassdisk nästa år. Förra hösten fann vi till vår överraskning, att efterfrågan på glasspinnar inte upphörde, när det blev kyligare utan de var nästan lika begärliga under vintern som de varit på sommaren. Vi minskade därför inte utrymmet för glasspinnarna och tänker inte göra det under denna säsong heller. Trollhätteglass kommer ofta med nyheter, som stimulerar försäljningen, och förpackningarna är verkligen attraktiva.

Den nya Bingo har blivit kolossalt populär. Kunderna är lite tveksamma första gången, men sedan man smakat den köper de alltid om.

Men den härliga runmärkta glassen från Trollhättan går trots Bingo den också."

*Köpman A. W. Tretom, i Grebbestad, ägare av en utav de populäraste campingplatserna på Västkusten, är en entusiastisk vän av Trollhätteglass. Han säger:*

"Jag säljer endast Trollhätteglass, dels därför att den är enormt populär bland turisterna här ute och dels därför att man ger sina återförsäljare en utmärkt service. Företaget har en verkligen trevlig och till-

mötesgående representant vid nederlaget i Strömstad."

*Köpman Gustav Lindén, innehavare av Fruktshops butiker i Kortedala och Guldheden säger om Trollhätteglass:*

"Det är en stor mängd av mina kunder som särskilt begär Trollhätteglass. Dels är den verkligen fin, dels gör Trollhätteglass mycket reklam för sina produkter och det har ju vi som säljer glassen stor nytta av. Den fina idén att äta glass till kaffet, som Trollhätteglass lanserade, har slagit synnerligen väl ut. Vi rekommenderar ofta våra kunder att prova det och säljer på så sätt ännu mera."



# PRISTÄVLING

## Är Ni den skickligaste glassförsäljaren?

### Finn först tre fel!

På varje bild har försäljaren gjort ett misstag.  
Vilket?

Ett bra försäljningsargument, en säljande exposé eller skylt eller något annat knep att öka glassförsäljningen kan ge Er

**1:a pris: En veckas härlig fjällsemester**

**2:a pris: En dag i Trollhättan**

Båda priserna gäller för två personer.

Tävlingsjuryn består av Reklamchef Sixten Heurling, Trollhätteglass AB, Ombudsman John Rignell, Köpmannaförbundet och Reklamkonsulent Curt Ogebäck, AB Ervaco.

Juryns utslag kan inte överklagas.

Tävlingstiden utgår den 1/2 1961 och vinnarna kommer att presenteras i nästa nummer av Aktuellt.



Bild 1.



Bild 2.



Bild 3.

Sänd in Er lösning till Trollhätteglass Aktuellt, Trollhätteglass AB, Trollhättan.

Jag anser att felen är dessa:

Mitt bästa försäljningsknep: (Använd gärna ett extra paper).

Bild 1. ....

.....

Bild 2. ....

.....

Bild 3. ....

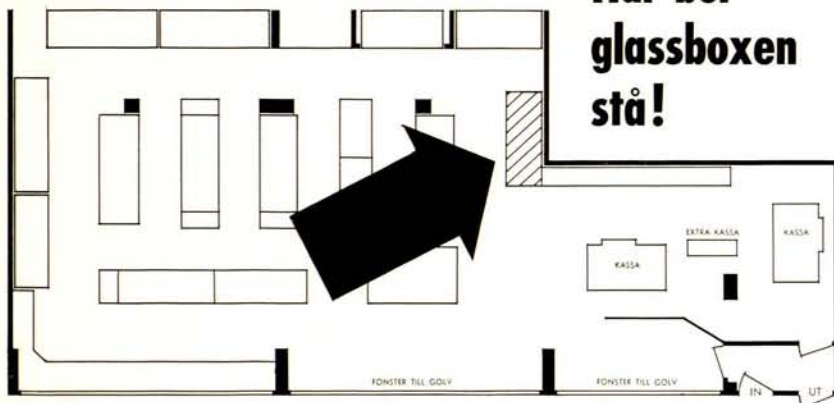
Namn .....

Adress .....

Postadress .....

# Lösning till pristävlingen i vårnumret

Här bör  
glassboxen  
stå!



Många av dem som skickade in svar till tävlingen i förra numret ansåg att glassboxens placering skulle vara som markerats. Det var mängder av bra och väl övertänkta förslag som lades fram, så många att juryn och Trollhätteglass beslöt att utdela ett extrapris.

## 1:a Pris

Köpman Göran Jacobson, Hjortens Livs i Trollhättan. Hans motivering lyder:

1. Med denna placering av glassboxen får man ur försäljningssynpunkt sett en utmärkt placering av densamma. Vidare får man en god uppsikt över glassboxen bl. a. fr. kassorna vilket minskar stöldrisken.
2. Om glassboxen placeras in för "tidigt" i konsumentens köpväg i butiken ökas svinnnet på så sätt att barnen under vägen inne i butiken hinner äta upp glassen, som sedan mamman helt enkelt glömmet att betala i kassan.
3. De allra flesta människor, som besöker butiken kommer att passera denna plats.

4. Synes bra även utifrån.
5. Lätt att "upptäcka" inne i butiken på denna plats då den ensam dominerar denna väggstump.
6. I denna butik borde installeras en öppen frysdisk enbart för glass. Efter den oms. butiken beräknas få är detta utan tvekan även lönsamt.

## 2:a Pris a

Köpman Gunnar Settergren, AB Leonard Settergren, Skövde.

Motivering:

"Den platsen jag valt måste passeras av huvuddelen av kunderna. Den ligger m. a. o. bra till för impulsköp. Kunden vill nog i allmänhet köpa glassen sist på grund av upptättningsrisken och jag anser därför att denna platsen i närheten av kassorna är även sett ur denna synpunkt den bästa."

## 2:a Pris b

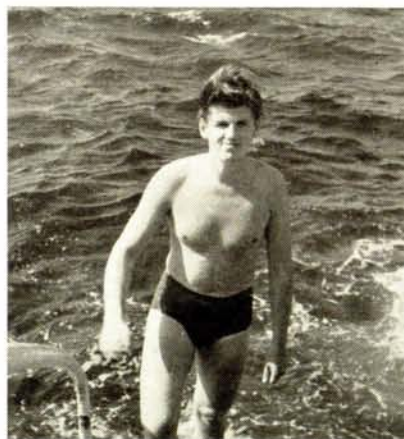
Köpman Ingemar Svedung, Bragevägen 1, Uddevalla.

Motivering:

"Den kund som gör en köprond i butiken måste passera här. Dessutom bör det vara i slutet av köpronden med anledning av glassens hållbarhet."

Vi tackar dem som deltagit i tävlingen och hälsar alla hjärtligt välkomna att delta i vår nya pristävling!

Se föregående sida! Det kanske blir Ni som vinner en fjällsemester!



En härlig weekend i Marstrand blev pristagaren Ingemar Svedungs belöning. Han var inte ensam där. Hans fru var med och bland andra celebra gäster denna weekend märktes kung Olav och kronprins Harald, en och annan prinsessa Bernadotte, Ingrid Bergman, Lasse Smith och seglarsocietet från hela världen.

ALFREDO (Copyright P. I. B.)

Tecknad av Cosper Cornelius och Jörgen Mogensen



# TROLLHÄTTEGLASS - det bästa alla kan få!



# Trollhätteglass utvidgade distributionsnät



#### Försäljningskontor:

Gravarne  
Göteborg  
Herrljunga  
Jönköping  
Lidköping  
Skövde  
Strömstad  
Uddevalla  
Värberg  
Växjö

#### Servicecenter:

Bengtsfors  
Dals Ed  
Lysekil  
Nybro  
Stockevik  
Säfte  
Tranås  
Töreboda  
Ämål

#### Eol-bolagen:

Borås  
Göteborg  
Halmstad  
Jönköping  
Kalmar  
Tranås  
Uddevalla  
Värberg  
Vetlanda  
Värnamo

#### Hakonbolagen:

Falköping  
Lidköping  
Skövde  
Ämål

#### Övriga kolonialvarugrossister:

Axel Jacobsson AB Uddevalla  
Dalberg & Hult AB Trollhättan  
Kolonialvarufirma Helge Blomgren Ulricehamn  
Lidén & Malmberg AB Lidköping  
AB Thorsten Appellqvist & Co. Ulricehamn



- nyttig var-dags-mat

Trollhättan den 3 maj 1960

Trollhätteglass ger stimulans till merförsäljning och ökad vinst. . . .

Trollhätteglass AB har beslutat att ge sin medverkan till merförsäljning genom ett annorlunda bonussystem. Detta bonussystem innebär, att 8 % utgår å inköpssumman för varje år, med början den 1/11 1959, som årsbonus, om denna överstiger ett visst basbelopp, innefattande kostnad för anskaffning och normal förslitning av frysboxen. Detta basbelopp fastställs med hänsyn till frysboxens storlek enligt följande:

För frysbox under 100 liter blir basbeloppet per år kr	80:-
" " om 100 " " " " " "	100:-
" " om 150 " " " " " "	150:-
" " om 175 " " " " " "	175:-
" " om 220 " " " " " "	200:-
" " om 250 " " " " " "	225:-

För glasskiosker, glassvagnar o dyl. beräknas beloppet på tillverkningsvärdet.

Till Er ledning lämna vi här nedan ett exempel på uträkning av årsbonus.

a) Antag att inköpssumman ett år uppgår till 5.000:- kr.

Årsbonusen blir då  $5.000 \times 8 = 400:-$

Avgår:

Kostnad för frysbox (150 l) 150:-

Att utbetala som årsbonus 250:-

b) Antag att inköpssumman ett år uppgår till 10.000:- kr.

Årsbonusen blir då  $10.000 \times 8 = 800:-$

Avgår:

Kostnad för frysbox (250 l) 225:-

Att utbetala som årsbonus 575:-

Denna årsbonus kommer om möjligt att utbetalas under december månad varje år.

DESSUTOM: Trollhätteglass AB lämnar fr. o. m. 15 maj 1960 2 % kassarabatt vid betalning senast 10 dagar efter varans leverans.  
Ni får då möjlighet till en extra vinst vid snabb betalning.

Vi är övertygade att dessa åtgärder skola medverka till att ytterligare intensifiera Er försäljning av Trollhätteglass.

Med vänlig hälsning  
TROLLHÄTTEGLASS AB



- nyttig var-dags-mat

Prislista fr. o. m. den 21. 10. 1960

	<u>DETALJISTPRIS</u>		<u>RIKTPRIS</u>
	Förp.	St.	inkl. oms.
1/3 1 Vanilj	4:50	-:90	1:25
1/3 1 Jordgubb-Vanilj	4:50	-:90	1:25
1/2 1 Vanilj	6:30	1:26	1:75
1/2 1 Jordgubb-Vanilj	6:30	1:26	1:75
1/2 1 Nougat	6:30	1:26	1:75
1/2 1 Trippel	6:30	1:26	1:75
1/2 1 Mexi	5:04	1:26	1:75
1/2 1 Diabetiker	6:30	1:26	1:75
1/2 1 Vanilj de Luxe	7:20	1:44	2: -
1/2 1 Pistage	7:20	1:44	2: -
1/2 1 Choklad-Rippel	7:20	1:44	2: -
1/1 1 Choklad Vanilj	2:52	2:52	3:50
1/1 1 Choklad-Rippel	2:88	2:88	4: -

Samtliga 1/3 1 och 1/2 1 levereras i förpackningar om 5 st, utom Mexi, som levereras i förpackning om 4 st.