

ICA

Inköpscentralernas tidning för affärsmedhjälpare



Uppvägt och förpackat

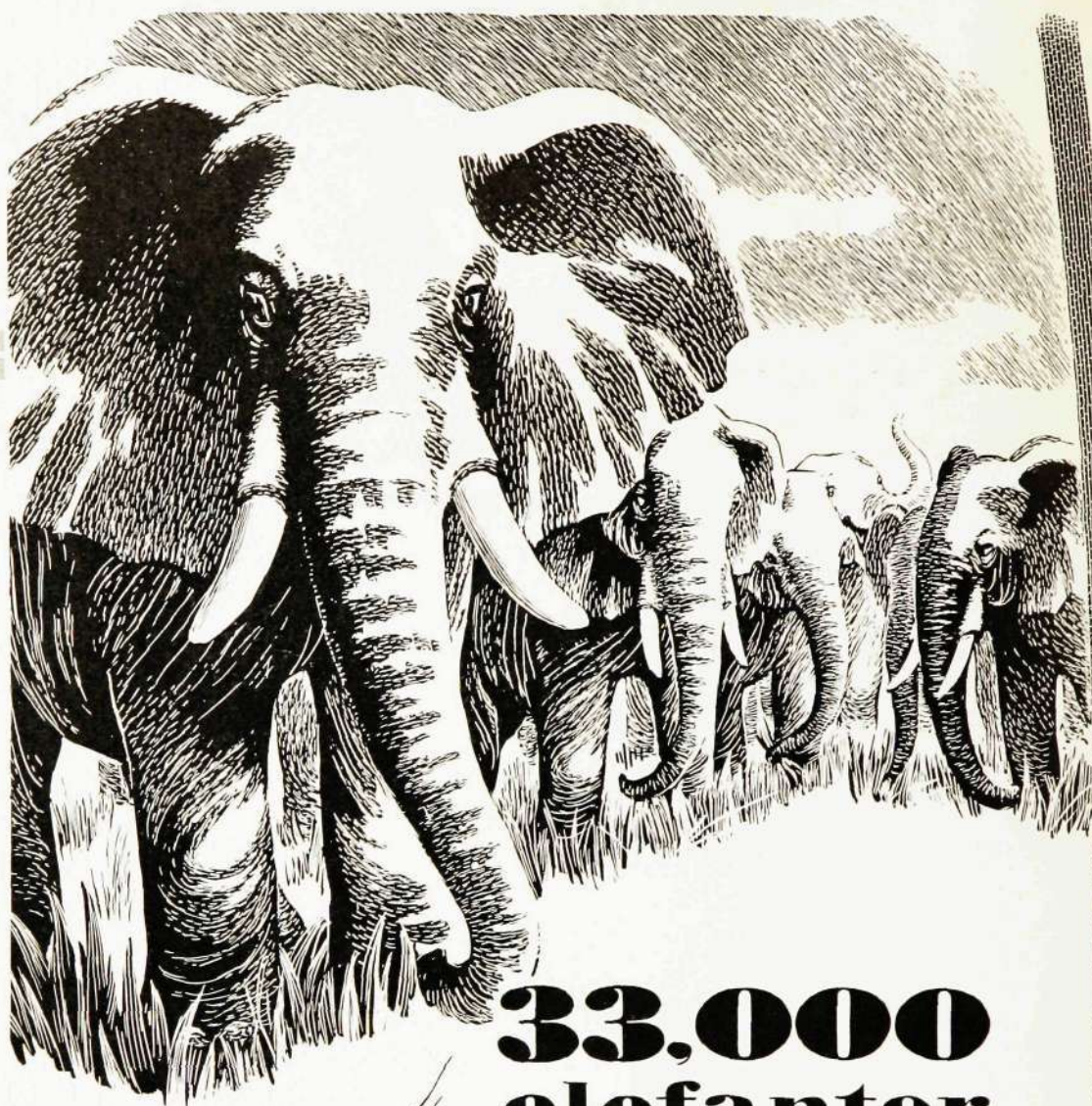
ICA-tidningens förpackningskampanj



NR **10**



OKT. 1947



33.000 elefanter

En fullvuxen elefant väger cirka 3 ton. Tänk Er, att vi på en jättevågs ena vågskål placerar en årsproduktion mjöl från KUNGSÖRNEN-kvarnarna och använder elefanter som 3-tonsvikter på den andra. För att vågskålarna skall väga jämnt fordras en hjord på inte mindre än 33.000 elefanter. En årsproduktion från KUNGSÖRNEN-kvarnarna väger nämligen omkring 100.000 ton.

*Omsättning ger erfarenhet –
erfarenhet ger kvalitet.*



KUNGSÖRNEN VETEMJÖL

-från landets största kvarnföretag

Nr 10 Fredagen 10 okt.

Utkommer en gång i månaden.

Prenumeration:
Direkt hos förlaget kr. 2:— för
köpmän och anställda i ICA-
anslutna affärer. Övriga kr. 5:—.
Postgiro 270429

Tel.: Namnanrop "ICA" Västerås

I DETTA NUMMER



Ledaren i detta nummer har skrivits av kamrer Nils-Erik Wirsall, välkänd för ICA-tidningens läsare såsom författare till ett större antal intressanta amerikareportage. Som framgick av dessa är den amerikanska detaljhandeln mycket långt kommen ifråga om förpackningsteknik. Den kampanj vi nu presenterar under namnet »Uppvägt och förpackat» bygger också till stor del på de intryck vår medarbetare fick vid studiebesök i ett stort antal ledande amerikanska butiker. Genom tillmötesgående från svenska fabrikanter är vi samtidigt i tillfälle att återge en del bilder av för den svenska marknaden fullständigt nya emballagetyper. Kampanjen omfattar ett tiotal sidor artiklar och reportage, rikt kryddade med bilder och siffror från intressanta undersökningar.

Uppvägt och förpackat

Nästan till leda ha vi hört orden rationalisering och effektivisering. Likväl måste innebörden i och tankegången bakom dessa ord ständigt hållas levande av var och en som vill utveckling framåt.

För köpmannen och hans medhjälpare gäller det att ständigt se till att rörelsen får en uppbyggnad och ett arbetssätt, som ger högsta avkastning. Vägarna till detta mål är många och i flera avseenden olikartade för skilda butiker, men man kan dock urskilja vissa huvudvägar som leder mot det angivna målet. Vi vill i detta nummer fästa uppmärksamheten på en av dessa: De förpackade varorna. Vi avser inte blott de fabrikantförpackade artiklarna, utan kanske framför allt de varor, som vanligen försäljas i lös vikt, men vilka med fördel kunna förpackas i förväg av köpmannen själv och hans medhjälpare.

De skäl som kunna anföras härför är många. Bristen på arbetskraft har i många sammanhang omvittnats. För köpmannen medför detta, att han måste organisera sin rörelse så att hans medhjälpare får mesta möjliga tid till direkt försäljningsarbete. Det är i sådant syfte välbetänkt, att under de tider, då kundbesöken är få, verkställa föruppvägning och förpackning av lösviktvaror. I vissa fall lönar det sig att för detta ändamål avdela särskild personal. Denna kan då arbeta utan avbrott och bli skicklig i utförandet av sådana arbetsuppgifter.

Man når genom sådana åtgärder en bättre användning av personalen och man

kommer till stor del ifrån att de anställda hindrar varandra i arbetet vid disken.

Även för husmodern är detta av betydelse, då hon ofta saknar hemhjälp eller själv arbetar och därför endast har tid för korta butiksbesök. Den butik, som kan expediera henne snabbast, vinner säkerligen den största uppskattningen från hennes sida.

Ur hygienisk synpunkt innebär de i förväg paketerade varorna därtill en avgjord fördel.

Rörelsens bärighet stärkes också genom den större omsorg, som kan nedläggas på exaktheten i uppvägningen, om den sker vid en tidpunkt, då man ej irriteras av väntande kunder.

För vissa varuslag medför en snygg förpackning möjligheter till merförsäljning. En tilltalande förpackning synes ha en viss psykologisk effekt på kunderna. De anförda synpunkterna äro några av de, som ligga bakom tillkomsten av detta förpackningsnummer.

Under olika rubriker behandlas skilda detaljspörsmål rörande varuförpackningar, göres utblickar mot andra länders förhållanden och beröres nyheter inom förpackningsområdet i vår bransch.

Vår förhoppning är, att detta skall ge Eder stimulans och uppslag till nya krafttag för stärkande av den enskilda detaljhandeln.

Nils-Erik Wirsall

Vi väger upp

Vi måste själva väga upp och förarbeta varorna samt arbeta för en allmän övergång till paketerat, framhåller här konsulent Nils Karlbede.



Jakten efter lösviktsvaror som är lämpliga för föruppvägning får aldrig upphöra.

Mest är givetvis att vinna ifråga om varor som kanske säljs var och varannan minut. En liten förlust på varje expedition mångdubblas snabbt och innan årets slut kan förlusten på en enda av de stora artiklarna vara många hundralappar. Sådana varor som jäst, kaffe, socker, smör och ägg måste därför bli första målet.

Onödig promenad på 36 m.

Hur är det med jästen? Fortfarande ser man att jästen i många butiker ligger torr och i smulor på ett fat någonstans i hyllfacket. I en modern butik måste detta vara ett passerat stadium. En praktisk låda eller kassett i disken är rätta platsen för jästen. Tänk sedan hur rent och trevligt det ser ut när man därur kan ta upp ett färdigt paket om 50 eller 100 gram.

På tal om jäst kan vi för övrigt berätta följande lilla episod som hände i en butik för några dagar sedan:

Förste man skulle just expediera jäst. Avståndet mellan jästfatet och vågen var sex meter. För att få den rätta vikten på jästpaketet måste han gå denna sträcka inte mindre än sex gånger, varje gång med jästkniven i högsta hugg. En promenad på trettiosex meter i onödan för en försäljning av 100 gram jäst!

Paketerat socker en känslig sak.

Litet var känner vi till att allmänheten under kriget i tidningarnas insändarspalter gått till angrepp mot det paketerade sockret. Mottot har varit: Köp socker i lös vikt, då får ni mer för ku-

pongerna. Helt naturligt har detta medfört en ökning av försäljningen i påse. Många som tidigare genom propaganda vunnits som paketkunder har återgått till lösviktsvaran. Hur är det i er affär? Har ni fått helt falla undan för »kuponpsykosen» eller säljer ni fortfarande det mesta sockret paketerat? Som exempel kan vi nämna att en större X-stadsbutik på vår förfrågan meddelade att de trots allt fortfarande till 70 % säljer paketerat socker. Alla kan säkert nå ett minst lika gott resultat. (Tillgången på paketerat socker är för dagen begränsad — varför en fullständig övergång här till i viss mån måste ställas på framtiden.)

Cirkelkaffet leder — hur länge?

Kaffeförsäljningen överflyttas helt naturligt mer och mer till märkesvaror. En

utveckling i rätt riktning. Tyvärr är det Konsums Cirkelkaffe som just nu är Sveriges mest sålda kaffemärke. I braskande annonser låter man allmänheten veta detta. Endast genom uppslutning kring inköpscentralernas märken har vi här möjlighet att på allvar göra Konsum rangen stridig.

För den som säljer kaffe i lös vikt är det klokt att paketera detsamma i förväg. Ta för vana att väga upp ett par dagars behov i sänder. Endast genom att begränsa lagret till några få märken kan man alltid tillhandahålla ett nyrostat kaffe.

Smör säljs ofta i kvartskilo. I väntan på att mejerierna överallt skall tillhandahålla smör i 250 gram paket gör vi klokt i att i förväg själva dela paketen. Härvid gäller det att väga exakt. De båda halvorna måste bli precis lika stora. Det är bra att ha sådant arbete undanstökat. Lägg en liten bit smörpapper över snittytan.

Inga trasiga ägg mer. Äggkartonger är en bra uppfinning, som vi skall använda oss av. Notera vikt och pris på varje kartong vid uppvägningen, så att det går fort att expediera. Har man äggkartonger behöver kunden inte längre vara orolig för att några ägg skall knäckas under hemtransporten.

Vi har här gett några korta råd och anvisningar om några av de vanligaste specierivarorna. Med detta som underlag kan ni säkert själv fortsätta undersökningen av ert varusortiment. En gemensam diskussion med samtliga medhjälpare är givetvis den bästa garantin för ett gott resultat.

N. K.

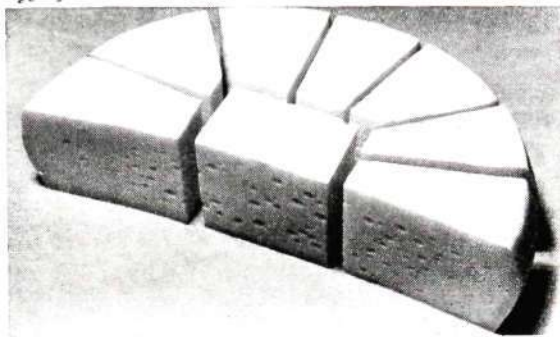
"Lösvikt" var 25 %

I en stadsbutik där ICA-tidningen gjort en undersökning om fördelningen mellan lösviktsvaror och fabrikanförpackade varor utgjorde de förstnämnda 25,6 % eller 225 kr av totalt 800 kr. Antal lösviktsexpeditioner var 161 st. Butiken hade ett typiskt speciellt sortiment och bland lösviktsvarorna dominerade: kaffe, socker, jäst, ägg, ost, potatis, gryner, frukt.

Vet ni att man får en tidsvinst på mellan 10 till 20 % genom att på förhand uppväga lösviktsvaror. Konsekvent föruppvägning är därför lösen i varje välskött affär.



Så här vackra och jämna bitar kan man få när man stycker upp ost på förhand. För att den inte skall torka kan man slå in den i pliofilm, varom ni kan läsa på annan plats i detta nummer.



Jästen delas med »jästdelare» och paketeras sedan i små, trevliga och hygieniska paket. Prov har visat att svinet därigenom praktiskt taget fullständigt elimineras.



Äggkartongen sparar inte bara tid vid expedieringen den minskar ock risken för skador under transporten från affären. Beställ kartonger nu så har ni tills ägghandeln åter kommer i gång på allvar.



Smör i 1/4 kg har man bl.a. i Stockholm och Gävle. På de flesta platser måste man dock själv på förhand dela paketen. Låt aldrig kunden stå och vänta medan ni sysslar med sådant rutinarbete.



Hur lång tid tar det?

Vad förpackade varor betyder i butiksarbetet framgår av följande tidsstudier som företagits för ICA-tidningens räkning.

För att utröna skillnaden i snabbhet vid expedition av lösviktsvaror och paketerade varor företog vi i en livsmedelsbutik av medelstorlek (årsoms. kr. 200.000:—) i en mellansvensk stad tidsstudier. Dessa avsåg å ena sidan expediering av 7 olika typiska uppvägningsartiklar å traditionellt sätt, å andra sidan tidsstuderades ett motsvarande antal expeditioner av i förväg uppvägd och paketerade varor. De olika tiderna utbröts ur resp. order och framgå av nedanstående tabell. Undersökningen gällde 21 expeditioner.

I undersökningen deltog 2 biträden med olika kvalifikationer (den ena mycket snabb, den andre medelgod). I tabellen anges erhållna medelvärden av deras prestationer.

Varuslag	Tid i min.	
	lös vikt	paket
1 4 kg Smör	0,45	0,15
1 2 » Strösocker ..	0,55	0,05
1/4 » Kaffe	0,60	0,10
1 2 » Mannagryn ..	0,55	0,05
2 » Potatis	0,90	0,15
1 2 hg Jäst	0,40	0,05
1 kg Bitsocker ..	0,65	0,05
Summa min.	4,10	0,60

Skulle en order sammansättas av de i tabellen upptagna varusorterna, innebure en uppvägning i förväg en besparing i expeditionshänseende med 3,50 min. De paketerade artiklarna kan med andra ord expedieras på nära 1/7 av den tid, som åtgår för expedition av motsvarande varor i lös vikt.

Man får naturligtvis ej dra allt för vittgående slutsatser av denna undersökning på grund av dess relativt begränsade omfattning, men resultatet kan dock tjäna som en nyttig tankeställare.

Väger Ni bort 1000-lappar?

ICA-tidningen presenterar en undersökning omfattande 781 provköp i 56 butiker. Kommentarer av konsulent Bengt Harne.

Studerar man nedanstående uppställning närmare skall man finna en hel del anmärkningsvärda fakta.

Vidare kan påvisas att svinnet är större i charkuteri- och mjölkavdelningarna än i speciavdelningen, vilket synes tyda på att speceribiträden väga

bättre än sina kolleger i andra branscher. Vidare kan man klart se att svinnet procentuellt blir störst för varor, som expedieras i små kvantiteter och/eller äro svåra att få jämn vikt på. Provköpen, som gjorts i olika affärer, visar, att bortvägningen är en svinnfaktor, som man nog i allt för hög grad underskattar. Provköpen har gjorts i affärer som man på goda grunder måste antaga vara bättre än medeltalet.

Låt oss gå igenom listan vara för vara: vara:

Färsk frukt: här märks tydligt, att propagandan för att ta betalt för fulla vikten, har haft god verkan. Detsamma gäller för

Ägg.

Torkad frukt: 35 av försäljarna ha ett svinn på 4,8 % i medeltal. Ett starkt argument för uppvägning i cellofan-påsar.

Jäst: 22 av försäljarna ha ett medelsvinn på 12,3 %. Resterande 78 hade inget svinn, ty alla använde jästdelaren »Ideal». Kan man önska ett bättre argument för denna och föruppvägningar?

Karameller: 32 ha ett medelsvinn på 9,1 %. Och detta är en dyr vara. Även här kan föruppvägning förekomma i viss utsträckning. En våg med stor skala är också ett botemedel och sist men inte minst noggrannhet.

Macaroni: visar ett förbluffande gott resultat.

Mandel: hör däremot till sorgebarnen och den är också dyr. Föruppvägning anbefalles.

Ost: 20 ha ett medelsvinn på 5,4 % i bortvägning och så torkar den och lättnar.



Några grams övervikt då och då blir stora summor på ett år.

Även här kan styckning och paketering i cellofan ske i förväg.

Potatismjöl: hör till de hyggligare men även här kan föruppvägning rekommenderas.

Russin: är tydligen en svår artikel då det gäller bortvägning. Sälj paketerad vara eller väg upp i förväg.

Sylt: är tydligen bäst att sälja i fabriksförpackning. Detsamma gäller för Senap.

Köttfärs: är tydligen svårt att väga. Bortvikten här är ju hemsk. Även denna vara kan med fördel paketeras i förväg.

Smörgåsmat: av alla slag tycks vara än värre. Och även det är dyra saker. Skiva upp och slå in i cellofan i förväg. 100 gramspaket, som kan delas mitt itu.

Orkött: visar bästa resultatet bland charkuterivarorna. Det är också naturligt, ty där läggs ju biten på vågen och man tar betalt för vad skalan visar. Men ännu större noggrannhet krävs.

Grädde och mjölk: Ja, här gäller också att mäta noggrannare och att försöka öka försäljningen av flaskmjölk och flask-(tub-)grädde.

Tyvärr befinna sig dessa undersökningar i sin begynnelse och underlaget är i knappaste laget, men vi tro dock att det ger ett rätt gott utslag. Undersökningarna fortsätta och vi skola återkomma till denna sak.

Minska svinnet — sälj paketerade varor och väg upp i förväg!

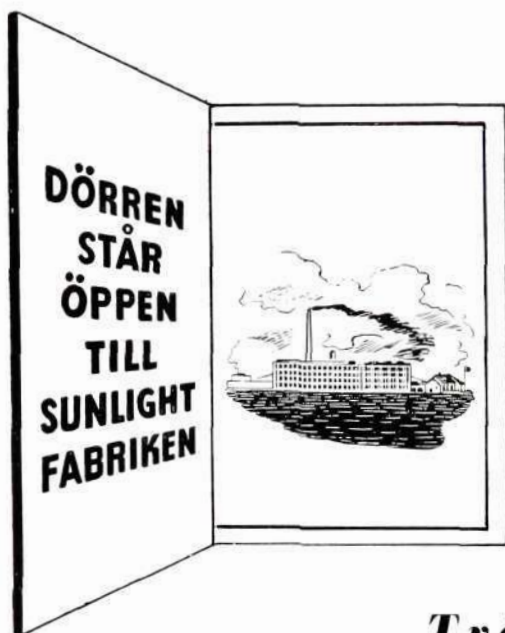
B. H.

HUR OFTA FÖREKOMMER ÖVERVIKT?

En intressant undersökning som närmare kommenteras i ovanstående artikel.

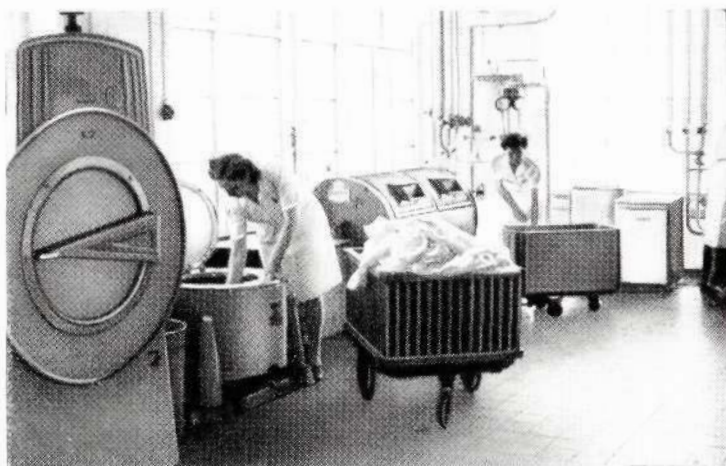
På hundra provköp

Varuslag	Antal inköp med övervikt	Genomsnittligt svinn på dessa
Färsk frukt	40	5 %
Torkad »	70	4,8 %
Jäst	45	12,3 %
Karameller	65	9,1 %
Macaroni	35	1,6 %
Mandel	50	7,4 %
Ost	40	5,4 %
Potatismjöl	40	3,9 %
Russin	50	9,2 %
Sylt	50	14,4 %
Ägg	45	1,5 %
Kalvfärs	95	8,8 %
Köttfärs	85	6,1 %
Kokt medv.	75	11,3 %
Rökt kött	90	8,8 %
Rökt medv.	75	10,1 %
Oxkött	65	4,9 %
Senap	75	11,1 %
Kokt skinka	80	20,7 %
Rökt »	70	15,4 %
Grädde	50	17,5 %
Mjölk		11,8 %



Ni möter ständigt i våra annonser en försäkras, att en Sunlightvara är någonting att lita på. Att Radion gör tvätten vit utan att skada den, att Vim är skonsamt men ändå effektivt, att Sunlighttvål är den mildast tänkbara tvål man kan använda till spädbarnstvätt o. s. v. Vi skall här tala om något av det, som gör att vi kan ge sådana löften.

Tvättlaboratoriet

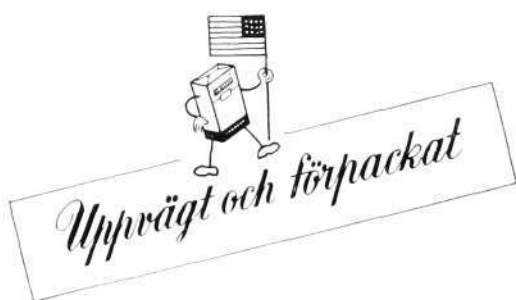


Vi har förutom det kemiska laboratoriet även ett Textil- och Tvättlaboratorium med tillhörande experimentell tvättinrättning. Där provas varorna också praktiskt. Vi nöjer oss med andra ord inte med enbart analytisk kontroll, vi vill vara säkra på att våra produkter håller måttet i den praktiska användningen. Detta laboratorium är dock icke främst till för kontroll. Där utför vi vetenskapliga undersökningar. Som exempel kan

vi nämna, att när något nytt textilmaterial kommer i marknaden, gör vi systematiska undersökningar, hur detta skall behandlas bäst vid tvättning.

Här har vi nu bara givit några glimtar av arbetet på att uppfylla våra löften om fullgoda tvättmedel och metoder. På samma sätt arbetar vi då det gäller andra produkter.

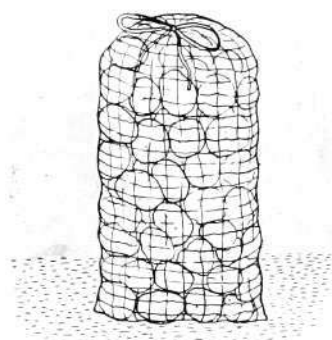
AB SUNLIGHT, NYKÖPING



Enkla men säljande emballage användes i Amerika, där affärerna av praktiska skäl själva tagit hand om förpackningen av de mera ömtåliga varorna.

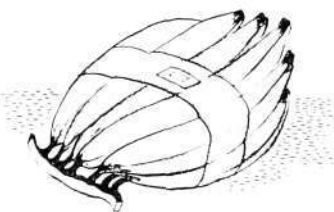
Så här för

AV KAMRER NILS-ERIK



Den här praktiska nätsäcken är särskilt bra till potatis, frukt och grönsaker. För att underlätta iplockningen brukar potatisbingens sida ofta vara försedd med ett par krokar på vilka påsen hänges upp.

Finns det frukt- eller grönsaksknippen sammanhållna av en liten trerling banderoll, köper kunden lätt hela förpackningen. Denna är försedd med uppgift om vikt, kilopris och det pris som kunden skall betala.



Alla känner vi till att den amerikanske livsmedelshandlaren har mera paketerade varor i sin butik än den svenska kollegan. Men däremot har vi säkerligen inte reda på att många av dessa förpackade artiklar uppväges och förpackas av köpmännen själva. Så är emellertid förhållandet med flertalet varor tillhörande varugrupperna färsk frukt och grönsaker, ost och färskt kött.

Det är också intressant att höra att amerikanerna själva inte väntar att detta förpackningsarbete i butikerna skall upphöra och övertagas av fabrikanterna. Köpmännen anser nämligen att det i många fall är mera fördelaktigt att använda det nuvarande tillvägagångssättet, varigenom de lättare kan kontrollera mängd och kvalitet på dessa relativt ömtåliga varor.

Förekomsten av högklassigt genomskinligt förpackningsmaterial har också underlättat köpmännens förpackningsarbete. Detta kan framför allt sägas om konsthartsprodukten pliofilm, som möjliggör en i det närmaste vatten- och ångtät förpackning. Pliofilm är därtill lätt att använda.

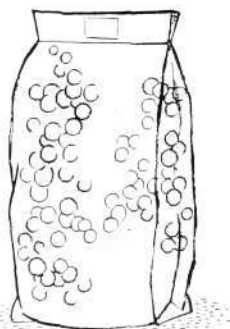
Hur förpackar yankee-köpmännen sina varor?

Naturligtvis kan jag inte beröra alla metoder, men jag skall beskriva de som föreföll mig enklast och som mest tilltalade mig. När jag talar om paketering, inbegriper jag också prismärkningen, som utföres samtidigt. Denna är givetvis en följd av självbetjäningssystemet, men icke desto mindre tror jag vi har fördel av att lära oss även denna detalj, som säkerligen bidrager till att göra den färdigförpackade varan än mer attraktiv.

Färsk frukt och grönsaker.

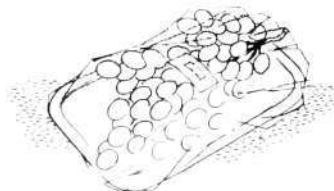
Nätsäckar

användes för tyngre saker som lök, potatis, apelsiner, grapefrukt och äpplen. Nätsäcken ger goda exponeringsmöjligheter och möjliggör merendels merförsäljningar. Kunden följer i regel rekommendationen att taga förpackningen sådan den är, även om mängden skulle överstiga vad kunden ursprungligen tänkt sig. »Jag säljer 10 lådor



I de här pliofilmspåsarna eller s.k. fönsterpåsar kan man förvara praktiskt taget alla lösviktsvaror. Speciellt lämpar sig denna påstyp för grönsaker o.d. som lätt torkar ur och förlorar sitt fräscha utseende.

En annan snabb och smidig metod som lämpar sig utmärkt för en mängd olika varor är att placera dem på pappbrickor, i askar, lådor eller korgar och sedan förse det hela med ett skydd av pliofilm.



packar man i

RSÄLL • HAKONBOLAGET • VÄSTERÅS

apelsiner mera i månaden än tidigare, tack vare nätsäckarna», yttrade den svensk-amerikanske lanthandlaren S. H. Backlund till mig.

Bärkassar

Jag lade jag också märke till att många köpmän använde vid förpackningen av främst för allt potatis och apelsiner. Bärkassarna är av ungefärligen samma utseende, som de vi har hemma i Sverige, med den skillnaden, att nyss nämnda amerikanska är mindre och ibland försedda med ett »fönster» på ena sidan. På mig verkade t.o.m. potatis attraktiv, då den såldes förpackad i sådana bärkassar.

Helt emballerade i pliofilm eller cellofan
Jag såg ofta blomkål, sallad och andra grönsaker. »Det ger varan ett tilltalande utseende och förlänger varaktigheten», framhöll butikschefen i en av Patsy Dagostinos butiker i New York.

Påsar av cellofan eller pliofilm

användes till många olika varuslag såsom torkad frukt, fikon, citroner, ärtor, rädisor, spenat etc. »Sådana varor inlagda i en vacker påse av cellofan eller pliofilm, gör dem mycket begärliga och tilltalande. Skapar goodwill och plusförsäljning», lydde en köpmans karakteristik.

Banderoller

omkring bananer, morötter o.dyl. föreföll mycket effektivt och enkelt. Priset ut-sättes å banderollen med tillhjälp av stämpel, penna e.dyl.

Naturens egen ursprungsförpackning

förkastade man inte heller. Jag tänker på ananas, kokosnötter och kålrötter. Sådana artiklar putsade man egentligen endast upp och prismärkte med en enkel prislapp eller med en stämpel.

En mycket intressant sak är amerikanarnas sätt att sälja

Ost.

Överallt går man in för att i förväg skära upp osten i mindre bitar om 1/2 lb och 1 lb vilka man emballerar i pliofilm. Innanför det genomskinliga omslaget lägger man en prislapp som är tilltalande utformad och som lämnar kunden alla upplysningar om varans namn, pris och vikt.

Över huvud taget användes liknande prislappar vid all paketering med genomskinligt förpackningsmaterial. Hur förpackningsarbetet och prismärkningen tillgår framgår av bilderna å detta uppslag.

»Viktörlusten å ost har nästan helt försvunnit, sedan jag börjat paketera den i förväg med hjälp av pliofilm och svetsapparat och merförsäljningen är enastående», utgjorde en entusiastisk Philadelphiaköpmans kommentar.

Det färska köttet

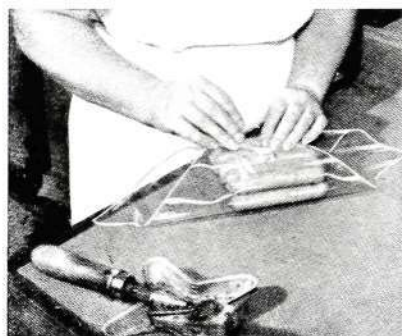
förpackas ofta på liknande sätt i pliofilm. Det slog mig att — även i icke självbetjäningsbutiker — finna kotletter, biffar o. dyl. uppskurna i förväg och snyggt inslagna 2, 3 eller 4 st. tillsammans. Korv, stekar och filéer inslagna på liknande sätt, verkade på mig mycket tilltalande och hygieniskt. Vidstående bildserie ger väl full bekräftelse på min uppfattning?

I detta sammanhang bör kanske nämnas att även smörgäsmat såldes förpackad, men förpackningsarbetet utfördes i regel av tillverkaren.

Jag skulle vilja sluta med en förhoppning om, att jag inte blir betraktad som en lögnare av den svensk-amerikan, som av mig fick ett kraftfullt »före 1947 års slut» till svar på min fråga: »När skall de svenska livsmedelsköpmännen inse, att de uppvägd och förpackade varorna äro lösviktsvarorna överlägsna och hjälper dem till rationellare drift?»

EN "FILMSVETS" I ARBETE.

Nedanstående bilder visar hur en vara slås in i pliofilm och sedan förseglas med hjälp av endast en värmealstrande apparat.



Tolv läckra wienerkorvar slås här in i fuktbeständig pliofilm. Det gäller att filmen överallt täcker varan fullständigt.



En lätt beröring med det elektriskt uppvärmda järnet förseglar förpackningen fullständigt. Observera prislappen!





Även många svenska köpmän
har gjort lyckade experiment
med nya förpackningsmetoder.

SVENSKA AFFÄRER som kommit långt

I Sverige är också våra köpmän mycket intresserade av förpackningsproblemet och många håller för närvarande på att experimentera fram egna nyheter. Vi har här vänt oss just till några sådana köpmän och bitt dem berätta om sina erfarenheter:

Djupfrysta »varmrätter».

Vid ett besök i Norrköping stöter vi samman med köpmän Lars Olov Olsson hos firman Erik Olsson. Han säger:

— Vi har gjort ett litet försök med stekt kyckling som slagit mycket väl ut. Två halver läggs med sky i papiermachéburkar. Frysningen har utförts av Norrköpingsortens slakteriförening, varefter vi själva lagra varan i ett frysrums i källaren. Trots att vi vid vårt första försök måste sätta priset till 4:50 per kyckling var många kunder mycket belåtna med att hastigt kunna komma över en delikatess, t.ex. när de fick främmande. Vi går nu in för att ytterligare utöka denna försäljning. Särskilt varor som förekommer säsongvis såsom kyckling, tjäder och ripor lämpar sig bra här för.

Portionsförpackad mat.

Stibergs Livsmedel i Göteborg är gamla experter på färdig mat. Direktör Bo Jernald berättar därom:

— Det är mycket viktigt att den färdiga maten får en hygienisk och tilltalande förpackning. Vi har varje dag två varmrätter portionsförpackade så att kunden kan få kartongen direkt utan tidsförlust. Butikspersonalen har de färdiga kartongerna förvarade bakom sig i ett värme-skåp. I kartonger för vi också färdiga smörgåsar. De ligger i två lager och skyddas mot förskjutningar genom tvärställda pappskydd. Även när det gäller vanliga charkuterivaror försöker vi gå över till

förpackat. Inte minst det omöjliga att i dagens läge utvidga affärslokalerna gör att vi tvingas att öka omsättningen genom effektivare arbetsmetoder.

»Filmad» leverpastej blev succé.

Köpmän Erik Blomberg, Gävle, har prövat det nya materialet pliofilm:

— Från en fabrikant fick jag på prov ett mindre parti pliofilm. Detta material är fuktbeständigt och lämpar sig därför bättre än cellofan till vissa livsmedel. Priset är relativt högt omkring 6:50 per kg, men när det gäller dyrare varor som annars lättar mycket är pliofilmen trots priset mycket användbar. Tillslutningen av pake-ten som vi utförde med värmen från ett vanligt strykjärn gick mycket fort. Kunderna var tydligen också mycket förtjusta ty den leverpastej vi slagit in i »film-paketet» tog snabbt slut. En halv ost som samtidigt styckades sönder och slogs in i 1/4 kg paket gick även åt på någon timma.

De prov jag företag med pliofilmen visade att den skyddar de portionsförpackade varorna mycket väl. De behöll sig fullständigt fräscha under en hel dags förvaring i vanlig butikstemperatur. Läger man dem i en kyldisk under natten kan man mycket väl sälja ev. restpartier på följande dag.

Självbetjäning ökar — kräver förpackat.

Köpmän Paul A. Kågström, Skelleftehamn, har nu snart ett års erfarenhet av självbetjäningssystemet:

— För självbetjäningen måste det givetvis vara förpackade varor. Vi förpackar praktiskt taget allt, även sådana varor som frukt, konfektyrer, mandel och kryddor. Jästpaketen har vi i en glasburk där kunderna lätt ser dem. Kunderna är stormförtjusta i självbetjäningsavdelningen och tack vare den har vi i år ökat drygt 25 % med oförändrad personal.

Hur mycken tid spar föruppvägning?

Intressant tidsstudie visar
en betydande tidsvinst.

En undersökning utfördes också betr. tidsåtgången vid föruppvägning av 1,2 kg strösocker och 1 kg bitsocker.

Resultaten blev för 10 kolli av vardera:

för strösocker 4,30 min. (0,43 min. per kolli)

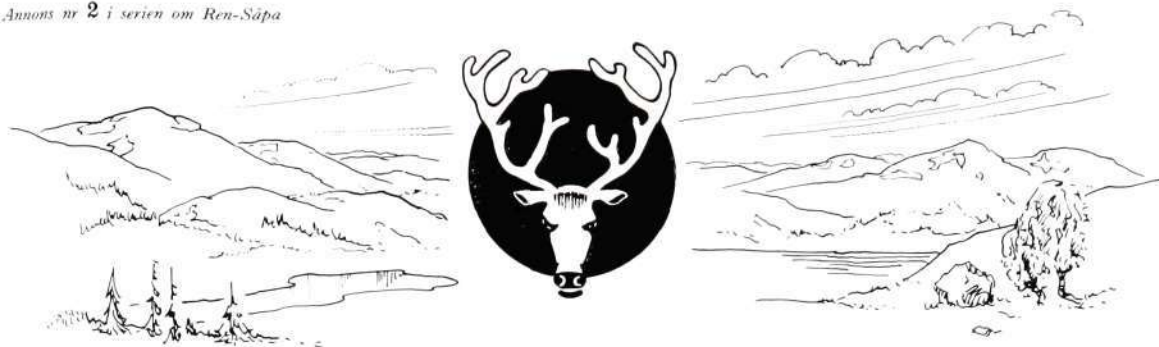
» bitsocker 5,90 min. (0,59 » » »)

Då samma personal deltog i undersökningen vid expediering av nämnda varor direkt vid disk (ett kolli i taget) åtgick

för strösocker 0,55 min

» bitsocker 0,65 min.

Tidsvinsten (i detta fall 20 % för strö- och 10 % för bitsockret) vid expediering genom att i förväg uppväga lösviktsvaror, är sålunda mycket tydlig. Därtill kommer det faktum, att tiden för kundernas butiksbesök nedbringas genom den snabbare expediering, som kan ske.



Långt innan **REN-SÅPA** kom till världen

Ren-Såpa är utan tvivel den av "Bergviks" produkter, som blivit mest känd inom Sverige, ändå är den bara en så kallad biprodukt. Hur enkel den varan kan synas, representerar den dock ett nytt "steg på vägen" för vårt lands urgamla trähantering.

En lång och skiftande, ofta mödosam vandring genom

magra och goda tider har Bergviks Bolag tillryggalagt. Ärtal är tråkiga att minnas, men då vi vill ge Er en bild av vårt företag, som under dessa senaste år genom Ren-Såpa framträtt som leverantör även till hundratusentals hushåll i vårt land, gör ärtal den goda nyttan att de bjuder en överblick över utvecklingen.

Det började med skogar . . .

På 1850-talet

köpte några privatpersoner in nybyggen och hemman, kvarnanläggningar och sågverk, men framförallt skogar i såväl Hälsingland som Härjedalen.

1852

salde de sina egendomar till det då bildade *Gefleborgs Sägerks AB*, som

började sin verksamhet med ett kapital av 600.000 Rdr banco.

1853

döptes företaget om till *Bergviks Sägerks AB*.

1876

ombildades företaget till *Bergviks Trävarn Aktiebolag* för att redan är

1877

erhålla namnet *Bergvik och Ala Aktiebolag*.

1888

fick bolaget genom ytterligare en ombildning sitt nuvarande namn *Bergvik och Ala Nya Aktiebolag*.



Från sina vidsträckta skogar i Härjedalen och Hälsingland hämtar "Bergvik" råvaror till sin sulfatfabrik och sin spritfabrik i Bergvik, till sågverket i Ala och till sulfatfabriken i Sandarne. I Sandarne ligger också

ett modernt hartsdestillationsverk och den av Er kända såpfabriken. Jättekrafterna hos Ljusnans vattenmassor har tagits i bruk vid bolagets kraftstationer, av vilka Häljebro är störst.



BERGVIK och ALA NYA AKTIEBOLAG

Sensationella nyheter på teknikens område kommer att allt mer underlätta förpackning och lagerhållning av livsmedel berättar experterna i denna intervju.

AB Akerlund & Rausing har länge varit ett av de ledande företagen inom svensk förpackningsindustri. Företagets chef direktör Holger Crafoord besvarar här ICA-tidningens frågor:

- Tillverkar ni fönsterpåsar för specier?
- Med sikte på emballage för självbetjäningsaffärer ha vi konstruerat speciella maskiner för tillverkning av fönsterpåsar med fyrkantig botten. De första leveranserna äro beräknade att ske om några månader.
- Kan cellofanpåsarna förbilligas?
- Själva materialet är under de onormala förhållanden, som nu råda, mycket dyrt. Förädlingskostnaden är däremot endast en liten del av priset. Coatingbehandlad pergamin ställer sig just nu billigare — under normala förhållanden är skillnaden dock inte så stor, att det torde löna sig för en svensk fabrikant att upptaga tillverkning därav.
- Några nya förpackningar med bäranordningar?
- Om några månader komma vi att kunna sälja en helt ny typ av bärkasse. Finessen med denna är, att handtagen både tillverkas och påsättas maskinellt, varigenom det blir ekonomiskt möjligt att använda kassar även i mindre storlekar. Så länge man måste använda mycket handarbete blir det för dyrt att tillverka dessa mindre typer.
- Hur går det med mjölkflaskan av papp?
- De typer av pappersemballage som tillverkas i Amerika för mjölk äro för dyra för svenska förhållanden. Man måste därför här arbeta från andra utgångspunkter. Vi arbeta på frågan men äro ännu icke färdiga för något marknadsförande.
- Har Ni några påsar speciellt för potatis?
- Om potatisen skall varumärkas och sålunda länge lagras i påsar torde lufttillförsel vara nödvändig. Detta kan ordnas med perforering, nätfönster eller på annat sätt. I storlekarna 5 och 10 kg böra påsarna vara utrustade med speciell bäranordning. Dylika påsar i 5 och 10 kg storlekar äro vi beredda att tillverka för säsongen 1948.



När det gäller småbröd skall förpackningen utestänga fuktigheten fullständigt.



De här perforerade potatispåsarna är en verkligt praktisk nyhet.



Detta är en ny revolutionerande form av bärkasse, som tillverkas i olika storlekar.

kommer oss till hjälp!



Denna förpackning av transo-film skyddar rulltårtan från uttorkning under lagringen.

Med sikt på självbetjäning-
en tillverkas den här at-
traktiva fönsterpåsen, som
själv visar varan för kunden.



**Disponent
J. Nyman, tekn.
chef vid
Mjölcentralen.**

— När får återstående områden smöret även i 1/4 kg:s paket?
— Leveransen av paketeringsmaskiner går mycket långsamt. De beställningar vi gjorde för 1 1/4 år sedan har ännu inte fullgjorts. Stockholm fick de första maskinerna, men efter hand kommer smör i 1/4 kg:s paket säkert att finnas på diskarna landet runt.

— Kommer Ni att kunna leverera osten styckad och paketerad till butikerna?

— Nej, knappast. Styckad ost skadas lätt under transporten, varför det tro-
ligen är bäst att osten styckas i butik-
ken. Vi väntar oss mycket av en ost-
styckningsmaskin som uppfunnits av en
av våra mejeriföreståndare. Kommer
systemet med självbetjäningsaffärer igång
blir det givetvis mycket aktuellt med
bitförpackad ost.

**Direktör Folke
Winblad, AB. ICA-
Restauranger,
Stockholm.**

— Är djupfryst, färdiglagad mat någon-
ting för Sverige?
— Absolut, men när den kommer är omöj-
ligt att förutspå. Experimenten kostar
pengar och många vill vänta tills vägen
är upptrampad. Nyproduktion just nu
har sina sidor.

— Hur blir priserna?

— Säkert överkomliga. En del saker
fördyras, men en hel del kommer också
att bli billigare.

— Blir hållbarheten tillräcklig?
— Hållbarheten blir en av de stora
fördelarna med den djupfrysta maten.
Får hemmens kylskåp även en avdelning
för djupfryst kan husmodern ständigt ha
en större sortering att välja på.

— Försämrar smaken?

— Ja, ifråga om en del varor. De stora
cellerna hos t.ex. tomater gör att denna
produkt inte går att djupfrysa. Färdig-
lagad tomat-soppa har en annan konsi-
stens och blir därför utmärkt.

**Disponent
Åke Wahlgren,
Sveriges Slakteri-
förbund,
Stockholm.**

— Är det möjligt för-
arbeta och paketera
kött- och charkuteri-
varorna redan på slak-
teriet och charkuteri-
fabriken?

— Ja, när det gäller smörgåsmat sker
detta redan nu i stora delar av landet.
Denna paketering kommer att utökas.
Konserverat kött har också framtiden för
sig, i Amerika omfattar det t.ex. ungefär
5% av hela köttförsäljningen. Central
styckning av kött har däremot sina sidor.
Då vattenhalten är omkring 65% lättnar
styckat kött allt för mycket under trans-
porten. Det riktiga måste därför vara att
styckning och förarbetning sker i buti-
kerna i god tid före expedieringen — på
den vägen kan säkert butiksarbetet både
förenklas och förbilligas. Djupfrysningen
är bra för charkuterivaror — för kött
lämpar sig däremot metoden sämre. I
Amerika är för närvarande endast 2%
djupfryst av den totala köttförsäljningen.

**Ingeniör
E. Wangström,
Coronabageriet,
Sundsvall.**

— Kan man räkna med
ytterligare paketering
av bröd?

— En allmän övergång
till paketerat bröd är
på väg. Emballaget för en limpa kostar
dock 2 à 3 öre. Vissa små färsbröds-
typer, såsom t.ex. småfranska, måste vi
räkna med att få sälja oemballerat. De
mister annars lätt sin speciella karaktär.

Direktör Stanley Powell,
California Packing Corpo-
ration, San Francisco:

— Hur ställer det sig med pake-
tering av torkad frukt?

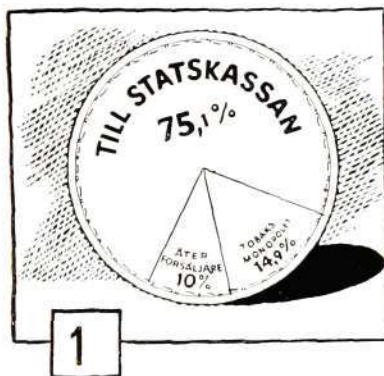
— För den amerikanska markna-
den förpackar vi för närvarande
plommon, aprikoser, persikor och
russin i kartonger om 1 och 2 lb.
Skulle de svenska butikerna visa
stort intresse för 1/2 och 1 kg:s
paket kommer vi givetvis även
att försöka därmed.



Direktör
Stanley
Powell,
San Francisco.

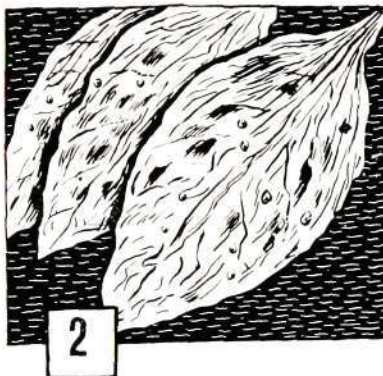
Visste Ni detta - om tobak?

DET ÄR MYCKET den rökande allmänheten vill veta om tobak och om AB Svenska Tobaksmonopolet. Detta är en annons i en serie, som vi hoppas skall bidra till ett mera allmänt "tobaksvetande".



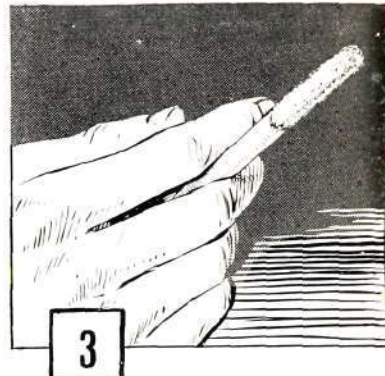
Antag att Ni är kalkylator hos Tobaksmonopolet och skall beräkna utförsäljningspriser för en ny pipetobak av bättre sort, tillhandahållen i 100-gramsförpackning. Antag vidare att Ni noga beräknat Tobaksmonopolets kostnader för råtobak, arbetslöner och övriga tillverkningskostnader, distributionskostnader samt vinst (avsedd för kröno- och komunalsskatter och utdelning till aktieägare) till kr 1:04 för denna 100-gramsförpackning. Vilket blir utförsäljningspriset, när Ni vet att skatten till staten enligt riksdagsbeslut utgår med 73 % av utförsäljningspriset plus en myckenhetskatt av 15 öre för 100 gram samt att återförsäljaren för sitt arbete skall ha 10 % av utförsäljningspriset? En invecklad men intressant räknoperation! Innan Ni tar till papper och penna kan Ni ju försöka gissa vilket av följande alternativ som kommer närmast:

- A ☐ 2:10
B ☐ 3:55
C ☐ 6:50



Man hör ibland cigarrökare som bestämt påstår att de ljusa fläckar, som ibland förekommer på cigarens täckblad skulle vara ett tecken på god kvalitet. Hur tror Ni att fläckarna uppkommit? Genom jordpartiklar, som fastnat på det växande tobaksbladet? Eller är det en sorts mikrober, som förorsakar dem? Eller är det mähända regndroppar-bladen, som tjänstgjort som brännlas för solstrålarna?

- A ☐ jordpartiklar
B ☐ mikrober
C ☐ regndroppar



Cigarettförore emellan hör man ibland sägas att en vit, vacker askpelare — der är i alla fall kännetecknet på en fin cigarett. Hur förhåller det sig med den saken? Tyder den vita askpelaren på en särskilt utsökt tobakskvalitet? Eller kan det rentutav vara så, att en cigarett med vit aska gett rökaren sämre utbyte i arom? Eller är den vita askpelaren blott till fröjd för ögat? Vilka erfarenheter har Ni själv?

- A ☐ utsökt tobakskvalitet
B ☐ försämrad arom
C ☐ enbart fröjd för ögat

OCH HÄR ÄR DE RÄTTA SVAREN

1c Antag att utförsäljningspriset = X öre. Följande ekvation ger då lösningen:

$$X = \frac{73 X}{100} + 15 + \frac{10 X}{100} + 1.04$$

Utförsäljningspriset måste bli kr 7:— per 100 gr. Kalkylen gäller för Hamiltons Blandning.

2 Fläckar på täckbladet har ingenting med cigarens smak att skatta. De kan ha uppkommit på många olika sätt. De tre här nämnda äro de vanligaste.

3B Ett förstklassigt cigarettspapper tillverkas av fibrer från lin eller hampa med en tillsats av vissa fyllnadsämnen, som vid förbränningen kvarstanna i form av vit aska. Ett övermått av sådana fyllnadsämnen ger emellertid en mindre angenäm smak åt cigarettens. Den vita, vackra askpelaren blir en tribut till ögat, som smaknerven får betala.

Har Ni själv något intressant upplägg till fråga om tobak av allmänt intresse — skriv några rader till Tobaksmonopolet, År 69 Stockholm



AB SVENSKA TOBAKSMONOPOLET

Ungdomsledare gästar GOTLAND

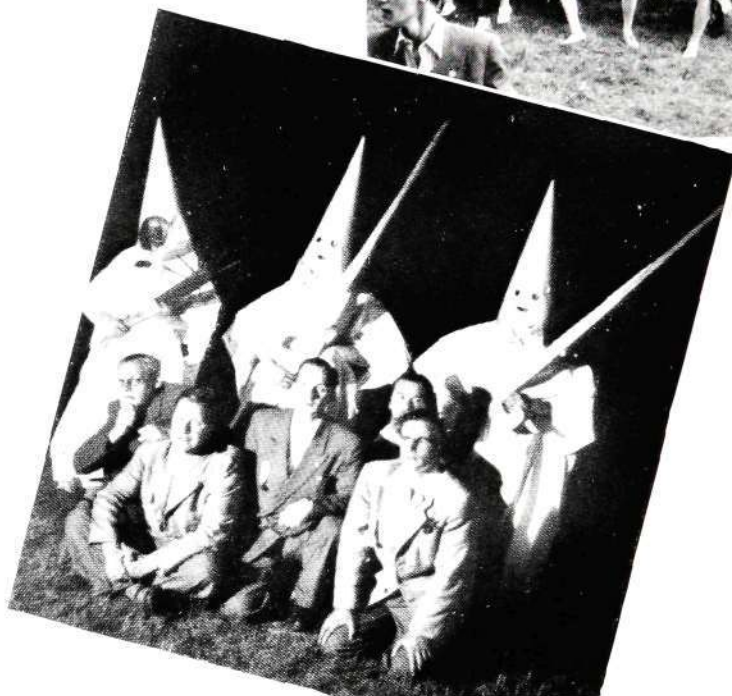
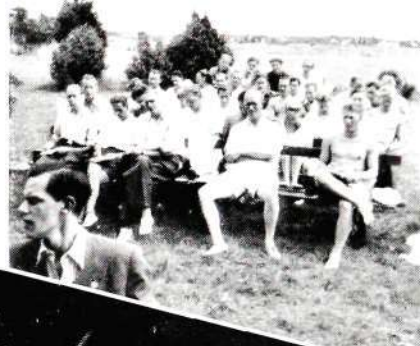
Det fanns rika tillfällen till diskussioner bland deltagarna på ungdomsledarkursen, och det glada kamratskapet gjorde att samtliga »på stående fot» anmälde sig till nästa liknande kurs.

Ungdomsrörelsen hade sin första ungdomsledarkurs den 26 juli till 2 aug. på Varvsholmen vid Klintehamn. Gotlandskursen blev en strålande succès, det är inte för mycket sagt. Solen sken hela veckan från en klar himmel, här- ligen bad några meter från förläggning- en, utmärkt mat, utfärder till Hoburgen och Karlsöarna — allt detta gjorde att deltagarna fick en underbar semester- vecka. Och kamratskapet var prima. Inga missljud, bara glädje och trevnad hela veckan igenom.

Själva kursen bestod av föreläsningar av fil. kand. Karl-Herman Tapper från Uppsala om föreningslivet genom tider- na, föreningslivets psykologi, förenings- och programteknik m.m. Det var fart på föreläsningarna och rikliga tillfällen till diskussion. Även rektor Ivan Lar- son från KI kom på besök och talade om den svenska handelns organisation. Vidare hade man gruppverksamhet då deltagarna i smärre grupper hade till- fälle att öva sig i föreningslivets for- mer. Även i tal- och talarteknik och debattkonst gavs undervisning och till- fälle till övning. På kvällarna samlades man till samkväm, där programmet sköttes av de olika grupperna.

En hel del ytterligare skulle väl vara att berätta om denna första kurs i sitt slag. Det får väl vara nog med att säga, att vid slutdiskussionen de närvarande beslöt att utom en liknande kurs nästa år det även bör bli en fortsättningskurs. Samtliga bad att få anmäla sig till denna på förhand.

Viktiga beslut fattas »i det gröna». Med klädseln var man däremot inte så noga.



Vid ett flammande lägerbål framträder för första gången i nyare tid den »urgamla gyllene grisens orden». Det är fem glada riddare som dubb- as.

Bilden i mitten. Spänniga gossar tävlar i fotboll, simning och mycket annat. Bilden t. höger.

ÖREBROKONGRESS

*med
vass debatt*



»Den enskilda handeln tror på framtiden, och ungdomen är framtiden», sade dir. Gustav Borgström vid det offentliga mötet i Örebro Stadspark.



Magnus Strandqvist, mäktig ordförande i den livaktiga föreningen Mercur i Jönköping. Han efterlyste bl.a. en utbildningskurs för studiecirkelledare, ett initiativ som styrelsen kommer att ta upp.



Fart och verkligt intresse karakteriserade de 260 deltagarna i ungdomsrörelsens riksårsmöte i Örebro den 24 augusti.

Det är två år sedan initiativet togs till en sammanslutning av yngre köpmän och anställda inom den enskilda handeln och resultatet — 100 föreningar och ca 7.000 medlemmar — måste ju sägas vara gott. Av riksårsmötets förhandlingar att döma så är det sjudande liv inom rörelsen. I tre timmar pågick mötet, värmen i den pampiga rikssalen var kraftig, men i skjortärmarna diskuterade man, så att det ekade under de gamla valven.

Efter det offentliga mötet i stadsparken var det så middag i Frimurarlogen. Med tal, sång och dans. Och så fick den häpna kongressen se den mystiska orden »Den gyllene grisen» framträda i all sin ståt. Och att direktör Borgström, rektor Larsson, redaktör Rydman och den finske gästen Alfred Kallonen var djupt rörda över att bli hederskommendörer kunde man tydligt se. För att inte tala om glädjen hos de fyra vanliga kommendörer och 17 riddare, som högtidligen dubbades.

Måndagen ägnades åt besök vid oljeindustrin i Kvarntorp och skofabriken Rex. Högst olika etablissemang men imponerande! Det var nöjda ungdomar som på måndagseftermiddagen reste hem till vardagens arbete bakom disken.

Mötets egen filmare, Sven-Erik Åström, ordförande i Umeå, var även en flitig debattör. Här har han lyckats fånga rektor Larsson och sekr. Rabe i kameran. Är det männe höstens arbete som ger den allvarliga uppsynen?

AMERIKANSKA

LÄKARE PÅVISA att 2 kvinnor av 3 kan få vackrare hy på 14 dagar!



"Jag ville ge mig för min spegel!"
Säger Mrs. Florence Johanne, i Philadelphia: "Jag kunde inte stå ut med den allra Gta, gråa och tråkiga hy den visade mig. Ingenting såg försäkrat bättre!"



"Sen fick jag höra om Palmolive-metoden!" Den hade provat på 1285 kvinnor. 2 av 3 fick vackrare hy — på bara 14 dagar!



"Härav!"
Ni behöver göra — Tvätta ansiktet med Palmolive Tvål. Massera därefter. Tvätta huden i 10 sekunder. Skyla! Gör detta 3 gånger om dagen. På 14 dagar kommer Er hy till godo. Verkan av Palmolive-metoden. 14 dagar efter det att kvinnorna började med denna metod var min hy mjukare, klarare, jämnare ut och var också friskare och skönare.

"Ni också!" Om Ni kunna se vilka förbättringar, hy kan förändras på 14 dagar. Om Ni också se hy — som väcker 1285 kvinnor — beundran. Kom ihåg att på 14 dagar med Palmolive-metoden har min hy blivit på 1285 kvinnor i alla åldrar från London till Seattle. 14 dagar efter gammal. Och 2 av 3 bland dessa kvinnor uppgav påtagliga resultat på 14 dagar! Och det är bara ett exempel.

Klarare hy...
Renare hy...
Jämnare hy...
Smidigare hy...
Frikare hy...
medel



Enastående argument

Försäljningsargument utan motstycke finner Ni i annonseringen för Palmolive Tvål. Den och Palmolives alltid höga, jämna kvalitet hjälper Er att få snabb omsättning och god förtjänst. Palmolive står gärna till tjänst med skyltmaterial och skyltförslag.

COLGATE-PALMOLIVE-PEET A.B. STOCKHOLM

Klarare hy...
Renare hy...
Jämnare hy...
Smidigare hy...
Frikare hy...

på 14 dagar

visa de amerikanska läkarnas rapporter

36 amerikanska hudspecialister provade Palmolives 14-dagarsmetod på 1285 kvinnor. Deras undersökningar visade att 2 av 3 bland alla dessa kvinnor, som provat metoden, uppgav att deras hy på 14 dagar blev betydligt bättre. Nu är det Er tur! Börja redan idag att använda Palmolive. Om Ni inte ser förbättringar på 14 dagar, återkommer vi till detta nytt, upprovarer samt...

"Titta! Ett par dagar efter att jag började med Palmolive Tvål var min hy så mycket bättre. Den var inte längre så grå och tråkig. Den var också mycket mjukare och skönare. Det är ett faktum!"



MER AN TVÅL — ETT SKÖNHETSMEDEL

AMERIKANSKA

LÄKARE PÅVISA att 2 kvinnor av 3 kan få vackrare hy på 14 dagar!



"Min hy hade blivit ett noggrant problem!"
Säger Mrs. Mary J. Clarke, i New York: "Min hy var för grå och tråkig. Ingenting såg försäkrat bättre. Ingenting såg försäkrat bättre!"



"Jag bestämde mig!"
Säger Mrs. Mary J. Clarke, i New York: "Min hy var för grå och tråkig. Ingenting såg försäkrat bättre. Ingenting såg försäkrat bättre!"

"Jag vill ha ett vackrare hy!"

Metoden med Palmolive Tvål. Massera in den i 10 sekunder. Skyla! Gör detta 3 gånger om dagen. På 14 dagar kommer Er hy till godo. Verkan av Palmolive-metoden. 14 dagar efter det att kvinnorna började med denna metod var min hy mjukare, klarare, jämnare ut och var också friskare och skönare.

Om Ni kunna se vilka förbättringar, hy kan förändras på 14 dagar. Om Ni också se hy — som väcker 1285 kvinnor — beundran. Kom ihåg att på 14 dagar med Palmolive-metoden har min hy blivit på 1285 kvinnor i alla åldrar från London till Seattle. 14 dagar efter gammal. Och 2 av 3 bland dessa kvinnor uppgav påtagliga resultat på 14 dagar! Och det är bara ett exempel.

Klarare hy...
Renare hy...
Jämnare hy...
Smidigare hy...
Frikare hy...





Gästboken, som köpman Gösta Johanson här studerar, är ett minne från kolleger i Finland. Till sammans med några kamrater i Norrköpings Köpmäns Ungdomsförening var han i somras inbjuden att gästa Tammefors.

tas det om till långa rader av försynta leenden och tankfulla pannveck.

— Jag tycker inte om att Du sätter Dig på pojkarna.

Någon löst påhängd grannlåt är dock inte det lediga uppträdandet vid disken. Det är snarare den ledighet som följer med att man kan sin sak. Alla de agerade vid disken har en grundlig utbildning bakom sig. Chefen och de anställda har flitigt deltagit i olika slags studiearbete och föreningsliv för att öka sina kunskaper och trimma sin personlighet. Själv har Gösta Johanson vidare varit en av studieledarna i Norrköpings Minuthandlareförening. Nu är han bland de ledande krafterna i den ganska nystartade Norrköpings Köpmäns Ungdomsförening. Överallt där han deltagit är han känd för sitt orädda och friska uppträdande. »Jag tycker inte om att Du sätter Dig på pojkarna» lär han ha sagt till en god vän och äldre kollega som enligt vad Gösta Johanson tyckte uppfört sig litet odemo-

Frisk, framåt och tjänstvillig vill väl kunderna gärna att en köpman skall vara. Beslutsamhet, lugn och fasthet är andra egenskaper som just nu torde vara av stor betydelse för honom. Det har dock påpekats av utomstående att undfallenhet är en av den svenske köpmannens mest påtagliga svagheter. Är det felsyn eller ett passerat stadium? Hur som helst känner vi en hel del unga köpmän som kan hävda sina åsikter med kraft. De säger sin mening när de samtalar med kolleger, på föreningssammanträden, på kongresser, i tidningsspalterna och vid förhandlingar där viktiga intressen står på spel. Det är orädda herrar som känner som sin självklara plikt att sopa undan vidskepligt hemlighetsmakeri och patenterade åsikter.

Sådana köpmän finns t.ex. inom erfagruppern »Studiekamraterna» i Norrköping. En av de ledande krafterna där är köpman Gösta Johanson, innehavare av Thure Larsson AB. Vi skall i denna artikel försöka ge en bild av Gösta Johanson och hans kamrater och samtidigt också berätta om det nya och intressanta erfagrupparbetet.

Försäljarna som »speglar»

kunderna.

Om vi börjar med Gösta Johanson själv så tillhör han dem som redan från början av nästan pedantiskt noggranna chefer fått lära sig, hur man skapar ordning och

reda i en butik. Själv har han förstått att genomföra detta utan att därför bli någon träkmåns. Den frigjordhet som råder i hans butik skulle säkert aldrig ha accepterats av gårdagens bistra chefer. Där är humor och gott humör huvudingredienserna. Över disken pågår nästan ständigt ett glatt och otvunget småprat som ger butiken en gemytlig och personlig prägel. Kanske det också är detta som gör att arbetet just i den butiken verkar så ovanligt nöjesbetonat.

På stan är också omdömena

positiva: — Det är alldeles som försäljarna speglade de olika kunderna, sade en av dem vi bad berätta litet om den johansonska firman. — Kommer det en tant som verkligen tycker om att prata får hon göra det lika intensivt som på ett kafferep. Vill någon ha det mera dämpat går det också bra. Innan man vet ordet av skif-

kratiskt vid ett sammanträde. Sådan är den unge norrköpingspojken, alltid litet »revolutionär» och ständigt beredd att gå i bräsch för allt nytt och lovande.

En talande siffra!

Lovande på ett alldeles särskilt sätt har också erfagruppern varit. Som mycket annat här i världen kom den till mera av en händelse. För ett par år sedan hade en del yngre köpmän en studiecirkel som sysslade med föreningsteknik. Det blev synnerligen trevligt och när kursen var slut ville man gärna fortsätta i en eller annan form. För ett regelbundet utbyte av erfarenheter bildades då den lilla gruppen »Studiekamraterna». Man gick in för att samlas en gång i månaden — en takt som man sedan hållit. Beteckningen erfagrupp (av det tyska Erfahrung) är en senare historia och har kommit från Schweiz där detta slags idéutbyte intar en mycket dominerande plats inom handeln.

EN KÖPMAN OCH

Från ord till handling har ett tiotal norrköpingsköpmän gått när det gäller handels rationalisering. På grundval av ett omfattande utbyte av erfarenheter och egna praktiska undersökningar genomför de en grundlig omläggning.

Gruppens program har varit mycket skiftande. Man har diskuterat ekonomiska resultat, omsättning, bokföring, hemsändning, det praktiska arbetet, försäljningskampanjer och mycket annat smått och gott. »Intet har varit oss främmande» kommer säkert att bli den enda riktiga titeln för gruppens ev. memoarer.

Intresset bland deltagarna har också varit rent häpnadsväckande. Inte mindre än 45 till 60 längre och kortare inlägg har förekommit varje gång. Alla har villigt och ohejdat delat med sig av sina åsikter och erfarenheter under diskussionens gång.

Vad mera är! På de 30 sammanträden som man hittills haft har praktiskt taget hela gruppen varit närvarande samtliga gånger. Endast en gång har en deltagare uteblivit. Det är en siffra, som ganska väl talar för sig själv.

Erfagruppen — mjölsäckarnas fiende nr 1.
Det är givet att man under sina diskus-

svinnet på dessa är ju också en allvarlig faktor att räkna med. Samtliga butiker i gruppen har därför uteslutande gått in för paketerat mjöl. I åtminstone 8 av de 9 butikerna lyser mjölsäckarna helt med sin frånvaro. Även i fråga om andra lösviktsvaror arbetar vi systematiskt in färdiga förpackningar. För den moderne köpmannen gäller det att tänka med klockan i hand.

Så går det alltså till ibland när gruppen samlas. Säkert ligger det något av spänning i luften när mannen med stoppuret säger »nu». Försöksmannen börjar vägningen. Kamraterna följer varje handgrepp. Vägningen är klar, och påsen vikes ihop. En knäpp från stoppuret och tiden är fixerad. Tio man räknar och dividerar på sina anteckningsblock. Man får fram den rätta siffran och kan gå över till nästa försök.

Papperspåse billigare än paketinslagning.
Några »självklara» sanningar böjer man

Försöket visade alltså tydligt att även vanlig inslagning är en ganska dyr historia. Det gamla talet om »påssjuka» tas efter detta prov inte utan vidare för gott inom gruppen. I vissa fall kan det vara slöseri att ta till en påse eller bärkasse, i andra fall åter är denna metod rent av att föredra framför den obekvämare paketinslagningen, menar man.

Även ifråga om en del andra arbetsmoment har man fått fram intressanta siffror:

	Tid sek.	Kostnad
Expedieringen av en paketerad vara förvarad i butiken	3½	0,1
Hämtning av en vara från lagerrummet	16	0,7
Uppvägning av lösviktsvara	40	1,7
Expediering av sill från källaren	52	2,3

Alla som arbetat i en butik förstår vad dessa siffror verkligen betyder. Överallt sker dessa arbeten hundratals gånger per dag, och tiotusentals gånger per år. En övergång från ett dyrare till ett billigare arbetssätt kan alltså betyda stora besparingar per år.

Ett annat försök man gjort är tidskontroll på expedieringen av en nota, med vanliga varor. Tid togs då särskilt på varje vara. När det var klart gick man kritiskt igenom varuplaceringen och genomförde ett större antal tidsbesparande omflyttningar. Även kaffekvarnen och en av vägarna fick därvid ny plats. När expedieringen sedan gjordes om var tids-

Tidsstudier pågår här hos Erik Olssons, Norrköpings ledande delikatessaffär. Gösta Johanson viker just igen en påse medan Lars-Olov Olsson tar tid på ett stoppur. Deltagarna i gruppen representerar både små och stora affärer och genomsnittsåldern är omkring 40 år. Gruppens framgångar har gjort att ett par nya grupper i höst bildats i Norrköping.

HANS "ERFAGRUPP"

sioner även kommit in på handelns just nu mest betydelsefulla problem. »Vad skall vi sälja för varor?» har varit ett problem man försökt lösa. För att få ett påtagligt underlag gjorde man en kalkyl över rägsikt.

Man tog med stoppur tid på uppvägningen av 1¼ kg samt kalkylerade sedan ungefär så här. Arbetskostnaden uträknades efter en månadslön av 300 kr.

Rågmjöl, per 100 kg:

	Paket	Lös vikt
Inköp	43.50	40.00
Vägning	—	3.30
	Sammanlagt: 43.50	43.30
	Prisskillnad: —	0.20
	43.50	43.50

Trots att den s.k. marginalen på lösviktsvaran är avgjort större än på det paketerade mjölet, visade det sig alltså enligt gruppens undersökning att lösviktsvara inte alls är så ekonomisk som man i regel tror. Så här säger Gösta Johanson om undersökningen:

— Som de flesta andra hade vi givetvis redan tidigare på känn att det var klokt att gå in för paketerade varor. Däremot visste vi inte att det rent ekonomiskt är så dålig affär att sälja lösviktsvaror. Det större

sig inte för. Även frågan »Hur skall varorna emballeras?» har varit uppe till debatt: Vid försöket tänkte man sig att kunden köpt 8 olika mindre varor. I första fallet slogs de in i ett paket och i andra lade man dem i en påse. Kostnaden blev ungefär:

	Paket	Påse, 5 kg:s
Material	1.10 öre	2.30 öre
Arbete	3.70 »	1.20 »
Sammanlagt: 4.80 öre		3.50 öre
Prisskillnad: —		1.30 »





Gösta Johansons lokal är inte stor men trots detta har han på fyra år drivit upp omsättningen från 110.000 till 280.000 kr.



En affärsmedhjälpare finns också med i gruppen, nämligen Gösta Johansons mångårige första man, herr Uno Andersson. Ett säkert tecken som så gott som något på att företagsdemokratin är den bästa.

skillnaden mycket stor. På samma sätt har man för avsikt att gå igenom samtliga gruppens butiker.

Som vi ser angriper erfagruppen själva kärnan i detaljhandelns problem. Vad skulle då vara naturligare än att man även sysslade med försäljningen, den kanske mest centrala uppgiften. Den spiltid som man kan få fram genom att rationalisera arbetet utnyttjas också 100-procentigt positivt. Varje månad har man inom gruppen en viss kampanjvara. I det fall vi här skall berätta om gällde det en konserv. Första veckan för man statistik i samtliga affärer utan några som helst reklam- eller försäljningsåtgärder. Andra veckan går samtliga butiker på en gång in för skyltning, exponering, plusförsäljning. Ifråga om fiskbullar steg veckoförsäljningen från normalt 120 burkar till den femdubbla siffran 580 burkar. Månad för månad pressar man på detta sätt upp försäljningen. Med en tillspetsning av problemet skulle man faktiskt kunna säga att spiltiden förvandlas till ökad omsättning.

Att skildra en hel erfagrups liv och leverna har sina sidor. Ger detta lilla reportage dock en antydning om den friska framåtanda som präglar Gösta Johanson och hans kamrater har det kanske dock fyllt sin uppgift.

Ess.

Lösning till »Vilka varor är det».

1. Kaffe.
2. Lakrits.
3. Sparris.
4. Tomater.

Sex brev om skyltning

Välkommen hermodskurs ger allsidig instruktion i skyltning.

Hermods har i dagarna fått sin nya kurs i fönsterskytning färdig. Den är utarbetad av denna tidnings redaktör, direktör Gösta Ekholm och reklamkonsulent Einar Lenning. Kursen är upplagd så att den passar synnerligen bra även för dem som arbeta inom mindre speceri- och lantaffärer. En kurs som denna borde vara obligatorisk för varje affärsmedhjälpare som verkligen på allvar vill lära sig sitt yrke. Även den som inte direkt specialiserar sig på skyltning kan nämligen i kursen inhämta värdefulla kunskaper om hur man överhuvud taget skall handskas med varor för att kunderna skall köpa dem. Bara en sådan detalj gör kursen till ett fynd.

Ett plock bland rubrikerna berättar kanske allra bäst om innehållet: Fönsterskytning och försäljning. Skyltfönstrets form, inredning och belysning. Skyltningens säljande element. Skyltningens tekniska hjälpmedel. Skyltvarornas anordning. Olika slags skyltningar. Skyltningens planering och praktiska genomförande.

LYX som försvunnit

Föreskrifter har utfärdats som starkt begränsar tillverkningen av en hel del lyxemballage.

Bränslekommissionen har meddelat följande därom:

Tillverkare av pappersemballage skall vid försäljning ge företräde åt leveranser av emballage avsett för försörjningsviktiga artiklar samt att allt emballage skall ges sådant utförande att största möjliga besparing kan ske. Tillverkning av pappersemballager för försändelser från detaljhandeln till förbrukare, s.k. presentkartonger och pappersemballage i lyxutförande är förbjudet. Undantag göres för bakelse- och tårtpacketer samt s.k. bärkartonger.

Både lyxkartongen och Signe Hasso tillhör nu det försvunna. Bilden ur Cloettas tidning: Det rätta.





Svenska Jästfabriksaktiebolaget

rekommenderar sina allmänt erkända fabrikat
av kraftig och hållbar

PRESSJÄST

från följande fabriker:

Stockholms Norra Jästfabrik,	postadress	Stockholm
Göteborgs Jästfabrik,	„	Göteborg
Nässjö Jästfabrik,	„	Nässjö
Jästfabriken Activ,	„	Tomelilla



Tvåhundrafemtio ICA-män hade mött upp till förhandlingar på Knutssalen i Malmö Rådhus.

ICA

önskar information

Kontakten mellan myndigheterna och handelsmän var huvudtemat på årets ICA-kongress.

Årets ICA-kongress hölls i Malmö måndagen den 25 augusti. Bland gästerna märktes statsrådet Gunnar Sträng som i ett föredrag behandlade ämnet »Vår hushållning under efterkrigstiden». Anförandet utnynnade i en längre förklaring över det befogade i våra nuvarande ransoneringsringar. Den stat som inte i tid ser om sitt hus och reglerar sin import och export kommer i vår hårda tid att gå mot en katastrof, slutade folkhushållningsministern.

Under måndagen talade vidare kapten Emil Clemetson, Eolbolaget, och disponenten i samma företag, Harald Wetterstrand, direktör Gösta Ekholm, ICA-förlaget, och direktör Alvar Kempel, ICA:s frukt & Grönsaker AB.

Dagen avslutades med kongressmåltid på Kungsparken, där bl.a. statsrådet Sträng, borgmästare Munk af Rosenschöld samt representanter för Handelskammaren och Skånes Köpmannaförbund märktes bland gästerna.

Tisdagens förhandlingar inleddes med

ett föredrag av direktör Josef L. Lindqvist, Uppsala, som behandlade ämnet »Vad har detaljhandeln att vänta av den närmaste framtiden». Denna dag talade vidare disponent Einar Broander, S.V., Stockholm.

I samband med diskussionen om kontakten mellan handeln och myndigheterna antogs en längre resolution varur vi citera följande:

ICA-Förbundets kongress anser, att den yttre formen för en sådan fortlöpande information för handeln lämpligen borde bli ungefär densamma som vid de av regeringen under krigsåren anordnade informationsmötena för pressen. Sålunda borde en väl avvägd representation från näringslivets olika organ beredas tillfälle att regelbundet samlas för att erhålla informationer såväl om den allmänna handelspolitiken som om tillämpningen genom de

olika regleringsorganen, varvid representanterna skulle ha möjlighet att under fria former framföra sina synpunkter och diskutera föreliggande problem. Enligt ICA-kongressens uppfattning skulle härigenom den nuvarande osäkerhetskänslan inom näringslivet i viss mån kunna undanröjas och den nödvändiga kontakten mellan näringslivets och de reglerande organen förbättras.

ICA-kongressen vill även uttala önskemålet om en fortsatt och intensifierad upplysning för allmänheten, rörande vårt försörjningsläge och erforderligheterna av fortsatta ransoneringsringar.

På eftermiddagen gjorde deltagarna i kongressen ett studiebesök vid Arlövs sockerbruk, varefter kongressen avslutades med middag



Folkhushållningsministern
Gunnar Sträng

på Grand Hotell i Lund.

På onsdagen företog deltagarna i kongressen en resa till Köpenhamn, medan torsdagen var anslagen åt bussrundtur till några skånska slott och andra sevärdheter i Skåne.

En bra bokföringsbok

ICA-förlagets nya handbok »Lär Er bokföring», av kamrer Mats Vallander, har blivit mycket uppskattad och efterfrågad. Varje affärsmedhjälpare som tänker bli sin egen kan i denna handledning få de förkunskaper i bokföring som erfordras för att han eller hon skall framgångsrikt sköta en affär. Den ger

en fullständig beskrivning på hur man enligt Köpmannainstitutets system skall sköta bokföring för en detaljhandelsrörelse. Rekvirera boken redan i dag, priset är endast kr 1:60

Ur innehållet:

Er privata bokföring, Affärsbokföring, Bokföring börjar med inventarium och balansräkning. Ordning i räkenskaperna, Bokföring dag för dag, Kassaspesifikation överföres till dagboken, Bokföring av övriga poster i dagboken, »Pengar på gatan», Skatten vid källan.

Till ICA-FÖRLAGET, Västerås.

Härmed rekquireras ex. av handledningen Lär Er Bokföring att sändas mot postförskott till en kostnad av kr 1:60 per ex. — porto.

Namn

Adress

Ett stort intresse visades under denna kongress för tanken på ökad rationalisering och förbilligande av varudistributionen. Bl.a. nämnde direktör Josef Lindqvist i sitt anförande att Usego — ICA:s systerorganisation i Schweiz — har kommit så långt att medlemmarnas order så gott som 100 % igt insändas till den egna inköpscentralen per post, varigenom samtliga försäljningskostnader inbesparas. Som ett helhetsintryck kan man därför framhålla att köpmännen allt starkare inser vikten av att inköpscentralerna och deras delägare sammansvetsas till allt större och effektivare samarbete i kampen för den enskilda handels framtid.

Vad lägger Vi märke till?

Vi har gjort en rundfråga bland några husmödrar om vad de lägger märke till hos ett biträde, när de handlar i ICA-affären. De välvilliga och ibland kritiska svaren är skiftande.



Fru Gertrud Reuterlind är nöjd.



Fru Esther Roeck-Hansen vill ha äldre fräscha biträden.



Fru Edit Carlsson ser mest på rockarna.



Fru Ester Wiklund tycker om välvårdade naglar.

Ett vänligt bemötande tycker vi är en sådan självklar sak för ett ICA-biträde, eller hur, att vi endast håller oss till detaljerna. För där kanske inte alla tänker på en sak — kunden ser mer än man tror! Och vad ser då husmödrarna på mer än varorna de handlar? Här är svaren:

Fru Ester Wiklund, som har fyra snart fullvuxna döttrar och van att handha ett stort hushåll, svarar:

— För att uppköpen skall gå friktionsfritt måste man naturligtvis trivas med sin affär och sitt biträde. Personligen är jag svag för biträden med välvårdade naglar. Inga röda klor, naturligtvis, det ser oaptitligt ut bland matvaror. Snygga, utan extra uppiffningar, vill jag ha »mina» biträden.

Fru Esther Roeck-Hansen, känd skådespelska, men i det privata naturlig och omtänksam husmor, träffar vi i hennes trevliga Djurgårdshem.

— Jag måste bekänna, att råkar jag på någon i affären som ser nonchalant och slarvig ut, så vänder jag direkt. Men allt blir genast gemytligare om den som expedierar ser fräsch och välvårdad ut. Gärna äldre. En fräsch, äldre dam verkar så förtroendeingivande. Men så fort hon slappnar det minsta i fråga om den personliga hygien, hu! Och så är jag mycket beroende av att få samma biträde från gång till gång, som känmin smak och vanor. Men det är ju en annan historia...

Fru Edit Carlsson är kokfru men får ändå tid att hålla sitt hem skinnande välvärdat. Där

pysslar hon också medan hon svarar på vår fråga:

— Jag tittar på rockarna, jag. Naturligtvis är det inte lika lätt att hålla dem rena nuförtiden. Men det måste jag göra i mitt arbete, och då fordrar jag det faktiskt av andra också. En smutsig rock, nej, då ser hela människan smutsig ut. Och renlighet är väl ändå det viktigaste av allt.

Fru Gertrud Reuterlind, ung hemmafru, är just på väg in i sin ICA-affär när vi hejdar henne med vår fråga:

— Nja... jag kan inte komma ihåg något särskilt jag lägger märke till. Händerna kanske. Men biträdena i min affär ser så trevliga och välvårdade ut... Ja, titta själv!

Och när vi kikar in genom rutorna förstår vi att fru Reuterlind inte kan vara annat än nöjd.

Ja, det var kanske litet nyttig kritik över de yttre detaljerna. Och det där om det vänliga sättet var vi ju överens om redan från början. Kåhå.

Hur många kunder "dödade" ni i går?

var den drastiska fråga som en amerikansk köpman vid ett tillfälle ställde till sina försäljare.

Den välkände amerikanske försäljningspsykologen, Herbert N. Casson, berättar därom i sin bok: Hur man blir en skicklig försäljare?

Köpmannen fortsatte: När en kund kommer in för att klaga är hon sårad. Om ni behandlar henne oartigt, med misstänksamhet eller blir orsaken till att hon lämnar affären med en känsla av missnöje är hon död vad oss anbelangar. Hon är värre än död, ty det finns utsikter till att hon inte bara låter bli att komma tillbaka till oss utan hon berättar ofördelaktiga saker om oss vilket ingen död kan göra. Hon berättar saker om oss som kommer många av hennes vänner att undvika oss.

Aldrig och under inga omständigheter får ni ta risken att »döda» en värdefull kund.

Fönsternakadey

Sex sätt att spara ström

1. Använd god armatur.
2. Se till att lamporna och armaturen alltid är väl rengjorda.
3. Ta bort onödigt stora skyltar och andra föremål som hindra dagsljuset att tränga in.
4. Gå över till strömbesparande lysämnesrör där så är möjligt.
5. Släck i alla lagerutrymmen när ingen är där.
6. Sätt in svagare lampor överallt där så kan ske.

FÄRGER: Textskiva: Bottenfärg vit. Blickfång: fisken ljusblå med mörkblå konturer. Text: svart. Podier: vita.

**NYA
SKYL**

inläggningar!



golv

SNABBLACK

Stryk på



FÄRGER: Blickfång: Bottenfärgen gul, sprutad med brunt, bruna konturer. Text: «Snygga upp golven» ljusblå, «snabblack» brunt, «stryk på» ljusblå på vit botten. Podier: vita. UTFÖRANDE: Rikligare varuexponering än på bilden.

Göm ej
**FÄRS
DAG**
på söndag



FÄRGER: Textskiva: Bottenfärg ljusblå. Text: coboltblå. Blickfång: Flickans ansikte i naturliga färger, gult hår, blommorna i gult, rött, grönt, i övrigt gul med bruna konturer. Pappremsorna bakom blickfånget är bruna.

FÄRGER: Textskiva: Bottenfärg gul. Text: »Här finns beskrivningen — och här är», brunt. Garnet, svart. Pil: brun. Garnnystanet: blått med vitt. Mannen: naturlig ansiktsfärg, svart hår, för övrigt grå.



Texten gör annonsen

Detaljistens annons skall helst in-
nesluta ett skäl för kunden att köpa
den annonserade varan — utöver
priset skall det finnas ett argument.
Ett intressant användningssätt eller
en lockande beskrivning kan väcka
tankar hos läsaren och ge resultat.
Ord och fraser som väddar till ögat
och aptiten stimulerar köplusten.

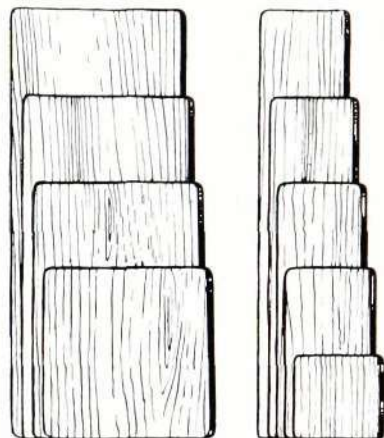
Inte så:	
Marmelad	pr brk 1: 65
Leverpastej	pr hg 0: 55
Utan så:	
Marmelad	pr brk 1: 65
till söta, knapriga kex	
Leverpastej	pr hg 0: 55
till läcker saltgurka	

Ett bra stöd

Genom att dela en träkub diago-
nalt får man ett bra och stadigt stöd
för skyltar och plakat. Fastsättningen
kan ske med vanliga häftstift. Tack
vare den obetydliga kostnaden kan
varje affär anskaffa behövt antal.
Gå in för trästöd så slipper ni se
pappplakaten stå och vingla här och
var i butiken — de fastklistrade
pappstöden håller sällan plakatet ut.



PRAKTISKA TIPS Podieskivor



Plattor och runda skivor äro oersätt-
liga. Om naturfärgen bibehålles, skola
de vara välgjorda, då de i sig själva äro
en del av skyltningen. Böra lackeras med
cellulosalack och poleras. Kunna vara
blanka eller matta.

Storlek:

20 × 20 cm	40 × 40 cm.
20 × 40 »	40 × 60 »
20 × 60 »	40 × 80 »
20 × 100 »	40 × 100 »

Runda podier äro litet besvärligare att
tillverka, men ett bra sätt är att göra två
cirkelrunda skivor och runt om dessa
spika en remsa av 3 mm plywood i den
höjd podiet skall ha, exempelvis 10 cm.
(Tidningen Färgen: G. Dahlman.)

TEXTFÖRSLAG

Snabblack

Torkar på tre timmar
Vackert, slitstarkt, hygieniskt
blir golvet

Nya sillinläggningar

Årets sillinläggningar bättre
än någonsin
Godbitar för sillvänner

Garn

Hela familjen i stickat
Sticka och virka för julen

Fars Dag

Fram för far!
Töm sparbössan för far!

För fintvatten



Under nuvarande svårigheter med tvättmedel bör Ni rekommendera Edra kunder att använda Mimosa, som ju säljes utanför ransoneringen. Mimosa är idealiskt till tvätt av strumpor, underkläder, jumpers och över huvud taget alla öm-

tåliga plagg av siden, silke och ylle. Mimosa är rikligt löddrande och går lika bra att använda i såväl hårt som mjukt, salt som sött vatten. Mimosa löser sig bäst i *litet* varmt vatten, var-
efter *kallt* vatten i behövlig mängd tillsättes.

Småtips FÖR KUNDEN

Rotfrukter såsom potatis, morötter och palsternackor borstas och kokas med skalen på. Späda rotfrukter kokas och serveras med skalen på. Även blaster kan användas, t.ex. rädisor, späda morötter och rödbetor.

★

Vid rensning av grönsaker tages endast de skadade partierna bort. Purjolöken användes helt och hållet, likaså stocken på vitkål och blomkål, stjälkarna på spenat och grönkål.

★

Grönsaker och rotfrukter skall helst sköljas i rinnande vatten. Låt aldrig rensade grönsaker, rotfrukter eller frukt ligga i vatten lång tid före tillagningen.

★

Bladgrönsaker, t.ex. spenat och sallad, förvaras bäst i lerkrukor eller grönsakslådor. Ett bra medel är att först stänka över dem med litet vatten. Känns salladen sedan vissen kan man lägga den mellan dubbla lager våt silduk, där den får stå och »dra» någon tid. Grönsaker får aldrig förvaras i vatten, och temperaturen får inte understiga + 4 grader i kylskåpet.

★

Mjölk skall förvaras ganska kallt i felfria kärl och aldrig i närheten av ost och rotsaker, då den mycket lätt tar åt sig smaken.

★

Smöret skall förvaras kallt och skyddat för ljus. Har man ett större lager smör kan man breda ett lager salt över, eller också hålla över en 10 %-ig saltlake. Härsket smör tvättas i vatten tills den härskna smaken försvinner. Sedan duger det åtminstone till stekning.

★

Kokkorv har ofta svårt att hålla sig och bör därför förvaras i ler-, porslins- eller träkärl i en ca 5–6 % saltlake, som man gör på följande sätt: till 1 liter vatten tas 50 g salt. Kokas upp och får svalna. Denna sterila lake håller sig en längre tid. Skall korven förvaras länge bör laken göras starkare — till 1 liter vatten tas 200 g salt.

SKALL VI SÄGA 3 BURKAR?

En plusförsäljare har skrämt bort signaturen från en affär. Går det till så i flera butiker?

Jag steg in i delikatessaffären för att köpa en chokladkaka. En ung man i bländvit rock visade mig hela chokladlagret, från feta marsipanlimpor till tjugo-öres chokladbitar. Jag tog en av de senare, lade två tioöringar på disken och beredde mig att gå.

— Förlåt, får jag visa damen något? sade den unge mannen. Vi har fått in något alldeles nytt. Amerikansk sparris med knopp. Den är utsökt god, kan jag försäkra damen.

— Tack, sade jag, men jag tror inte...

— Jamen, en burk sparris är så utmärkt att ha till hands hemma. Kommer det oväntade gäster är det ju så lätt att göra en liten omelett!

Jovisst, det måste jag ju erkänna, det var ju så lätt att göra en liten omelett...

— Skall vi säga tre burkar?

— O, nej, det räcker med en, skyndade jag mig att säga.

I nästa ögonblick höll han en liten, liten burk i handen och viskade förtroendefullt:

— Här skall damen få se något alldeles extra, salta filbertsnötter. En utsökt delikatess. Fyra och sjuttiofem.

Jag hann bara stamma att det var alldeles för dyrt, då han höll en cellofanpåse i handen. Salta mandlar var billi-

gare. Och nästan lika goda. Tog man sådana gjorde man en verklig inbesparing. Visst ville jag göra inbesparingar. Mandlarna blev mina. Men när vi skall äta dem vet inte jag. Vi dricker aldrig cocktails hemma. Jag började bli rädd och drog mig mot dörren. Där stod en monter med amerikansk konserverad frukt.

— Jag ser att damen är intresserad av den amerikanska frukten, sa han. Det är alldeles riktigt, man vet inte hur länge den kommer att finnas. Skall vi ta ett par burkar av varje sort?

— Nej tack, sa jag. Jag skall be att få sex burkar ananas.

För jag trodde att det inte fanns någon ananas.

— Sex burkar, sade han och såg tankfull ut, det var mycket. Men jag har ett litet lager för mina kunder. Och så gjorde han en gest som visade att han inneslöt även mig bland sina kunder. Damen skall få sex burkar.

Då greps jag av ångest.

— Fort! sade jag. Får jag betala, jag skall med taget.

Numera törs jag inte ens gå förbi delikatessaffären. Kanske plusförsäljaren ser mig genom fönstret och kommer ut och vill sälja ett tjog hummer till mig. Man kan aldrig veta. *Millis.*

”Charkuteristen har ordet”

varav 5.000 exemplar förut snabbt slutsålt har nu kommit ut i en andra upplaga. Alla som inte förut skaffat sig denna praktiska handbok, har därigenom ännu en chans att komma över den. »Charkuteristen har ordet», är skriven av vår uppskattade medarbetare, Arne Lind, och är grans-

kad och varmt förordad av Sveriges Slakteriförbund.

Priset är endast 1:65.

Till ICA-FÖRLAGET, Västerås.

Härmed rekqueras ex. av charkuteri-handboken Charkuteristen har ordet, att sändas mot postförskott till en kostnad av 1:65 per ex. + porto.

Namn

Adress

Postadress

Knivarna skall helst vara av rostfritt material. De gamla knivarna av vanligt stål hade i regel bättre bett, men måste å andra sidan nästan ständigt putsas med smärgelduk. Skaftet skall vara format för handen med urtag för fingrarnas grepp. Undvik att använda skaft av annan form, en olycka kan lätt hända om handen glider in på knivbladet.

Längden på knivbladet skall vara omkring sju tum. Har man tillfälle att ha flera knivar kan man komplettera upp-

Spara yxan. använd såg.

Förr ansåg man att en riktig styckmästare måste vara skicklig i att hantera köttyxan. Numera har denna delvis fått vika för sågen. Om man använder yxan på hårda ben såsom läggben, lårben och bogben uppstår vassa benflisor, som inblandade i maten lätt kan förorsaka träkigheter. Alla hårda ben skall därför sågas. Yxan kan däremot väl försvara sin plats när det gäller lösare ben. Använd yxan eller klyvkniven när en kalv eller

ofta smidigast. Får man plats med ett större block är detta dock att föredra.

Köttkvarn, skivningsmaskin

och saltningskärl!

Där man har en köttkvarn kan en bit kött tas fram ur kylskåp eller kyldisken och malas till färs och fin färs. Därför är en kvarn till nytta även i en lantaffär eller mindre charkuterificka. Har man inte möjlighet att skaffa en stor kvarn kan det rent av räcka med en hushålls-



Bättre verktyg — mindre arbete

Ödsla inte med tid och krafter genom att använda dåliga verktyg och inventarier i charkuteriaffären. Endast det ändamålsenliga är ekonomiskt. Vi ge här några tips om de vanliga hjälpmedlen.

sättningen med både längre och kortare. För benskrapning är det bra med en kortare kniv. Helst skall den ha varit med om många slipningar som gjort den smal och behändig. Skall man t.ex. däremot skära skinka eller stycka innanlår är det bäst att ha en längre kniv, c:a 8 tum.

ett fläsk» skall delas mitt itu. Klyvkniven bör helst väga 1,3—1,4 kg.

Kan man ha två sågar är detta mycket bra. Först skall man då ha en bågsgag med smalt blad, c:a 1,5 cm, lämplig längd på bladet är 60 cm. Vidare har man till fläskstyckning och då kotlettraden skall sågas ut användning för en s.k. ryggsåg. Storleken är här inte av fullt så stor betydelse, vanlig längd är emellertid 54 centimeter.

Huggblock ger bästa underlaget.

Styckningsarbetet kräver framför allt ett stadigt underlag. En bänk eller ett bord med tjock skiva går det hjälpligt att klara sig med, så länge man säger och skär. För själva huggningen är det dock nödvändigt att förr eller senare skaffa ett ordentligt huggblock.

Huggblocken tillverkas numera mest av blekt rödbok. Ännu fastare i träet är block av vitbok — tyvärr är sådana dock för närvarande praktiskt taget omöjliga att anskaffa.

Blockens storlek anpassas efter butikens storlek och omsättning. För en s.k. charkuterificka är t.ex. ett block på 50×60 cm

kvarn av den större storleken. Där omsättningen är större måste man givetvis skaffa sig en el-driven kvarn.

Skivning av smörgåsmat utföres numera ofta av leverantören, som distribuerar varan skivad och paketerad. Är omsättningen mycket stor lönar sig det dock att anskaffa en egen skivningsmaskin. För små butiker specialtillverkas numera en del mindre typer. Till skivningsmaskinen hör även en smörgåsmatspade.

Utrustningen i en charkuteriaffär måste även omfatta saltningskärl. Saltning skall inte tillgripas i onödan, men när det behövs, måste kärlen finnas till hands. Skaffa t.ex. ett par höganäskärl på c:a 40 och 70 l. Ett för råkorv och ett för saltning av något stycke fläsk, fläsklägg eller bringa. Har man inte något annat till hands går det givetvis även bra att som förr salta i en träbalja.

Hur många av de olika detaljer vi här räknat upp som en affär behöver anskaffa måste avgöras från fall till fall. Avväg anskaffningen väl efter rörelsens storlek och möjligheter — gör ni det sparar hjälpmedlen pengar och bidrar till affärens vidare utveckling.

Arne Lind.

Rekvisationskupong.

Till

Wasa Spisbrödsfabrikers försäljningscentral, Stockholm.

Undertecknad rekviderar härmed st. skyltsats för Bergmans berömda bröd enligt Wasa annons på sista omslagssidan i detta nummer.

Namn

Adress

Postadress



RONDELL-Z en lättöppnad burk

Burken öppnas
genom att draga i det
inbyggda snöret

Det går verkligen mycket lätt att öppna den nya förpackningen. Inga konservöppnare, som man aldrig hittar — inga köksknivar, som man riskerar att bryta av — Ni endast drar i snöret... så är den öppen. Praktiskt, eller hur?

Rondell-Z-burken har varit i bruk utomlands en följd av år. Den tillverkas av aluminium, papper och konstharts och är idealisk som livsmedelsförpackning. Rondell-Z-burken är lätt och tät, oöm och hygienisk samt skyddar ömtåliga livsmedel mot solljus.

A.B. ESSELTE KARTONNAGE

STOCKHOLM GÖTEBORG MALMÖ



Butiksinredningar
Inredningsdetaljer
Butiksmaskiner
Butiksutensilier
Kontorsförnödenheter
Dekorationsmaterial



Ovanstående butiksinredning visar AB Köpmannatjänst på utställningen i Karlstad. Denna inredning har utformats dels för betjäning över disk och dels för självbetjäning.

AKTIEBOLAGET KÖPMANNATJÄNST

VÄSTERÅS

Tel.: Namnanrop

Utställning i Stockholm: Mäster Samuelsgatan 22

Vi frågar —

En husmor och en affärsmedhjälpare



Fru Ulla Carlsten, Uppsala, representerar husmödrarna och vill veta:

1. Hur skall man använda såpa i hushållet för att den skall bli så dryg som möjligt?
2. Skulle inte såpan bli drygare, om man i stället fick köpa den som tvål eller i pulveriserad form?
3. När man såpar in hårt smutsade kläder och låter såpan sitta över en natt, fräter såpan då på tyget? Tar den bort färgen?
4. Varför blir såpan så lös när den får stå varmt?
5. Kan man använda såpa vid maskintvätt?
6. Jag har hört sägas, att linoleummattor, som upprepade gånger skuras med varmt såpvatten blir uttorkade och spricker. Är detta sant?
7. Tar ett barn skada om det i ett obehagat ögonblick ätit såpa?

Herr Nils Larsson, Kockens Livsmedel, Uppsala, vill veta följande om såpa:

8. Vilken är skillnaden mellan den gröna såpa apoteken försäljer och den gröna såpa som säljs i speceriaffärerna?
9. Varför tillverkas en grön och en gul såpa då kvaliteten är densamma?
10. Vad är det för skillnad mellan kupongfri såpa och ransonerad såpa?
11. Har den kupongfria såpan skadlig inverkan på tvätt, särskilt fintvätt?
12. Tillverkas såpa även nu av sojabönsolja?
13. Är det någon skillnad i fetthalten i den såpa som tillverkas nu och den såpa som tillverkades före kriget?
14. Vilken är skillnaden mellan sommarsåpa och vintersåpa?



fabrikanten svarar

frågar här om såpa.

Som representant för fabrikerna svarar herr Olov Ramfelt, Bergvik och Ala Nya Aktiebolag.

1. Största slöseriet orsakas av att husmödrarna «klickar» såpan. Man bör därför alltid göra en såplösning. En struken matsked såpa är lagom till en liter vatten.

2. Nej, inte om man löser upp såpan i vatten (se ovan).

3. En god såpa har inga frätande egenskaper och skadar alltså ej heller färg.

4. Den såpa som numera tillverkas blir inte flytande förrän vid ca $+60^{\circ}$, men lång lagring, särskilt i fria luften försämrar konsistensen. Tvättegenskaperna förloras dock inte härigenom.

5. Ja, det kan man, men såpa är inte särskilt lämpligt för maskintvätt. Man får under inga förhållanden köra maskinen med hett vatten, temperaturen bör ej överstiga 40° .

6. Om man ej använder hett vatten tar linoleum-mattorna ingen skada.

7. Nej.

8. Den gröna såpa apoteken försäljer under namnet «sapo kalinus venalis» är samma vara som försäljes i allmänna handeln.

9. För länge sedan var hampfröolja råvara för såptillverkningen och man fick då en såpa som var grön till färgen. Senare började man använda andra oljor som gav gul såpa. För att tillfredsställa husmödrarnas önskemål tillsatte fabrikerna ett grönt färgämne.

10. Skillnaden består i att den kupongfria såpan tillverkas av oljor av lägre kvalitet, medan all ransonerad såpa numera framställs av tallolja.

11. Då ett stort antal kupongfria preparat förekommer i marknaden är det under alla förhållanden att tillråda, att ransonerade tvättmedel förbehålles fin-tvätt, medan kupongfri såpa med fördel användes för grövre rengöring.

12. Nej, alltsedan krigets början har importen av sojabönsolja varit så minimal, att all såpa tillverkats av den inhemska talloljan.

13. Nej, fetthalten är densamma. Talet om att såpan nu skulle vara så mycket sämre är alltså felaktigt.

14. Talloljan har sådana egenskaper att särskild vinter- och sommarkokning blivit överflödig. Då såpa tidigare tillverkades av andra råvaror, var det nödvändigt att under sommarmånaderna företaga vissa förändringar i tillverkningen för att erhålla en såpa som tålde högre temperatur.



Förvara såpan i frostfria lokaler.

Den såpa som nu tillverkas innehåller i det närmaste 60 % vatten och skadas därför lätt om den utsättes för kyla. Efter en frysning kan man i allmänhet tina upp såpan och sälja den som prima vara, men inte gärna efter upprepade frysningar.

Vad händer om ni från lagret tar in en låda såpa som frusit och låter den tina upp? Jo, såpan ändrar utseende; vattendroppar utkristalliseras på paketets yta, ett slemmigt ytskikt bildas och paketet mister sin form. Efter några dagar i rumstemperatur försvinner vattendropparna, de avdunstar, det slemmiga ytskiktet stelnar, men konsistensen blir sällan så fast som tidigare.

Efter upprepade frysningar och upptiningar blir såpan nära nog flytande. Trots att den har sitt fulla tvättvärde kvar blir den dock mycket svårsäld.

Sköt därför såpan väl, annars kan ni göra stora förluster både i pengar och kuponger!

5

Är margarin god ekonomi för den enskilde?



Matfett är den kaloririkaste födan, vi har. Smör och margarin innehåller för hälsan värdefulla vitaminer, och det är viktigt att ej knappa in på dessa. — Mejerismör kostar i dag kr. 5:10 per kilo (eller ca 70% mera än före kriget) och billigare torde det inte bli... snarare tvärtom. Om vi utgår från samma procentuella kostnadshöjning som för smör, skulle margarin utan accis (konsumtionsskatt) kunna säljas till ca kr. 1:95 per kilo, d. v. s. betydligt mindre än hälften av smörpriset.

Räknar vi med att en familj på fyra personer konsumerar 80 kilo smör per år (20 kilo per person) kostar detta à 5:10 per kilo 408:—
Samma mängd margarin skulle
kosta efter kr. 1:95 per kilo 156:—
Besparingen blir då per år 252:—

Om vi av beredskapsskäl i framtiden kommer att övergå till margarin, framställt helt av svenska oljeväxter, blir sådant margarin ca 1 kr. dyrare per kilo, men ändå skulle en familj på fyra personer spara över 170 kr. om året.

Frågan kan också ställas så: Är det inte god ekonomi att köpa 2 kilo margarin i stället för 1 kilo smör?

 **Margarinbolaget**

en viktig del av
det svenska folkköket

Sakta i backarna!



Skräm inte bort kunderna genom nonchalant och vårdslöst uppträdande i till synes mindre viktiga situationer.



Ovan: Tillrättavisa aldrig någon när en kund är närvarande. Försök då istället att skämta bort det eventuella missöde som hänt. Kunden vill minst av allt vara vittne till att någon »syndare» straffas. Den som får »skrapan» sätter säkert värde på att det sker mellan fyra ögon. Tron att hela samhället får veta, vad som hänt skapar lätt ager till den som utdelat tillsägelsen. Några försynta ord om saken i enrum med »den skyldige» har därför långt större effekt.

Ovan: I en affär har alla kunder rätt till lika behandling. Tag därför aldrig emot era vänner med ett alltför översvallande familjärt tonfall. Får de andra kunderna ett intryck av att ni sätter mindre värde på dem blir de snart missnöjda. Upprepas sådana händelser flera gånger försvinner lätt den »missnöjde» från affären.

Till höger: Förstör heller inte trevnaden i butiken genom att högljutt skrika ut ett telefonsamtal eller genom att på långt håll fråga om ett pris. Först sedan man bött kunden om lov är det tillåtet att störa ett försäljningssamtal. Kunden är butikens gäst och skall behandlas som en sådan.



*Vi lär oss laga mat:**

Finns det hummer i hummersås?

Vad som döljer sig bakom namnen på en del av sillkonservernas olika såser får ni veta i denna artikel.



»Det är såsen som gör susen» är ett ordstäv som med rätta kan tillämpas på sillkonserver. Där är det såsen och dess kryddning som ger de olika smakvariationerna. Grundsåsen till så gott som alla sillkonserver består av ättika eller vinättika, salt, socker och peppar. Sockermängden är betydligt större än man skulle kunna tro, den uppgår till 10 à 12 0/0 av inläggningen.

Hummersås

när det gäller ansjovis har ingenting med hummer att göra. Det anger endast att det är en inläggning av högsta kvaliteten. Såsen är kryddad med praktiskt taget alla slags kryddor: socker, salt, vitpeppar, kryddpeppar, kanel, ingefära, nejlikor, muskot och färgad med sandel.

Hummersås på fiskbullar däremot innehåller bl.a. hummer eller havskräftor. De senare åren är havskräftor eller kejsarhummer, som den också kallas, den vanligaste ingrediensen, då hummern blivit så dyr, att den svårigen kan tillsättas en prisreglerad vara som fiskbullar.

Ostronsås

innehåller inte ostron, utan är liksom hummeransjovis en kvalitetsbeteckning. Såsen är kryddad med praktiskt taget samma kryddor som hummeransjovisen, men stundom har de dyrbarare kryddorna uteslutits. Vanligtvis har hummeransjovis lagts in direkt på burk och fått mogna i denna, medan ostronansjovis först fått mogna i tunnor. Det finns dock en del konserverfabriker som försäljer ostronansjovis av hög kvalitet som lagrats direkt på burk.

Dillsås

består av ättika, socker, salt, vitpeppar och finhackad färsk eller saltad dill och ibland även kummin. Dillsås tycks ha fallit svenska folket synnerligen väl i smaken, ty trots att många andra utsökta smaksättningar förekommer, utgör sill i dillsås mer än hälften av alla försälda sillinläggningar.

Tomatsås

är en svagt kryddad grundsås, vars huvudingrediens är koncentrerad tomatpuré, vanligtvis ungersk, som är utsökt fin, men även spansk eller italiensk.

Ketchupsås

är en tomatås som tillsatts finhackade picklesbehandlade, dvs. ättiksinlagda grönsaker.

Vinsås

innehåller förutom socker, salt, kryddor och vinättika den deklarerade vinsorten, madeirasås innehåller sålunda madeira osv.

Senapssås

beredes av socker, salt, olja och vanlig, färdiglagad senap samt i vissa fall finhackad dill.

En bra kurs

säger herr Sten Rainow, Älvtomta Specierier, Örebro, som var med bland de 12 pojkar i Ungdoms-avdelningen i Örebro, vilken startade en kurs i matlagning.

— Vi gick 5 timmar varje vecka i 12 veckor och fick en hel del goda tips som vi nu omsätter bakom disken. Särskilt yngre oerfarna husmödrar behöver ibland ett gott råd när det gäller matlagning. Vad som speciellt intresserade oss var t.ex.: Hur mycket som går åt av en vara till en portion — hur man piffar upp mat och såser med kryddor och olika tillagningssätt — hur och när en krydda skall användas, om den skall tillsättas före eller efter kokningen osv. Ibland kan det vara en fördel för kunden att köpa större kvantitet av en viss vara. Kan man då ge henne ett tips på hur det överblivna lämpligen kan anrättas blir det alltid uppskattat.

★

Dessutom förekommer en hel del såser som fått namnet av den speciella krydda eller grönsak som tillsatts grundsåsen. Som exempel kan nämnas löksås som smaksatts med lök, gurksås med gurka, picklessås med pickles, currysås med blandkryddan curry, vars huvudingrediens är ingefära.

Skin- och benfri ansjovis får sin speciella smak av en krydda som förekommer ganska ofta bland sillkonserver, nämligen kanel.

Såsen på alla sillkonserver, som är halvkonserver, måste göras ganska stark för att konservern skall bli hållbar. Förutom de konserverande kryddorna tillsättes en obetydlig del konserveringsmedel, vanligtvis bensoesytrat natron eller salicylsyra, som inte ger någon som helst smak eller färg.

Det finns som synes många olika smaksättningar att välja bland.

M. F.

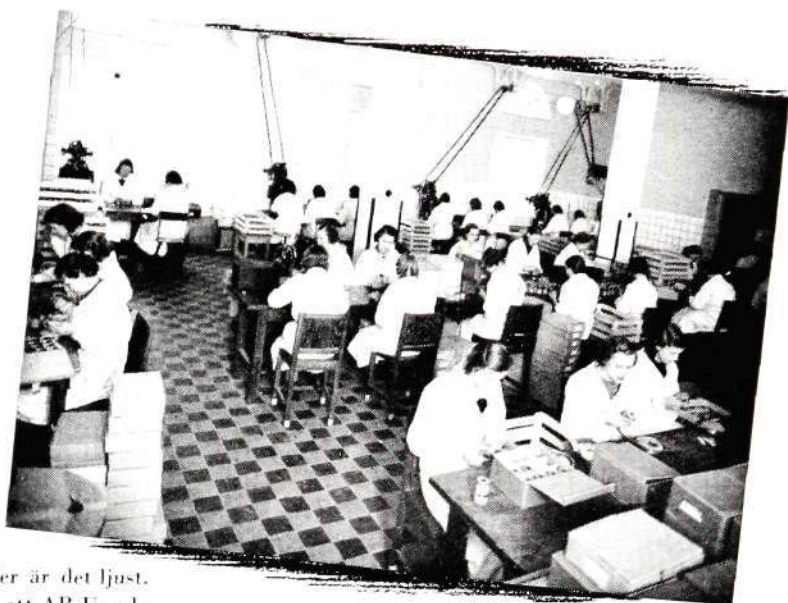
**ICA-tidningens matlagningskurs för affärsmedhjälpare av båda könen.*

Det är fint
som i ett slott
där de välkända

SLOTS-

PRODUKTERNA

komma till



Var Ni går inom AB Upsala Ättiksfabriks lokaler är det ljus, rent och fint. Det är nog inte för mycket sagt att AB Upsala Ättiksfabrik är en mönsteranläggning i sitt slag. Såväl Slotts-Ättikspriten som Slotts-Senapen kommer till i helautomatiska anläggningar utan att röras av människohand. När Ni rekommenderar Slotts-Ättikan och Slotts-Senapen kan Ni sålunda göra det inte bara därför att båda äro utsökta kryddor för matlagningen och bordet av sällsynt fin smak och arom utan även därför att de äro kvalitetsprodukter även ifråga om råvaror, framställningsmetoder och hygien.

SLOTS-Ättiksprit

Senap

AB UPSALA ÄTTIKSFABRIK
UPSALA



En färgglad skylt
— en säljande skylt

Skylten är tryckt på styv papp och försedd med stöd, storlek 32x46 cm.

Rekrirera den i dag!

MJÖLKCENTRALEN Stockholm

Sänd oss kostnadsfritt st. skyltar "En lyckans ost".

Firma

Adress

Postadress ICA

VI SOM VILL OPP...



Ronden

Sexdagars-segrare av slump.

Sexdagarsloppet har resning, respekt, raffel. En tävling där härlig heroism kan födas. Men som också släcker månet förnuft i den ibland ganska hälsotrista jakten i landsvägsdammet. Våra svenska pedaltrampare var inte tränade för kraftprovet. Det blev ömsom vin och ömsom vatten i hållfasthetsprovet. 13 bröt och 13 fullföljde 13:de tävlingen. Två grandiosa insatser gjordes: nordiske mästaren Yngve Lundhs fantastiska uppkningar tills han stupade i diket... 30-åriga Hammarbycyklisten Gunnar Janssons elit-ensamma jakt när svenska kamrater gjorde allt för att hjälpa danska ryttare förbi honom — därför att firmaintressena hade ess i leken, nationsintressena inte ens kungar...

Mitt i firmakampen passade en belgisk cyklist på att smita förbi. Den 25-åriga lantbrukarsonen Frans Gielen vann tävlingen — som slutade i en rafflande vurpa mitt framför mål. Belgaren började som fotbollsspelare, blev »för tung» i det militära, skulle träna upp konditionen och började åka cykel. I fjol...

Svenskt världsrekordstål.

Nere i Tjeckoslovakiet fick Sverige i augustislutet en överraskande världs-mästare. Som dessförinnan inte lyckats ta hem ett enda SM. Det var Hans Deutgen, som med kraft i arm, utstuderad teknik och säker blick prickade in det ena världsrekordet efter det andra med de sjungande pilar, som flög ut från hans spända stålbage. Rekorden var talrika som hälen i en schweizerost.

En god framgångsandel anser han själv bo i den nya svenska Seefab-bågen. Svenskt stål som biter... Gunwall.

Vilka varor är det?

Varunamnen i nedanstående fyra meningar har utbytt.

Kan ni lista ut vilka varor som egentligen avses?

Vi kommer här med en liten knepig uppgift, som kanske inte är så lätt att klara. Den som är verkligt god varukännare har här en chans att pröva sin förmåga. Ersätt de kursiverade orden med varunamn! När ni hittat de fyra varorna kan ni slå upp sidan 20 och kontrollera att svaren är rätt.

Svar:

1. För att bedöma hur *vågen* reagerar vid rostningen är det nödvändigt att prova dess smak i rostat och kokat skick.
2. *Chefen* formas för fabriksändamål i stora block och för detaljhandeln i stänger, oftast 2—3 cm tjocka.
3. Skulle *springpojken* börja vissna, sätt ned den med tjockändan i några centimeter högt kallt vatten.
4. *Kunderna* bör vid inköp vara fast vackert formade i jämn sortering, ej för hårt mogna, fria från skönhetsfel och ha vacker röd färg.

Snärjigt men glatt!

En visa som sjöngs flitigt av deltagarna i ungdomsledarkursen på Gotland. Mel.: »Samling vid pumpen».

Samling på Gotland alla biträden hitåt
Här va de gamman ifrån golv och till tak
Nu skall vi sjunga så det drar i tapeten
Det är för oss en ganska enkel sak
Härligt är biträdets lott bakom disken
Det kan va snärjigt men glatt vi ta risken
Sjung om ett biträdes härliga lott
Här syns ju tydligt att vi har det gott

..... 0



Stormyrtös och Livs-trivsel

— Du måste gå och se »Tösen från Stormyrtorpet», lova det! En underbar film helt enkelt, säger Stina till Sture, ICA-tidningens två filmbitna ungdomar.

— Jaså, du säger det. Ja, jag tror dej och skall gå i morgon kväll. Har nog haft funderingar på det ändå, fastän jag är rädd att en sådan film skall vara lite långtråkig...

— Ah, den skälver av liv. Filmen har fångat något av den fina och förtäta atmosfär, som *Selma Lagerlöf* varit sådan mästarinna att trola fram. Och *Alf Kjellin* gör en strålande insats, nya *Margareta Fahlén* likaså.

— En kväll med behållning, tydligen.

— Ja, tänk vad film kan ge och inspirera, när den är som bäst...

— Vi skall göra ett byte, du och jag. När jag går till »Stormyrtorpet» och hälsar på tösen där i morgon, så skall du gå och se »*Livet är underbart*» innan den försvinner från repertoaren.

— Är den så bra, då?

— Visst. Verkar kanske lite virrigt amerikansk ibland, men allt reder upp sej festligt. Och *James Stewart* är i högform. Ingen kan göra filmer av just det här slaget som *Frank Capra*.

— Vi skall väl hoppas att det blir många muntra melodier i årets höstrapsodi, när den nu fått så fin ouvertyr...

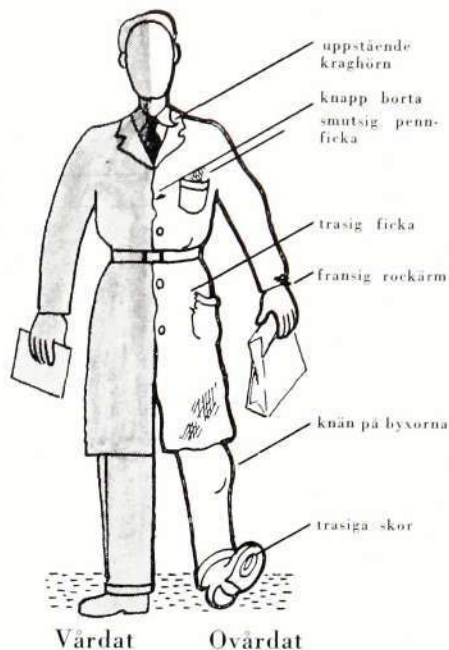
Filmman.



Ludde Gentzel i full färd med att våga — ja vad? Bilden är hämtad ur filmen »Maj på Malö» som får premiär i höst. Ludde Gentzel kommer där som handelsman Flinck.

SOM MAN ÄR KLÄDD

»Som man är klädd blir man hädd», säger som bekant ett gammalt ordstäv, och det ligger åtskilligt med sanning i detta. Ett välvärdat yttre ger alltid ett intryck av ordning. Särskilt stora krav är det på den som ständigt står i nära kontakt med folk. Kunden får inget förtroende för biträdet som uppträder slarvigt i sätt och klädsel. Var därför alltid välkammad, inga trasiga rockar med fransar kring fickorna, skjortan uppknäppt och slipsen hängande där den hamnat i brådskan. Teckningen till höger visar hur man får — och inte får vara klädd bakom disken. Vilken sida av mannen representerar ni?



Stil och framåtanda

HAN SOM KNÄCKTE KULREKORDET

Det borde inte saknas stora karlar med kraft i nyporna i det gamla vikingalandet. Men det är ganska märkligt hur pass tunnslätt med kraftkarlar vi haft åtminstone i fri idrott. Vi är bättre på löparbanan.

I diskus hade vi bjässarna Harald Andersson, Kinna-Berg och Ake Hedwall, som slungade in världsrekord i den antika skivan. Men sen har vi tappat stilen. I kraftgrenen kula har vi aldrig hävdat oss. Men i fjol ljusnade det. Dubbelt.

En stark bondpojke från Västergyllen, Tage Pettersson, nådde plötsligt ganska stora längder. Man väntade mer av honom. Men redan vid SM avlöstes han — av en som skulle nå de internationella längderna.

Det kom en yngling, 22 härliga unga år, från F 11 i Nyköping till SM. För två år sen hade han lärt sig kulstötning av brottaren John Nyman när han lämnade hemmet i Svanö och sen hade slägg-Sköld i Eskilstuna tränat på och blåst under intresset. Nu kom Roland Nilsson och hade stött 14,99 — vackert så. Men så lossnade det för honom på Stadionstybben och den explosiva kraften sköt kulan från kroppen i en stöt på 15,69. 70 cm:s ökning och nytt mästerskapsrekord.

I år stod samme man för en ny Stadionbravad: han knäckte ett annat rekord

— Kinna-Bergs gamla svenska på 15,84. Det blev 15,93 — och löfte om olympiska längder över de magiska 16 meterna. Roland är ung. Annu flyter inte arbetet alldeles perfekt i musklerna under alla moment — men när det så gör, då kan det bli vackra saker. Måhända redan i London nästa år. Och det är den sympatiska, skötsamme, stillsamma civilanställda montören på Sörmlandsflyget så väl värd. Han började så smått i Island i somras, då han distanserade europamästaren Huseby. En dag tar han kanske amerikanska skalper också. Och visar rejäl svensk vikingastyrka.

Gunvald Håkanson.

Roland Nilsson, Nyköping — svensk rekordhållare i kulstötning — 15,93 m.



Liselotte är också Er hjälp

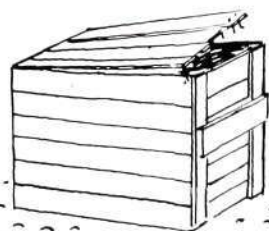


Här kommer hon, Liselotte som är Er trogna medhjälpare vid försäljningen av Bronzol. Hon står bredvid de annonser, som hon själv uppträder i, och som kommer att införas i höst i ett stort antal veckotidningar. Både Ni och Edra kunder kommer alltså att träffa henne ganska ofta i höst.

Tyvärr är det litet svårt att få Bronzol just nu, men det är egentligen endast ett bevis på hur bra Liselotte och Ni själv säljer. Till hösten räknar vi emellertid med en betydligt större produktion, och därför kommer Ni snart att få mera Bronzol ...



**hälsan
för
hälsan**



Packlåda - LÖN I KINESISK AFFÄR

*En skål ris om dagen och
packlåda till säng är det ki-
nesiska biträdets lön. Skulle
någon av er vilja byta?*

Kina är ett stort land, rikt på mot-
sättningar och för oss västerlänningar un-
derliga seder och bruk. Inte bara deras
primitiva levnadsförhållanden utan också
deras i mångt och mycket underliga han-
delsvanor och efterblivna affärssystem
frapperar en utlänning, som kommer dit
och studerar deras butikskultur och han-
delsprinciper.

Packlåda användes som säng!

I en kinesisk affär vimlar det alltid av
biträden, flera än vad vi tycker skulle
behövas för de relativt små affärernas be-
hov. Men detta är knappast ruinerande
för affärsinnehavaren, snarare tvärtom.
Lönen till biträdena utgöres nämligen av
— en packlåda! Visserligen får biträdet
fritt uppehälle, men den skål ris som ut-
gör hans torftiga »dagliga bröd», är ju
ett billigt sätt för affärsmannen att avlöna

nat emballage, prover och dylikt står till
biträdets förfogande. Sådana saker har i
det fattiga Kina stor betydelse. En bra
packlåda kan vara värd flera dollar, en-
bart såld som bränsle.

Förenklade förpackningar

otänkbart!

De affärsanställda gulingarna låter ing-
enting förfaras av de begärliga lådorna
och papperet. Alla spikar plockas noga
reda på, rätas ut och försäljas. Affischer
och cmlagspapper tas noga tillvara och
försäljas till matvaruhandlare och frukt-
affärer, vilka i sin tur slår in sina varor
i de vid det här laget inte särskilt rena
papperen eller i bästa fall limmar ihop
dem till tjocka bottnar och säljer dem till
skomakaren, som förfärdigar skosulor. Ett
sådant system ställer vissa anspråk på de
fabrikanter som säljer sina varor på den
kinesiska marknaden. En övergång till

enklare förpackning för att kunna sälja
varan billigare skulle för fabrikanten vara
detsamma som att mista kunden.

Gamla butiker stå högt i gunst.

Ytterligare en egendomlighet i det ki-
nesiska affärslivet är, att kunderna inte
gynnar en sådan affär som är hypermo-
dernt inredd. En kines med sitt utveck-
lade sinne för penningens realitet anser
att den ultramoderna inredningen och de
fina skyltfönstren kostar åtskilligt med
pengar och att just kunden i sista hand
får betala lyxen. Därför går hon hellre till
en affär med en anspråklös inredning.

Trots de originella och förevarande be-
greppen finns det ett och annat tankvärt
även i de kinesiska affärsprinciperna.



sina anställda. Packlådan är avsedd att
användas som säng, och på den får den
butiksanställda kinesen tillbringa sin natt
varhelst han kan.

Hur det med dessa »löneförmåner» kan
bli möjligt för ett kinesiskt handelsbiträde
att bli sin egen, förefaller nästan omöjligt.
Men här spelar andra faktorer in, som
knappast gäller för den västerländske ex-
pediten som inkomstkälla. Det är nämli-
gen en oskriven lag i Kina, att allt som
kommer till affären, utom de egentliga
handelsvarorna, dvs. lådor, tunnor och an-

Från Diplomtävlingen

De rätta frågorna till fjärde etappens
svar är följande:

1. Self-service är detsamma som själv-
betjäning, dvs. kunden får själv plocka
till sig sina varor och betala vid ut-
gången.
2. Med beställningspunkt menas den
minimikvantitet av en vara till vilken
lagret kan gå ned innan en ny be-
ställning måste göras.
3. Enligt lag är varje affärsanställd
samt för övrigt varje anställd i vårt
land obligatoriskt olycksfallsförsäkrad
i arbetet.
4. Med varpen avses de långsgående trä-
darna i en väv.

5. Mad taravikt avses emballagets vikt.
6. Klarskinn är fiskskinn som torkats.
7. Slagord är ett kort uttryck som an-
vändes i reklam, agitation o.d.
8. Fancy. Beteckningen extra Fancy före-
kommer inte när det gäller ananas.
9. Postremissväxel är en betalningsför-
bindelse som kan köpas i banken. An-
vändes som betalningsmedel inom af-
färslivet.
10. Ja, detaljisten tjänar 0,4 öre på affären.

Vinnare i fjärde etappen blev:

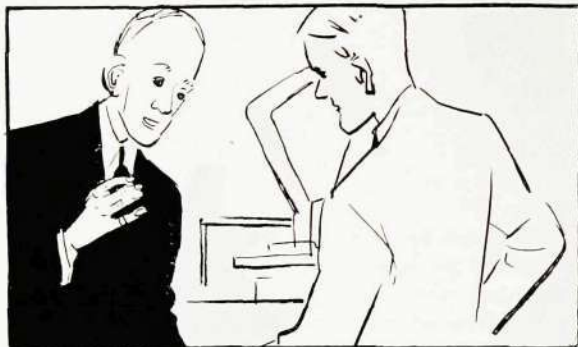
- 1:sta pris Helmer Johansson, Brukshan-
deln, Söderfors.
- 2:dra pris Harry Westerlund, c/o Teng-
bom & Co., Upphärad.
- 3:dje pris Reinhold Nilsson, V. Storga-
tan 14, Säffle.



Varför är ICANDER så glad?



I en tidning läste Icander om hur cigarretterna förpackades för att fuktigheten skulle bibehållas. Det gav honom en idé.



Han beslöt sig för att förpacka ost på samma sätt. Av en resande fick han veta att pliofilm var lämpligt här för.



En morgon när stor försäljning var att vänta skar Icander upp ett större antal $\frac{1}{4}$ kg:s ostbitar.



Sedan han slagit in ostpaketen i pliofilm, förseglade han dem med hjälp av värmen från ett elektriskt strykjärn. En liten lapp på varje bit angav priset.



Succén lät inte vänta på sig. Redan efter några timmar var hela partiet sålt. Massor av tid hade sparats vid expedieringen.



Chefen: Det där var en utmärkt idé. Jag skall skaffa en ordentlig apparat för förseglingen i stället för strykjärnet. Sedan skall vi sätta i gång på allvar.

....därför är ICANDER så glad



Nu skall det säljas SYCO



Miss SYCO kommer pigg och fräsch från Beauty Parlour, och meddelar följande: Nu skall vi riktigt ha fräs på SYCO-försäljningen. Blomkrukan som andas skall fram i fönstren, broschyrerna på disken, och kunderna skall ha besked om att SYCO är alla tiders. Nu har det Syco-logiska ögonblicket kommit för att delta i den stora SYCO-skyltfönstertävlan.

Läs här nedan om villkoren:

1. Alla ICA-män kan delta.
2. Inom tiden från den 15 oktober till den 15 december gäller det att i en vecka från söndag till söndag ha det vackraste Syco-skyltfönstret.
3. När fönstret är klart, fotograferas det och fotot skickas till AB Syco, Strömstad, senast den 15 dec. 1947.
4. En kommitté sammansatt av fackmän inom dekorations-, reklam- och affärsbranscherna avgör vilka tre fönster som äro vackrast och dessa tre erhålla ett pris på respektive 250, 150 och 100 kronor.
5. Bland dem som inte kommer bland de första utdelas 20 st. tröstpris av Syco, för ett värde av 25:— kronor.

Deltag i denna tävling!

1000 KRONOR I PRISER

Alla ytterligare upplysningar lämnas av

all världens blomkruka  *— krukan som andas.*

STRÖMSTAD. Tel. 599.

Här kommer SVINTO

- stålull-tvålen som
rengör utan att repa



Detta är den första an-
onsen och skylten, som
kommer att presentera
stålull-tvålen Svinto.

Svinto är stålull med fibrer fina som spin-
delväv och impregnerade med härligt lödd-
rande polertvål. Därför polerar Svinto
samtidigt som det rengör.

Denna smidiga och löddrande mjuk-
het gör, att Svinto så effektivt rengör
utan att repa — inte ens de ömtå-
ligaste ytor.

Och det bästa av allt — Svinto
svärtar aldrig händerna. De mju-
ka, fina fibrerna och det rika
löddret skyddar händerna under
arbetet.

SVINTO tillverkas och säljes i Sverige av



AB WALLCO

Flemingatan 75, Stockholm Tel. 51 21 20



Använder ni sådana här opraktiska skor bakom disken är det inte lätt att se glad och vänlig ut.

För den som största delen av dagen är på gående fot är det av största vikt att ha en fotbeklädnad som lättar upp arbetets möda. Så att man inte redan innan halva dagen gått till ända längtar hem till ett välgörande fotbad. Men vad skall man fordra av en bekväm sko? Jo, den skall stödja utan att trycka. Vidare skall den ha en bred och stadig klack i lagom höjd. Inga onödiga sömmar, perforeringar och remmar som bara skaver. Storleken skall vara den exakt riktiga. En glappande sko kan vara lika besvärande som en som är

VÄLJ OCH VRAKA SOM EN GAMMAL KINKIG KUND INNAN NI BESTÄMMER ER FÖR ARBETSSKON. DET ÄR FÖTTERNA VÄRDA!

På gående fot

för liten. Vi varnar även för de gamla utgångna skorna som »inte känns» på fötterna. De verkar tröttande i längden eftersom foten inte får det rätta stödet.

Höga klackar kan heller inte rekommenderas till arbetsbruk men trippandet är ändå mindre tröttande än den stumma gång man får av kork- och träskor, vars sulor inte ger med sig en tum.

Medan vi är inne på kapitlet sulor skall vi nämna att sulorna måste vara mjuka och böjliga för att gången skall bli lätt och elastiskt. Överdriv därför inte och välj gummisulor eller andra med gummi uppblandade, de suger i stället fötterna och kommer fotsulorna att bränna som eld en varm sommardag. Gummiklack generar däremot inte och ger foten fäste på hala golv.

Klackhöjden är ganska individuell. En

del trivs bäst i alldeles lågklackade skor om de skall vila fötterna. Andra däremot föredrar att få hälen något höjd och då passar militärklackar bra. Har man anlag för plattfot bör man inte välja den allra lägsta klacken. Men även andra fötter mår bättre om man sätter en kraftig gummiklack på de lågklackade skorna. Skorna får därigenom en mycket vilsam klackhöjd.

Nå, vilka skinnsorter lämpar sig bäst till skor som ständigt skall vara i rörelse? Man kan kort och gott svara: Skor som går att putsa. Damm och smuts måste kunna avlägsnas ordentligt om skon skall behålla sin spänst och fräschör. Undvik alltså mocka, reptil och andra ömtåliga kvalitéer. Vi har här tagit med ett par i sportmocka och den sortens mocka är lättare att borsta upp än den vanliga tunna.

Sommarens vita tygskor är också opraktiska. Finns det något fulare i skoväg än ett par smutsiga, fransiga tygskor? Det finns ju för all del textilkram, men den har en otrolig förmåga att kladda av sig, och det skall vara en skicklig hand som kan få skorna att »se ut som nya». Vitt skinn är bättre, dyrare i inköp men dubbelt så hållbart. Och när skinnen börjar mörkna finns numera bra läderfärg att tillgå, som inte smetar...

Över huvud taget lönar det sig alltid att välja skor av god kvalité.

Kahä.

Sköt om skorna väl!

Ställ inte skorna med sulorna mot golvet! Lägg dem hellre på kant och låt dem stå luftigt.

Sätt regelbundet skoblock i skorna!

Skokräm och fett skall aldrig läggas på för tjockt. För mycket skokräm täpper till lädrets porer, vilket hindrar luftvärlingen och gör fötterna frusna. Ljusbruna skor fordrar något ljusare färg på skokrämen än skinnen i skorna. Kom ihåg att då och då göra rent skoborstarna, och förvara aldrig skorna i en fuktig källare eller på en het vind. Gummiskor förvaras på svalt ställe.

En användbar sko såväl i arbetet som på fritiden blir denna kraftiga promenadsko i grön sportmocka med plös i ljusbrun kalv.

Föredrar ni en lättare sko är denna synnerligen lämplig. Bred, bekväm läst, och är dessutom lätt att hålla ren.





— Min kära lilla flicka, du är nu gift, och...
och jag borde väl upplysa dig lite om storken...

— Snälla mamma, du menar väl inte, att du tror
på storken fortfarande? Min lilla Tuppetupp och
jag skall ha massor med ägg, och då hjälper inga storkar utan enbart Fors hönsfoder.



Rätt svarat?



Vår gamla frågesporttävling »Vad svarar Ni på det?» har fått ny form. Även om man nu inte behöver ge ett uttömmande svar på frågorna utan endast har att välja »vilket som är rätt», gäller det att ha tankarna klara. Det är lätt att välja fel!

Vad betyder halstra?

Vad är moulmein?

Vad är matte?

- ☐ Lägga ett födoämne i kokande lätt saltat vatten.
- ☐ Steka utan fett.
- ☐ Steka i gryta med tillsats av buljong.
- ☐ Russin som växer på ett turkiskt berg.
- ☐ En förr mycket vanlig päronsor.
- ☐ Risgryn som odlas i Bortre Indien.
- ☐ En apparat som användes vid bryggning av kaffe.
- ☐ En dryck som påminner mycket om te.
- ☐ Namn på ett vanligt hundkex.



Så här svarar:

Herr Olof Larsson, firma Birgers Specier, Lövgatan 9, Örebro:

Halstra = lägga ett födoämne i kokande lätt saltat vatten.

Moulmein = en förr mycket vanlig päronsor.

Matte = namn på ett vanligt hundkex.

— Jag är tämligen ny i specierbranschen, säger herr Larsson, varför detta blir rena gissningen. Nu återstår att se vilken tur jag har.

Om turen gynnade herr Larsson kan ni själva avgöra.

Fröken Ruth Andersson, firma H. Borell, Thulegatan 16, Örebro:

Halstra = steka utan fett.

Moulmein = en förr mycket vanlig päronsor.

Matte = en dryck som påminner mycket om te.

Fröken Andersson är en glad och livlig norska. Hon har varit i Sverige endast ett halvt år, och trivs utmärkt med de svenska husmödrarna. På vår fråga om det inte var svårt i början att förstå språket svarade hon: — Nej då, men jag kan aldrig lära mig att säga »sju» på svenska.

Herr Lennart Aronsson, firma M. Lönnqvist, Pershagen:

Halstra = steka utan fett.

Moulmein = risgryn som odlas i Bortre Indien.

Matte = en dryck som påminner mycket om te.

Herr Aronsson deltar varje månad i ICA-tidningens diplomtävling där han siktar på diplom och kurs. Frågorna han får denna gång anser han tydligen vara i lättaste laget, och svarar utan betänktid rätt på alla tre.

De rätta svaren

Halstra = grilla, steka ett födoämne utan fett, på halster, grillpanna, järnhåll, glöd eller rost.

Moulmein (uttalas målmein eller målmäng). En sorts risgryn från Bortre Indien till typen ganska små och kalklikt vita. Förekommer vanligen i handeln enbart polerade (ej glaserade).

Matte är ett tesurrogat som användes i England, Tyskland och Spanien. I sitt hemland Sydamerika drickes det i stora mängder i stället för te eller kaffe. Drycken som beredes på samma sätt som te, har en stimulerande verkan av ämnet koffein som ingår med 2—3 %. Den förekommer även i Sverige fast mycket sparsamt.



När som helst kan det bli Er tur att svara!

Slutspurten för Diplomet börjar

Kontantpriser, diplom och stockholmsresa med fri kurs på Köpmannainstitutet är priserna i ICA-tidningens spännande pristävling. Sammanlagt har nu inräknats inte mindre än 1.201 svar.

Kursen

Bland dem, som under året erövrat ICA-tidningens diplom kommer en jury att utdela ett stipendium med ett värde av ca 500 kr. avsett att täcka kostnader för en valfri en-månaderskurs på Köpmannainstitutet. (Kursavgift, resa och fritt vivre enligt redaktionens anvisningar.)



Bästa svaren på denna månads frågor belönas med etapppriser:

1:sta pris 15 kronor

2:dra pris 5 kronor

3:dje pris 5 kronor

Var och en som besvarat minst 6 frågor rätt erövrar därmed en etappöng. Sex poäng vid årets slut berättigar till ICA-tidningens diplom och bland de diplomerade kommer slutligen ICA-tidningens stipendiat för året att utses.

Klipp inte sönder tidningen utan skriv av svaren och sänd kuvertet märkt »Diplomfrågor 5» till ICA-tidningen, Västerås, före den 1 november. Uppge gärna ålder och anställning.

Diplomet



Vi vet att det finns många flitiga läsare av ICA-tidningen. Den, som läser ICA-

tidningen ökar samtidigt sin yrkeskunskap. På sitt sätt blir det nu instiftade diplom en premiering av detta intresse och kan även bli värdefullt att ha vid platsansökan.



Frågor:

1. Skall man rekommendera osockrade kex till ost?
2. En okänd fru besöker för första gången affären. Hur skall hon tilltalas?
3. Bokstäverna i följande serie är ordnade efter en viss regel. Vilken bokstav bör stå på den prickade linjen? f h k o t
4. Vad är sufflé, consommé och canapé?
5. Vad menas med lagfart?
6. Vilket av följande ord skiljer sig i ett viktigt avseende från alla de övriga? Podier, blickfång, skvalpbräde, prislappar, reflektor.
7. Vilka kontrollvikter måste finnas till en vanlig automatråg med 10 kg:s kapacitet?
8. En detaljist försökte beräkna kostnaderna för sin kreditgivning. Kalkylen kom att omfatta längre expeditionstid, bokföringsarbete och kreditrisk. Vad hade han glömt?
9. Vilka av följande livsmedel är mest ömtaliga för frost? Smör, ost, jäst, mjöl eller såpa.
10. Vad är det för skillnad mellan amortering och avskrivning?

Svar:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Gör kunden en tjänst och sälj med förtjänst

Genom att sälja Blixt-Maccaroni Skurna Stänger gör Ni kunden en tjänst. Ni kan också alltid vara förvissad om att få belättna kunder genom att sälja Skurna Stänger, ty Skurna Stänger underlättar matlagningen för Edra kunder.

BLIXT-MACCARONI

UPSALA ÅNGQVARN S A B • UPSALA



BERGMANS

BERÖMDA BRÖD

Bergmans veteknäcke

Ett utmärkt smörgåsbröd — härligt gott till kaffe och the. Förordas av läkare som dietbröd.



46
ÖRE

Bergmans delikatess

landets äldsta märke, känt och omtyckt över hela landet. Bakat av sammalet rågmjöl.



40
ÖRE

FRAMHÅLL OCH SKYLTA MED

Uppsågat bröd i 1/4 pkt