

I vimlet bland julens fröjder



▶ Ritva Koistinen och Lars Allevret fick inspiration till sitt eget julbord på Alcro Beckers.

◀ "Sådana här halvtallrikar har vi just pratat om att köpa", sade kökschef Dagmar Sahlin när hon besökte matsalsutställningen.



▼ Gästerna tog för sig av ål, lax och räkor, upplagt i "skutan".



▲ Bordet var läckert dukat med allehanda delikatesser.



FOTO: HÅKAN PETTERSSON

Stämningen var på topp bland dem som gästade Arvid Nordquist HABs hus i Solna för att lite i förväg avnjuta julens läckerheter.

Tävlingar, utställningar och musiker ackompanjerade den goda maten och kunderna trivdes uppenbarligen:

– Jag brukar bara gå på några få julbord och Arvid Nordquists är det bästa, förklarade

Lars Allevret, köksmästare inom Partena Catering.

– Maten är så fint upplagd och de har den finaste fisken, tyckte hans bordskamrat Ritva Koistinen, restaurangchef på samma företag.

Lars och Ritva passar på att titta vad de själva skulle kunna ha på julbordet i sin personalrestaurang.

– Jag brukar få idéer här hos Arvid Nordquist. Men hos
Forts

Stjärnkockens favorit — balsamvinäger

Beställ presentkorg till julen!

Ny katalog med alla produkter

Flera nya viner och en fin grappa



Ett nytt år med nya utmaningar

I svåra tider gäller det att göra rätt saker ännu mer rätt. Det gäller att fokusera, koncentrera, effektivisera, entusiasmera och samtidigt ge utrymme för långsiktig utveckling.

Våra engagerade medarbetare har under 1992 arbetat i denna anda och genomfört ett besparingsprogram som gör att vi redan nu vet att vårt ett-hundraåttonde år blir bättre än 1991. Vi har sänkt våra kostnader, med ledstjärnan att inte ge avkall på de värderingar som ligger till grund för våra kundrelationer och vi kan nu glädja oss åt en tillfredsställande volymutveckling inom våra viktigaste affärsområden.

Nytt år innebär nya utmaningar och alla som arbetat med budgeten för 1993 har återigen fått erfara hur föränderlig vår värld är under detta decennium. Det enda som är riktigt säkert under 1993 är att det inte blir lättare att vara importör av kvalitetsvaror och att utmaningarna vi har framför oss kommer att kräva vårt yttersta.

Våra insatser ska hjälpa våra kunder i deras strävan att lyckas.

Med önskan om en god jul och ett gott nytt år!

VD, Per Lundin

Stor kampanj ska få ännu fler att upptäcka Classic kaffe

– Vi vill förstärka vår position ytterligare. Tanken är att fler ska prova Classic kaffe och upptäcka vilket gott kaffe det är.



Den största kampanjen någonsin för Classic kaffe, kommer att synas över hela landet, bland annat på centrumbord och vid busshållplatser.

Så säger divisionschef Johan Nodby om den största reklamsatsningen någonsin för Classic kaffe som äger rum i december.

Försäljningen har ökat stadigt under många år och den fortsätter att gå mycket bra. I Storstockholm är Classic kaffe marknadsledande.

– Vi vill öka vår marknads-

andel i övriga Sverige. Att kaffet är så billigt just nu gör att många säkert kan tänka sig att prova på Classic kaffe, menar Johan Nodby.

– Vi vill förbättra vår marknadsposition som ett kvalitetskaffe. Vi vet ju att folk är positiva till Classic kaffe, kommenterar Johan Nodby vidare.

Kampanjen kommer att synas på 5.200 centrumbord över hela landet, 650 busshållplatser och på 150 annonstavlor i Stockholms tunnelbana. I butiken påminns konsumenterna genom reklam på 4.500 kundvagnar och genom flera olika butiksaktiviteter för Classic kaffe.



Forts oss dukar vi bara upp en del av allt det som de har, berättar Ritva.

Hon och Lars träffar också många bekanta i branschen vid ett sådant här tillfälle.

Under fyra dagar i november gästades Arvid Nordquist HAB av sammanlagt mellan

700 och 800 av restaurangdivisionens kunder. Ett par veckor senare var det konsumentdivisionens tur att ta emot sina kunder.

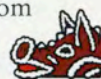
–Huvudsyftet med våra kundträffar inför julen är att kunderna ska ha en trevlig kväll och få prova våra varor,

▼ Den nya utställningen av köksutrustning intresserade fr v Göran och Vera Söderberg, Astra och Siv Johansson, Hotel Skogshöjd.



säger restaurangdivisionens chef Åke Johansson.

Nordman & Co stod för dryckesvarorna. Som avslutning på middagen fanns en uppskattad nyhet till kaffet: konjakten Monnet som infördes i sortimentet förra året.



Ny katalog underlättar beställningar till butiker



Hela det sortiment som Arvid Nordquist HAB kan erbjuda butikerna samsas nu i en snygg och lättöverskådlig produktkatalog.

Kvalitet är och har hela tiden


varit det viktigaste vid uppbyggnaden av vårt sortiment med internationellt välkända varumärken och specialiteter. Vi erbjuder ett varierat utbud från världens alla hörn.

Nya produkter kräver dock ny kunskap. För att butiken

ska kunna saluföra en ny produkt, måste man också förmedla vissa kunskaper tillsammans med produkten så att konsumenten vet hur den kan användas.

Vår katalog är därför inte enbart en uppräknings av våra

produkter utan ger också information om varje produkts egenskaper och användningsområde.

Katalogen ska användas av våra försäljare i deras kontinuerliga kontakt med butikerna. 

Ge bort en korg i jul!




"Lilla presentväskan" är en av våra välfyllda julkorgar.

En korg fylld med delikatesser blir en uppskattad julgåva.

Vi har packat tre olika julkorgar med delikatesser, en ostlåda, två gåvor med lax, en med lammfiol och en med rådjursstek. Sedan finns det också några lite mindre paket: en trälåda med senap eller

lyxdesserten, marmelad i presentförpackning och gåslever i krus.

Alla dessa julgåvor kan du beställa från oss. Du hittar en beskrivning av dem i vår broschyr "Valet är ditt!" som du kan få från oss. Men skynda på om vi ska hinna leverera till jul! 

Ny vinäger från Maille

Maille Balsamvinäger är en vinäger med mild smak. Rödvinvinägern och vitvinvinägern är två nya gourmetnyheter. Rödvinvinägern finns även med dragon.

Maille rödvinvinäger med hallonextrakt har liksom

sherryvinägern fått ett nytt utseende. Den förra görs nu på naturligt hallonextrakt för bättre smak och mer arom.



Matnyttigt om livets goda från Arvid Nordquist HAB

Ansvarig utgivare: Per Lundin
Produktion: Leuhusen Projekt AB
Text: Susanne Reinholdsson
Layout: Bill Isaksson

Arvid Nordquist HAB, Ekensbergsv 117, Box 1285, 171 25 Solna

Inom Arvid Nordquist HAB finns fem olika avdelningar, inklusive två dotterbolag. Ett av dotterbolagen är AB Nordman & Co som marknadsför kända vinsorter, sprit, öl, tobak, choklad och konfektyr.

Spanska rödviner, friskt vitt och en förnäm grappa

Den här gången har vi fyra nyheter i vårt sortiment. Två fina röda viner från Spanien som passar bra till en köttbit, ett vitt vin från Kalifornien med låg alkoholhalt och en förnämlig grappa att smutta på.

Raimat Merlot, 1989, är ett mustigt vin med många nyanser: "rökigt, kryddigt, jordigt, lakrits, kaffe, plommon, hallon, gräs" är några beskrivningar som vi fått. Vinet består till 85 procent av druvan Merlot och resten är Cabernet Sauvignon. Det har legat på fat i tolv månader på ny amerikansk och fransk ek. Raimat Merlot kostar 70 kronor och är vår fjärde produkt från Raimat.



Señorio de Sarría Gran Reserva, 1982, är ett vin från Navarra som har fått mycket fin kritik i pressen. Det är ett moget, varmt vin med lite bränd karaktär. Smaken är medelfyllig, elegant och har en angenäm ekkaraktär. Navarra ligger norr om Rioja och vinerna görs på samma druvor och i samma stil. Señorio de Sarría består till 80 procent av Tempranillo och har lagrats tre år på franska ekfat. Priset är 85 kronor.



Electra Orange Muscat, 1991, är i första hand ett sällskapsvin men passar också bra till fruktsallader, bakverk och lätta desserter. Vinet har en spännande doft, en citruskaraktär som är kännetecknande för druvan Orange Muscat. Smaken är frisk och fräsch med tydlig sötma i den fruktiga, långa eftersmaken. Vinet kostar 45 kronor och ska serveras kallt, 8-10° C.



Grappa Castello di Brolio är en av de förnämsta grappor som funnits i Sverige. Den är ett destillat från druvskal, kärnor och annat som blir kvar när man framställt sitt vin. I Brolios fall är det resterna efter de druvor som använts för Brolio Chianti Classico. Doften är intensiv men ändå elegant, smaken är rik, rund och full av nyanser. Ett bra alternativ till konjaken. Priset är 281 kronor och alkoholhalten 45 procent.



Många besökare på Interfood och Gilbey's Night



Nordman & Co ställde ut hela sitt sortiment på Interfood.

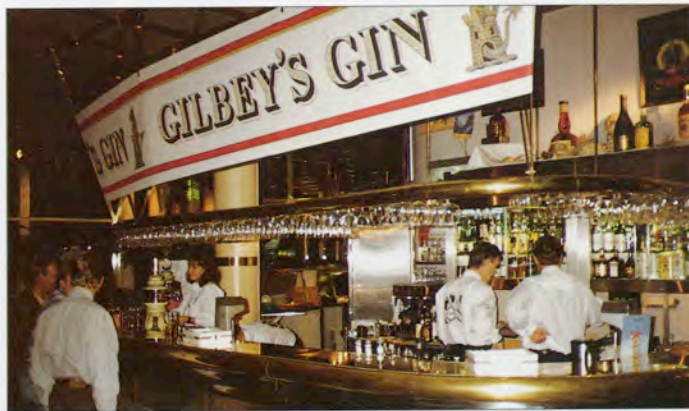
Nordmans monter var välbesökt under årets Interfood-mässa.

I slutet av oktober gick årets mässthändelse av stapeln. I år arrangerades mässan Interfood i Göteborg.

Nordman & Co ställde ut tillsammans med Classic kaffe

och montern var mycket välbesökt. Vi fick tillfälle att besvara många frågor om sortimentet. Intresset för prissättningen av våra varor var stort med tanke på skattereformen i somras som fick priserna på många kvalitetsprodukter att sänkas kraftigt.

I montern trängdes nya och



Gilbey's Night firades på Hotel Gothia (bilden) och Valand.

gamla kunder under fyra hektiska mäsсадagar. På kvällen kunde besökarna koppla av på Hotel Gothia eller Valand där vi anordnade *Gilbey's Night* – ett mycket uppskattat inslag!

– Vi är mycket nöjda med mässan. Den gav oss tillfälle att träffa många kunder på kort

tid och stämna av vinlistor och aktiviteter på restaurangerna, kommenterar Göran Boije, VD på Nordman & Co.



AB Nordman & Co
Ekensbergsvägen 117
Box 1360, 171 26 Solna
Tel 08-799 18 00