

# ”Min längtan tillbaka till glassen blev för stor”

**GÖTEBORG. Från familjeföretag till norska ägare och tillbaka till ett göteborgskt familjeföretag igen. Triumfglass har gjort en resa, men sedan tre månader är företaget åter helägt av familjen Müntzing som nu gör allt för att återställa lönsamheten.**

– Det är en triumf att vara tillbaka, säger glassföretagets vd och huvudägare, Anders Müntzing med sedvanligt göteborgsk vitsighet.

– Jag saknade glasstillverkningen. Så enkelt är det. Ville tillbaka till mina rötter.

– Norska Diplom-Is lyckades aldrig med att integrera den norska ”is”-traditionen med den svenska. Svenska Diplom-Is drogs med kraftiga underskott, så det var inte så svårt att övertala dem att sälja tillbaka.

Det var Anders Müntzings pappa Arne som 1946 grundade glassföretaget i centrala Göteborg. Triumfglass växte snabbt och 1975 byggdes en modern glassfabrik i Sävedalen mellan Partille och Göteborg. Där ligger tillverkningen än i dag.

## Tufft sparpaket

När Anders Müntzing tog över verksamheten i februari i år startade han en kostnadsjakt för att få ekonomin i balans. Lagerkostnaden skulle ner och distributions-, personal- och depåkostnader ses över.

– Det är ett tufft besparingspaket och det har redan gett resultat. Jag hoppas på ett noll-resultat redan i år, säger Anders Müntzing.

En av förändringarna som skedde när Diplom-Is tog över var att gå över från distribution med egna



## TRIUMFGLOSS

**Grundades:** 1946.

**Ägare:** Familjen Müntzing.

**Vd:** Anders Müntzing.

**Produktion:** I Sävedalen.

**Årsomsättning:** 230 mkr netto.

**Årsproduktion:** 13 miljoner liter glass.

**Antal anställda:** 65 årsanställda.

bilar till grossistdistribution. Den förändringen fungerar bra och kommer inte att ändras.

## Konsumenterna vill ha nyheter

Glassbranschen handlar mycket om produktutveckling och innovationer och mycket kraft och pengar går åt till att ta fram nyheter.

– Konsumenterna förväntar sig ständiga förnyelser. Just nu är efterfrågan på produkter utan tillsatser stor. Liksom ekologisk och närproducerad glass, något vi jobbar med att ta fram, säger Anders Müntzing.

Anders Müntzings förklaring till att den norska ägarperioden inte lyckades är att ordet ”is” avskräckte de svenska kunderna.

– Ska vi lyckas på glassmarknaden mot jätten Unilever så måste vi profilera oss med lokal produktion och ett utbud som sticker ut.

Men vid sidan av den egna produktutvecklingen och framtagandet av nya smaker och glassorter samarbetar Triumfglass också med Nestlé glass och saluför kända varumärken som Mars och Lion i glassvarianter.

– Unilever köpte under en period upp många mindre glasstillverkare och stora GB blev ännu större. Nu tror jag att marknaden vänder. Det föds allt fler små, lokala tillverkare som klarar sig riktigt bra i konkurrensen, säger Anders Müntzing.

▲ **ANDERS MÜNTZING** sålde familjeföretaget Triumfglass till norska Diplom-Is. Men i dag är företaget åter i familjen Müntzings ägo.

SUSAN KARLING