

pro

RESTO

horeca-alan ammattilehti

Ravintolaterassista
enemmän irti

Privat Label
-tuotteet ovat
tulleet jäädäkseen

Moderni
kassajärjestelmä
nopeuttaa
palvelua

Royal Ravintoloiden Anne Kokkonen:
Työyhteisön hyvinvointiin
satsaamalla saadaan aikaan
energiaa ja hyvää tulosta

www.proresto.fi

HINTA 14,50 EUR

Suomen Nestlé ja JäätelöAkademian

Suomen Nestlén jäätelöammattilaiset ovat jo vuosia rakentaneet erilaisia myyntiratkaisuja HoReCa-, ja vähittäiskauppa-asiakkailleen sekä kouluttaneet satoja uusia jäätelönmyyjiä ympäri Suomea.

Jatkossa kaikki Suomen Nestlén jäätelöön liittyvä tietotaito- ja koulutustoiminta keskitetään yhden, JäätelöAkatemian otsikon alle.

Akatemian koulutustilaisuuksia tullaan toteuttamaan valtakunnallisesti tarpeen mukaan mm. joka keväisellä koulutuskierroksella ympäri Suomea. Turengin jäätelötehtaan yhteydessä jo vuodesta 1987 toimineessa, vaativatkin tuotekehitys- ja koulutustilaisuudet mahdollistavassa Pingviini - jäätelökahvilassa pidetään myös koulutuksia.

Koulutuksessa paneudumme jäätelön tuotetietouteen, asiakaspalveluun, hygienia-asioihin ja tietysti jäätelön käsittelyyn. Käytännön harjoituksissa opettelemme jäätelöpallojen ja -annosten tekemistä. Perusmyyntikoulutuksen lisäksi järjestämme koulutusta myös eri myyntiratkaisuksista.

Jäätelöakatemian toimintaa kehittää ja koordinoi Suomen Nestlén asiakaskoulutuksista jo sen alkuajoista saakka vastannut Armi Liljeroos-Räsänen.

Lisätietoja akatemian toiminnasta ja tulevista koulutuksista voi tiedustella sähköpostitse osoitteesta: jaateloakatemia@fi.nestle.com tai osoitteesta www.pingviini.fi/ammattilaiset.

Olemme Fastfood & Café & Ravintolamessuilla osastolla
3d11 Suomen Nestlé





Olemme rakentaneet valmiita ”avaimet käteen” -myyntiratkaisuja helpottamaan herkullisten jäätelöannosten myyntiä asiakkaillesi. Ratkaisut pitävät sisällään toimivan annosreseptiikan, myyinnedistämismateriaalit, irtojäätelövitriinit eri kokoluokkiin sekä tarvittaessa myös henkilökuntasi koulutuksen jäätelömyynnin ammattilaisiksi. Kysy lisää myyntiratkaisuista alueesi HoReCa myyntiedustajalta tai katso lisätietoja osoitteesta www.pingviini.fi.

Pingviini-myyntiratkaisut

Pingviini-myyntiratkaisut eri kokoluokkiin kioskeille ja kahviloille. Vaihtoehtoina ovat 2, 4, 6 ja 7 makuun perustuvat kokonaisuudet arjen herkutteluun.

Pingviini Pienille -myyntiratkaisu

tuo uusia tuulia lapsille ja lapsenmielisille. Annokset perustuvat suosituimpiin irtojäätelömakuihin; soveltuu käytettäväksi sellaisenaan tai yhdistettynä muihin Pingviini myyntiratkaisuihin.

Pingviini Onnenpäivät -myyntiratkaisu

nostaa vanhat suosikit uudelleen esille. Annokset perustuvat suosituimpiin irtojäätelömakuihin. Soveltuu käytettäväksi sellaisenaan tai yhdistettynä muihin Pingviini myyntiratkaisuihin.

Aino Hetki -myyntiratkaisut

Suomalaisen jäätelöosaamisen huipputasoa edustavat Aino Hetki -myyntiratkaisut eri kokoluokkiin kahviloille ja ravintoloille kohottamaan herkutteluhetken arjen yläpuolelle.

Mövenpick Coupe -myyntiratkaisut

Kansainvälisen gastronomisen osaamisen huippua edustavat korkealuokkaiset Mövenpick Coupe -myyntiratkaisut eri kokoluokkiin kahviloille ja ravintoloille.

Pehmis-myyntiratkaisu

Pehmis Vanilja -myyntiratkaisu mahdollistaa useiden erilaisten jäätelöannosten myynnin yhdellä Pehmis-perusmaulla.





KEVÄT- AURINKOJA



Haluatko luoda raikasta kevättunnelmaa?

Uusi valikoimamme antaa sinulle kaiken tarvitsemasi. Sen yhdistää yhteen sopivat lautas- ja pöytäliinat, kynttilät ja somisteet kauniissa kevään kuoseissa ja väreissä. Luo valikoimamme avulla tunnelma, joka on yhtä eloisaa ja raikas kuin vastapöydä narsissit.

Voimmeko auttaa? Soita +358 9 8689 810, lähetä sähköpostia osoitteeseen asiakaspalvelu@duni.com tai vieraile osoitteessa www.duni.fi.

Lisää inspiraatio
lehdetämme



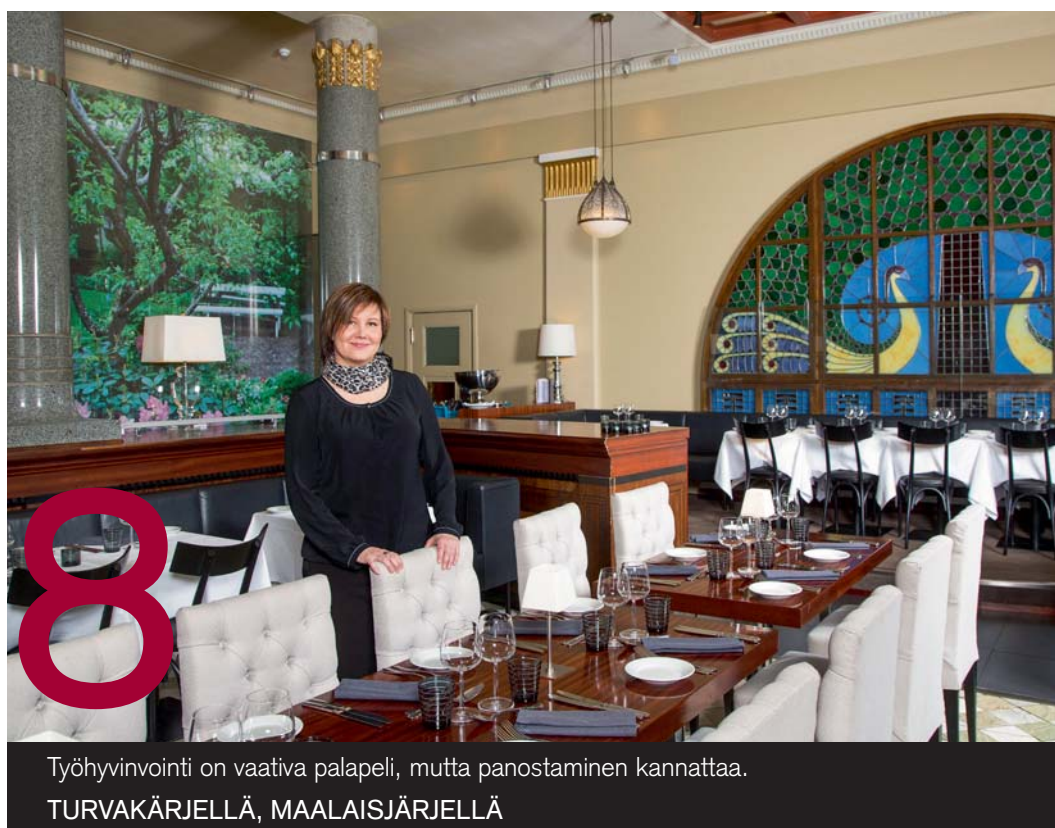
SUPPLIER OF GOODFOODMOOD



Kannen kuva
Olli Häkämies

1/2015

SISÄLTÖ



08

Työhyvinvointi on vaativa palapeli, mutta panostaminen kannattaa.
TURVAKÄRJELLÄ, MAALAIJSÄRJELLÄ

08

Turvakärjellä, maalaisjärjellä

Työhyvinvointi on vaativa palapeli, mutta panostaminen todella kannattaa, toteaa Anne Kokkonen Royal Ravintoloista. Ainoastaan määrätietoisella ja suunnitelmallisella toiminnalla päästään kestäviin tuloksiin tällä saralla.

16

Laitehankinnat vaativat suunnitelmallisuutta

Kun ravintolaan tehdään uusi keittiö tai kun remontoidaan vanhaa, niin liikeidea ja tuotteet määrittelevät sen, mitä laitteita tarvitaan. Ne vaikuttavat oleellisesti myös siihen, kuinka suuret ja tehokkaat koneet ovat tarkoituksenmukaisia.

22

Mitä enemmän älyä, sitä enemmän mahdollisuuksia

Moderni kassajärjestelmä nopeuttaa ja helpottaa asiakaspalvelua sekä auttaa yrityksen toiminnanohjauksessa. Tarjoilija voi keskittyä entistä paremmin asiakkaaseen, mikä avaa mahdollisuuksia myös lisämyynnille.



28

Terveisiä terassilta!

Miten suomalaisesta ravintolaterassista sitten saisi irti enemmän kuin ilkkurisesti vain kaksijalkaisen tuolin tai terassaidan kannattajan? Tai mitä viime aikoina on ollut tekeillä terassikulttuurimme virkistämiseksi ja ravintoloidemme ulkotilojen houkuttelevuuden lisäämiseksi?



36

Kahvihetki kuin viininmaistajaiset

Nykyaikainen kahvila-asiakas on kokeilunhaluinen ja kaipaa elämyksiä. Näihin vaatimuksiin vastataan erilaisilla kahvilakonsepteilla, jotka pyrkivät tarjoamaan yksilöllisiä kahvilakokemuksia ja monenlaisia erikoiskahveja. Toisaalta myös perinteinen suodatinkahvi elää parhaillaan uutta nousukautta.



42

Mikä mahtaa olla in?

Vuonna 2015 nähdään, että lähiruoka ja kotimaisuus ovat tulleet jäädäkseen. Esiin on noussut mikropaikallisuus, oman paikkakunnan tai jopa korttelin tarjonta. Tämä näkyy vaikka pienpanimoiden suosintana. Pääkaupunkiseudulla suosiossa ovat myös pienpaahtimot ja niiden kahvilat.



48

Privat label – niin isoille kuin vähän pienemmillekin

Räätälöidyt privat label -tuotteet voivat auttaa ravintoloita erottautumaan sekä tehostamaan työprosessejaan ja pienentämään työvoimakustannuksiaan. Ilmiö on tullut horeca-alalle jäädäkseen.



julkaisija

PubliCo Oy
Pätkäneentie 19 A
00510 Helsinki
puh. 020 162 2200
info@publico.com
www.publico.com

päätoimittaja

Jussi Sinkko

tuotepäällikkö

Sebastian Berner
sebastian.berner@publico.com
puh. 020 162 2251

toimituksen

koordinaattori

Mirkka Lindroos

graphic design

Riitta Yli-Öyrä

tilaajapalvelu

puh. 03 4246 5309
tilaajapalvelu@kustantajapalvelut.fi

toimittajat

Sami J. Anteroine
Merja Kihl
Ari Mononen
Laura Laakso
Matti Välimäki
Jarkko Böhm

kannen kuva

Olli Häkämies

paino

PunaMusta Oy

www.proresto.fi

Aikakauslehtien Liiton jäsen

TEGERA®



TEGERA® 84301

200 kpl/rasia
Kertakäyttökäsine, nitrili
Paksuus 0,06 mm / pituus 240 mm



TEGERA® 849

Kertakäyttökäsine, nitrili
Paksuus 0,19 mm / pituus, 290 mm



TEGERA® 848

Kertakäyttökäsine, nitrili
Paksuus 0,12 mm / pituus 290 mm



TEGERA® 795

Viileisiin olosuhteisiin



TEGERA® 992

Viiltosuoja-käsine



TEGERA® 184

Kestävä nitrilikäsine
Nukaton



TEGERA® 12910

Kemikaalisuojakäsine, pvc/vinyyli
Pituus 700 mm



Olemme mukana Fastfood & Café & Ravintola – tapahtumassa
25. – 26.2. Helsingissä. Tervetuloa osastollemme 2c20.

ejendals.com/tegera

TIKITTÄÄKÖ TEIDÄN KEITTIÖSSÄ?

KUKAAN RAVINTOLAN pyörittäjä ei taatusti lähde suunnittelemaan paikastaan erityisen turvatonta työpaikkaa. Näin kuitenkin saattaa käydä, jos työturvallisuusasioihin ei kiinnitetä asianmukaista huomiota. Useimmat työtapaturmat voidaan estää hyvän johtamistavan ja valvonnan sekä tehokkaan koulutuksen avulla. On myös selvää, että työtapaturmien ehkäisy on olennainen osa fiksun – ja menestyvän – yrityksen toimintaa.

Työnantajat voivat estää suurimman osan työtapaturmista ja työperäisistä sairauksista tunnistamalla ja minimoimalla työpaikan vaaratekijät. "Minimoimisesta" on realistisempaa puhua, kuin kokonaan eliminoimisesta, sillä niin kauan kuin keittiöissä on töissä ihmisiä eikä robotteja, on inhimillisen erehdyksen vaara olemassa.

Viime aikoina on keskusteltu paljon työurien pidentämisestä. Työntekijöiden tuki- ja liikuntaelinvaikeuksien ehkäiseminen (työuran alusta alkaen) parantaa huomattavasti työntekijöiden mahdollisuuksia selviytyä työelämässä. Kun työliikkeet ja työasennot ovat oikeat, voidaan vähentää vammojen syntymistä ja työtapaturmia. Monessa keittiössä on töissä taiteilijaluonteita, joilta nämä asiat saattavat päästä joskus unohtumaan.

Johdon tehtävä on muistuttaa oikeiden työtapojen tärkeydestä, sillä perin monet alan tehtävät edellyttävät käsin tehtävää työtä: täysien kattiloiden, pannujen ja astiakorien nostaminen, lautaspienojen kantaminen, rasvakeitinten puhdistaminen jne. Vammoja voi syntyä yksittäisen onnettomuuden seurauksena, mutta useimmiten ne ovat tulosta pitkäaikaisesta stressistä ja rasituksesta. Raskaiden esineiden nostaminen ja kantaminen ovat merkittäviä selkäkivun aiheuttajia, kun taas raskaat tai toistuvat toiminnot sekä huono ryhti ovat yhteydessä yläraajavammoihin.

Työvälineiden taas tulee olla ehjiä ja ergonomialtaan työhön hyvin soveltuvia. Työtä helpottamaan on kehitetty lukuisia apuvälineitä: tarjolla olisi tasokäräjä ja nousujakkaraa, säädettävää sähköpöytää ja ergonomista viiltohanskaa, kunhan talosta löytyy halua panostaa. Ja vielä: jos työntekijällä on jokin fyysinen työkykyyn vaikuttava haitta tai sairaus, sopivat apuvälineet ja kalusteet ovat jo melko lailla must.

Ravintola-alalle tyypillinen fyysisen työympäristön ongelma on melu. Melua vastaan on tehokkainta käydä sopivia kuulosuojaimia käyttämällä. Mikäli melutaso ylittää alemman toiminta-arvon 80 dB, työntekijöiden saatavilla tulee olla henkilökohtaiset kuulosuojaimet – ja jos altistuminen ylittää ylemmän toiminta-arvon 85 dB, työntekijän on käytettävä saamiaan kuulosuojaimia. Työnantajalla voi olla myös velvollisuus meluntorjuntaohjelman laatimiseen.

Keittiöissä on myös korkeaan lämpötilaan liittyviä haasteita. Kun työpisteen työskentelylämpötila nousee yli suositeltujen ohjearvojen (28 ja 33 astetta) eikä sitä pystytä teknisin keinoin laskemaan, työntekijöille tulisi työsuojeluviranomaisten käyttämän ohjeistuksen mukaan antaa tunnin välein ylimäärisiä 10–15 minuutin taukoja työvuoron aikana. Nestevajauksen välttämiseksi työntekijöillä tulee olla mahdollisuus juoda työvuoron aikana ja yksilötasolla kuumaan sopeutumista edistää sopiva työasu ja runsas nesteen juominen.

Kolmas ongelmarypäs liittyy viilto- ja pistohaavoihin. Erityisesti keittiötyössä työntekijät tulisi varustaa hyvin suojaavilla viilto- ja lämpöhanskoilla ja hankkia turvalliseen pilkkomiseen ja leikkaamiseen soveltuvat veitset. Työturvallisuuslain mukaan työnantajan on hankittava ja annettava työntekijän käyttöön erikseen säädetyt vaatimukset täyttävät ja tarkoituksenmukaiset henkilönsuojaimet.



HoReCa

Herkulliset Myllyn Paras Uutuudet

Uutuudet

Limelevykakku 2250 g

Kypsäpakaste
VÄHÄLAKTOOSINEN



Mangolevykakku 2250 g

Kypsäpakaste
LAKTOOSITON



Voitaikinatasku

Raakapakaste
VÄHÄLAKTOOSINEN

1 x 420 g,
Rasia, Kuluttajapakkaus



12 x 420 g,
Myyntierä



Kysy lisää myynniltä:

HoReCa-myyntipäällikkö

Sami Virtakoski

puh. 040 542 7242

sami.virtakoski@myllynparas.fi

HoReCa-avainasiakaspäällikkö

Juha Ojala

puh. 040 547 3836

juha.ojala@myllynparas.fi

Katso lisää tuotteita: www.myllynparas.fi/horeca





” Hyvinvoivat
ihmiset
tekevät menestyvän
yrityksen.

TURVAKÄRJELLÄ, MAALAI SJÄRJELLÄ

TYÖHYVINVOINTI ON VAATIVA PALAPELI,
MUTTA PANOSTAMINEN TODELLA
KANNATTAA, TOTEAA ANNE KOKKONEN
ROYAL RAVINTOLOISTA

TEKSTI: SAMI J. ANTEROINEN

KUVA: OLLI HÄKÄMIES

Henkilöstön terveys, hyvinvointi ja työturvallisuus ovat tuttuja asioita kaikille HoReCa-kentän toimijoille – mutta ainoastaan määrätietoisella ja suunnitelmallisella toiminnalla päästään kestäviin tuloksiin tällä saralla. Royal Ravintolat -konsernin tuore henkilöstöjohtaja Anne Kokkonen toteaa, että työhyvinvointi – jonka kokonaisuuteen kuuluu terveys ja työturvallisuus – nähdään yrityksessä kaikkien etuna.

”SE EI OLE irrallinen asia, vaan pitää sisällään ison pelikentän asioita, joihin vaikuttaa työntekijä itse, esimies, johto, yritys ja eri sidosryhmät.” Hyvinvoivat ihmiset tekevät menestyvän yrityksen, on Kokkonen viesti. Kun työntekijöitä on yli 800, täytyy tarkasti miettiä, miten porukka pidetään iskussa. Työhyvinvointi ei synny itsestään, vaan vastuu siitä on sekä työntekijällä että työnantajalla.

Työhyvinvointi määritellään Royalissa näin: ”Jokainen kokee työntöön mielekkääksi, työtä tehdään turvallisessa, terveyttä edistävässä ja työuraa tukevassa työympäristössä ja työyhteisössä.”

Onnistumisen elämyksiä

Anne Kokkonen mukaan työhyvinvointitoiminnan tavoitteena on tukea jokaisen yhtiössä työskentelevän työssä onnistumista sekä edistää ja ylläpitää henkilöstön työkykyä ja ehkäistä työtapaturmia.

”Näissä asioissa tehdään tiivistä yhteistyötä LähiTapiolan, Elon ja Diacorin kanssa.”

Tällä puolella on tapahtunut paljon kehitystä viime vuosina. Kun vielä joitakin vuosia sitten vakuutusyhtiöiden kanssa tehtävä yhteistyö oli ’vakuutukset kunnossa’ -tasolla, sittemmin yhteistyö on laajentunut työhyvinvointiin, valmennuksiin, asiantuntijapalveluiden hyödyntämiseen ja työolojen kehittämiseen sekä riskienhallintaan.

”Myös työterveyshuollon rooli on muuttunut: ’sairaslomapankista’ on tullut tärkeä yhteistyökumppani. Yhteistyö on suunnitelmallista, työterveyshuollon tiimi tuntee meidän yksiköt ja henkilökunnan ja on mukana ratkomassa erilaisia haasteita liittyen niin työoloihin kuin ihmisten hyvinvointiin”, kuvailee Kokkonen.

Kysy & kehitä

Royal Ravintolat tekee vuosittain työhyvinvointikyselyn, joka tosin ei ole pelkkä kysely – tavoitteena on hyödyntää kyselyn tuloksia toiminnan kehittämisessä. Kokkonen kertoo, että kyselyn tulokset ovat olleet hyviä, keskiarvolla 4 (asteikko 1–5).

”Meidän vahvuuksia ovat johtaminen, töiden organisointi ja työilmapiiri. Tulokset vaihtelivat jonkin verran yksiköittäin, mutta tiedottamiseen toivottiin kaikkialla parannusta, kuten joka vuosi. Koko henkilökunta on aina mukana kyselyiden purkamisessa ja he ovat vaikuttamassa ja valitsemassa kehityskohteita ja vievät niitä eteenpäin.”

Vuonna 2011 lanseerattu varhaisen tuen malli tehtiin tiiviissä yhteistyössä LähiTapiolan asiantuntijan kanssa ja esimiehet valmennettiin mallin käyttöön. Varhaisen tuen mallin avulla onkin saatu varsin hyviä tuloksia: nyt esimiehet tunnistavat aikaisemmin tuen tarpeessa olevat ja esimiesten on helpompi ottaa puheeksi asioita.



KUVA: ROYAL RAVINTOLAT



” Ainoastaan
määrätietoisella
ja suunnitelmallisella
toiminnalla päästään
kestäviin tuloksiin.



” Mitä maksaa
euroissa, jos
turvallisuusasioista ei
pidetä huolta?



VALITSE SOFTLIN, KUN HALUAT KAIKEN OLEVAN KOHDALLAAN.

Kattauksissa, esillepanossa ja tarjoilussa. Näyttävät, kestävät, hygieeniset ja biohajoavat Softlin-liinat auttavat sinua menestymään. Ne kertovat asiakkaallesi, että panostat laatuun.

Kysy lisää, pyydä ilmainen näytepakkaus:
samples@fiblon.com



*Anna asiakkaasi
nauttia laadustasi*

FIBLON
www.fiblon.com



Tervetuloa osastollemme (1c5)
Fastfood&Café&Restaurant 2015 -messuille 25.-26.2.2015

SOFTLIN

"Malli auttaa niin työntekijöitä kuin esimiehiä tuomaan esille myös vaikeita asioita", Kokkonen toteaa.

Kissa pöydälle!

Samalla malli on myös edistänyt avoimuuden kulttuuria. On ihan ok, että aina elämässä ei kaikki mene "putkeen" – kaikki tietävät, että ottaessaan asian puheeksi on myös apu ja tuki saatavilla. Varhaisen tuen toimintamallia toteutetaan tiiviissä yhteistyössä työterveyshuollon kanssa ja ammatillista kuntoutusta eläkevakuutusyhtiön kanssa.

Tammikuussa talossa startataan valmennuskokonaisuus, johon kaikki tulosvastuulliset päälliköt (noin 70 ihmistä) sekä johto osallistuu. Valmennuksen punainen lanka on "työhyvinvointiin panostamalla parempaa tulosta".

"Valmennuksen tavoitteena on vahvistaa meidän johtamiskulttuuria niin, että jokainen esimies ymmärtää, että kaikki lähtee ihmisestä ja ihmisten hyvinvoinnista. Esimiehen ja tiimin hyvinvoinnin kehittämisen siivittämänä tavoitteena on lisätä tuottavuutta, sitoutumista ja taitavaa johtamista", kertoo Kokkonen.

"Samalla pyrimme myös herättämään esimiesten ajatuksia omasta jaksamisesta: kun jaksaa huolehtia omasta jaksamisesta, jaksaa samalla huolehtia koko tiimistä." Valmennus toteutetaan yhteistyössä Elon ja SpringHousen kanssa.

Turvallisuudesta tinkimättä

Turvallisuusasioihin liittyen Royal Ravintoloissa tehdään joka vuosi yksikökohtainen Safety Check -kysely, johon vastaa yksiköstä aina jokaisen ammattiryhmän edustaja. Kyselyn tavoitteena on selvittää, mitkä asiat ovat kunnossa ja missä voisi vielä parantaa.

"Käytämme kyselyä työpaikan turvallisuustason arviointiin, työturvallisuuden parantamiseen ja työympäristön kehittämiseen. Kyselyn avulla

APUJA KEITTIÖÖN/KANNATTAVUUTEEN

Meiltä ammattitaidolla ja luottamuksella

- rekrytointi
- kaikki keittiökonsultointi
- hygieniapassit
- catering



info@kitchenconsulting.org
puh. 050 490 1267
www.kitchenconsulting.fi

pääsemme pureutumaan ongelmakohtiin ja tekemään toimenpiteitä turvallisuuden parantamiseksi."

Royal Ravintolat -konsernissa toimii myös Anne Kokkonen vetämä työsuojeluryhmä, joka koostuu eri ammattiryhmien työntekijöistä ja työsuojeluvaltuutetuista. Ryhmän toiminta korostaa ennakoivaa työsuojelua ja pyrkii suunnitelmallisesti parantamaan työoloja. Ryhmän yhtenä tavoitteena on ollut jakaa tietoa turvallisuuteen liittyvissä asioissa. Kokkonen arvioi, että myös tässä on onnistuttu hyvin:

"Julkaisemme säännöllisesti materiaalia jostakin ajankohtaisesta aiheesta – esimerkiksi uhkaavat asiakastilanteet, varhaisen tuen malli, epäasiallinen käyttäytyminen..."", hän listaa.



KUVA: ROYAL RAVINTOLAT

"Olemme myös tuottaneet työturvallisuusasioista oman perehdytysmateriaalin joka yksikköön ja valtuutetut kiertävät aktiivisesti yksiköissä tekemässä turvallisuuskatselmuksia. Näin saamme jatkuvasti ajankohtaista tietoa siitä missä mennään, mitä missäkin tapahtuu ja tarvitaanko esimerkiksi toimenpiteitä turvallisuuden kehittämiseksi." Henkilökuntaa koulutetaan turvallisuusasioissa jatkuvasti mm. uhka- ja väkivaltatilanteiden varalta ja ensiapu- ja alkusammutuskoulutuksia järjestetään säännöllisesti.

Mitä maksaa?

Samalla esimiesten kanssa käydään jatkuvaa keskustelua siitä, mitä maksaa euroissa, jos turvallisuusasioista ei pidetä huolta – eli esimerkiksi mitä työntekijän sairastuminen maksaa ihan konkreettisesti ja mitä kuluja seuraa työtapaturmasta.

"Eurot tuovat asiaan vielä enemmän ymmärrystä."

Uusia työhyvinvointi-innovaatioitakin on jo putkessa: keväällä 2015 järjestetään koko yrityksen työhyvinvointipäivä, jossa työntekijät voivat mm. ostaa turvallisia työkenkiä edullisin hinnoin.

” Suurin haaverin aiheuttaja on 'terävään esineeseen satuttaminen' eli käytännössä viiltohaavat.

Mutta missä sitten on parantamisen varaa? – Kokkonen mukaan haasteita tulee mm. siitä, että moni yksikkö sijaitsee vanhassa museoviraston suojelemassa kiinteistössä: aina ei päästä tekemään ihan sellaisia ratkaisuja, jotka olisivat tarpeen. Petraamisen varaa on edelleen myös tietoisuuden nostamisessa:

"Meidän alalla on vaihtuvuutta ja myös ulkopuolista henkilökuntaa, joten infon jatkuva päivittäminen on tarpeellista. Aina ei pysytä tässä kelkassa mukana", Kokkonen myöntää.

Kaikki tapaturmat syyniin

Työtapaturmien suhteen viime vuosina on oltu aika lailla samalla tasolla, mikä tarkoittaa vähän reilua 60 tapausta vuodessa. Suurin haaverin aiheuttaja on "terävään esineeseen satuttaminen" eli käytännössä viiltohaavat.

"Kaikkiin tapaturmiin suhtaudutaan asian vaatimalla vakavuudella. Työsuojeluvaltuutetut ja minä työsuojelupäällikkönä käymme aina paikan päällä, jos kyse on vakavasta tapaturmasta", Kokkonen toteaa ja lisää, että talossa pyritään oppimaan tapahtuneista ja ennaltaehkäisemään vastaavat tapaukset.

Työturvallisuuden tulevaisuuden suhteen Kokkonen on optimistinen. Hän uskoo, että tietoisuuden lisääminen lisää ymmärrystä ja muuttaa asenteita – myös nuorempien työntekijöiden keskuudessa.

Hyvinvointitrendi kantaa edelleen

Kokkosella on hyvä tuntuma kenttään, sillä hän aloitti 16-vuotiaana Carrolsista ja ala vei naisen mennessään; kokemusta on alan eri työtehtävistä yli 20 vuoden ajalta. Royal Ravintoloissa tulee maaliskuussa täyteen 11 vuotta. Tästä ajasta Kokkonen oli kolme vuotta kentällä esimiehenä/työsuojeluvaltuutettuna ja sen jälkeen henkilöstöpäällikkönä/työsuojelupäällikkönä. Marraskuussa Kokkonen aloitti koko konsernin henkilöstöjohtajana.

"Niin omaan kuin työyhteisön hyvinvointiin satsaamalla saadaan aikaan energiaa ja hyvää tulosta, hyvinvoinnin vaikuttavuus on merkittävä ja siihen satsaaminen kannattaa!", Kokkonen linjaa. Hän näkee, että toimialalla yleisemmin asiat ovat Suomessa varsin hyvin, mutta parantamisen varaa on aina. ■



Maailman pienin päivystysvastaanotto keittiöön.

Uusi Cederroth First Aid & Burn Station on varustettu Burn Gel Spray ja Burn Gel Dressing tuotteilla, jotka sekä viilentävät että lievittävät kipua palovammoissa. Lue lisää www.firstaid.cederroth.com.



PALOVAMMA-
OSASTO



Uutuus!
Soft Foam
Bandage
kätevässä
automaat-
tissa.

LAITEHANKINNAT VAATIVAT SUUNNITELMALLISUUTTA

TEKSTI: MATTI VÄLIMÄKI

KUVAT: 123RF.COM

*Ravintolan keittiö on iso
investointi. Laitteiden hankinnassa
voi olla apua myös ulkopuolisesta
näkökulmasta.*

” Laitehankintojen
suunnittelun pitäisi
lähteä liikeideasta.



PERUSUUNI VAI BANQUET-VERSIO? Entä minne keittiössä sopisi sirkulaattori?

Keittiömestari Petri Rauha Kitchen Consulting Oy:sta korostaa, että laitehankintojen suunnittelun pitäisi lähteä liikeideasta.

"Kun ravintolaan tehdään uusi keittiö tai kun remontoidaan vanhaa, niin liikeidea ja tuotteet määrittelevät sen, mitä laitteita tarvitaan. Ne vaikuttavat oleellisesti myös siihen, kuinka suuret ja tehokkaat koneet ovat tarkoituksenmukaisia."

Toisaalta olisi hyvä huomioida myös se, että liikeidea voidaan joutua myöhemmin muuttamaan, jos se ei olekaan toimiva: "Laite, joka soveltuu useampaan tarkoitukseen, on usein hieman varmempi vaihtoehto, kuin laite, jota voidaan käyttää vain yhden erikoistuotteen valmistuksessa", Rauha muistuttaa.

'Minä itse' ei aina tiedä parhaiten

Monilla laitetoimittajilla on luonnollisesti kiusaus myydä paljon, suurta ja kallista. Kitchen Consulting toimii konsulttina ravintolan ja laitetoimittajan välissä.

"Laitteet ovat suuria investointeja. Markkinoilla on myös paljon tuotteita, joiden eroja on vaikea heti huomata. Tilanteessa on usein apua konsultista ja hänen tarjoamastaan ulkopuolisen asiantuntijan näkökulmasta", Rauha kuvailee.

”Laite, joka soveltuu useampaan tarkoitukseen, on usein hieman varmempi vaihtoehto.

Hänen mukaansa maailmalla tällainen keittiökonsultointi on jo varsin yleistä, Suomessa, jossa ajatellaan usein perinteisellä 'kyllä minä itse tiedän' -mallilla, se on vasta saamassa jalansijaa.

Ulkopuolisen konsultin rooli voi olla hyvä senkin takia, koska keittiölaitteita ostetaan toisinaan kuten autoja – ennen kaikkea mielikuvien perusteella.

"Jollakin keittiömestarilla jokin merkki voi edustaa mersua, ja jokin toinen halpaa itä-autoa. Mielikuvat ovat voineet syntyä aikaisempien työkokemusten perusteella. Tällöin on voinut jäädä huomiotta se, että laitteiden toimivuuteen vaikuttaa olennaisesti myös se, miten niitä on huollettu. Eikä keittiölaitteiden kohdalla

täytetä autojen tapaan huoltokirjoja."

"Tilanne voi johtaa esimerkiksi siihen, että joltakin toimittajalta ostetaan laitteet tuosta vaan, ilman kilpailutusta. Tai ilman, että tuotteiden ja hintojen välillä tehdään riittävää vertailua."

Tilaa suunnitelmien muuttumista varten

Myös Tommi Nyman Nettirestasta korostaa suunnitelmallisuuden ja ravintolan liikeidean merkitystä. "Ja keittiöön kannattaa jättää myös tilaa, siltä varalta että liikeidea muuttuu. Sitä ei kannata tupata ihan täyteen laitteita", hän vinkkaa.

Nettiresta välittää laitteita, mutta Nyman kertoo toimivansa käytän-

- Onko mahdollista**
 – säästää 50 % öljykuluista?
 – parantaa ruuan makua ja terveellisyyttä?
 – vähentää työtä?

VITO-öljynsuodatusjärjestelmällä se onnistuu!!!
Ja investointi maksaa itsensä jopa 6 kuukaudessa!



Ota yhteyttä!
 Järjestämme mielellämme esittelyn
 ja toimitamme referaatteja.

Tmi Tarquinia
 Kirkkonummi
 puh. 041-5354230 / Hannu Anttila
 e-mail: tarquiniatmi@gmail.com



Hae Laureaan opiskelemaan ylempi AMK-tutkinto **Hakuaika 17.3.–9.4.2015**

**Palvelujen asiakas-
keskeinen kehittäminen,
90 op, restonomi
(ylempi AMK)**

**Yrityksen
kasvuun johtaminen,
90 op, tradenomi
(ylempi AMK)**

Ylempi AMK-tutkinto on mahdollista suorittaa joustavasti työn ohella.
 Hakuvaatimuksena on soveltuva korkeakoulututkinto ja vähintään kol-
 men vuoden alakohtainen työkokemus korkeakoulututkinnon
 suorittamisen jälkeen.

Voit hankkia uutta osaamista myös avoimessa ammattikorkeakoulussa.
 Lue lisää www.laurea.fi



LAUREA
 AMMATTIKORKEAKOULU

Yhdessä
 enemmän

www.laurea.fi



PERUNARÖSTIPESÄ JA LAMMASPULLAT

4 annosta

600 g Lagerblad Lammaspöryköitä
 valmista hyvää punaviinikastiketta

HAUDUTETTU PUNAKAALI

400 g punakaalia suikaloituna
 100 g punasipulia suikaloituna
 12 kpl Lagerblad Chorizopöryköitä
 2 rkl punaviinietikkaa
 3 rkl hunajaa
 200 g ranskankermää
 40 g voita
 suolaa

Sulata voi laakeassa kattilassa ja lisää joukkoon kaali- ja punasipulisuikaleet.
 Kuullota hetki sekoittaen ja lisää joukkoon punaviinietikka ja hunaja, mausta
 suolalla. Anna hautua pienellä lämmöllä lähes kypsäksi, lisää joukkoon
 chorizopörykät sekä ranskankerma ja kypsennä loppuun.

PERUNARÖSTI

600 g Rosamunda-perunoita kuorittuna
 100 g sipulia kuutioituna
 voita ja rypsiöljyä paistamiseen
 suolaa ja mustapippuria

Raasta perunat ja lisää joukkoon sipulikuutiot. Mausta suolalla ja mustapip-
 purilla. Sekoita hyvin ja purista perunamassasta neste pois. Muotoile
 perunaröstistä lettu ja paista voi-öljyseoksessa kauniin ruskeaksi. Kypsennä
 perunaröstiletut 180-asteisessa uunissa kypsäksi.

RUUSUKAALILISÄKE

120 g ruusukaalia
 1 rkl hunajaa
 20 g voita
 1/3 rkl timjamia
 suolaa

Poista ruusukaaleista uloimmat lehdet ja halkaise pituussuunnassa. Nosta
 ruusukaalit suolalla maustettuun kiehuvaan veteen ja anna kiehua noin
 2 minuuttia. Nosta kaalit kylmään veteen jäähtymään. Valuta ruusukaalit
 ja paista miedolla lämmöllä voissa kauniin ruskeaksi. Mausta hunajalla,
 timjamilla sekä suolalla.

LAGERBLAD FOODS

www.lagerbladfoods.fi

nössä hieman samaan tapaan kuin konsultit. Hän painottaa kokonaispalvelun merkitystä.

"Sparraan mielelläni yrittäjiä ja haastan heitä ajattelemaan uudella tavoin. Mietin usein yhdessä yrittäjien kanssa heidän liikeideaansa eri kantilta. Sitten, kun suunnitelmat on hiottu valmiiksi, niin päästään miettimään, mitä ja minkälaisia laitteita tarvitaan."

"Vanhoissa kohteissa reunaehtoja asettavat myös esimerkiksi sähkötehot, ilmastointi ja lat-tiakaivot. Kokonaisuuteen kuuluu monia huomi-oitavia asioita", hän huomauttaa.

Saako halvalla hyvää?

Taloudellisesti tiukkoina aikoina moni arvostaa erityisesti laitteen edul-lista hintaa. Vaan saako halvalla hyvää? "Halpa hinta ei saisi todellakaan olla se määräävin tekijä. Halpa voi tulla hyvin kalliiksi, jos se ei täytä teh-täväänsä, jos se ei toimi kunnolla tai jos siihen ei saa vaikkapa vuoden kuluttua varaosia". Nyman huomauttaa. Sekä hän että Rauha korostavat hyvin toimivan huollon merkitystä.

**”Koulutus on järkevää
myös siksi, että
laitteiden kaikki ominaisuudet
osataan ottaa käyttöön.**

Laitteita tulee ympäri maailmaa ja niiden hintahaitari on laaja. Pit-källe pääsee kuitenkin jo pelkästään maalaisjärkeä käyttämällä. Halvin ei ole välttämättä hyvä, mutta kalleinkaan ei ole välttämättä järkevin valinta – totuus saattaa löytyä välimaastosta.

Eri laitteilla voi olla samat ominaisuudet, mutta hyvin erilainen hinta. Toisaalta korkeampi hinta tarkoittaa usein myös lisää ominaisuuksia, kapasiteettia ja tehoa.

"Ja tässä palataan taas siihen liikeideaan, toimintaan ja tuotteisiin. Ne määrittelevät sen, että tarvitaanko vaikkapa uuni, jossa on erillinen vesiboileri vai riittääkö kiertoilmauuni, jossa on hyvä kostutus. Tai valitaanko valovoimalla toi-

miva rasvakeitin vai sopisiko ravintolaan paremmin kalliimpi, voimavirralla toimiva rasvakeitin, joka toimii tehokkaammin ja joka pitää rasvan koko ajan kuumana ja tuottaa parempilaatuisia tuotteita", Nyman konkretisoi.

Auttaako laite vähentämään henkilöstökuluja?

Rauha on hintakysymyksissä samoilla linjoilla Nymanin kanssa. "Kannat-taa panostaa tarkoituksenmukaisuuteen, laatuun ja monikäyttöisyyteen.





MICROS kassaratkaisut

Ole yhteydessä myyntiimme, ja sovitaan esittely
Puh. 0303 9110 tai email fi-myynti@micros.com

www.micros.fi

Laitteen pitäisi kestää kymmenen vuotta, jotta se on järkevää hankkia", hän korostaa.

Rauha muistuttaa myös, että kalleus on suhteellista. Isokin investointi voi olla hyvin järkevä jos se auttaa tehostamaan toimintaa ja maksaa sitä kautta itsensä takaisin. "Jossakin paikassa vaikkapa 20 000 euroa maksava banquet-uuni voi olla erittäin hyvä ostos. Laitteessa voi valmistaa esimerkiksi perinteisiä liha-annoksia perunaterriineillä ja kasviksilla, valmiiden ohjelmien avulla, niin että monet henkilökuntaa vaativat työvaiheet jäävät pois. Uunin avulla syntyy hyvää ja tasalaatuista ruokaa", Rauha mainitsee.

Apropo, tuosta tulee mieleen, että koska ollaan siten tilanteessa, että robotit loivat keittiössä herkullisia fine dining -annoksia? "Japanissa taitaa olla jo ruokapisteitä, joissa robotit valmistavat wokki-tyylisiä ruokia. Mutta luulenpa, että muuten kestää vielä kymmeniä vuosia, ennen kuin inhimilliset keittiömestarit tekevät tilaa robotikollegoille. Ihmisillä kun on esimerkiksi yksi aivan keskeinen työväline, jota koneilla ei ole: suu ja makuaisti", Rauha muistuttaa.

Pienenä tai oikeastaan aika isonakin detaljina: laitteita hankit-

**”Hyvistä
laitteista
kannattaa pitää
huolta.**

taessa kannattaa muistaa myös esimerkiksi ravintolan astiat. "Kannattaa esimerkiksi tarkistaa, että sopivatko olemassa olevat tarjoiluastiat banquet-uuniin. Jos astiat joutuu uusimaan, niin siitä voi tulla helposti jopa tuhansien eurojen lasku."

Hyvästä kannattaa pitää huolta

Kun laitteet on hankittu, niin niistä kannattaa tieteenkin pitää hyvää huolta. "Tässäkään ei ole syytä edetä perinteisellä 'kyllä minä itse tiedän' -periaatteella ja kokeilu - metodilla. Laitetoimittajalta kannattaa pyytää käyttöönottokoulutus, jos sitä ei sitten jo automaattisesti tarjota."

"Jos esimerkiksi laitteiden alkuasennuksessa kytkee jonkin osan väärin, siitä voikin aiheutua iso vahinko. Toisaalta koulutus on järkevää myös siksi, että laitteiden kaikki ominaisuudet osataan ottaa käyttöön, sillä muuten laiteinvestoinnin rahat menevät osin hukkaan."

Rauha muistuttaa myös omatoimisen huollon merkityksestä: "Hyvistä laitteista kannattaa pitää huolta. Esimerkiksi astianpesukoneissa on tärkeää säännöllinen kalkinpoisto. Ja kaikki laitteet kannattaa pitää puhtaina, se pidentää niiden elinkaarta", hän vinkkaa. ■



” Tietojen
vieminen muihin
järjestelmiin vaikkapa
taloushallintoon ja
kirjanpitoon on helppoa.

MITÄ ENEMMÄN ÄLYÄ, SITÄ ENEMMÄN MAHDOLLISUUKSIA

TEKSTI: MATTI VÄLIMÄKI

KUVAT: ISTOCKPHOTO

Moderni kassajärjestelmä nopeuttaa ja helpottaa asiakaspalvelua sekä auttaa yrityksen toiminnanohjauksessa. Tarjoilija voi keskittyä entistä paremmin asiakkaaseen, mikä avaa mahdollisuuksia myös lisämyynnille.

WINPOSIN MYYNTIJOHTAJA Olli-Pekka Vanhanen näkee, että hyvä kassajärjestelmä on nopea ja helppokäyttöinen. Se palvelee ravintolan henkilökuntaa ja omistajia, mutta myös asiakkaita.

"On kaikkien etu, että tarjoilijan aika ei mene siihen, että hän juoksee lippusten ja lappusten kanssa ympäri ravintolasalia. Hän voi käyttää tämän ajan järkevämmiin, kun hän palvelee asiakasta ja tekee lisämyyntiä."

Tablettiratkaisun – käytännössä päätelaite voi olla myös puhelin – ja tehokkaan tiedonsiirron avulla koko palveluprosessi nopeutuu. Esimerkiksi alkuruokia voidaan alkaa valmistaa jo siinä vaiheessa, kun seurue vielä miettii, mitä valitsisi pääruuaksi.

"Ja myös koko laskutus onnistuu pöydän äärellä, tablettiin yhdistyvän maksupäätelaitteen avulla. Euroopassa ollaan tällaisessa ravintola-asiakkaan huomioimisessa ja hyvässä palvelussa jo pitkällä."

Vanhanen korostaa myös, että mitä enemmän kassajärjestelmässä on älykkyyttä, niin sitä enemmän se tarjoaa monipuolisuutta järjestelmän käyttämiseen ajasta tai paikasta riippumatta.

Halutessaan esimerkiksi ravintolapäällikkö ja omistajat saavat koko ajan automaattisesti tietoja asiakasvirroista ja myynnistä tai voivat hallinnoida järjestelmää pilvestä paikasta riippumatta. Myös tietojen vieminen muihin järjestelmiin vaikkapa taloushallintoon ja kirjanpitoon on helppoa.

Älykäs kassajärjestelmä tekee myös ketjunohjauksesta helppoa ja joustavaa.

Helpompaa, nopeampaa, selkeämpää

Varatoimitusjohtaja Kai Sirén Micros-Fidelio Finland Oy:stä on pitkälti samaa mieltä kilpailijan edustajan kanssa. Hän näkee, että hospitality-toimialalla kassa- ja toiminnanohjausjärjestelmät ovat kehityksessä suuntaan, missä hyödykkeiden ostamisesta tehdään loppuasiakkaalle entistä helpompaa, nopeampaa ja selkeämpää. Ravintoloiden näkökulmasta työkalut ovat aikaisempia tehokkaampia, joustavampia ja reaaliaikaisia.

"Olennaista on mobiilius ja langattomuus, ajasta ja paikasta riippumattomuus. Myös palvelujen pilvipohjaisuus on must."

Sirén huomauttaa, että kun palvelu on pilvessä, se ei vaadi raskaita laiteinvestointeja vaan on myös taloudellisesti kaikkien alan yrittäjien saatavilla. "Pilvessä esimerkiksi operatiiviset tiedot myynnistä, maksuista ja asiakasvirroista ovat saatavissa paikasta riippumatta reaaliaikaisesti 24 tuntia vuorokaudessa. Tietoihin kun pääsee käsiksi lähes minkä tahansa päätelaitteen avulla."

Samalla vaivalla tuhanteen kassakoneeseen kuin yhteen

Myös toimitusjohtaja Olli Tapola Acrelec Finland Oy:stä korostaa, että kassajärjestelmien linkittäminen tietojärjestelmiin ja pilvipalveluihin mahdollistaa tuotteiden ja hintojen paremman hallittavuuden.

"Kun vaikkapa kokispullon hinta pitää vaihtaa koko ravintolaketjun kaikkiin kassakoneisiin, niin se onnistuu yhdellä napinpainalluksella. Sama koskee vaikkapa ALVin muuttamista. Muutos yhteen kassakoneeseen onnistuu yhtä helposti kuin tuhanteen", Tapola kuvailee.

Hän huomauttaa, että ominaisuudesta on paljon hyötyä, koska horeca-alalla hinnoittelu on hyvin hektistä. Se mahdollistaa nopeat kampanjat ja reagoinnit vaikkapa kilpailijoiden toimiin.

"Jos nettiyhteys katkeaa, niin tiedot ovat tallessa kassakoneessa. Ja kun nettiyhteys taas toimii, niin katkon aikana kertyneet tiedot siirtyvät kassakoneesta automaattisesti myös pilveen. Jos kassakone sattuu hajoamaan, niin pilvipalvelusta saa palautettua varmuuskopion kassaan korjauksen jälkeen. Tietoa ei pääse katoamaan edes laiterikon takia."

Ravintoloille verkkokauppamahdollisuuksia

Kai Sirén näkee, että tekniikan kehittymisen myötä asiakkaat voivat ostaa horeca-alan tuotteita entistä enemmän myös verkosta. "Nykyään on jo yleistä, että verkossa ostetaan esimerkiksi majoituksia ja lomiamme. Mutta myös ensimmäiset ravintolapuolen hyödykkeiden verkkokaupat ovat jo tosiasiaa."

"Voin tilata vaikka tänään sushiaterian, niin että se noudetaan tai toimitetaan vaikkapa huomenna kello 15. Tilaukseni menee järjestelmän kautta suoraan keittiöön asti – ja myös maksaminen tapahtuu verkossa online."



**” Olennaista on
mobiliisuus ja
langattomuus, ajasta ja
paikasta riippumattomuus.**

Hän huomauttaa, että vaikka pizzoja on voinut tilata netin kautta jo pitkään, niin olennainen ero nykyratkaisuissa on, että modernissa toiminnanohjausjärjestelmässä kaikki tapahtuu nopeasti ja helposti yhden järjestelmän sisällä – siinä ei lähetetä sähköposteja ja vahvistella erikseen asioita. Automaatio hoitaa asiat sovitun mukaisesti.

”Maailmalla tällaiset palvelut ovat jo tosiasia ja trendikin. Asiakas voi tilata kotiinsa vaikkapa kynttiläillallisen kahdelle, viineineen päivineen”, Siren kertoo – ja huomauttaa, että Suomessa viinin kotiin tilaaminen ei luonnollisestikaan onnistu suoraan ravintolasta.

Itsepalvelukioskeja pikaruokapaikkoihin

Vanhanen, Tapola ja Sirén arvioivat, että myös fastfood-maailma on muuttumassa. Pikaruokapaikoissa yleistyvät erilaiset itsepalveluratkaisut.

”Itsepalvelukioskissa asiakas valitsee ja maksaa ateriansa joko mobiililaitteella tai kioski-itsepalvelulaitteella esitettyjen tietojen perusteella ja tieto tilauksesta menee saman tien keittiöön”, Sirén kuvailee.

Hän mainitsee, että tällainen itsepalvelukioski toimii myös infokioskina, josta asiakas saa nopeasti ja kattavasti lisätietoa tuotteista.

”Tällaisen informaation merkitys on koko ajan kasvussa. Kuluttajat haluavat entistä enemmän tietoa esimerkiksi ruuan sisällöstä ja raaka-aineiden alkuperästä”, Sirén huomauttaa.

Toisaalta itsepalvelukioskin avulla on myös luontevaa ja helppoa pyrkiä tekemään lisämyyntiä ja esitellä esimerkiksi tarjouksia ja kampanjoita.

Väärinkäsitysten mahdollisuus minimoidaan

Olli Tapola Acrelec Finland Oy:sta muistuttaa että kioskillä ja kosketusnäytöllä asiointi on helppoa myös suomen kieltä taitamattomalle. Apuna voidaan käyttää kuvia sekä erilaisia kieliversioita.

”Asiointi on helppoa, nopeaa ja väärinymmärrysten mahdollisuus on hyvin pieni. Tarjontaankin on helppo tutustua.”

Acrelecin repertuaariin kuuluvat palveluiden lisäksi myös itsepalvelukioskit – itse laitteet – joiden ulkonäkö voidaan räätälöidä yrityksen tyylin mukaiseksi.

”Aikaisemmin trendinä oli, että horeca-alalla ostettiin mahdollisimman edullisia laitteita ja sitten niihin erikseen palveluja. Nyt painopiste on



” Muutos yhteen
kassakoneeseen
onnistuu yhtä helposti
kuin tuhanteen.

kokonaispalveluissa – siinä että laitteet, palvelut ja huolto tulevat samalta toimijalta”, Tapola kertoo.

Ja sitten, kun raha vaihtaa omistajaa...

Kassajärjestelmien toimittajat arvioivat, että niin pikapaikoissa kuin fine dining-ravintoloissakin se viimeinen steppi eli laskun maksaminen suoritetaan myös tulevaisuudessa korteilla – olivatpa ne sitten fyysisiä kortteja tai erilaisia mobiiliverzioita.

Vaan entäpä esimerkiksi päivittäistavarakaupan puolelta jo tuttu lähimaksaminen? Mikä on sen rooli kokonaiskuviossa, kun ostamisesta ja rahaliikenteestä yritetään tehdä mahdollisimman helppoa.

”Lähimaksaminen kortin avulla on otettu käyttöön lounasravintoloissa, se nopeuttaa osaltaan maksamista ruuhkatilanteissa. Lähitulevaisuudessa yleistyvät myös erilaiset mobiilimaksuratkaisut”, Olli-Pekka Vanhanen toteaa.

Myös Kai Sirén arvioi, että mobiilimaksamisen eri muodot yleistyvät tulevaisuudessa.

”Kansallisten ja alueellisten ratkaisujen ja palvelujen tarjoajien rinnalle ovat tulossa isot kansainväliset toimijat”, Sirén arvioi. ■



RAVINTOLASI KONEET JA TARVIKKEET

WWW.NETTIRESTA.FI



NETTIRESTA

Alasinkatu 1 - 3
40320 Jyväskylä
Puh. 0500 200 665
info@nettiresta.fi
www.nettiresta.fi

HYVÄ KASSA-JÄRJESTELMÄ ON KAIKKIEN ETU

TEKSTI: MATTI VÄLIMÄKI

KUVAT: STUDIOSARA / SARA BONDEGÅRD

Tarjoilija kirjoittaa taiteellisella käsialalla jotain pienelle muistilapulle. Keittiössä veikkaillaan, mitä lapulla oikein lukee ja käytetään mielikuvitusta. Asiakas tuskastuu, kun laskun tekeminen kestää ja kestää. Ravintolakokemuksen kruunaa hässäkkä, kun kaikki seurueen jäsenet haluavat maksaa erikseen oman osuutensa. Tarjoilija juoksee salissa pöydän ja kassan väliä edestakaisin.

TILANNE TAITAA olla arkipäivää aika monessa suomalaisessa ravintolassa. Mutta ei esimerkiksi Närpiössä, juuri avatussa Hotel Red & Greenissä, jossa käytössä on Winpos Mobile POS -kassajärjestelmä.

Hotellinjohtaja Cisse Grönholm kertoo, että hotellin ravintolassa tarjoilijoilla on käytössään tabletit, joihin he kirjaavat tilaukset. Näistä tiedot siirtyvät suoraan keittiön printterille.



”Hotelliasukas saa halutessaan siirrettyä ateriansa suoraan hotellihuoneensa laskuun.

”Ja tabletin kassajärjestelmän avulla laskut on sitten hyvin helppoa jakaa vaikkapa neljään osaan”, Grönholm kertoo.

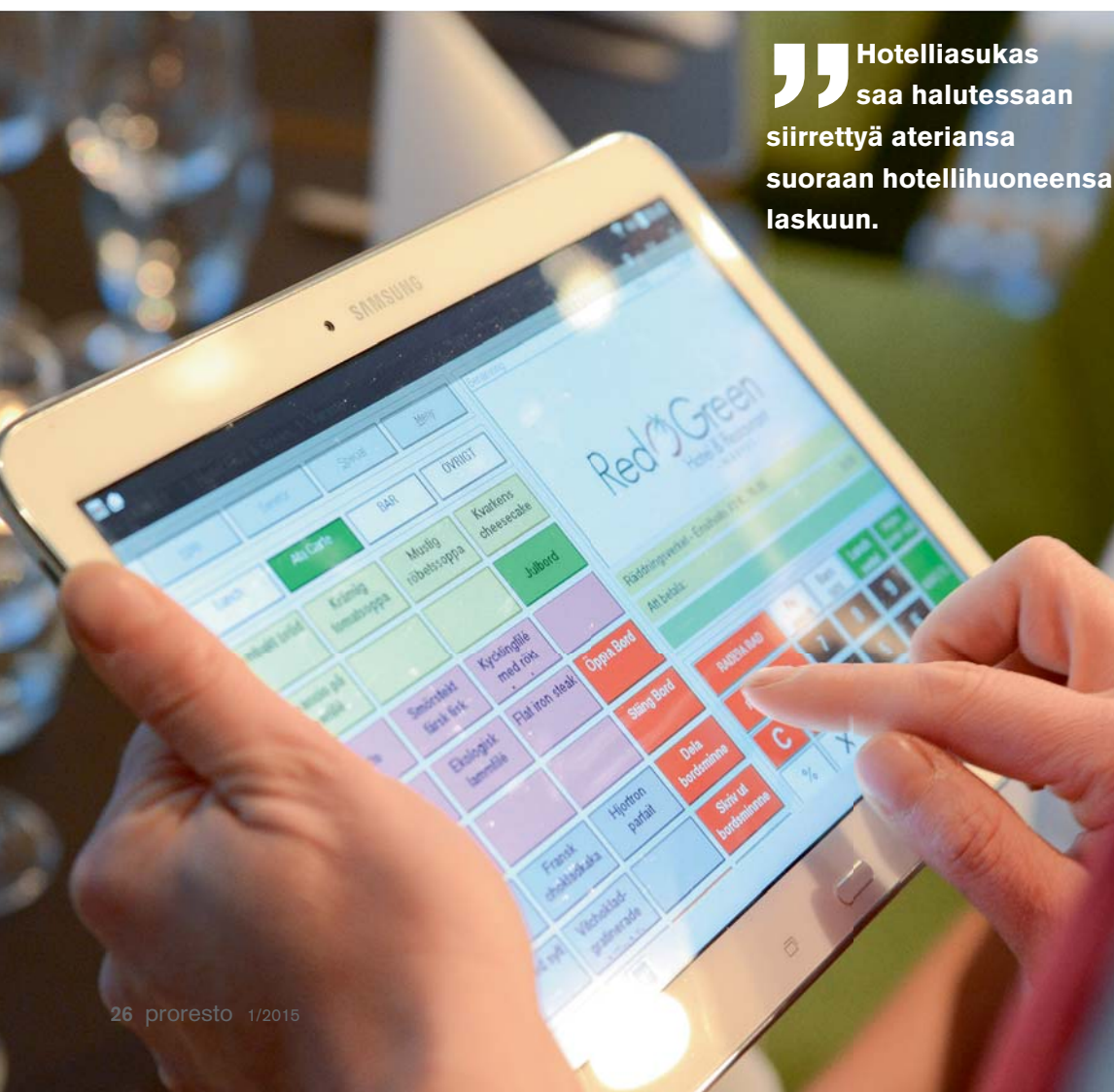
Hotel Red & Greenissä käy lounasaikaan myös paljon asiakkaita, joiden aterioista työnantaja sponsoroi osan. Tabletilla on valmiina tiedot, jolla laskut saadaan jyvitettyä automaattisesti.

Grönholm on tyytyväinen siitä, että ravintolajärjestelmään on liitetty myös varastokirjanpito.

”On hyvin kätevää, kun näen heti, minkä verran juomia on jäljellä varastossa ja mitä pitää tilata lisää. Inventaariota varten on olemassa valmis pohja.”

”Tärkeä ominaisuus on myös se, että hotelliasukas saa halutessaan siirrettyä ateriansa suoraan hotellihuoneensa laskuun – ilman välivaiheita ja käsin kirjaamisia.”

Marraskuussa avatussa Hotel Red & Greenissä on 30 hotellihuonetta ja ravintolassa 155 asiakaspaikkaa – tapahtumien yhteydessä anniskelupaikkoja on jopa 470 henkilölle. Hotellin yhteydessä toimii myös 200 hengen kulttuurisali, taidehalli, yksityinen työterveysasema, hammaslääkärin vastaanotto sekä kuntokeskus. ■



VÄHENNÄ HÄVIKKIÄ säästä aikaa ja rahaa

SAGA Cook & Chill Ruoanlaittopaperilla



Pienennä ruokahävikkiä merkittävästi
- jopa 1 annoksen verran per vuoka



Vähennä tiskiä



Viesti ympäristöystävällisyydestä



Tarjoa entistä herkullisemman
näköistä ruokaa



sagainfo.fi@metsagroup.com



TUOTETIEDOT: SAGA Cook & Chill Ruoanlaittopaperi 400 x 600 mm
(Sopii GN1/1 65 mm vuokaan). 500 arkkia / ltk • 100 ltk / lava • Tuotenumero: 38429



Valmistaja: Metsä Tissue Oyj, Suomi

Tuote saatavilla useimmista tukkuliikkeistä. Kysy lisätiedot omalta jälleenmyyjältäsi.



6 414300 038429

Pieniä ihmeitä keittiössä



www.sagacook.com

TERVEISIÄ TERASSILTA!

MITEN SUOMALAISESTA
RAVINTOLATERASSISTA SAISI
ENEMMÄN IRTI?

TEKSTI: LAURA LAAKSO
KUVAT: JARI LIFLÄNDER



**” Mitä viime aikoina
on ollut tekeillä
terassikulttuurimme
virkistämiseksi?**



Kesäilta ja kylmä siideri. Kesäilta ja lasillinen hyvää rieslingiä. Kesäilta ja kolpakollinen huurteista, kun aurinko laskee länteen tai ei laske koskaan, ikinä eikä milloinkaan. Terassikausi kun alkaa viimeistään vapusta, siihen tavataan Suomessa tiivistää kaikki se, mikä ilonpitoon, onneen ja vapauteen liitetään.

LUOLASTA NOUSSUT pimeän kansa ottaa kaiken irti niistä muutamista viikoista, joina sentään näkee valon, auringon ja kanssakulkijansa. Sitä paitsi tulevan kesän odottaminen ja menneen kesän muisteleminen kultraavat kyllä tosiasialliset plus neljässä sinnetellyt hyttystreffit, sillä Suomen kesässähän ei pilvenhattaraa näy, eihän?

Miten suomalaisesta ravintolaterassista sitten saisi irti enemmän kuin ilkkurisesti vain kaksijalkaisen tuolin tai terassiaidan kannattajan? Tai mitä viime aikoina on ollut tekeillä terassikulttuurimme virkistämiseksi ja ravintoloidemme ulkotilojen houkuttelevuuden lisäämiseksi?

Etelä-Euroopan läpivuotisille aurinkoterasseille emme pärjää, mutta voisiko Pohjolan terassivuodenaikaa tai jopa terassivuorokaudenaikaa jotenkin laventaa? Eivätkö Ranskan, Italian ja Espanjan terassit vedäkin puoleensa myös joulukoristeltuina ja tarjoa talvitakkisille kutsuvaa aamukahvia, jos ei muuta niin

lämpölamppujen katveessa? Vai onko suomalainen talviterassi jo lähtökohtaisesti paradoksi ja ekologisesti ratkaisematon yhtälö?

**” Terassin
valaistuksen sekä
äänimaailman tulisi elää
eri vuorokauden aikojen
mukaan.**

Valmiiksi katettuun pöytään

”Keväällä ja syksyllä ovat terasseilla toki haasteena sateet, kylmä ilma ja tuuli”, kertoo kaihdinten ja markiisien asiantuntijayritys Finnkaihtimen Jan Kaas.

”Terassikautta voidaan kuitenkin pidentää näihin asioihin varautumalla. Sateelta suojaavat terassikatokset sekä terassiseinäkkeet suojaavat hyvin myös kylmältä tuulelta. Infrapunälämmittimillä saadaan asiakkaat viihtymään terassilla myös viileällä ilmalla, lämmitin kun lämmittää ihmisiä ja tasoja eikä ympäröivää ilmaa ja on kustannustehokas.”

”Houkutteleva ja myyvä ravintolaterassi syntyy viihtyisyydestä ja huoltellusta lopputuloksesta”, Jan Kaas jatkaa. ”Toimivaa terassia suunnitel-



Solo Sokos Hotel Torni, Tampere



Ravintola Yökerho, Turku

Toimitilasi pientä pintaremonttia tai täysin uutta ilmettä vailla?

METRITISKI ON TUHANSIEN TILOJEN TOTEUTTAJA

Meiltä julkisten tilojen remontit, uudistukset ja sisustukset suunnittelusta toteutukseen kymmenien vuosien ja tuhansien kohteiden kokemuksella – yhdeltä tiskiltä!

Ratkaisumme näkyvät mm.

- ravintoloissa
- yökerhoissa
- hotelleissa
- myymälöissä
- toimistotiloissa
- ympäri Suomen!

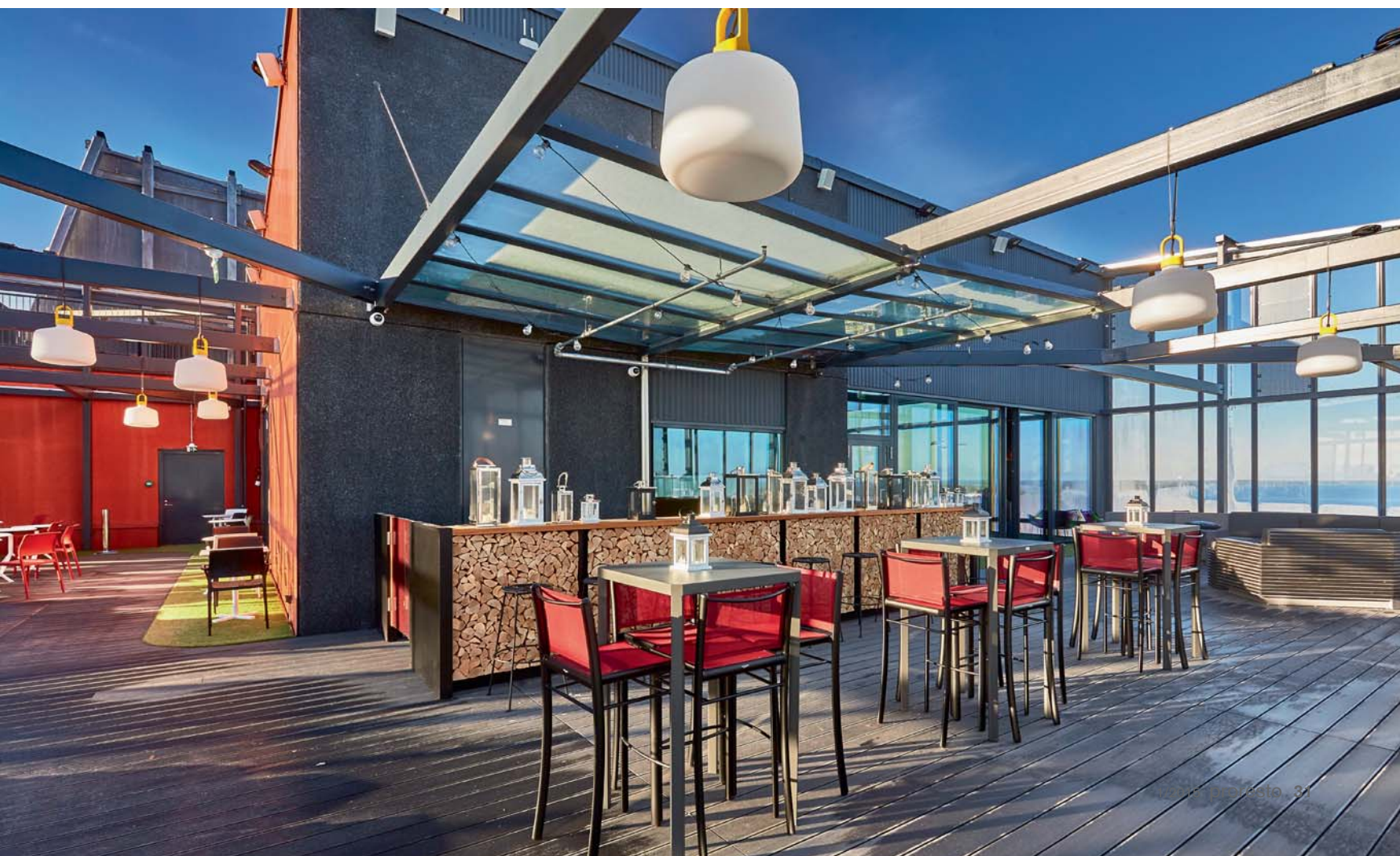


metritiski®
Ideasta ilmettä

*Ota yhteyttä
– tehdään
tilastasi totta!*

Burger King, Rautatieasema, Helsinki

Metritiski Oy | Puh. +358 (0) 29 005 1111 | Korentinkatu 4, 37630 Valkeakoski | www.metritiski.fi





taessa on otettu huomioon myös auringonsuojaus esimerkiksi terassimarkiiseihin, -katoksin tai suurvarjoin sekä varmistettu niiden käytön helppous esimerkiksi automaattikaohjauksella. Auringon tullessa esiin markiisi laskeutuu tällöin suojaamaan ruokailijoita automaattisesti. Mahdollisen sadekuuron yllättäessä asiakkaat taas voidaan suojata sateelta erityyppisillä markiiseilla tai varjoilla, jolloin vaikkapa kesken ruokailun ei tarvitse siirtyä sisätiloihin. Säädettävillä Café au Lâ -terassiseinäkkeillä saadaan lisäksi tuulisillekin paikoille aikaan suojaisa tila ruokailua tai virvokkeiden nauttimista varten.”

Myös Sokotel Oy:n projektiosaston päällikkö Virpi Saarinen painottaa, että Suomen olosuhteissa tulee huomioida vaihtelevat sääolosuhteet sekä kausivaihtelut. ”Terassikautta voidaan pidentää juuri muun muassa lämpölampuin sekä eri kausille sopivien tilaisuuksien ja tapahtumien avulla. Terasseja voisi myös hyödyntää entistä enemmän eri vuorokaudenaikoina.”

Esimerkiksi Solo Sokos Hotel Tornin Tampereessä on katutasolla terassi, jota voidaan käyttää aamiaisella soveltuvina vuorokaudenaikoina. Hotellin kattokerroksen MORO Sky Bar taas tarjoilee kevyttä lounasta klo 11 alkaen, ja myöhemmin iltapäivästä on tarjolla kahvi- ja teebuffet maimesta nautiskeluun. Iltaa kohden kaupungin valot luovat uudet puitteet nauttia baarimestareiden luomista cocktaileista.

”Ylipäänsä terassin valaistuksen sekä äänimaailman tulisi elää eri vuorokauden aikojen mukaan, sillä tunnelmaa kohottavat valaistus ja äänimaailma tukevat terassin sekä koko hotellin tarinaa”, Saarinen toteaa.

**”Hyvä
suunnittelu
näkyä aina
tyylikkäänä
lopputuloksena.”**

Keidas keskellä kaupunkia

Ravintolan omilla logoilla varustettuja markiiseja, sopivia musiikkivalintoja ja sävy sävyyn interiööriin kanssa sovitettuja pihakalusteita ja tekstiilejä. Mutta miten muuten ravintolan tai hotellin imagoa sitten voisi parhaiten tuoda esiin terassilla? Entä miten sijaintipaikka vaikuttaa terassin profiiliin?

”Muun muassa Solo Sokos Hotel Tornin Tampereessä tarjoamme kaksi eri terassivaihtoehtoa”, Virpi Saarinen mainitsee. ”Katutasoinen Paja Bar -terassilla pääsee kaupungin sykkeeseen seuraamaan vilkasta aseman liikennöintiä. MORO Sky Bar taas tarjoaa korkeimmalla Suomessa sijaitsevan baarin ja

terassin, josta on poikkeukselliset näkymät yli Tampereen. Terassien palveluasenne, tarjonta, välitön tunnelma sekä oheishjelma tukevat kokonaisuutta ja houkuttelevat erilaisia asiakasryhmiä viihtymään. Paikalliset tuotteet kertovat paikallisista kulinaarisista erityispiirteistä, ja lisäksi terassien sisustus ja kalustus tukevat omalla tavallaan Solo Sokos Hotel Tornin Tampereen tarinaa tamperelaisuudesta sekä tamperelaisista ilmiöistä.”



drink your greens.

- 100% hedelmiä, marjoja ja vihanneksia. ei mitään lisättyä.
- kaksi herkullista uutuusmakua nyt 250 ml lasipullossa (saatavilla myös 750 ml lasipullossa).
- säilyvyys 9kk. myydään viileästi. nautitaan kylmänä.

yhtedenotot:
froosh oy, myynti@froosh.fi, puh 020 703 2838
myyntipäällikkö Janne Mäkinen
katso myös muut uutuudet www.froosh.fi

 follow us on facebook



myyntierä



froosh 250 ml
pinaatti & kookos
smoothie

kuluttajapakkaus



myyntierä



froosh 250 ml
punajuuri &
mustaherukka
smoothie

kuluttajapakkaus



fróosh
fruit: bottled



“Hyvä suunnittelu näkyy aina tyylikkäänä lopputuloksena ja antaa kuvan ravintolasta tai hotellista asiakkaita ajattelevana paikkana”, muistuttaa myös Jan Kaas. “Tämä koskee niin sisätiloja kuin ulkotilojakin, jotka usein unohdetaan. Markkiisien ja terassivarjojen kangasmallistot ovat laajat, ja värivalinnoilla asiakas saa aikaan omanlaisensa tyylin. Markkiiseihin ja varjoihin voidaan painaa myös yrityksen nimi.”

“Katuja varressa olevien terassien etuna ovat toki näkyvyys ja terassille tuleminen helppous”, Kaas jatkaa. “Haasteena näissä on ohi kulkevan liikenteen aiheuttama melu ja nostattama pöly, joita voidaan kuitenkin vähentää terassiseinäkkeillä. Sisäpihan terasseista taas saadaan toteutettua rauhallisia rentoutumispaikkoja niin ruokailijoille kuin virvoikkeista nauttijoille. Asiakasviihtyvyyteen kiinnitetään kaiken kaikkiaan huomiota joka vuosi enemmän, ja alan yrittäjät kehittävät uusia tuotteita koko ajan. Esimerkkinä vaikkapa belgialaisen Harolin Patio-sarja, josta odotetaan tulevaisuudessa laadukkaiden paikkojen käyntikorttia. Yritykset kyllä panostaisivat terasseihin jo tänä päivänä enemmän, mutta varsinkin Helsingissä rakennusvirasto ei ainakaan helpota ravintolayrittäjien terassisuunnittelua...”

” Millaiset juomat sitten saattaisivat houkutella terassikansaa kokeilemaan jotain uutta?

Jotain kylmää, jotain kuumaa, jotain sinistä?

Millaiset juomat sitten saattaisivat houkutella terassikansaa kokeilemaan jotain uutta? Suomen johtavan, hotelli- ja ravintola-alalle juomakaupan tuotteita maahantuovan erikoistukku Mixtec Oy:n myyntijohtaja Janne Grönqvist antaa terassitarjontaa suunnittelevalle muutaman vinkin:

“Perusoluiden ja siidereiden lisäksi pitäisi tarjota enemmän virkistäviä juomasekoituksia, kuten erimakuisia Mojitoja tai sangriaa. Modon kotimaisilla siirapeilla ja pyreillä saa kätevästi maustettua erittäin maukkaita juomasekoituksia. Juomat voi sekoittaa myös kannuihin, jolloin seurue voi jakaa kannun keskenään. Modon Slushit eli jäähilejuomat ovat myös suosittuja lämpiminä kesäpäivinä.”

“Terassikausi määräytyy toki pitkälti säiden mukaan, mutta tarjoamalla lämpimiä juomia voivat asiakkaat viihtyä terassilla myös kylmempinä iltoina. Samoin myyntitiski sijaittua kannattaa miettiä. Tiskin sijainti riippuu yleensä terassin koosta ja asiakasmäärästä, joten isommalla terassilla myyntitiski mahtuu ulos, kun taas pienemmällä terassilla ei. Terassiasiakkaan näkökulmasta olisi kuitenkin sujuvampaa, jos tiski sijaittisi ulkona.” ■

Robert Paulig

FRESH FIVE COLLECTION



Robert Paulig Roastery

Aloitimme kahvin paahtamisen Helsingin Katajanokalla vuonna 1987. Valmistusperiaate on tähän päivään asti pysynyt samana. Kahvin paahtaminen on tarkkaa käsityötä, jota tehdään kaikilla aisteilla – aina raakapavuista valmiiseen kahvikupilliseen. Se on valmistettu asiantuntemuksella ja täydestä rakkaudesta kahviin. Näin voit olla varma, että Robert Pauligin kahvi on joka kerralla parasta gourmet-laatua.

Robert Paulig -kahvit paahtetaan hitaasti ns. slow roast -menetelmällä. Slow roast -paahto tuo esiin kahvin hienovaraisimmat maut ja takaavat erinomaisen kahvinautinnon. Yleisin hidas paahtoaika on 12–15 minuuttia, mutta Robert Pauligin paahtimolla se on jopa 16–18 minuuttia.

KPL/M-ERÄ : 10 x 500 g

ESPRESSOPAVUT:

ESPRESSO EXTREME DARK ROAST

Pähkinäinen ja vahva espresso, jonka kruunaa samettinen ja paksu crema. Paahtoaste 5.

TUOTENUMERO: 16700

AFTER DARK ESPRESSO

Samettinen ja pehmeä espresso, jossa häivähdyks tummaa suklaata. Paahtoaste 4.

TUOTENUMERO: 16694

BRAVE BLONDE ESPRESSO

Pehmeän tasapainoinen kahvi, jonka mausta voi löytää vivahteen paahtettua kaakaota. Paahtoaste 3.

TUOTENUMERO: 16701

SUODATINKAHVIPAVUT:

FULL HOUSE DARK SLOW ROAST

Ryhdykäs ja tumma kokonaisuus – paahteisuutta ja kaakaomaisia vivahteita tyyllillä! Paahtoaste 4.

TUOTENUMERO: 16702

WHITE KNIGHT LIGHT ROAST

Rytmikäs vaaleapaahtoinen kahvi, josta löytyy toffeemaista makeutta. Paahtoaste 2-3.

TUOTENUMERO: 16703

Robert Paulig Fresh Five Collection -kahvit yksinmyyntioikeudella:

PAULIG PROFESSIONAL / OY GUSTAV PAULIG AB

Puh. 020 737 0000

professional.fi@paulig.com

WEBSHOP: WWW.PAULIGPROFESSIONAL.FI

KAHVIHETKI KUIN VIININMAISTAJAISET

TEKSTI: JARKKO BÖHM

KUVAT: OY GUSTAV PAULIG AB



*Nykyaikainen kahvila-asiakas on kokeilunhaluinen ja
kaipaa elämyksiä. Näihin vaatimuksiin vastataan erilaisilla
kahvilakonsepteilla, jotka pyrkivät tarjoamaan yksilöllisiä
kahvilakokemuksia ja monenlaisia erikoiskahveja.
Toisaalta myös perinteinen suodatinkahvi elää parhaillaan
uutta nousukautta.*





” Toisaalta suodatinkahville ei trenditietoisien kahvinjuojan kannata nyrpistää nenäänsä, sillä se elää uutta nousukautta.

PÄÄASIASSA LENTOASEMILLA toimivalla ravintola-, kahvila-, kokous- ja loungepalveluita tuottavalla SSP Finlandilla on useita eri kahvilakonsepteja. Helsinki-Vantaan lentoasemalla matkustajalla on monia vaihtoehtoja rentoutua kahvikupillisen ääreen lentokonetta odotellessaan.

Keskiterminaalissa sijaitseva Cafe Tori on suurin lentoaseman kahviloista. Nimensä mukaisesti se tarjoaa asiakkailleen suomalaista tunnelmaa.

”Tuotevalikoimassa on herkullisesti tuoksuvia ja maukkaita tuotteita joka päivä ja läpi yön. Makeat ja suolaiset leivonnaiset on tehty vanhoja toriperinteitä kunnioittaen korkealuokkaisista raaka-aineista”, SSP Finlandin tuotekehityskoordinaattori Majja Roiko kehuu ja lisää, että kahvila soveltuu erityisen hyvin perheille, koska siellä sijaitsee turvallinen ja suojattu lasten leikkipaikka.

Hienostuneempaa kahvilakokemusta etsivä voi suunnata Cafe Alvar A. -kahvilaan. Sen palvelussa, designissä ja tuotetarjonnassa korostuu Suomi ja suomalaisuus. Monet tarjolla olevista tuotteista saa-

puvat suomalaisilta pientilatuottajilta, ja kahvila suosii myös suomalaista alkuperää olevia raaka-aineita. Design on toteutettu liittalan, Artekin ja Alvar Aalto -säätiön yhteistyönä.

Vuonna 2012 herätti erityisen paljon huomiota Starbucks, joka rantautui Suomessa ensin Helsinki-Vantaan lentoasemalle. Myöhemmin lentoasemalle avattiin toinenkin Starbucks-kahvila ja vuonna 2013 kolmas Helsingin keskustaan.

Stadiin kahville

Starbucks on maailman tunnetuin kahvilaketju. Majja Roiko kertoo, että konseptia itsessään ei saanut muuttaa, kun kahvilaketju tuotiin Suomeen. Ruokatuotteissa näkyy paikallisuus, mutta kahvien osalta noudatetaan Starbucksin omaa tuotevalikoimaa.

SSP Finland ylläpitää kahviloita myös Oulun, Rovaniemen ja Turun lentoasemilla, mutta muuten trendikahvilat näyttäisivät jääneen Kehä III:n sisälle.



Vai onko näin?

"Kyllähän ne ovat keskittyneet pääkaupunkiseudulle, mutta hyviä paikkoja on muuallakin", Paulig instituutin koulutuspäällikkö Harri Hytönen toteaa.

Harri Hytönen tuo esille, että helsinkiläisissä erikoiskahviloissa on enemmän manuaalisia espressokoneita, joissa kahvipavut jauhetaan erikseen, kahvi tehdään paineella omana työvaiheenaan ja myös maito vaahdotetaan käsin.

"Tämä on baristan ammattitaitoa parhaimmillaan", Hytönen hehkuttaa ja lisää, että Helsingin ulkopuolella olevissa kahviloissa tarjonta on suodatinkahvipainotteista.

Toisaalta suodatinkahville ei trenditietoisien kahvinjuojan kannata nyristää nenäänsä, sillä se elää uutta nousukautta. Tämä on huomattu myös SSP Finlandissa. Maija Roikon mielestä suodatinkahvi on suomalaisille pyhä ja olemme todellista kahvinjuontikansaa.

"Tämän päivän suodatinkahvi on todella aromaattista, pehmeää ja valmistettu huolella hienoista raaka-aineista. Suodatinkahvin uudesta tulemi-

Ab *A. Kastén* Oy

Laatulihaa ja joustavaa palvelua



AB CHIPSTERS FOOD OY / HORECA

Etelä-Suomi	020 773 8201
Keski- ja Pohjois-Suomi	020 773 8270
Länsi-Suomi	020 773 8265
Ahvenanmaa	018 19830
info@chipsters.fi • www.chipsters.fi	

"TOM JONES MAUSTAA MERLOTIN"

Tutkimus. Professor Adrian North of Herriot-Watt University; British Journal of Psychology. Tutkimuksen mukaan musiikki vaikuttaa koettuun makuelämykseen. Tom Jonesin kuuntelu muokkaa kuuntelijan Merlot-viinistä kokemaa makuelämystä.

Musiikkiluvat verkkokaupastamme www.gramex.fi



GRAMEX

**Musiikki tekee hyvää,
myös yrittäjän kassavirrälle.**



sesta on ollut paljon puhetta, ja Suomessa tämä kiinnostus näkyy tarjonnassa. Asiakas voi valita erilaisista laatu- ja paahtoasteista", Roiko sanoo.

"Suodatinkahvien valikoimassa on olemassa paljon vaihtoehtoja, ja sehän on hienoa, että tavalliseen kahviin on löytynyt lisää sävyjä."

Harri Hytönen kertoo, että kädentaito on tullut myös suodatinkahvin valmistukseen. Toisaalta alan riesana on vaihtuva henkilökunta, jolloin taidot valuvat pois kahvilan tiskin takaa.

"Nuoret henkilöt oppivat taidot mutta lähtevät kahvilan palveluksesta pois opiskeluihinsa tai muualle. Me täällä Pauligilla pyrimme taistelemaan sen puolesta, että oppia ja kädentaitoa saataisiin siirrettyä eteenpäin."

Tumma lisää suosiotaan

Erikoiskahveista puhutaan todella paljon, mutta Pauligin tekemien tutkimusten mukaan niiden menekki on noin 3–4 prosenttia kaikesta kahvin mynnistä.

"Suomalainen on edelleen suodatinkahvityyppi", Hytönen summaa tutkimuksen johtopäätökset.

Kahvilassa valitaan usein cappuccino, caffè latte tai espresso. Hytösen mielestä tämä viestii siitä, että kahvilaan mennään kun halutaan jotakin erilaista kuin kotona. Tästä kertoo myös Pauligin tuhannella hengellä toteutettu haastattelututkimus, jossa selvitettiin tummien ja vaaleiden paahtojen suosiota. Tulosten mukaan kahvilassa tummapaahtoisen kahvin suosio vaaleaan verrattuna on 35 prosenttia. Marketin hyllyltä tummapaahtoinen kahvi valitaan ostoskoriin tätä harvemmin, 24 prosenttia ostoskerroista verrattuna vaaleapaahtoiseen kahviin.

”Asiakas haluaa mielellään mennä paikkaan, jossa voi valita ainakin kahdesta tai kolmesta eri kahvista.

Kahviloissa tummapaahtoisten kahvien suosio on Hytösen mukaan kasvanut räjähdysmäisesti viimeisen kahden vuoden aikana. "Tumma paahto ei tarkoita vahvaa kahvia, vaan sen maku on aromaattisempi, syvempi ja intensiivisempi."

Kahvin äärelle voi kokoontua maistelemaan samaan tapaan kuin viiniä. Esimerkiksi Starbuckissa järjestetään säännöllisesti kahvimaisteluita.

Tuotekehityskoordinaattori Majja Roikon mukaan kahvila-asiakkaat ovat entistä kiinnostuneempia tuotteiden tarinoista, kuten mistä kahvipapu tulee, ja minkälainen kahvisekoitus on kyseessä. Tuotetietämys on tärkeä valtti asiakaspalvelussa.

Koulutuspäällikkö Harri Hytönen pitää tärkeänä, että kahvi olisi kuin viini: sitä myytäisiin

kahvilassa ja ravintolassa samaan tapaan kuin Alkossa osataan suositella tiettyä viiniä kalalle tai lihalle.

"Kahviloiden pitäisi miettiä toimivat makuparit: mikä kahvi on hyvä vaikka paikan eniten myydyin munkin kanssa."

Hänen mielestään kahvila voi aloittaa tarjonnan laajentamisen pienestä. Sen sijaan, että tarjottaisiin vain yhtä kahvia, voisi perinteisen suodatinkahvin ohella myydä toista rinnakkaiskahvia, joka voisi olla esimerkiksi luomu- tai alkuperämaakahvi. Valikoimaan ei tarvitse heti ottaa lukuisia erikoiskahveja.

"Asiakas haluaa mielellään mennä paikkaan, jossa voi valita ainakin kahdesta tai kolmesta eri kahvista", Hytönen miettii ja lisää, että se voisi tuoda lisää myyntiä kahvilalle. ■



BANAANIMUNKKI
15 X 90 G, KYPSÄ



6 416553 001373



MUNKKIRINKILÄ
40 X 100 G, KYPSÄ, L



6 416553 002097



BRIOS
20 X 70 G, KYPSÄ, L



6 416553 002585



PISTAASIKRISTALLI
60 X 90 G, KYPSÄ, L



6 416553 002592

Makujen mielihyvää ...



KRISTALLIPULLA
60 X 90 G, KYPSÄ, L



6 416553 001694

LIHAPASTEIJAT
60 X 90 G, KYPSÄ, L



6 416553 001922



KINKKUJUUSTOCROISSANT
60 X 100 G,
PAISTOVALMIS, VL



6 416553 002509



RUSTICA
40 X 100 G, KYPSÄ, L



6 416553 003674



TOMAATTIFOCCACIA
10 X 850 G, KYPSÄ, L



6 416553 003698



... aina ja iänkaikkisesti.

MUNKKIMIEHET

weinor **CARAVITA** **markilux** **ITOV**
SCHIRM-SYSTEME

Terassiratkaisut

Terassimarkiisit,
aurinkovarjot, kaihtimet.
Yli 60 vuotta yhteistyötä
suomalaisen sään kanssa.

markiisijapeite.fi

p. 02 434 8500

Görans
CERTIFIED BY
AB KORV-GÖRANS KEBAB OY

Kebab uudistui.

Viemme kebabin maun ja laadun täysin uudelle tasolle.
Maaliskuusta 2015 alkaen kaikki kebablastut sekä
gyroslastut ovat molemminpuolin grillattuja.
Uusi valmistusmenetelmä kohentaa tuotteiden jo ennes-
täänkin hyvää makua. Samalla tuoteturvallisuuskin paranee.

Kiinnostuitko?
Tervetuloa maistelemaan uusia tuotteita
osastollamme 3b11 Fastfood & Café messulla.

Aitoa Grillattua
PAREMPI MAKU • BÄTTRE SMÅK • BÄTTRE SMÅK

RUOKAA
OMASTA
MAASTA

Lisätietoja: Ab Korv-Görans Kebab Oy
Magnus Bergroth, myyntipäällikkö +358 44 723 2820, magnus@kebab.cc
www.gorans.fi

MIKÄ MAHTAA OLLA IN?

VUONNA 2015 NÄHDÄÄN,
ETTÄ LÄHIRUOKA JA
KOTIMAISUUS OVAT
TULLEET JÄÄDÄKSEEN

TEKSTI: MATTI VÄLIMÄKI

KUVA: HANNU LAATUNEN / VASTAVALO.FI

*Asiakkuusjohtaja Tarja Penttilä
TNS Gallupista huomauttaa, että
lähiruoka on jo ison massan ilmiö.
Sen sisällä on havaittavissa jopa
tiettyä hifistelyä.*



” Ruuan halutaan olevan
mahdollisimman
vähän käsiteltyä.



”ESIIN ON NOUSSUT mikropaikallisuus, oman paikkakunnan tai jopa korttelin tarjonta. Tämä näkyy vaikka pienpanimoiden suosintana. Pääkaupunkiseudulla suosiossa ovat myös pienpaahdimot ja niiden kahvilat.”

Ilmiön takaa voi löytyä esimerkiksi kotiseutuhenkisyyttä ja halua tukea paikallisia yrittäjiä. Mikropaikallisuus kytkeytyy myös yksilöllisyyden korostamiseen – ruokavalinnoilla rakennetaan identiteettiä ja viestitään omista arvoista.

Myös liiketoimintajohtaja Kari Solala elintarvikkealan asiantuntijayritys Makerystä on huomionut mikropaikallisuuden ja esimerkiksi kahvipaahdimoiden nousun. Hän huomauttaa, että lähiruokaan kytkeytyy usein myös ajatus ruuan selkeydestä, aitoudesta ja yksinkertaisuudesta.

”Ruuan halutaan olevan mahdollisimman vähän käsiteltyä. Suosioon ovat nousseet myös modernit valmistusmenetelmät: matalalämpökypsennys vakuumissa, joka säilyttää erinomaisesti ruoan mehukkuuden sekä pitkä haudutus, joka on lisännyt harvemmin käytettyjen ruhonosien, kuten posken ja niskan käyttöä”, hän huomauttaa.

Taloustilanne vaikuttaa monin tavoin

Penttilä kertoo, että pienempiin trendeihin kuuluvat esimerkiksi laadukas katuruoka ja rennot bistrotyyppiset paikat. Bistroiin liittyy mielikuvia laadukkaudesta, rentoudesta ja yhteisöllisyydestä. Niitten suosiota selittää myös maan taloudellinen tilanne. Ruuan hinta-laatu suhteeseen kiinnitetään aikaisempaa enemmän huomiota.

Solala on samaa mieltä kuin Penttilä: kalliimmat fine dining -paikat

ovat vaikeuksissa, monet ovat joutuneet lopettamaankin ja tilalle on noussut huokeamman hintatason bistro- ja katuruokatyylisiä paikkoja.

”Ulkona syöminen on myös kaikkineen vähentynyt. Toisaalta on havaittavissa, että koteihin tuodaan entistä enemmän kahvikoneen ja limsakoneen kaltaisia ravinto-oloista tuttuja elementtejä”, Solala mainitsee.

”Jos sitten mietitään erityisesti etnisyyttä, niin ehkäpä Etelä-Amerikka, Afrikka ja Vietnam saattavat olla ne seuraavat pienet ilmiöt”.

Solala uskoo myös horeca-alalle hyvää tehneen pop up -kulttuurin jatkumiseen ja voimistumiseen.

**”Esiin on noussut
mikropaikallisuus,
oman paikkakunnan tai
jopa korttelin tarjonta.**

Terveellinen kokonaisuus

Penttilän mielestä suomalaiset ovat oppineet seuraamaan entistä paremmin sitä, että ruoka kokonaisuutena on ravitsemuksellisesti terveellistä. ”Aikaisemmin kiinnitettiin huomiota milloin suolaan, rasvaan tai kasviksiin, nyt fokus on enemmän kokonaisuudessa.”

Karppaus nousi muutama vuosi sitten vahvasti esiin, mutta nyt ilmiö on Penttilän ja Solalan mielestä jo laskusuunnassa. TNS Gallupin tekemien kyselytutkimusten mukaan suomalaisista vähähiilihydraattista ruokavaliota noudattaa 9 prosenttia. Näistä kuitenkin vain osa on varsinaisia karppaajia, suurin osa kiinnittää huomioita ainoastaan hiilihydraattien laatuun.

Suhteellisen uusi ilmiö on gluteiiniton ruokavalio. Sitä noudattaa 3 prosenttia suomalaista, joista yli puolet tekee sen lääketieteellisistä syistä.



Älykkäitä innovaatioita keittiön ilmanvaihtoon.

Ammattikeittiö on haastava työympäristö.

Kiireen lisäksi keittiön korkea lämpötila ja ruoanvalmistuksessa syntyvät höyryt ja käryt tekevät työnteosta entistä rasittavampaa. Haltonin ammattikeittiön ilmanvaihto- ja turvallisuusjärjestelmät on kehitetty asiakaslähtöisesti helpottamaan jokapäiväistä työntekoa ja varmistamaan parhaat mahdolliset työolot ammattikeittiöihin.

Puhtaan hengitysilman ja turvallisten työolojen lisäksi Halton parantaa kaupallisten keittiöiden kannattavuutta M.A.R.V.E.L-järjestelmällä. M.A.R.V.E.L on ainutlaatuinen, alueohjattava ja itsekalibroituva tarpeenmukainen ilmanvaihtojärjestelmä, jonka ansiosta keittiön energiankulutus voidaan jopa puolittaa.

www.halton.com/foodservice
Enabling Wellbeing



Halton



Ammattilaisen tyyllillä

Nyt mallistoissa löytyy toimivuutta, tyylikkäitä värejä sekä harmonisia kokonaisuuksia, niin keittiön kuin salinkin puolelle.



Tutustu mallistoihin:
www.pmdesign.fi

P&M
Design



**Fastfood & Café
& Ravintola 2015**
25. - 26. helmikuuta | Messukeskus, Helsinki
3 c 11

P&M Design Oy
Heikkiläntie 8 B, 00210 HELSINKI,
Tel: 010 4232 450 www.pmdesign.fi



Jokin aika sitten epäterveellisimmiksi koettujen asioiden ykkösenä komeilivat lisäaineet. Nyt järjestys on muuttunut sikäli, että sokeri on kii-
lannut ykköseksi ja lisäaineet tulevat kakkosena.

Entä maku?

Jokin aika sitten maan valtailehdessä pohdittiin sitä, että puhutaanko nykyään liikaakin ruuan terveellisyys-
destä – ja liian vähän ruuan mausta. Myös Pentilän mielestä julkisuuden ruokakeskustelussa maku on jäänyt taka-alalle. Hän arvioi, että kuluttajakäyttäytymisessä maku on toisaalta tärkeä – toisaalta ei.

"Asennetutkimuksissa kolmasosa suomalaisista on esimerkiksi ilmoittanut, että ruoka sinänsä ei ole tärkeä asia – pääasia on, että sen avulla saa vatsan täyteen. Toisessa päässä ovat sitten ruokahifistelijät. Toisaalta suurin osa suomalaisista on sitä mieltä, että hyvä ruoka on yksi elämän tärkeimpiä nautintoja." Se mikä kenestäkin on hyvää, on tietenkin hyvin subjektiivinen asia.

Pentilä on tyytyväinen että esimerkiksi työpaikkaravintolat huomioivat nykyään hyvin asiakaskuntansa. Ravintolassa, jossa käy naisvaltaisia toimistotyöntekijöitä, ruokalista on erilainen kuin sataman lounaspaikassa.

"Lounasruokailussa ruuan terveellisyys nousee jälleen hyvin tärkeäksi kriteeriksi. Mutta kun terveystoimittanutkin asiakas menee illalla syömään ravintolaan hän painottaa erityisesti makua." Solalan mielestä maku on ravintoloissa ehdoton ykkönen: "Maku on ratkaisevin tekijä. Jos kuluttaja petetty makuun, hän ei tule ravintolaan toista kertaa", hän mainitsee

Vaan entäpä luomu?

Pentilän mielestä luomu on ensisijaisesti vahva arvovalinta, joten siitä ei tule koskaan kaikkien omaksumaa kuluttamisen tapaa. Luomun osuus kasvaa, mutta on edelleen pieni, noin 1,6 % kaikista elintarvikemyynistä. Suuri yleisö pitää kotimaista ruokaa riittävän luonnonmukaisena ja

riittävän puhtana. "Ennemminkin luomu-valinnan takana on esimerkiksi ajatus eläinten hyvinvoinnista, luomu tuottaa hyvää omaatuntoa."

Kasviksetkaan eivät taida tehdä vuonna 2015 mitään järjestyttävää läpimurtoa. Kasvisruokavaliota noudattaa suomalaisista 6 prosenttia. Luku ei ole juurikaan kasvanut viime vuosina.

Maailmalla on noussut viime aikoina trendiksi ruuan itse kasvattaminen ja esimerkiksi yrttien keräily luonnosta. "Tämä on ollut Suomessa trendi jo pitkään ja meillähän on pitkät perinteet marjojen poiminnasta. Uutena ilmiönä on ehkä se, että nyt myös nuoret ovat aktivoituneet kasvattamaan itse vaikkapa yrttejä. Ja kun kasvatat ruokaa itse, niin se lisää

ruuan vaatimustasoa toisaalla."

Pentilä mainitsee, että pieniin ilmiöihin kuuluu myös ns. lohturuoka. "Muotiin ovat tulleet vanhanajan reseptit, vaikkapa isoäidin ohjeen mukaan valmistettu pitkään haudutettu liha-annos tai monenlaiset piiraat – joihin on lisätty myös jotain omaa ja persoonallista. Nyhtöpossu-buumi menee samaan kategoriaan. Tässä ilmiössä ruokaan liittyy ajatuksia tuteudesta ja turvallisuudesta."

Tarinat korostuvat

Ravintolamaailmassa tärkeitä ovat myös ruokaan liittyvät tarinat.

Fine-dining ravintoloissa on jo on tavallista, että keittiömestari tulee pöydän viereen kertomaan ruuasta ja vaikkapa siitä, miten hän on itse hakenut lihan maatilalta ja poiminut samalla metsästä yrttejä.

Pentilän mukaan vastaavanlaisia ruuan alkuperään ja sen tuottajiin liittyviä tarinoita käytetään nykyään myös ruokamainoksissa. Niitä voisi ehkä hyödyntää nykyistä enemmän myös lounasruokapaikoissa. "Jos vaikkapa lounaspaikan porkkanat on hankittu läheiseltä maatilalta, niin se on asia, jota ei kannata jättää kertomatta", Pentilä vinkkaa. ■

**” Ravintola-
maailmassa
tärkeitä ovat myös
ruokaan liittyvät tarinat.**



THOREAU

KORKEALAATUISTA PULLOTETTUA VETTÄ

OMASTA HANASTASI



Thoreau-
vesijärjestelmän
avulla voit tarjoilla
suodatettua ja jäähdytet-
tyä vettä ekologisesti ja
helposti omasta hanastasi
- kuplilla tai ilman -

**Tule tutustumaan Thoreau
-vesijärjestelmään
Fast Food-messuilla!
Osasto 3c13**

PRIVAT LABEL – NIIN ISOILLE KUIN VÄHÄN PIENEMMILLEKIN

TEKSTI: MATTI VÄLIMÄKI

KUVAT: 123RF.COM

Räätälöidyt privat label -tuotteet voivat auttaa ravintoloita erottautumaan sekä tehostamaan työprossejaan ja pienentämään työvoimakustannuksiaan. Ilmiö on tullut horeca-alalle jäädäkseen.



HYVINKÄÄLÄINEN LIHANJALOSTUSYHTIÖ A.KASTÉN OY

valmistaa Chipsters Food Oy:lle privat label -tuotteita. Näitä on laaja kirjo erikoislihapakasteista erilaisiin tuorelihavalmistuksiin, leikkeleihin ja makkaroihin.

Chipsters myy tuotteita omalla tuotemerkillään omalle asiakaskunnalleen ympäri maata. A.Kasténin brändi näkyy vain joissakin erikoistuotteissa, jotka eivät kuulu normaaliin valikoimaan.

Chipsters on suurkeittiöpuolella tuoreen ja pakastetun kalan sekä kalatuotteiden johtava brändi Suomessa: Kalan lisäksi se tarjoaa asiakkailleen myös muun muassa lihatuotteita, sieniä, marjoja sekä kasviksia ja hedelmiä.

A.Kastén räätälöi lihatuotteet Chipstersin asiakkaiden toivomusten

mukaisesti: "Homma ei siis mene niin, että tässä on katalogi, ottaa sieltä tuote. Suhteellisen pienenä ja joustavana talona pystymme räätälöimään hyvin esimerkiksi tuotteiden rakennetta, koostumusta ja makua. Ravintola saa meiltä halutessaan vaikkapa juuri oman reseptinsä mukaan valmistettuja lihapullia, jotka ovat tietyn näköisiä ja kokoisia", A.Kasténin toimitusjohtaja Janne Räsänen kuvailee.

"Olemme myös rakentaneet yhteistyössä Chipstersin kanssa toimitusmallimme erittäin nopeaksi ja sujuvaksi. Valmistamme tuotteita tilausten mukaan, emmekä välivarastoihin. Tilaustoimitusjärjestelmässä tilaukset käsitellään lähes reaaliaikaisesti. Pystymme toimittamaan tuotteita koko valtakuntaan 24 tunnin toimitusrytmillä."

"Jos ajatellaan tuotantomallia meidän näkökulmastamme, niin

**” Private label -tuote
sitouttaa asiakkaan
asiakkaat paremmin ja
helpommin.**



etuna on tietenkin se, että voimme keskit-
tyä tuotteiden valmistamiseen, Chipsters
hoitaa myynnin. Loppuasiakkaat saa-
vat puolestaan käyttöönsä laajan valikoi-
man laadukkaita tuotteita, jotka tuntu-
vat yksilöllisiltä, itse käsin tehdyiltä.
Vastaaviin tuotteisiin ei törmää
vaikkapa heti seuraavassa lou-
naspaikassa.”

”Suhteellisen pienenä
firmana pystymme myös
reagoimaan vaikkapa yksit-
täisen ravintolan toivei-
siin. Siihen eivät suuret
liha-alan jätit pysty”, Janne
Räsänen huomauttaa.

**”HoReCa-ala
voisi hyödyntää
private label -tuotteita
vielä paljon nykyistä
laajemmin.**

Pienempi hävikki ja tehokkaampaa työskentelyä

Myös Chipstersin toimitusjoh-
taja Timo Vetriö on tyytyväinen
yhteistyöhön A.Kasténin kanssa.
Hän näkee toimintamallin tuot-
tavan paljon etuja Chipstersin
asiakkaille.

”Keskeinen asia on, että pys-
tymme helpottamaan ja tehosta-
maan työtä keittiössä. Kun kokki
saa esimerkiksi valmiiksi paloi-
teltuja ja punnittuja, tasalaatuisia
lihatuotteita, niin kokonaishävikki
on paljon pienempi kuin siinä
tapauksessa, että hän lähtisi itse
leikkaamaan sisäfilettä.”

Kokki voi keskittyä tuotteen
valmistamiseen ja maustamiseen
eikä aikaa mene valmistelutöi-
hin. ”Jokainen säästetty työtunti
tarkoittaa säästöä”, Vetriö muis-
tuttaa.

Hän huomauttaa, että myös
esimerkiksi ravintoloille räätä-
löidyillä jauhelihatuotteilla on
nykyään paljon kysyntää.



Tervetuloa ensi-iltaan!

IdeaGarden

IdeaGarden HoReCa, 20.5.2015 Telakka, Helsinki

Vuoden tehokkain tapahtumapäivä!

IdeaGardenissa HoReCa -ostopäättäjät ja palveluntarjoajat kohtaavat 1-to-1 tapaamisten merkeissä.
IdeaGarden on kohderyhmään kuuluville osallistujille veloitukseton.

Ilmoittaudu: ideagarden.fi

Palveluntarjoajina mm.



iittala

NESPRESSO

nets

Paulig

Pernod Ricard Finland

PRIMULATOR
Hyvien makuelämysten takana

SOLTEQ

StaffPoint

Sunsystems

MARKKIISIT
SUURVARJOT

TERASSILLE

FINNKAIHDIN.

Sahaajankatu 21
00880 Helsinki
www.finnkaihдин.fi
info@finnkaihдин.fi

FINNKAIHDIN.

"Hampurilaiset ovat nykyään iso trendi. Hienossakin ravintolassa pitää olla tarjolla oma yksilöllinen hampurilaisannos. Rääätälöidyt private label -tuotteet istuvat tähän trendiin hyvin", Vetriö huomauttaa.

"Harkiten, jos tuotteet tarjoavat jotain lisäarvoa"

Suuren ravintolakonserni Restamax Oyj:n liiketoimintajohtaja Eero Aho kertoo, että Restamaxin ruokaravintoloilla on käytössään jonkin verran räätälöityjä private label -tuotteita.

"Isona toimijana saamme paljon asiaan liittyviä yhteistyötarjoajia. Käytämme private label -tuotteita kuitenkin vain silloin, jos näemme, että voimme saada niiden avulla jotain lisäarvoa, jos niillä voidaan esimerkiksi erottautua ja tarjota asiakkaille jotain extraa."

"Esimerkiksi hampurilaismaailmassa meillä on käytössä juuri meille räätälöityjä hampurilaispihvejä, sämpylöitä ja sandwichejä. Taannoin etsimme myös maailmalta italialaista jäätelösarjaa, löysimmekin sellaisen ja aloimme tuoda sitä maahan", Aho kertoo.

Hän mainitsee yksittäisenä esimerkkinä myös Midhill-ravintolan oman, sille räätälöidyn limsan. Restamax on kartoittanut alustavasti myös private label -pizzamarkkinoita.

KUVA: MUNKKIMIEHET OY



Trendinä näyttää olevan, että private label -tuotteita tulee alalle koko ajan enemmän.

Private label on tullut jäädäkseen

Eero Aho kertoo, että Restmax on kiinnostunut ensiluokkaisista private label -tuotteista, joita ei tarvitse jatkojalostaa. "Tärkeätä on, että tuotteet ovat valmiita sellaisinaan tai että ne valmistuvat vain pienellä työllä. Kohteenä ovat pääasiassa casual-ruokaravintolamme, eivät niinkään illallisravintolat. Eikä tällöinkään puhuta kerralla kaikista casual-ruokaravintoista, vaan vain osasta. Ideana on, että konseptit näyttäytyvät erilaisina."



"Toisaalta olemme sen verran iso toimija ja teolliset prosessit ovat sen kaltaisia, että emme pysty tuomaan räätälöityjä private label -tuotteita ihan vain yhdelle ravintolalle."

Eero Ahon mukaan private label -tuotteet tarjoavat helpotusta työprosesseihin ja työvoimakustannuksiin. "Trendinä näyttää olevan, että private label -tuotteita tulee alalle koko ajan enemmän. Ja ne ovat tulleet jäädäkseen", hän miettii.

Ihan omaa tai tuunattua

Tamperelainen Munkkimiehet Oy valmistaa asiakkaiden toiveiden ja tarpeiden mukaan suunniteltuja suolaisia ja makeita kypsiä pakasteleivonnaisia. Tuotevalikoimaan kuuluu esimerkiksi munkkeja, pullia, piirakoita ja pasteijoita.

"Meidän tapauksessamme tuotteet voidaan tehdä asiakkaalle joko ihan alusta alkaen eli luoda jotain aivan uutta tai voimme myös muokata jotain olemassa olevaa tuotetta vaihtamalla raaka-aineita, täytteitä tai muotoja. Joskus jopa koon vaihtokin riittää", Munkkimiehet Oy:n toimitusjohtaja Harri Gröhn kuvailee.

Hänen mielestään private label -tuotteet tarjoavat asiakkaille muun muassa yksilöllisyyttä ja erottuvuutta. Niiden avulla voi vahvistaa brändiä ja lisätä tuotevalikoimaa.

"Private label -tuotteiden avulla asiakkaat voivat myös vapauttaa omaa tuotantokapasiteettiaan muuhun käyttöön. Asiakas voi keskittyä johonkin, itselleen kenties parhaiten sopivaan osa-alueeseen ilman, että tuotevalikoima supistuu."

"Private label -tuote sitouttaa asiakkaan asiakkaat paremmin ja helpommin. Ketjujen kohdalla saavutetaan synergia-etuja ja yhteenkuuluvuutta, saadaan 'isompi rintama'. Luonnollisesti samalla haetaan myös kasvua liikevaihtoon", Gröhn pohtii.

"Aina ei ole pakko ostaa rekkakuormallista"

Gröhn näkee private label -tuotteiden tulevaisuuden hyvänä; kasvupotentiaaliakin on. "Asiakkaat haluavat profiloitua enemmän ja tarjota asiakkailleen entistä parempia makuelämyksiä."

Hänen mielestään horeca-ala voisi hyödyntää private label -tuotteita vielä paljon nykyistä laajemmin. "Laatuun kannattaa panostaa. Tärkeä huomio on, että private label -tuotteen teettäminen on helppoa. Usein tarvitaan vain idea ja oikea kumppani. Halu kehittää liiketoimintaa rohkeasti on hyvä moottori oman tuotteen suunnittelulle. Voimavarat on hyvä sijoittaa ydinosaamiseen."

"Eikä aina ole pakko sitoutua isoihin volyymeihin ja ostaa rekkakuormallista. Private label ei ole vain suurasiaakaan tuote", Harri Gröhn korostaa. ■

Herkulliset pikkusuolaiset

Valmiiksipaistettut ja edulliset piiraat HoReCa-alan yrityksiin aterianlisukkeeksi, kokous-, kahvi- ja vitriinitarjoiluun. Uutuutena rukiisempi taikina ja runsaampi maku. Sulata ja tarjoile!



UUTUDET!



Kymppi Broileripiiras
35 g x 60 kpl
laktoositon ja kananmunaton



Kymppi Kinkkupiiras
35 g x 60 kpl
laktoositon ja kananmunaton



Kymppi Sitrusrahkapiiras
35 g x 60 kpl
laktoositon ja kananmunaton



Kymppi Lihapiiras
35 g x 60 kpl
laktoositon, maidoton, kananmunaton



10

KYMPPI

Tilaa tai nouda tukusta! • Kymppi-Maukkaat, puh. 03 541 500
www.kymppi-maukkaat.fi • facebook.com/kymppimaukkaat

TUOPPI

Suurkeittiöiden klassikko

Kevyttä, helppoa & edullista! Litrahinta alle 15 senttiä. Vain 13 kcal/dl!



www.laihianmallas.fi
www.facebook.com/laihianmallas

Nouda tukusta tai ota yhteyttä:

Pauli Karttunen / 040-726 8510
pauli.karttunen@kymppi.laihianmallas.fi



Kotikalja-uute, 1 litra



Kotikalja-uute, ME (12 kpl)



Kaljamallas, 5 kg

Katso valmistusohje
YouTubesta!

"Tuoppi kotikalja
suurkeittiöihin tai
juhliin (18 litraa)"

LAIHIAN MALLAS
- puhtaasti viljasta -

RUOKAA
OMASTA
MAASTA



UUTUUSTUOTTEITA AMMATTILAISILLE ROBERT PAULIG FRESH FIVE COLLECTION

ROBERT PAULIG ROASTERY on kehittänyt viisi uutta kahvituotetta ammattilaiskäyttöön: kaksi suodatinkahvia ja kolme espressoa.

Kahvit myydään papuina, jolloin kahvin valmistaja voi jauhaa kahvin juuri omalle kahvinvalmistuslaitteelleen sopivaksi.

Kahvit paahdetaan hitaasti ns. slow roast -menetelmällä. Slow roast -paahto tuo esiin kahvin hienovaraisimmat maut ja takaavat erinomaisen kahvinautinnon. Yleisin hidas paahto aika on 12–15 minuuttia, mutta Robert Pauligin paahtimolla se on jopa 16–18 minuuttia. Paahto aika riippuu myös kahvisekoituksesta ja paahtoasteesta.



FULL HOUSE

Tupa on täynnä – taas!
Full House on tummapaahtoinen 100 % arabica-kahvi ja sekoitus mielenkiintoisia makeampia brasilialaisia kahveja, mukana on guatemalalainen vivahde sekä täyteläistä makua Keniasta. Viipylevässä jälkimaussa on tunnistettavissa kiehtovia tummia kaakaomaisia vivahteita.

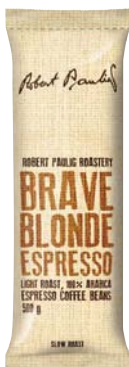
Paahtoaste 4.



WHITE KNIGHT

White Knight on vaaleapaahtoinen Latinalaisen Amerikan parhaimmiston edustaja – taidokas yhdistelmä makua ja valloittavaa aromien rytmiä, joka tulee 100 % arabica-pavuista. Toffeemainen makeus huipentaa makukokonaisuuden. Kahvipavut tulevat Keski- ja Etelä-Amerikasta.

Paahtoaste 2–3.



BRAVE BLONDE ESPRESSO

Brave Blonde Espresso on 100 % arabica-kahvia. Espressossa kietoutuvat yhteen Brasilian, Kolumbian, Nicaraguan ja Guatemalan täydellisen pehmeät kahvilaadut tuoden miellyttävän tasapainon ja jopa paahtetun kaakaon vivahteet nautinnollisena kokonaisuutena – kuten vain Etelä- ja Keski-Amerikan kahvit osaavat.

Paahtoaste 3.



ESPRESSO EXTREME

Espresso Extreme on oikea valinta todellista voimakkuutta arvostavalle – täysi lataus jossa 50 % robustaa ja 50 % arabicaa on paahdettu hitaasti tummaksi ja sitä pehmentää silkkinen crema. Espresso Extremen yhdistelmä brasilialaisia ja vietnamilaisia kahvipapuja sopii myös erinomaisesti nautittavaksi cappuccinona tai caffè lattena.

Paahtoaste 5.



AFTER DARK ESPRESSO

After Dark Espresso kutsuu nautiskelemaan etelän tumman ja samettisen taivaan alle. Tämä tumma, pehmeä ja samalla vähemmän hapokas nautinto muodostuu Latinalaisen Amerikan ja Vietnamin kahvien yhdistelmästä jossa on 65 % arabicaa ja 35 % robustaa.

Paahtoaste 4. ■

Robert Paulig Fresh Five Collection -kahvit yksinmyyntioikeudella: professional.fi@paulig.com, www.pauligprofessional.fi

Fastfood & Café ∞ Ravintola 2015

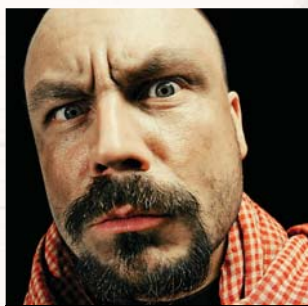
25. – 26. helmikuuta | Messukeskus, Helsinki

Vuoden tärkeimmässä ammatti- tapahtumassa koet enemmän

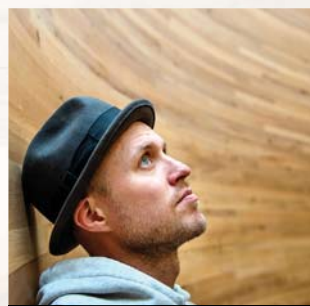
Kahdessa päivässä näet ja koet kaikki pikaruoka-,
kahvila- ja ravintola-alasta yhdessä paikassa.

Ennakkorekisteröidy
ammattitapahtuman
kävijäksi:
www.easyfairs.com/ffcr

Kolme seminaarilavaa täynnä inspiraatiota & tulevaisuuden trendejä



Riku Rantala



Timo Santala



Liesikiesi, Ruokarekka



Jyrki Sukula



Richard McCormick

Yli 50 puheenvuoroa & aktiviteettia

Kokonaisvaltainen tapahtumakokonaisuus:

**Fastfood & Café
∞ Ravintola 2015**

Myymälä 2015

e-commerce

HELSINKI 2015

Pääyhteistyökumppaneina:



Tarjolla tulevaisuuden kattaus – maista pala menestystäsi!
www.easyfairs.com/ffcr





RUOKAHÄVIKKI KURIIN JA HELPOTUSTA TISKIIN

SAGA COOK & CHILL

Ruoanlaittopaperin avulla vuoat pysyvät siisteinä ja tiski käy nopeasti ja helposti. Paperi säästää myös selvää rahaa, kun hävikki vähenee.

Cook & Chill -paperia käyttämällä saantoa voidaan parantaa keskimäärin 7%, koska paperin kanssa ruoka ei pala vuokaan kiinni. Käytännössä tämä tarkoittaa noin yhtä annosta per vuoka vähemmän ruokaa hukkaan.

Hävikin vähentämisen

lisäksi paperin käytöllä on toinen tärkeä tehtävä: sen avulla voidaan huomattavasti vähentää tiskiä. Vuokien liottamisen ja jynssäämisen voi jättää kokonaan pois, koska ruoka ei pinty vuokiin kiinni. Tunnelipesukoneessa voi myös käyttää lyhyempää ohjelmaa, minkä ansiosta säästyy myös aikaa ja rahaa.



Tuote on kehitetty erityisesti suurkeittiöiden tarpeita ajatellen. Paperi kestää koko valmistusprosessin kaikki vaiheet: kypsennyksestä tarjoiluun ja tarvittaessa jäädytyksen, säilytyksen, kuljetuksen ja kuumentuksen näiden välillä. Paperi on mitoitettu sopivaksi GN1/1 65 mm -kokosiin vuokiin.

SAGA Cook & Chill paperi on Suomessa kehitetty ja kotimaisesta paperista valmistettu. 100% kompostoituvana sen voi lajitella ruoantähteiden mukana biojätteeseen. ■

Lisätietoja: Markkinointijohtaja Jenni Kujala / Metsä Tissue Oyj, jenni.kujala@metsagroup.com

MYLLYN PARAS VOITAIGINATASKU UUTUUS SUOLAISEEN JA MAKEAAN TARJOILUUN

SUOLAISEEN JA MAKEAAN tarjoiluun uutuutena markkinoille on tuotu *Voitaikinatasku 420 g*. *Myllyn Paras Voitaikinatasku* on ensiluokkaisesta voitaikinasta valmiiksi muotoiltu taskumallinen leivonnainen.

Paistovalmis raakapakaste. Pakkauksessa on 10 taikinataskua, yksittäisen taskun mitat taitettuna on noin 100 x 75 x 4,5 mm.

Voit halutessasi voidella Voitaikinataskut ennen paistoa sekä lisätä

pinnalle esimerkiksi unikonsiemeniä tai raesokeria. Jäähdyttyään Voitaikinataskut aukeavat helposti keskeltä ilman veistä. Voit täyttää taskut suolaisella tai makealla täytteellä.

Voitaikinatasku, RAAKAPAKASTE, VÄHÄLAKTOOSINEN, avainlipputuote. ■

Lisätietoja: www.myllynparas.fi/horeca



TEE SEURAAVASTA TERASSIKAUDESTA SIRPALEETON!

VARAUDU TULEVAAN terassikauteen ja hanki rikkoutumattomat ja helppokäyttöiset Glass4Ever-lasit. Markkinoiden laadukkaimmat polykarbonaattilasit kestävät naarmuuntumatta jopa 30 kk!

Keuyen painonsa ansiosta niitä on helppo kuljettaa ruuhkaisellakin terassilla. Kaikki Glass4Ever-lasit ovat huippulaatuisia ja näyttävät aivan oikeilta laseilta. Lasit voidaan pestä normaalisti pesukoneessa. ■

Katso laaja valikoimamme osoitteesta www.mixtec.fi

Lisätietoa lasista: www.glass4ever.com



KOKEILE HELPPOJA KYMPPI MINIPIIRAITA

KYMPPI-MAUKKAIDEN VALMIIKSIPAISTETUT

ja edulliset pakastepiiraat ovat helppo ja nopea vaihtoehto esimerkiksi aterianlisukkeeksi, kokous- ja kahvitarjoiluun tai vitriinimyyniin. Uutuuksina laktoosittomat ja kananmunattomat Kymppi Mini Broileripiiras ja Kinkkipiiras.



Käyttöohje: Sulata 60 minuuttia ja tarjoile. Voit lämmittää jäisiä piiraita mikrossa 1–2 minuuttia. Jos piiraat ovat jo sulaneet, lämmitysajat ovat lyhyemmät.

Muista myös Kymppi Mini Lihapiiras sekä Sitrusrahkapiiras. ■

Lisätietoja: www.kymppi-maukkaat.fi

LAMMASTA PÄÄSIÄISPÖYTÄÄN LAGERBLAD FOODSILTA

LAGERBLAD FOODSIN valikoimasta löytyvät tänäkin vuonna takuuvarmat lammastuotteet. Ilauduta asiakkaitasi valmistamalla Lagerblad Lammaspyöryköiden seuraksi esimerkiksi perunaröstiä ja punakaalilisäkettä. Lagerbladin keittiömestareiden, Timo Luotosen ja Toni Skogin kehittämän reseptin löydät tästä lehdestä.

Avainlippu-merkillä varustetut lammaspullat ja -pihvit valmistetaan Helsingin Tukkutorilla. Siellä syntyvät kaikki muutkin Lagerbladin tuotteet – valvotuissa olosuhteissa ja ensiluokkaisista raaka-aineista.

Lagerblad Foodsilla valmistetaan tuotteita kuin keittiössä, mutta suuremmassa mittakaavassa. Liha ja kuoritut kokonaiset sipulit jauhetaan itse, murekemassa sekoitetaan ja muotoillaan, jonka jälkeen tuotteet paistetaan suurella pannulla öljy-voiseoksessa. Sen jälkeen pullat ja pihvit siirretäänkin pikaisesti pakkasen puolelle, että maku ja laatu säilyvät ensiluokkaisena aina ruokailijan lautaselle saakka. Kypsät pakasteet ovat kuumennusta vaille valmiita tarjottavaksi – säästä aikaa keittiössäsi ja hyödynnä näitä laatutuotteita! ■

Lisätietoja: www.lagerbladfoods.fi



Lammaspyörykkä 30 g
n. 167 kpl x 30 g = 5,0 kg
Lihapitoisuus 79 %, josta 100 % lammasta.
EAN 6405263080280



Valkosipuli-yrttivoilla täytetty lammaspihvi 130 g
n. 40 kpl x 130 g = 5,2 kg
Lihapitoisuus 67 %, josta 60 % lammasta ja 40 % nautaa.
EAN 6405263080105



Lammaspulla 30 g
n. 200 kpl x 30 g = 6,0 kg
Lihapitoisuus 78 %, josta 49 % lammasta ja 51 % nautaa.
EAN 6405263080136

METRITISKILLÄ IDEAT MUUNTUVAT ILMEEKSI

KUN TOIMITILAT kaipaavat pientä päivitystä tai täysin uutta ilmettä, Metritiski on kokenut kumppani toteuttamaan toiveet – aina suunnitellusta rakentamiseen.

Teemme kokonaisvaltaisia julkisten tilojen remontoituja, saneeraus- ja sisustuksia kymmenien vuosien ja tuhansien kohteiden kokeuksella. Vahva kädenjälkemme näkyy lukuisilla liikenneasemilla, yökerhoissa, ruokaravintoloissa, pubeissa, hotelleissa, myymälöissä, kuntosaleissa ja toimistotiloissa.

"Meillä on vankka sisustusrakentamisen osaaminen. Oli kyse sitten uudesta baaritiskistä tai koko ravintolan kalustamisesta, hoidamme projektin alusta loppuun tyyliä, varmuudella ja sovitussa aikataulussa", lupaa toimitusjohtaja Pekka Ahava.

Metritiskin tarina juontaa juurensa 80-luvun lopulle, jolloin Ahava toimi myyntiedustajana.

Restamax Oyj:n toimitilat Tampereella ovat Metritiskin toteuttamat.



Tamperelaisravintola August von Trappen näyttävät tilat ovat Metritiskin käsialaa.

"Kauppasin tuolloin kukkatelineitä suoramyyntiperiaatteella. Kaverilla oli puusepäntehdas ja kun mietimme, miten myymääni tuotetta voisi kehittää, muutaman istunnon jälkeen olimmekin jo suunnittele-massa hotelleja ja ravintoloita. Eikä aikaakaan, kun nakutin nauvoja Planet Hollywood -teemaravintolan seinään Pariisissa."

Yritys sai alkunsa 90-luvun alussa ja nykyään Metritiski Oy palvelee sekä pien- että suuryrityksiä ympäri Suomen. "Tänä päivänä moderneissa tuotantotiloissamme Valkeakoskella, loistavien kulkuyhteyksien varrella, kalusteemme valmistuvat ensiluokkaisena kotimaisena käsityönä." ■

Lisätietoja: www.metritiski.fi

UNELMIEN TÄYTTYMYS

TEKSTI: JARKKO BÖHM

KUVAT: NETTIRESTA

Marraskuun lopulla yrittäjä Tommi Nymanilla oli syytä juhlaan, kun hän pääsi viettämään uusien liiketilojensa avajaisia. Ravintola- ja keittiötarvikkeita myyvä Nettiresta sai muuton myötä lisää esittelytilaa erilaisille tuotteille. Tämän myötä toteutui Nymanin pitkäaikainen haave.

”NE MENIVÄT mukavasti, porukkaa tuli paikalle kohtalaisen paljon”, Nyman kuvailee, kuinka Nettirestan uusien liiketilojen avajaiset sujuivat.

Avajaisiin osallistui Nettirestan yhteistyökumppaneina toimivien yritysten edustajia. Syömisen ja uusiin liiketiloihin tutustumisen ohessa vieraat virittelivät tulevaisuuden yhteistyökuvia Nettirestan kanssa ja keskenään. ”Tällainen tapahtuma on positiivinen kaikille mukana oleville.”

Yrityksen ei tarvinnut siirtyä kovin kauaksi, sillä muutto tapahtui saman kiinteistön sisällä. Edes osoite ei muuttunut. Nettirestan myymälä sijaitsee Jyväskylässä Seppälän alueella, Gummeruksen vanhan kirjapainon tiloissa. Tilaa on nyt 200 neliometriä, johon mahtuu varasto, myymälä ja esittelytila.

Syy muuttoon oli juurikin uuden tilan tarve. Nyt sitä on huomattavasti enemmän kuin aiemmin, ja myynnissä olevien tuotteiden pitäminen esillä on entistä helpompaa.

”Ennen tuotteita oli enemmän varastossa laatikoissaan, eivätkä ihmiset osanneet kysyä, mitä kaikkea minulta löytyy. Nyt ne ovat hyvin esillä ja helposti esiteltävissä”, Nyman kertoo, ja lisää, että hän on haaveillut pitkään mahdollisuudesta laittaa tuotteet tällä tavalla näytteille.

Asiakslähtöisyys perustana

Nettiresta tuo maahan ja välittää monia eri tuotemerkkejä ravintolatarvikkeiden sektorilta. Yritys on perustettu vuonna 2010. Ennen tätä Nyman on työskennellyt kokin ja keittiömestarin tehtävissä lähes 20 vuotta.



Ravintola-alalta saadusta kokemuksesta on hyötyä, sillä se auttaa häntä kartoittamaan, millaisia keittiötarvikkeisiin liittyviä tarpeita hänen asiakkailaan on.

”Pyrin asiakslähtöisyyteen eli olemaan asiakkaan puolella, kun hän suunnittelee hankintojaan. En myy hänelle välttämättä kaikkea sitä, mitä hän olisi valmis ostamaan, vaan kyseenalaistan: tarvitseeko hän oikeasti tätä tavaraa.” Nyman pyrkii myynnin nopean maksimoimisen sijaan luottamukselliseen ja pitkään asiakassuhteeseen.

Nettiresta myy tuotteitaan myös verkkokaupan kautta, mutta suurin osa kaupasta tapahtuu myymälässä. Laitteita menee kaupaksi ympäri Suomea, mutta luonnollisesti Jyväskylässä sijaitseva liike tavoittaa parhaiten Keski-Suomessa sijaitsevat ravintola-alan yritykset.

Tommi Nyman toivottaa kaikki kiinnostuneet tervetulleeksi käymään uusissa liiketiloissa. ”Toivon, että ihmiset löytävät tänne käymään ja juttelemaan. Ei ole ostopakkoa, vaan pääasia on, että alan ammattilaiset löytävät tänne ja tietävät, mitä täällä on nopeasti tarjolla. Sitten kun tulee hätätilanne ja jotakin tarvitsee pikaisesti, tietää mihin ottaa yhteyttä.” ■

Lisätietoja: www.nettiresta.fi



SOFTLIN UUDISTAA KATTAUSTUOTEAJATTELUN

Softlin on täysin uudenlainen tapa huomioida kahvila-, fastfood- ja ravintola-alan ammattilaisten erityiset arjen haasteet

Juuri tietyn toimialan vaatimukset ratkaiseva tuoteajattelu kumpuaa Fiblonin pitkästä ja tiiviistä yhteistyöstä sekä kotimaisten että kansainvälisten asiakkaiden kanssa. Innovatiivisten Softlin Café, Softlin Restaurant ja Softlin Fastfood -tuotteiden ensiesittäytyminen on Fastfood&Cafe&Ravintola-messuilla Helsingissä 25.–26.2.2015.

SOFTLIN-TUOTTEET TEKEVÄT esillepanosta ja tarjoilusta houkuttelevia. Niillä voi myös viimeistellä tarjoilun ilmeen ja täydentää tunnelmaa. Tuotteissa on runsas ja inspiroiva värimaailma. Softlin-tuotteet kertovat brändisi ainutkertaista tarinaa ja korostavat visuaalista ilmettä. Ne toimivat myös erinomaisena markkinointivälineenä.

"Valikoimaan kuuluu esimerkiksi Softlin-koriliinoja, jotka toimivat myös hygieenisinä ja turvallisina pisarasuojina. Softlin pakkauksissa on huomioitu helppokäyttöisyys ja kätevät pakkausratkaisut. Tiedämme miten haastavaa on säilyttää tuotteita hygieenisinä rajallisissa tiloissa", kertoo markkinointi- ja viestintäjohtaja Anne Ekberg Fiblonilta.

SOFTLIN-TUOTTEET VALMISTAA 35 vuoden kokemuksella porilainen perheyriitys Fiblon. Fiblonin tuotteet ovat huippuluokkaa sekä vastuullisuudeltaan että laadultaan. Softlin – kun haluat kaiken olevan kohdallaan. ■

Lisätietoja: www.fiblon.com



WINPOS TUO MARKKINOILLE UUDEN ITSEPALVELUKASSAN

Winpos Itsepalvelukassa

Tuote	Määrä	Hinta	Yhteensä
Virvoitusjuoma	2	3,00	6,00
Päivän keitto	2	5,00	10,00
Jäätelötuutti	2	1,50	3,00

19.00 €

ALOITA ALUSTA

SUORITA MAKSU

kassajärjestelmät

winpos

WINPOS ON kehittänyt helppokäyttöisen ja nopean itsepalvelukassan. Itsepalvelukassa lyhentää jonoja ja tarjoaa asiakkaille mahdollisuuden asioida nopeammin esimerkiksi lounasaikaan, jolloin ravintolassa on usein ruuhkaa ja asiakkailla kiire.

Asiakas tekee tilauksen Itsepalvelukassaan valitsemalla kosketusnäytöltä haluamansa aterian. Kun asiakas suorittaa maksun, tilaus siirtyy kassasta suoraan keittiöön. Palvelu nopeutuu ja kassahenkilökunta vapautuu myös muihin tehtäviin.

Winpos itsepalvelukassa sopii loistavasti esimerkiksi pikaruokaravin-

toloihin tai lounasravintoloihin, joissa tuotevalikoima on selkeä. Kassanäkymä on erittäin helppokäyttöinen. Värimaailmaa ja painikekuvia tai tekstejä voidaan muokata aina tuotevalikoiman ja yritysilmeen mukaan.

Ota yhteyttä ja kysy lisää. Esittelemme Winpos itsepalvelukassan Fastfood & Café & Ravintola messuilla. Tervetuloa osastollemme 1 d 15 tutustumaan nykyaikaisiin kassaratkaisuihin. ■

Lisätietoja: myynti@winpos.fi, www.winpos.fi

MANAGEMENT EVENTS JÄRJESTÄÄ HORECA-ALAN IDEAGARDENIN UUSI KONSEPTI TEKEE B-TO-B -TAPAHTUMASTA ELÄMYKSEN

Menestyksekkäiden yritystapahtumien järjestäjänä tunnettu Management Events lanseeraa markkinoille aivan uudenlaisen b-to-b -tapahtumakonseptin, IdeaGardenin. IdeaGarden HoReCa järjestetään 20.5.2015.

IDEAGARDEN HORECA tarjoaa palveluntarjoajille ja -ostajille tehokkaan tavan kohdata toisensa. Konseptin ydin ja päivän runko ovat etukäteen sovitut tapaamiset HoReCa-alan ostopäittäjien ja heille palveluja ja -tuotteita myyvien palveluntarjoajien kesken. Lisähöyteenä on elämyksellisyys, joka näyttäytyy osallistujille mm. ranskalaisena kahvilana terasseineen ja kengänkiillottajineen.

IdeaGarden -palautetta Twitterissä, mm:

"Mahtavaa, että Suomessa osataan tehdä tapahtumia tällä tavoin.

Säästää aikaresurssia tosi paljon. #ideagarden"

"Olin aluksi aika skeptinen tästä "speed dating" -konseptista, mutta nyt vakuuttunut. Toimii loistavasti! #IdeaGarden"

Tapahtumatilaa rakennetun kahvilan ympärillä on kohtauspaikkoja kahdenkeskisiä ja ryhmätapaamisia varten. Tilan tummenneet seinät on valaistuksen keinoin lähes häivytetty näkyvistä. Niiltä näkyvät vain suuret digitaaliset näytöt.

IdeaGardenin hienous on siinä, että se aktivoi. Perinteisissä ammattitapahtumissa tai messuilla aikaa menee usein hukkaan oikeita ihmisiä etsiessä ympäristössä, joka itsessään on harvoin kovin inspiroiva.

Management Events on innoissaan uudesta konseptista, jonka näkyvä osa on vain murto-osa sen kokonaisuudesta. Satojen tuntien taustatyöllä ja valmistelulla varmistetaan, että juuri oikeat ihmiset tapavat toisensa itse tapahtumassa. IdeaGardenissa on koottuna ja tiivistet-



tynä Management Eventsin 20 vuoden kokemus tapahtumien ja kohtaamisen järjestäjänä.

IdeaGardenin tehokkuutta lisää suoraan kävijöiden matkapuhelimiin tai tabletteihin tuleva tapahtumainformaatio. Jokainen näkee omasta älypuhelimestaan seuraavan tapaamisensa.

IdeaGarden HoReCa 20.5.2015, Tapahtumakeskus Telakka, Helsinki HoReCa sektorin ostopäittäjille veloitukseton kutsuvierastilaisuus. Mukana jo yli 20 palveluntarjoajaa ja yli 150 kutsuvierasta. ■

Lisätietoja: www.ideagarden.fi

TCPOS – MONIPUOLISIA KASSAJÄRJESTELMÄRATKAISUJA

KANSAINVÄLINEN TCPOS -ohjelmistoratkaisuperhe tarjoaa helppoja, monipuolisia ja joustavia työkaluja kassapisteiden hallintaan ravintola- ja hotelliketjuille. TCPOS:in intuitiivinen graafinen käyttöliittymä vähentää henkilökunnan koulutukseen menevän ajan minimiin, jolloin uusi järjestelmä on otettavissa käyttöön nopeasti.

Järjestelmän monipuolisuuden vuoksi se voidaan määritellä asiakkaan tarpeiden mukaiseksi, sekä integroida useimpiin toiminnanohjauksen järjestelmiin. Ratkaisun skaalattavuuden vuoksi sitä voidaan kasvattaa asiakkaan kasvun mukana. Useat eri ravintola- ja catering- ketjut, stadionit sekä kaupan, vapaa-ajan ja liikenteen toimijat luottavat jo nyt TCPOS-järjestelmään ympäri maailmaa.

TCPOS kassajärjestelmää voidaan käyttää kaikenlaisten oheislaitteiden ja palvelujen kanssa. Siihen voidaan yhdistää mm. tulostimia, skannereita, vaakoja, henkilötunnistimia, itsepalvelukassoja, webpalveluita sekä ruoka- ja juoma-automaatteja. Järjestelmä on yhteensopiva myös mobiililaitteiden kanssa.

TCPOS on keskitetty järjestelmä, joten sen avulla voidaan laajasti hallita kassajärjestelmiä ja automaatteja, kuin myös ketjukohtaisia tarjouksia ja alennuksia. Järjestelmä on ollut menestys monissa maissa.

TCPOS:ia Suomessa edustaa Acrelec Finland Oy. ■

Lisätietoja: www.acrelec.fi

DUNI LANSEERAA TRENDIKKÄÄT TOWEL NAPKIN -LAUTASLIINAT

DUNIN UUDET LAUTASLIINAT korostavat ravintolan vieraiden ja keittiön välistä yhteyttä.

Towel Napkin -lautasliinat ovat saaneet innoituksensa New Yorkin ja Euroopan kuumimmista ravintoloista ja sopivat nousevaan trendiin, joka kuvastaa keittiömestareiden halua syventää tarjottujen ruokalajien, käsityöläisyyden ja asiakkaiden suhdetta. Tämä näkyy siirtymisenä kohti laadukasta, mutta yksinkertaista muotoilua.



Towel Napkin -lautasliinat on suunnattu ensisijaisesti täyden palvelun ravintoloille, ja ne ovat ensimmäiset taittamatta pakatut lautasliinat, jotka Duni tuo markkinoille. Koska valmiita taitoksia ei ole, lautasliinat voi taitella tarpeen mukaan. Lautasliinat ovat lisäksi reilun kokoisia ja ne suojaavat hyvin vieraiden vaatteita, jolloin he voivat keskittyä rauhasa nauttimaan ruoasta ja seurasta.

Towel Napkin -lautasliinat ovat myös räätälöitävissä erivärisillä logo- ja tekstipainatuksilla, mikä lisää yrityksen brändin näkyvyyttä erilaisissa markkinointitapahtumissa. ■

Lisätietoja: asiakaspalvelu@duni.com, www.duni.fi

TILAA PRORESTO KESTOTILAUKSENA HINTAAN 49 € / VUOSI

Hinta sisältää alv 10 %. Lehti ilmestyy 4 kertaa vuodessa.
Tarkemmat tilaustiedot: www.proresto.fi/vuositilaus.html

PRORESTO on korkeatasoinen HoReCa -alan ammattilaisille suunnattu julkaisu. Lehti lyö rumpua laadukkaiden raaka-aineiden puolesta ja esittelee valmistajien ja tuotantoketjujen takaa osaajia ja tarinoita.



HoReCa-alan pelikentällä on paljon nuorekasta asennetta ja raikkaita näkemyksiä. Lehden missiona on tuoda ne esiin ja katsoa tulevaisuuteen perinteitä kunnioittaen.



www.proresto.fi

Tilaajapalvelu
Arkisin klo 8–16 puh. 03 4246 5309 tai
sähköpostilla tilaajapalvelu@kustantajapalvelut.fi

pro
RESTO

JOS EI SADA NIIN PAISTAA TURUN MARKIISI JA PEITE – YLI 60 VUOTTA YHTEISTYÖTÄ SUOMALAISEN SÄÄN KANSSA

RAVINTOLA-ASIAKAS ISTUU terassilla ja siemailee juomaansa. Hyvin ansaitun rentoutumishetken viihtyisyydestä vastaa ravintolan henkilökunta, mutta moni muukin asia vaikuttaa kokemukseen.

Turun Markiisi ja Peite on perheyritys, joka perustettiin jo vuonna 1953. Vuosikymmenten aikana yhtiön osaaminen on keskittynyt pääasiallisesti markiiseihin, aurinkovarjoihin, terassilämmittimiin ja suojaressuihin sekä säle-, rulla-, ja lamellikaihtimiin.

Yritys työllistää kaksikymmentä henkilöä. Oman tuotannon lisäksi sen edustamat tuotemerkit, mm. Weinor, Markilux, Caravita, May ja Griesser ovat laadultaan alan huippua. Tärkein pääoma on kuitenkin perheyriksen kokemus alalta.

"Hyviä tuotemerkkejä voi periaatteessa myydä kuka tahansa, mutta suunnittelu- ja asennustyöt vaativat pohjalle valtavan määrän osaamista ja tietoa, jonka omaksuu vain vuosien, meidän tapauksessamme vuosikymmenten ajan alalla toimimalla", toteaa toimitusjohtaja Kalle Uro.

Lopputuloksen on oltava kaunista ja toimivaa. "Päivän sana on kokonaisvaltainen palvelu, avaimet käteen", jatkaa Uro. Jotkut asiat pysyvät, kuten Suomen sää. "Me olemme oppineet, että sen kanssa voi tehdä yhteistyötä." ■

Lisätietoja: www.markiisijapeite.com



Ravintolalaiva Donna, Turku



Ravintola Uusi Kilta, Naantali



Ravintola Pinella, Turku



Ravintola Tärget, Turku

MODUULI

HORECA-alan ammattilaisen palveluhakemisto


ÄYRIÄISTUKKU
FRISCH HAUS FINLAND OY
ÄYRIÄISTUKKU
Frisch Haus Finland Oy
Vanha talvitie 8 A, 00580 Helsinki
puh. 09 774 5020
ayriastukku@ayriastukku.fi
www.ayriastukku.fi

pro
RESTO
horeca-alan ammattilehti
Tervetuloa
Fastfood & Café &
Ravintola 2015 -messuille
Helsingin Messukeskukseen
25.-26.2.2015
osastollemme 1a18!

Juhlaketkiin

Alkoholittomat kuohujuomat



Tehdastilaukset:
Puh. 040 753 4191
pasi.kiiskinen@kontiomehu.fi
www.kontiomehu.fi

Maista ja nauti!

www.kuohujuoma.fi

Atria®



MAUKASTA PERHETILALTA: BROILERIN FILEE NAHALLA

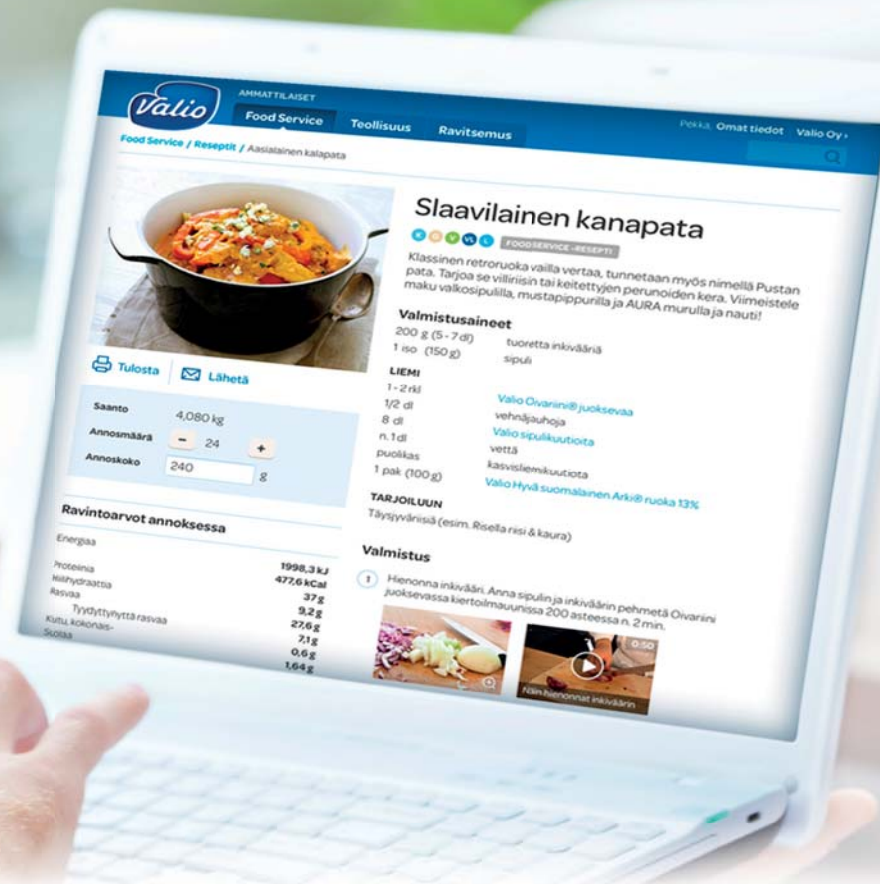


Pakkauksesta näet,
miltä Perhetilalta liha tulee.

PUHTAASTI SUOMALAINEN VUODESTA 1903



*Inspiraatiota
ja ideoita
työhösi!*



Valio ammattilaiset -palvelu on uudistunut!

Food Service asiakkaillemme suunnattu **Valio ammattilaiset -palvelu** on uudistunut entistä monipuolisemmaksi ja helppokäyttöisemmäksi.

Parempi hakutoiminto ja selkeämpi näkymä

auttaa löytämään
tiedot helpommin.

Uudistunut tuote- ja reseptihaku

inspiroi ja antaa
ideoita omaan
työhön.

Materiaalipankissa

löytyy laaja kattaus
mm. Valion esitteitä ja
myyntiä tukevaa
materiaalia.

Uusi osoite valio.fi/foodservice