

KOLMIO- UUTISET

2 / 2013
4.6.2013

Ravintolakolmio-ryhmän sidosryhmälehti
Ilmestyy 3 kertaa vuodessa.



RAVINTOLA
HELMIGRILLI
tyyliä ja makua Kontulassa

Ravintola
WEEROSKA
reilua ruokaa Alppilassa



Tony's deli
BULEVARDI 7



café
lasipalatsi

RAVINTOLA
lasipalatsi

lasipalatsin
kattoterassi

lasipalatsin
REX

PAASI
RAVINTOLA

Graniittilinna

juttutupa

PAASIN
KELLARI

MERIPAVILJONKI
Tulossa 2014



^ Illoiset johtamisentaitopokaalin saaneet avainhenkilömme.

^ Ylpeät partnerimme johtamisentaitopokaaliensa kanssa.



ANDERS LÖFMAN
toimitusjohtaja, partner
Oy Confetti Restaurants Ab

Parantamista vai ylläpitämistä?

Aika samoissa tunnelmissa kirjoittelen, kuin tammikuun Kolmiouutisissa. Tony's delissä toiminta on mallikasta ja myynnit ovat edelleen kovassa nousussa. Aina viime heinäkuusta saakka myynti on joka kuukausi ollut yli 25 % parempi kuin edellisessä vuonna vastaavaan aikaan.

Valmista ei ole, eikä tule. Tässä vaiheessa uskallan kuitenkin sanoa, että olemme tehneet oikeita päätöksiä. Olemme myös toteuttaneet visiomme onnistuneesti. Ravintola Tony's deli on lunastanut paikkansa viihtyisänä Italialaisena ravintolana Helsingissä. Yhtenä virstanpölväänä voin mainita, että lauantaina 4.5. meillä kävi yli 200 à la carte -vierasta. Se on meille hieno asiakasmäärä, joskin se saattaa vuoden päästä olla hyvinkin normaali luku. Tässä lähitulevaisuuden haasteet piileekin; miten ylläpidämme saavutetun toiminnan tason, volyymien kasvaessa?

Suosittelu on palvelua

Ilon aiheena voin kertoa myös maaliskuuhin myyntikampanjasta, joka onnistui hienosti. Tuotteet, joita halusimme myydä, olivat Limoncello, erikoiskahvit sekä viinikarahvit. Kolmen tuotteen samanaikainen kampanjoiminen on erittäin haastavaa. Henkilökunta otti kuitenkin haasteen loistavasti vastaan. Asetetut myyntimäärätavoitteet ylittyivät kahvien ja Limoncellon osalta. Karahvi oli niin mieluisa tapa tarjota viiniä, että se tulee jatkamaan valikoimaamme pysyvästi. Kiitos koko meidän tiimille loistavasta myyntihengestä ja toinen toisten tsemppaamisesta.

Kokkikoulu pitää pintansa

Kokkikoulu Espassa on ollut odotuksien mukainen vuodenalku. Helmikuu rauhallisempi kuin yleensä, mutta muuten olemme viime

vuoden tahdissa, niin myynnillisesti kuin tuotoksellisesti. Kesällä teemme uudistuksia tiloihin, jotka mahdollistavat tuotteen monipuolistamisen. Uskomme vahvasti, että kokkikoulu tulevat olemaan pysyvä suosikkitahtuma yrityksille, mutta "tuolla sijainnilla" ja "noilla neliöillä" pystymme tarjoamaan paljon muutakin. Tästä kuulette varmasti enemmän kesän jälkeen.

Kauppa ravintolassa

Olemme Tony's deliin perustaneet myös Deli Shopin, josta voi ostaa laadukkaita Italialaisia ruokatarvikkeita edulliseen hintaan. Tuotteet tulevat meille suoraan maahantuojalta ja myymme niitä lähes hankintahintaan. Valikoimasta löytyy mm. oliiviöljyä, pastaa, tomaattikastiketta ja kahvia. Hinnasto ja valikoima löytyvät Tony's delin kotisivuilta, www.tonysdeli.fi. Tervetuloa ostoksille!



RAVINTOLAKOLMIO
RYHMÄ

Haapaniemenkatu 7-9 B, 00530 Helsinki
Puh. 020 742 4200, Fax. 020 742 4209

Painos: 600 kpl
Paino: KiriPrintti

www.ravintolakolmio.fi



HEIMO KESKINEN
hallituksen pj, perustaja
Ravintolakolmio-ryhmä

Vuosi 2012 tilinpäätösten valossa

Viime vuosi oli viiden vuoden investointiputken viimeinen tällä kertaa. Jokaisen vuoden investoinnit ylittivät miljoona euroa. Uskaltaisin sanoa, että pääsemme välillä normaaliin elämään. Tietysti tämän kokoisessa yritykseen on joka vuosi jotain investointeja, jos aiomme pysyä kehityksessä mukana, mutta näihin vuosiin sisältyi kovin paljon ns. korvausinvestointeja. Nämä eivät tuottaneet yhtään uutta asiakaspaikkaa tai asiakkaat eivät edes voineet nähdä, että olemme investoineet – teimme ne pääosin talouspuolella. 34 vuoden yrittämiseen mahtuu kaikenlaisia investointeja mukaan. Viime vuosi oli meille hyvin raskas, kun Hakaniemessä Kongressikeskuksen laajentaminen viivästyi vuodelle. Tämä aiheutti Graniittiravintolat Oy:lle melkoiset tappiot alkuvuodesta, mutta elokuussa avautumisen jälkeen saimme todella hyvän vauhdin päälle ja se on jatkunut. Casa Mare oli Lauttasaaressa suljettuna reilut pari viikkoa täydellisen keittiöremontin vuoksi. Edellä mainituista vaikeuksista huolimatta saimme liikevoittoa kasvatettua hieman edellisvuoteen nähden. Mielestäni tämä oli hyvä saavutus ottaen huomioon, että viime vuosi kaiken kaikkiaan oli haasteellinen. Pelkäsimme viime syksystä tulevan kovinkin vaikean, mutta siitä selvisimme pelkällä säikähdyksellä ja hyvin ennakoidulla joulukaupalla oli suuri merkitys viime vuoteen. Viime syksy herätti meidät valmistautumaan tämän vuoden alkuun todella hyvin, mistä kerroinkin myöhemmin. Kaiken kaikkiaan viime vuonna olemme saaneet asiakkaita, kenelle

olemme voineet tarjota Ravintolakolmio-ryhmän eri toimipisteiden palveluja, mikäli juuri kysytyyn ravintolaan ei ole silloin ollut mahdollisuutta mennä. Tästä täytyy kiittää meidän myyntipalvelua hyvin tehdystä myyntityöstä ja tietysti meidän asiakkaita, jotka luottavat kaikkien toimipisteidemme kykyyn tuottaa heitä tyydyttäviä palveluja. Tämä tuo kovia haasteita meidän eri toimipisteiden palvelujen tuottajille, mutta samalla vahvuutta koko ryhmälle. Erittäin suuret kiitokset viime vuodesta koko henkilökunnalle ja hyvin monille tämän lehden lukijalle, jotka kuulutte meidän sidosryhmiin ja olette käyttäneet meidän palveluja.

Haasteellinen vuoden alku

Kun viime syksynä budjetoimme alkanutta vuotta, alkoi kylmää hikeä tulla otsalle. Jollain tavalla vuoden 2008 tunnelmat alkoivat palata mieleen. Oli jo tiedossa valtiiovallan tulevia toimenpiteitä, millä tulisi olemaan kulutus-kysyntää heikentäviä vaikutuksia. Kun analysoimme tilannetta, uskoimme ainakin tammimaaliskuussa myyntien jäävän edellisestä vuodesta, mutta ei kuitenkaan niin paljoa kuin 2008 jälkeen. Tästä syystä johtuen teimme jo syyskuussa kaikki toimenpiteet myynnin vauhdittamiseksi alkavalle vuodelle.

Olen kuullut pahimmillaan jopa 20 % myynnin putoamisista edellisvuoteen nähden. Uskon, että olemme omilla toimenpiteillämme todella onnistuneet – olemme vertailukelpoi-

sesti kasvattaneet liikevaihtoa inflaation veran. Meilläkin on eroa toimipisteiden välillä, mutta kokonaisuus on hyvin hanskassa. Hyvin monilla toimialoilla, kauppa mukaan lukien, alkuvuosi on ollut merkittävästi viime vuotta heikompi. Nämä viestit luvattoman helposti vaikuttavat heikentävästi ravintolapalvelujen tuottajiin. Tästä voi vetää sen johtopäätöksen, että koko vuosi tulee olemaan haasteellinen. Meidän tilannetta tietysti helpottaa se, että Hakaniemen investoinnit tältä osin ovat ohi ja Kongressikeskuksen kysyntä on ollut kaksinkertaista aiempiin vuosiin nähden ja sama vauhti tuntuu jatkuvan. Myös oma markkinoinnillinen panoksemme on löytänyt uusia tapoja ja samalla hyviä onnistumisia. Olemme jälleen sellaisessa markkinatilanteessa, jossa oma aktiivisuus palkitaan. Hihat pitää jälleen kääriä kainaloita myöden ja monella yrittäjällä on asiaa ison peilin eteen. Nyt ei pidä odottaa markkinoilta mitään ilmaista, vaan pitää lähteä itse markkinoille. Mekin olemme terävöittäneet organisaatiotamme paremmin vastaamaan tulevaisuuden haasteisiin, mutta siitä kertoo Joonas lähemmin. Jenni on ottanut taloushallinnon täysin hanksaansa ja raken- tanut numerotietouden ajantasaisuuden niin reaaliaikaiselle tasolle, että ainakaan tiedon puutetta ei ole ja reaktionopeutta on varmasti riittävästi. Tarvitaan vain vahvaa johtamista ja oikeaa näkemystä. Uskon olevamme valmiita ottamaan vastaan tulevaisuuden haasteet.



ELINA OSTELA-PYHÄLÄ
kehitysjohtaja, senior partner, Ravintolakolmio-ryhmä

Johtaminen, asiakastytyytyväisyys ja työttyytyväisyys mitattu

Helmikuun alussa partnerimme ja avainhenkilömme odottivat jännittyneitä omia johtamismittauksiaan, jossa työntekijät ovat arvioineet heidän kykyään johtaa eri osa-alueita. Johtamismittaus on osa johtamisjärjestelmäämme ja näin saamme työntekijöidemme arviot omista esimiehistään loistavasti esille. Mittauksessa myös arvioitava henkilö tekee itsearvion ja jos alisarvio ja oma arvio poikkeavat suuresti toisistaan, niin on hyvä käydä syvällisempi keskustelu esimiehen kanssa omasta osaamisestaan ja tekemisestään.

Partnereidemme johtamisindeksikeskiarvo oli erittäin hyvä 4,05. Keskiarvo tosin laski hieman viime vuodesta. Mitattavia oli tällä kertaa 21. Pientä laskua oli tasaisesti jokaisella johtamisen aihealueella ja heikoin keskiarvo oli ryhmän johtaminen kohdassa. Paras aihealue oli toimintaympäristö ja johtaminen. Partneriemme tulevan toukokuuisen koulutuspäivän teemana on tiimitaito – valmennus. Uskon, että saamme päivän aikana uusia eväitä myös ryhmän johtamiseen.

UUODEN 2013 PALKITUT PARTNERIT

Vuoden esimies

- I Nina Vaahoranta, Helmi Grilli
- II Pia Joronen, Casa Mare
- III Tiina Ropponen, Lasipalatsi
- IV Petri Simonen, Lasipalatsi
- V Paula Kotilainen, Juttutupa

Vuoden nousija

Anssi Nurminen, Tony's deli

Vuoden tulokas

Kosti Paloposki, Weeruska

Mitattavia avainhenkilöitä oli tänä vuonna 23 ja heidän johtamisindeksikeskiarvo oli 3,91; hieman myös laskua viime vuoteen. Johtamisen aihealueista päätöksenteko ja vastuunotto olivat hienosti yli 4,0 keskiarvon. Liiketoiminnallisuus sai heikoimman keskiarvon.

UUODEN 2013 PALKITUT AVAINHENKILÖT

Vuoden esimies

- I Annika Niemonen, Tonys deli
- II Birthe Laitinen, Lasipalatsi
- III Mikko Seppä, Paasiravintola
- IV Panu Hytönen, Helmi Grilli
- V Dick Grankull, Casa Mare

Vuoden nousija

Matti Lempinen, Kokkikoulu Espo

Vuoden tulokas

Erkka Tapio, Juttutupa

Lämpimät onnitelut kaikille; olette pokaalinne ansainneet! Ja kiitos työntekijöille siitä, että jaksatte joka vuosi arvioida esimiehiämme.

Vuoden tyytyväisimmät asiakkaat – upean uuden kiertopalkinnon nappasi ansaitusti ravintola Graniittilinna. Positiivisten asiakaspalautteiden määrä kaikista palautteista oli huikea 82 %. Onnea Graniitin tiimille! Hyvänä kakosena tuli Lasipalatsi 63 % ja kolmosija meni tässä mittauksessa Tony's

delille 59 % osuudella. Ja vielä onnea Helmi Grilli; vuoden tyytyväisin henkilökunta huikealla 4,4 keskiarvolla. Jo toinen vuosi peräjälkeen; päänahkaanne himoitaan...

RK-ryhmän onnistunut yhteistyöfoorumi

Järjestämme säännöllisesti alamme oppilaitoksien opettajille ajankohtais-tilaisuuden teemalla "Missä elinkeinossa mennään". Hempan johdolla perinteisesti perehdytään pääkaupunkiseudun ja koko valtakunnan ravintoloiden kilpailutilanteeseen tulosten perusteella. Tänä vuonna saimme myös kovan luokan puhujia, kun MaRan toimitusjohtaja Timo Lappi sekä PAM:in 2. varapuheenjohtaja Kalle Julkunen suostuivat puhujiksi. Kiitos vielä näin Kolmiouutistenkin välityksellä herroille. Ja kiitos vieraille; vieraat tekevät juhlan. Oppilaitoksen edustajia oli paikalla Paasin Kellarissa yli 70. Illasta jäi hyvä fiilis!

Aurinkoista kesää lukijoillemme!

Nimitysuutisia

Lämpimät onnitelut ja tsemppiä kaikille!

TIINA ROPPONEN

toimitusjohtaja 1.6 alkaen
Lasipalatsi/ Ratello Oy

ILKKA JURMU

vuoromestari
Juttutupa

MIKKO RASK

hovimestari
Lasipalatsi

ANDERS LÖFMAN

markkinointijohtaja 1.8 alkaen
RK-ryhmä

DMITRI OGAI

vuoromestari
Café Lasipalatsi

LIISA MALIN

toimitusjohtaja
Diafora

TOMI LEIQVIST

vuoromestari
Lasipalatsi

MARIKA NIEMINEN

vuoropäällikkö
Weeruska

JOONAS KESKINEN

toimitusjohtaja 1.6 alkaen
Graniittiravintolat Oy

TARJA PENNALA

keittiömestari
Casa Mare

MIKA GEHÖR

myyntijohtaja 1.6. alkaen
Graniittiravintolat Oy

PIIA SUOMALAINEN

vuoromestari
Casa Mare

KAI ALANNE

keittiömestariharjoittelija
Juttutupa

SANTTU TUOMIOJA

vuoromestari
Helmi Grilli



MARKO HELENIUS

keittiötoimenjohtaja, senior partner
Graniittiravintolat Oy

Kehittäminen asiakasnäkökulma edellä

Nyt olemme vihdoin päässeet normaaliin elämään täällä Hakaniemessä. Meille alkuvuosi on ollut merkittävän kasvun aikaa. Juttutuvan myynti on ollut huikkeassa nousussa ja Graniittilinnakin on edellä viime vuotta. Myös Paasitorin puolella kauppa on käynyt hyvin ja myyntimme on kaksinkertaistunut viime vuoden vastaavaan ajankohtaan nähden. Tällainen kasvu aiheuttaa painetta koko organisaatiolle niin esimiestyössä kuin tarjottujen palvelujen laadun varmistamisessa ja toimintatapojen muokkaamisessa vastaamaan asiakasmäärän kasvuun.

Kaiken kaikkiaan olemme mielestäni onnistuneet tähän asti hyvin, mutta samaan hengenvetoon voimme olla varmoja, että laakereille emme voi jäädä lepäämään. Varmaa on myös se, että tulemme jatkossakin tarvitsemaan koko henkilökunnan panosta jatkaessamme toiminnan kehittämistä asiakkaiden tarpeiden tyydyttämiseksi parhaalla mahdollisella tavalla.

Koska meillä on niin ammattitaitoinen porukka täällä Graniittiravintoloissa haluan nostaa loppuvuoden yhdeksi teemaksi kehitysidea ja niiden käytäntöön viennin. Eli toivon esimiehiltä rohkaisevaa asennetta henkilökunnan suuntaan ideoiden julkisaamiseksi ja henkilökunnalta aktiivisuutta sekä rohkeutta kertoa ideoitaan työn tekemisen tai puitteiden kehittämiseksi. Monesti näillä pienillä, vähäpätöiseltäkin tuntuvilla asioilla, voidaan helpottaa omaa työtä, viedä työtä ammattimaisempaan suuntaan tai parantaa asiakkaiden viihtyvyyttä ja siitähän tässä koko hommassa on kyse. Älkää siis mieltikö idean tullessa, että "viitsisiköhän tätä nyt kertoa" vaan tulkkaa rohkeasti kertomaan asiasta. Viikoittaiset esimiespalaverit ovat hyvä paikka käydä näitä ideoita läpi.

Kesän ja syksyn teemoja Graniittiravintoloissa

Laajentunut asiakaskunta on tuonut omat haasteensa myös tarjonnan puolelle ja olemmekin lanseeraamassa elokuussa Paasiravintolan puolelle kokouspakettien oheen lisämyyntituotteita, joilla asiakas voi halutessaan tuunata kokouksestaan oman näköisensä kokonaisuuden. Kehittämiämme tuotteita ja uudenlaista ajatusta esillepanoista on nähtävissä elokuussa Paasitorin pidoissa osastollamme. Graniittilinnassa alkavat 5.8.2013 Suomiviikot, joihin olemme koonneet ympäri Suomea pientuottajien

tuotteita. Ne on niputettu maakuntien mukaan menuiksi, nimikkomenut löytyvät Helsingille, Ahvenanmaalle, Häme-Uusimaalle, Savo-Karjalalle sekä Lapille.

Juttutuvassa terassi on auennut ja tämän vuoden uutuutena terasseja onkin kaksi. Toinen terassimme sijaitsee talon sisäpihalla, jonne on kulku hotellin puolelta, Juttutuvan minibaarin kautta sekä Paasitorin aulan kautta. Ruokapuolella Juttutuvassa kesälistan lisäksi pyörivät Wings-perjantait eli myymme joka perjantai kello 14.00 alkaen viikonlopun alkamisen kunniaksi Chicken Wingsejä 19,90 eur / kg niin kauan kuin tavaraa riittää.

Mestarit ja Oiva

Ravintolakolmio-ryhmän keittiömestariporukalla olemme viime ajat keskittyneet muun muassa Oivahymy-projektiin, joka on tuonut paljon uutta asiaa valvontaan liittyviin kriteereihin. Valvonnan painopisteet ovat muuttuneet enemmän papereiden tuijottamisesta kyselevään suuntaan. Olemmekin päivittäneet toimintatapojamme ja tilojamme näiden uusien kriteerien vaatimalle tasolle jo viimeiset pari vuotta. Osassa ravintoloista on tulossa isojakin remontteja ja näiden osalta olemme saaneet lisäaikaa kriteerien toteutumisen osalta. Periaatteessa Oivahymy-projekti on hyvin simppele, päämäärät selkeitä ja sellaisena se mielestäni tulee pitääkin. Odotan aiheesta jatkossakin avointa keskustelua niin omalla porukalla kuin terveystarkastajienkin kanssa. Oivassa on myös kaikki mahdollisuudet ylilyönteihin, koska osa kriteereistä on tulkinnanvaraisia ja asian valmistelu on tehty niin kiireellä, että reagointiaikaa ravintoloille on jäänyt todella vähän. Luotan, että tiiviillä yhteistyöllä kaikkien tahojen kanssa Oivasta rakentuu hyvä työkalu ravintoloille ja selkeä osa päivittäistä toimintaamme. Tärkeintähän on se, että ravintoloissa on siistit keittiöt, turvallista ruokailua ja jos ongelmia ilmenee osataan niihin reagoida oikealla tavalla sekä kaiken lisäksi pystymme jäljittämään ongelman lähteen.

Lopuksi vielä pieni hehkutus: Scandic Paasi on valittu maaliskuussa Scandicin itse keräämien asiakaspalautteiden perusteella maailman parhaaksi aamupalan ja ravintolatarjonnan osalta! Mahtavaa duunia, kiitos koko jengille.



LIISA MALIN

toimitusjohtaja
Diafora Oy

Innolla kohti uusia haasteita

Olen Liisa Malin ja aloitin huhtikuun lopussa Diafora Oy:n toimitusjohtajana. Olen työskennellyt tiloimistossa jo kolmekymmentä vuotta, josta viimeiset kaksikymmentä vuotta yhden suomen suurimman tiloimiston palveluksessa. Pitkän työsuhteen aikana tehtäväni ja vastuuni yrityksessä muuttuivat aina kirjanpitäjämästä palvelujohtajaksi, mutta koko työuran aikana olen vastannut hotelli- ja ravintola-alan asiakkuussuhteiden ylläpidosta, konsultoinnista ja heille tarjottavien palveluiden kehittämisestä. Vastuualueeseeni kuului myös henkilöstön päivittäinen neuvonta liittyen verotukseen, kirjanpitoon, tilinpäätöksiin, konsernitilinpäätöksiin ja yritys juridiikan kysymyksiin. Pidän koulutuksia koko konsernin henkilöstölle, asiakkaille ja erilaisille koulutusyhteisöille verotuksen, sisäisen laskennan ja asiakaspalvelun osalta.

Nyt on siis viikko takana Diafora Oy:ssä ja puhkun intoa uusista tehtävistä ja haasteista. Vielä on paljon tutkittavaa ja opittavaa täällä talon sisällä, mutta jo ajatuksissa siintää miten haluan kehittää myös taloushallintopalveluitamme vielä paremmaksi ja enemmän konsultatiivisempaan suuntaan. Olen myös hyvin iloinen saadessani työskennellä erittäin ammattitaitoisen Diaforan henkilöstön ja koko Ravintolakolmio-ryhmän henkilöstön parissa.

Diafora palvelee myös palkanlaskennassa

Vuoden alusta Diaforan toiminta laajentui myös ravintola-alan palkanlaskentapalveluun. Toiminta on lähtenyt loistavasti käyntiin ja kiitos siitä kuuluu ammattitaitoiselle henkilökunnalle. Kerron mielelläni lisää täyden palvelun taloushallintopalveluistamme. Soittele ja pyydä käymään!

Liisa Malin
puh. 040 1713 731
liisa.malin@diafora.fi



JOONAS KESKINEN
toimitusjohtaja, senior partner
Ratello Oy

Organisaatiomuutoksilla vahvistamme otetta tulevaisuudestamme

Olemme Ravintolakolmio-ryhmän organisaatiossa tehneet järjestelyitä, joilla vahvistamme otettamme tulevaisuudesta. Meidän Hakaniemen usean vuoden projekti hotelleineen on pyörinyt viime syksystä lähtien ja perusliiketoiminta alkaa vihdoin olla kunnossa. Ennen kuin uusi haasteemme Meripaviljonki kasvattaa ravintolajoukkoamme on syytä valmistautua tuloksen maksimoimiseen mahdollisimman hyvin jo etukäteen. Olemme vuosien ajan odottaneet aikaa, jolloin voimme aloittaa myös Graniittiravintolat Oy:ssä aktiivisen myyntityön. Nyt olemme vihdoin valmiit siihen. Pitkäaikainen partnerimme Mika Gehör on ollut aina erittäin hyvä asiakaiden kanssa, tuntien myös erinomaisesti myytävän tuotteen. Mika aloittaa kesäkuussa uuden haasteen parissa Graniittiravintolat Oy:n myyntijohtajana myyden koko Hakaniemen kokonaisuuttamme, niin ravintola- ja kokouspalveluita kuin hotelliakin. Meillä Hakaniemessä on erittäin tärkeä kohderyhmä majoittuvat kokousasiakkaat, jotka käyttävät vierailunsa aikana kiinteistön kaikkia palveluita ja tämä kohderyhmä tulee olemaan tärkeässä roolissa myyntityössä. Mikan aloittaessa myyntityössä siirryn minä Lasipalatsista Mikan jalanjäljille Graniittiravintolat Oy:n toimitusjohtajaksi. Tämä on neljäs kerta minun urallani, kun tulen Hakaniemeen töihin. 17-vuotiaana olin kokkina Juttutuvassa samalla kun kävin ravintolakoulu Perhoa, sittemmin tarjoilijana Graniittilinnassa sekä 2007–2008 olin Juttutuvassa vuoropäällikkönä. Tämän jälkeen olen toiminut erilaisissa työtehtävissä RK-ryhmän ravintoloissa, viimeisimpänä Lasipalatsin toimitusjohtajana kahden viimeisen vuoden ajan. Graniittiravintoloissa meillä on onnellinen tilanne, sillä meillä on hyvin vahva osaaminen talossa sekä vahvat partnerit. Otan innolla uuden haasteen vastaan urallani suuren ravintolakokonaisuuden johtamisessa.

Ratello Oy / Lasipalatsin toimitusjohtajana aloittaa kesäkuun alussa ravintolatoimenjohtajamme Tiina Ropponen. Tiinan vahvuuksiin kuuluvat erittäin hyvä ymmärrys kannattavasta liiketoiminnasta, asiakasta unohtamatta. Tiinalla on erittäin vankka ravintolakokemus eri tyylistä ravintoloista ja hän oli mielestäni yksinkertaisesti paras ratkaisu tähän toimenkuvaan. Tulen toki antamaan täyden tukeni Tiinalle hänen astuessa uuteen työnsä. Tiinan siirtymässä toimitusjohtajaksi haemme ravintolapäällikköä, jotta koko Ratello Oy:n johtaminen on Tiinalle mahdollista. Lasipalatsi on tehnyt viime vuosina varsin hyvää tulosta ja uskon sen jatkuvan määrätietoisella johtamisella myös tulevaisuudessa. Lasipalatsissa on hyvät, pit-

käaikaiset ja sitoutuneet partnerit ja uskon heidän jatkavan hedelmällistä yhteistyötä myös tulevaisuudessa. Kiitokseni koko Lasipalatsin henkilökunnalle mukavista vuosista, hyvät tuloksemme olemme tehneet yhdessä!

Olen viimeisen kahden vuoden ajan johtanut Ravintolakolmio-ryhmän keskitettyä markkinointia. Näiden muutosten aikana, myös tähän rooliin olemme päättäneet tehdä harkitun muutoksen. Tony's delin ja Kokkikoulu Espan toimitusjohtaja Anders Löfman tulee ottamaan vastuun elokuun alusta Ravintolakolmio-ryhmän markkinoinnista. Teemme ensi syksyn aikana yhdessä tätä vaihdosta, läheisellä yhteistyöllä. Jokin aika sitten sovimme Jennin ja Hempan kanssa työnjaosta, että Jenni siirtyy johtamaan taloushallinnon puolta Hempan avustuksella sekä minä johdan kenttääme Hempan avustuksella. Toimiessani tulevaisuudessa Graniittiravintoloissa sekä kenttääme johtajana, oli järkevä ajankohta tässä kohtaa siirtää markkinoinnin johtaminen Andersille, jotta ei tule liiallisia aika-aasteita.

Café Lasipalatsi ja Lasipalatsin Kattoterassi toivottavat tervetulleeksi

Teimme Café Lasipalatsin linjastoomme täysremontin pääsiäisenä ja nyt olemme valmiit palvelemaan entistä paremmin kasvaneita asiakasmääriämme kahvilassamme. Vuosien aikana asiakasmäärät ovat moninkertaisesti nousseet ja tämän vuoksi remontti oli todella tarpeen. Uskon kahvilamme suosittuun tulevaisuuteen, jonka saavutamme hyvällä ja tasalaatuisella ruokatuotteella ja iloisella ammattimaisella palvelulla.

Olemme uusineet tänä kesänä entisen Bio Regin terassin konseptin kokonaan. Poistimme käytöstämme Bio Regin terassin nimityksen ja uusi tyylikäs terassimme toteutettiin nimeä Lasipalatsin Kattoterassi. Työnimenä sloganimme oli ”nuorten aikuisten samppanjaterassi” ja se mielestäni antaa jo hyvää osviittaa, mitä siellä tarjoamme. Panostamme persoonalliseen ja omaleimaiseen palveluun sekä hyviin viineihin, cocktaileihin, samppanjaan sekä kevyisiin salaatteihin ja toasteihin. Vihdoin olemme saaneet Lasipalatsin arvokkaaseen miljööseen sopivan tyylikkään terassin. Päämarkkinointimme tapahtuu Facebookissa, joten tulehan tykkäämään sivuistamme. Lasipalatsin Kattoterassi kutsuu!



ANTTI HALTTUNEN
ravintolatoimenjohtaja, partner, Scanredi Oy

Kesä ja ihanat chilit tulivat taas!

Kuluvan vuoden alku on ollut odotettua vilkkaampaa ja olemme onnistuneet mainiosti hampurilaisviikkojen toteutuksessa ja samalla tehostaneet työskentelyämme. Syksyllä aloitettu esimiestyön seuranta ja kehittäminen sekä yksilöllinen epäkohtiin puuttuminen ovat tuottaneet tulosta ja tästä voimme olla erittäin ylpeitä, jatketaan samaan malliin.

Chiliviikot ovat taas täällä ja chilillä maustettuja herkkuja pääsee nauttimaan 15.5.–20.6.2013. Lista voit tutustua suoraan nettisivuiltamme

www.cantinawest.net. Viehättävä sisäpihalla sijaitseva kesäterassimme on avoinna ja toivotamme kaikki tervetulleiksi nauttimaan Cantina Westin tunnelmasta myös terassilta käsin.

Illallinen pimeässä – koe ja nauti!

Olemme lanseeranneet kansainvälisesti tunnetun konseptin ”Illallinen pimeässä” yhdessä elämyslahjat.fi:n kanssa. Tarjolla on taidokkaiden kokkien valmistamia herkkuja täysin pilkkopimeässä tarjoiltuna. Pimeässä ruokailu vahvistaa makuaistimusta ja on tavallisesta ravintolavierailusta poikkeava, jännittävä ja ainutlaatuinen kokemus. Tutustu Illallinen pimeässä -konseptiin kotisivuiltamme, www.cantinawest.net. Suosittelen kaikkia kokeilemaan Pimeää illallista ainakin kerran, sillä se on ehdottomasti poikkeava konsepti, joka taatusti jää jokaisen vieraan mieleen. Tervetuloa nauttimaan elämyksistä Cantina Westiin!

Yhdeksän kuukauden ikäinen menestystarina

Paasitornin täyden palvelun kokonaisuus avautui elokuun puolivälissä viime vuonna. Saimme moni-ilmeisen ja tarinallisen Scandic Paasi -hotellin, jossa on 170 huonetta. Uusi aamiais-, kokous- ja tilausravintola Paasin Kellari enimmillään 300 asiakaspaikan voimin monipuolistaa entisestään Juttutuvan, Graniittilinnan ja Paasiravintolan laadukasta ravintolatarjontaa. Kolme uutta kokoustilaa suurimpana 290 hengen Sirkus-sali kasvattavat Helsinki Congress Paasitornin kokouskapasiteettia merkittävästi. Kaiken tämän lisäksi ihmisten ja tavaroiden liikkuminen kiinteistössä muuttui perusteellisesti. Yksi asiakas luonnehtikin taloamme ruotsinlaivaksi: ruoka ja juoma, majoittuminen, kokoustaminen ja huvittelu onnistuvat saman katon alla.

Jo nyt, yhdeksän kuukautta avauksesta uskallan puhua menestyksestä. Tällaista kokonaisuutta on odotettu ja tarvittu. Kokousmyyntimme on noussut uudelle tasolle, kasvu aikaisempaan verrattuna on yli 50 %. Minulle on kerrottu, että ravintoloidenkin myynti kulkee rajusti vastavirtaan taantumaa. Scandic Paasi on kohonnut Trip Advisor -vertailussa (asiakkaiden antama arvostus) Helsingin noin 80 hotellista kolmen parhaimman joukkoon.

Erityisen iloinen olen siitä, että kaikkia kiinteistömme palveluita käyttävien asiakkaiden määrä on kasvanut optimistisiakin odotuksiamme enemmän. Kokousmyyntiamme yli kolmannes tulee niiltä asiakkailta, jotka käyttävät lisäksi sekä ravintola- että

JORMA BERGHOLM
toimitusjohtaja
Helsinki Congress Paasitorni



majoituspalveluita kiinteistössämme.

Menestyksen takana on huolellinen suunnittelu ja tinkimätön toteutus. Talo on komea, elämyksellinen. Liikeideat ovat kunnossa. Mutta aivan erityisesti meidän kolmen yrityksen: Scandicin, Graniittiravintoloiden ja Paasitornin yhteistyö on ollut kitkatonta. Pulmiin on tartuttu viivytyksettä. Olemme kirittäneet toinen toisiamme. Asiakkaalle olemme näyttäneet yhtenä kokonaisuutena.

Tätä kaikkea tarvitsemme jatkossakin. Vielä on paljon hyödyntämättömiä mahdollisuuksia.



JENNI KESKINEN
toimitusjohtaja, senior partner
Ravintolakolmio Oy

Vahvaa kehitystä johtoryhmä- ja esimiespalaveriinhin

Kevään Johtamisen Taito -päivillä partnereilla oli aiheena tehokas johtoryhmätoiminta ja avainhenkilöt pähkivät omassa päivässään yrityksemme muita palaverikäytäntöjä. Molemmista päivistä jäi paljon uusia ajatuksia ja ideoita, miten voisimme kehittää toimintaamme.

Yhtiöidemme johtoryhmät kokoontuvat kerran kuukaudessa, lukuunottamatta parin kuukauden kesätaukoa. Agendaa olemme muokanneet säännöllisin väliajoin. Johtamisen Taito -päivän perusteella nyt oli todella aika uusia agenda totaalisesti ja siirtää katseet johtoryhmätyöskentelyssä jämäkästi kohti tulevaisuutta, historian penkomisen sijaan. Johtoryhmätyöskentelymme painottuu vahvasti Balance Score Cardin oppeihin, siitä emme lähteneet luopumaan tälläkään kertaa. Sen sijaan olemme nopeuttaneet tulosten valmistumista, kiitos tiloistojemme. Nyt johtoryhmä arvioi tuloskortin jo etukäteen ja siihen tehdään johtoryhmässä enää mahdollisia muutoksia. Yli puolet ajasta käytämme ”kuinka tästä eteenpäin osioon”, jossa on tarkoitus määrittää tulevan 3–6 kuukauden painopisteet, tekemiset ja vastuuhenkilöt. Tuloskortti on meikäläisille varsin tuttua touhua, mutta varsinkin tuo pidemmälle tulevaisuuteen katsominen onkin vaikeampi sisäistää, ja tässä puhun yhtäläisesti allekirjoittaneesta! Kaksi johtoryhmää uudella agendalla on jo takana ja tästä on hyvä kehittää toimintaa lisää.

Avainhenkilöt taas muokkasivat omassa Johtamisen Taito -päivässä RK-ryhmän muiden palaverikäytäntöiden kehittämistä. Asia on erittäin tärkeä, sillä kyseessä ei ole mikään pieni tuntimäärä, mitä meillä istutaan esimerkiksi viikon aikana orderi- tai esimiespalaverissa ravintolat yhteenlaskettuna. Pelkällä istumisellahan ei vielä tapahdu mitään. Avainhenkilöiden päivän perusteella työstimme ravintoloihin uuden agendan esimiespalaveriinhin, joka on otettu käytäntöön joka yksikössä. Supistimme huomattavasti asialistaa ja selkeytimme päätöksen teon. Agendan

lisäksi täsmensimme puheenjohtajan roolia niin valmistautumisessa kokoukseen kuin kokouksen läpi viemisessäkin.

Juoksuryhmämme sai uuden nimen: RK-runners

RK-ryhmän juoksuryhmä on jatkanut aktiivisesti juoksemista koko kevään ajan, monilla meistä on suurena motiivina Tukholman maraton 1.6. Mielestäni nyt oli hyvä aika antaa ryhmälle kunnon nimi; RK-runners! Yhteistyökumppanimme Mainostoimisto Maustamo Oy ystävällisesti sponsoroit meitä tekemällä ryhmälle ihan oman logon.

Juoksukausi on avattu myös ihan virallisestikin. Sunnuntaina 21.4. edustimme Länsiväyläjuoksussa ja perinteisesti Helsinki City Runilla 4.5. Nämä ovatkin toimineet hyvänä treeninä kohti maratonia. Molemmissa kisoissa tuli paljon uusia omia ennätysjä, mikä on aina mahtavaa! Puolimaratonilla tänä vuonna kovimman ajan 1:51:31 juoksi Weeruskan ravintolapäällikkö Kosti Paloposki eikä nopein naisekään kovin kauas taakse jäänyt; Lasipalatsin Tiina Ropponen juoksi 1:55:23. Itsekin alitin tänä vuonna tuon alle kahden tunnin, mutta kyllähän siihen seitsemän vuotta menikin. Maratonia varten meille on ollut puhumassa Lääkärikeskus Aavasta liikunnanohjaaja Sirpa Vepsäläinen ja häneltä saimmekin hyviä vinkkejä niin perusharjoitteluun kuin pidemmän matkan kisoihin.



^ Hymy herkässä juuri ennen starttia; kaikki pääsivät kunniakkaasti maaliin.

RK RUNNERS