



Itella Green



ELINA OSTELO-PYHÄLÄ
kehitysjohtaja, senior partner
Ravintolakolmio-ryhmä

Johtamisentaitopäivän hienoja tunnelmia

Vuoden esimiehet ovat jälleen valittu; keväällä meillä oli vuorossa sekä partnereidemme että avainhenkilöidemme johtamisen taidon mitaaminen. Partner-mittauksen keskiarvo (asteikko 1-5) on todella kova 4,10. Kaikki osa-alueet paitsi Ryhmän johtaminen olivat yli 4,00 keskiarvolla. Avainhenkilöiden keskiarvo oli puolestaan 4,15 ja heidän osa-alueista heikoin keskiarvo oli liiketoiminnallisuudessa. Muuten molemmissa mittauksissa oli aivan mielettömän hyviä kokonaistuloksia. Kiitos henkilökunnalle, kun olette osallistuneet mittaukseen ja vaikuttaneet mittaus-tuloksiin sekä lämpimät onnitelut vielä esimiehille hyivistä tuloksista. Haasteena jo hyvälle tuloksen saaneille on ylläpitää hienoa tulosta sekä hieman heikommin pärjänneille kehittyä kohti seuraavaa mittausta. Kuka haluaa extracoachausta oman (lähiesimiehen keskustelun lisäksi) johtamismittauksensa kanssa, olen käytettävissä.

UUDEKSEN 2013 PALKITUT PARTNERIT

- | | |
|-----|-------------------------------------|
| I | Pia Joronen, Casa Mare |
| II | Joni Knookala, Cantina West |
| III | Nina Vahtoranta, Helmi Grilli |
| IV | Marko Helenius, Graniittiravintolat |
| V | Paula Kotilainen, Juttutupa |

Paras nousija

Jukka Finni, Cantina West

Paras uusi

Annika Niemonen, Tony's deli

UUDEKSEN 2013 PALKITUT AVAINHENKILÖT:

- | | |
|-----|----------------------------------|
| I | Mikko Seppä, Graniittiravintolat |
| II | Birthe Laitinen, Lasipalatsi |
| III | Elina Wälläri, Lasipalatsi |
| IV | Juha Komulainen, Paasiravintola |
| V | Erkka Tapio, Juttutupa |

Paras nousija

Riitta Tuominen, Cantina West

Paras uusi

Pia Vähäsalo, Cantina West

Vuoden tyytyväisin henkilökunta
on jälleen Helmi Grillissä;
onnea Ninnin ja Panun tiimille!

Koko RK-ryhmän tyytyväisyyden keskiarvo oli upea 4,04, vastaajia oli kaiken kaikkiaan noin 160. Vuoden tyytyväisimmät asiakkaat ovat jälleen olleet Graniittilinnassa. Noin 85 % kaikista kirjallisesta palautteesta on ollut positiivista; muut himoitavat edelleen päänahkaanne – varokaa vaan!

Ansioituneet partnerimme



Ansioituneet avainhenkilöimme

Nimitysuutisia

Lämpimät onnitelut ja tsemppiä kaikille!

LAURI PÖYHÖNEN

toimitusjohtaja
Cantina West (aloittaa 10.6.2014)

MARIA RANTA-RUONA

apulaisravintolapäällikkö
Casa Mare

SALLA TAPOJÄRVI

ravintolapäällikkö
Paasiravintola

JANINA SANDEN

vuoropäällikkö
Tony's deli

KAI ALANNE

keittiömestari
Juttutupa

OONA YLIKOJOLA

vuoropäällikkö
Tony's deli

PETRI KULTA

vuoromestari
Juttutupa

SIMON SELIN

vuoromestari
Tony's deli

EMMI HIRVONEN

vuoropäällikkö
Paasin Kellari
(määräaikainen 30.8.2014 asti)

KATJA KOKKINIEMI

vuoropäällikkö
Weeruska

REBECCA ANDERSON

vt liiketoiminnanjohtaja
Café Lasipalatsi

JENNA JOHANSSON

vuoropäällikkö
Helmi Grilli

KOLMIO-UUTISET

2 / 2014
30.5.2014

Ravintolakolmio-ryhmän sidosryhmälehti
Ilmestyy 3 kertaa vuodessa.



Vuosijuhlamme arvokkain hetki oli, kun Hemppa sai jakaa Keskuskauppakamarin ansiomerkit 30-vuotta saman työnantajan palveluksessa olleille Juttutuvan Paula Kotilaiselle, Sirkka Rynäselle ja Seppo Laukkaselle. Lämpimät onnitelut vielä kaikille!

Ansioituneet loistetta



JENNI KESKINEN

toimitusjohtaja, senior partner
Ravintolakolmio Oy

Johtoryhmätyöskentely RK-ryhmässä

Vuosi sitten keväällä uudistimme johtoryhmätyöskentelyämme. Silloin vanha agenda unohtettiin ja uusi, partnerien johtamisentaitopäivän oppeihin pohjautuva agenda otettiin käyttöön. Samalla muokattiin myös aikatauluja uusiksi. Nykyisten aikataulujen ja työkalujen avulla saamme huomattavasti nopeammin tietoa tuloksistamme, joten myös johtoryhmätyöskentelyämme on ohjattu entistä nopeampaan reagointiin.

Vanhasta pitkälti menneeseen pohjautuvasta agendasta olikin yllättävän vaikea päästä irti. Pikkuhiljaa olemme opetelleet käyttämään johtoryhmäkokouksen ajasta jo isompaa osaa tulevaisuuden "3-6 kk miten tästä eteenpäin -osioon". Johtoryhmäkokouksista voi esimerkiksi hakea sparrausta tuleviin erikoisviikkoihin tai sitten mielipiteitä esimerkiksi ravintolan aukioloaikoihin, markkinointinäkemyskiin tai vaikka lupaa investointipäätöksiin.

Paljon meillä on vielä kehitettävääkin. Liian usein takerrumme menneisiin lukuihin sen sijaan, että olisimme jo miettimässä ratkaisua tai ehdotuksia, miten ne muutetaan. Opettelemme edelleenkin pysymään aikatauluissa. Ehkä suurimpana kehityskohteenä tarvitsemme vielä lisää avoimuutta johtoryhmäkokouksen aikana käytäviin keskusteluihin. Johtoryhmäkokouksemme tulee olla paikka, jossa asiat puhutaan ja tarvittavat päätökset tehdään. Tulemme entisestään panostamaan johtoryhmäkokouksien kehittämiseen ensi syksynä.

Oivallukset käyttöön

Viime keväänä päätimme myös alkaa kerätä johtoryhmäkokouksissa kuukauden oivalluksia. Oivallukset kerätään yhteen ja päivitetään Intraan, josta niitä pääsee lukemaan. Oivallukset, agenda sekä aikataulut löytyvät Ravintolakolmio-ryhmän alta välilehdeltä johtoryhmät ja johdon tiedotteet.

Tarkoituksena on, että emme keksisi pyörää uudestaan vaan, sieltä olisi helppo käydä benchmark-mielessä seuraamassa muiden onnistumisia. Samalla tulee kirjattua myös yhteiset uudet toimintatavat sekä ohjeistukset ylös. Jonkin verran näitä on jo hyödynnetty, muun muassa Tony's delin ideaa "rekrytoida" mysteryshoppaaja Facebookissa tai Juttutuvan tapaa viedä vanhoille ja uusille lounasasiakkaille kakku työpaikalle.

Meillä on myös aina ollut vierailijoita johtoryhmässämme. Pyrimme siihen, että kaikki esimiehemme vierailisivat vähintään kerran oman yhtiönä johtoryhmässämme. Omaan esimieskoulutuksemme, Kolmioakatemiaan, tämä sisältyy jo opintosuunnitelmaan. Johtoryhmässämme ovat vierailleet myös yhteistyökumppanimme. Mikäli sinua kiinnostaa tulla kuunteluoppilaaksi johonkin johtoryhmistämme, niin voit olla joko suoraan minuun yhteydessä tai oman yksikkösi vetäjään. Tervetuloa mukaan opimaan ja kokemaan uutta.



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

Tilivuosi 2013 oli haasteista huolimatta kohtuullinen

Kun miettii sitä, missä tunnelmissa itse on tällä hetkellä, niin pitäisikö sanoa, että viime vuosi oli varmasti parempi mitä tästä vuodesta tulee? Siis jotain hyvääkin viime vuodesta oli. Kaikki se viime vuoden toiveisuus on pyyhkäisty pois Ukrainan kanssa. Uskoin kovin vahvasti käänteen tapahtuvan viimeistään kesällä parempaan, mutta mitään merkkejä ei ole näkyviissä tällä hetkellä. Alkaa tuntua siltä, että tämä vuosi mennään ravintola-alalla liikevaihdon suhteen miinusmerkkinä ja vasta ensi vuonna pieneen parannukseen olisi toiveita, mutta ei silloinkaan voida kertoa noususta. Alkaa pikkuhiljaa tuntua siltä, että nousu on horisontissa; horisontti tosin pakenee koko ajan.

Ravintoloiden osalta pärjäsimme tuloksellisesti aivan kohtuullisesti viime vuonna. Käyttökatteen osalta jäimme hieman edellisvuodesta, mutta tulos verojen jälkeen parani. Liikevaihtomme hieman kasvoi, kiitos Hakaniemessä olevan Graniittiravintolat Oy:n. Koko Ravintolakolmio-ryhmän kannattavuus heikkeni edellisvuodesta, koska avasimme uuden palkanlaskentaosaston ja laajensimme toimintojamme tilioimisto Diaforan osalta muutenkin. Palkanlaskentaosasto on lähtenyt hyvin liikkeelle, ja tilioimiston kannattavuus on jälleen normaalilla tasolla. Koko RK-ryhmän liikevaihto ylitti 26 miljoonan euron rajan. Paransimme omavaraisuuttamme tavoitteen mukaisesti, mutta tavoiteltavaakin vielä jäi seuraavalle vuodelle.

Oikealla ennakkoinnilla varmistimme tuloksemme

Ennakoimme alkuvuodesta 2014 heikkoa, mikä valitettavasti on myös toteutunut. Oikea ennakoiminen kuitenkin on pelastanut tuloksumme. Poikkeuksellisesti tarkistimme budjettimme kevään kokemusten perusteella vapun tienoilla. Liikevaihtomme pyrimme pitämään edellisen vuoden tasolla, mutta varmistaksimme viime vuotta paremman

tuloksen, tulemme keventämään kulurakennetta. Työn tehokkuus ja työvoimakulut tulevat olemaan suurennuslasin alla koko loppuvuoden. Myyntiyöhön tulemme panostamaan entistä enemmän ja samalla tarkennamme koko myyntiprosessiamme.

Mistä alalle kehitys seuraa - van kahden vuoden aikana?

Fakta on, että yhteiskunta ei tule auttamaan meitä yleisellä tasolla, eikä markkinoille ole tulossa lisää rahaa, myös palkankorotukset ovat jäädytettynä seuraavien vuosien aikana. Tässä markkinatilanteessa kaikki kehitys pitää ottaa kilpailijoilta. Miten tämä tehdään? Se on varsin yksinkertaista, meidän pitää olla merkittävästi kilpailijoitamme parempia niin palvelussa kuin ruokatuotteessa. Asioiden ei tarvitse olla mitään mullistavia, mutta kuitenkin sellaisia, jotka tuottavat hyvän mielen asiakkaalle ja jäävät positiivisena mieleen. Nämä eivät ole kalliita, mutta kaipaavat vähän luovutusta ja viitseliäisyyttä. Nyt pelkkä tasainen bulkkituote, oli se sitten ruokaa tai palvelua, mitä saa joka paikasta, ei riitä! Väitän, että tämä vaatii meidän ylimmältä johdolta aivan uutta ajattelua ja valmiutta panostaa "palkanmaksajan" hyvinvointiin. Se, mikä eilen oli hyvin ei riitä tänään tässä uudessa yhteiskunnan luomassa muuttuneessa tilanteessa. Valvutuneimmat kilpailijamme ovat korjausliikkeitä jo tehneet. Mekin olemme jo paljon kehittäneet ruokatuotteitamme sekä palveluosaamista muun muassa tarkentamalla jokaisen ravintolan "hyvän palvelun perusasiat". Esimiehet varmistavat jokaisessa vuorossa, mitä tämä tarkoittaa käytännössä kunkin meidän asiakaspalvelijan kohdalla. Aina voi ja pitää kehittää lisää, jotta erottautumme positiivisesti markkinoilla. Tyytyväinen asiakas tulee uudestaan ja ottaa ystävänsäkin mukaan. Joka asiakastytyytyväisyyden merkityksen tärkeiden oivaltaa ja vie hyvät käytännöt työvuoroihin, selviytyy varmasti voittajana.

Onneksi yrityksenä olemme vahva ja organisaatiomme kunnossa näin kestämmä vaikeiden aikojen. Voimme kaikki tehdä työtämme hyvillä mielin ja kaikessa rauhassa välittämättä minkälaisia suhdanteita on tulossa. Ja muistettakoon, että jokaisen laman jälkeen tulee nousukausi. Tulemme myös viemään tulevat investointimme vuonna 2015 läpi alkuperäisten suunnitelmien mukaan. Tällä tilikaudella ei ole kalliita kehitys- tai investointihankkeita toteutumassa

Viron viinakauppa on saanut Suomeen hyvin kattavan jakeluverkon

Kohta Suomessa on saatavilla Virolaista alkoholia, kuten bensaa Nesteen huoltoasemilta. Minäkin luulin, että Viron jakeluverkko olisi toiminnassa vain Pori–Kajaani linjan alapuolella, mutta kollegani Oulusta kertoi, että nyt pakettiautot ajavat alkoholia myös Oulun torille aivan säännöllisesti. Lisäksi Rukan hiihtokeskuksessa siivoojat ovat menettäneet suuren osan tuloistaan. Ennen heidän merkittävät lisäansiot tulivat tyhjien pullojen ja tölkkien panteista. Mutta nyt on jäljellä vain tyhjä pullo ja tölkit ilman panttia, koska kaikki tuotteet ovat virolaisia, eli pantittomia Suomessa palautettuna. Näin tehokasta on suomalaisen veropoliitikka, kattaa siis melkein koko Suomen Viron viinalla. Kauanko meillä kestää talous tällaista veronsiirtoa (huomioi kaikki verolliset hankinnat viinareissulla) ja milloin joku riittävän vahva poliitikko uskaltaa katsoa totuutta silmiin ja toimia tässä asiassa? Asian voisi korjata helposti; määritetään selvästi oman käytön määrä, mikä ei voi olla pakettiautokuormia. Sen jälkeen vahvistetaan tullia valvonnan varmistamiseksi, niin kyllä alkaisi jäädä kymmeniä, ja todennäköisemmin satoja miljoonia veroeuroja Suomeen ja palautuisi tuhansia mahdollisesti kymmeniä tuhansia työpaikkoja. Mielestäni näitä kumpiakin tarvitaan ja kipeästi.



MARI MIKKOLA
ravintolatoimenjohtaja, senior partner
Ravintolakolmio Oy

Terassikausi on avattu Helmi Grillissä, Weeruskassa ja Casa Maressa – tervetuloa!

Helmi Grillin viihtyisä terassi on jo houkutelut auringosta nauttavia itä-helsinkiläisiä sankoin joukoin. Viihtyisälle terassille voi tilata herkkuja koko à la carte -listan laajuudelta, ja tänäkin kesänä tarjolla ovat Kontulan omat paikalliset ja suussa sulavat 3 Kaverin jäätelöt.

Lautasaassa Casa Maren terassi valmistautuu ottamaan vastaan pizzeria-asiakkaat. Suositut pizzaviikkomme alkavat perinteisesti juhannuksen jälkeen, ja 23.6.–27.7. on jälleen tarjolla kaksi pizzaa yhden hinnalla. Mikäli vanhat merkit pitävät paikkaansa pizzerapaistajalla pitänee tänäkin vuonna kiirettä, sillä viime vuonna pizzaviikkojen aikana myytiin yli 13 000 pizzaa.

Weeruskassa vietämme kesäkautta hampurilaisviikkojen merkeissä, ja odotamme innolla Linnanmäen kävijöiden tuomaa hulinaa. Tänä vuonna olemme mukana HJK:n tukemisessa yhteistyökumppanina. Luvassa on paitsi kulmapotkua Sonera Stadiumilla Weeruskan kulmasta myös etuja Weeruskassa niin pelissä kävijöille kuin junioreillekin. Lisäksi arvomme pelilippuja koko kauden ajan, ja kauden päättyessä pelipaidan joukkueen nimikirjoituksilla. Tule jo kesä – olemme valmiit!



Helmi Grillin terassilla voi nauttia kesäpäivästä erittäin miellyttävästi!



ANDERS LÖFMAN
toimitusjohtaja, partner
Oy Confetti Restaurants Ab

Yksilöt pärjäävät, kun joukkue pärjää

Varoitus: tämä teksti sisältää jalkapalloaforismia

Tony's deli on minusta noussut parin viime vuoden aikana Helsingin ravintolakartalle suhteellisesti tuntemattomuudesta (kakkosdivisioonan keskikasti) ihan varteenotettavaksi illallisviettopaikaksi (ykkösdivisioonan kärkituntuma). Tähän on monta tekijää, mutta yksi tärkeimmistä oli, että pelaajat (työntekijät) onnistuivat nimenomaan joukkueena, samaan aikaan kuin muut joukkueet (kilpailijat) eivät onnistuneet parhaalla mahdollisella tavalla. Meillä oli suhteellisen nuori joukkue, joka sai yhdessä kasvaa, opetella henkilökohtaisia taitoja pari vuotta, ja nivoutua erittäin tiiviiksi joukkueeksi ajan kanssa.

Tänään toista joukkueesta, joka yllä mainittua nousua oli toteuttamassa, ei ole kuin muutama avainpelaaja jäljellä. Kilpaurheilun joukkuelajeissa löytyy useita esimerkkejä tilanteista, että keskitasoa oleva joukkue pelaa erinomaisen kauden mutta siitä huolimatta useat pelaajat lähtevät seurasta ennen pitkää. Nousukiito joutuu tällöin väkisin tauolle, kun uudet runkopelaajat pitää

hankkia, perehdyttää, opettaa pelitapa (prosessit) ja niin edelleen. Odotettu nousu mestaruussarjaan lykkääntyy ehkä yhdellä kaudella.

Onneksi menestys myös helpottaa hankintojen tekemistä (rekrytointia). Voittavaan joukkueeseen on helpompaa houkutella hyviä pelaajia. Aika näyttää, miten uuden joukkueen rakennustyö onnistuu, mutta itse olen erittäin luottavainen. Tällä jengillä meillä on kaikki edellytykset nousta aivan uudelle tasolle kaikilla mittareilla: fanityytyväisyys, tuloksellisuus, joukkuehenki. Minusta tämänhetkinen joukkueemme on yksilötasolla erittäin hyvä ja joukkueen jokaisella pelaajalla on valoisia tulevaisuus edessään.

Silti jokaisen pelaajan on hyvä muistaa, että häviämme ja voitamme aina joukkueena. Kukaan ei muista hävinneen joukkueen pelaajien hyviä yksilösuorituksia. Vastaavasti, jos joukkue voittaa, niin jokainen pelaaja on sankari! Meillä on menestyksen takuuna Tony's delissä sitoutuneet

huippuvalmentajat (keittiöpäällikkö Anssi ja ravintolapäällikkö Annika), jotka tuntevat pelitavan (itsehän ovat olleet sitä mukana luomassa) ja tietävät mitä voittavalta joukkueelta vaaditaan. Tästä tulee huikea kausi!

Kokkikoulu Espaa pelaa sellaisessa sarjassa, jossa valtakunnalliset katsojamäärät ovat pitkään olleet laskussa. Tämä johtuu pitkälti ulkoisista tekijöistä sekä ottelulippujen hinnoista, mutta moni muu saman sarjan joukkue on huomattavasti suuremmissa vaikeuksissa. Olemme investoineet stadionimme ja harjoitustiloihimme, ja teemme jatkuvaa fanialustan kasvattamista. Tässä firmaliigassa olemme myös tulevina kausina jokaisen ottelun ennakkosuosikki.

Kirjoittaja on englantilaisen jalkapallon romantisoija ja oman elämän jalkapallomanageri.



JOONAS KESKINEN
toimitusjohtaja, senior partner
Graniittiravintolat Oy

Ravintola Meripaviljonki avautuu 8.4.2015 **– koko ravintolan kattavia ryhmävarauksia otetaan nyt vastaan!**

Ravintola Meripaviljongista on puhuttu Kolmiouutisissakin jo noin kymmenen vuotta, mutta nyt voin vihdoinkin kertoa teille päivämäärän, se todelalla aukeaa 8.4.2015!

Ainutlaatuinen, kelluva ravintola Meripaviljonki on alkanut ottaa vastaan koko ravintolan kattavia ryhmävarauksia 12.5.2014. Yksittäisiä pöytävarauksia alamme ottaa lähempänä avausajankohtaa. Meripaviljongin myötä Graniittiravintolat Oy:n viisi uniikkia ravintolaa muodostavat yhden suurimmista ravintolakokonaisuuksista Suomessa; anniskelupaikkoja on noin 6000.

Meripaviljonki tulee olemaan avoinna ympäri vuoden. Ruokatarjonnaltaan Meripaviljonki on kalapainotteinen, liha- ja kasvisannoksia unohtamatta. Huomio, rapuja rakastavat asiakkaamme; ei ole viehättävämpää paikkaa herkuttelulle kuin merellinen uusi ravintolamme. Meripaviljongissa on myös hyvät mahdollisuudet järjestää yksityistilaisuuksia; 200 henkilöä mahtuu pöytiin istuvana sekä seisova cocktailtilaisuus mahdollistaa 290 asiakasta. Hinnoittelussa tulemme noudattamaan tuttua RK-ryhmän linjaa, eli oman rahan ravintola ja tasoltaan casual. Meripaviljonkiin voit tutustua www.ravintolameripaviljonki.fi

Haluun jo nyt myös kertoa, että Ravintolakolmio-ryhmän ensi vuoden vuosijuhla järjestetään maaliskuussa 2015 Meripaviljongissa! Eli henkilökunnalle tulee oiva mahdollisuus päästä aistimaan täysin uuden ravintolan herkuja ennen virallista avautumista.

Ravintola Graniittilinnan kehitys

Graniittilinnassa meillä oli muutosten aikaa maaliskuussa, kun täytimme 10 vuotta. Samassa yhteydessä saimme syntymäpäivälahjaksi aidon puuhiiligrillin, jonka kunniaksi laajensimme lihatarjontaa merkittävästi, kala- ja kasvisannoksia unohtamatta. Onkin ollut ilo huomata, että myös RK-ryhmän henkilökuntaa on aktiivisemmin vierailut Graniittilinnassa kuin ennen. Muutoinkin myynnin kehityksemme on vaihtunut positiiviseen suuntaan maaliskuun muutosten jälkeen. Tämän kaltaisissa muutoksissa vaikutukset eivät tule hetkessä, mutta jo nyt merkit ovat olleet positiiviset. Pääosin asiakkailtamme saatu palaute on ollut erinomaista, vaikka vähän jännittimmekin kuinka liikeidean muutokseen suhtaudutaan. Tämä liikeidean kirkastus oli tärkeää tehdä ennen Meripaviljongin valmistumista, jotta erotumme ravintoloillamme riittävästi toisistaan.

Nyt kun muutokset on tehty, on tärkeintä täyttää asiakkaiden odotukset. Niihin odotuksiin vastaamme erinomaisella palvelulla ja maistuvalla ruualla, niistä emme voi tinkiä. Lisäksi kevyet muutokset miljöössä ovat antaneet piristystä ja rentoutta Graniittilinnan ilmeeseen. Kiitos Graniittilinnan koko tiimille erinomaisesta muutoksesta ja hyvistä tuloksista jo tässä vaiheessa!

Juttutuvan alkuvuosi on neljän ensimmäisen kuukauden aikana pienessä kasvussa edelliseen vuoteen. Juttutuvan kasvua seuranneena on havaittavissa ”alan trendeistä” poikkeama, sillä selkeää kasvua on oluen menekissä, jopa 7,5 %:n kasvu edelliseen vuoteen verrattuna. Muutoinkin juomakauppa on kasvussa, kun taas ruokamyynnissä on pieni lasku edelliseen vuoteen. Kokonaisuutena kuitenkin hienosti yli budjetin sekä viime vuoden.

Paasiravintolan henkilökuntaa haluan kiittää hyvästä alkuvuodesta, sillä meiltä on puuttunut ravintolapäällikkö. Ammattimaisen henkilökuntamme ansiosta asiakastytyväisyytemme on Paasitorin mittareiden valossa erinomaisella tasolla (palvelu 3,80 ja tuotevalikoima 3,58 asteikolla 1–4). Liiketoiminnallisesti Paasiravintolassa ei ole ollut helppo kevät, liikevaihdossa olemme jäljessä 7,4 % viime vuodesta (joka tosin oli huippuvuosi), mutta hienoa on, että tällä hetkellä käyttökatteemme on tästäkin huolimatta 3,5 prosenttiyksikköä viime vuotta paremmalla tasolla.

Samalla haluan toivottaa tervetulleeksi joukkoomme uuden ravintolapäällikkömme sekä Graniittiravintolat Oy:n johtoryhmän jäsenen Salla Tapojärven.

Cantina Westiin on valittu uusi toimitusjohtaja

Ilokseni voin myös todeta, että olemme kevään hakuprosessin jäljiltä löytäneet erinomaisen toimitusjohtajan Cantina Westiin. 14-vuoden yrittäjätaustainen Lauri Pöyhönen aloittaa uudessa roolissaan 10.6.2014. Koko kevään ajan Cantina Westissä on kehitetty vahvasti palveluprosessia sekä ruoan laatuun että makuun on myös kiinnitetty huomiota. Uudelta toimitusjohtajalta tulemme odottamaan hyvin aktiivista myyntityötä elämystapahtumien ympärillä sekä tietenkin vahvaa ja määrätietoista esimerkillistä johtamista. Laurin perehdyttäminen tapahtuu organisoitusti RK-ryhmän strategisen johtoryhmän ammattitaitoa hyödyntäen.

Vieraskynä



MATTI VANHANEN
Perheyritysten liiton
toimitusjohtajana

Perheyrityksissä sukupolvenvaihdon tarve

Perheyritykset ovat tyypillisin yrittämisen omistamistapa. Noin 80 prosenttia yrityksistä on luonteeltaan perheyrityksiä. Moni niistä pyrkii pitämään yrityksen perheen ja suvun sisällä sukupolvesta toiseen. Yrityksen ja perheen välille muodostuu tällöin yhteys, jossa myös yrityksen traditiot, toimintatavat, yhteistyösuhteet ja niin edelleen välittyvät eteenpäin. Ei ole väärin puhua, että perheyrityksessä saattaa olla aivan omanlaisensa kulttuuri.

Itä-Suomen yliopisto selvitti pyynnöstämme millaisia käytäntöjä perheyrityksissä on esimerkiksi ottaen huomioon työntekijöiden elämäntilanteissa ja perheissä tapahtuvia muutoksia. Tulos oli mielenkiintoinen. Meillä on yrityksissä paljon sellaisia käytäntöjä, joissa omistajayrittäjä pyrkii mitä erilaisimmilla tavoilla huomioimaan työntekijän lasten ylioppilaaksi valmistumisen, urheiluharrastukset ja niin edelleen. Ihmisen elämähän ei jakaudu työminään ja kotiminään vaan kyllä nämä kuoret menevät sekaisin ja kotielämän tapahtumat, ilot ja paineet tulevat mukana työpaikalle. Uskoakseni työhyvinvointi muodostuu siitä, miten hyvin ihminen osataan ottaa kokonaisena. Uskon, että perheyritykset, joissa on kasvoinen omistaja, joka usein tuntee työntekijänsä ja kykenee tekemään päätöksiä tässä ja nyt, onnistuu tällaisessa työpaikan hengen kehittämässä parhaiten.

Kasvollista omistamista kannattaisi monista muistakin syistä edistää. Sen haasteena on kuitenkin Suomessa käytössä oleva perintö- ja lahjavero, joka tietyissä tilanteissa tekee sukupolvenvaihdon toteuttamisen yrityksen sisällä lähes mahdottomaksi. Tunnetun kiuasvalmistaja Harvian myynti juuri tästä syystä pääomasijoittajalle nosti teeman vahvasti julkisuuteen keväällä.

Suomessa veron puolustajat perustelevat kantaansa muun muassa sillä, että vero on yleinen kaikkialla Euroopassa ja että Suomi kuuluu verotuksen kireydessä keskikastiin.

Perheyritysten eurooppalainen edunvalvontajärjestö European Family Businesses (EFB) selvitti sukupolvenvaihdon verotusta 23 EU-maassa. Selvityksen mukaan keskiuuren yrityksen sukupolvenvaihdoksesta koituvat perintö- ja lahjaverot ovat Suomessa vertailumaiden kuudenneksi korkeimmat. Selvityksen toteutti KPMG.

Selvitys osoitti, että 23 EU-maasta 13 ei perilleen perintö- ja lahjaveroa sukupolvenvaihdoksissa, joissa seuraava sukupolvi jatkaa yritystoimintaa ja sukupolvenvaihdoksen huojennussäännöt täyttyvät. Suomessa verotus on kuudenneksi kireintä tapauksissa, joissa sukupolvenvaihdos toteutetaan lahjana. Suomen asema heikkenee vielä yhdellä sijalla viidenneksi tapauksissa, joissa sukupolvenvaihdos tapahtuu perintönä. Suomea kireämpää sukupolvenvaihdoksen verotus on Kreikassa, Maltalla, Ranskassa ja Tanskassa.

Vertailun esimerkkiyrityksenä käytettiin keskiuurta teollisuusyritystä, jonka arvo perintö- ja lahjaverotuksessa on 10 miljoonaa euroa. Lisäksi perusoletuksena on, että luopujalla on yksi lapsi, joka jatkaa yrityksen toimintaa. Vertailussa selvitettiin veroseuraamukset sekä perinnön kautta tapahtuvassa sukupolvenvaihdoksessa että lahjoituksena toteutetussa sukupolvenvaihdoksessa. Lisäksi selvityksessä huomioitiin eri maiden mahdollisesti soveltamat sukupolvenvaihdoksen huojennukset.

Perheyritysten liitto selvitti sukupolvenvaihdoksen veroseuraamukset myös maissa,

joita eivät olleet KPMG:n tarkastelussa mukana. Näistä Virossa, Latviassa ja Bulgariassa perintöveroa ei ole. Kroatiassa ja Liettuassa on käytössä 5–10 % perintö- ja lahjavero. Molemmissa maissa käytössä on kuitenkin erilaisia huojennuksia, joiden seurauksena perintö- ja lahjaveroa ei määrätä, jos yritystä jatkaa rintaperillinen.

KPMG:n laatima selvitys osoittaa, että Suomen sijoittuminen eurooppalaiseen keskikastiin perintö- ja lahjaverotuksessa on myytti. Todellisuudessa neljä viidestä EU-maasta verottaa sukupolvenvaihdoksia Suomea lievemmin. Kaikkien 28 EU-maan tarkastelussa kaksi kolmasosa sukupolvenvaihdoksista voidaan toteuttaa veroseuraamuksitta ja Suomea kireämpää veroa maksetaan ainoastaan neljässä tai viidessä maassa sukupolvenvaihdoksen toteutustavasta riippuen.

Suomalaisille vientiyrityksille tärkeistä kilpailijamaista Ruotsissa ja Virossa ei ole perintöveroa ollenkaan käytössä. Iso-Britanniassa ja Saksassa veroa ei määrätä tiettyjen yritysten jatkajia sitovien huojennusehtojen täytyessä.

Perheyrityksissä on vahva toive siitä, että Suomessakaan tätä rasiitetta ei jatketa vaan vero korvattaisiin omaisuuden myyntivoittoverotuksella, jolloin vero maksettaisiin kun omaisuus myydään ja myyjä saa siitä käteistä rahaa. Sukupolvenvaihdoksissahan yrityksen siirtyvä varallisuus on kiinni koneissa ja laitteissa, rakennuksissa, varastoissa jne., eikä suinkaan käteisenä rahana.

MERIPAVILJONKI

RAVINTOLA • RESTAURANT

AVAUTUU 8.4.2015





TIINA ROPPONEN
toimitusjohtaja, partner
Ratello Oy

Kevät, kesä ja Lasipalatsin terassit kutsuvat Sinua

Varmoja kevään merkkejä meille Lasipalatsissa ovat perinteiset Parsaviikot ravintolassa sekä aurinkoisen terrassipäällikkö Matti Miettusen saapuminen "tonteille". Parsaviikoilla tarjoamme viisitoista erilaista pars-annosta, ja asiakkaidemme ehdoton suosikki on keväinen klassikko: parsaa kevyesti savustetun lohien ja korvasienimuhennoksen kera. Lasipalatsin Laiturille saatiinkin hieno avaus kauteen, kun huhtikuussa meitä hemmoteltiin lämpimillä ja aurinkoisilla päivillä. Laiturille on tänä vuonna hankittu kaikki uudet kalusteet, wc-tilat on remontoitu ja monia pieniä asioita nikkaroitu työmukavuuden ja tehokkuuden parantamiseksi. Tervetuloa kesä, karpäset ja janoiset asiakkaat!

Ihastuttava Lasipalatsin Kattoterassi avataan toukokuun lopulla. Kattoterassi on avoinna sään salliessa tiistaista lauantaiahin kello 16–24. Ilmoitamme aukiooloista päivittäin Facebookissa – käy tykkäämässä meistä saman tien! Sisäänkäynti terassille on Bio Rexin ovista ja Kattoterassilla pääset nauttimaan upeiden maisemien lisäksi esimerkiksi Mumm samppanjasta (10 euroa/lasi) vaahtokarkkien kera. Pysähdy hetkeksi ja astu kadun vilinästä Kattoterassille!

Café Lasipalatsin liiketoiminnanjohtaja, senior partner Niina Tirkkonen jäi vappuna äitiysvapaalle ja Niinan sijaisena kahvilan liiketoiminnanjohtajana toimii Rebecca Anderson. Rebecca on työskennellyt kahvilassamme jo useita vuosia, joten jatkossakin toiminta on kahvilassa hyvässä ohjauksessa.

Kahvilamme palvelee koko kesän aamusta iltaan, joka päivä. Muistathan, että oman leipurimme maukkaat piirakat ja suussa sulavat leivonnaiset sekä kakut voit ottaa myös mukaan kotiin tai työpaikalle! Kakkuja voi tilata esimerkiksi valmistujaisjuhliin ja kesän muihin juhlahetkiin

RK-ryhmän ravintolapäällikkötiimi

Viime syksynä sain mukavan toimen vastuulleni eli johdan Ravintolakolmio-ryhmän ravintolapäällikkötiimiä. Tärkein asia tiimille on tietysti onnellinen ja uskollinen asiakas, joka saapuu vieraaksemme uudestaan ja suosittelee meitä kavereilleen. Jokaisen ravintolamme liikeideana on olla oman alueensa ykkönen – ja tähän pääsemme varmistamalla joka päivä, että sekä palvelu että ruoka ovat aina parhaimmillaan. Yksi RK-ryhmän tärkeistä arvoista onkin asiakasuskollisuus.

P.S. Ravintola Lasipalatsi, toisessa kerroksessa, on suljettu 30.6.–10.8.2014 välisen ajan. Ravintola avataan maanantaina 11.8.2014 perinteisten Kalaviikojen merkeissä.

Lasipalatsin Kattoterassi toivottaa tervetuloa kaikille Helsingin ydinsykkeeseen! v



MARKO HELENIUS
keittiötoimenjohtaja, senior partner
Graniittiravintolat Oy

Maukas kumppanuus ruokatoimittajiemme kanssa

Olemme jo vuosia kehittäneet toimintaamme monilla eri osa-alueilla ja niin olemme tehneet myös sopivien yhteistyökumppanien löytämiseksi. Lähtökohtana on ollut yhteinen sävel niin arvojen kuin liiketoiminnan peruskulmakivien osalta. Arvomme ovat muuten jo vuodesta 1998 asti olleet asiakasuskollisuus, kumppaniuskollisuus, toiminnan tuloksellisuus, jatkuva kehittyminen sekä vastuullisuus. Edellä mainittuihin asioihin kun peilaa, olemme onnistuneet valinnoissamme hyvin, ja siitä iso kiitos kumppaneillemme. Toki aina pitää asioiden kehittyä ja voimme parantaa, mutta uskon kuitenkin, että tämä luomamme tiivis, pitkäjänteinen ja avoin yhteistyö on yksi kilpailuvaltimme tulevaisuudessakin.

Viime vuosina olen havainnut selkeän muutoksen tavassa, jolla tätä yhteistyötä viedään eteenpäin, ja mielestäni tämä suuntaus on hyvä. Nykypäivänä kumppanuus pitää sisällään hyvin paljon muutakin kuin tavaran-toimittamisen, laskujen tarkastamisen ja muutaman puhelun vuodessa. Teemme tällä hetkellä perustoiminnan lisäksi yhteistyötä muun muassa koulutusrintamalla, tuotelanseerausten, erilaisten asiakastilaisuuksien, yhteisen markkinoinnin sekä esimerkiksi VIP-asiakkuuksien kautta. Näiden kaikkien yhteistyömuotojen hieno piirre on se, että molemmat osapuolet hyötyvät näistä. Win win -periaatteella tehdystä yhteistyöstä syntyy myös tukeva pohja pitkäjänteiselle yhteistyölle.

Keittiömestareilla tiivis yhteistyö

Tapaamme keittiömestariporukalla seuraavan kerran kesäkuun alkupuolella ja ainakin yhtenä aiheena tällä reissulla tulee olemaan suomalainen rotukarjan liha. Matkamme suuntautuu Kauhajoelle ja pääsemme tutustumaan Atrian vuoden vanhaan erittäin moderniin härkäteurastamoon sekä jos hyvin sattuu myös broilerinkäsittelylaitokseen Seinäjoella. Ideoita reissumme agendalle otetaan vastaan. Koulutusrintamalla olemme virittämässä syksylle leivontakurssia sekä paloturvallisuuskoulutusta; näistä tarkempaa infoa vielä kesäkuun alkupuolella.

Linjasimme keittiömestaripalaverissamme yhdeksi tämän vuoden teemoista ostosopimustemme tarkemman noudattamisen ja tätä kautta sopimuksista saatavan täyden hyödyn käyttöön ottamisen. Olemme nyt alkuvuoden osalta lukujen valossa onnistuneet hyvin. Kiitos tästä hienosta työstä teille kaikille tavarantilausten kanssa työskenteleville.

Graniittiravintolat Oy

Olen itse ollut melko tiiviisti helmikuun puolivälistä asti Graniittilinnan uuden konseptin luomisessa ja kehittämisessä mukana. Tästä johtuen koko talon osalta olen joutunut priorisoimaan töitäni, ja painopiste on ollut paljon grillimestarina toimiminen. Haluankin tässä samalla kiittää koko meidän mahtavaa porukkaa, joka on pitänyt pyörät hienosti pyörimässä kaikissa keittiöissä ja olemme selvinneet hyvin tästä haastavasta keväästä. Tarkoitus on, että lomien jälkeen palaan jälleen normaaleihin työtehtäviin, ja aloitamme Meripaviljongin toimintojen suunnittelun ja hiomisen niin, että olemme iskussa kun Meripaviljonki ensi keväänä aukeaa.