



Antell

1880

**Lounasravintolapalveluiden
ostajan opas**

Lukijalle

Olet tärkeän päätöksen äärellä! Uuden lounasravintolan hankinta tai nykyisen palveluntarjoajan vaihto toiseen on aina suuri valinta, ja siksi vaihtoehdot kannattaa vertailla viisaasti. Tässä oppaassa käydään läpi, miksi ravintolaan investointi on kannattavaa ja mitä ravintolapalveluja ostaessa tulisi ottaa huomioon.

Ota yhteyttä, kun haluat keskustella tarkemmin lounasravintolapalveluista.

Sisällys

Miksi hyvään lounasravintolaan kannattaa investoida	3
Milloin on aika vaihtaa lounasravintola uuteen?	4
Hyvän lounasravintolan kriteerit	5
Mitä tulee ottaa huomioon lounasravintolaa valitessa?	6
Riskisopimus vai hoitovastuusopimus?	7
Haluatko lisätietoja?	8

Miksi hyvään lounasravintolaan kannattaa investoida?

Yrityksen tiloissa sijaitseva lounasravintola tuo helppoutta sekä henkilöstölle että työnantajayritykselle.

Yritys saa myös veroetua tukiessaan työntekijöidensä ruokailua.

Laadukkaan ja monipuolisen ruoan tarjoaminen viihtyisässä ympäristössä tukee henkilöstön työhyvinvointia ja kasvattaa näin myös työn tehokkuutta. Työntekijöiden yhteisissä lounashetkissä tieto liikkuu, kollegat tiimiytyvät ja työkaverit käyvät tutuiksi. Kaikki nämä parantavat työhyvinvointia ja johtavat pitkällä aikavälillä muun muassa sairauspoissaolojen vähenemiseen.

Yritys voi avata lounasravintolansa ovet myös ulkopuolisille asiakkaille, josta voi seurata yritykselle taloudellista hyötyä. Omaa ravintolatilaa on mahdollista hyödyntää monenlaisia tilaisuuksia varten – erilaisilla kaluste- ja palveluratkaisuilla tila palvelee monipuolisia tarpeita. Usein saatavilla on myös erikoispalveluja, kuten aulapalvelut, kokouspalvelut tai toimistolle toimitetut lounaat.

Oma lounasravintola vaikuttaa positiivisesti yritys- ja työnantajaimagoon niin potentiaalisten asiakkaiden kuin työntekijöiden mielissä. Etätyön yleistyessä hyvä ravintola voi olla myös yksi syistä tulla kotitoimistolta säännöllisesti konttorille.



**Henkilöstön hyvinvointiin
panostaminen kannattaa aina**

**Hyvä ravintola houkuttaa
etätöistä konttorille**

Milloin on aika vaihtaa lounasravintola uuteen?

Yrityksellä voi olla lounasravintolan nykyisen palveluntarjoajan vaihtoon useita syitä. Monesti syynä on se, että yhteistyö nykyisen palveluntarjoajan kanssa ei yksinkertaisesti suju, palvelun ja ruoan taso on heikentynyt, ravintolasta ei löydy kehittymiskykyä ja -halua tai hinnankorotusten myötä yritys ei koe saavansa vastinetta rahoilleen. Yritys voi myös hakea kustannussäästöjä ulkoistamalla lounasravintolatoiminnan tiloissaan.



Yleisimmät syyt vaihtaa lounasravintolaa

- Yhteistyö nykyisen palvelujen tarjoajan kanssa ei suju
- Ruoan tai palvelun laadussa on ongelmia
- Panos-tuotossuhde ei ole kohdillaan
- Halu uudistaa ravintolan ilmettä ja kehittää sen toimintaa
- Lounasravintolatoiminnan ulkoistaminen ja yrityksen keskittyminen omaan ydinliiketoimintaansa

Täyttääkö nykyinen lounasravintolasi nämä kriteerit?

- ✓ Ravintolan pitäminen on huoletonta ja yhteistyö sujuu ongelmitta
- ✓ Työntekijät syövät ravintolassa ja sen käyttöaste on korkea
- ✓ Asiakastyytyväisyys on hyvä
- ✓ Hinta-laatusuhde on kohdallaan
- ✓ Ruoan ja palvelun laatu on hyvä
- ✓ Henkilöstön tarpeet ja toiveet on huomioitu ravintolassa
- ✓ Tarjottu ruoka on ravintolassa itse tehtyä ja tarjonta monipuolinen
- ✓ Ravintola suosii paikallisten tuottajien tuotteita ja tarjottavan ruoan alkuperämaa on tiedossa
- ✓ Lounastarjoilun lisäksi ravintolalla on muita palveluja, kuten kokoustarjoilut, kahvila ja aamiainen
- ✓ Ravintola on avoin uusille ideoille ja ajatuksille sekä uudistumiskykyinen
- ✓ Olet valmis suosittelemaan lounasravintolaasi myös muille

Onko aika vaihtaa ravintolaa?



Mitä tulee ottaa huomioon lounasravintolaa hankkiessa tai vaihtaessa?

Uutta lounasravintolaa hankkiessa tai nykyistä palveluntarjoajaa vaihtaessa tulee kiinnittää huomiota useisiin kriteereihin. Vaihtotilanteessa kannattaa käydä perusteellisesti läpi, mitä ravintolalta odotetaan, minkä asioiden halutaan muuttuvan ja miten eri palveluntarjoajat pystyvät vastaamaan yrityksen toiveisiin.

Yrityksellä on useita eri vaihtoehtoja toteuttaa lounaspalvelu tiloissaan. Yritys voi perustaa oman lounasravintolan ja pyörittää toimintaa itse tai ulkoistaa toiminnan palveluntarjoajalle. Pohdi jo suunnitteluvaiheessa tarkasti myös toiveesi palvelukokonaisuudesta: millaisia lisäpalveluja toivot ravintolalta pelkän lounastarjoilun lisäksi?

Ihmiset ovat avain yhteistyön sujuvuuteen

Asiakasyrityksen ja ravintolapalveluja tuottavan toimijan välisestä hyvästä yhteistyöstä hyötyvät molemmat osapuolet. Olennainen tekijä asiakasyrityksen ja ravintolapalvelujen tarjoajan välisessä yhteistyössä on ravintolapäällikkö. Ravintolapäällikkö on asiakkaalle päivittäin näkyvä avain- ja yhteyshenkilö ja vastuussa siitä, että sopimusehdot täyttyvät ja palvelun laatu pysyy korkeana.

Palaute kertoo onnistumisista ja antaa eväitä kehittämiselle

Lounasravintolan palvelun laatua voi mitata esimerkiksi käyttöasteella sekä asiakkailta kerätyllä palautteella. Palautteen kerääminen on mahdollista toteuttaa säännöllisillä asiakastyytyväisyyskyselyillä, asiakaspalautesovelluksella tai ravintolaan sijoitetulla palautekirjalla.

Sitoutuminen pitkäjänteiseen yhteistyöhön

Myös sopimuksen kestoon kannattaa kiinnittää huomiota. Jos sopimus tehdään esimerkiksi vuodeksi kerrallaan, palveluntarjoaja ei ehkä ole yhtä sitoutunut toiminnan kehittämiseen kuin pidemmässä sopimuksessa. Pitkäjänteinen toiminnan kehittäminen paitsi motivoi, myös näkyy asiakkaalle päin laadukkaampana palveluna.

Aamiainen, take-away, aulapalvelut... Millaisia lisäpalveluja toivot lounasravintolaltasi?

Kuinka lounasravintolan laatua seurataan, mitataan ja kehitetään?

Riskisopimus vai hoitovastuusopimus?

Erilaisia ravintolapalveluiden yhteistyö- ja sopimusmalleja on useita. Palveluntarjoaja vastaa yhteistyömallin sovittamisesta yksilöllisesti asiakasyrityksen tarpeita vastaavaksi. Yleisimmät sopimusmallit ovat riskisopimus ja hoitovastuusopimus.

Riskisopimus

Riskisopimuksella tarkoitetaan, että palveluntarjoaja toimii omalla riskillään asiakasyrityksen tiloissa, kantaen taloudellisen vastuun ravintolatoiminnan kannattavuudesta. Riskisopimuksessa oleellista on määrittää mahdollisimman tarkkaan palveluntarjoajan ja asiakkaan väliset vastuut jo sopimusvaiheessa. Esimerkiksi keittiölaitteiden huolto ja korjaus, siivous, sähkö ja vesi ovat teemoja, joista kannattaa selkeästi sopia etukäteen. Niillä on vaikutusta myös palvelun hinnoitteluun.

Hoitovastuusopimus

Hoitovastuusopimuksessa ravintolan toiminnasta aiheutuvat kustannukset ovat palvelun tilaajan, eli asiakasyrityksen, vastuulla, ja palveluntarjoajalle maksetaan ravintolatoiminnasta erillistä hoitopalkkiota. Hoitovastuusopimuksessa asiakkaalla on suurempi vaikutusmahdollisuus muun muassa ravintolan tarjontaan, hinnoitteluun sekä aukioloaikoihin.



Haluatko lisätietoja?

Lounasravintolan hankinta tai vaihto on suuri päätös, jolla on vaikutusta lähes jokaisen yrityksessä työskentelevän arkeen. Ravintolapalveluita tarjoavien toimijoiden palvelut, hinnoittelu ja tavat toimia ovat hyvin erilaisia, joten niitä vertaillen kannattaakin varmistaa, että palveluntarjoaja pystyy tarjoamaan juuri oman yrityksen tarpeisiin vastaavan kokonaisuuden.

Kaipaatko lisää vinkkejä ja apua? Tutustu Antellin [Yrityksellesi-sivuihin!](#)





Aidosti hyvää vuodesta 1880

Antellin juuret ulottuvat aina vuoteen 1880, jolloin Katri Antell ryhtyi myymään leipomaansa leipää Oulun torilla. Hyvänmakuisten tuotteiden maine kiiri kovaa vauhtia ja siitä alkoi Antellin tarina.

Tänään Antell on valtakunnallinen lounasravintola- ja kahvila-alan yritys. Antell-ravintoloiden maistuvaa ja itte tehtyä ruokaa tarjoillaan lukuisissa ravintoloissa ympäri Suomea. Antell on edelleenkin perheyritys, jossa vaalitaan jo aikoinaan Katrille tärkeitä asioita: herkullisuutta, aitoutta, yksilöllisyyttä ja asiakkaan kuuntelemista.

Antell on laadukas ja luotettava valinta lounasravintolan palveluntarjoajaksi, sillä:

- Antellin toiminta perustuu avoimeen ja läheiseen kumppanuuteen asiakasyrityksen kanssa
- Ei rajoittavia konsepteja: Arjen päätökset tekevät ne ihmiset, jotka ovat suoraan tekemisissä asiakkaiden kanssa
- Antellin tarjoama toteutetaan yksilöllisesti asiakasyrityksen tarpeita vastaaviksi