



Tukku on tärkeä liiketoiminnan kumppani Kultaranta Resortille ja Merisalille

Palvelualtis ote, miellyttävä tunnelma ja kiitettävä toimitusvarmuus – siinä erinomaisen yhteistyön keskeiset raaka-aineet.

Teksti: Liina Hurri, Kuva: Mikko Mäntyniemi

”Suhde tukkuun on kuin pitkä avioliitto. Se vaatii, että molemmat tuntevat toistensa tavat ja vallitsee täysi luottamus”, Kultaranta Resortin keittiöpäällikkö **Jari Nyberg** luonnehtii.

Juuri tällaisen kumppanin nämä naantalilaisravintolat ovat löytäneet Wihuri Metro-tukusta.

Kultaranta Resort pyörittää kolmea ravintolaa Naantalin Luonnonmaalla. Porho Bar & Grill ja Kultaranta Heineken House ovat kesäravintoloita. Ensimmäinen satsaa maukkaisiin katuruoka-annoksiin, jälkimmäinen panostaa erityisesti gourmetpizzoihin. Kultaranta Kitchen puolestaan tarjoaa kesäaikaan aamiaista, lounasbuffetia sekä vitriinituotteita ja lisäksi illallista tilausryhmille. Lopun vuotta se palvelee kokous- ja juhlavieraita tilauksesta.

Samat omistajat ovat vastanneet Naantalin rannassa seisovan Merisalin ravintolaliiketoiminnasta kesästä 2024 alkaen. Jos säät suinkin sallivat, Merisalin kausi pyörähtää käyntiin pääsiäisenä ja jatkuu syyskuulle saakka. Päivä alkaa saaristolaishenkisellä buffetilla, burgereilla, kalakeitolla ja pinsoilla. Lounaan päätyttyä jatketaan à la cartella myöhäiseen iltaan saakka. Lisäksi suolaisia ja makeita vitriinituotteita on tarjolla koko aukioloajan.



Elintarviketukku on liiketoiminnan kumppani

Kun ravintoloita on neljä ja ruokaa tarjolla aamusta myöhäiseen iltaan, yhteistyön tukun kanssa on pelattava saumattomasti.

Toimitusjohtaja **Valtteri Myrskyluodon** ei tarvitse miettiä kahta kertaa, mitä hän pitää tukkurin tärkeimpänä ominaisuutena.

”Halu kehittää ravintolan liiketoimintaa yhdessä, kumppanina”, hän kiteyttää.

Myrskyluoto kertoo, että tukku on perehtynyt Kultaranta Resortin ja Merisalin liiketoimintaan huolella, ja jakaa aktiivisesti osaamistaan ja ammattitaitoaan ravintoloiden kehittämiseksi.

”Tästä on ollut meille paljon hyötyä suunnittelussa, varautumisessa ja sopivien tuotteiden löytämisessä.”

Kultaranta Resortille ja Merisalille tukku onkin paljon enemmän kuin pelkkä tavarantoimittaja.

Kiitettävän toimitusvarmuuden tukku

Sekä Merisalin keittiömestari **Tom Bagge**, Nyberg että Myrskyluoto kehuvat Metro-tukun toimitusvarmuutta.

”Toimitusvarmuus on kiitettävällä tasolla”, Bagge sanoo.

Jari Nyberg nostaa esiin myös Metro-tukun käyttämän kuljetusyrityksen.

”Tavara tulee pihaan juuri silloin kun on sovittu.”

Lopulta ihmiset ratkaisevat

Tom Bagge pohtii, että enemmän kuin tuotteista ja tilausjärjestelmistä tukkuyhteistyössä on kyse ihmisestä ja tunnelmasta.

”Kaikkien tukkujen valikoimissa riittää kyllä tuotteita ja valinnanvaraa. Olennaisempaa on hyvä keskusteluyhteys, palvelualttius ja nopea reagointi.”

Hän arvostaa sitä, että ihmiset Metro-tukun päässä ovat helposti lähestyttäviä ja suhde tukkuun intensiivinen.

”Ei tämä tunnu kaupassa käymiseltä eikä siltä, että olisi tekemisissä jonkun ison korporaation kanssa.”

Myös Valtteri Myrskyluoto arvostaa henkilökohtaista, mutkatonta ja ketterää palvelua, jota omilta nimetyiltä yhteyshenkilöiltä saa. Hän luonnehtii Wihuri Metro-tukkua juuri sopivan kokoiseksi tukuksi Kultaranta Resortille ja Merisalille.

”Totta kai hintakin merkitsee, mutta ei halpa hinta paljon lämmitä, jos yhteispeli ei muuten toimi”, hän sanoo.

”Me emme ole tekemisissä pelkästään yrityksen johdon vaan myös keittiön kanssa. Olen huomannut, että tällainen toimintatapa madaltaa asiakkaan kynnystä ottaa meihin yhteyttä”, asiakkuudesta vastaava Wihuri Metro-tukun aluemyyntipäällikkö **Simo Hemminki** kertoo.

Tukku vastaa aina

Valtteri Myrskyluoto arvostaa sitä, että Wihuri Metro-tukku on tavoitettavissa aina kun tarve vaatii.

”Suunnittelemme ja varaudumme hyvin, mutta bisneksemme on nopeatempoista, joten yllätyksellisyyttä tulee väkisinkin. Siksi meille on iso asia, että tukku vastaa aina”, Myrskyluoto sanoo.

Tom Bagge kertoo, että tukkukin pitää ravintolan suuntaan yhteyttä tiiviisti.

”Metro-tukku ehdottaa minulle aktiivisesti tuotteita. Joku voi kokea tällaisen tyrkyttämisenä, mutta minä koen sen jatkuvana hyvänä palveluna.”

Bagge kertoo myös itse viestineensä tukulle, että soittaa saa vaikka viideltä aamulla, jos jotakin tuotetta ei saada mukaan kuormaan.

”Vielä kun keräilijä uskaltaisi oikeasti tarvittaessa soittaa minulle aamuvaihain”, hän vinkkaa.



Tukku reagoi nopeasti muuttuviin tilanteisiin

Tom Bagge kokee isoksi asiaksi sen, että Naantalissa käytettävät tuotteet kerätään Turussa eikä esimerkiksi Helsingissä. Omia unohduksia voi näin paikata ketterämmin.

”Tavara lähtee tukusta seitsemältä, mutta jos viittä vaille huomaa unohtaneeni porkkanat, ne nostetaan kyytiin”, hän konkretisoi.

”Meille tulee tavaraa kolmesti viikossa, mutta jos tarvitsemme jotakin, tukku laittaa sen samana päivänä tulemaan”, Jari Nyberg kertoo.

Hän muistelee, että Simo Hemminki on joskus ajanut henkilökohtaisestikin tuomaan tilauksesta unohtuneen tuotteen.

Nyberg arvostaa myös sitä, että tarvittaessa tukku korvaa puuttuvan tuotteen vastaavalla.

”Ikinä ei tule mitään tyhjänä”, hän kiittelee.

Tukku suhtautuu palautteeseen vakavasti

Valtteri Myrskyluoto on kokenut, että Wihuri Metro-tukku kuuntelee asiakkaan palautetta herkillä korvalla.

”Kun jotain olemme toivoneet, asiat ovat menneet eteenpäin”, hän sanoo.

”Pyysin kerran valikoimiin tiettyä tuotetta. Wihuri Metro-tukku laittoi todella nopeasti viestin, jossa kävi läpi syyt, seuraukset ja selitykset. Olennaisinta ei ole se, saako tietyn tuotteen käyttöön heti vaan se, miten palautteeseen reagoidaan”, Bagge sanoo.

Nyberg puolestaan muistelee, kuinka pyysi Simo Hemminkiä hankkimaan tietyn tuotteen tukun valikoimaan.

”Simo sitten hankki sen meille. Palautetta siis oikeasti kuunnellaan.”

Nyberg mainitsee tukun hoitaneen myös omien mokiensa korjaamisen mallikkaasti.

Simo Hemminki kertoo, että Metro-tukku kerää palautetta järjestelmällisesti ja kehittää yhteistyötä sen pohjalta. Tukku haluaa olla nyt ja jatkossakin asiakkailleen paljon enemmän kuin pelkkä tavarantoimittaja.

”Wihuri Metro-tukun kanssa on mukavaa tehdä yhteistyötä”, Nyberg summaa.

”Meillä on Simo Hemmingin kanssa askelmerkit kohdallaan. Olen vuosien varrella käyttänyt jotakuinkin kaikkia tukkuja, ja minä tykkään Wihuri Metro-tukusta. Olen hyvin tyytyväinen yhteistyöhön, ja siksi suosittelen tätä tukkua muillekin”, Bagge päättää.

Wihuri Metro-tukku

Olemme yksi Suomen johtavista päivittäistavara-alan tukkukaupoista, pikatukkuverkomme kattaa koko Suomen. Alusta asti meille on ollut tärkeää kehittää toimintaamme siten, että voimme rakentaa menestyvää liiketoimintaa yhdessä asiakkaidemme kanssa.

Visionamme on olla tukkukaupassa Suomen luotettavin kumppani. Tarjoamme henkilökohtaista palvelua ja innovatiivisia palveluratkaisuja sekä helppoa asiointia verkkokaupassamme ja Metro-pikatukuissa. Käytössäsi ovat myynnin ja valikoimahallinnan ammattilaiset, jotka tuntevat oman asiakasryhmänsä tuotteet, toimintamallin ja erityistarpeet. Kehitämme koko ajan tuotevalikoimaamme vastaamaan asiakkaidemme toiveita ja tarpeita tiiviissä yhteistyössä tavarantoimittajiemme kanssa.

Artikkeli on julkaistu Wihuri Metro-tukun verkkosivuilla (Blogi > Asiakas suosittelijana > Tukku on tärkeä liiketoiminnan kumppani Kultaranta Resortille ja Merisalille:

<https://blog.metrotukku.fi/tukku-on-tarkea-liiketoiminnan-kumppani-kultaranta-resortille-ja-merisalille>).