VIIKONVAIHDE

VIIKON ÄLÄHDYS

Ei systeemien kaatumisia pelätä, vaan sitä, mitä tulee tilalle.

PÄHKINÄ

SUDOKU

Taso: Vaikea

	2	1				4		6
					6			
	9				8			
8						2		
	3				2			1
				9			7	4
				8				2
		4		5	9			3
7			6	1				

Sudoku-tehtävän 329 ratkaisu.

7	8	9	2	3	5	6	4	1
4	3	5	6	8	1	7	2	9
6	1	2	7	9	4	5	3	8
1	2	4	3	6	7	8	9	5
3	7	8	5	2	9	4	1	6
5	9	6	4	1	8	3	7	2
9	4	7	8	5	2	1	6	3
8	6	1	9	7	3	2	5	4
2	5	3	1	4	6	9	8	7

Tehtävä numero 330.

Täytä ristikko siten, että jokaisella pysty- ja vaakarivillä (ja paksuilla viivoilla rajatuissa 3 x 3 laatikoissa) on jokainen luku yhdestä yhdeksään. Kerran ja vain kerran! Apua Sudokun ratkaisuun osoitteessa: www.sudoku.org.uk

© 2006 Michael Mepham. Distributed by Tribune Media Services. All rights reserved.

EDELLISEN RISTIKON RATKAISU

V	E	S	A	T									K	U	K	K	A	K	A	U	P	P	I	A	S
A	V	A	T	A									O	H	R	A		O	L	I	O		L		I
L	Ä	H	E	S									T	A	I	M	I	K	A	S	V	A	T	U	S
O	S	A	T	A									O	T	S	A		K	O	T	I	K	A	T	U
	K			I									I		T		S	O	S	E		A		A	
V	A	L	A	S									S	E	U	L	A		A	L	E	K	O	R	I
A	S	E	T	E			M	O	N	O			R	A	T	S	I	A	T		U	N	I	N	E	N
O	S	I	T	T	A	I	N			B	R	I	T	A		I	D	U	T			N		K		T
T	I	K	U			V	E	N	H	O		V		N		K	A	N	I			E	S	I	T	E
		K			T	O	S	I			E	M	O	K	A	L	A		N	U	N	N	A		A
K	I	I	T	O	S			T	A	T	I		A		O		K	U	T	U		L	A	I	T
I	L	T	A	M	U	O	T	I			L	E	N	N	O	K	A	S		O	S	A	S	T	O
I	T	Ä	T	U	U	L	E	T			T	E	K	O	K	U	U	T		R	O	I	K	U	T
T	I	T	I		T	U	L	I			E	R	I	K		M	A	A	K	E	L	L	A	R	I
O	T	I	T			T	U	O	M	I	O		I	R	I	N	A		T	U	U	R	I	T	

Kimmon Vihannes välittää lähituottajien herkut

Paikallinen tukku tarjoilee lähiruokaa parhaansa mukaan. Jos asiakas ei ole valmis maksamaan kotimaisesta, tukku ei voi sitä pakolla myydä.

KARI SALONEN

”Nämäkin kurkut tulevat meille vain kahden kilometrin päästä”, esittelee Kimmo Kunnia.

SALO (MT)
Paljon puhutaan lähiruuasta, mutta aina se ei näy käytännössä.

”Meille lähiruoka on sydämen asia. Itselläni on vahva viljelijätausta. Mutta sille ei voi mitään, jos asiakas ei ole siitä valmis maksamaan”, pohtii Kimmon Vihanneksen toimitusjohtaja **Kimmo Kunnia**.

”Tällä hetkellä suurimmassa osassa tarjouksista hinta ratkaisee. Valitettavasti tarjouspyynnöissä hinnan osuus on 70 prosenttia ja muiden asioiden 30.”

Oman tilan lantun myynnistä aikoinaan aloittanut vihannestukku on nykyään koko keittiön tarpeet täyttävä yritys. Tukun listoilla on laaja joukko lähiruuan tuottajien tuotteita.

”Meille on kunnia-asia, että voimme välittää lähellä tuotettua ruokaa. Esimerkiksi kurkut tulevat meille vain kahden kilometrin päästä Sirkiän puutarhalta. Me ostamme heidän koko tuotantonsa.”

Salon Kuusjoella sijaitseva Kimmon Vihannes on kasvanut muutaman viime vuoden aikana hurjaa tahtia. Yritys investoi syksyllä 2011 noin 2 miljoonaa euroa 2 000 neliön lisätiloihin.

Hankintarenkaiden kilpailutus kovaa

Puolet Kimmon Vihanneksen liikevaihdosta tulee kuntien ostoista, joten kyse on tärkeästä osasta bisnestä.

Lähes kaikki kuntien ostot tapahtuvat hankintarenkaiden kautta. Kilpailu on kovaa.

”Eri kunnat päättävät hankinnoistaan eri tavoin. En halua, enkä uskallakaan ottaa julkisesti kantaa asiaan. Kyseessä ovat herkät asiat.”

Kimmon Vihanneksellakin on jouduttu harjoittelemaan tarjousten tekoa – alkuun kantapään kautta.

”Ilmeisesti olemme oppineet jotain, koska viime aikoina olemme pärjänneet tarjouskilpailuissa hyvin. Vaatii vuosien harjoittelun, että tukun saa trimmattua kovaan kuntoon. ”

Kunnian mielestä tarjouskilpailun ehdot rajataan liian tiukoiksi.

”Jotta edes pääsee tarjoamaan hankintarenkaalle, pitää olla sertifikaatit ja auditoitu laatujärjestelmä. Pienet yrittäjät tippuvat siinä heti pois kisasta. Onko se tarjouksien pyytäjillekään etu, että tarjoajia on vain muutama?”

Kimmo Kunnia toivoisi, että kunnissa voitaisiin suosia suomalaista.

”Vaatisi selkeän päätöksen, että lähiruoka saisi maksaa aavistuksen enemmän.”

Tukkureiden oma ketju

Kimmon Vihannes kuuluu Suomen Palvelutukkurit -ketjuun.

”Meitä on yhdeksän paikallista tukkuliikettä ja pieni organisaatio. Kaikki ovat itsenäisiä yrityksiä, mutta meillä on yhteistä markkinointia.”

Patu-ketjuun kuuluvien tukkujen yhteenlaskettu liikevaihto on noin 90 miljoonaa euroa.

”Yhdessä olemme jonkinlainen tekijä. On eri asia tehdä ostoja yksin kuin tällä porukalla.”

Pienille tuottajille paikallinen tukkuliike on oiva mahdollisuus saada omat tuotteet markkinoille.

”Meidän valikoimaamme pääsee yhdellä puhelinsoitolla, jos tuote on järkevä. Meidän valikoimaamme pääsyn kynnys on huomattavasti matalampi kuin esimerkiksi Keskon tai Inexin.”

STINA HAASO

FAKTAT

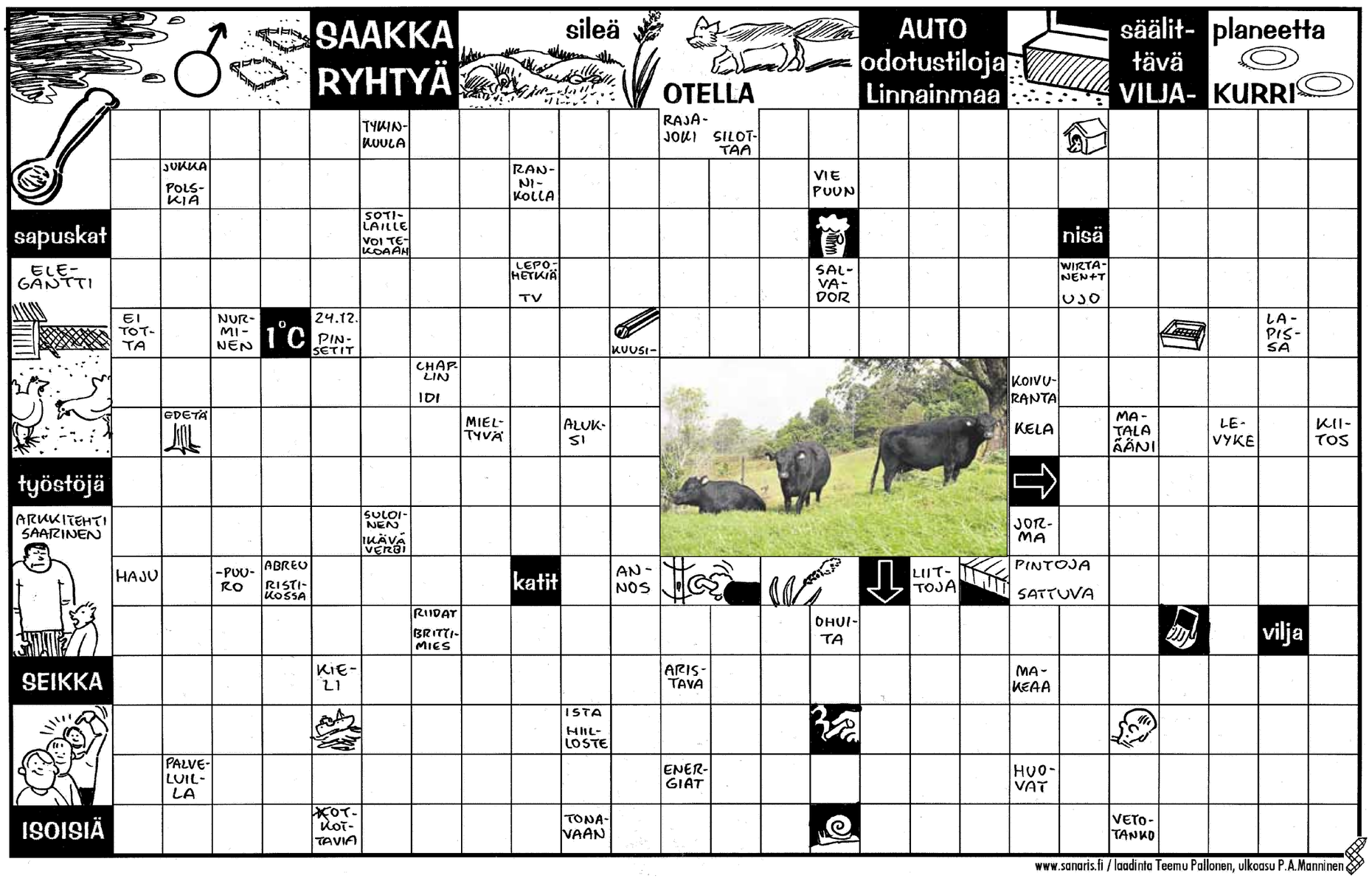
Täyden palvelun tukkuliike

Kimmon Vihannes on 20 vuotta toiminut vihannestukku. Ensimmäinen tuote oli oman tilan kuorittu lanttu.
Tänä päivänä yritys on täyden palvelun talo, joka tarjoaa kaiken keittiössä tarvittavan.
Liikevaihto on 12,5 miljoonaa euroa. Työntekijöitä 40.
Suurimmat asiakasryhmät ovat julkishallinto sekä erilaiset lounasravintolat. Horeca-asiakkaat ostavat 95 prosenttia myynnistä.
Salon Kuusjoella sijaitsevan tukun tiloissa pakataan päivittäin noin 400 rullakkoa.

Kahden tuhannen neliön lisätilojen myötä yrityksellä on tilaa laajentua.

Täältä löytyy keittiöön kaikki tarvittava.

RISTIKKO



www.sanaris.fi / laadinta Teemu Pallonen, ulkoasu P.A.Manninen