

krogtugg

@hotellsnack

NR 4 2023

ETT MAGASIN

FRÅN KROGDIREKT

& SAMKÖPSGRUPPEN

Mamma La Mian

SOM RAMEN SKA VARA

MEDLEMSREPORTAGE

Familjen vid
hamnen

Ännu närmare
leverantörerna

INSPIRATION

Upptäck
nya design-
nyheter

Utvalt med omsorg

Hållbarhet är viktigt för Martin & Servera. Det handlar inte bara om våra egna verksamheter, utan om att vi vill förflytta hela branschen i hållbar riktning. Vår storlek gör det möjligt.

Utvalt med omsorg är ett initiativ där vi lyfter våra utvalda leverantörers hållbarhetsarbete. Vi vill med detta öka kunskapen och underlätta för val av produkter som producerats med omsorg om människor, djur och natur.

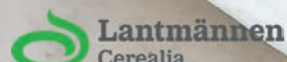
Under 2023 arrangerar vi inspirerande webinarier tillsammans med professionella kockar inom branchen och våra utvalda leverantörer där vi bjuder på kunskap och matlagingsinspiration.

Du hittar våra webinarier och mer info om Utvalt med omsorg på martinservera.se



Tillsammans arbetar vi mot en mer hållbar framtid!

I samarbete med:



**martin &
servera**

#Nr 4

Jul, jul strålande jul.

En av branschens högsåsonger börjar närma sig sitt slut och vi på Krogdirekt vill påminna er om vilken fantastisk insats ni gjort även detta år. Och hur många fina och glädjefrika julminnen som ni gett era gäster.

I detta nummer får du träffa två medlemmar som vågat ta steget att öppna restaurang och på olika sätt involverat sin familj i jakten på sina drömmar!

Joakim Vinnardag som tillsammans med sin familj blev kära i det unika läget vid Limhamns småbåtshamn och bestämde sig för att starta både hotell och restaurang. De försöker inte konkurrera med pulsen i city – utan satsar på att erbjuda sina kunder en unik upplevelse. Den vane restaurangägaren Peter Yap som tagit fram ett koncept från barndomen och lanserat en ramenrestaurang i hjärtat av Linköping.

Vi önskar er alla en god jul och ett riktigt gott nytt år!

Henric Rondahl, vd



Ansvarig utgivare: Henric Rondahl
Form och produktion: You Are Here
Omslagsfoto: You Are Here

Tryck: Voky
Utgåva: Nr 4 - 2023

Annonskontakt: Henric Rondahl,
+46 (0) 73-320 09 60, henric@krogdirekt.com

Vi reserverar oss för eventuella tryckfel.

Grejer som inspirerar

Upptäck snygga designnyheter som du enkelt kan beställa från oss på Krogdirekt.



Snurrbar skönhet

Fåtöljen Parkers rundade och mjuka former ger den ett elegant uttryck. Med ett generöst ryggstöd och en maffig sits är den det självklara platsen att slå sig ner. Från Domingo Salotti.

Anpassningssmart

Satsborden Taball funkar lika bra ihop som isär. Därför är de lätta att anpassa efter olika behov. Från Domingo Salotti.



Charmig harmoni

La Benda har en harmonisk mild form som inspirerats av danspartners silhuetter. Från Paged Meble.



Alla rätt!

B4 är en minst sagt genomtänkt stol med en ergonomisk, bekväm och tilltalande design så att du kan sitta skönt i timmar. Från Adrenalina.



Lättplacerad färglick

Lilla fåtöljen Percy är enkel att placera och passar därför lika bra i hotellrummet som väntrummet. Från Domingo Salotti.

KÖTTBULLAR TILL JUL?

Vi på Lagerblad Foods kan erbjuda er allt ifrån små 8 g köttbullar till större på 30 g. Både med fläsk, blandfärs eller varför inte en nötköttbulle.

Ni hittar våra köttbullar hos Martin & Servera eller Mårdskog & Lindkvist och nu finns flera av dem till kampanjpris.

Låt det väl smaka!



LAGERBLAD FOODS

lagerbladfoods.se

Lagerblad Foods Ab | Byängsgränd 14, 12040 Årsta, +46 (0)73 - 447 98 15 lotta@lagerbladfoods.se





MEDLEMSREPORTAGE

SOM RAMEN SKA VARA MAMMA LA MIAN

”Sann matkultur med kvalitativa matvaror på traditionellt vis”. Så beskriver Peter Yap sin nystartade ramenrestaurang Mamma La Mian. Med sin mamma som inspiration bjuder han in sina gäster till sitt eget barndoms kök.

– Jag var inte så förtjust i ramen som liten. När man är yngre tappar man lätt intresset för sin vardagsmat. På äldre dagar har jag fått en annan uppskattning för min matkultur och därför ville jag öppna en restaurang med fokus på ramen.

Men Mamma La Mian är inte hans första restaurang. Han har drivit restauranger i Linköping sen 30 år tillbaka.

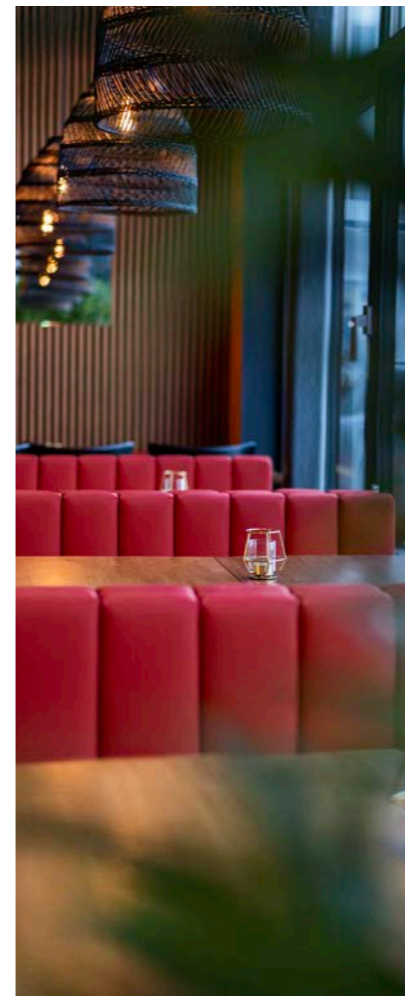
– Linköping var till en början bara en strategisk plats. När jag kom hit

för 30 år sedan så var det en ung och växande stad. Jag tycker att det vuxit fram ett lysande system i Linköping som gynnar företagare.

Peter har fått inspiration till sin nya restaurang från sin barndom som präglats av två av världens största matkulturer. När han växte upp bodde han tillsammans med sina kinesiska föräldrar i Indien. I deras kök gav hans mamma liv till den kinesiska kosthållningen, samtidigt som omgivningen erbjöd smakprov på indisk kost.

Från sin mamma menar Peter att han fick mycket kökskunskap gratis. Men han har också jobbat hårt. Redan som liten sprang han runt benen på sin mamma i restaurangköket.

– Jag vill föra vidare äkta matkultur till nästa generation. Och också det traditionella sättet att arbeta. Snabbmat är inte min typ av mat. I min restaurang vill jag använda mig av frigående djur, närproduktion och höga näringsvärden. Jag vill bara laga mat som man mår bra av.



Resturangens mysiga sittplatser.

Geniuna metoder

En annan källa för inspiration har Peter hittat på hans resor till Thailand.

– Jag inspireras inte av de mest populära kockarna som Gordon Ramsey. Snarare inspireras jag av de som behåller sin kultur och sina traditionella metoder. I Thailand finns det en restaurang som jag alltid åker till som lagar stekt ris och crab cake med metoder som slow cooking. De är sanna inspirationskällor.



Låt maten vara din medicin, som jag brukar säga.

För att marknadsföra den nya restaurangen (och även sina andra restauranger) använder sig Peter av sociala medier, främst Facebook och Instagram.

Men han satsar också på mun-till-mun-marknadsföring (eller WOM-marknadsföring). Det bygger på att skapa en kundupplevelse som överträffar kundens förväntningar som återspeglas och sprids genom deras dagliga dialoger.

– Linköping är en relativt liten stad. Har du då bra käk, trevligt bemötande och fin service så sprider det sig fort. Så att satsa på restaurangens kvalitet i en liten stad kan spara dig en stor slant i marknadsföringskostnad.

Vad är drivkraften som får dig att öppna nya restauranger?

– Vad ska man göra annars? Jag har bara lärt mig starta företag, skrattar Peter. Under de 40 år som jag drivit företag har jag stormtrivts. Jag är tacksam att jag har orken kvar att arbeta och göra det jag tycker om trots att jag nått pensionsålder, avslutar Peter. ■

MEDLEM HOS KROGDIREKT

Hur länge har du varit medlem hos Krogdirekt?

Jag har varit medlem sen Krogdirekt startade. Så det är snart 26 år sen.

Varför blev du medlem hos Krogdirekt?

Kontakterna. Jag har arbetat inom restaurangbranschen hela livet och knytit många kontakter under tiden, men trots det så finns det inget tillfälle där man får så fina kontakter serverade på ett silverfat som hos Krogdirekt. Med bra priser dessutom.



Pannoumi Tärnad är perfekt till pytten, pastan och soppan.



Pannoumi Skivad finns i två storlekar, för burgaren och slidern.



Med Pannoumi Ostfärs fixar du både bollarna och biffen.



Med Pannoumi Helbit bestämmer du formen själv.



PANNOUMI®

– STEK & GRILLOST –

Smaken framför allt!

TOPPTESTAD BLAND KOCKAR OCH MATUTVECKLARE

TILLVERKAD AV SVENSK MJÖLK PÅ VÅRT MEJERI I KRISTIANSTAD

FINNS SOM HELBIT, SKIVAD, TÄRNAD OCH OSTFÄRS

LIKA MYCKET FULLVÄRDIGT PROTEIN SOM I NÖTKÖTT



Recept hittar du på storhushall.skanemejerier.se



Bli vår Vegaspartner

När du blir Vegaspartner får du våra nya automater laddade med spännande spel och trygga spelansvarsfunktioner. För dina gäster är Vegas en stunds underhållning, som gör att de stannar längre på din restaurang och ger mer försäljning. På Vegas tar vi hand om både installation och service!



Vegas erbjuder även kontantfritt spelande. Vi vill nämligen att du ska kunna ägna mer tid åt det allra viktigaste: din verksamhet. Dina gäster loggar enkelt in med **BankID** och kan smidigt betala med **Swish**. Enkelt och säkert både för spelare och restaurangägare.



Scanna koden och gör din intresseanmälan direkt!

Läs mer på vegas.se eller ring Vegassupporten direkt på **020-44 88 22**.



Ännu närmare leverantörerna

Starka relationer med en avslappnad ton. Det är Pelle Hanssons ambition för sin relation till Krogdirekt leverantörer. Därför genomförde han den 8 november sin första leverantörsfrukost med förhoppningen om återkommande frukostar.

PELLE HANSSON KROGDIREKT

Den största anledningen till att Krogdirekt valt att starta sina frukostmöten är för att bygga starka relationer till leverantörerna. Pelles mångåriga erfarenhet av samköpsorganisationer har lärt honom vikten av starka leverantörsrelationer och vad som krävs för att bygga upp dem.

– Starka leverantörsrelationer öppnar upp för att kunna bearbeta marknaden tillsammans. Det är lättare att få kontakt med varandra om man har en ordentlig relation till varandra. Leverantörerna kan ofta bidra med ett fräscht perspektiv, tips och idéer.

Hur kom du fram till att du ville starta frukostmöten?

– Det var faktiskt genom en leverantör som jag fick upp ögonen för att ha frukostträffar. Leverantören hade tidigare haft individuella frukostträffar med sina underleverantörer och menade att det var en framgångsfaktor för dem i arbetet att skapa stadiga relationer. Jag ville spinna vidare på idén.

Syftet med mötena är att hitta naturliga samarbetstillfällen och skapa fina relationer som kan gynna både leverantörerna och medlemmarna.

– Jag ser det första mötet som en introduktion för leverantörerna och en mjukstart för att känna av intresset för framtida frukostträffar. Nu när träffen är genomförd har jag efterfrågat leverantörernas feedback. Deras återkoppling får vara vägledande för om vi ska ha återkommande frukostträffar och hur upplägget för träffarna i så fall ska se ut.

Bra uppslutning

Tio av de tolv inbjudna leverantörerna deltog på träffen. Den goda uppslutningen överraskade Pelle som skickade en frivillig och informell inbjudan någon vecka innan träffen ägde rum.

– Det blev en väldigt lyckad träff. På mötet kom bland annat en ny kontaktperson från en av leverantörerna. Vi hade inte träffats tidigare och frukosten blev en utmärkt möjlighet för honom att ställa frågor om Krogdirekt och jag fick berätta om vårt koncept. Och tack vare det fick även de andra leverantörer som jag träffat tidigare en liten repetition av vilka vi är och vad vi faktiskt gör.

I framtiden finns även planer på att inkludera medlemmar. Pelle menar att han inte önskar någon större tillställning då heller, utan snarare

en branschträff där medlemmar och leverantörer har möjlighet att få ett ansikte på varandra. Konceptet ska vara avslappnat, frivilligt och kanske halvårsvis.

Avslappnat upplägg

– Jag vill att upplägget ska vara: ta en fika och slå dig ner. Kom när du vill och gå när du vill. Det ska vara lugnt och odramatiskt, ingen mäsas eller något event.

Och gensvaret hittills tyder på fler träffar. Pelle fick respons från några av leverantörerna direkt efter mötet där de lyfte formatet och tackade för träffen.

– Jag förstår att leverantörerna tycker om formatet. De stora leverantörmässorna blir lätt stökiga att navigera för både deltagare och utställare. Trots att utställare tar med sig flera duktiga säljare, är det ofta svårt att nå personen som är ansvarig för mitt geografiska område. Som deltagare vill man gärna ha ansiktet på sin direktkontakt.

Redan efter jul och nyår hoppas Pelle på fler lärorika träffar med Krogdirekts leverantörer. Någonting att se fram emot 2024 helt enkelt!

”

Jag vill ha ett avslappnat upplägg. Kom och gå som du vill. Närvara om du kan.





Helt enkelt. Våldigt gott!



Allt fler väljer att lägga kyckling på tallriken. Det är verkligen framtidens protein! Det smakar gott, går att variera i all oändlighet och är ett klimatsmart alternativ. Väljer du kyckling från Lönneberga är den alltid 100% svensk och framtagen med omsorg om både djur, miljö och måltid.



Lönneberga
Kycklingbröstfilé
bitar, sous vide
kylvara
5x1 kg/SRS
Artnr 800299



Lönneberga
Kycklingfilé
sous vide, kylvara
5x1 kg/SRS
Artnr 800617



Lönneberga
Kycklingbröstfilé
utan skinn, kylvara
5x1 kg/SRS
Artnr 820227



Lagerbergs
Kycklingbröstfilé,
mörad, 130-170 g
frysvara
2x3 kg/krt
Artnr 821411



Lagerbergs
Kycklinginnerfilé
30-50g, frysvara
2x3 kg/krt
Artnr 820025

Läs mer om våra produkter på www.atriafoodservice.se

ATRIA
Good food – better mood.



Vi är specialister på hygien och rengöring och oavsett om din profession är att driva restaurang, ta hand om patienter eller framställa dryck så finns vi här för att hjälpa dig med dina utmaningar.



FULLSERVICE

Av oss får du regelbundna besök där vi kontrollerar att dina system och utrustningar fungerar, samtidigt som vi ger dig kunskap om våra olika produkters funktioner och användningsområden.



HELTÄCKANDE SORTIMENT

I vår egen produktionsanläggning utvecklar och producerar vi produkter med fokus på effektivitet och miljö. Förutom våra egna produkter erbjuder vi ett heltäckande sortiment av tillbehör, papper och engångsmaterial.



LEVERANS DAGEN EFTER

Tack vare vår lokala förankring kan vi direktleverera dina produkter ofta redan dagen efter du har lagt din beställning.

Följ oss i sociala medier!



Vill du veta mer? Tveka inte att kontakta oss på krogdirekt.com/kontakt

Hemsida: www.rekal.se



MEDLEMSREPORTAGE

HAVSHOTELLET & VESSEL FAMILJEN VID SMÅBÅTSHAMNEN

I februari i år slog den familjeägda restaurangen Vessel upp sina portar vid Limhamns småbåtshamn. Restaurangen tar till vara på sitt vackra läge med stora fönsterpartier ut mot fartygen i hamnen. På menyn finner du klassisk skandinavisk mat med sydeuropeiska inslag.

– Efter en process på nästan tolv månader är vi väldigt glada att restaurangen äntligen är öppen. Vi är också tacksamma över det varma välkommandet som restaurangen har fått av området.

Att de skulle öppna i just Limhamn var självklart för Vessels ägare från första början. Familjen har drivit företaget i området sedan 2016.

– Vårt hotell ligger i samma byggnad fast på andra sidan,

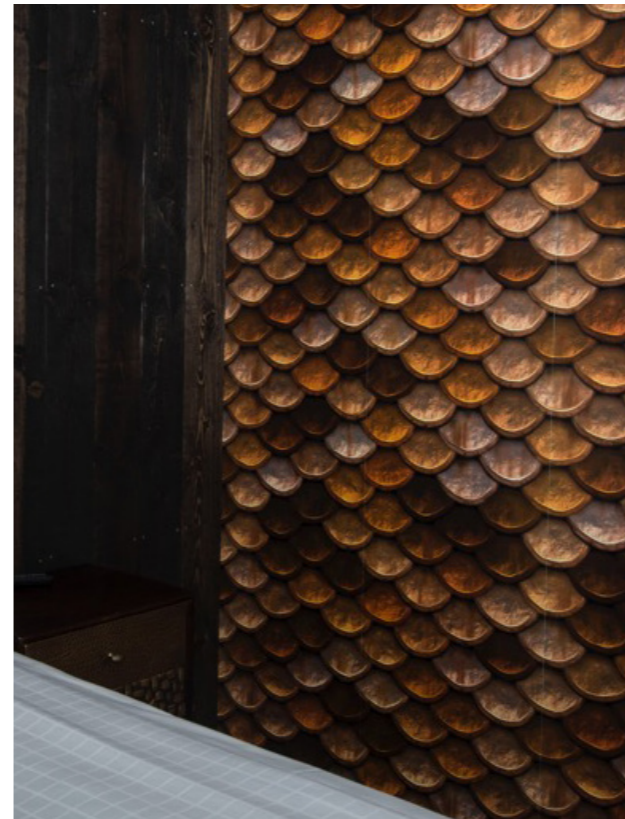
berättar Joakim. Första gången mina föräldrar kom hit var för att kolla på ett slitet hotell som var till salu. De hade inga planer på att köpa det, men väl på plats blev de kära i läget. Då bestämde de sig för att här, i småbåtshamnen vid Limhamn, ville de starta ett hotell.

Till en början drev de vidare det nyinköpta hotellet under tidigare flagg: Strand Hotell. Under de första ett och ett halvt åren väntade familjen in byggnadens stora

stambyte, vilket skulle hålla hotellet stängt under ett halvår. Det gav familjen ett ypperligt tillfälle att sätta fart på deras stora renovering.

Unikt koncept

– Efter ett halvårs renovering öppnade vi dörrarna till hotellet under nytt namn: Havshotellet. Hotellet är nu ett designhotell som inspirerats av berömda skepp. Maria, min svägerska, är inredningsarkitekt och har designat hela hotellet.



Nuestra Señora de Atocha - Fartyget med i särklass dyraste lasten.

– En dag satt hon på tåget mot Danmark och såg ut över havet. Då insåg hon att båtar är någonting som människor har lätt att knyta an till och som är lätta att skilja på, återberättar Joakim. Konceptet vi sökte för hotellet var olika stilar på alla rum för att alla gäster skulle kunna hitta rum som passade deras unika stil. Samtidigt önskade vi att alla rum skulle falla under samma kategori. Därför blev resultatet 21 rum som representerade 21 olika skepp.

FAKTA:

Varför blev ni medlemmar hos Krogdirekt?

Vi blev främst medlemmar för att få hjälp med avtalsskrivningar. Att ha kontaktperson som kunde komma med inspel var också en anledning.

Vad har Krogdirekt hjälpt er med?:

Framför allt har de hjälpt oss att få ett rätt inlösenavtal och kontakter till bra leverantörer.

Vår kontaktperson, Pelle, tänker ofta åt oss. Vi behöver inte ringa och fråga om allt, utan han kommer ofta till oss med idéer och förslag. Vi märker att han har oss i bakhuvudet, vilket vi uppskattar.



Seawide Giant - En av tidernas största giganter.



Mayflower - En resa till 1620 med brittiska pilgrimer.



Vasaskeppet - Vessels enda svenska fartyg och ett av hotellets familjerum.

Tiden efter nyöppningen spenderade familjen med att starta upp verksamheten i, och marknadsföra, det nya hotellet. Det visade sig snabbt bli en oväntat stor utmaning.

– Mycket handlade om att berätta att det gamla hotellet var borta och informera om det nya. Det gamla hotellet var slitet och hade under åren dragit på sig ett dåligt rykte. Vi, som är en liten enskild näringsidkare, hade små/ begränsade resurser för att nå ut med vårt nya budskap vilket var utmanande.



Vi försöker inte konkurrera med hotellen i city. Vi är det småskaliga personliga hotellet som erbjuder en upplevelse.

Tuffa tider

Precis när hotellverksamheten fått luft under vingarna kom Covid. Som över en natt tappade hotellet 86 procent av sin omsättning. Under flera veckor ekade rummen tomma.

– Då måste man våga tänka kreativt. Vi vände oss till sociala medier och publicerade att man fick komma och bo hos oss en natt och betala vad man ville. Familjen visste redan från början att de inte skulle tjäna någonting på konceptet utan såg det snarare

som goodwill. Men konceptet fick en oväntat fin respons.

– Ensamstående mammor har skrivit brev till oss där de tackar oss för vår gästfrihet och menar att vistelsen blev en ljusglimt i vardagen. Vi fick också besök av människor som för första gången övernattade på ett hotell. Vårt initiativ blev en satsning för medmänniskorna.

Sparas inte på krutet

Hotellet har sedan dess repat sig och upplevt en uppåtgående trend, vilket fick familjen att satsa stort och öppna restaurangen Vessel. Restaurangen har fått ett varmt välkomnande. Många Limhamnsbor har tackat familjen för att de öppnade just i Limhamn och uttrycker att denna typ av restaurang saknats i området.

– Målsättningen med Vessel har hela tiden varit att skapa en mötesplats, oavsett storleken på sällskapet. En plats för alla och vid alla tillfällen helt enkelt. Det har till och med blivit restaurangen som vi helst går till även efter arbetstid.

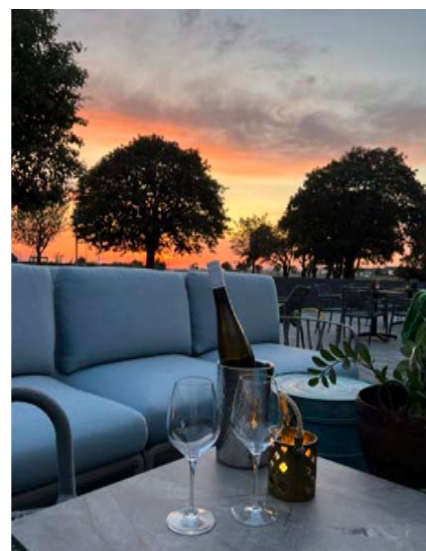
Framåt har familjen stora planer för restaurangen. På agendan står bland annat vin- och ölprovningar, konferenspaket, minnesstunder och Vessels första julbordssång. Vi önskar dem ett stort lycka till! ■



Härlig atmosfär med en välkomnande bar.



Vi har stora planer, säger Joakim.



Utsikt på uteserveringen.



Delar av familjen bakom Havshotellet och Vessel.

FAKTA:

Adress: Strandgatan 50, Limhamn

Webb: vesselmalmo.se & havshotelletmalmo.se

Facebook:
Vesselmalmo & Havshotelletmalmo

Instagram:
[@vesselmalmo](https://www.instagram.com/vesselmalmo) & [@havshotellet](https://www.instagram.com/havshotellet)



NÄRPRODUCERAT

Goda råvaror från när & här

På Mårdskog & Lindkvist har vi alltid värnat om den närproducerade maten. Och vi är övertygade om att många med oss vill gynna de lokala livsmedelsföretagen. Dels för att bidra till ett bättre klimat, dels för att det faktiskt smakar så bra med härgjorda råvaror! I vårt sortiment hittar du produkter från närmare 130 närproducenter. Prata med oss om du vill kunna servera mat från lokala gårdar.



Din Krogdirektkontakt

hej@krogdirekt.com
krogdirekt.com




Dalarna	Henric Rondahl	073-320 09 60
Göteborg, Västra Götaland, Halland, Skåne	Pelle Hansson	070-916 82 73
Göteborg, Västra Götaland	Lena Nethander	070-916 83 24
Stockholm, Uppsala	Johakim Philipson	072-312 22 85
Västmanland	Tony Issa	021-551 16
Västmanland	Hovig Garabet	021-551 16
Västernorrland	Esbjörn Habicht	070-316 31 52
Östergötland, Örebro, Södermanland, Gävleborg	Josef Yildiz	070-956 53 56
Östergötland, Jönköping, Kalmar, Kronoberg, Gävleborg	Thomas Björklund	070-841 37 01

Kontakta Samköpsgruppen

HENRIC RONDAHL	073-320 09 60
JOSEF YILDIZ	070-956 53 56
PELLE HANSSON	070-916 82 73
LENA NETHANDER	070-916 83 24
THOMAS BJÖRKLUND	070-841 37 01

hej@samkop.se • samkop.se

Våra samarbetspartners

krogdirekt



SKANDINAVISKA
**samköps
gruppen**
Gör smartare affärer!