

PUUSTON KAHVI 230/270/330
SUOMI 100-KAHVI 230/270/330
ESPRESSO 250
ESPRESSO DOPPIO 290
ESPRESSO CON PANNA 290
AMERICANO 290
CAPPUCCINO 330/390
CAFFE LATTE 330/390
LATTE MACCHIATO 290
FLAT 340

COLD BREW KAHVI 380
COLD BREW KOKKUS&LINE 450
PUUSTIN COLD BREW MOCHA 450
• KARKIMELLI & SUNLAA
• SÄHKÖLLÄ MÄS FRAPPE MOCHA
PUUSTIN THAIMSU-KAMELICAPPUCCINO 450

CHAILATTE 340/420
MATCHALATTE 390
ARTESAANIKAKAO 390/540
VEGAANINEN ARTESAANIKAKAO 390/590
MANSIKKASTEAMER 350
MUSTIKKASTEAMER 350

TEE 230/270/330
PUUSTON CHATEE
PUUSTON COLD BREW T

PIRKANMAA

2017

PIRKANMAAN
OSUUSKAUPAN
VUOSIKERTOMUS

23-09-2017
01:00

Pirkanmaan Osuuskaupan
toiminta-ajatuksena
on tuottaa palveluja
ja etuja asiakas-
omistajille.

Etsimme kasvun paikkoja.

teemme sydäntekoja



tarjoamme
asiakas-
omistajille
sujuvampaa
elämää

intohimonamme
on hyvä ruoka

tehokas toimintamme mahdollistaa ja
kasvattaa unelmamme

Näin kasvamme yhdessä.



Miljardin euron myynnin raja ylitettiin vuonna 2017

Pirkanmaan Osuuskaupan verollinen myynti oli vuonna 2017 yhteensä 1 036 miljoonaa euroa. Kokonaismyynti kasvoi 4 prosenttia edellisestä vuodesta. Osuuskaupan päivittäistavarakaupan myynti kasvoi 3,5 prosenttia, kun markkinakehitys oli 1,7 prosenttia.

Onnistuneella joulukaupalla oli merkittävä vaikutus. – Joulunajan myynti oli kokonaisuudessaan 6 % edellisvuotta parempi, ja käyttötavaraa myytiin joulun aikaan 13 % edellisvuotta enemmän. Joulumyyntiin antoi hyvän sysäyksen Nokialle avattu uusi Prisma.

Vuosi 2017 oli monella tapaa uuden rakentamisen vuosi. Teimme uudistuksia 7 toimipaikassa ja avasimme 11 uutta yksikköä. Syksyllä Tampereen sydämeen avattu Puisto yhdisti ravintolan, kahvilan ja kaupan Suomessa uniikilla tavalla. – Asiakkaat ovat vastaanottaneet lähiruokaan ja itse tehtyihin herkuihin panostavan Puiston hyvin.

Kaikilla osuuskaupan toimialoilla päivittäistavarakaupassa, käyttötavarakaupassa, ABC-liiketoiminnassa ja ravintolatoiminnassa pääsimme viime vuonna eteenpäin. Kukin toimiala on omassa elinkaaren vaiheessaan. Yhteistä osuuskaupan toimialoille on osuustoiminnan kulmakivien huomioiminen toiminnan kehittämisessä.

PIRKANMAAN OSUUSKAUPAN TOIMINNAN KULMAKIVET

- Osuuskaupan vuorovaikutus asiakasomistajien kanssa on avointa.
- Loistava asiakaskokemus on meille ykkösasia.
- Huomioimme vastuullisuuden toiminnassa.
- Tehokkaan ja laadukkaan toiminnan hyödyt annetaan asiakkaalle.
- Osuuskaupan tulos on tulevaisuutta kestävällä tasolla.

Vuonna 2018 osuuskaupan kokonaismyynnin kasvutavoite on edellisenä vuonna avattujen uusien toimipaikkojen myötä hieman yli 5 prosenttia. Toiminnan tuloksen ennakoidaan pysyvän edellisen vuoden tasolla tai hieman paranevan. Haluan kiittää lämpimästi henkilökuntaamme sekä hallintoamme vuodesta 2017. Kasvaneet asiakaskäynnit ovat hyvä mittari onnistuneesta työstä.

Pirkanmaan Osuuskaupalla oli vuoden 2017 lopussa lähes 200 000 asiakasomistajaa. Vuoden 2017 aikana he saivat Bonusta yhteensä 30 miljoonaa euroa. Kiitän asiakasomistajiamme lukuisista mukavista asioinneista henkilökuntamme kanssa.

Timo Mäki-Ullakko
toimitusjohtaja

MEILLÄ OLI VAUHDIKAS VUOSI

Viime vuosi oli varmasti yksi Pirkanmaan Osuuskaupan historian tapahtumarikkaimmista. Uusia toimipaikkoja ja liikeideoita syntyi tasaisella tahdilla ja yhdessä asiakkaidemme kanssa kannoimme vastuuta myös koko Pirkanmaan hyvinvoinnista. Tässä muutama mukava muisto vuodelta 2017.



Haastattelimme helmikuun alussa Tampereella kahdessa päivässä 2 000 kesätyönhakijaa. Haastatteluja toteutettiin myös muissa kunnissa ja kesäksi palkattiin kaikkiaan 500 työntekijää.



Toukokuussa Sokoksessa vietettiin Ostosten yötä ja shoppailtiin iltaan asti. Tapahtumasta starttasi myös Näppäile hyvää -kiertue, joka keräsi kesän ajan lahjoituspottia Taysin lasten ja nuorten sairaalalle.



Kesäkuun ensimmäisenä päivänä vietettiin Sale Kämnniemen avajaisia. Upouusi Sale rakennettiin kivenheiton päähän vanhasta myymälästä.



Elokuussa Sokos Tampere oli pääyhteistyökumppanina mukana 10. juhluvuottaan viettäneillä Blockfesteillä, jonne Sokos toteutti upean VIP-alueen festarikävijöiden iloksi.



Mänttä-Vilppula ja Karvia saivat loppukesästä oma Ässäkentät. Pirkanmaan Osuuskaupan ja Suomen Palloliiton yhdessä pystyttämiä monitoimikenttiä on Pirkanmaalla jo yhteensä 11 kappaletta.



Näppäile hyvää -kiertueella kerrottu 101 078 euron potti lahjoitettiin 25.9. Taysin lasten ja nuorten sairaalalle. Lahjoituksella sairaalaan hankitaan potilasturvallisuutta parantava laitehälytysjärjestelmä.



Syyskuun 21. päivänä Sokoksen toiseen kerrokseen aukesi tuoreita mehuja ja smoothieita tarjoava mehubaari Viherio.



Koskipuisto sai syksyllä uuden maamerkin, kun ravintola Puiston avajaisia vietettiin 29. syyskuuta. Puisto yhdistää suomalaisittain uniikilla tavalla kahvilan, ravintolan ja herkkukaupan.



Marraskuussa Kalevan Prismakeskukseen avattu Kukittamo on täyden palvelun kukkakauppa, joka auttaa tekemään arjesta juhlaa kätevästi kauppareissun yhteydessä.



Joulun alla Prisma Kalevassa pääsi tekemään ostoksia vaikka keskellä yötä. Prisma piti ovensa kymmenen päivän ajan auki vuorokauden ympäri.

MIKSI INVESTOIMME — PAREMMAT PALVELUT PIRKANMAALAISILLE

Pirkanmaan Osuuskaupan on tehtävä tulosta, sillä se mahdollistaa edessä olevat suuret investoinnit. Käytämme koko S-ryhmässä tulosta esimerkiksi logistiikan tehostamiseen, muihin mittaviin digitaalisiin taustahankkeisiin ja palveluiden kehittämiseen. Investointien ansiosta edelleen parantuva suorituskykyimme mahdollistaa hintojen laskemisen ja vie meitä kohti visiotamme "ylivoimaista hyötyä ja helppoutta omasta kaupasta".

S-ryhmän sisällä on alueellisia eroja ja juuri Pirkanmaan Osuuskaupan toimialueella väestönkasvu on voimakasta.

– Talousalueemme on kasvussa ja Pirkanmaalle rakennetaan jatkuvasti täysin uusia asuinalueita. Me tuomme palvelut sinne, missä asiakkaammekin ovat, senior advisor **Jouni Uusi-Seppä** hymyilee. – Tässä on kyse myöskin kilpailukyvyyn säilyttämisestä. Loistavat kilpailijamme pitävät mielen virkeänä, hän jatkaa.

– Lisäksi meillä on paljon vanhempia asuinalueita, joilta puuttuvat kattavat palvelut. Tällöin asiakasomistajien pitää lähteä kauemmas kauppaan saadakseen edut käyttöönsä. Näitä alueita kartoitamme ja parannamme palveluverkostoamme jatkuvasti. On tärkeää, että jokaisella asiakasomistajalla on tasapuolinen mahdollisuus hyötyä jäsenyydestään ja pysyvästi edullisista hinnoistamme, talousjohtaja **Jani Virtanen** jatkaa.

Juuri tasapuolisuus ja palveluverkoston kattavuus on erittäin tärkeää. Helpotamme asiakasomistajiemme arkea, missä he asuvatkin.

Halpuuttaminen eli hintojen pysyvä laskeaminen mahdollistuu kun hankinnat tehdään tehokkaasti ja suurissa volyyymeissä. Tällöin kaikilla asiakasomistajilla on käytössään edullisimmat hinnat sekä tasapuolisesti palkitseva bonusjärjestelmä. Tehokkuus ja tuloksellisuus kaikessa toiminnassa mahdollistavat laajan toimipaikkaverkoston ylläpitämisen.

Investoinnit
2017
32,6
milj. €

On tärkeää, että jokaisella asiakasomistajalla on tasapuolinen mahdollisuus hyötyä jäsenyydestään ja pysyvästi edullisista hinnoistamme.

A photograph of two men in business suits standing in a supermarket aisle. The man on the left is holding a white soccer ball with green and blue stripes. The man on the right is smiling and looking at the camera. The background shows shelves stocked with various products, including bread and snacks. The lighting is bright and even.

*Helpotamme
asiakas-
omistajiemme
arkea, missä he
asuvatkin.*

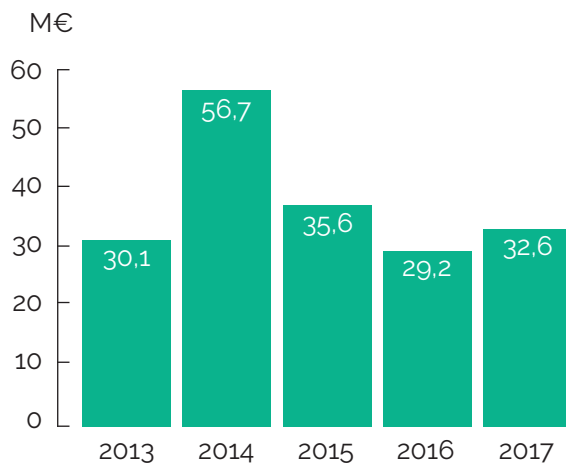
Pirkanmaan Osuuskaupan operatiivisessa johdossa tapahtui vuoden 2017 päätteenä merkittävä henkilövaihdos, kun vuodesta 2007 saakka talousjohtajana toiminut Jouni Uusi-Seppä (oik.) heitti pallon seuraajalleen, aiemmin osuuskaupan talouspäällikkönä toimineelle Jani Virtaselle, joka otti vuodenvaihteesta alkaen kopin Jounin aiemmin hoitamista tehtävistä.

Vuoden 2017 käyttöomaisuusinvestointien yhteismäärä omaan taseeseen oli 32,6 milj. euroa eli 3,8 prosenttia liikevaihdosta.

Lisäksi investoitiin kalustoleasing-sopimusten avulla ulkopuolisen sijoittajan taseeseen 8,3 milj. euroa.



INVESTOINNIT milj. €



Vuoden 2017 investointitahti oli huima. Pirkanmaan Osuuskaupassa avattiin useita uusia yksiköitä, remontoitiin mittavasti olemassa olevaa verkostoa, perustettiin ainutlaatuisia konsepteja ja osallistettiin asiakkaita kehittämiseen mittavasti. Supervuoden taustalla on paitsi paljon suunnittelua ja kasvavan talousalueen kehittymistä, myös ripaus sattumaa. Esimerkiksi Prisma Nokian avausta ei alun perin oltu suunniteltu juuri tälle vuodelle, mutta niin vain hartaasti odotettu uusi hypermarket avasi ovensa joulukauppaan 2017.

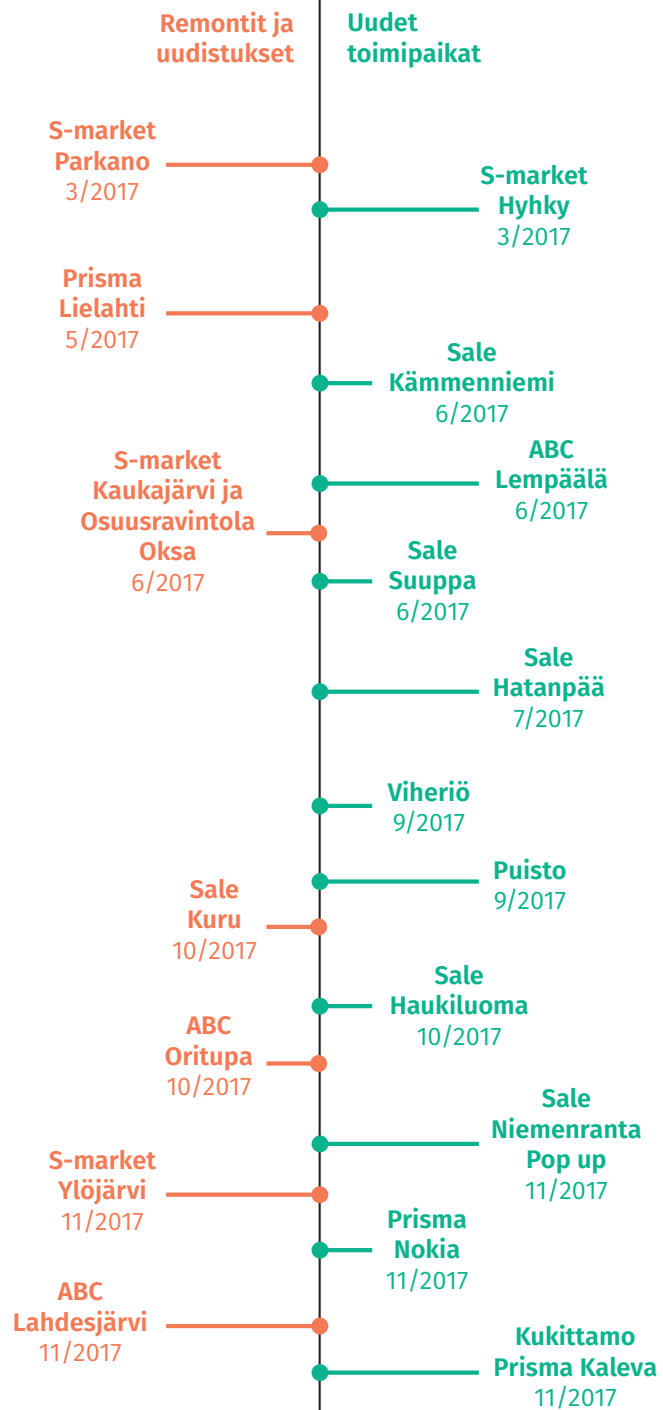
– Kaikilla kauppapaikoillamme on ylläpitosuunnitelma, jonka mukaan etenemme. Tasaisin väliajoin uudistamme pinnat, kalusteet ja tekniikan. Kylmäkalusteiden uusiminen tuo myös pitkällä aikavälillä säästöjä

parantuneena energiatehokkuutena. Hienoista suunnitelmista huolimatta aina tulee myös yllätyksiä ja sattumankauppoja, Uusi-Seppä hymyilee. – Näihin tilaisuuksiin meillä on mahdollisuus tarttua, kun toimintamme on tuloksellista ja tehokasta, hän jatkaa.

Virtanen mainitsee vuoden 2017 yllättäjistä toisen esimerkin, Sale Suupan. Tämä Pirkkanlan keskustassa sijaitseva kauppapaikka siirtyi Pirkanmaan Osuuskaupalle kesäkuussa sen jälkeen kun Kilpailuvirasto edellytti Keskon luopuvan osasta liikepaikkoja liian määrävän markkina-aseman välttämiseksi.

– Tämä ei ollut suunniteltu investointi, mutta onneksi meillä oli mahdollisuus tarttua tilaisuuteen. Sale Suuppa on otettu erittäin lämpimästi vastaan alueen asukkaiden keskuudessa ja se täydentää hienosti palvelutarjontaamme Pirkkalassa, Jani Virtanen iloitsee.

– Lähivuosina ylläpitoinvestoinnit jatkuvat. Olemme hereillä ja tutkimme uusia asuinalueita sekä koko Pirkanmaan kehitystä. Ja varmasti tartumme jatkossakin myös eteen tuleviin yllättäviin tilaisuuksiin – asiakkaidemme arjen helpottamiseksi, miehet lupaavat.



OMAN KAUPAN VUOSI



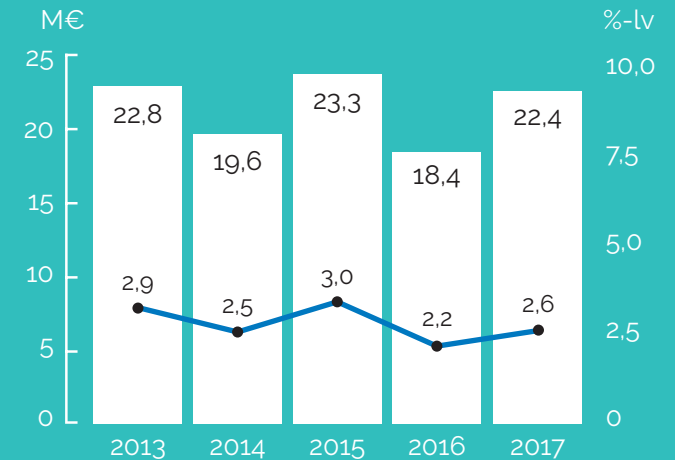
113

TOIMIPAIKKAA



TOIMINNAN
TULOS milj. €

22,4
ennen
satunnais-
eriä



LIKEVAIHTO
milj. €

863,9



OMAVARAISUUS-
ASTE

2016 51,0
2015 58,1
2014 55,7
2013 55,7

50,9 %



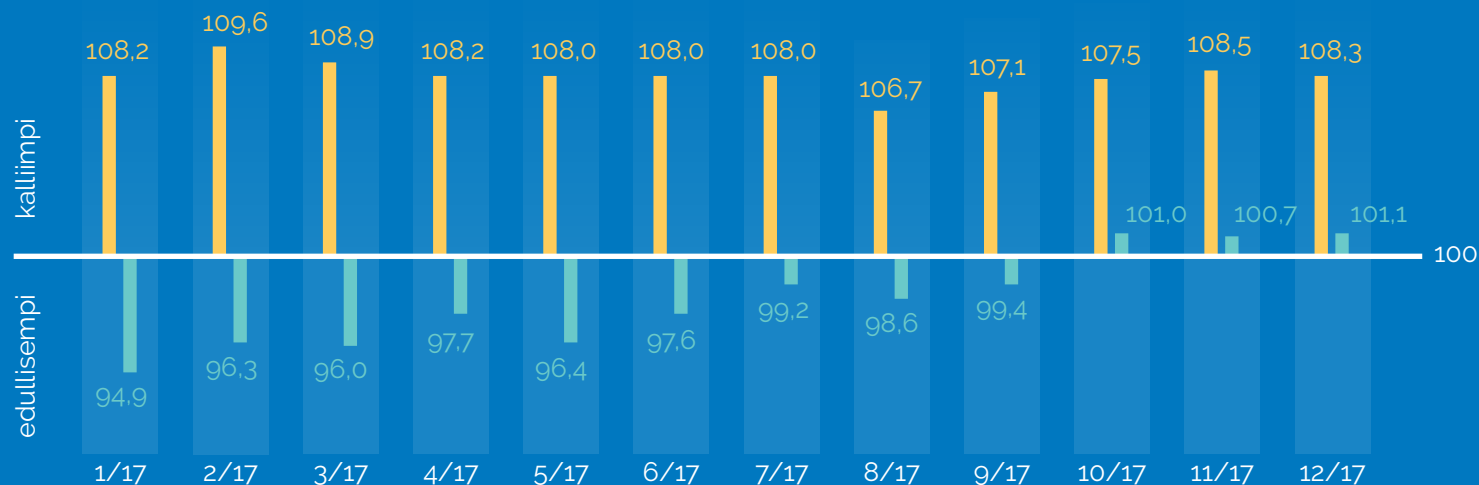
HENKILÖSTÖN
MÄÄRÄ

2037

kokoaikaisiksi muutettuna



HINTATUTKIMUS 2017

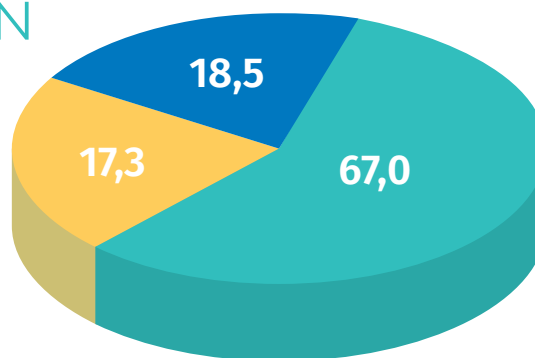


Hintalähteet:
Analyse
Dataforce Finland
S-ryhmä POS



PIRKANMAALAINEN VERONMAKSAJA

103 milj. €



YMPÄRISTÖ- JA VALMISTEVEROT

ARVONLISÄ-, KIINTEISTÖ- JA TULOVERO

ENNAKONPIDÄTYKSET JA TYÖNANTAJAMAKSUT

Lisäksi S-ryhmä maksaa pankki-, varainsiirto-, arpajais-, lähde-, valmiste-, ajoneuvo- ja autoveroa sekä metsänhoitomaksua. 99,7% jätteistä menee hyötykäyttöön, eikä niistä makseta jäteveroa, jota ei siksi ole huomioitu kuviossa.



Kurussa asiakkaita autetaan
jopa kotiovelle saakka.

PIENET TEOT ARJESSA MERKITSEVÄT PALJON

Jokainen Pirkanmaan Osuuskaupan
työntekijä sai alkuvuonna 2015
toimitusjohtajalta kirjeen.

”Oikeastaan minulla on liikaa
valtaa. Haluan houkutella Sinut
vallankumoukseen, jotta valtani
vähenee. Ai miksi? Juuri sinä
käytät valtaa joka päivä joka
ikisessä asiakaskohtaamisessa.
Sinulla on enemmän osaamista
asiakaskohtaamisesta arjessa
kuin minulla. Haluan, että käytät
osaamistasi itsenäisemmin
kuin ennen.”

Osuuskaupan uuden palvelukulttuurin siemenet kylvettiin. ”Hurmaamme hetkessä, helpotamme kummasti ja tuotamme hyvää jälkimaakua” nousivat henkilökunnan tekemisiin. Sittemmin olemme alkaneet puhua sydänteoista ja murustelusta. Sydänteoilla yllätämme asiakkaita palvelutilanteessa. Murustelemalla jutustelemme rennosti ruoasta ja autamme asiakkaita onnistumaan. Jotta murustelua ja sydänteitä tehtäisiin mahdollisimman ahkerasti, on jokaisesta toimipaikasta valittu palvelulähettiläitä. He muistuttavat ja kannustavat oman toimipaikan henkilökuntaa. Tavoitteenamme onkin, että murustelu ja sydänteot olisivat läsnä jokaisessa palvelutilanteessa.

Haluamme aidosti olla töissä asiakkaitamme varten ja palvella omaa persoonaa peliin laittaen. Ammattitaito ja -ylpeys näkyvät jokaisessa toimipaikassamme haluna onnistua, jakaa tietoja ja vinkkejä toisille, niin työyhteisön sisällä kuin asiakkaillekin. Vuonna 2017 sydänteot alkoivat olla jo arkipäivää. Vain mielikuvitus rajana on tehty upeita ja mieleenpainuvia tekoja eri toimipaikoissamme. Annetaan palvelulähettiläiden itsensä kertoa.

*”Ammattitaito ja -ylpeys
näkyvät jokaisessa toimipaikassamme haluna onnistua”*

Jannika Nieminen

palvelulähettiläs ABC Lahdesjärveltä
Hesburgerin palveluvastaava

Elina Kekarainen

palvelulähettiläs ABC Lahdesjärveltä
kokki ja työympäristövastaava

Nea Vepsä

palvelulähettiläs Sokokselta,
tuoksut ja merkkikosmetiikka

Linda Ala-Kahri

myyjä Sokoksen kioski- ja
kirja- ja paperiosastolta

Kirsi Pääkkönen

palvelulähettiläs Sokokselta,
miesten pukeutumisen paitavastaava

Maija Kivistö

palvelulähettiläs Sale Kurusta,
myyjä

Miksi sydänteitä tehdään?

Jannika: Tietenkin asiakkaiden takia, jotta viihtyvät ja ovat tyytyväisiä saamaansa palveluun, jolloin myös palaavat meille asiakkaiksi.

Nea: Niiden avulla tehdään asiointikerrasta mahdollisimman hyvä. Asiakas saa parhaassa tapauksessa enemmän mitä odotti.

Elina: Sydänteoilla erotetaan joukosta. Niitä tekemällä palveluun panostetaan eri tavalla. Sydänteiden kautta meillä on mahdollisuus parantaa paljon arvosteltua ABC-imagoamme asiakkaille.

Kirsi: Ilahdutetaan ja yllätetään loistavalla palvelulla. Näin saadaan meille tyytyväisempiä asiakkaita ja myös lisää myyntiä.

Miten sydänteiden tekeminen on vaikuttanut työhösi?

Jannika: Huomioin asiakkaita enemmän ja henkilökohtaisemmin. Keskityn palvelutilanteisiin kokonaisuuksina ja panostan asiakkaisiin yksilöinä.

Nea: Yritän tehdä kaikkeni asiakkaan eteen.

Linda: Jatkuvasti haastan itseäni tekemään enemmän ja edelleen parempia sydänteitä.

Pirkanmaan Osuuskauppa ei olisi mitään ilman asiakkaitamme, siksi haluamme, että olemme paras paikka asioida ja meillä saa aina parasta mahdollista palvelua. Aitous ja oman itsensä likoon laittaminen asiakaspalvelussa on kunnan arvoinen taito. Asiakkaan päivän piristäminen palkitsee molemminpuolisesti. Hyöty on ehkä aineetonta, mutta loppupeleissä sillä on valtava merkitys. Kaiken ei aina tarvitse olla hienoa, suurta ja hauskaa, sillä juuri ne pienet teot arjessa yleensä auttavat meitä eniten.

Myös työyhteisön sisällä tehdyt sydänteot ovat lisääntyneet – Yhteisfilis on noussut sydänteiden myötä. Työkaveritkin huomioivat toisiaan enemmän. Vaaditaan ja kannustetaan toisia parempaan palveluun, Sokoksen Linda kertoo hymyillen. – Vallankumouksen ja sydänteiden myötä osuuskauppalaisten yhteys on parantunut, Sokoksen Kirsi jatkaa.

3 992 875

*sydäntekoa
asiakkaillemme
vuonna 2017*



*Oma
persoonana
peliiin!*

ABC Lahdesjärvellä taistellaan parhaan palvelun puolesta.



Sokoksella yhteistyö osastojen välillä on arkipäivää.



HERKULLISEN ARJEN PUOLESTA

Vuonna 2017 me Pirkanmaan
Osuuskaupassa jatkoimme
valitsemallamme, herkullisella
tiellä. Samalla kun kehitämme
ruokatuotettamme, panostamme
voimakkaasti henkilökuntamme
ruokaosaamiseen taataksemme
asiakkaillemme paitsi laadukkaat
raaka-aineet, myös ammattitaitoisen
ja inspiroivan palvelun vuoden
jokaisena päivänä.



Toimialajohtaja **Anna Mari Koutroukides** viettää mielellään aikaa Koskipuistoon syyskuussa 2017 avatun Puiston kahvilassa tarkkaillen Hämeenkadun vilinää. Puisto on yksi Pirkanmaan Osuuskaupan viime vuoden tärkeimmistä investoinneista, johon haettiin suunnitteluvaiheessa runsaasti oppia maailmalta. — Rosson toiminnan päätyttyä toteutimme kiinteistössä mittavan remontin, mikä mahdollisti ravintolan, kahvilan ja herkkukaupan yhdistävän, suomalaisittain täysin uniikin konseptin luomisen, Koutroukides kertoo ilmeisen tyytyväisenä lopputulokseen.

Toimialajohtajan mielestä konsepti ei kuitenkaan ole Puiston ainoa valtti. — Itse ruoka on tietenkin todella tärkeässä osassa ravintolatoiminnassa. Puistossa hyödynnetään rohkeasti paikallisten tuottajien tuotteita, esimerkiksi ravintolan oma mozzarella valmistetaan Mouhijärven Herkkujuustolassa, kuha kalastetaan päivittäin Pyhäjärvestä ja artesaanijäätelöt valmistetaan paikan päällä omien jäätelömasteriemme toimesta, Koutroukides kertoo.

Apua arkeen, laatua lautaselle

Vaikka ravintolassa onkin mukava käydä silloin tällöin, suurimman osan viikosta ihmiset syövät kotonaan, itse valmistamaansa ruokaa.

— Osuuskaupan tärkein tehtävä on tuottaa palveluja asiakasomistajilleen viikon jokaisena päivänä, eli erityisesti arkena, toteaa vt. toimialajohtaja **Jyrki Halme**. Tässä avainasemassa ovat kauppojen tuotteiden laatu ja hinta. — Viime vuonnakin jatkunut ruoan halpuuttaminen on

Puistossa yhdistyvät ravintola, kahvila ja herkku- kauppa.

laskenut asiakkaiden ostoskorin hintaa jo usean vuoden ajan. Halpuuttamista ei kuitenkaan ole tehty laadun kustannuksella, vaan kiinnitämme erityistä huomiota siihen, että tarjoamamme ruoka ei ole ainoastaan edullista, vaan myös korkealaatuista, Halme lupaa.

Viime vuonna osuuskauppa panosti voimakkaasti myös Oma keittiö -palvelutiskien toiminnan ja ruokatuotteen kehittämiseen. — Oma keittiöt tarjoavat päivittäin herkullista valmiata ruokaa sekä laadukkaita, tuoreita raaka-aineita kotikokeille, Halme kertoo. — Kaikki palvelutiskien salaatit ja suuri osa valmiista lämpimistä ruoista valmistetaan päivittäin omilla resepteillämme, omin käsin paikan päällä. Tämän lisäksi tarjolla on paikallisten tavarantoimittajiemme tuotteita, kuten Tapolan mustaamakkaa, Halme kertoo tyytyväisenä.





Avainasemassa osaava henkilökunta

Prisma Linnainmaan Oma keittiö -tiskin takana asiakkaita palvelee hymyssä suin Pirkanmaan Osuuskaupan järjestämää ruokamestarin erikoisammattitutkintoa suorittava **Sari Koskinen**. — Olen ollut kaupan alalla töissä jo yli kahdeksan vuotta ja suorittanut työtehtäviä hyllytyksestä kassatyöskentelyyn. Palvelutiskillä en ollut kuitenkaan aiemmin työskennellyt, vaikka olenkin aina halunnut oppia enemmän ruoasta, sen valmistamisesta, lihan ja kalan käsittelystä ja muusta ruoanlaittoon liittyvästä, Koskinen kertoo hymyillen. — Kun sitten eräänä päivänä taukokuoneen seinälle ilmestyi ilmoitus ruokamestarikoulutuksesta, ei päätöstä hakea mukaan tarvinnut kauaa miettiä.



*Ruoka-
osaamisemme
on merkittävä
kilpailuetu.*



Osuuskaupan oma ruokamestarikoulutus pitää sisällään opetusta niin Oma keittiö -palvelutis-keillä tarvittavasta käytännön osaamisesta kuin organisaation strategiasta ja elintärkeästä taustatyöstä. Sari pitää koulutusta erinomaisena tienä ruoan ammattilaiseksi. — Ruokamestarin tulee olla aidosti kiinnostunut ruoasta, hallita tilaus-, omavalvonta- ja reklamaatiokäytännöt, osata palvella asiakkaita parhaalla mahdollisella tavalla sekä tietysti tärkeimpänä osata valmistaa herkullisia, eri ruokavaliioihin sopiva ruokia ja neuvoa asiakkaita ruoan valmistuksesta ja raaka-aineiden käyttötarkoituksesta, Koskinen luettelee innostuneena.

Ruokamestarien ja yleensäkin henkilökunnan ruokaosaamisen kehittämiseksi Pirkanmaan Osuuskaupassa on otettu käyttöön useita erilaisia käytäntöjä. — Kannustamme henkilökuntaa rohkeasti ”murustelemaan” eli juttelemaan rennosti asiakkaiden ja toistensa kanssa ruoasta ja ruoan valmistukseen liittyvistä asioista jokaisena työpäivänä, vt. toimialajohtaja Halme kertoo. — Lisäksi käytössämme on oma koekeittiömme Makupaja, jossa koulutamme henkilökuntaamme jatkuvasti ruoan saloihin. Myös neljä kertaa vuodessa julkaistavat omat reseptivihkomme ovat osa tätä työtä. Niistä hyötyvät niin henkilökuntamme kuin ennen kaikkea asiakkaamme, Halme kertoo tyytyväisenä.

— **KATSO RESEPTIVIHKOT
KEITTOKOMEROSTA**

Sari Koskinen keskustelee mielellään asiakkaiden kanssa ruoasta. Vt. toimialajohtaja Jyrki Halme sai laadukkaiden raaka-aineiden lisäksi mukaan myös päivällisvinkkejä.





TAVOITTEENA HELPOMPI ARKI JA SUJUVAMPI ELÄMÄ

Pirkanmaan Osuuskaupan yksi tärkeimmistä tehtävistä on helpottaa asiakasomistajiensa arkea tarjoamalla palveluita siten, että ne ovat helposti kaikkien saatavilla. Vuonna 2017 osuuskauppa teki useita täysin uusia aluevaltauksia kasvattaen ja kehittäen samalla perinteistä toimipaikkaverkostoaan.

nelin kaipau
mena, kaneli, jogurtti

420

sm

erio

erio

— Vuosi 2017 oli monella tapaa merkittävä, kertoo toimialajohtaja **Ville Jylhä**. — Vuoden suurin uutinen oli tietenkin vuosikaudia odotetun Prisma Nokian valmistuminen ja avautuminen loppuvuodesta, mutta suurhankkeen lisäksi teimme paljon pienempiä, mutta merkittäviä uudistuksia kaikilla toimialoillamme.

Ruokakauppojen arki mullistui vuoden 2016 alussa, kun kaupan aukioloajat vapautettiin. Siitä lähtien asiakkaille on haluttu mahdollistaa kaupassa käynti mahdollisimman laajoilla aukioloilla, eli silloin, kun se kullekin parhaiten sopii. Menneen joulun alla osuuskaupassa kokeiltiin laajinta mahdollista aukioloaikaa, kun Prisma Kaleva palveli yhdeksän päivän ajan ympäri vuorokauden. Lisäksi Lielahden ja Nokian Prismat pidensivät samaan aikaan aukioloaiko-

*”Joulun ajan
laajennetuista
aukioloista
tuli runsaasti
positiivista
palautetta.”*

jaan kello 24:een saakka. — Joulun on kaupan näkökulmasta vuoden vilkkein sesonki, jolloin sekä tavara- että asiakasvirrat ovat suurimmillaan. Laajennettujen aukioloaikojen avulla helpotimme ruuhkaa sekä asiakasvirroissa että hyllyjen täyttämässä ja tästä tuli runsaasti positiivista palautetta, Jylhä kertoo.

Uudet konseptit laajentavat palvelutarjontaa

Osuuskauppa otti viime vuonna myös rohkeita askeleita täysin uusille liiketoiminta-alueille. Tampereen Sokokseen avattu mehubaari Viheriö, Kalevan Prismakeskuksessa toimintansa aloittanut kukkakauppa Kukittamo sekä tietenkin Koskipuistoon entiselle Rosson paikalle noussut Ravintola Puisto laajentavat osuuskaupan palvelutarjontaa entisestään. — Haluamme tarjota asiakkaillemme monipuolisia palveluita, lähellä heidän arkisia toimiaan. Näin palvelumme ovat helposti ja nopeasti saavutettavissa myös hektisen arjen keskellä, Jylhä toteaa hymyillen.

Osuuskauppa jatkoi lisäksi ympäristöystävällisemmän autoilun mahdollistamisesta, kun Orituvan ja Kolmenkulman ABC-liikenneasemille avattiin loppuvuodesta yhteistyönä Fortumin kanssa sähköautojen latauspisteet. — Orituvan latauspiste on tärkeä osa Tampereen ja Jyväskylän välistä laturiverkostoa, jonka myötä Etelä- ja Keski-Suomen välinen sähköautoilu helpottuu merkittävästi, Jylhä kertoo. — Kolmenkulman latauspiste puolestaan sijaitsee erinomaisella paikalla kolmen valtatie risteyksessä.





*Kaikki
yhdellä
kauppa-
reissulla.*

Kattava ruokakauppa- verkosto uudistuu jatkuvasti

Vaikka uusien toimipaikkojen avaukset keräävätkin luonnollisesti suurimman huomion, myös osuuskaupan vanhat yksiköt uudistuvat säännöllisesti. Vuonna 2017 muun muassa ABC Lahdesjärvi koki täydellisen kasvojenkohotuksen, kun niin aseman miljöö kuin tarjonta uudistuivat merkittävästi. — Kiinnitimme erityisesti huomiota lasten ja heidän perheidensä palveluihin ja nyt Lahdesjärvi onkin jopa entistäkin viihtyisämpi pysähdyspaikka kaikille asiakkaillemme, Jylhä hehkuttaa.

Vuonna 2017 alkoi siis monta uutta tarinaa, mutta samalla kaksi toimipaikkaa tuli myös tiensä päähän. S-market Nokia sulki ovensa uuden Prisman myötä, minkä lisäksi osuuskauppa luopui Tampereen Hämeenkadulla sijainneen ravintola New Yorkin liiketoiminnasta. — S-market Nokian työntekijät siirtyivät vanhoina työntekijöinä uuteen Prismaan ja muihin toimipaikkoihimme, sillä halusimme säilyttää heidän ammattitaitonsa palveluksessamme, Jylhä kertoo. New Yorkissa ongelmalliseksi muodostuivat ennen kaikkea ravintolatoiminnan haasteet kahdessa kerroksessa. Myös New Yorkin henkilökunnalle tarjottiin töitä muista yksiköistämme.



Entistäkin lapsiystävällisempi pysähdyspaikka

Yksi viime vuoden suurimmista toimipaikka-uudistuksista toteutettiin ABC Lahdesjärvellä. Uudistuksen myötä vuonna 2004 valmistuneessa liikennemyymälässä päivittyivät niin miljöö kuin valikoimatkin.

— Erityistä huomiota kiinnitimme lasten ja heidän perheidensä palveluihin, kertoo ryhmäpäällikkö **Tarja Nieminen**. — Laajensimme ja kehitimme sisäleikkipistettä, lisäsimme lastenhoitotiloja ja nyt viikonloppuisin on tarjolla myös runsas lasten oma noutopöytä.

Myös ABC:n ruokatuotteiden valikoimaa on kehitetty. — Aulaan pystytettiin oma bakery-paistopiste, jossa paistetaan päivittäin tuoretta leipää sekä liikennemyymälän että aseman Salemyymälän valikoimiin, Nieminen jatkaa.

Ravintolapuolen uutuuksina puolestaan loistavat muun muassa ruokaisat ja rouheat, osuuskaupan oman tuotekehityksen tuloksena syntyneet lautasburgerit sekä Ravintola Puiston valmistama artesaanijäätelö.

Ruoan verkkokauppa kehittyy

Pirkanmaan Osuuskaupan ruoan verkkokauppapalvelu Prisma Kauppakassi laajeni vuonna 2017 merkittävästi. Uuteen Prisma Nokiaan avattiin osuuskaupan kolmas noutopiste, johon asiakkaat voivat tilata ruokaostoksensa valmiiksi kerättyinä ja pakattuina ja noutaa haluamanaan hetkenä. Aikaisemmat noutopisteet toimivat Lielahden ja Koivistonkylän Prismoissa.

Uuden noutopisteen lisäksi myös ruokaostosten kotiinkuljetuspalvelun laajentuminen helpottaa asiakkaiden arkea. Prisma Koivistonkylästä käsin toimivan palvelun toiminta-alue laajentui viime vuonna käsittämään Tampereen keskustan lisäksi myös suuren osan Pirkkalaa, mikä toi ruoan verkkokaupan palvelut tuhansien uusien asiakkaiden ulottuville.



ASIAKASOMISTAJIEN JA PIRKANMAAN PARHAAKSI

Pirkanmaan Osuuskauppa on asiakkaidensa omistama yritys. Jokainen asiakasomistaja omistaa yhtä suuren osuuden Omasta kaupasta. Bonus on meidän tapamme palkita asiakasomistajiamme. Se on rahaa ja sitä maksetaan takaisin ostoihin perustuen. Mitä useammin ja enemmän asioit toimipaikoissamme, sitä enemmän saat rahaa takaisin. Mikä parasta, voit itse päättää, missä ja miten sinulle maksetun Bonuksen hyödynnät.

ASIAKASOMISTAJIENMÄÄRÄ 2017

2016	192 141	198 185
2015	185 608	
2014	179 687	
2013	174 535	

ASIAKASOMISTAJILLE MAKSETUN BONUksen MÄÄRÄ 2017

2016	31,1	30,0 milj. €
2015	29,6	
2014	31,4	
2013	32,8	

Erityistä tukea tarvitsevat hurasivat joulukaupassa

Me Pirkanmaan Osuuskaupassa haluamme lisätä erityistä tukea tarvitsevien työllistymismahdollisuuksia Pirkanmaalla. Palkkasimme avuksi joulukauppaan 11 erityistä tukea tarvitsevaa hurmaamaan asiakkaita yhdessä henkilökunnan kanssa. Heidän perehdyttäjikseen valittiin viisi innokasta ja osaavaa työntekijää oman henkilökuntamme keskuudesta. Kehitysvammaisten tuki ry, Näsinlinnan klubitale ja PAEK ovat ammattitaitoisia yhteistyökumppaneitamme, jotka auttoivat hakijoiden kartoituksessa, rekrytointiprosessissa ja työllistyneiden ohjaamisessa.

Erityistä tukea tarvitsevat työskentelivät avustavissa tehtävissä perehdyttäjiensä tuella. Työtehtäviin kuului muun muassa hyllyjen täyttöä ja tietysti asiakaspalvelua siinä samalla. Moni ylitti itsensä jännittävissä tilanteissa ja koki onnismomenteja arjen hallinnassa. "Sain oman elämäni takaisin", kiteytti yksi erityistä tukea tarvitsevista.

— Tämä lähti projektina, jonka avulla halusimme omalta osaltamme lisätä erityistä tukea tarvitsevien työllistymismahdollisuuksia. Annoimme töitä joulukauppaan ja saimme paljon enemmän — loistavalla asenteella varustettuja persoonia työporukoihimme, yrityskuvavastaava **Viivi Pärssinen** iloitsee. — Monella erityistä tukea tarvitsevalla on kokemusta työstä, josta ei saa palkkaa. Onkin ollut ilo seurata heidän intoaan palkkatyöhön. Sellainen asenne tuo perspektiiviä koko

työyhteisölle, työhyvinvointipäällikkö **Jaana Salo** jatkaa. — Erityistä tukea tarvitsevien työllistämässä luomme polkuja, jotta työ ja tekijä kohtaavat, Salo kiteyttää.

Yksi joulukauppaan työllistetyistä on Kiipulan ammattiopistosta merkonomiksi valmistunut **Jutta Sormunen**. — Tykkään siitä, että saan olla ihmisten kanssa ja tehdä säännöllistä työtä, vaikka aluksi olikin totutteleminen tiettyyn rytmiiin. Välillä tulee tenkkapoo. Mietin, että mitä sitten, kun en osaa vastata asiakkaan kysymyseen. Lisäkysymyksillä mennään, Jutta hymyilee ja kertoo, miten hän ratkaisee asiakaspalvelutilanteen.

Jutan perehdyttäjänä toiminut **Katri Sinisalo** on aiemminkin auttanut erityistä tukea tarvitsevaa, joten perehdyttäjän pesti oli hänelle luonteva. Sekä Katri että Jutta hyppäsivät itselleen uuteen toimipaikkaan Prisma Koivistonkylään. Jutta oppi kuitenkin nopeasti hoitamaan työtehtävänsä. — Minä saatoin lähteä hommiin toiselle puolelle Prismaa. Välillä kysyin itse Jutalta, että mistäs näitä tuotteita löytyikään. Hän oppi tuotteiden sijainnin paljon paremmin kuin minä, Katri nauraa.

Kaksi joulukaupassa apuna ollutta erityistä tukea tarvitsevaa työllistyi heti alkuvuonna 2018 Pirkanmaan Osuuskauppaan. Erityistä tukea tarvitsevien työllistämistä jatketaan vuonna 2018 kesäkaupassa.

Katri Sinisalo perehdytti Jutta Sormusen hyllyttämisen saloihin Prisma Koivistonkylässä. Ihailtavalla tarkkuudella työnsä tekevä Jutta sai joulukaupan jälkeen jatkaa töitä tutussa toimipaikassa.

*”Erityistä tukea
tarvitsevien
työllistämässä
luomme polkuja,
jotta työ ja
tekijä kohtaavat.”*

*”On ollut ilo
nähdä ihmisten
halu auttaa.”*

Asiakasomistajamme näppäilivät 101 078 € Taysin lasten ja nuorten sairaalalle

Syksyllä 2017 Pirkanmaan Osuuskauppa lahjoitti 101 078 euroa rakenteilla olevalle Taysin lasten ja nuorten sairaalalle. Summa kerättiin Näppäile hyvää -kiertueella kesän aikana ympäri Pirkanmaata järjestettyjen tapahtumapäivien aikana. Asiakkailla oli mahdollisuus pelata maksutta reaktioseinää ja kerryttää samalla lahjoituspotia. Peliakaa oli minuutti ja jokainen reaktioseinän painallus toi pottiin lisää yhden euron. Lahjoituspotin kasvattamiseen osallistuttiin koko perheen voimin, vauvasta vaariin.

— Meidän tehtävämme Pirkanmaan Osuuskaupassa on tarjota asiakkaillemme — jotka ovat myös omistajiamme — edullinen ruokakori ja kattavat palvelut. Mikäli siinä onnistumme ja teemme tulosta, pystymme elämään omistajiemme arjessa myös tällaisen lahjoituksen muodossa, Pirkanmaan Osuuskaupan toimitusjohtaja **Timo Mäki-Ullakko** kertoo.



Lahjoituksella hankitaan laitehälytysjärjestelmä, joka lisää potilasturvallisuutta mm. suonensisäisessä lääkityksessä ja nesteytyksessä. Jos lääke tai neste on loppumassa, järjestelmä lähettää siitä välittömästi tiedon hoitajan puhelimeen tai vaikkapa käytävänäytölle.

— Sairaalaan rakennetaan julkisin varoin, mutta lahjoitusten ansiosta sen varustelussa voidaan huomioida paremmin niin potilaiden, heidän läheistensä kuin henkilöstön tarpeet ja toiveet, Taysin tukisäätiön hallituksen jäsen **Kari-Matti Hiltunen** kertoo. — On ollut ilo nähdä ihmisten halu auttaa, kaikki kiteytyvät tyytyväisinä.

Asiakasomistajat luovuttivat summan Taysissa syyskuussa, vas. Sara, Jari, Samuel ja Hillevi Pulkkinen, Cilla Karppelin ja Ada Kurtti, Merete ja Raimo Toivio sekä toimitusjohtaja Timo Mäki-Ullakko.

Yksi innokkaista näppäilijöistä oli **Samuel Pulkkinen**. Kuuntele pojan mietteitä lahjoitustilaisuudessa:

— **KATSO VIDEO**

LAHJOITIMME 145 000 kg HÄVIKKIRUOKAA HYVÄNTEKEVÄISYYTEEN

Vuonna 2017 Pirkanmaan Osuuskauppa lahjoitti yhteensä 145 000 kg hävikkiruokaa hyväntekeväisyyteen 24 paikallisen yhteistyökumppanin avulla. Hävikkiruoka toimitettiin tarvitseville sen sijaan, että se olisi päätynyt jätteeksi. – Paikalliset yhteistyökumppanimme noutavat ruokalahjoitukset toimipaikoistamme ja jakavat ne tarvitseville sellaisenaan tai yhteisissä ruokailuhetkissä vaikkapa lämpimäksi ateriaksi valmistettuina, ryhmäpäällikkö **Mari Riutta** iloitsee.

Laajempaa toimintamallia lähdettiin rakentamaan vuonna 2013. Toimintaa ohjasi yksinkertainen ajatus siitä, että ruoka on tarkoitettu syötäväksi, ei roskeen heitettäväksi. Vuosien saatossa yhteistyökumppaneidemme verkosto on laajentunut sekä maantieteellisesti ympäri Pirkanmaata että eri toimijoihin seurakunnista työttömien yhdistyksiin.

– Ruokalahjoitusyhteistyö onkin hyvä esimerkki siitä, mitä voimme tehdä yhdessä paikallisten ihmisten hyvinvoinnin eteen, yrityskuvavastaava **Viivi Pärssinen** kiteyttää.

*Ruoka on
tarkoitettu
syötäväksi,
ei roskeen
heitettäväksi.*

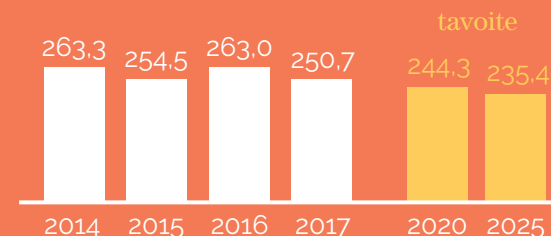
30%

S-ryhmä on määrittänyt tavoitteekseen peräti 30 % energiansäästön vuoteen 2030 mennessä vuoden 2015 tasosta.



ENERGIAN- KULUTUS

Pirkanmaan Osuuskaupassa
kwh/m²/vuosi



KESKITETTY REKRYTOINTI LÖYTÄÄ TYÖLLE OSAAJAT

Keskitetyn rekrytoinnin ryhmähaastattelut pyörivät vuonna 2017 Pirkanmaan Osuuskaupan konttorilla Prisma Koivistonkylässä useampana päivänä viikossa. Ryhmähaastattelusta rekrytoivan esimiehen jatko-haastatteluun valitaan yleensä kolme soveltuvinta hakijaa, joiden joukosta paikka täytetään.



– Keskitetyllä rekrytoinnilla varmistamme hakijanäkökulmasta laadukkaan ja yritys-kuvaamme tukevan hakuprosessin. Lisäksi tarkoituksenamme on helpottaa toimipaik-kojemme esimiesten arkea, kun suuritöinen hakemusten käsittely ja hakijoiden esikar-sinta jätetään meidän huoleksemme, rekry-tointipäällikkö **Heini Salo** kertoo.

Vuonna 2017 kesätyöntekijöiden rekrytointia uudistettiin merkittävästi, sillä kaikki sähköi-sen hakemuksen täyttäneet ja 1.5. mennessä täysi-ikäiset hakijat kutsuttiin pikahaastatte-luihin alueellisiin kesärekrutointitilaisuuksiin.

– Tarjosimme pidempiä kesätyösuhteita noin 500 täysi-ikäiselle osaajalle. Lisäksi toimi-paikoissamme työskenteli kesäkuukausien aikana 730 ahkeraa 14–17 -vuotiasta Tutustu

Vuonna 2017 keskitetyn rekrytoin-nin järjestämiin ryhmä- ja mas-sahaastattelutilaisuuksiin osallis-tui kaiken kaikkiaan 4 733 hakijaa. Avoimena olleisiin tehtäviin tuli valituksi 26 % haastatelluista. Työsopimuksen allekirjoituksen jälkeen uusien työntekijöiden matka jatkui vielä keskitettyihin perehdytyskoulutuksiin ennen varsinaista töiden aloitusta.

työelämään ja tienaa -kesäharjoittelijaa kah-den viikon jaksoissa, henkilöstöjohtaja **Tero Hassinen** summaa.

Pidempiin kesätyösuhteisiin hakeneita haas-tateltiin alkuvuodesta kuudessa alueellisessa rekrytointitilaisuudessa eri puolilla Pirkan-maata, muun muassa paikallisten oppilaitos-ten tiloissa. Odotetusti eniten hakijoita osal-listui Prisma Koivistonkylässä järjestettyyn rekrytointitilaisuuteen, jonne saapui paikalle 1 653 haastateltavaa. Haastattelijoina toimi-vat keskitetyn rekrytoinnin tukena 20 esi-miestä eri toimipaikoista.

– Massarekrutoinnin taustalla on tahtotila tavoittaa mahdollisimman laajasti hyvällä asenteella varustettuja kesätyönhakijoita sekä antaa heille mahdollisuus osoittaa erin-omainen asenteensa käytännössä. Lisäksi pyrimme helpottamaan toimipaikkojemme esimiestyön arkea ja ennakointia tehosta-malla ennen useammalle kevätkuukaudelle hajautunutta kesärekrutointiprosessia, Salo perustelee uudistusta.

Haastatellut kiittelivät uutta mallia, joka antoi kaikille motivoituneille kesätyönhakijoille mahdollisuuden tulla esittäytymään. Vastaa-vaa mallia sovellettiinkin syksyn aikana myös ravintola Puiston, Prisma Nokian ja ABC-liikennemyymälöiden rekrytoinneissa.

— **KATSO AVOIMET TYÖPAIKAT**



PÄÄTÖKSENTEKO OSUUSKAUPASSA

valitsevat edustajiston
joka 4. vuosi

**ASIAKAS-
OMISTAJAT**

- vahvistaa strategian ja tavoitteet
- valitsee hallituksen ja toimitusjohtajan
- vahvistaa vuosittaiset taloudelliset kokonaistavoitteet
- valvoo hallintoa ja ohjeistaa hallitusta

- avustaa toimitusjohtajaa
- ei tee päätöksiä toimielimenä
- valmistelee päätösmateriaalit päättävälle toimielimelle

**HALLINTO-
NEUVOSTO**

**JOHTO-
RYHMÄ**

EDUSTAJISTO

HALLITUS

- välittää asiakasomistajien toiveet ja ideat
- toimivalta vastaa osakeyhtiön yhtiökokousta
- vahvistaa tilinpäätöksen ja ylijäämän käytön
- valitsee nimeämisvaliokunnan, tilintarkastajat, hallintoneuvoston jäsenet
 - › aluejohtokunta
 - yhden jäsenalueen edustajat
 - kokoontuu ennen koko edustajiston kokousta
 - ohjeet nimeämisvaliokunnalle
 - › nimeämisvaliokunta
 - valmistelee edustajistolle hallintoneuvoston jäsenvalinnat
 - yksi jäsen/alue

- päättää toimintastrategian
- valitsee johtoryhmän
- vahvistaa vuosittaiset taloudelliset kokonaistavoitteet ja toimintasuunnitelman
- johtaa ja valvoo operatiivista toimintaa
- tekee käytännön päätökset esim. investoinnit, rahoitus, Bonus

Toimitusjohtaja

- on hallituksen puheenjohtaja
- johtaa operatiivista toimintaa ja strategista päätöksentekoa

HALLINTO JA JOHTAMINEN

— KATSO EDUSTAJISTO

Pirkanmaan Osuuskaupan hallintoneuvoston puheenjohtajat vuonna 2018

OTK, VT **Timo Rajala**, hallintojohtaja. Pirkanmaan Osuuskaupan hallintoneuvoston puheenjohtaja vuodesta 2016, hallintoneuvostossa vuodesta 2010.

MMK **Johanna Saarinen**, emäntä. Pirkanmaan Osuuskaupan hallintoneuvoston varapuheenjohtaja vuodesta 2014, hallituksessa 2000–2014, hallintoneuvostossa 1992–1999 ja vuodesta 2015.



Pirkanmaan Osuuskaupan hallitus vuonna 2018

MMM, agronomi **Timo Jaakkola**, toimitusjohtaja, Ahlmannin koulun säätio sr. Hallituksessa vuodesta 2018.

DI **Pasi Lehmus**, toimitusjohtaja, Valtion tieto- ja viestintätekniikkakeskus Valtori. Hallituksessa vuodesta 2017.

KTM **Sari Rämö**, toiminnanjohtaja, Hallituspartnerit ry. Hallituksessa vuodesta 2010.

KTT **Hannu Saarijärvi**, professori, Tampereen yliopisto, Johtamiskorkeakoulu. Hallituksessa vuodesta 2014.

KTM, HHJ-PJ **Sari Vaajanen-Ärrälä**, yrittäjä. Hallituksessa vuodesta 2014.

Hallituksen puheenjohtajana toimii Pirkanmaan Osuuskaupan sääntöjen mukaisesti osuuskaupan toimitusjohtaja **Timo Mäki-Ullakko**.

Pirkanmaan Osuuskaupan johtoryhmä vuonna 2018

KTM **Timo Mäki-Ullakko**, toimitusjohtaja. Yo-merkonomi **Jyrki Halme**, vt. toimialajohtaja: marketkauppa (Sale, S-market, Sokos Herkku, Stockmann Herkku), päivittäistavara- ja tukipalvelut (valikoima, hankinta ja tilaaminen) ja Pirkanmaan Osuuskaupan Asiakkuus- ja markkinointipalvelut.

EMBA **Tero Hassinen**, henkilöstöjohtaja.

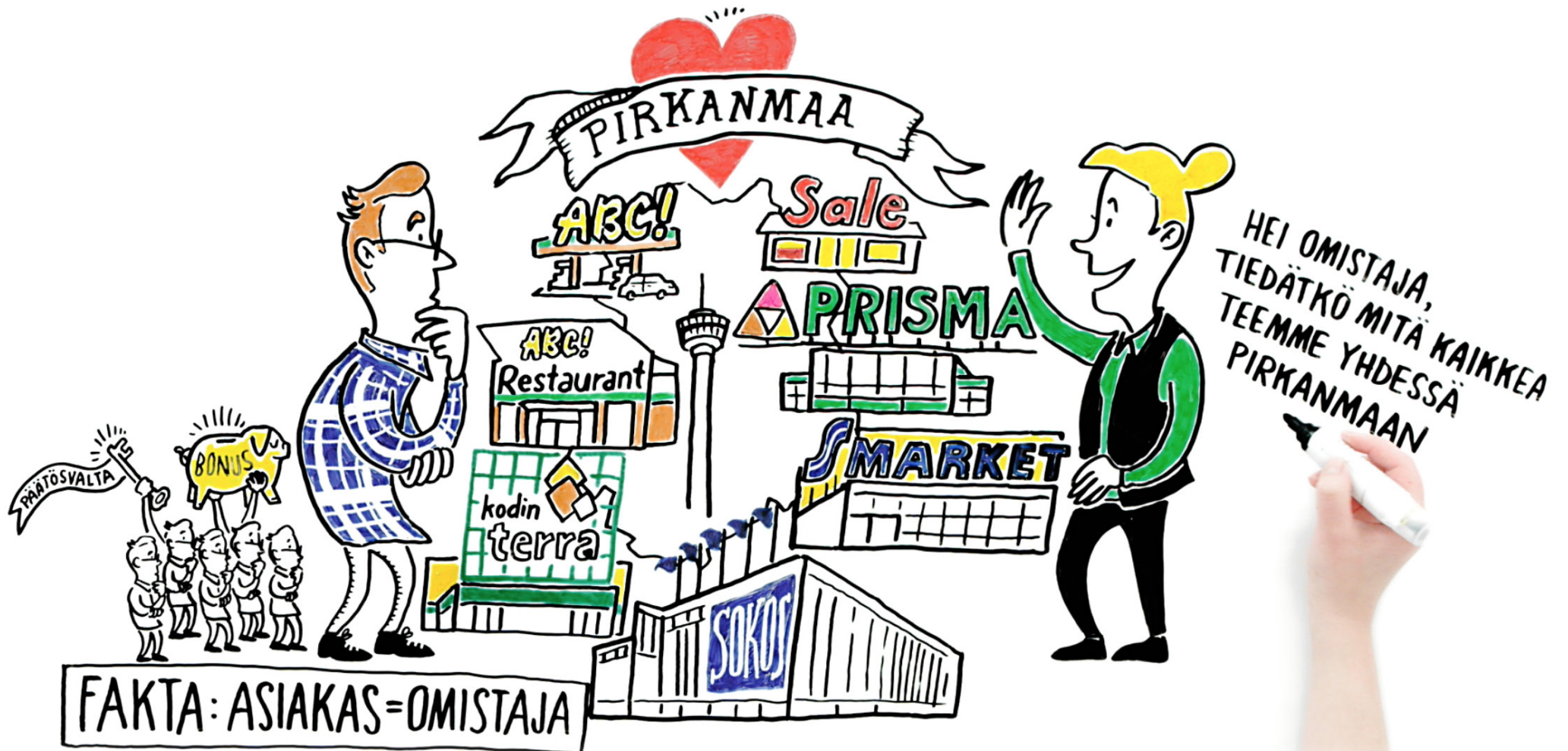
KTM **Ville Jylhä**, toimialajohtaja: Prismat, tavaratalo- ja erikoisliikekauppa (Sokos-tavaratalo, Emotion, Marks & Spencer), Kodin Terra, polttonestekauppa ja palveluliiketoiminta.

KTM **Anna Mari Koutroukides**, toimialajohtaja: ABC-liikennemyymälät ja ravintolat sekä ruokatuotekehitys (vähittäiskauppa ja ravintolat).

KTM **Jani Virtanen**, talousjohtaja.

YHDESSÄ PIRKANMAAN HYVÄKSI

→ KATSO VIDEO



TÄÄLLÄ PALVELEMME SINUA

Pirkanmaan
Osuuskaupalla
on yhteensä
113 toimipaikkaa

Maaliskuu 2018



7 Prismaa
5 Oksa-ravintolaa
1 Presso-ravintola
7 parturi-kampaamoja
1 Kukittamo Kalevassa



25 S-marketia



33 Salea



8 liikennemyymälää
- 7 marketia
- 7 ABC-ravintolamaailmaa
- 1 Deli Viinikassa
25 automaattiasemaa
2 venetankkausasemaa



Sokos Herkku
Sokos Ravintola Herkku
Sokos kahvila-ravintola 4. krs
Patio
Viheriö
Hyvä Olo -hoitola ja parturi-kampaamo
Gentlemen's parturi



3 Emotionia



2 ruokaravintolaa
5 seurusteluravintolaa

