

2021

VUOSIKERTOMUS

Pirkanmaan Osuuskauppa

SISÄLLYS

3 | Ruuan verkkokauppa vahvistui ja helpottaa asiakkaiden arkea pysyvästi

ME OLEMME POK

- 5 | Perustiedot ja toimipaikkamme 2021
- 6 | Pirkanmaan Osuuskauppa lukuina

HALLINTO JA OSUUSTOIMINTA

- 9 | Asiakasomistajien erilaiset tarpeet on tunnistettava
- 9 | Hyvinvointi kuuluu kaikille
- 10 | Päätöksenteko Osuuskaupassa
- 11 | Osuuskauppa muuttuu yhteiskunnan mukana
- 12 | Hallinto ja johtaminen

VASTUULLISUUS

- 15 | Lapsista ja nuorista pidettiin huolta monin tavoin
- 16 | Jätämme oman vastuullisuuskädenjälkemme yhdessä asiakasomistajien kanssa

VOITAMME KISAN ASIAKKAIDEN FIILIKSESTÄ

- 19 | Ideat eivät enää katoa mustaan aukkoon
- 20 | Ihmisten työpaikka
- 22 | Päivittäistavarakaupassa asiakkaat kohdattiin täydellä sydämellä
- 24 | Verkkokaupassa ja Prisma-kentällä tapahtui paljon
- 26 | Ravintolat näyttivät voimansa
- 28 | Talousjohtajan katsaus

YHDESSÄ

- 31 | S-markettalaiset suunnittelivat unelmiensa univormut
- 32 | Vauhdikas vuosi



Vuosikertomus 2021

Julkaisija: Pirkanmaan Osuuskauppa

Lempääläntie 21, 33820 Tampere

puh. 010 767 0010

Päätoimittaja: Viivi Pärssinen

Toimitus- ja taittotiimi: Viivi Pärssinen, Anna Harju, Jenna Hristov ja Villivisio Oy

Kuvat: Jukka Salminen, Laura Tammisto, Anna Mäkinen ja Tarja Ojanen

Painopaikka: PunaMusta Tampere



Painotuotteet
4041-0619



ClimateCalc CC-000025/FI
PunaMusta Printing

RUOAN VERKKOKAUPPA VAHVISTUI JA HELPOTTAA ASIAKKAIDEN ARKEA PYSYVÄSTI

Vuosi sitten pohdimme tilannettamme ihan samalla tavalla kuin nyt: joko selvisimme tästä paljon elämäämme muuttaneesta koronapandemiasta? Viime vuodesta tuli kuitenkin ehkä vuotta 2020 vaikeampi, mutta olimme valmistautuneita.

Vuonna 2021 edelleen merkittävä osa maa-kuntamme HoReCa-sektorin 700 miljoonan euron markkinasta sisältyi päivittäistavara-kaupan myyntiin. Ravintoloiden toiminta oli estetty, ja viimeistään yleinen koronaviestintä torppasi asiakkaiden halun ravintolaruokailuun.

Pirkanmaan Osuuskaupassa pandemia nosti kaupan ruokamyynnin ennätyskelliseen kasvuun. Ravintoloissa taas myynnin lasku johti isoon tappioon. Kriisi toi myyntiin 20–30 prosentin laskun ja sitä kautta niin ison tappion, että muuttuvien kulujen säästäminenkin ei sitä korvaa. Kokonaisliikevaihtomme oli kuitenkin lähes miljardi euroa, kasvua 6 prosenttia.

Kuten vuonna 2020, myös tänä vuonna 2021 emme lomauttaneet henkilökuntaa. Olemme monitoimialayritys, joka suojelee kriiseissä hienosti vaikeuksiin joutunutta toimialaa – ihmiset ensin. Tunnistamme, että koronan jälkeenkin on elämää ja asiakkaita palveltavana. Haluamme pitää kiinni upeista työntekijöistämme turvallisella ja luotettavalla työnantajamaineella.

Pidimme ravintoja auki niin paljon kuin oli mahdollista. Iso kiitos ravintolahenkilökunnallemme

jaksamisesta ja hyvästä asiakaspalvelusta epidemian paineen alla.

Haluan kiittää koko henkilökuntaamme erittäin tärkeästä yhteiskunnallisesta työstä. Pystyimme yhdessä pitämään kaikki kaupat auki turvallisesti ja huolehtimaan yhteiskunnan ruokahuollosta pandemia-aikana. Samanaikaisesti kasvatimme ruoan verkko-kaupan kaksinkertaiseksi. Uudistunut S-kaupat.fi tulee varmasti olemaan korona-ajan jälkeenkin tärkeä ostospaikka alueemme asiakkaille. Mieltä lämmitti myös käyttötavara-kaupan hyvin sujunut vuosi. Koko vuoden operatiivinen tulos (ilman kertaeriä) oli 25 miljoonaa euroa, ilahduttavan hyvä. Se mahdollisti henkilökunnan hyvän vuosipalkitsemisen.

Kiitos hallinnollemme vahvasta mukana elämisestä aikana, jolloin kokoontumiset eivät olleet mahdollisia. Tammikuun 2022 hallintomme jo perinteikkäässä teemaseminaarissa, joka koski asiakasomistajan hyvää elämää, oli lähes 100-prosenttinen osanotto edustajistosta, hallintoneuvostosta ja hallituksesta. Voiko johto saada parempaa tukea hallinnolta? Lämmin kiitos yhteistyöstä vuonna 2021.

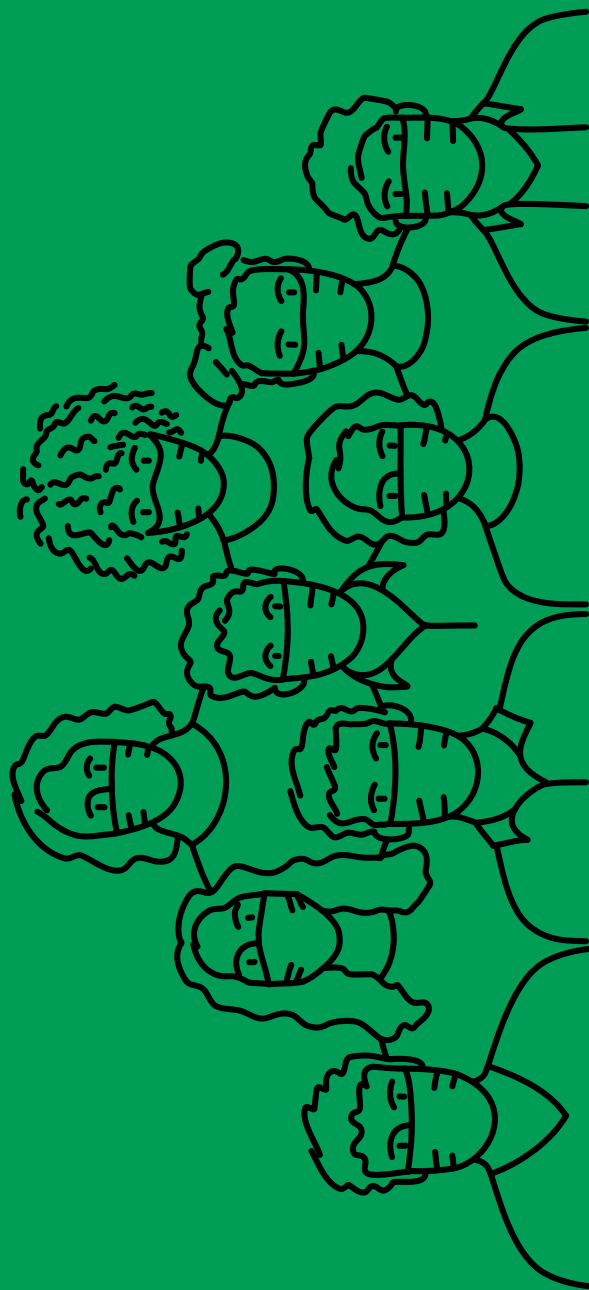
Pirkanmaan Osuuskaupalla oli vuoden 2021 lopussa 208 449 asiakasomistajaa. He ansaitsivat ennätyskelliset 35,6 miljoonan Bonukset. Kiitän koko henkilökunnan puolesta asiakasomistajiamme. Meillä oli vuonna 2021 pookkaa ja sydäntä luoda yhdessä helpompia hetkiä ja hyvinvointia. Paremminkin ja ylivoimaisesti. Uskon näin.



Timo Mäki-Ullakko

TIMO MÄKI-ULLAKKO
TOIMITUSJOHTAJA

ME OLEMME
POK



HISTORIAMME

8.12.1901 Virroille Uuraisten kylään perustettiin osuuskauppa, Edistys Kauppakunta. Monien vaiheiden kautta Edistyksestä tuli osa Pirkanmaan Osuuskauppaa, sen vanhimmat juuret. Pirkanmaa onkin ollut suomalaisen osuuskauppaliikkeen synnyn ja kehittymisen kannalta merkittävä alue, jonne perustettiin useat maamme varhaisimmat osuuskaupoista. Suomen Osuuskauppojen Keskuskunta SOK perustettiin Tampereella 1904, ja kahdestatoista perustajajäsenestä puolet oli Pirkanmaalta. Näistä perustajista Toijalan Osuuskauppa ja Messukylän Osuuskauppayhdistys jatkavat yhä toimintaansa erilaisten yhdistymisten jälkeen nykyisessä Pirkamaan Osuuskaupassa, joka aloitti toimintansa 24.9.1983.

Uutta Pirkanmaan Osuuskauppaa oli perustamassa hallintohenkilöitä yhdeksästä Pirkanmaalla toimivasta SOK:laisesta osuuskaupasta. Pirkanmaan Osuuskaupan muodostivat Osuuskauppa Tuotanto, Ikaalisten Osuuskauppa, Osuuskauppa Kotipohja, Ruoveden Osuuskauppa, Kurun Osuuskauppa, Osuuskauppa Satapirkka, Keski-Hämeen Osuuskauppa, Osuuskauppa Sastamala ja Virtain Kauppakunta. Pirkanmaan Osuuskaupan varsinainen liiketoiminta alkoi 1.7.1984, ja ensimmäisenä toimintavuonna jäsenmäärämme oli noin 45 000.*

TOIMINTAMME

Tänään olemme 208 449 asiakkaan omistama monitoimialainen yritys. Osuuskaupan jäseneksi eli asiakasomistajaksi liitytään maksamalla osuusmaksu, ja kaikki asiakasomistajat omistavat yhtä suuren osan osuuskaupastamme.

Pirkanmaan Osuuskaupan liiketoiminta koostuu päivittäis- ja käyttötavara-kaupasta, matkailu- ja ravitsemiskaupasta, palveluliiketoiminnasta

sekä polttoneste- ja autonpesukaupasta. Lisäksi tarjontaan kuuluu pankkipalveluita. Kattavan Bonuksen ja maksutapaedun lisäksi asiakasomistajat saavat S-Etukortilla hintaetuja ympäri Suomen muun muassa kahviloissa ja ravintoloissa, hotelleissa, tavarataloissa sekä erikoisliikkeissä.

Osuuskauppamuotoisessa kaupassa ensisijaisena tavoitteena on laadukkaiden ja edullisten tuotteiden ja palveluiden tuottaminen asiakasomistajille, mutta toiminnalla on myös sosiaalisia ja eettisiä tavoitteita. Osuuskaupan toiminnan kivijalkoina ovat edelleen osuustoiminnan historialliset periaatteet, kuten avoin jäsenyys, demokraattisuus ja tasa-arvo sekä jäsenten ostohyöty eli Bonus.

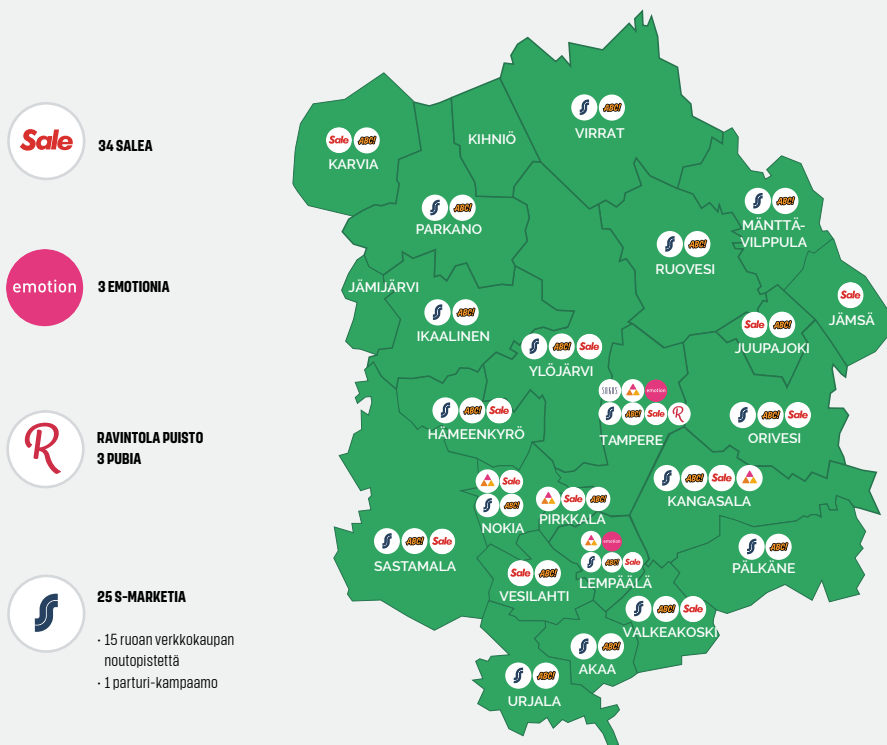
RESEPTIMME

Pirkanmaan Osuuskaupan strategia eli resepti perustuu osuustoiminnan arvoihin, ja se on luotu yhdessä henkilöstön kanssa: "Meillä on pokkaa ja sydäntä luoda yhdessä helpompia hetkiä ja hyvinvointia. Paremmiin ja ylivoimaisiin." Tämän reseptin ohjaamina kehitämme asiakas- ja työntekijäkokemusta jatkuvasti siten, että palvelumme kehittyvät ajassa ja työ tuntuu tekijälleen entistä merkityksellisemmältä.

Toimimme ihmiset ensin -periaatteella, mikä tarkoittaa muun muassa sitä, että parannamme työn ja yksityiselämän yhteensovittamista, tuemme työntekijöidemme kasvupolkuja ja kehittymismahdollisuuksia ja kehitämme tiimeissämme yhdessä koko Osuuskauppaa. Tärkeä tehtävämme on myös puolustaa edullista hintatasoa, tarjota paikallisia lähipalveluita sekä uudistaa rohkeasti. Teemme tänään paremmin kuin eilen ja voitamme kisan asiakkaiden fiiliksestä.

* Lähde: Kaartinen, Pekka ym. Aatteesta kaupaksi, Pirkanmaan Osuuskauppa 2012.

TOIMIPAIKKAMME 2021



PIRKANMAAN OSUUSKAUPPA LUKUINA

134,4 MILJ. €

PIRKANMAALAINEN VERONMAKSAJA

Ympäristö- ja valmiste-erot: 89,5 milj. €

- polttonesteiden valmistevero 87,8 milj. €
- sähkövero 1,7 milj. €

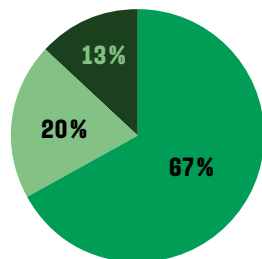
Arvonlisä-, kiinteistö- ja tulovero: 17,7 milj. €

- arvonlisävero 11,7 milj. €
- kiinteistövero 1,2 milj. €
- yhteisöjen tulovero 4,8 milj. €

Ennakonpidätykset ja

työnantajamaksut: 27,2 milj. €

- tilittetyt ennakonpidätykset 12,6 milj. €
- eläkevakuutusmaksut 13,4 milj. €
- työnantajan sv-maksut 1,2 milj. €



111

TOIMIPAIKKAA

981,4 MILJ. €

LIKEVAIHTO

2020	924,9
2019	907,8
2018	910,5
2017	883,9

30,0 MILJ. €

TOIMINNAN TULOS

2020	15,5 milj.€
2019	18,8 milj.€
2018	26,0 milj.€
2017	22,4 milj.€

HENKILÖSTÖ

**HENKILÖSTÖN
MÄÄRÄ ***

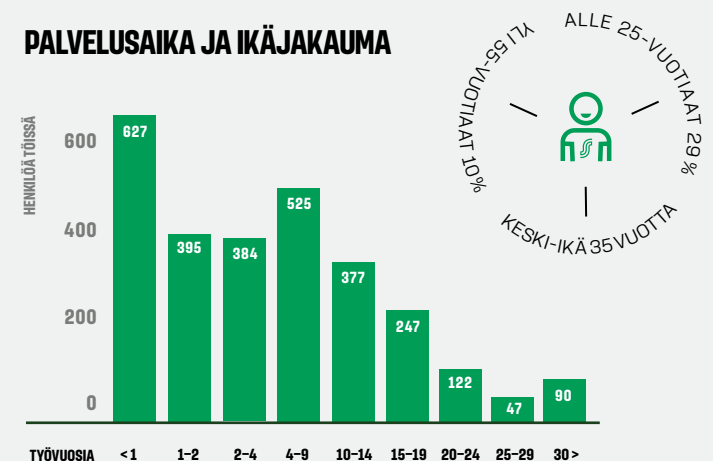
2044

2020	1970
2019	1881
2018	2019
2017	2037

* kokoaikaisiksi
muutettuna

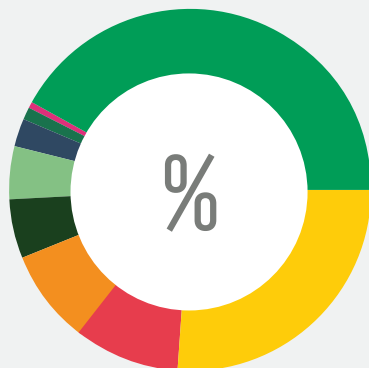


PALVELUSAIKA JA IKÄJAKAUMA



POKKILAISET KETJUITTAIN

●	Prisma	1294
●	S-market	795
●	Sale	286
●	ABC	263
●	Ravintolat	160
●	Tukitoiminnot	140
●	Sokos	83
●	S-pankki	29
●	Emotion	15



Maksoimme henkilökunnallemme 3,8 miljoonaa euroa kannuste- ja tulospalkkioina sekä 900 000 euroa koronabonusta.



TYÖYHTEISÖTUTKIMUS (TYT)

AA+

TYT-luokitus

85,8 Vastaus-
prosentti

74,7

TYT-indeksi

↓ Edellinen tutkimus
(2020) TYT-indeksi 77,1

INNOSTAVIMMAT
2021

Suomen innostavimmat
työpaikat

ASIAKASOMISTAJAT

208 449

ASIAKASOMISTAJIEN MÄÄRÄ

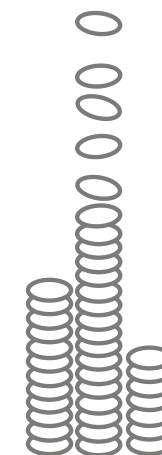
2020	207 435
2019	204 165
2018	201 730
2017	198 185



35,6 MILJ. €

ASIAKASOMISTAJILLE MAKSETUN BONUksen MÄÄRÄ 2021

2020	33,4
2019	31,4
2018	30,5
2017	30,0



66,2

NPS-TULOS*

2020 | 65,5

40+ PISTETTÄ
ERINOMAINEN

20-39 PISTETTÄ
HYVÄ

0-19 PISTETTÄ
TYYYDYTTÄVÄ

0 TAI ALLE
HEIKKO

* S-Etukortin NPS Pirkanmaan Osuuskaupan osalta. NPS-tulos (Net Promoter Score) kertoo, mitä yrityksestä ajatellaan. Kuinka todennäköisesti suosittelet S-Etukorttia ystävällesi tai kollegallesi?

HALLINTO JA OSUUS- TOIMINTA



ASIAKASOMISTAJIEN ERILAISET TARPEET ON TUNNISTETTAVA

Ihmisten erilaiset tavat kuluttaa, liikkua ja rakentaa omannäköistä elämää on huomioitava osuuskaupan toiminnassa yhä laajemmin, arvioi Pirkkanmaan Osuuskaupan hallituksen jäsen **Pasi Lehmus**. Muuttuvat asiakassegmentit on tunnistettava, jotta toiminta pysyy perustehtävässään: keskittämässä, tehokkuudessa ja edullisuudessa.

– Meidän on pysyttävä ”omistajan iholla”. Osa haluaa asioida verkkokaupassa, osa myymälässä. Jotkut toivovat lisää valmisruokia, toiset laadukkaita raaka-aineita. Myös autoilun väheneminen ja sähköautoilu on otettava huomioon, Pasi luettelee.

POK on hänen mukaansa onnistunut hyvin kaksikäteisyydessä: perinteisen rinnalla tarjotaan uutta – vaikka tahti voi joskus olla kova.

– Silloin on tärkeää ottaa mukaan kumppaneita. Esimerkiksi yhteistyö ravintola Itsudemon kanssa lähti nopeasti liikkeelle, kun sushi löi vahvemmin läpi pikaruokatrendinä.

Pasin mukaan POK:n vahvuuksia ovat erityisesti vankka osuuskuntamuoto ja reseptin kulmakivi Ihmiset ensin. Se on näkynyt korona-aikana, kun POK tarjosi ravintolohenkilökunnalle töitä kaupan puolelta lomautusten sijaan.

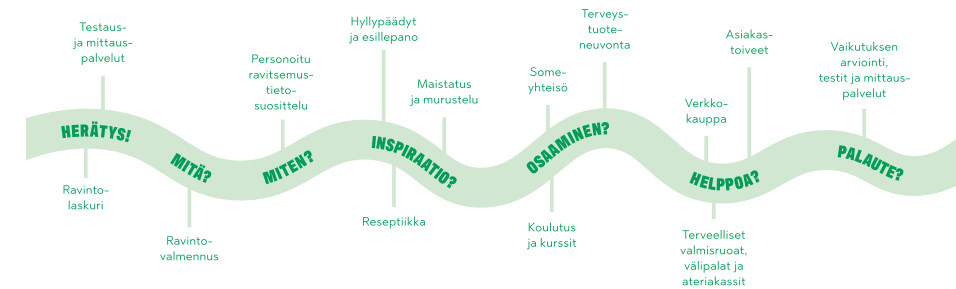
– Me emme ole taloudellista etua maksimoiva pörssiyritys, vaan paikallinen, asiakas-

den omistama suomalainen osuuskauppa. Palveluja on myös oltava tasapuolisesti, asuitpa sitten Hämeenkyrössä, Teiskossa tai Tampereen keskustassa.



– Ihmisten on voitava luottaa edullisuuteen ja saavutettavuuteen, eli siihen, että tarjousten perässä ei tarvitse juosta, Pasi toteaa.

HYVINVOINTI KUULUU KAIKILLE



A asiakasomistajat toivovat Pirkkanmaan Osuuskaupalta apua pääasiassa neljään eri teemaan. Tämä selviää keväällä 2021 tehdystä Hyvän elämän tutkimuksesta, johon vastasi yli 3 600 ihmistä.

– Vastauksista nousivat selvästi terveelliset elämäntavat, edulliset hinnat, vastuullisuus ja yhteisöllisyys, kertoo liiketoimintamuotoilija **Sini Tiainen**.

S-mobiili tarjoaakin käytännön työkalun, Omat ostot -palvelun, jonka avulla käyttäjä voi seurata hyvinvointiaan, ostosten hintaa ja vastuullisuutta. Ostetun ruoan kotimaisuusaste, hiilijalanjälki, hedelmien ja vihannesten tai muovikassien määrä – kaikki on nähtävillä S-mobiilista.

– Ruokakorin ravintolaskuri puolestaan näyttää, onko ruoassa esimerkiksi liikaa suolaa tai sokeria tai riittävästi proteiinia ja kuitua, Sini taustoittaa.

Vastuullisten valintojen tekemistä helpottavat lähiruoka, kotimainen ruoka, satokausituotteet, punalaputetut tuotteet ja hävipussit. Tampereen Sokoksen Rekki-osastolta voi ostaa laadukkaita, vähän käytettyjä vaatteita. Kierrätys onnistuu toimipaikkojemme piha-alueiden hyötyjätepisteillä. Yhteisöllisyyttä lisäävät Kannustajat-äänestys ja toimipaikkojemme omat sometilit.

– Tehtävänä on huolehtia edullisuudesta ja mahdollistaa terveellisiä valintoja. Haluamme murtaa myyttejä: hyvinvoinnin ei tarvitse olla kallista, ja se on kaikkien saavutettavissa, Sini kertoo.

PÄÄTÖKSENTEKO OSUUSKAUPASSA

Edustajisto

- välittää asiakasomistajien toiveet ja ideat
- vahvistaa tilinpäätöksen ja ylijäämän käytön
- valitsee nimeämisvaliokunnan, tilintarkastajat, hallintoneuvoston jäsenet

Aluejohtokunnat

- muodostuvat jäsenalueittain edustajiston jäsenistä
- kokoontuvat ennen edustajiston kokousta
- antavat ohjeet nimeämisvaliokunnalle

Nimeämisvaliokunta

- valmistelee edustajistolle hallintoneuvoston jäsenvalinnat

Hallintoneuvosto

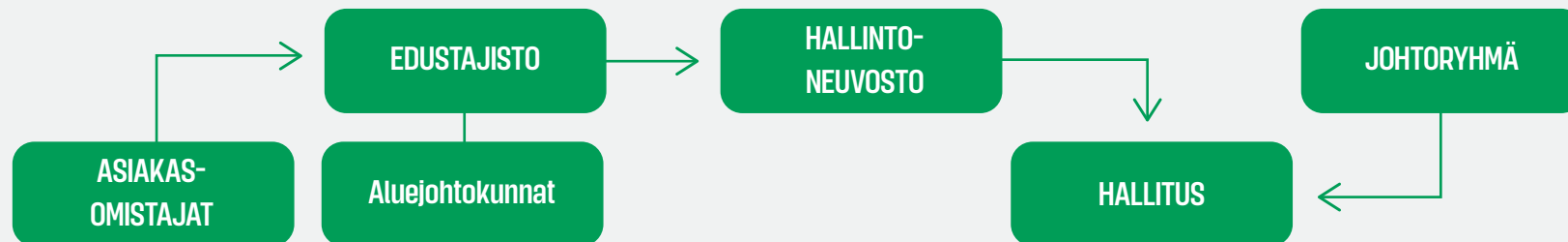
- vahvistaa strategian ja tavoitteet
- valitsee hallituksen ja toimitusjohtajan
- vahvistaa vuosittaiset taloudelliset kokonaistavoitteet
- valvoo hallintoa ja ohjeistaa hallitusta

Nimeämisvaliokunta

- valmistelee hallintoneuvostolle hallituksen jäsenvalinnat ja palkkiot

Johtoryhmä

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



Asiakasomistajat

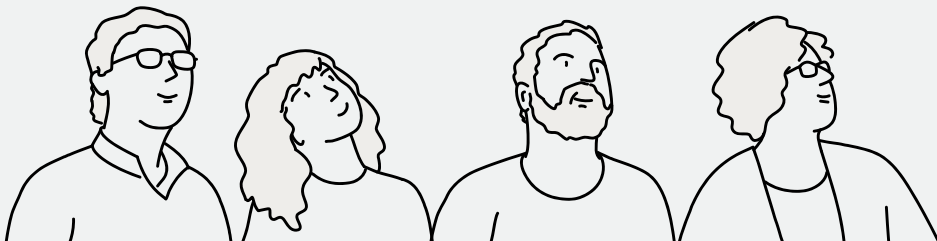
- valitsevat edustajiston joka neljäs vuosi

Hallitus

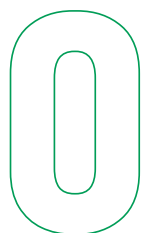
- päivittää toimintastrategian
- valitsee johtoryhmän
- päättää vuosittaiset taloudelliset kokonaistavoitteet ja toimintasuunnitelman
- johtaa ja valvoo operatiivista toimintaa
- tekee käytännön päätökset, esim. investoinnit, rahoitus, Bonus

Toimitusjohtaja

- on hallituksen puheenjohtaja
- johtaa operatiivista toimintaa ja strategista päätöksentekoa



OSUUSKAUPPA MUUTTUU YHTEISKUNNAN MUKANA



osuustoiminnallisuus elää vahvasti kiinni omassa ajassaan, arvioi Pirkanmaan Osuuskaupan edustajiston nimeämisvaliokunnan puheenjohtaja **Matti Höyssä**.

Nyt jo 120-vuotias POK on kulkenut omistajiensa rinnalla yhteiskunnan murroksissa

maalta kaupunkiin ja kyläkaupoista markkeihin. Matin elämässä osuuskauppatoiminta on ollut läsnä lapsuudenkodista asti. Edustajistoon hän pääsi itse ensimmäisen kerran 1990-luvun alussa ja nimeämisvaliokuntaan viisi vuotta sitten.

– Alku hallinnossa oli dramaattinen. Osuuskauppa-aate ei ollut kovin vetovoimainen, ja esimerkiksi kyläkauppojen sulkemispäätöksiä oli jouduttu tekemään paljon kaupungistumisen myötä, Matti muistelee.

Matti on aina ollut vannoutunut isojen ostoskoriin ja tavallisten perheiden puolesta. Toisaalta hän pitää myös Sokoksen merkitystä kaupunkikeskustassa tärkeänä sekä kaupalle että kaupungille.

– Näin jo 1990-luvun alussa Yhdysvalloissa, miten marketien avulla tehdään perheiden elämästä helpompaa. POK on menestyksekkäästi saanut rakennettua samaa Pirkanmaalle.

Osuuskaupan suurin kulmakivi on kuitenkin merkittävä Bonus-järjestelmä.

– Lapsuudessa Osuuskaupan kuitit säilytettiin ja laskettiin vuosittain, ja niistä saatiin palautus. Nyt sama tapahtuu vihreällä kortilla.

”S OLET SINÄ” TUO AATETTA NYKYPÄIVÄÄN

Osuustoiminta-aate ei ole enää tänä päivänä tuttu kaikille suomalaisille. Matti arvelee, ettei moni, varsinkaan nuorempi sukupolvi, tiedä, miten osuuskauppatoiminta eroaa muista yritysmalleista.

Syksyllä 2021 S-ryhmä aloitti S olet sinä -kampanjan, jonka tavoitteena on tuoda osuuskaupan perusajatusta tutummaksi. Nuoret ovat tärkeä kohderyhmä.

– Onhan se vinha juttu, että suomalaiset tosiaan omistavat osuuskaupat. Siinä on tiettyä demokratiaa. Kampanjaa pitää ehdottomasti jatkaa. Se on suuri haaste, miten nuoria saadaan toimintaan mukaan, Matti pohtii.

Hän kokee itse päässeensä parhaiten vaikuttamaan Osuuskaupan asioihin nimeämisvaliokunnassa, joka tekee edustajistolle ehdotukset hallintoneuvoston jäseniksi.

– Olemme löytäneet henkilöitä, jotka edustavat mahdollisimman kattavasti asiakasomistajia.

Silti edustajistossa käydään ne kiinnostavimmat keskustelut esimerkiksi siitä, mihin POK lähtee mukaan. Aiemmin Pirkanmaalla on oltu mukana rauta-, auto- ja kodinkonekaupassa, tänä päivänä digitaalisuus ja verkkokauppa ovat keskiössä.

EDUSTAJISTO VALITAAN JATKOSSA HENKILÖVAALILLA

Edustajisto teki merkittävän muutoksen toimintaansa marraskuussa, kun se päätti luopua suhteellisesta vaalitivasta ja siirtyä suoraan henkilövaaliin. Jäsenaluerajat ovat yhä voimassa. Uusi malli on käytössä seuraavissa vaaleissa vuonna 2024.

– Se on paluuta osuustoiminnan juurille. Jokaisella on yksi ääni, joka menee suoraan henkilölle, ei listalle. Uskon tämän innostavan ihmisiä äänestämään ja myös ehdolle vaaleihin, Matti toteaa.

Entä mihin suuntaan POK katsoo seuraavaksi? – Lähipalvelut ja vastuullisuus ovat tärkeitä teemoja, jotka puhututtavat myös valvutuneita nuoria. Kaupan merkitys yhteiskunnallisena vaikuttajana on edelleen todella iso.



– On hienoa nähdä, että myös kortteli-
kaupat, kuten Salet, ovat nostaneet viime
aikoina suosiotaan, sanoo isojen marketien
vannoutunut kannattaja Matti Höyssä.

HALLINTO JA OSUUSTOIMINTA

EDUSTAJISTO 2020–2024

JÄSENALUE 1, POHJOIS-PIRKANMAA

Aitolahti Annamari
tutkimuskoordinaattori, Orivesi
Ala-Kauhaluoma Hilka
yrittäjä, toimistopäällikkö, Parkano
Anttila Mira
fysioterapeutti, Mänttä-Vilppula
Kahilaniemi Sini
KTM, FM, Orivesi
Mäkelä Anne
fysioterapeutti, yrittäjä, Ikaalinen
Mäkinen Minna
sairaanhoitaja, Ylöjärvi
Raita-aho Voitto
kiinteistönhoitaja, kunnanhallituksen pj., Karvia
Sammatti Jari
yrittäjä, Parkano
Saraketo Hanna
yrittäjyyden ja tiimijohtamisen valmentaja, FM, Ikaalinen
Tulijoki Tuija
emäntä, Ruovesi

JÄSENALUE 2, ETELÄ-PIRKANMAA

Aaltonen Auli
työsuojeluvaltuutettu, eläkeläinen, Nokia
Ahonen Tarja
suurtalousesimies, Tampere
Andersson Jari
rehtori, Sastamala
Aspila Riina
ammattillinen opettaja, tradenomi, Lempäälä
Björkstедt Hanna
tutkija, YTM, Nokia
Henriksson Sari
lähihoitaja, Sastamala
Hänninen Pia
järjestösihteeri, Valkeakoski
Isokangas Tuomo
sairaanhoitaja, kaupunginvaltuutettu, Nokia

Kuutti Hanna
emäntä, perhehoitaja, Sastamala
Lajusuo Sari
yrittäjä, Akaa
Lehto Roope
projektipäällikkö, Nokia
Lyytinen Heikki
kenraaliluutnantti, yrittäjä, Kangasala
Markkinen Jari
varhaiskasvatuksen aluepäällikkö, Kangasala
Matikka Johanna
toimitusjohtaja, Nokia
Niemi Veijo
kansanedustaja, Lempäälä
Nurmela Piia
perhehoitaja, FM, Lempäälä
Nurmo Mikko
pääluottamusmies, Valkeakoski
Pitkäkoski Johanna
kotitalousopettaja, KM, Sastamala
Riekinen Jussi
mehiläistarhaaja, Akaa
Saarela Leena
sairaanhoitaja, Sastamala
Tulenheimo Torsti
ekonomi, Kangasala

JÄSENALUE 3, TAMPERE

Autio Helmi
opiskelija, myyjä, Seinäjoki
Backman Henri
ensihoitaja, HK, Tampere
Grann Hanna-Maria
terveydenhoitaja, sairaanhoitaja (AMK), Tampere
Heinonen Jari
emeritusprofessori, YTT, Tampere

Huikuri Sanna Mari
kehityspäällikkö, Tampere
Höyssä Matti
tekniikan lisensiaatti, Tampere
Jokinen Tarja
sairaanhoitaja, eläkeläinen, Tampere
Kamppuri Eija
varhaiskasvatuksen opettaja, KM, Tampere
Karvinen Mika
maanviljelijä, maidontuottaja, Tampere
Keränen Jyri
lähihoitaja, Tampere
Koskinen Riitta
hammaslääketieteen lisensiaatti, Tampere
Kulkas Matti
maanviljelijä, Tampere
Kuortti Jussi
yrittäjä, toimitusjohtaja, Tampere
Mattila Teppo
apulaisrehtori, Tampere
Niemi Aapo
elintarviketyöntekijä, pääluottamusmies, Tampere
Nieminen Timo P.
kaupunkineuvos, ex-pormestari, Tampere
Nuorgam Emmi
yrittäjä, Tampere
Ovaska Jouni
kansanedustaja, luokanopettaja, Tampere
Pursiainen Sirpa
sosiaali- ja terveysalan opettaja, kirjailija, Tampere
Rokosa Inna
opiskelija, kaupunginvaltuutettu, Tampere
Schafeitel Yrjö
seniori, sosionomi, Tampere
Sipilä Satu
sairaanhoitaja, Tampere
Siren Elina
sairaanhoitaja (YAMK), Tampere
Soro Hannu
apulaisrehtori, ex-opinto-ohjaaja, Tampere

Syrjänen Ilkka
asianajaja, varatuomari, Tampere
Tanus Sari
kansanedustaja, erikoislääkäri, Tampere
Toivonen Timo
taloustieteen maisteri, HHJ, Tampere
Vaden Atte
erikoislääkäri, Tampere
Virtanen Sirkkaliisa
kunnallisneuvos, Tampere

HALLINTONEUVOSTO 2021

JÄSENALUE 1, POHJOIS-PIRKANMAA

Leskinen Päivi
osastonhoitaja, Kyröskoski
Mikkola Tuija
maatalousyrittäjä, Ruovesi
Saarinen Johanna
emäntä, MMK, Virrat
Tienari Tapani
maanviljelijä, Ylöjärvi

JÄSENALUE 2, ETELÄ-PIRKANMAA

Haapaniemi Jari
toimitusjohtaja, Nokia
Hakanen Seija
maatalousyrittäjä, Sastamala
Honkaniemi Hanna
yrittäjä, Urjala



HALLITUS 2021

Jaakkola Timo

toimitusjohtaja, yrittäjä, MMM, agronomi, Sastamala. Hallituksessa vuodesta 2018.

Lehmus Pasi

toimitusjohtaja, DI, Tampere. Hallituksessa vuodesta 2017.

Lehtonen Karoliina

toimitusjohtaja, KTM, YTK, Tampere. Hallituksessa vuodesta 2020.

Saarijärvi Hannu

professori, KTT, Pirkkala. Hallituksessa vuodesta 2014.

Vaajanen-Ärrälä Sari

yrittäjä, KTM, HHJ PJ, Pirkkala. Hallituksessa vuodesta 2014.

Hallituksen puheenjohtajana toimii toimitusjohtaja **Timo Mäki-Ullakko** ja varapuheenjohtajana toimi vuonna 2021 **Karoliina Lehtonen**.

JOHTORYHMÄ 2021

Mikko Hautasaari, YAMK, toimialajohtaja:

ABC- sekä matkailu- ja ravitsemiskauppa

Ville Jylhä, KTM, toimialajohtaja: Prisma,

tavaratalo- ja erikoisliikekauppa, verkkokauppa, liikenteen energiat ja palvelut, palveluliiketoiminta

Timo Mäki-Ullakko, KTM, toimitusjohtaja

Sari Pelli, KM, johtaja, ihmiset ja kulttuuri

Mirkka Saikanmäki, yo-merkonomi, toimialajohtaja: marketkauppa, pt-kaupan kehittäminen ja tukipalvelut, asiakkuus ja asiakaskokemus, viestintä

Jani Virtanen, KTM, talousjohtaja

Laine Hanna

lähihoitaja, Kangasala

Lindroos Milla

toimitusjohtaja, Pirkkala

Rajala Timo

hankejohtaja, varatuomari, Akaa

Valkama Matti

maatalousyrittäjä, Valkeakoski

Welling Marika

sijoitusjohtaja, Helsinki

Leino Johanna

kehitysjohtaja, HM, Tampere

Minkkinen Minna

sosionomi, Tampere

Rosenqvist Hannu

kehitysjohtaja, Tampere

Roth Marco

kehityspäällikkö, Tampere

Vuori Miia-Hannele

suunnittelija, HM, Tampere

HENKILÖSTÖN EDUSTAJAT

Huovinen Ulla

rekrytointiassistentti, Pirkkala

Suoniemi Jukka

marketpäällikkö, Tampere

Hallintoneuvoston puheenjohtaja 2021:

hankejohtaja, OTK, VT **Timo Rajala**

Hallintoneuvoston varapuheenjohtaja

2021: yrittäjä, LitM **Tuila Jaatinen**

JÄSENALUE 3, TAMPERE

Jaatinen Tuila

yrittäjä, LitM, Tampere

Kaleva Lassi

yrittäjä, Tampere

Korhonen Petri

terminaalityöntekijä, Tampere

Kuosmanen Taru

johtaja, Tampere

Lahtinen Jarno

johtaja, Tampere

VASTUULLISUUS



LAPSISTA JA NUORISTA PIDETTIIN HUOLTA MONIN TAVOIN

ASIAKASOMISTAJAT PÄÄSIVÄT VAIKUTTAMAAN KANNUSTAJAT-TUKIPOTIN JAKAUTUMISEEN. OSUUSKAUPPA TUKI PIRKANMAALAISTEN LASTEN JA NUORTEN HARRASTUSTOIMINTAA 70 000 EUROLLA VUONNA 2021. VALTAKUNNALLISELLA NUORTEN MIELENTERVEYTTÄ TUKEVALLA PIDÄ HUOLTA -KAMPANJALLA KERÄTTIIN YHDESSÄ ASIAKKAIDEN JA YHTEISTYÖKUMPPANEIDEN KANSSA MILJOONAPOTTI.

Vuosi 2021 oli uudistetun Kannustajat-sponsorointimallin ensimmäinen kokonainen vuosi. Pirkanmaalaiset lasten ja nuorten harrastustoiminnan parissa toimivat yhdistykset voivat hakea mukaan ohjelmaan. Asiakasomistajat äänestävät suosikkiaan ja viime kädessä päättävät tukipotin jakautumisesta yhdistysten kesken. Toukokuun ja marraskuun äänestyksessä jaetaan kummassakin 35 000 euroa, yhteensä siis 70 000 euron tukipotti. Tasa-puolisuuden nimissä puolet tukea saavista yhdistyksistä on Tampereelta, puolet muualta Pirkanmaalta, asiakasomistajamäärään pohjautuen.

Jokainen lapsi ja nuori on täynnä mahdollisuuksia, jotka vain odottavat toteutumistaan!

PIDÄ HUOLTA -KAMPANJA TOI KYLMÄT VÄREET

Loppuvuonna 2021 syntyi ennennäkemätön kansanliike kantamaan huolta nuorten mielenterveydestä. Korona-aika on lisännyt nuorten pahoinvointia ja ahdistuneisuutta. Matalan kynnyksen mielenterveyspalvelut ovat ruuhkautuneet.

MIELI Suomen Mielenterveys ry, S-ryhmä, LähiTapiola ja Toivon kärki ry keräsivät yhdessä asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa 1 027 156 euroa. **Pave Maijasen** legendaarisen Pidä huolta -biisin uudella versiolla fiilistelevät 70 suomalaista eturivin artistia. Kampanjan tuotto käytetään lyhentämättömänä nuorille kriisiapua tarjoavaan Sekasin-chattiin ja nuorten mielenterveystaitojen vahvistamiseen.

Kampanjaan osallistuminen toi myös pököiläisille merkityksellisyttä omaan työhön:

– Nyky-yhteiskunta luo kovia paineita jo kovin nuorelle mielelle. Jo silloin, kun pitäisi olla vielä lapsi ja nauttia lumihuutaleesta poskella ja auringon paahuttaman maan tuoksusta, Kaukajärven S-marketin **Jonna Nissinen** pohtii.

Jonnan kollega **Susanna Vuori** kertoo omista fiiliksistään ja miten kanssakäyminen nuorten kanssa on sujunut. Joskus töissä joutuu sanomaan asioista vähän tiukemmin, mutta siinäkin auttaa, kun sävy on oikea.

– Näin molemminpuolinen arvostus ja kunnioitus säilyy. Kampanja herätti minussa vahvoja tunteita. Haluan että nuoret pärjäävät, heissä on tulevaisuus, Susanna kiteyttää.



Kangasalan Pikkuteatteriyhdistys keräsi marraskuun 2021 Kannustajat-äänestyksessä Muu Pirkanmaa -sarjassa eniten ääniä ja sai 3 000 euroa. Tukipotilla saatiin omin hartiavoin remontoituun tilaan rekvisiittaa teatterin henkeä luomaan.



Pidä huolta -kampanja herätti niin Jonnassa kuin Susannassa voimakkaita tunteita.

JÄTÄMME OMAN VASTUULLISUUSKÄDENJÄLKEMME YHDESSÄ ASIAKASOMISTAJIEN KANSSA

Meillä on

13

päästötöntä kiinteistöä.

99,95 %

Pirkanmaan Osuuskaupan
jätteistä menee hyötykäyttöön.

HIILINEGATIIVINEN VUONNA 2025

S olet sinä, joka viet Pirkanmaan Osuuskauppaa kohti hiilinegatiivisuutta. S-ryhmän tavoitteena on olla hiili-negatiivinen vuonna 2025. Tämä tarkoittaa, että ryhmä-tasolla poistamme ilmakehästä enemmän hiiltä kuin sinne tuotamme. Viimeistään vuoteen 2030 mennessä kaikki Pirkanmaan Osuuskaupan käyttämä sähkö tuotetaan uusiutuvalla energialla. Haluamme auttaa myös asia-kasomistajiamme oman hiilijalanjäljen pienentämisessä. S-mobiilin Omat ostot -palvelusta jokainen voi katsoa omien ruokaostostensa hiilijalanjäljen. Oma vastuullisuutta voi mitata myös seuraamalla S-mobiilista ruoan kotimaisuus-astetta ja ostettujen muovikassien määrää.

REKKI ON KIERTOTALOUDEN HELMI

Tamperelainen second hand -muodin edelläkävijä Rekki avasi toukokuussa 2021 Sokokselle oman osaston, jossa myydään laadukasta, rakkaudella pidettyä second hand -muotia. Sokoksen lisäksi droppi- eli vastaanotto-pisteet löytyvät Pirkkalan ja Kalevan Prismoista. Niihin kuka tahansa voi käydä tipauttamassa myyntiin tarkoi-tettuja vaatteita ja asusteita.

– Tuotteiden elinkaaren pidentämien on nyt merkityk-sellisempää kuin koskaan ennen. Kun second hand tuo-daan lähelle asiakkaan arkea, kynnys sen hyödyntämi-seen madaltuu, palveluliiketoiminnan kehityspäällikkö

Mia Häkkinen avaa.





- Yhteistyö Rekin kanssa on täydellinen esimerkki siitä, mitä strategiaamme tarkoittaa asiakkaalle: uudenlaisia vastuullisia ja arkea helpottavia palveluita, Mia (oik.) kiteyttää. Vasemmalla Rekin toimitusjohtaja Bertta Häkkinen.

PIRKANMAAN OSUUSKAUPAN VASTUULLISUUSKÄDENJÄLKI NÄKYI VUONNA 2021 MUUN MUASSA NÄIN:

Kulutimme vettä

5,4 %

edellistä vuotta vähemmän.

Asiakkaamme pelastivat

17 391

ravintola-annosta hävikiltä ja
43 478 kg CO₂-päästöjä säästyi.

44

toimipaikkaamme lahjoitti hävikki-
ruokaa tarvitseville yhteensä
192 000 kg yhteistyössä
24 paikallisen toimijan kanssa.

Energiätehokkuus-
investoinneilla säästimme

57

sähkölämmitteisen oma-
kotitalon kulutuksen verran
sähköä (980 MWh).

Kylmälaitosinvestointien
ansiosta

17 %

pienemmät päästöt
kylmäainevuodoista.

Sähköautoilijoille
löytyy latauspisteitä

23



VOITAMME KISAN ASIAKKAIDEN FIILIKSESTÄ

IDEAT EIVÄT ENÄÄ KATOJA MUSTAAN AUKKOOK

YKSI VUODEN 2021 PARHAIMPIA KEKSINTÖJÄ OLI KEHITTÄMISEN TAULU, JOKA HELPOTTAA POKKILAISTEN IDEOIDEN ETEENPÄIN VIEMISTÄ JA NIISTÄ VIESTIMISTÄ. TAULUN TOIMIVUODESTA ON SAATU JO HYVÄÄ NÄYTTÖÄ PIRKKALAN PRISMASTA.

Kehittämisen taulu sai alkunsa Lahdesjärven ABC:llä, jossa työntekijät olivat miettinyt ideointiin liittyviä haasteita. Kaikkia arjessa syntyneitä ideoita ja ajatuksia ei voida toteuttaa, osa taas päättyy jatkojalostukseen tai myöhemmin toteutettavaksi. Taulun perusajatuksena onkin tarjota matalan kynnyksen työkalu ideoiden seurantaan ja vähentää kommunikaatiohaasteita.

– Henkilökunnalla on paljon hyviä ideoita, mutta aiemmin ei ollut selvää, viedäänkö niitä eteenpäin. Nyt voimme itse seurata, kuinka ne etenevät ratkaisuksi ja päätöksiksi, Pirkkalan Prismassa työskentelevä **Sisko Lindström** iloitsee.

Parasta on, että taulun avulla yksikään kirja- tuista ideoista ei enää katoa mustaan aukkoon. Hyvistä ideoista taas on helppo ottaa kopia myös laajemmin.

– Kun joku juttu toimii, se monistetaan myös muiden yksiköiden hyödynnettäväksi, kertoo liiketoimintamuotoilija **Sini Tiainen**.

ARJEN TÄRKEÄ APUVÄLINE

Kehittämisen taulua on pilotoitu viime vuonna useassa eri toimipaikassa. Se on tarkoitettu niin henkilöstölle kuin päälliköille arkea helpottavaksi työkaluksi.

– Halusimme tarjota koko henkilöstölle apuvälineen, joka toisi kiireen keskelle selkeyttä. Kun

asiat ovat näkyvillä, päälliköiden ei tarvitse pyöritellä niitä jatkuvasti mielessään, Sini summaa.

– Impulsseja tulee joka puolelta, ja niiden kanavoitiin tarvitaan selkeä systeemi. Siksi on hyvä saada ulkopuoleltakin tukea toimintatapojen muuttamiseen, jotta arki helpottuu, jatkaa Pirkkalan Prismasta ryhmäpäällikkö **Mari Riutta**.

Taululle on selkeästi ollut tilausta, sillä se on otettu pookilaisten keskuudessa innolla vastaan.

– Meillä Pirkkalassa on tosi hyvä henki yli osastorajojen, ja tämä kanava on varmasti jatkossakin kovassa käytössä, Sisko lupaa.

OIVALTAVIA TULOKSIA JO SYNTYNYT

Pirkkalassa on saatu jo näyttöä taulun toimivuudesta. Sisko ja hänen työkaverinsa oivalsivat yhdessä, että Fazer Leipomosta jää päivän päätteeksi tuotteita, joita voitaisiin myydä öisin leipäosastolla ennen aamun kuorman saapumista. Sisko vei huomion eteenpäin kehittämisen tauluun – ja nyt Pirkkalan Prismasta voi ostaa Fazerin hävikkileipäpusseja.

Sisko rohkaisee kaikkia työkalun pariin.

– Kannustan muitakin kokeilemaan, sillä kenenkään ajatuksia ei voi lukea. Ihmiset eivät välttämättä itsekkään tiedä, mitä kultakimpaleita heillä on mielessään.



Sisko ja Mari ovat innoissaan kehittämisen taulun mahdollisuuksista.

Olemme

Ihmisten työpaikka

PIRKANMAAN OSUUSKAUPAN RESEPTIN YKSI KULMAKIVISTÄ, IHMISET ENSIN, OLI VAHVA SELKÄNOJA TOISEN KORONAVUODEN AIKANA. TYÖN JATKUVUUDESTA PIDETTIIN KIINNI, SAMOIN YHDENVERTAISUUDESTA JA SYRJIMÄTTÖMYYDESTÄ. PIRKKALAN ABC:N SALESSA TYÖSKENTELEVÄ KALLE SILTANEN ON YKSI 30-STÄ ERITYISTÄ TUKEA TARVITSEVASTA POKKILAISESTA, JOIDEN TYÖPANOSTA VAALITAAN JA ARVOSTETAAN.



Pirkkalan ABC:n Salessa työskentelevä Kalle aikoo käyttää palkkaansa muun muassa itse kirjoittamansa kirjan kuluihin.



allen työura POK:ssa alkoi vuonna 2018. Harjoittelujaksojen jälkeen vuonna 2021 nuori mies haluttiin vakinaistaa, sillä hänen aloitteellisuutensa oli tehnyt henkilökuntaan suuren vaikutuksen. Matkan varrella Kalle on saanut tukea Kehitysvammaiset Osatyökykyiset Palkkatyöhön (KOP) -hankkeesta ja omalta työhönvalmentajalta, joka on auttanut työtehtävien harjoittelussa.

Salessa Kallen työarkea rytmittävät muun muassa hyllyjen siistiminen, pakasteiden purku ja pullokoneen viikoittainen huoltopesu. Joskus puheen tuottaminen ja ymmärtäminen on vaikeaa, mutta näihinkin haasteisiin reipas salelainen on saanut hienosti työpaikalla tukea.

– Kun herään kello kahdeksalta aamuisin, on ihan kiva lähteä töihin. Sanoisinpa, että olen totta tosiaan viihtynyt täällä, kuvailee Kalle työarkeaan.

KIRJAHAAVEESTA TOTTA

Ei ole itsestäänselvyys, että Kalle on päässyt palkkatyöhön. Työnantaja voisi ottaa kehitysvammaisen myös avotöihin, jolloin kunnan sosiaalipalvelu maksaisi työstä pienen korvauksen. Silloin ei muodostu työsuhdetta työnantajan ja työntekijän välille eikä tekijä saa työntekijän suojaa, vaikka hän suorittaisi samoja tehtäviä kuin muutkin.

– Työsuhte ja palkka ovat tärkeitä motivaatio-tekijöitä, joista haluamme Osuuskaupassa pitää kiinni kaikkien työntekijöiden kohdalla, painottaa ihmisten ja kulttuurin johtamisesta vastaava **Sari Pelli**.

Kalle aikoo käyttää palkkaansa muun muassa itse kirjoittamansa kirjan kuluihin. Taitava piirtäjä

haaveilee, että hänestä tulee vielä jonain päivänä sarjakuvataiteilija.

Vuoden 2021 aikana Osuuskaupassa työskenteli yhteensä 42 erityistä tukea tarvitsevaa, joista 17 oli vakituksessa työsuhteessa. Tavoitteena on edistää monimuotoisuutta ja tarjota mahdollisuuksia monenlaisille tekijöille. Myös alueen nuoriin satsataan isosti.

– POK on yksi suurimmista nuorten työllistäjistä Pirkanmaalla, ja usein myös ensikosketus työelämään. Meillä on tärkeä rooli esimerkiksi työelämätaitojen kehittämisessä, Sari muistuttaa.

RESEPTI TUTUKSI PELAAMALLA

Pirkanmaan Osuuskauppa nappasi vuoden 2021 aikana Innostavimmat työpaikat -tunnustuksen. Eezy Flow'n vuosittain jakama työelämän tunnustus myönnetään henkilöstötutkimuksessa poikkeuksellisen korkeat pisteet saaneille yrityksille. Miten tässä onnistuttiin vaikeana korona-aikana?

– Meillä ihmiset ensin tarkoittaa muun muassa sitä, että jos työtä omalla toimialalla ei ole, tarjoamme sitä toisilta toimialoilta tai toimipaikoista, Sari avaa korona-ajan arvokasta käytäntöä.

– Lisäksi autamme löytämään kasvu- ja kehittymispolkuja niitä haluaville.

Työhyvinvointiin panostettiin POK:ssa vuonna 2021 enemmän kuin koskaan. Työn jatkuvuuden lisäksi pyrittiin löytämään talon sisäältä jokaiselle sopiva työ esimerkiksi työterveyshuollon neuvotteluiden avulla. Työyhteisötutkimuksen tuloksissa henkilökunta kiitteli esihenkilöitä siitä, että työntekijät otetaan huomioon yksilöinä. Myös mahdollisuuden vaikuttaa oltiin

tyytyväisiä. Siihen tarjoutui uusi väylä, kun reseptipeli lanseerattiin keväällä 2021.

– Kyseessä oli mobiilipelimuotoon muutettu POK:n strategia, jota pelaamalla pookilainen oppi arvoistamme ja pääsi mukaan kehittämään toimintaamme, Sari kertoo.



Kolmenkulman ABC:llä työskentelevä Xin Huttunen ideoi reseptipeliä pelaamalla, miten omasta toimipaikasta saisi vieläkin paremman. – Peli oli innostava tapa tutustua reseptiin, hän sanoo.



– Unelmamme on, että erityistä tukea tarvitsevia työskentelee vuonna 2030 jokaisessa toimipaikassamme, kertoo Sari.

MEILLÄ AHKEROI VUONNA 2021

700

Tutustu työelämään ja tienaa -harjoittelijaa.

500

kesätyöntekijää.

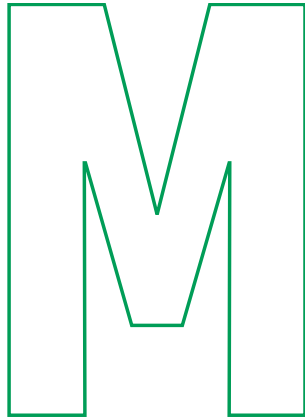
Päivittäistavara-
kaupassa asiakkaat

kohdattiin täydellä sydämellä

UUDISTETUT S-MARKETIT JA SALET TOIVAT ILOA JA
INSPIRAATIOTA NIIN ASIAKKAILE KUIN HENKILÖKUNNALLE
TOISEN KORONAVUODEN KESKELLÄ. UPOUDESSA S-MARKET
PENDOLIINOSSA TYÖSKENTELEVÄ BOSKO BILIC KEKSI
MURUSTELTAVAA ERITYISESTI KASVAVASTA VALMISHERKKUJEN
VALIKOIMASTA, JOHON PIRKANMAAN OSUUSKAUPASSA
PANOSTETAAN MYÖS JATKOSSA.



Uudistetussa S-market Pendoliinossa työskentelevä Bosko kertoo maistaneensa kaikkia myymälän bistrin herkuja. Mustamakkara ja puuro ovat asiakkaiden suosikkeja.



arketkaupassa miljöuudistukset etenivät reipain askelin. Kaikki loput S-market-uudistukset valmistuivat vuoden aikana, samoin 65 prosenttia alueen Saleista laitettiin uuteen uskoon. Rai-kastuneet myymälät eivät jääneet asiakkailta huomaamatta. Kun esimerkiksi S-market Pendoliino avautui remontin jälkeen joulukuussa, sen ensimmäiset asiakkaat kirjaimellisesti pysähtyivät ovelle ja jäivät tuijottamaan uudenkarheaa myymälää.

– Muutos entiseen oli niin suuri, että se suorastaan häkellytti asiakkaat, iloitsee marketkaupan toimialajohtaja **Mirkka Saikanmäki**.

Uunituoreissa Sale-lähikaupoissa asiakkaiden katseet ovat puolestaan kiinnittyneet myymälöiden omiin tunnuksiin. Naapuruus on olennainen osa ketjun identiteettiä, joten kullekin myymälälle suunniteltiin uudistuksen yhteydessä alueeseen liittyvä paikallistunnus. Kuvaideat ovat peräisin Salejen omalta henkilökunnalta. Mirkka kiittelee salelaisia ja s-marketlaisia hienosta asenteesta muutostöiden ja pandemian aikana.



Karvian Salesta yhdeksän vuotta työskennellyt Johanna Aho on tyytyväinen Sale-uudistukseen. – Uusi ilme on tuonut uutta intoa työarkeen, Johanna hymyilee.

– Koronaväsymyksestä huolimatta pököiläiset ovat antaneet itsestään paljon ja jaksaneet kohdata asiakkaita täydellä sydämellä. Minut valtaa nöyrä kiitollisuus, kun mietin päivittäistä varakaupan vuotta 2021.

Valitettavaksi menetykseksi Mirkka mainitsee Food Market Herkun toiminnan päättymisen.

– Tämä oli surullinen tapaus. Mutta lopetimme kuten Minna Parikka: huipulla ja komeasti. Hämeenkadun toisessa päässä sijaitseva Sokos Herkku on kuitenkin onnistunut houkuttelemaan FMH:n vanhaa asiakaskuntaa upealla palvelulla ja valikoimalla, Mirkka kertoo.

TUORERUOKA TULI HELPOTTAMAAN JA HERKULLISTAMAAN ARKEA

Marketkaupassa satsattiin vuonna 2021 heti valmiin tuoreruokan valikoimaan. Esimerkiksi Tampereen rautatieaseman kupeessa sijaitsevaan S-market Pendoliinon rakennettiin remontin yhteydessä täysin uusi itsepalvelubistro, josta matkalaiset voivat napata mukaan lämpimiä leipiä, wingsejä tai esimerkiksi päivittäin vaihtuvia keittolounaita. Erilaisia aamiaispuuroja saa uudesta puurobaarista.

– Pendoliino on hyvä esimerkki siitä, miten ruoka todella on myymälän fokuksessa. Olemme lanseeranneet useita tuoreruokan konsepteja, ja meillä on seinän mittaiset hyllyt täynnä valmisherkkuja, hehkuttaa neljä vuotta Pendoliinossa työskennellyt **Bosko Bilic**.

Heti valmis ruoka vastaa POK:n kahteen strategisesti tärkeään asiakastarpeeseen: helpompaan arkeen ja hyvinvoinnin lisäämiseen. Jatkossa erityisesti Ruokatorit ja niiden yhteyteen luodut Ruokakadut shop in shop -konsepteillaan

näyttelevät yhä tärkeämpää roolia valmisruokatarjonnassa.

SUOMEN AINOA LÄHIRUOKALÄHETILÄS YLITTI TAVOITTEENSA

Osuuskaupan ikioma ja samalla Suomen ainoa lähiruokalähettiläs **Elina Kaukonen** toi vuoden aikana Pirkanmaan Prismojen, S-marketien ja Salejen hyllyille yli parisataa uutta lähiruokatuotetta. Tavoite asetettiin sataan, mutta se ylittyi komeasti jo kesän aikana. Tämä tarkoittaa, että POK:n myymälöissä oli vuoden 2021 loppuun mennessä myynnissä yli 3 000 lähituotetta.

Omilta kulmilla tuleva ruoka on puhdasta ja luo alueelle työpaikkoja. Siksi POK satsaa lähiruokaan ja lähiruokalähettiläsmalliin myös jatkossa.

– Haluamme olla luomassa parempaa paikkaa elää ja helpottaa lähituotteiden pääsyä kauppoihin. Elinan rooli on tässä ihan keskeinen, Mirkka painottaa.



Mirkka uskoo vahvasti yhdessä tekemiseen. – Meillä on niin upeat ammattilaiset, että menemme vaikka läpi harmaan kiven.

Lähiruoka-
lähettiläs toi

213

uutta lähiruokatuotetta
Pirkanmaan Osuuskaupan
myymälöihin vuonna 2021.

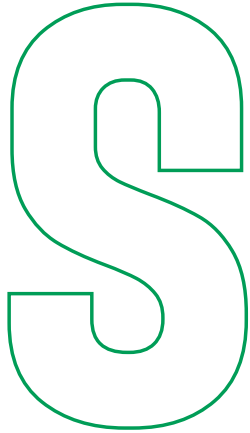
Verkkokaupassa ja
Prisma-kentällä

tapahtui paljon

**VUOSI 2021 HUIPENTUI PIRKANMAAN
OSUUSKAUPASSA SUURIIN PRISMA-UUTISIIN JA
UUDEN S-KAUPAT.FI-SIVUSTON AVAUTUMISEEN.
ASIAKASKOKEMUKSEN KEHITTÄMISEN LISÄKSI
VERKKOKAUPASSA SATSATTIIN TÄNÄ VUONNA
KERÄILYTEHTÄVIIN. KITTY LÄHTENMÄKI JA MUUT
KERÄILIJÄT OTTIVAT KÄYTTÖÖN UUDEN
KERÄILYSOVELLUKSEN.**



Ruoveden S-market on henkilöstöpoolissa työskentelevän Kittyn kotipesä. Työvuoroja on lisäksi neljässä Prismassa ja kahdessa S-marketissa.



-ryhmän uusi ruoan verkkokauppa, S-kaupat.fi, avautui vuoden lopulla. Iso uudistus osui oikeaan kohtaan, sillä verkkokaupassa asioiminen kak-sinkertaistui vuoden 2021 aikana. Jos kehitystä tarkastellaan muutaman vuoden ajalta, puhu-taan jopa viisinkertaisesta kasvusta. Etenkin koronapandemia on vauhdittanut ostamisen digitalisoitumista.

– Verkkokaupan merkitys ihmisten arjessa tulee tulevaisuudessa kasvamaan. Vuonna 2021 verkon osuus myynnistä oli noin 3 prosenttia, ja vuonna 2030 sen ennustetaan olevan jo 10 prosenttia, kertoo toimialajohtaja **Ville Jylhä**.

KERÄILIJÄT VERKKOKAUPASSA AVAINROOLISSA

Verkossa asiakkaan fiilikset voitetaan helppou-della ja käytettävyydellä. Tämä vaatii jatkuvaa kehitystyötä, ja uusien toimintamallien luonti onkin lähes päivittäistä tekemistä verkkokaupan arjessa. Tänä vuonna ketterä kehittäminen tarkoitti asiakkaille muun muassa Sale-pikatoimitus-pilotteja Tampereella ja verkkokaupan työntekijöille uutta keräilysovellusta, joka helpottaa verkko-ostosten keräämistä myymälässä.

– Sovellus esimerkiksi näyttää kaupassa reitin, jonka varrelta tuotteet löytyvät. Myymälässä ei tarvitse juosta ristiin rastiin, iloitsee verkkokaupan parissa muutaman vuoden työskennellyt Kitty.

Kitty ei tingi tuoreudesta ja valitsee tilatut tuot-teet kuin ostaisi ne itselleen. Hän on huomannut, mi-ten paljon kerätyt ostokset ilahduttavat asiakkaita pienemmälläkin paikkakunnilla. Vaikka asiakaskon-taktia ei juuri synny, on pakkilainen keksinyt tavan tehdä palvelusta henkilökohtaisempaa.

– Perjantaisin kirjoitan ostosten mukaan lapun, jossa toivotan hyvää viikonloppua, Kitty hymyilee.

TAMPEREEN SOKOKSELLE NÄYTETÄÄN TAIKASAUVA

Verkkokaupan räjähdysmäisen kasvun lisäksi myös kivijalassa tapahtui kutkuttavia asioita: paljastimme loppuvuonna, että Tampereen Sokos uudistuu kerros kerrokselta vuosien 2022–2023 aikana. Tämän myötä Tampereelle avautuu maan ensimmäinen suurkaupungin ytimessä palveleva hypermarket, kun kaksikerroksinen Prisma aukeaa liikepaikan alakertaan.

Ensimmäisenä uudistus näkyy Sokoksen käyttö-tavaraosastoilla ja ravintoloissa loppuvuoden 2022 aikana. Muodin ja kauneuden valikoima tuodaan uudenlaisten osastokokonaisuuksien myötä esille entistä houkuttelevammin ja helpommin. Ravintola-tarjooma taas saa uusia makumaailmoja tuttujen suosikkien rinnalle.

Arjen asiantuntemus asuu sokoslaisissa, joten suunnittelutyössä on hyödynnetty työntekijöiltä tulleita ideoita. Lisäksi asiakkaat ovat saaneet ker-toa toiveitaan unelmiensa ostospaikkaan erillisellä verkkosivulla. Toimivista asioista ei luovuta, esimer-kiksi asiantuntevasta palvelusta ja herkullisesta tarjoomasta pidetään visusti kiinni jatkossakin.

KAIKKEA ON – PIAN MYÖS SASTAMALASSA

Prisma-kentällä tapahtui vuonna 2021 ennä-tyksellisen paljon. Sastamalassa käynnistyi Pirkanmaan yhdeksännen Prismen rakentami-nen. Toukokuussa 2022 ovensa avaava Prisma tuo monipuoliset palvelut alueen asukkaiden saataville.

– Uutta Prismaa on haluttu rakentaa yhdessä asukkaiden kanssa, ja valikoimassa tuodaan vah-vasti esiin paikallista lähiruokaa, Ville vinkkaa.



Sokos Herkussa työskentelevä Heidi Järvinen kuuluu Sokos-uudistuksen suunnit-telutyön raatiin. – On hienoa olla kehittämisen äänitorvi. Toivon, että "City-Prisma" erottuu muista Prismoista, pakkilainen visioi.



Ville kuvailee vuotta 2021 kovaksi kehitty-misen vuodeksi, joka ei olisi onnistunut ilman henkilökunnan pakkaa ja sydäntä.

Ruoan verkkokaupan tehtävissä työskentelee lähes

200

henkilöä Pirkanmaan Osuuskaupan myymälöissä.

Ravintolat

näyttivät voimansa

TOINEN KORONAVUOSI OLI MATKAILU- JA RAVINTOLA-ALALLE HAASTAVA MUTTA OPETTAVA. VAIKKA OLOSUHTEET VAIHTELIVAT NOPEASTI, PIDETTIIN PIRKANMAAN OSUUSKAUPASSA ARVOJEN MUKAISESTI KIINNI HENKILÖSTÖN TYÖN JATKUVUUDESTA. TARJOILIJJA JANNA SYVÄNEN PÄÄSI SUKELTAMAAN UUDEN KARAOKE-RAVINTOLA LAS PALMASIN AURINKOISIIN TUNNELMIIN.

Karaokemaailma oli uudessa Las Palmasissa aloittaneelle Jannalle jo ennestään tuttu. Vieressä oikealla Karoliina Vainionperä.



K

oronan jatkuessa jo toista vuotta joutuivat erityisesti ravintolat tekemään hartiavoimin töitä sopeutuakseen vaihtuviin olosuhteisiin. Haastava tilanne otettiin toimialajohtaja **Mikko Hautasaaren** mukaan tänä vuonna kuitenkin hienosti haltuun.

– Nopeat viranomaispäätökset ovat muutaneet koko alan toimintatapaa rajusti. On ollut hienoa nähdä, miten henkilöstömme on puhaltanut yhteen hiileen ja sopeutunut vaihteleviin tilanteisiin uskomattomalla asenteella. Rajoituksen aikana olemme halunneet turvata työntekijöidemme elannon ja tarjota töitä marketkaupasta. Ihmiset tulivat tänäkin vuonna ensin, Mikko summaa vuoden tapahtumia.

Jatkuva epävarmuus on vaikuttanut myös ravintola-alan yleiseen houkuttelevuuteen. Alan osaajista oli pulaa jo ennen pandemiaa, mutta pitkään jatkunut tautitilanne on lisännyt työvoiman saatavuushaasteita etenkin parin viime



Viinikan liikenneasemalla aloittanut Emmi Jänisoja on havainnut, että kaikki tarpeet huomioitiin uudistuksessa. – On kiva aloittaa työpäivä, kun asiat on mietitty hyvin työntekijöiden ja asiakkaiden näkökulmasta.

Pirkanmaan
Osuuskaupan
Hesburgereissa
myytiin vuoden
2021 aikana

230 000

tuotetta enemmän kuin
edellisvuonna.

vuoden aikana. POK:ssa työvoimapulaan liittyviä ongelmia ratkottiin tänä vuonna yhdessä pitkäaikaisten rekrytointikumppaneiden Eezyn ja Baronan kanssa. Esimerkiksi liikenneasemien henkilöstöpulaa on saatu paikattua Filippiineiltä tulleiden ammattikokkien avulla.

– He ovat pidettyjä ja osaavia ammattilaisia, joista haluamme pitää hyvää huolta. Henkilöstön hyvinvointi ja perehdytys ovat meillä POK:ssa tärkeitä kilpailuvaltteja, Mikko pohjustaa.

LAULULINNUKSET LASKEUTUIVAT UUTEEN LAS PALMASIIN

Haastavasta koronatilanteesta huolimatta POK:n ravintolatoimintaa uudistettiin vuoden 2021 aikana. Tampereen Keskustorille avautui loppuvuodesta uusi karaokeravintola Las Palmas. Koko kansalle suunnattu matalan kynnyksen laulupaikka toimii entisen Public Cornerin paikalla, ja sen rento tunnelma on hurmannut asiakkaita ja työntekijäitä.

– Karaoke on lähellä sydäntäni, ja se maailma onkin minulle jo Tiikerihaista tuttu. Las Palmasissa hommia ja hellettä on riittänyt. On ruvettu töihin tosissaan puhtaalta pöydältä, uudessa ravintolassa työt heti marraskuussa aloittanut **Janna Syvänen** kuvailee.

Koronavuosi pakotti Jannan ottamaan välillä äkkilähdön marketien puolelle Pispalan Saleen ja Koivistonkylän Prismaan. Hän on tyytyväinen, että korvaavia töitä löytyi. Korona-ajassa hän näkee myös yllättävän positiivisen puolen.

– Kasvomaskin käyttö ei ole häirinnyt minua, olen jopa tykännyt siitä. Maski peittää puolet kasvoista, joten töihin ei ole aina tarvinnut meikata, Janna hymyilee.



Mikko uskoo, että osuuskauppavetoinen ja reilu arvopohja on POK:n valttikortteja, kun kilpailu ravintola-alan osaajista jatkossa kovenee.

UUDISTUNEET VIINIKAN JA KALEVAN LIIKENNEASEMAT VALMIINA

Loppuvuodesta 2021 aukesi kaksi uudistunutta POK:n liikenneasemaa. Legendaarinen Viinikan liikenneasema avasi ovensa remontin jälkeen joulukuussa hyvin tuloksin. Asiakkaat löysivät heti etenkin ympäri vuorokauden palvelevaan Hesburgeriin, josta ruoat voi napata mukaan upouudelta drive-in-kaistalta. Samoin Kalevan liikenneasema uudistui ennen vuodenvaihdetta.

– Näen potentiaalia erityisesti Viinikan Hesessä ja drive-in-kaistassa, joka on Pirkanmaan Osuuskaupassa ensimmäinen. Houkuttelemme nyt enemmän esimerkiksi lapsiperheitä, Mikko iloitsee.

Talousjohtajan katsaus

LIKEVAIHTO

Pirkanmaan Osuuskaupan liikevaihto vuonna 2021 oli 981,4 miljoonaa euroa, jossa oli kasvua edelliseen vuoteen 56,5 miljoonaa euroa eli 6,1 prosenttia. Liiketoiminta-alueista päivittäis- ja käyttötavarakaupan liikevaihto kasvoi 4,0 prosenttia. Liiketoiminta-alueen sisällä päivittäistavarakaupan kasvu jatkui vahvana ja oli yleistä markkinakehitystä nopeampaa. Käyttötavarakaupan liikevaihto kasvoi myös edellisestä vuodesta. Ravintolakaupan liikevaihdon supistuminen johtui koronaviruspandemian aiheuttamista liiketoimintarajoituksista ja asiakasmäärän vähenemisestä. Liikennemyymälä- ja polttonestekaupan liikevaihto kasvoi polttonestekaupan kysynnän lisääntymisen ja hintojen nousun myötä.

INVESTOINNIT

Vuoden 2021 investointien yhteismäärä omaan taseeseen oli 35,5 miljoonaa euroa eli 3,6 prosenttia liikevaihdosta. Edellisenä vuonna investoinnit

omaan taseeseen olivat suuruudeltaan 24,1 miljoonaa euroa.

Vuoden merkittävimmät investoinnit olivat vuoden 2020 lopulla avatun Pirkkalan Prisman töiden loppuunsaattaminen ja uuden Sastamalan Prisman maa-alueen hankinta ja rakentamisen käynnistyminen sekä S-market Pendoliinon ja Urjalan ja Viinikan ABC-liikenneaseman kokonaisuudistukset. Lähipalveluita parannettiin uudistamalla Sale-myymälät Tampereen Järvensivussa ja Ylöjärven Metsäkylässä. Uudet autopesuysiköt avattiin Sastamalassa ja nykyinen ABC Kolmenkulman pesukatu uudistettiin. Uusi ABC-automaattiasema avattiin Sastamalassa. Uuden S-marketin rakentamista varten ostettiin maa-alue Hämeenkyrön Tippavaarasta. Lisäksi useissa myymälöissä jatkettiin edellisenä vuonna käynnistyneitä liikeidea- ja miljööuudistuksia sekä tehtiin asiakaspalvelua ja energiatehokkuutta parantavia kiinteistö- ja kaloustuudistuksia.

LIIKETOIMINNAN TULOS

Vuoden 2021 liikeylijäämä oli 28,3 miljoonaa euroa, kun se edellisenä vuonna oli 20,8 miljoonaa euroa. Liikeylijäämä oli 2,9 prosenttia liikevaihdosta (ed. v. 2,2 %). Päivittäis- ja käyttötavarakaupan liikeylijäämä kasvoi 5,5 miljoonaa euroa. Ravintolakaupan liikeylijäämä oli tappiollinen ja laski 0,2 miljoonaa euroa edellisestä vuodesta. Toiminnan tappiollisuus johtui koronaviruspandemian jatkumisesta ja siitä johtuneesta myynnin laskusta. Liikennemyymälä- ja polttonestekaupan liikeylijäämä kasvoi 2,2 miljoonaa euroa.

Konsernin toiminnan tulos (yli jäämä ennen veroja) oli 30,0 miljoonaa euroa (ed. v. 15,5 miljoonaa euroa). Toiminnan tulos oli 3,1 prosenttia liikevaihdosta (ed. v. 1,7 %). Toiminnan tulokseen nostavasti vaikuttivat päivittäis- ja käyttötavarakaupan sekä polttonestekaupan hyvä tuloskehitys sekä korkosuojaussopimusten käyvän arvon muutos. Konsernin toiminnan tulos ilman kerta- luonteisia käyttöomaisuuden myyntituottoja ja korkosuojaussopimusten käyvän arvon muutosta oli 23,7 miljoonaa euroa (ed. v. 17,9 miljoonaa euroa). Verojen jälkeen tilikauden ylijäämäksi konsernissa muodostui 24,7 miljoonaa euroa (ed. v. 11,9 miljoonaa euroa).

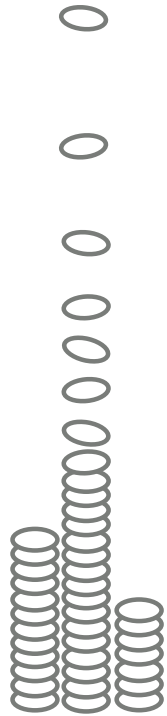
Omavaraisuusaste oli taseen loppusummasta laskettuna 66,8 prosenttia (ed. v. 63,0 %). Taseen loppusumma oli 446,0 miljoonaa euroa, se nousi edellisestä vuodesta 17,6 miljoonaa euroa. Sijoitetun pääoman tuotto prosentti nousi edellisen vuoden 7,1 prosentista 8,9 prosenttiin. Oman pääoman tuotto prosentti oli 8,7 prosenttia (ed. v. 4,5 %).

ASIAKASOMISTAJUUS JA BONUS

Pirkanmaan Osuuskaupalla oli vuoden 2021 päättyessä 208 449 jäsentä eli asiakasomistajaa. Määrä kasvoi yhteensä 1 014 asiakasomistajalla vuodesta 2020. Pirkanmaan Osuuskaupalla on yksi osuuslaji. Osuuksiin ei liity erityisehtoja. Vuoden lopussa 68,8 prosenttia Pirkanmaan alueen talouksista oli asiakasomistajia. Pirkanmaan Osuuskaupan bonusmyynnin osuus kokonaisuudistuksesta oli 71,5 prosenttia. Osuuskaupan ja partnereiden bonusmyynti kasvoi 6,6 prosenttia vuodesta 2020.

Asiakasomistajat saivat vuonna 2021 Bonusta 35,6 miljoonaa euroa, jossa oli kasvua edelliseen vuoteen 2,3 miljoonaa euroa eli 6,8 prosenttia. Bonuksen määrää nostivat hyvät päivittäistavarakaupan myynnin kehitys sekä vuoden 2021 aikana toteutetut Bonus tuplana-kampanjat. Maksutapaetuna S-Etukortilla maksetuista ostoksista tilitettiin asiakasomistajille 1,0 miljoonaa euroa. Asiakasomistajien keskimääräinen bonusprosentti vuonna 2021 oli 3,5.

Ostoista maksettu Bonus 35,6 miljoonaa euroa ja maksutapaetuna maksettu 1,0 miljoonaa euroa huomioon ottaen kokonaispalkitseminen vuonna 2021 oli 36,6 miljoonaa euroa. Se on asiakasomistajaa kohden keskimäärin 176 euroa vuodessa.



Asiakasomistajat saivat Bonusta vuonna 2021

35,6

miljoonaa euroa.

HENKILÖSTÖ

Pirkanmaan Osuuskaupan henkilöstön määrä oli vuoden 2021 lopussa yhteensä 3 066, kasvua edelliseen vuoteen oli 67 henkilöä. Kokoaikaisiksi muutettuna henkilömäärä oli keskimäärin 2 044. Siinä oli lisäystä edelliseen vuoteen 74 henkilöä eli 3,8 prosenttia.

Henkilömäärän kasvuun päivittäis- ja käyttö-tavarakaupassa vaikutti uuden Pirkkalan Prisman avaaminen vuoden 2020 lopulla sekä yleisesti hyvä myynnin kehitys liiketoiminta-alueella. Ravintoloiden ja liikennemyymälöiden henkilöstön määrän lasku johtui koronaviruspandemiasta ja siihen liittyvistä rajoitustoimista sekä henkilöstön saatavuuteen liittyvistä haasteista.

Vakituisten työntekijöiden osuus nousi 95 prosenttiin (ed. v. 94 %). Määräaikaisia työsuhteita oli vuodenvaihteessa 156, joista suurin osa työskenteli perhevapaiden sijaisina tai joulukiireapulaisina. Tehdyistä työtunneista 94 prosenttia teki oma henkilöstömme. Vuokratyön osuus oli noin kuusi prosenttia.

Henkilöstöstä kokoaikaisia oli 789 (25,7 %) ja osa-aikaisia 2 277 (74,3 %). Edellisen tilikauden lopussa kokoajikaisten osuus oli 26,1 prosenttia.

Vuosittain toteutettavan työyhteisötutkimuksen tulos oli vuonna 2021 selvästi Suomen keskitasoa parempi.

UUDEN 2022 NÄKYMÄT

Vuoden ensimmäisellä puoliskolla talouteen vaikuttavat vahvasti voimassa olevat koronarajotukset. Korkea säästämisaste, kuluttajien

luottamus ja parantunut työllisyys ovat luoneet edellytykset yksityisen kulutuksen kasvulle. Inflaation mahdollinen pidempiaikainen nousu ja sen vaikutukset tulevat näkymään kuluttajien ostovoimaa heikentävänä. Yksityisen kulutuksen ja investointien ennustetaan kuitenkin kasvavan vuonna 2022. Maailmanpolitiikan muuttunut tilanne tuo epävarmuutta talouden näkymiin.

Pirkanmaan Osuuskaupan myynnin odotetaan kasvavan edellisestä vuodesta. Päivittäistavarakaupan myyntiin tulee vaikuttamaan koronakasvun tuoma myynnin paluu ravintolakauppaan sekä toisaalta kasvava inflaatio. Panostukset myymäläverkostoon, myymälöiden tarjoomaan ja ruoan verkkokauppaan jatkuvat. Ravintoloiden ja liikennemyymälöiden myyntiin odotetaan positiivista kehitystä toimintaympäristön parantumisen myötä. Vallitseva työvoimapula ja mahdolliset uudet virusvariantit luovat kasvunäkymiin kuitenkin epävarmuutta.

Vuonna 2022 konsernin kokonaismyynnin kasvutavoite on noin viisi prosenttia. Kasvavista investoinneista johtuen toiminnan tuloksen ennakoidaan jäävän edellistä vuotta alemmalle tasolle. Konsernin maksuvalmius säilyy vuonna 2022 hyvällä tasolla. Vuoden 2022 investoinnit ovat suunnitelmien mukaan noin 70 miljoonaa euroa. Suurimmat investointikohteet ovat Sastamalan Prisman rakentamisen loppuunsaattaminen ja uusien S-marketien rakentaminen Hämeenkyrön Tippavaaraan sekä Tampereelle Niemenrantaan. Toimipaikkojen kokonaisuudistuksia jatketaan Koivistonkylän Prismassa,

S-marketeissa Kalevassa, Pälkäneellä ja Myllyhaassa sekä Toijalan ja Pirkkalan ABC-liikennemyymälöissä. Investointien rahoitus hoidetaan tulorahoituksella, kertyneillä kassavaroilla ja nostettavilla lainoilla.



JANI VIRTANEN
TALOUSJOHTAJA

YHDESSÄ





S-MARKETLAISET SUUNNITTELIVAT UNELMIENSA UNIVORMUT

KUN POKKILAISET PÄÄSIVÄT OSALLISTUMAAN OMIEN TYÖVAATTEIDENSA SUUNNITTELUUN, OLTIIIN TUTUN TEEMAN ÄÄRELLÄ: IHMISET ENSIN. UNELMIEN TYÖVAATTEET -SUUNNITTELUPROJEKTI TARJOSI S-MARKETLAISILLE MAHDOLLISUUDEN VAIKUTTA - JA KOKEA JOTAIN IKIMUISTOISTA.

Pirkanmaan S-marketeissa puettiin vuonna 2021 päälle omannäköiset ja -tuntuiset työvaatteet. Vuonna 2020 startanneessa Unelmien työvaatteet -projektissa työntekijät pääsivät itse suunnittelemaan toiveidensa mukaiset työvaatteet yhdessä nokialaisen vaatebrändi Papu Designin ja työvaate-asiantuntija Lindströmin kanssa. Kokemus oli monelle ikimuistoinen ja mukaansatempaava.

– Ajattelin heti, että tämä on juttu, johon haluan päästä vaikuttamaan. Tuntui hyvältä, kun meitä pyydettiin mukaan, suunnittelutiimissä mukana ollut ja nykyään Pirkkalan Prismassa työskentelevä **Päivi Saarela** kertoo.

Työpäivän aikana istutaan, kurkotellaan, kannetaan ja joskus jopa kontataan. Projektin lähtökohtana olikin, että työnsä asiantuntijat pääsivät itse kertomaan, mitä hyviltä työvaatteilta vaaditaan.

– Oli tärkeää, että saimme vaikuttaa, sillä me niitä vaatteita käytämme. Olimme yksimielisiä siitä, että malliston tulee sisältää toimivia, hengittäviä ja joustavia vaatteita, jotka kestävät ja toimivat arjessa, Päivi linjaa.

PÄIVÄ VAATEMALLINA

Tammikuussa 2021 vaatemallistosta tuli viimein totta. Unelmien työvaatteet esiteltiin parrasvalojen

loisteessa Solo Sokos Hotel Tornissa järjestetyssä muotinäytöksessä, jossa malleina toimivat tietenkin pookilaiset itse.

– Ei tällaista pääse kokemaan kuin kerran elämässään. Muiden edessä poseeraaminen oli jännityksen arvoista ja hieno päätös projektille, Päivi muistelee.

Myös S-market Pendoliinossa työskentelevä **Petteri Mylly** kertoo esitelleensä vaatteita ylpeydellä.

– Kun näin vaatteet ensi kertaa, tuli aito wau-fiilis. Vaatteet tuntuivat ja näyttivät juuri meille tehdyiltä.

UUDET UNIVORMUT TUOVAT ITSEVARMUUTTA JA ILOA

Keväällä 2021 vaatemallisto otettiin käyttöön kaikissa Pirkanmaan S-marketeissa. Käytännöllisyyden lisäksi malliston suunnittelussa keskityttiin persoonallisuuteen: jokainen s-marketlainen sai valita mallistosta itsensä näköiset ja tuntuiset vaatteet.

– Mukavat ja toimivat työvaatteet lisäävät itsevarmuutta ja iloa kohdata asiakkaita, Petteri sanoo.

Uudet kuosit ja erilaiset kokonaisuudet ovat kiinnittäneet myös asiakkaiden huomion.

– Valitsin työvaatteiksi hillityn kokonaisuuden: tumman paidan ja housut, jotka ovat vapaa-ajan vaatteiden tyyliä. Ehkä siksi minultakin on tultu kysymään: "Hei anteeksi, oletko töissä täällä?", Petteri naurahdaa.

Unelmien työvaatteet -projekti laajeni myös muihin ketjuihin. Pirkanmaan Salet ja Prismat seurasivat S-marketien perässä ja aloittivat työvaatteiden suunnittelun vuoden 2021 aikana, ja tuloksia päästään ihastelemaan vuonna 2022.



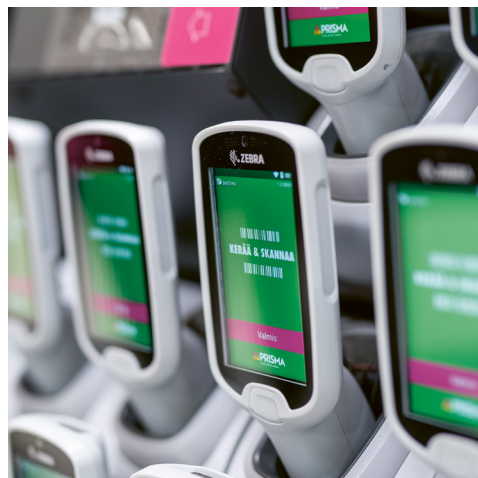
Päivi ja Petteri elivät päivän supermalleina.
– On mukavaa, kun jokainen on voinut valita asukokonaisuuden, jossa on hyvä olla, Petteri sanoo.

VAUHDIKAS VUOSI



HELPOMPAA ARKEA YHDESSÄ START-UIPIEN KANSSA

Asiakkaidemme omistamana yrityksenä etsimme kumppaneita, jotka jakavat kanssamme saman arvo- maailman ja ajatukset. Yhteistyömme start-up-talo Platform6:n kanssa starttasi alkuvuodesta 2021 ja antaa meille hienon mahdollisuuden innovoida ja testata rohkeasti uusia ideoita käytännössä. Talon sisäältä löytyy avuksi monen alan huippuosaajia. Platform6-yritykset puolestaan saavat meiltä monipuolisia mahdollisuuksia esimerkiksi tuotekehityksen, tuotetestauksen ja asiakaskokemuksen avuksi. Kaikki voittavat – erityisesti asiakkaamme, jotka pääsevät nauttimaan yhteistyön hedelmistä. Yhteistyössä on voimaa!



ITSE SKANNATEN LINNAINMAAN PRISMASSA

Monen arki on nykyään kiireistä, ja sen takia mekin haluamme tehdä kaupassa käymisestä yhä helpompaa. Ostosreissuja nopeuttamaan toimme ensimmäiseksi Linnainmaan Prismaan käsiskannerit, joilla asiakkaat voivat skannata itse tuotteensa ja pakata ne suoraan kassiin. Skannerin saa käyttöönsä S-Etukorttia näytämällä. Käsiskannerit otettiin Linnainmaalla ilolla vastaan, sillä etenkin koronan keskellä monet asioivat kaupassa mielellään nopeasti turhia kontakteja välttämällä.



RAVINTOVALMENNUSTA JA 300 RUOKAREMONTTIA

Hyvinvoinnin mahdollistaminen ja levittäminen on yksi tärkeimmistä tehtävistämme. Siksi laajensimme vuonna 2021 yhteistyötä Varalan Urheiluopiston kanssa ja tarjosimme veloituksetta 300 asiakasomistajalle Ravinnolla vireäksi -verkkovalmennuksen. Neljä viikkoa kestävä valmennus sisälsi ohjeita, ideoita ja inspiraatiota terveellisempään arkeen. Kasvisten ja hedelmien lisääminen ruokavalioon on helppoa, kun pääsee alkuun ja saa hyvät ohjeet. Ravinnon lisäksi hyvinvointiin kuuluu keskeisesti myös liikunta, joten lisäsimme tarjontaamme myös juoksukoulun. Sen avulla jokainen pääsee pienin askelin juoksuharrastuksen makuun – ja kohti liikkuvampaa elämää. Hyvinvointivalmennuksia on luvassa myös vuonna 2022.



KESÄLLÄ PÄÄSTIIN SALE-PYÖRÄN SELKÄÄN!

Tampereen ihka ensimmäiset kaupunkipyörät ilmes- tyivät katukuvaan kesäkuussa 2021 marketketjumme Salen väreissä. Tampereen viralliset kaupunkipyörät ovat osa Nyssen julkisen liikenteen palveluja ja lisäävät ympäristöystävällistä liikkumista kaupungissa. Halukkaista salelaisista koottu promotiimi oli isossa roolissa Sale-pyörä-päivän ideoinnissa ja uuden pyöräaiheisen työpaidan suunnittelussa. Pandemian takia Sale-pyörä-päivä jouduttiin valitettavasti peru- maan, mutta pyörät otettiin Tampereen kaduilla hyvin vastaan. Sale-pyörien satulaan hypätään saletisti tulevana keväänä!



PAREMPAA PALVELUA JA TYÖPAIKKOJA YÖKYÖPEILEILLE

Yhteiskunta ei elä vain yhtä rytmiä. Ja koska haluamme tarjota ensiluokkaista palvelua ihan jokaiselle, laajensimme Prismojemme aukioloaikoja Lielahdessa ja Linnainmaalla. Marketit siirtyivät 24/7-aukioloaikoihin toukokuun lopussa, ja myös muissa Pirkanmaan Prismoissa, S-marketteissa ja uudistuvissa Sale-ketjun myymälöissä aukioloajat laajenivat. Yö-Primat kiinnostavat asiakkaiden lisäksi myös työntekijöitä. Ilta- ja yötyö sopii monen työntekijän arkeen ja tarjoaa uudenlaisia mahdollisuuksia erityisesti iltavirkuille. Yötyöhön hakevia haastattelimme koskas muulloinkin kuin yöllä!



KARAOKEKANSI MUUTTI TIIKERIHAISTA LAS PALMASIIN

Tampereen vankan karaokeravintolaskenen ykköistähti Tiikerihai vetäytyi 10 vuotta kestäneen kiertueensa jälkeen viettämään ansaittuja lomapäiviä. Spottivaloista väistyminen liittyi vuokrasopimuksen päättymiseen, mutta ravintolalle etsitään jo uutta paikkaa. Siihen asti kultakurkut voivat tyydyttää lauluhimojaan Keskustorin kupeeseen avatussa Las Palmasissa. Uusi karaokeravintola on vaihtelevasta koronatilanteesta huolimatta houkutteli aurinkoisen trooppisiin tunnelmiin täysin uusia laululutuja ja rokkikukkoja. Myös Palmasin keulakuvaksi luotu rennonletkeä ja sanavalmis Polly-papukaija keräsi jo oman fanikuntansa. Ka-raa!



IHMISET ENSIN – JA ESIIN UUDESSA REKRYILMEESSÄ

Ihmiset ensin on reseptimme punainen lanka. Meitä pökkilaisia on yli 3 000 – kaikki ovat erilaisia, ja jokaisella on omat vahvuutensa ja intohimonsa. Tätä ajatusta halusimme nostaa esiin uudessa Ihmisten työpaikka -nimeä kantavassa rekrytointimarkkinointin konseptissa. Rekrymarkkinointia varten järjestettyihin kuvauksiin valitsimme hakijoista 7 innokasta pökkiläistä kertomaan enemmän itsestään rakkaan harrastuksensa kautta. Työnhakuilmoituksissa voikin törmätä tuttuihin työkavereihin ja ihmisiin titteleiden takana.



KANGASALAN HESE ON PARAS

Hesburger-ketju palkitsee vuosittain alueellisesti parhaat ravintolansa Hesepäivillä. Pirkanmaan parhaaksi kruunattiin vuonna 2021 Kangasalan Hese. Tittelistä kilpaili yhteensä 16 alueen Hesburger-ravintolaa. Voittajan valintaan liittyy useampia valintakriteereitä: myynnin lisäksi esimerkiksi asiakaspalautteella, henkilökunnan osaamisen kehityksellä ja asenteella on kilpailussa iso rooli. Kangasalan heseläiset saivat erityismaininnan innokkuudesta ja kehittämisen halusta. Lisäarvoa makealle voitolle toi se, että takana oli ravintolan remontti, muutto ja haastava korona-aika rajoituksineen. Siitäkin huolimatta tavoitteisiin päästiin, onnittelut vielä Kangasalle!



RUOKAOSTOKSET OVELLE EUROLLA – KUUDESTI PÄIVÄSSÄ!

Verkkokauppojen yleistessä myös ruokakaupat ha-
luavat kokeilla ketterästi uutta. Pilotoimme loppuvuo-
desta kahdessa Sale-myymlässä täysin uudenlaista
kotiintoituspalvelua: Tampellan Salesta lähialueen
pilottiasiakkaat eli Sale-klubilaiset saivat tilata tuot-
teita kotiinsa S-kaupat-sovelluksen kautta jopa kuusi
kertaa päivässä vain euron toimitusmaksulla. Samaan
aikaan Puutarhakadun Salesta testasimme alle neljä
euroa maksavaa kotiinkuljetuspalvelua, jonka aikana
toimitimme ihmisille ostokset tunnin sisällä. Näiden
pilottien avulla pääsimme haastamaan itseämme ja
testaamaan, mitä uutta ja erilaista Salen helppous ja
nopeus voivat asiakkaalle jatkossa tarkoittaa.



POKKIKOKKI-KISASSA KURKISTETTIIN RAVINTOLA-ALAN KULISSEIHIN

Järjestimme vuonna 2021 Pirkanmaan ensimmäisen
Pokkikokki-kilpailun yhdessä Tredun kanssa. Kisa
käytiin loppuvuodesta Etelä-Hervannan yläkoulussa
9. luokan kotitalousoppilaiden välillä. Kaksiosai-
sessa kisassa nuoret loihitivat kilpaa ravintolatason
ruoka-annoksia ja saivat tutustua ravintola-alan
kulisseihin. Alkukarsinnoista finaaliin selvinneet parit
pääsivät illalliselle ravintola Puistoon ja kokkaamaan
POK:n kokeittioon Makupajaan. Finalisteilla oli apu-
naan Tredun kummioppilaita, jotka opastivat ammat-
tikeittien laitteiden käytössä. Kilpailun juonsi vuoden
2018 Nuori kokki **Emmiina Lehtonen**. Voittajapari sai
palkinnoksi kesätyöpaikan valitsemassaan POK:n
ravintolassa. Pokkikokki jatkuu vuonna 2022, ja sen
tavoitteena on lisätä ravintola-alan houkuttelevuutta
nuorten keskuudessa.



RISMASTA TULEE ASIAKKAIDENSA NÄKÖINEN

Kalevan ja Hakametsän alueelle rakentuva uniikki
Risma-kokonaisuus alkoi konkretisoitua. Kaava-
luonnos alueen käytöstä valmistui, ja eri sidosryhmät
pääsivät jo mukaan suunnitteluun. Luonnoksen poh-
jana toimii alueen suunnittelukilpailun voittanut työ
"Sarana". Risman julkisivu on saamassa omaleimaisen
ulkonäön, joka toistuu kuudessa alueelle kohoavassa
asuinrakennuksessa. Muutamissa Risma-korttelin
rakennuksissa nähdään myös viherkattoja. Monipuoli-
nen palvelutarjonta tulee helpottamaan asiakkaidemme
arkea huomasti. Risma-kokonaisuuden rakennustöiden
on kaavailtu jatkuvan vuosikymmenen loppupuolelle
asti.



ORIVEDEN S-MARKETISSA ON TUKKA HYVIN

Parturi-kampaamot ovat Prismoissa tuttu näky ja
asiakkaita riittää. Tänä vuonna hyvin toimiva konsepti
monistui myös ensimmäiseen Pirkanmaan S-marketiin,
Orivedelle. Alku uudessa parturi-kampaamossa oli
vauhdikas, kun kaksi POK:n parturi-kampaaja-osaajaa
löi päänsä yhteen ja laittoi hihat heilumaan. Avaamisen
jälkeen varauskalenteri alkoi heti täyttyä, ja asiakas-
paikkojakin kampaamosta löytyy jo neljä kappaletta.
Ei siis ihme, että keskustelu Oriveden S-marketin
parturi-kampaamon laajentamisesta onkin jo nostettu
pöydälle.



SÄHKÖAUTOJEN LATAUSVERKOSTO LAAJENI

Pirkanmaan Osuuskaupassa sähköautojen latauspisteitä on jo 108. Lähivuosina avaamme kymmeniä uusia latausyksiköitä. Latausverkoston kehitys jatkui vuonna 2021, ja sen seurauksena 23 toimipaikassamme on kussakin 2-12 latauspistettä. Uusilla latausasemilla sijoitamme laitteiston niin, että paikkojen määrä voidaan tuplata tarpeen kasvaessa. ABC-mobiilista jokainen voi tarkistaa, missä sähköauton saa lataukseen ostosreissun tai ravintolaruokailun ajaksi. Panostus latausverkostoon pohjautuu S-ryhmän vastuullisuustavoitteisiin. Haluamme olla muutoksessa mukana, sillä tulevana vuosina sähköautojen latausasemien määrä tulee syrjäyttämään perinteiset tankkausasemat.



ELÄMYKSIÄ JA FIILISTÄ PITSALUUKULTA KAHVIPÖYTÄÄN

Kalevan Prisman yhteydessä toimineen Osuusravintola Oksan konseptiksi muuttui Pizza & Buffa ja Presso. Uudistuksen tavoitteena on nostaa tavallisten päivien tunnelmaa – harvalla asialla se onnistuu paremmin kuin pizzalla tai pullalla! Prisman puolelle rakennettu pizzaluukku on tullut myös jäädäkseen. Pizzatilauksen voi tehdä ennen ostoksia, ja kierroksen jälkeen pizza onkin luukulla jo valmiina. Presson tunnelma jäljittelee puolestaan aitoa mummolaa, jonka pöydässä odottavat vastaleivotut kahvileivät ja kahvipannussa riittä sumppia santsattavaksi asti. Tärkeintä on asiakkaan fiilis: jokainen otetaan vastaan kuin kyläilemään saapunut kaveri.



PERSOONAA PELIIN S-PANKISSA

Pirkanmaan pankkitiimillä on aihetta hymyyn, sillä asiakastytyytyväisyys on huippuluokkaa. Vuonna 2021 NPS-luku eli suosittelevuudeksi oli 77,6. Luvun taustalta löytyy loistavaa ammattitaitoa ja asiantuntijuutta. Jokaista tiimiläistä kannustetaan kohtaamaan asiakkaat itselle ominaisella tavalla. Varattavissa olevien asiakaspalveluaikojen määrää lisättiin viime vuonna, jotta yhä useampi saa buukattua ajan etukäteen sen sijaan että jonottaisi paikan päällä. Pankkiasioille on kätevä varata aika kauppareissun yhteyteen!



500 PEHMOLELUA PIKKUPOTILAILLE

Joulu on hyvän mielen ja välittämisen aikaa. Perinteisten joulukorttien sijaan lahjoitimme Tampereen yliopistollisen sairaalan päivystykseen, Acutalle, yhteensä 500 suloista pehmolelua. Näin päivystykseen pienempien ja suurempien haavien vuoksi saapuneet pienet potilaat saavat kannustukseksi pehmoiset kaverit. Toivomme, että lelujen ansiosta pelottavalta tuntuva toimenpide on helpompi kohdata ja suupielet nousevat jälleen hymyyn.

Yhteystiedot

Pirkanmaan Osuuskauppa
Lempääläntie 21
PL 130
33101 Tampere

puh. 010 767 0010
www.pirkanmaanosuuskauppa.fi

Pirkanmaan Osuuskauppa somessa

-  [pirkanmaanosuuskauppa](https://www.facebook.com/pirkanmaanosuuskauppa)
-  [@pirkanmaanosuuskauppa](https://www.instagram.com/pirkanmaanosuuskauppa)
-  [@OmassaKaupassa](https://twitter.com/OmassaKaupassa)
-  [Pirkanmaan Osuuskauppa](https://www.linkedin.com/company/pirkanmaan-osuuskauppa)

#pirkanmaanosuuskauppa
#omassakaupassa
#pokkaajasydäntä

