PKO SANOMAT

POHJOIS-KARJALAN OSUUSKAUPAN HENKILÖSTÖLEHTI 3 / 2016

KATSO SYKSYN **HENKSU-EDUT** TAKASIVULTA!



Tästä lähtee ILMAVEIVI!

SIVUT 6–7

FRISBEEGOLF KOUKUTTAA SIVU 3

KIITOS KESÄTYÖLÄISIÄ AUTTANEILLE! SIVU 14

TÄHTÄIN KOHTI ERINOMAISTA

SIVU 16

3/2016 sisällys

Korvataanko PKO Sanomat videoterveisillä? Pääkirjoitus 2

Frisbeegolf koukuttaa Henkilökunta vapaalla 3

Tutkimusmatkailijat maailmanympäripäissään 4

Ravien kävijämäärä nelinkertaistui 5

Kiitos, että on tällaisia henkilöitä töissä! 6

Syksyllä sukelletaan ryhmätöihin Yritysmuotokoulutus 8

Olisiko sinulla pieni hetki aikaa? 9

PK Terveydessä selkeät ympäristötavoitteet 10

Matkalla urheiluruudun hidastuksiin 11

PKO:n kesä oli täynnä kohtaamisia 12



Kiitos kesätyöläisiä auttaneille! H&R ajankohtaista 14

Hyvän sijaan tähtäin kohti erinomaista Toimitusjohtajan katsaus 16

Järki + tunne = osuuskauppaan sitoutunut omistaja 17

PKO Eläkeläiskerho aloitti toimintansa 18

Tulossa PKO:ssa Sinun Yö 19

Kansi: Palvelun ilmaveivillä elokuussa palkitut. Kuva: **Risto Kuittinen**

PKO lukuina

ASIAKASOMISTAJIEN OSUUS PKO:N TOIMIALUEEN TALOUKSISTA OLI ELOKUUSSA 81,1 %

PÄÄ kirjoitus

KORVATAANKO PKO SANOMAT VIDEOTERVEISILLÄ?

MIKÄ ON TÄNÄ päivänä paras tapa viestiä, joutaisiko paperinen henkilöstölehti jo romukoppaan? Näitä pohdintoja kuulee aina välillä. Parhaaksi tavaksi tarjotaan niin Facebookin keskusteluryhmiä kuin vaikka videoterveisiäkin.

Jokaisella on tärkeä rooli

Viestinnässä ei voida sanoa, mikä on paras kanava. Yksi saa parhaiten asiasta kiinni palaverissa, toinen koneen ääressä asioita itse selaten ja kolmas haluaa rauhallisen hetken, jotta voi lukea keskittyneesti. Jokaisella viestintäkanavalla on oma tärkeä rooli.

Viestinnässä on siis ihan sama tilanne kun oppimisessakin: ei ole yhtä ainoaa oikeaa tapaa oppia. Kun kysytään oppimisen ja opettamisen ammattilaisilta, miten ihmiset oppivat parhaiten, vaihtoehtoja on paljon. Yksi oppii parhaiten kuvia silmäilemällä, toinen lukemalla, kolmas tekemällä ja neljäs kuuntelemalla. (Oppimisesta lisää sivulla 15.)

Lehti on osoitus arvostuksesta

Valtaosa PKOlaisista ei ole päivittäin ja jatkuvasti tietokoneen äärellä. Siksi painettu lehti tai viikkotiedote on hyvä tapa tavoittaa heidät.

Henkilöstölle kotiin jaettu lehti on myös tapa kertoa, että työntekijöitä arvostetaan. Haluamme muistaa myös työuransa osuuskaupalle tehneitä: PKO-Sanomat -henkilöstölehti tavoittaa myös eläkeläiset. (Eläkeläisten kuulumisista lisää sivulla 18.)

Osuuskaupan kuulumisten seuraaminen edellyttää myös omaa aktiivisuutta. Kun lukee henkilöstölehden, Viikkis-viikkotiedotteen ja Sinun etusi –lehdestä toimitusjohtajan terveiset, saa hyvän tietopläjäyksen.

Viestinnässä on hyvä muistaa myös se, että meistä jokainen vastaa siitä omalta osaltaan. Kun tieto kulkee niin omassa yksikössä kuin yksiköiden välillä, sekaannukset ja väärinkäsitykset vähenevät. Tällöin toiminta tehostuu, yhteistyö paranee ja viihtyvyys lisääntyy.

Viestinnällisesti virkeää syksyä kaikille!



PETRI VÄHÄ
viestintäjohtaja

TOIMITUSKUNTA: Päätoimittaja Petri Vähä, p. 010 762 2034, Teija Perälä, p. 010 762 2021, Mika-Jussi Mononen, p. 010 762 2024, Sari Vara, p. 010 762 2027 SÄHKÖPOSTIT: etunimi.sukunimi@sok.fi
SUUNNITTELU JA TAITTO: Henriikka Kilpeläinen
PAINOPAIKKA: PunaMusta Oy, Joensuu, 2016 Painos: 1900 kpl

Ilmestymisaikataulut: Seuraava lehti ilmestyy 12/2016. Lähetä juttuvinkki 14.10. mennessä osoitteeseen petri.vaha@sok.fi. Aineistot 11.11. mennessä.

HENKILÖKUNTA vapaalla

FRISBEEGOLF koukuttaa



Frisbeegolf

Frisbeegolf keksittiin 1960-luvulla Amerikassa. Suomesta löytyy yli 500 rataa ja arvoilta 100 000 pelaajaa. Frisbeegolfissa tarkoituksena on heittää kiekko maalikoriin mahdollisimman vähillä heitoilla. Peliväylä aloitetaan heittämällä avausheitto. Seuraava heitto suoritetaan aina siitä paikasta, mihin edellinen heitto pysähtyi. Väylä on pelattu loppuun kunnes kiekko on maalikorissa

Frisbeegolfissa väylien pituudet vaihtelevat viidestäkymmenestä metristä aina kolmeensataan metriin.

Lähde: joenliitokiekko.com

– Siitä on yli viisi vuotta kun kaveri vei pelaamaan frisbeegolfia. Ensireissu kesti viisi tuntia, seuraavana päivänä olivat jo omat kiekot repussa, kertoo Amarillossa kokkina toimiva **Jesse Kempas**.

– Koukuttava laji, joka on helppo aloittaa, Jesse jatkaa.

– Aluksi pelasin lähes päivittäin, nykyään pari kertaa viikossa. Kilpailuissa käyn myös ahkerasti. Joen Liitokiekon kisoissa olin tänä kesänä toinen, kun sekä paikallisia että muualta tulleita osallistujia oli 84. Jos joku kiinnostuu, löytyy opastusta ja pelikavereita mm. Joen Liitokiekon nettisivuilta ja Facebookista.

Parasta lajissa

– Parasta lajissa ovat onnistuneet heitot, jotka menevät niin kuin olet suunnitellut, uudet kaverit ja tietysti ulkona olo, Jesse summaa.

Frisbeegolfin harrastajamäärät samoin kuin harrastuspaikat ovat viime vuosina lisääntyneet. Joensuun kirkkopuistosta löytyy 9 väylän rata, muita lyhyitä ratoja on Karsikossa, Niittylahdessa ja Hammaslahdessa. 18 väylän ratoja on mm. Utrassa, Liperissä ja Lykynlammella. Pelaamaan voi mennä ilman ajanvarausta, ja alkuun pääsee jo muutamalla kiekolla. Kausi alkaa huhtikuussa ja kestää lokakuuhun saakka. Talvella Joen Liitokiekolle on oma harjoitusvuoro Joensuu Areenalla, mutta lumi ei sinällään haittaa lajia.

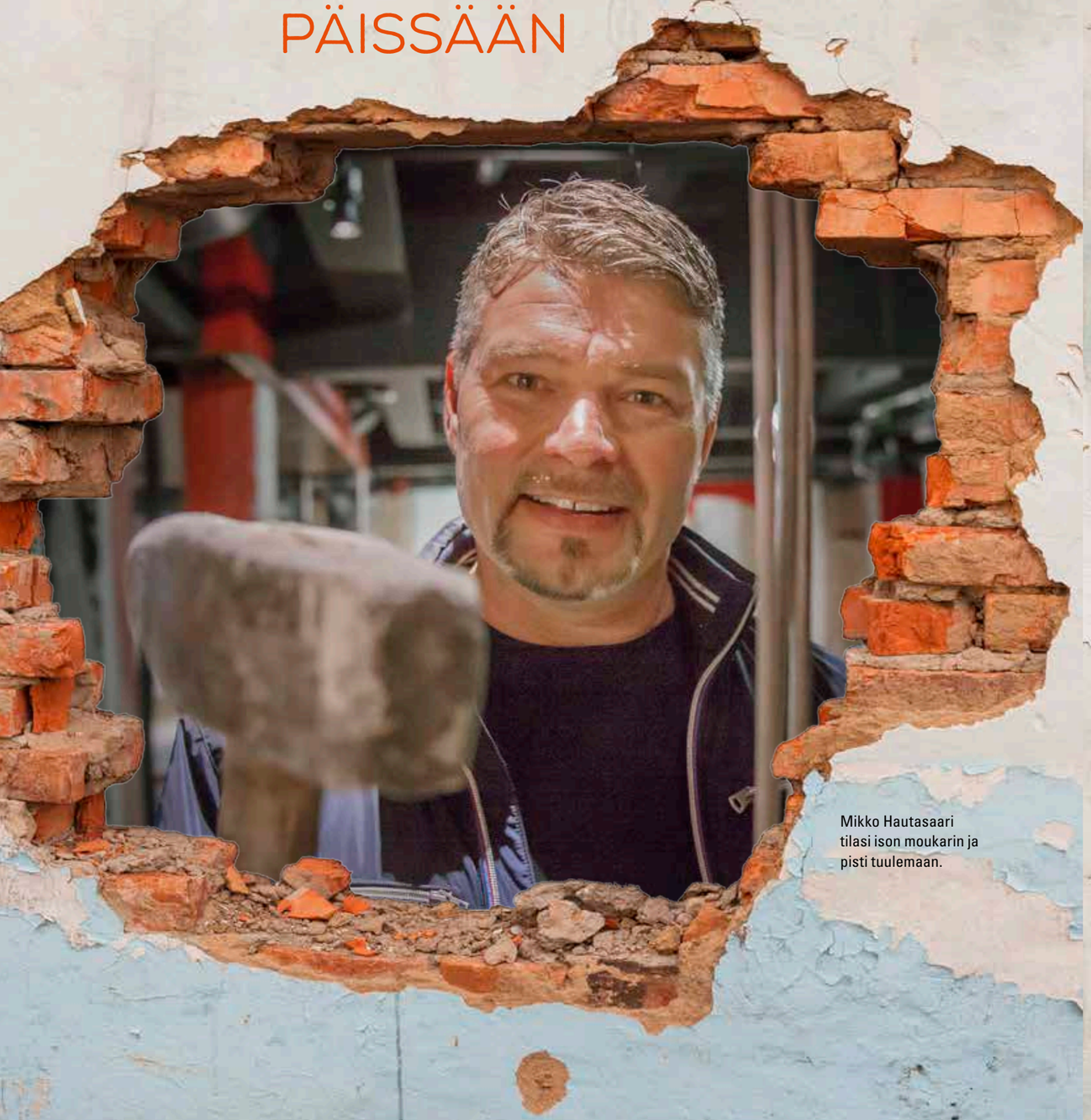
Pelin säännöt, seurat ja etiketti löytyvät netistä osoitteesta frisbeegolfliitto.fi tai joenliitokiekko.com. Jokaisella kentällä on myös opastetaulu, jossa kerrotaan kentän ohjeet ja etiketti. Peli sopii hyvin myös lapsille, joille on omat kiekkonsa. Prismasta saa aloituskiekot jo muutamalla kympillä.

TEKSTI JA KUVA: **TEIJA PERÄLÄ**

TIEDÄTKÖ JONKUN, JONKA HARRASTUKSESTA HALUAISIT LUKEA TÄLLÄ PALSTALLA? ANNA JUTTUVINKKI OSOITTEESEEN **PETRI.VAHA@SOK.FI**

Tutkimusmatkailijat MAAILMAN-YMPÄRI-PÄISSÄÄN

TEKSTI: **ARTTU KÄYHKÖ**
KUVA: **SAMI TAKANEN**



Mikko Hautasaari tilasi ison moukarin ja pisti tuulemaan.

Kimmelin alakertaan tulee oma bilealue liito-oraville, lupaa mara-toimialajohtaja Mikko Hautasaari.

KIMMELIN ALAKERTAAN avataan syyskuun lopussa uusi ravintolamaailma. Onko vaarana, että uteliaat tutkimusmatkailijat esiintyvät siellä maailmanympäripäissään?

– Tutkimusmatkailijoita läheltä ja kaukaa varmasti tulee näkymään. Kukkahattutädit älköön vaivautuko. Huhu yöllisten tutkimuskohteiden vähäisyydestä innoitti meidät yöllisyysmatkalle.

Uudet ravintolat ovat olutravintola Craft, viherkasvien sävyttämä Garden ja kuubalaisteemainen karaokeravintola Cubana. Etkö pelkää, että sikareille ja oluelle perso liito-orava laittaa pesän pystyyn Gardeniin ja paikka joudutaan rauhoittamaan?

– Eikä tässä vielä kaikki! Liito-oraville on tehty myös huippuunsa viritetty bilealue. Krokotiilit haukottelee, kurret joraa!

Ravintolamaailman logo on kahdeksankulmio eli oktagoni. Vaikuttiko valintaan, että oktagonin lausuminen muistuttaa erehdyttävästi hikkaa?

– Ihan pelkkää sattumaa, mutta hyvä tarinan alku.

Keskustan Rosson tiloihin avataan puolestaan itämainen ravintola Pan Buddha Orient Kitchen. Buddhalaisuuden perusopetus on, että elämä on kärsimystä. Aiotaanko tähän vedota, jos ruoka ei miellytä asiakasta?

– Tähän ei tarvitse varautua, koska olemme sopineet asioita ylemmän tahon kanssa. Hyvyys kulkee kaikessa mukana. Oooommmmmmm…

Laadi loppukevennykseksi Karjalaisen tekstiviestipalstalle väkevä max. 160 merkin kannanotto Kimmelin remonttiin liittyen.

– Tulevasta Toriparkista ei tarvitse olla tunneliyhteyttä Kimmelin iltaravintolaan. Harva orava tulee omalla autolla! ■

KÄVIJÄMÄÄRÄ **NELINKERTAISTUI**

PKO-RAVIT OVAT vakiintuneet Joensuun vilkkaimmaksi ravipäiväksi. Sunnuntaina 4.9. ravatussa tapahtumassa vieraili yhteensä 3 054 kävijää, mikä on tämän vuoden kävijäennätys Linnunlahden raviradalla. Yleensä raveja käy jännittämässä noin 800 katsojaa, joten PKO:n omistajille tarjottu vapaa sisäänpääsy sekä oheisohjelmat lähes nelinkertaistivat väkimäärän.

PKO tarjosi henkilökunnalle perheenjäsenineen maksuttoman ja maittavan raviruuan. Salaattia, lihapullia ja perunamuusia sekä jälkiruokakahvit ja kiisselit kävi nauttimassa 72 henkilöä.

Joensuun lisäksi PKO tukee ravitoimintaa myös Lieksassa.

TEKSTI: **PETRI VÄHÄ** KUVAT: **RISTO KUITTINEN**



Rauta-Prisman lähdön voittajahevosen loimitti **Ella Huttunen**.



Kiitos, ETTÄ ON TÄLLAISIA HENKILÖITÄ TÖISSÄ!

TEKSTI: **PETRI VÄHÄ**
KUVA: **RISTO KUITTINEN**

Ilmaveivin tekijöissä hienoa se, että heillä on ollut tahtoa, yritystä ja intohimoa palvella asiakkaita hyvin kerta toisensa jälkeen. Hyvä palvelu ei ole pikamatka vaan maraton, koska asiakkaan odotukset ylittävä teko on punnerrettava joka kerta erikseen. Hyvää palvelua kun ei voi varastoida. Kiitos veivaajille esimerkkinä toimimisesta. Toivon asenteenne tarttuvan yhä useampaan PKOlaiseen, toimitusjohtaja **Juha Kivelä** sanoo.

Palvelun ilmaveivin saajiksi ehdotettiin 21 henkilöä, joista 16.8. konttorilla Eino-kabinetissa järjestetyssä tilaisuudessa palkittiin 14 veivaajaa. Tälle aukeamalle on poimittuja joitakin satunnaisia esimerkkejä ilmaveiveistä, koska kaikki asiakkaiden hurmaamiset eivät millään mahdu yhdelle aukeamalle.

Vuoden 2012 lopusta lähtien PKO:ssa on jaettu 269 Palvelun ilmaveivi -palkintoa.

Maikki Luoma, Bar Play
Maikilla välähti, että mehän voitais Playn jengin kanssa olla mukana mobiilipokeilmiössä. Hän kirjoitti someen postauksen: Bar Play tarttuu maanantain peli-illassa Pokémon GO -megailmiöön ja asentaa läheiselle pokéstopille luret klo 19–21! Tervetuloa nappailemaan taskumonstereita Playn jengin kanssa!

Saavutettiin tällä vedolla facebookissa yli 12 000 henkilön näkyvyys ja päästiinpä jopa Ilta-Sanomiinkin.

Laura Härkönen, Sale Koli
Kolille tuleva asiakas toivoi Foodien kautta valikoimiin Marskin vehnäolutta. Olut avattiin valikoimaan, mutta jostain syystä Inexin kautta tilaaminen ei onnistunut eikä tuotetta saatu Kolille.

Työpäivän päätteeksi Laura pakkasi lapset kyytiin ja matkasi Polvijärvelle olutta hakemaan. Olut ei kuulu Polvijärven valikoimiin, joten reissu jatkui Outokumpuun, mistä olutta löytyi asiakkaalle.

Asiakas tuli Kolille ja tuumasi, ettei tällaista palvelua olekaan. Hän osti tyytyväisenä kaikki Lauran tuomat oluet.

Marko Mäkelä, Prisma
Asiakas oli tullut venetrailerilla hakemaan puutavaraa. Venetrailerilla ei ole sallittua kuljettaa tavaraa, joten Marko neuvoi asiakasta vaihtamaan kuljetuskärriä, jottei saa sakkoja. Asiakas noudatti Markon neuvoja ja välttyi sakoilta, koska viedessään traileria kotiin oli matkalla ollut poliisiratsia. Kiitoksena tästä asiakas maksoi kahvit Markolle.

Hanna Pyöriäinen, Kimmel
Haluaisin vierailultani nostaa esiin Hanna Pyöriäisen mahtavan toiminnan. Hän on iloinen ja hymyileväinen ihminen, joka jaksaa selittää ja selventää asiat asiakkaalle ja pysyy rauhallisena vaikka väkeä olisi paljon. Kiitos, että teillä on tällaisia henkilöitä töissä! Hän ansaitsee kiitoksen siitä työstä, jota tekee hotellinne ja brändinne eteen!

Palvelun Ilmaveivillä palkittiin 16.8. järjestetyssä tilaisuudessa seuraavat henkilöt:
Maikki Luoma, Bar Play
Anne Juvonen, Sokos
Tanja Rouhiainen, Sale Kanervala
Maiju Pukarinen, PK Terveys
Laura Härkönen, Sale Koli
Hanna Pyöriäinen, Sokos Hotel Kimmel
Hanna Järvinen ja **Boris Novik**, Rosso
Sinikka Timonen ja **Tapio Hautanen**, ravintola Bomba

Tilaisuuteen olivat estyneitä tulemasta seuraavat henkilöt:
Miia Lipponen, Hesburger Prisma
Jenni Tarvainen, S-market Lieksa
Misa Hottinen, ABC Lieksa
Marko Mäkelä, Rauta-Prisma

Lisää veivaajia ehdolle

ILMAVEIVIN ilmiannon tekee joko asiakas tai työkaveri/esimies. Ehdotusten pohjalta johtoryhmä päättää veivien saajat, ja palkitsemistilaisuuksia on 4 vuodessa.

Onko sinun toimipaikallasi henkilö, joka on tehnyt poikkeuksellisen hienon palveluteon? Veivaajia voi ilmiantaa viestintäjohtaja **Petri Vähälle** sähköpostilla petri.vaha@sok.fi. Esitykset uusista ilmaveivaajista tulee lähettää 5.10. mennessä.
Tärkeää on, että ilmiannossa on selkeästi eritelty yksittäinen palveluteko. Ehdotuksessa pitää lisäksi olla henkilön etu- ja sukunimi sekä yksikkö.

Henkilö on yhdellä ilmiannolla yhden kerran ehdolla. Jos veiviehdokas ei tule palkituksi, silloin tuo palveluteko on hänen osaltaan käsitelty. Uutta ehdokkuutta varten tarvitaan uusi palveluteko ja siitä tehty ilmianto.

Syksyllä sukelletaan **RYHMÄTÖIHIN**

Koko henkilökunnan yritysmuoto-koulutus jatkuu loka-marraskuussa.

– Keväällä koko henkilökunnalle järjestetyssä yritysmuotovalmennuksessa lupasin, että aiheeseen syventymistä jatketaan syksyllä. Nyt on tuo hetki käsillä. Seuraava vaihe osuustoiminnan eri puolien tarkastelussa on jokaisessa toimipaikassa työryhmittäin työstettävä kaksivaiheinen tehtävä, toimitusjohtaja **Juha Kivelä** sanoo.

Nyt voi vaikuttaa!

Materiaalit toimitetaan toimipaikkoihin ja palaverit ohjeistetaan pidettäväksi loka-marraskuussa. Ryhmätöissä pohditaan niin sitä miten osuustoiminta näkyy yksikön arjessa kuin sitäkin mitä on PKOlaisuus.

– Nyt on paikka vaikuttaa ja kertoa aidosti mitä mieltä olette. Älkää kirjatko sellaisia vastauksia, mitä oletatte yrityksen johdon haluavan kuulla vaan kertokaa miten asiat ovat nyt. Kertokaa myös siitä miten asioiden pitäisi kehittyä, Kivelä ohjeistaa.

Tehtäviin vastataan sähköisesti. Työryhmiä ja annettuja vastauksia ei yhdistetä toisiinsa, joten vastauksille taataan luottamuksellisuus ja nimettömyys.

– Toivottavasti teette tehtävän perusteellisesti. Teidän vastauksistanne saamme sisältöä myös PKO:n uuteen strategiaan. Sitä ryhdytään päivittämään tämän syksyn aikana.

Omistajien hyödyksi

Vuoden 2016 Sydämellä Pohjois-Karjalasta valmennus alkoi viime huhtikuussa koko henkilökunnalle järjestetyissä tilaisuuksissa, jotka käsittelivät osuuskuntaa yritysmuotona, PKO:ta osuuskuntana sekä meidän toiminnalle keskeisiä periaatteita. Loka-marraskuun ryhmätyöt ovat jatkoa tälle koulutukselle.

– Toimipaikoissa lähdetään entistä syvällisemmin miettimään sitä, mitä on PKO:laisuus ja miten osuustoiminta jalostuu omistajien hyödyksi kussakin toimipaikassa ja työtehtävässä.

Kivelän mukaan henkilöstökoulutuksen tavoite on selkeä:

– Tällä koulutuksella kirkastetaan kaikille meille yritysmuotomme ja sen tuomat omistajahyödyt. Näin voimme entistä paremmin arjessa auttaa omistajiamme heidän erilaisissa palvelutarpeissaan. Asiakasrajapinnassa olevat henkilöt pystyvät kaikkein parhaiten kertomaan omistajahyödyistä.

TEKSTI: **PETRI VÄHÄ**



Olisiko sinulla **PIENI HETKI AIKAA?**

PRISMAN JA SOKOKSEN asiakaspalvelupisteiden henkilökunta harjoitteli elokuussa S-Pankin hyötylaskurin käyttöä ensin teoriassa sitten käytännössä. Hyötylaskuri on netissä toimiva sovellus, jonka avulla voi muutamassa minuutissa osoittaa miten paljon hyötyä S-Pankin ja osuuskaupan asiakkuudesta voisi saada. Kynnys hyötylaskurin käyttöön on tähän saakka ollut korkea.

Hankalimmaksi henkilökunta koki etenkin aloitusrepliikin, vaikka itse laskurin käyttö sujui jo melko hyvin. Koulutuksen aluksi mietittiinkin tapoja lähestyä asiakasta. Tämän jälkeen harjoiteltiin itse sovelluksen käyttöä pareittain. Sitten siirryttiin tosi toimiin Prisman kauppakäytävälle, jossa jokainen kävi hyötylaskurin läpi vähintään kahden asiakkaan kanssa.

Osallistuvien kommentit olivat kannustavia:

– Enää ei niin pelota. Avausrepliikkiä vaan pitää vielä miettiä. **Päivi Muikku**, Prisma

– Aluksi jännitti, mutta ei se niin hirveää ollutkaan. Käytävällä on vaikeampi ottaa kontaktia kuin pankkipisteessä. **Tarja Turunen**, Sokos

– Asian kertominen ei ole niin vaikeaa kuin asiakkaan kiinnostuksen herättäminen. **Sanna Ikonen**, Prisma

PKO:ssa hyötylaskuri on käytössä sekä Sokoksessa että Prismassa. Poikkea kuulemassa miten paljon sinä voisit säästää keskittämällä. Aikaa tälle asialle ei tarvitse varata kuin muutama minuutti. Laskuri löytyy myös osoitteesta **www.s-pankki.fi**.

TEKSTI JA KUVA: **TEIJA PERÄLÄ**

Eri tapoja lähestyä asiakasta:

Ehtisitkö vilkaista…

Onko sinulla pieni hetki aikaa?

Katsotaan nopeasti kuinka paljon…

Saanko näyttää sinulle tämän hyötylaskurin avulla paljonko voisit hyötyä S-Pankin asiakkuudesta?

Haluaisin kertoa…

Paljonko hyötyä sinulta on jäänyt saamatta?



PK Terveydessä

SELKEÄT YMPÄRISTÖ-TAVOITTEET

TEKSTI: **PETRI VÄHÄ**
KUVAT: **JUHA PELLI**

PK Terveydessä on tehty selkeät ympäristötavoitteet ja esimerkit toimenpiteistä, joilla tavoitteisiin päästään toimintakaudella 2016–2017. Ympäristöjärjestelmän mukaiset tavoitteet ovat:

1. Sähkönkulutuksen vähentäminen

Näyttöpäätteet käynnistetään vain niissä huoneissa, joissa työskennellään. Virransäästötila menee automaattisesti päälle 30 minuutin viiveellä. Kaikki tietokoneet sammutetaan viikonlopuksi.

2. Paperijätteen vähentäminen

– Siirrytään sähköiseen eArkistoon, jolloin skannaus ja paperin tuottamisen tarve vähenee.

3. Jätteiden lajittelun järjestäminen

– Tuotetaan yksikköön ohjeet lajittelun toteuttamiseksi ja koulutetaan henkilökunta.

PK Terveys on laatinut toiminnalleen ISO 14001 -standardin mukaisen ympäristöjärjestelmän.

– PKO:n arvoissa sitoudumme kaikki kantamaan vastuuta ihmisistä ja ympäristöstä. Me PK Terveydessä halusimme omalta osaltamme kirkastaa ne käytännön teot, joilla toteutamme ympäristövastuuta. Siitä on hyötyä myös, kun kerromme toiminnastamme uusille työntekijöillemme, yhteistyökumppaneillemme ja asiakkaillemme – joissakin työterveyshuollon kilpailutuksissa ympäristöjärjestelmä on jo lähtökohtainen vaatimus päästä palveluntarjoajaksi, kertoo palveluliiketoimintojen toimialajohtaja **Tiina Tolvanen**.

Järjestelmän toimivuuden edellytys on koko henkilöstön sitoutuminen ja ympäristönäkökohtien huomioiminen kaikissa toiminnoissa.

– Pidimme henkilöstöllemme ympäristöjärjestelmän käyttöönottokoulutuksen toukokuussa. Esimerkiksi jätteiden lajittelusta on tullut yhteinen juttu kahvihuoneessa ja moni on varmasti saanut uutta ajateltavaa myös kotiin ja ympäristömyönteiseen ajatteluun, sanoo **Mari Tarvainen**, joka toimii PK Terveydessä asiakkuus- ja myyntipäällikkönä.

Kuvassa Mari Tarvainen.

PK Terveyden ympäristöjärjestelmä sisältää mm.

- Oman toiminnan ympäristövaikutusten tunnistamisen ja arvioinnin
- Ympäristöpolitiikan
- Tavoitteet ja toimintasuunnitelman tavoitteiden saavuttamiseksi
- Riskit, mahdollisuudet ja hätätilanteet
- Tavoitteita seuraavat mittarit ja raportointikäytännöt
- Jätehuollon toimintaohjeen



KOHTI **URHEILURUUDUN HIDASTUKSIA**

TEKSTI: **MIKA KARVONEN, PETRI VÄHÄ**
KUVA: **MIKA KARVONEN**

ELOKUUN ALUSSA 13 PKO:laista pääsi tutustumaan golfin saloihin lajin alkeiskurssilla. Osuuskaupan tekemiin yhteistyösopimuksiin pyritään aina kun se on mahdollista sisällyttämään kokonaisuus, josta me kaikki PKO:laiset hyödymme. Välillä kyse on golfkurssista tai sitten vaikka niistä lukuisista urheiluseurojen kausikorteista, joita henkilökunnan käytettävissä on.

Innolla kohti uutta

Vähittäiskaupan projektikoordinaattori **Mika Karvonen** muistelee alkeiskurssia lämmöllä.

– Kaikki ryhmäläiset vaikuttivat olevan aivan yhtä innoissaan kuin minäkin. Kaikki olivat valinneet golfin arvokkuudelle sopivaa vaatetusta, shortsia ja pikeepaitaa, eli aivan kuin ammattilaisilla konsanaan.

Ryhmää opasti Karelia Golfin kehityspäällikkö ja valmentaja **Aki Keronen**.

– Hyvin nopean esittelyn jälkeen olimme jo rangilla ja pienten sääntöjen ja perusteiden läpikäymisten jälkeen pallot olivatkin jo ilmassa. Vaikka oma fysiikka ei tuntu millään pääsevän sinuiksi oikeanlaisen lyöntitekniikan kanssa, lensi pallo välillä komeassa kaaressa jopa yli 100 metriä. Koin sen jo huikeana onnistumisena, vaikka pallo lensikin 50 metriä sivulle.

Kädet lyötiin rakkuloille

– Lyötyämme kädet rakkuloille siirryimme treenaamaan puttia, sillä viheriöllä pelit ratkaistaan. Sellainenkin nippelitieto kuultiin, että ammattilaiset pistävät pallon sisään 50 prosentin todennäköisyydellä noin 2,2 metrin päästä.

Mika sanoo, että oli todella mukavaa päästä kokeilemaan lajia osaavien ohjaajien kanssa.

– Seuraava askel on osallistua green card -kurssille, jotta pääsee pelaamaan golfia enemmän.

Nähdään PGA-kiertueella ja Urheiluruudun hidastuksissa!

PKO:n henkilökunnalle tarkoitetuista lajikokeiluista kerrotaan Viikkotiedotteessa eli Viikkiksessä sitä mukaa kun tarjottavia kursseja saadaan neuvoteltua.

Henkilökunnan käytössä olevia urheiluseurojen kausikortteja voi kysyä Bar Playstä numerosta 010 7623 510.

PKO:n kesä
TÄYNNÄ KOHTAAMISIA



TEKSTI: **TEIJA PERÄLÄ**
KUVAT: **RISTO KUITTINEN**

PKO JÄRJESTI TÄNÄ kesänä neljä omistajailtaa (Ilomantsi, Kontiolahti, Lieksa ja Polvijärvi), kahdet lasten urheilukilpailut (Nurmes ja Lieksa), kahdet osuuskaupparavit (Lieksa ja Joensuu) sekä kaksi isoa rock-tapahtumaa (Osuuskaupparock Joensuu ja Nallerock Kitee). Omistajia eri tapahtumissa kohdattiin eri puolilta maakuntaa jopa 15 000. Yhteistä tapahtumille oli hyvä, rento fiilis ja pääosin huippusää.

Omistajaillassa on tunnelmaa

Omistajaillan rakentaminen käynnistyy aina puolilta päivin, kun **Porennon Harri** kurvaa pakettiautolla kaupan pihaan. Siitä alkaa telttojen ja pöytien pystytys, piha-alueen rajaaminen, mainoslakanoiden virittäminen ja grillin lämmitys yhdessä paikallisen marketväen kanssa. Pian Harrin jälkeen paikalle saapuu konttorin tehotiimi ilmapallontäyttöön ja pihan koriosteluun, sekä tuottaja **Johanna Hautasaari** testaamaan äänentoistoa ja virittämään koko kansan suosimaa Onnenpyörää. Samoihin aikoihin virittävät laitteitaan myös PKO:n hovimuusikot Duo Laasoset (**Jouni** ja **Oscu**), jotka tahdittavat omistajaillan tanssit sekä paikalliset Martat, jotka vastaavat kahvi- ja mehutarjoilusta. Ennen illan virallista avausta paikalle on pystytetty pomppulinna, poni kärryineen on valmiina ajeluttamaan perheen pienimpiä ja ensimmäiset makkarat tirisevät valmiina grillissä. Paikalle saapuvat myös paikkakunnalla asuvat hallinnon edustajat sekä PKO:n johtoryhmä.

Tunnelma illoissa on välitön ja iloinen. Omistajaillassa kohtaavat niin lapsiperheet kuin varttuneemmatkin omistajat. Tervetuliaispuheiden ja henkilökunnan ja hallinnon esittelyjen jälkeen sana on vapaa, eli omistajat voivat tulla juttelemaan PKO:laisten kanssa mistä tahansa osuuskauppaan liittyvästä asiasta. Tarjoilujen lomassa voi pyörähtää tanssimassa ja illan päätteeksi omistajille jaetaan ruisleivät kotiinviemisiksi.



Lieksan Omistajailta elokuussa.



Duo Laasoset.



Ilomantsin Omistajailtaa vietettiin kesäkuussa.



Lasten suosikkiohjelma on poniajelu.

Vamlas-palkinto PKO:lle

POHJOIS-KARJALAN OSUUSKAUPPA vastaanotti vuoden 2016 erikoispalkinnon esimerkillisestä ja vastuullisesta vammaisten ja osatyökykyisten nuorten työllistämisestä.

Vammaisten lasten ja nuorten tukisäätiö (Vamlas) valitsi palkinnon saajaksi Pohjois-Karjalan Osuuskaupan. Palkinnon vastaanotti PKO:n henkilöstöjohtaja **Mika-Jussi Mononen**.

– Olemme jo vuosien ajan tehneet tiivistä yhteistyötä valtakunnallisesti toimivan ammatillisen erityisoppilaitos Luovin kanssa. Olemme kouluttaneet PKO:lle työpaikkaohjaajia ja hioneet käytäntöjä, jotta erityistä tukea vaativien nuorten työllistäminen ja heidän työnsä ohjaaminen olisi kaikille osapuolille mahdollisimman antoisaa, Mononen sanoo.

Kesätyöt kuuluvat kaikille

Monosen mukaan kokemukset nuorista ovat olleet hyviä. He ovat kovia tekemään käytännön töitä ja ovat viihtyneet niin myynti- kuin varastotöissäkin.

– Osuustoiminnallisen yrityksen perusarvoihin kuuluu ympäröivästä yhteisöstä välittäminen. PKO:ssa on linjattu, että taloudellisesti haastavinakaan aikoina nuorten työllistämisestä ei tingitä. Työ- ja harjoittelumahdollisuuksien tarjoaminen nuorille on paras tapa auttaa heitä löytämään oma alansa ja työllistymään. Näiden nuorten kanssa työskentely on rikastuttanut monilla tavoin toimipaikkojemme ja työntekijöidemme arkea.

PKO:lla on ollut kuluvan vuoden aikana työsuhteessa, kesätöissä ja työharjoittelussa yli 50 vammaista ja osatyökykyistä henkilöä.

Vamlas toimii kesäduunikampanjassa asiantuntijakumppanina edistääkseen vammaisten nuorten huomioimista työnhakijoina.



Kiitos kesätyöläisiä auttaneille!

VAMLAS-PALKINTOA VASTAANOTTAESSANI kerroin, että olemme PKO:ssa kannustaneet toimipaikkoja ja esimiehiä palkkaamaan kesätöihin mahdollisimman kattavasti erityistä tukea vaativia henkilöitä. Toimipaikat tarttuivat hienosti haasteeseen ja sen johdosta minä sain kunnian olla meidän kaikkien puolesta palkintoa vastaanottamassa.

Lämmin kiitos ja hatunnosto kaikille, jotka ovat olleet mukana antamassa näitä kesätyökokemuksia meidän maakunnan nuorille!

MIKA-JUSSI MONONEN
Henkilöstöjohtaja

PKO:n työtyytyväisyystutkimus 24.10.-6.11.2016

KOETKO OMAN TYÖSI mielekkäänä ja oletko tyytyväinen työnantajaasi?

PKO:n työtyytyväisyyskyselyssä sinun on mahdollista kertoa oma mielipiteesi mm. arvioimalla esimiestyötä, työhyvinvointia sekä oman työn merkityksellisyyttä. Kyselyyn vastataan omassa toimipaikassa sähköisellä lomakkeella ja työajalla.

Työtyytyväisyystutkimus tehdään vuosittain. Tutkimuksen tuloksia käytetään työyhteisön kehittämiseen.

Tutkimuksen päättymisen jälkeen esimies käy tulokset läpi henkilökunnan kanssa. Tarkoitus on, että yhdessä pohditte mahdollisia kehitettäviä asioita ja kirjaatte ylös suunnitelman siitä, mitä niiden eteen tehdään. Lisäksi voitte pohtia kuinka saatte jo hyvällä tasolla olevat tulokset pidettyä niin laadukkaalla tasolla. Hyvistä tuloksista saa myös iloita yhdessä.

Viime vuonna PKO:n tytti-tulos oli 75,5. Olimme tällä tuloksella tasolla erinomainen ja parasta AAA- luokkaa.

PKO tukee yksilöllisiä oppimisen tapoja!

PKO:N TYÖNTEKIJÄT SAAVAT syksyllä vastata oppimiskyselyyn. Kyselyllä selvitetään, millaisia oppimisen tuen tarpeita henkilöstöllä on. Kyselyn tuloksia käsitellään täysin nimettöminä, emmekä missään kohtaa kerää niistä yksilökohtaista tietoa.

Kyselyn toteuttaa yhteistyössä PKO:n kanssa Joensuun seudun erilaiset oppijat Ry. Yhdistys on lukijärjestö ja se tarjoaa työikäisille oppimisen ohjausta ja tietoa oppimisen apuvälineistä.

Osa oppii hitaammin

Noin joka viides (20%) työntekijöistä oppii hitaammin ja toisella tavalla kuin muut. Hitaus ja toisenlaiset työtavat eivät kerro mitään työntekijän osaamisesta, eivätkä vaikuta työn laatuun.

Työpaikoilla oppimisvaikeudet voivat näkyä mm. siinä, että työhön perehtyminen kestää pidempään kuin muilla. Kirjallisten ohjeistuksien sisäistäminen vie aikaa, koska tekstejä on kerrattava useampaan otteeseen. Käytännössä esimerkiksi uusien hyllykuvien opettelu tai saman tuoteperheen eri versioiden tunnistaminen voi olla aikaa vievää.

Hankaluudet työskentelyssä voivat näkyä työntekijän jaksamisessa ja työtehossa. Oppimisvaikeudet aiheuttavat monelle häpeää ja pelkoa työpaikan menettämisestä, ja sen vuoksi asiaa ei kerrota työkavereille eikä esimiehille. Oppimisvaikeudet johtuvat neurobiologisista häiriöistä aivoissa. Sen vuoksi lukemisen hitaus, kirjoitusvirheet, huono muisti tai hahmottamisen pulmat eivät koskaan täysin häviä, vaan henkilön täytyy oppia selviytymään muiden taitojensa avulla.

Työpaikan toimintatapojen avoimuus ja ymmärrys siitä, että ihmisillä on erilaisia oppimisen tapoja ja vahvuuksia, takaavat kaikille yhtäläiset mahdollisuudet pärjätä työelämässä.

TEKSTI: **SARI HAAPALA**
Joensuun seudun erilaiset oppijat ry.
www.lukijose.fi

Elli tuloo!

OTAMME ENSI VUONNA harppauksen kohti nykyaikaisempaa työvuorosuunnittelua, kun saamme uuden ELLI-työvuorosuunnittelujärjestelmän vastaamaan tämän päivän työvuorosuunnittelun tarpeita. Kaikki alueosuuskaupat ja SOK-yhtymän yritykset ottavat Ellin käyttöön vuoden 2018 loppuun mennessä. Kymen-Seudun, Suur-Seudun ja Turun Osuuskaupoissa järjestelmä on jo otettu käyttöön. PKO:ssa hyppäämme junaan mukaan vuoden 2017 aikana.

MaraPlanille hei hei

Elli tulee korvaamaan jo elinkaarensa lopussa olevan MaraPlanin. Elli tehostaa työvuorosuunnittelua ja tukee monipuolisesti esimiehen työtä työvuorosuunnittelun osalta. Vanhaan työvuorosuunnittelujärjestelmään verrattuna ELLI tuo mukanaan esimerkiksi pitkälle automatisoidut TES-sääntöjen tarkistukset, palkkatapahtumien automaattisen muodostamisen työaikakirjausten perusteella sekä järjestelmä huomioi poikkeamat, kuten sunnuntaityöt ja ylityöt. ELLI –suunnittelukonsepti on määritelty joustavaksi siten, että sitä voidaan muokata tukemaan alueosuuskauppakohtaista tapaa tehdä työvuorosuunnittelua.

Myös DORIS tuloo!

PKO:ssa Elli-järjestelmän tavoitteena on kaikessa yksinkertaisuudessaan korvata MaraPlan ja tuoda kentälle esimiesten tueksi entistä tehokkaampi ja käyttäjäystävällisempi työvuorosuunnittelun järjestelmä. Ellin myötä otamme käyttöön myös DORIS-järjestelmän, joka korvaa nykyisen Tempus-kutsujärjestelmän. Pyrimme siihen, että saamme uudesta kutsujärjestelmästä aiempaa toimivamman ratkaisun vastaamaan esimiesten ja työntekijöiden tarpeita.

Vähittäiskauppa aloittaa

Aloitamme Ellin käyttöönoton ensi keväänä vähittäiskaupasta ja jatkamme syksyllä matkailu- ja ravitsemiskaupan sekä palveluliiketoimintojen osalta. Järjestelmä on kokonaisuudessaan PKO:ssa käytössä vuoden 2017 loppuun mennessä. Esimiesten valmennukset käynnistyvät käyttöönoton yhteydessä. Valmennukset toteutetaan yhteistyössä Jollaksen kanssa ja PKO tulee kouluttamaan omat esimiehensä. Varsinaiset valmennukset toteutetaan lähiopetuksena ja ensimmäiset työvuorolistat tehdään yhdessä valmennusten yhteydessä. Tiedotamme asiasta lisää projektin edetessä.

Lisätietoja antaa: **Miikka Pohjola**, miikka.pohjola@sok.fi, p. 010 762 2043.

TEKSTI: **MIIKKA POHJOLA**

HYVÄN SIJAAN TÄHTÄIN **KOHTI ERINOMAISTA**

TAMMI-ELOKUUN MYYNTILUKUJEN mukaan olemme verollisessa myynnin arvossa pari prosenttiyksikköä viimevuotista toteumaa edellä. Samalla asiakasmäärämme sekä kilomääräinen myyntimme ovat olleet hyvässä kasvussa.

PKO:n luvut muodostuvat meidän yli 100 liiketoimintayksikön myynnistä eli jokaisen toimipaikan ja jokaisen PKO:laisen työpanos on tärkeä. Kiitos kaikille myyntiponnisteluista!

Toimialoittain kehitys näyttää seuraavanlaiselta. Päivittäistavarakaupassa toimialan suuret muutokset on hallittu erinomaisesti, kun taas tavaratalo- ja rautakaupassa vauhti on ollut hieman hitaampi. Bomban osto on tuonut lisävolyymia matkailu- ja ravitsemiskauppaan (mara). Marassa on alkuvuoden aikana hukattu matkailun supervuoden jälkeen saavutettu kohtuuhyvä myynnin taso, mutta onneksi heinäkuu oli jo nappisuoritus. ABC-toimialalla sisäkaupassa on omat haasteensa kun taas polttonestekaupassa kehitys on ollut hyvä. Palveluliiketoiminnoissa on hyvä draivi päällä!

Päivittäinen tekeminen ratkaisee

Osuuskaupan menestys ratkaistaan päivittäisissä asiakaskohtaamisissa. Tuoreiden tutkimusten mukaan 42 prosenttia hyvää palvelua saaneista teki lisäostoja kun taas heikompaa palvelua saaneista yli 50 prosenttia lopetti ostamisen kyseistä toimipaikasta kokonaan. Jatkossakin jokaisen meistä kannattaa hyvän sijasta tähdätä erinomaiseen palveluun, koska kunnon palvelu tuo lisämyyntiä.

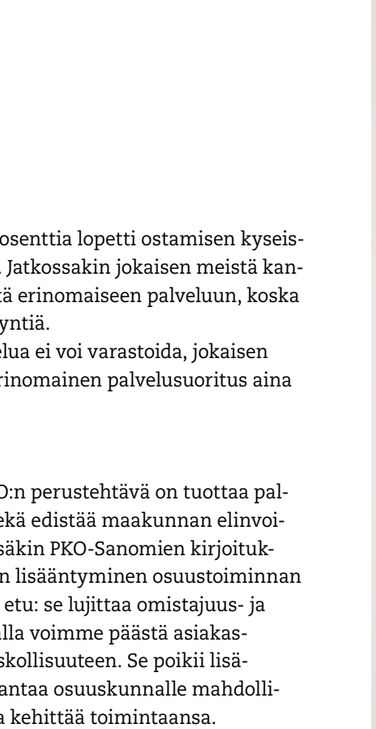
Koska erinomaista palvelua ei voi varastoida, jokaisen meistä on punnerrettava erinomainen palvelusuoritus aina uudelleen ja uudelleen.

Omistajan asialla

Kuluttajaosuuskuntana PKO:n perustehtävä on tuottaa palveluja ja etuja omistajille sekä edistää maakunnan elinvoimaisuutta. Kuten edellisessäkin PKO-Sanomien kirjoituksessa totesin, ymmärryksen lisääntyminen osuustoiminnan hyödyistä on myös meidän etu: se lujittaa omistajuus- ja asiakassuhdetta. Tällä tavalla voimme päästä asiakastyytyväisyydestä asiakasuskollisuuteen. Se poikii lisämyyntiä, mikä puolestaan antaa osuuskunnalle mahdollisuuden työllistää ihmisiä ja kehittää toimintaansa.

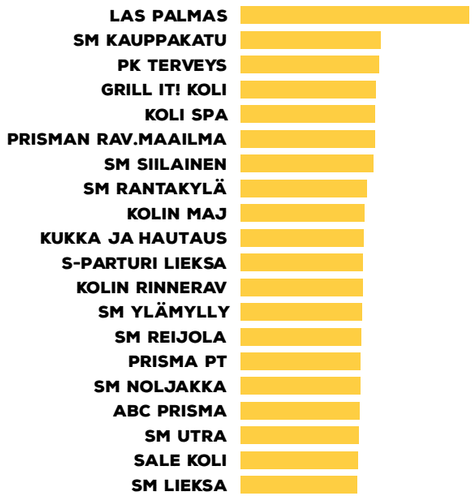
Pistetään siis omilla teoilla myyntiin lisää kierroksia! Erityisen hyvin myyntiä ovat kehittäneet oheisessa kuviossa ylimpänä olevat yksiköt. Hienosta myynnin kehityksestä erityiskiitos Las Palmasille, S-market Kauppakadulle ja PK Terveydelle!

Tsemppiä syysiltoihin ja myyntityöhön!



JUHA KIVELÄ
toimitusjohtaja

MYYNNIN KEHITYS 1–8 2016



JÄRKI + TUNNE = **OSUUSKAUPPAAN SITOUTUNUT OMISTAJA**

PKO ON TUNNETTU tehokkuudestaan ja tuloksellisuudestaan. Olemme hyviä keräämään tietoa jäsenten ostokäyttäytymisestä ja muuntamaan tuon tiedon entistä paremmiksi valikoimiksi ja palveluiksi. Ketjujen kautta pyrimme olemaan jäsenelle järkevin ja kilpailukykyisin vaihtoehto markkinoilla. PKO:lla teemme lisäksi lujasti töitä sen eteen, että olemme S-ryhmän tehokkaimpia ketjukonseptien toteuttamisessa. Voidaan siis hyvillä mielin sanoa, että olemme hyviä rakentamaan järkiperäisen syyn tulla osuuskauppaan asiakkaaksi. Tämä on tärkeää, sillä vain olemalla kilpailukykyinen, meillä on olemassaolon oikeutus.

”Vahva tunteeseen perustuva jäsensuhde ja sitä kautta sitoutuminen rakennetaan vahvistamalla jäsenen omistajuuden tunnetta.”

YRITYSMUOTOMME ON kuitenkin kaksijakoinen, joten tehtävämme on vaalia myös sen toista puolta eli rooliamme jäsenyhteisönä. Olemme viimeisten vuosikymmenten aikana keskittyneet liiketoiminnallisen tehtävämme vaalimisen niin perusteellisesti, että suhde jäseneen omistajana on jäänyt vähemmälle huomiolle. Tunneperäinen siteen rakentaminen on jäänyt riittämättömäksi.

MIKSI MEIDÄN pitää kehittää tunneperäistä suhdetta jäseniimme? Ensimmäinen ja selvin syy on se, että meidän pitää tietää mitä jäsen tarvitsee ja ajattelee. Osuuskaupan jäsenet omistavat osuuskunnan ja meidän on tuotettava niitä palveluja, joita jäsenet haluavat osuuskaupastaan hankkia. Toiseksi säilyäksemme jäsentemme ykkösvaihtoehtona, tarvitsemme ylivoimaisen järkiperäisen jäsensuhteen rinnalle vahvan tunneperäisen jäsensuhteen. Kuluttajien käytettävissä olevan informaation lisääntyessä, myös kapitalistiset kilpailijamme ovat joutuneet ottamaan asiakkaan paremmin huomioon, joten niistä tulee koko ajan parempia vaihtoehtoja myös meidän jäsenillemme.

VAHVA TUNTEESEEN perustuva jäsensuhde ja sitä kautta sitoutuminen rakennetaan vahvistamalla jäsenen omistajuuden tunnetta (olen omistaja, tämä on minun kauppani), hyödyn tunnetta (osuuskauppa on minua varten, se kattaa kulutustarpeeni) ja vaikuttavuuden tunnetta (voin vaikuttaa osuuskauppani asioihin, tarpeeni ja mielipiteeni huomataan). Teemme jatkuvasti töitä tunneperäisen suhteen muodostamiseksi ja vahvistamiseksi. Matka on vielä pitkä, mutta useita askelia parempaan suuntaan on otettu.

TÄMÄ TYÖ NÄKYY eniten elinvoimaisuuden edistämiseen tähtäävinä toimenpiteinä. Näitä ovat muun muassa urheilun ja kulttuurin laaja tukeminen sekä lukuisat muut pienemmät asiat, joilla huolehdimme toimintaympäristömme elinvoimasta. Edistämme yritysmuotomme tunnettuutta säännöllisesti esimerkiksi osuuskauppailtamissa sekä pyörittämällä yliopistolla osuustoimintakurssia. Tähän työhön kuuluvat myös toiminta Kolilla ja Bomballa sekä julkisen sektorin kanssa yhteistyössä syntyneet projektit kuten ajankohtainen Lieksan liikuntahalli. Hyödyn tunnetta lisätään kehittämällä uusia ja olemassa olevia palveluliiketoimintoja. Kaikkea tätä pyrimme viestimään hyvin aktiivisesti kaikissa mahdollisissa kanavissa. Myös sinä voit olla avuksi. Kertomalla osuuskauppamme tekemisistä omalle lähipiirillesi, vahvistat jäsentemme tunnesidettä kauppaamme ja annat heille järkisyyn ohella tunneperäisen syyn tulla asioimaan osuuskaupassa yhä uudelleen ja uudelleen.

Mukavaa syksyä,

ANTTI VARIS
talousjohtaja





Raili Tuomela toimii PKO Eläkeläiskerhon puheenjohtajana.

TEKSTI JA KUVA:
TEIJA PERÄLÄ

PKO Eläkeläiskerho aloitti toimintansa

PKO:STA JA S-RYHMÄSTÄ eläkkeelle jääneet ovat tähän saakka tavanneet toisensa vuosittain joulun alla järjestetyssä joulupuurotilaisuudessa. Nyt tapaamisille on keväällä perustetun PKO Eläkeläiskerhon myötä myös ympärivuotinen foorumi. Tarvetta kerholle on, siitä kertoo perustamiskokouksen saama suosio.

Kerhon pelisäännöt ovat selkeät: kerholla ei ole jäsenmaksua ja jäseniksi ovat oikeutettuja kaikki PKO:sta ja S-ryhmästä eläkkeelle jääneet*. Kerho järjestää mm. kokouksia, tutustumiskäyntejä ja yhteisiä matkoja, joihin myös puolisot ovat tervetulleita. Tapahtumista ilmoitetaan Karjalan Heilin järjestöpalstalla.

Kerhon ensimmäinen yhteinen retki suuntautui Utran kesäteatteriin. Syksyn suunnittelu on kerhossa nyt työn alla ja siihen liittyviä toiveita voi kertoa hallituksen jäsenille.

PKO Eläkeläiskerhon hallituksessa ovat **Sirkka Taskinen** (aiempi työpaikka Liperin S-market), **Marja-Liisa Määttä** (Sokos), **Pirjo Tiainen** (Siihtalan ABC), **Anja Laukkanen**, sihteeri (PKO:n konttori) ja **Raili Tuomela**, puheenjohtaja (Takatasku).

– Toivomme toimintaan mukaan paljon ihmisiä. Meitä hallituksen jäseniä voi lähestyä ideoilla ja toiveilla, kertoo Raili Tuomela.

Yhteystiedot: puheenjohtaja Raili Tuomela, raili.tuomela@gmail.com, p. 050 3431988, sihteeri Anja Laukkanen, anjakaarina.laukkanen@gmail.com, p. 050 401 7690.

*Sääntöjen mukaan jäseniä ovat PKO:sta tai siihen aikanaan kuuluneista tai kuuluvista yhtiöistä eläkkeelle siirtyneet henkilöt, jotka PKO:ssa on rekisteröity eläkeläisiksi sekä mahdolliset S-kaupparyhmän tai niiden sisaryritysten palveluksesta eläkkeelle jääneet henkilöt, jotka asuinpaikkakuntansa perusteella voivat osallistua PKO Eläkeläiskerhon toimintaan.

Osallistu lehden tekoon!

HALUAISITKO KIRJOITTAA PKO-SANOMIIN?
OTA YHTEYTTÄ PETRI.VAHA@SOK.FI



Sokoksesta lisäksi normaalit henksuedut. Omistajapostin mukana saat Sinun Yön etukuponkeja PKO:n ruokaravintoloihin.

Port Payé
Finlande
124522
Itella Oyj

PRIORITY

SUOMALAISTA PALVELUA



Etu voimassa tällä kupongilla ja henkilökuntatiedolla varustetulla S-Etukortilla Joensuun Amarillossa. 1 etu/kuponki. Voimassa 15.10.2016 saakka.



Maks. 4 etua/kuponki. Voimassa 15.10.2016 saakka.
Etu voimassa tällä kupongilla ja henkilökuntatiedolla varustetulla S-Etukortilla Joensuun Fransmannissa.

SAAT TÄLLÄ KUPONGILLA HENKILÖKUNTAEDUN LISÄKSI JOENSUUN SOKOKSESTA

ETU EI KOSKE S-ETUTUOTTEITA EIKÄ TILAUS- JA TOIMITUSMYYNTITUOTTEITA. EI VOI YHDISTÄÄ MUIHIN ETUSETELEIHIN, TARJOUKSIIN TAI ALENNUKSIIN.

-30%

YHDESTÄ NORMAALIHINTAISESTA NAISTEN TAI MIESTEN

ULKOTAKISTA

0 295053 284426

SOKOS JOENSUU
ma–pe 9–20, la 9–18, su 12–18 www.sokos.fi
#sokosjoensuu facebook.com/sokosjoensuu

Etu voimassa tällä kupongilla ja henkilökuntatiedolla varustetulla S-Etukortilla 3.–16.10.2016.

Omistajan käyntikortti

SOKOS