PKO SANOMAT

2
2021

POHJOIS-KARJALAN OSUUSKAUPAN HENKILÖSTÖLEHTI



Suurkiitos ilmaveivaajat!

4 Vastuullisuus tehdään näkyväksi

13 Aivan uudenlaista fiilistä työhön!



Sinä olet PKO-lähettiläs!

Me PKOlaiset olemme vahvasti läsnä ihmisten jokapäiväisessä arjessa. Rakennamme pohjoiskarjalaisille parempaa elämää kauppareissu, ostos ja palvelu kerrallaan.

Kuten toimitusjohtaja **Juha Kivelä** on korostanut, osuustoiminnallisen yrityksen perusarvoihin kuuluu ympäröivästä yhteisöstä huolehtiminen. Siksi omistajamme ja muut asiakkaamme voivat asiointipaikastaan riippumatta luottaa siihen, että olemme tehneet pitkäjänteisesti töitä vastuullisuuden eteen. Näin olemme aina tehneet, ja nyt tuo yhteistä hyvää -arvomme mukainen työ tuodaan yksiköissämme entistä näkyvämmin esiin. Yritysmuoto- ja vastuullisuusviestinnästä voit lukea lisää sivuilla 4-5.

Meidän helmasynti on välillä ollut se, että olemme keskittyneet kertomaan ”vain” asiakasomistajaperheen saamasta taloudellisesta hyödystä, kuten Bonuksesta ja eduista. Nyt tuomme niiden rinnalle yhteisen hyödyn konkretisoivia vastuullisia ja merkityksellisiä tekoja sekä nostamme yritysmuodon entistä vahvemmin esiin.

Samaa yritysmuodon esiin nostamista on myös se, että PKO Sanomat -henkilöstölehdessä on jo useamman vuoden ajan valotettu yhteisen yrityksemme liiketoiminta- ja jäsenyhteisöroolia eri näkökulmista. Sivulla 19 toimitusjohtaja Kivelä kertoo, miten matkailu- ja ravitsemiskaupan investoinnit ovat sekä yritysmuotomme ytimessä että sijoitus valoisaan tulevaisuuteen.

Jatkamme yhteisteistä opintomatkaamme yritysmuotomme eri puoliin myös kaikissa tulevissa henkilöstölehdissä.

Yritysmuodon hyvien puolien kertomisessa jokainen meistä on avainasemassa. Mielikuva yrityksestä koostuu kaikesta, mitä me PKOlaiset teemme ja sanomme. Jokainen meistä on joka päivä PKO:n brändilähettiläs. Mitä paremmin palvelemme omistajamme sitä myönteisempi kuva osuuskaupasta syntyy. Jokainen asiakaskohtaaminen toimipaikassa, sähköpostilla, puhelimella tai facebookissa on tärkeä ja merkityksellinen. Sinä teet merkityksellistä työtä!

Petri Vähä
Vastuullisuus- ja viestintäjohtaja

Mistä myymälästä?

ARVAA MISSÄ PKO:N MYYMÄLÄSSÄ HYLLYT OVAT NÄIN TIPTOP?

VASTAUS SIVULLA 23.



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
TAITTO: PKO Mainos
PAINOPAIKKA: PunaMusta Oy, Joensuu, 2021 Painos: 2100 kpl

Ilmestymisaikataulut: Seuraava lehti ilmestyy 9/2021. Lähetä juttuvinkki 30.7.2021 mennessä osoitteeseen petri.vaha@sok.fi.

2 2021 PKO SANOMAT

2 **Sinä olet PKO-lähettiläs!**
Pääkirjoitus

4 **Vastuullisuus näkyväksi**
Ajankohtaista

6 **Asiakas vai asiakasomistaja?**
Asiakasomistajuus

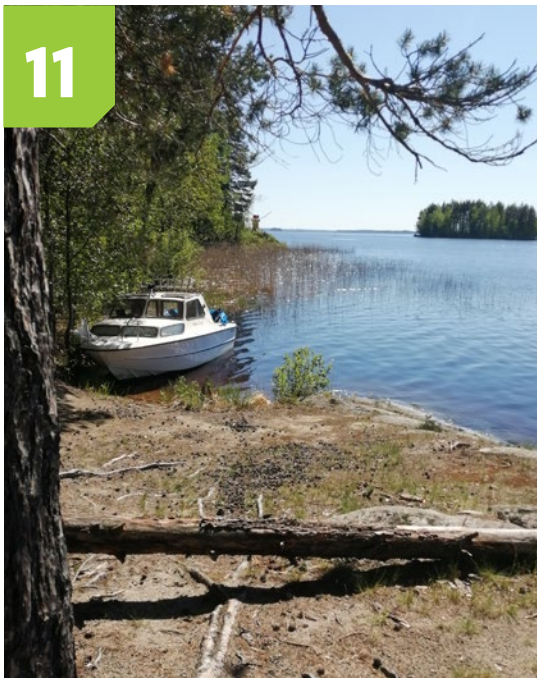
8 **Suurkiitos ilmaveivaajat!**
Ilmaveivit

11 **Veneretkellä saa nauttia hetkestä**
Henkilökunta vapaalla

12 **Kokemukset kannustavat**
HR-ajankohtaista

15 **Kesäkiertue PKO:n myymälöissä ja ABC-asemilla**
Ajankohtaista







18 **Huikean hyvä ensikosketus!**
Toimitusjohtajan terveiset

19 **Sijoitus valoisaan tulevaisuuteen**
Osuustoimintapalsta

20 **PKO Lakipalvelut on avattu**
Toimipaikkojen kuulumiset

21 **Huolenpitoa hyvässä yhteistyössä**
Toimipaikkojen kuulumiset

22 **Kesätyöllä iso merkitys**
Miun Duuni

24 **Kesän henksuedut**



Kannessa: Olli Suomalainen Sokoksesta ja Noora Väisänen Break Sokos Hotel Kolilta riehaantuivat saamastaan ilmaveivistä. Katso palkitut ilmaveivaajat sivulta 8.
Kuva: Ilkka Koski

KESÄN HENKSUEDUT TAKAKANNESSA!

YRITYSMUOTO NÄKYVIIN MYYMÄLÖISSÄ

Myös PKO:n logo uudistuu

TEKSTI: **PETRI VÄHÄ** KUVAT: **PKO MAINOS**

Heinäkuusta alkaen erityisesti PKO:n S-marketeissa, Saleissa ja Prismassa tapahtuu näkyviä ja pysyviä uudistuksia. Myymälöiden sisälle tulevien markkinointimateriaalien avulla tuodaan uudella ja entistä näkyvämmällä tavalla esiin niin osuustoiminnallinen yritysmuotomme kuin meidän päivittäin tekemämme vastuullisuustyö. Osana tätä kokonaisuutta myös PKO:n logo uudistuu.

Valomainosten sekä myymälöiden sisälle tulevien materiaalien asennukset etenevät vaiheittain.

Asennustyöt aloitetaan heinäkuussa S-market Reijolasta, ja alkusyksyn aikana asennukset on tehty kaikissa S-marketeissa, Saleissa ja Prismassa. PKO:n logon uudistumisen myötä uudet valomainokset ja/tai logoteippaukset tehdään vuoden loppuun mennessä myös ABC-liikenneasemille, ravintoloihin sekä hotelleihin.

Hyvä työ näkyväksi

Myymälämarkkinoinnin vahvistaminen ja logouudistus ovat osa koko kaupparyhmän yhteistä S-brändin uudistusta. Kyseessä on huolellisesti tehty kokonaisuus, jonka yleislinjat SOK:n hallitus on hyväksynyt. Vuoden 2020 aikana testimateriaaleja oli esillä 8 myymälässä eri puolilla Suomea. Palautteita kerättiin yli 1 000 ihmiseltä, joiden perusteella markkinointimateriaalien tekstejä ja kuvitusta hiottiin.

Tämän työn pohjalta PKO:n mainososasto suunnitteli meille yritysmuoto- ja vastuullisuusmateriaaleista omat versiot. Kyse ei ole kampanjasta vaan pitkäkestoisesta tekemisestä, jossa tuomme esiin laajemman merkityksemme asiakasomistajan elämässä. Viesti PKO:n omistajuudesta tulee marketeissa heti ulko-ovella vastaan ja tuomme esiin PKO:n roolia oman alueemme ja sen hyvinvoinnin kehittäjänä. Vastuullisuusviestit tavoittavat myymälöidemme asiakkaat viestin sisällölle olennaisissa kohdissa, vaikkapa kylmäkaapin edessä. Meillä PKO:ssa nostetaan myös paikallisuus näkyvästi esiin: Työtä Pohjois-Karjalasta -merkistä tunnistaa kaikki omassa maakunnassa tuotetut ja jalostetut tuotteet. Yhdessä nämä myymälöissä näkyvät viestit rakentavat isompaa vastuullisuustarinaamme.



NÄKYVYYS MYYMÄLÄN ULKOSEINISSÄ

Uuden logon lisäksi myymälöiden ulkoseinissä näkyvyyttä saa yritysmuotoviestimme.

MEIDÄN YHTEINEN
Me pohjoiskarjalaiset omistamme yhdessä osuuskaupan. Kaikki sen toiminnasta syntyvät eurot palautuvat oman maakunnan hyödyksi.



HYLLYNPÄÄTYTEIPPAUKSET

Hyllynpäädyissä nostamme esiin kolme erilaista vastuullisuusteemaa:

SINÄ TEET HYVÄÄ - jokainen ostoksesi PKO:sta on kotiinpäin. Tuemme nuorten maakunnan urheiluseuroja, yhdistyksiä ja tapahtumia, kesätyöllistämistä ja harrastustoimintaa.

SINÄ SAAT ENITEN - Tässä kaupassa olet sekä asiakas että omistaja.

ME OLEMME PKO - Kaksoisrooli: PKO on sekä jäsen- että liikeyhteisö.





TYÖTÄ POHJOIS KARJALASTA - SEINÄTEIPPAUKSET JA HEVITISKIEN PÄÄTYTEIPPAUKSET

Haluamme nostaa entistä paremmin esiin Pohjois-Karjalassa valmistetut ja jalostetut tuotteet. Hyödynnämme seinäpintoja sekä heviosaston päätyjä viestiäksemme siitä Työtä Pohjois-Karjalasta merkillä.



KYLMÄKALUSTEIDEN PÄÄDYT

PKO on Pohjois-Karjalan suurin aurinkosähkön tuottaja. Kylmäkalusteiden päädyissä on käytössä neljä erilaista ympäristövastuullisuusviestiä:

- POHJOIS-KARJALAN OMAA AURINKOVOIMAA
- 100% PUHDASTA ENERGIAA
- SINÄ OLET MAAKUNNAN SUURIN AURINKOVOIMAN TUOTTAJA
- YHDESSÄ KOHTI HIILINEGATIIVISTA TULEVAISUUTTA 2025

TÄMÄ PAKASTEALLAS VIILENEE AURINGON LÄMMÖLLÄ

KYLMÄALTAIDEN LASIT

Kylmäaltaiden laseissa viestitään aurinkosähkön viilentävästä voimasta. Kylmäaltaiden lasitarrat tulevat käyttöön niissä myymälöissä, joissa on aurinkopaneelit.



PULLONPALAUTUS- JA KIERRÄTYSPISTEET

Pullonpalautus- ja kierrätyspisteiden yhteydessä nostamme esiin kierrätysviestiä. Myymälöidemme jätteiden kierrätysaste on 100%.

ASIAKAS vai ASIAKASOMISTAJA - mitä väliä?

TEKSTI: **KIMMO SALO JA PÄLVI SALO** KUVAT: **KATARIINA KAMPPURI JA JUHA PELLI**

Bonusneuvojamme ovat jälleen liikkeellä. Miksi asiakasomistajien hankintakampanjoita toteutetaan vuodesta toiseen? Pohditaanpa asiaa seuraavien totta vai tarua -väittämien kautta.



Koska PKO:n omistaa 100 000 pohjoiskarjalaista taloutta, ei uusia asiakasomistajia enää tarvita.

Tarua. Asiakasomistajien määrä ei säily korkeana itsestään. Tämä johtuu jo siitä, että väestön määrä Pohjois-Karjalassa valitettavasti vähenee.

Vaikka talouspeittomme on kaikista osuuskaupoista korkein, 87,6 %, meidän on huolehdittava siitä, että asiakasomistajien määrä ei laske. He tuovat yli 80 % myynnistämme. Asiakasomistajuus on muuttunut yhä kiinnostavammaksi. Uusia talouksia liittyy jäseneksi jatkuvasti, vuonna 2019 lähes 3000 ja viime vuonna n. 2 000.

Kaikki asiakkaat ovat meille yhtä tärkeitä.

Tarua. PKO:n tehtävä on tuottaa palveluita niille pohjoiskarjalaisille kotitalouksille, jotka sen omistavat. Osuustoiminnallisena yrityksenä kohdistamme myös edut ja hyödyt jäsentalouksillemme. Toki meillä voivat asioida muutkin ja heidätkin palvelemme hyvin.

Asiakasomistajat ovat meille tärkein kohderyhmä myös siksi, että he ovat kaikkein kannattavimpia asiakkaita. Mitä enemmän kotitalous käyttää PKO:n palveluita, sitä enemmän se niistä hyötyy. Paljon palveluita käyttävät ovat myös kaikkein sitoutuneimpia ja uskollisimpia.

Asiakasomistajuudesta hyötyy enemmän kuin perinteisistä kanta-asiakasjärjestelmistä.
Totta. Asiakasomistajuudessa ei ole kysymys kanta-asiakasjärjestelmästä, vaan yritysmuotoon kuuluvasta ainutlaatuisesta ominaisuudesta. PKO on sekä jäsenyhteisö että liikeyritys. Asiakasomistajien kaksoisrooli sekä asiakkaana että omistajana erottaa meidät muista yritysmuodoista.

PKO:n palvelutarjonta on erittäin laaja. Kaikista palveluista, myös yhteistyökumppaneilta, kertyy Bonusta. Ostosten keskittämisestä voi todella hyötyä, mikä onkin erinomainen myyntivaltti. Bonusta kertyy myös muissa osuuskaupoissa tehdyistä ostoksista.

Osuustoiminta on vanhanaikaista, eikä se kiinnosta nuoria.
Tarua. Yhteisöllisyys ja vastuullisuus korostuvat osuustoiminnassa. Ne ovat asioita, joita nuoret arvostavat. He odottavat yrityksiltä liiketoimintaa, joka tukee kestävää kehitystä. Lyhytnäköisen voitontavoittelun aika on ohi.

Se, että asiakasomistajia on paljon, hyödyttää koko Pohjois-Karjalaa.
Totta. Kaikki hyöty PKO:n toiminnasta jää omaan maakuntaan veroina, investointeina, palkkoina ja korkeatasoisina paikallisina palveluina. Edistämme konkreettisilla teoilla koko maakunnan elinvoimaisuutta, mistä syystä asiakasomistajuus kiinnostaa myös pienemmissä kylissä ja syrjäisimmillä seuduilla.

Asiakasomistajien hankinta ei kuulu toimenkuvaani, eikä minun kannata käyttää siihen aikaa.
Tarua. Asiakasomistajuus on meidän kaikkien yhteinen juttu. Jokaisen velvollisuus on tietää perusasiat ja osata kertoa niistä. Oma henkilökuntamme on paras markkinointikanava, sillä lähes kaikki täällä tuntevat jonkun pkolaisen. Viime kädessä asiakasomistajat maksavat palkkamme.

Asiakasomistajajutut on niin kuultu. Ei ole mitään uutta kerrottavaa.
Tarua. Niin PKO:n palvelut kuin asiakasomistajuus kehittyvät koko ajan. Esimerkiksi S-Pankin tarjoamat palvelut kiinnostavat monia, mutta ne eivät vielä ole riittävän tunnettuja. Suomen paras mobiilipalvelu, S-mobiili kehittyvine ominaisuuksineen, on monelle jopa syy liittyä asiakasomistajaksi.

Myös uusia palveluita PKO kehittää jatkuvasti, tuoreimpana lainopilliset palvelut.

Asiakasomistajuudesta kertovalla ei tule puheenaiheista pulaa!



Vihreää korttia on mukava myydä

– Mie tykkään kierrellä täällä maakunnissa ja jakaa ilosanomaa siitä, kuinka ihmiset voivat parhaiten hyötyä asiakasomistajuudestaan, bonusneuvoja **Päivi Muikku** huudahtaa.

Hän vastaa puhelimeen Sale Kiihtelysvaarassa, jonne bonusneuvojien kiertue on ehtinyt. Edellinen päivä verähti S-market Ilomantsissa.

Päivi on sanansaattaja. Hän markkinoi asiakasomistajuutta ja kuulostelee samalla, millaisia viestejä maakunnan ihmisillä on osuuskaupan päättäjille. Usein päällimmäisenä on kiitollisuus siitä, että palveluita pidetään yllä ja kehitetään.

Palkitsevaa työtä

Outokummun S-marketissa työskentelevä Päivi Muikku aloitti PKO:ssa vuonna 1989. Bonusneuvojan työt tulivat mukaan vuonna 2008. Kampanjaluonteinen työ on ollut palkitsevaa.

– Olen oppinut tuntemaan PKOlaisia ympäri toimialuetta. Monista on tullut myös ystäviä. Teemme yhdessä työtä, joka on arvokasta sekä kullekin yksikölle että koko osuuskaupalle, hän toteaa.

– Aina löytyy eronneita ja karanneita, tapaan sanoa heille, jotka epäilevät, vieläkö uusia asiakasomistajia löytyy, Päivi nauraa.

– Lapset kasvavat ja he ovat tottuneet jo äidinmaidossa käyttämään PKO:n palveluita ja hyötymään eduista. Yliopistokaupunki tuo seudulle paljon nuoria ihmisiä. He ovat täysin kotonaan digitaalisten palveluiden kanssa ja tietoisia eduista, joita kohdennetaan suoraan opiskelijoille.

S-Pankin palvelut ovat kova myyntivaltti, huonontavathan muut pankit palvelujaan jatkuvasti. Joskus aukioloajat ovat niin lyhyet, että kaikkia sisääntulijoita ei edes ehditä palvella. Tai toisinaan käteistä on haettava sadan kilometrin päästä. Sekin riepoo, jos pienestä eläkkeestä joutuu maksamaan isoja palvelumaksuja.

– En tarvitse hirveästi muita myyntiargumentteja, kun kerron S-Pankin maksuttomista palveluista ja siitä, että käteistä voi nostaa jokaisen kaupan kassalta, Päivi sanoo.

Kokenut bonusneuvoja suosittelee hommaa ihan kaikille.

– Tämä on oiva tilaisuus tutustua eri toimipaikkoihin ja uusiin ihmisiin sekä monipuolistaa omaa ammattitaitoa. Työstä saatava palkkio on mukava lisä. Palkkio jokaisesta uudesta liittyjästä on 5,50 euroa samoin kuin jokaisesta uudesta S-mobiililatauksesta.



SUURKIITOS ILMAVEIVAAJAT!

TEKSTI: **PETRI VÄHÄ, SARI VARA** KUVAT: **ILKKA KOSKI, UKKO TORNI, JUHA PELLI, TONI SIMONEN, MARI KARHU**

Te ilmaveivaajat olette parhaita esimerkkejä huikean hyvistä palveluteoista. Hyvässä palvelussa on ylitetty asiakkaan odotukset ja tartuttu häntä koskettavalla tavalla sielusta. Olen ylpeä suorituksistanne ja toivon, että esimerkkinne tarttuu myös muihin PKOlaisiin. Hyvä palvelu ja ylivertainen omistajakokemus ovat meidän kilpailukykymme ytimessä. Koska hyvää palvelua ei voi varastoida, jokainen asiakas tulee kohdata lämmöllä joka päivä, toimitusjohtaja **Juha Kivelä** sanoo.

Palvelun ilmaveivin saajiksi ehdotettiin 56 henkilöä, joista palkittiin 22 veivaajaa.

7.6. Eino-kabinetissa koronaturvallisesti järjestetyssä palkitsemistilaisuudessa 22 palkitusta paikalla oli 12 henkilöä.

Vuoden 2012 lopusta lähtien PKO:ssa on jaettu 504 Palvelun ilmaveivi –palkintoa.

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 lähettämällä sähköpostia sari.vara@sok.fi. **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.



Laura Surakka ja Virpi Puhakka

S-market Lehmo

Hyllystä oli kynsilakanpoistoaine loppunut ja asiakkaan piti saada kynnet puhtaaksi, koska hän oli menossa työhaastatteluun. Putsattiin asiakkaan kynnet taukohuoneesta löytyneellä kynsilakanpoistoaineella. Asiakas sai sen työpaikan ja toi kiitokseksi suklaata henkilökunnalle.



Päivi Eronen

S-market Rantakatu

Meidän Päivi olisi loistava henkilö ilmaveivin saajaksi. Ensinnäkin hän on aivan mahtava ja huomaavainen työkaveri, mutta myös aivan loistava asiakaspalvelija, jollaista ei toista ihan heti löydy. Päivi sai isosti ruusuja viikonvaihteessa Facebookin Puskaradio Joensuu -ryhmässä, jossa Päivin asiakaspalvelusta vaikuttunut asiakas kirjoitti ihanan palautteen ja tätä kommentoi lisäksi usea Päivin palvelua saanut henkilö.



Henna Peacock
Break Sokos Hotel Bomba

Asiakas tuli yöllä hotellille taksilla, koska hänen autonsa oli hajonnut matkan varrelle. Asiakkaan oli tarkoitus jatkaa heti aamulla matkaansa junalla ja taksikuski oli kertonut, että aamulla taksin saaminen ei saattaisi onnistua. Henna tarjoutui viemään asiakkaan aamulla työvuoronsa loputtua rautatieasemalle. Lisäksi Henna ja aamiaishoitaja huolehtivat, että asiakas sai aamulla vielä ennen lähtöään jotain syödäkseen, vaikkei aamiainen vielä silloin ollut alkanutkaan.



Erno Pennanen
Bepop Street

No nyt on kova! Ostosreissulla päätin käydä kurkkaamassa uudistuneen Streetin. Todella miellyttävä miljöö, sopivan kitch. Musa oli erittäin hyvää. Häkellyin, kun ohjattiin pöytään, otettiin tilaus sieltä ja ruokatuote esiteltiin. Kiitos, kunnon oikea pubi vihdoin Joensuussa. Tuon kaveritkin - täällä viihtyy.



Kenta Mustonen
ABC Prisma

Suuri kiitos Prisman tankkauspisteen työntekijälle ja nuorelle miehelle piuhojen lainasta ja virran annosta. Auto kesti kotipihaan asti ja huomenna akkukaupoille. Mukava saada apua hätään tuntemattomilta. Ei katoa usko ihmiskunnan hyvyyteen.



Tiina Mustonen
S-parturi-kampaamo Lieksa

Tiinalle kiitokset. Lopputuloksesta ei koskaan tarvitse olla huolissaan, vaikka oma toiveiden selitys välillä ontuukin.



Elsa Raijas
Grill It! Koli

70-v syntymäpäiväänsä viettävä asiakas pyysi Elsaa lausumaan runon, mutta ei ilmeisesti uskonut sitä saavansa. Elsa kuitenkin yllätti heidät - seurue oli otettu ja kuvasi runonlausunnan videolle. Muistoksi Elsa teki runosta vielä kortin asiakkaalle mukaan. Asiakas kiitteli myös edellispäivän palvelusta ja kertoi palaavansa ehdottomasti – ja lausui myös kiitosrunon Elsalle.

Nelly Soikkeli
ABC Siihtala

Haluan sivusta seuraajana kiittää ABC:n henkilökuntaa, kun he auttoivat ilmeisesti diabetesta sairastavaa lasta ja antoivat hänelle ruokaa ja juomista ja monesti kyselivät pojan vointia.



Johanna Jussila
Sokos

Haluan kiittää saamastani erinomaisesta palvelusta. Palvelu on aina ollut todella hyvää, mutta varsinkin tänään, sain huippua asiakaspalvelua. Palvelu oli asiantuntevaa, hygieenistä ja kunnioittavaa.



Noora Väisänen
Break Sokos Hotel Koli

Hotelliin majoittuva nainen halusi tavata lähellä asuvia isovanhempiaan, jotka noudattivat tiukkoja omaehtoisia eristäytymistoimia. Noora järjesti heille terassituoleja istuimiksi ja pöydiksi, jotta perhe pääsi ruokailemaan ja ennen kaikkea tapaamaan turvallisesti vielä kovin lumiselle terassille.



Taru Kerkkä
S-parturi-kampaamo Lieksa

Taru on taitava, asiakasta arvostava ja huumorintajuinen S-marketin kampaamossa. Sain hyvää palvelua.



Ville Kuosmanen
Grill It! Koli

Asiakkaat olivat tulleet Kolille juhlimaan 70-v syntymäpäiviä. Herra esitti ravintolassa hartaan toiveen: hän halusi itse liekittää bruleen. Ville tarttui tuumasta toimeen ja toimitti tarvittavat välineet ravintolasalin puolelle ja ohjasi herraa bruleen liekityksessä. Asiakkaat kiittelivät saamaansa ikimuistoista palvelua vielä seuraavan illan ruokailun yhteydessä.

Palvelun ilmaveivit



Harri Porento

PKO Kunnossapito

Jos kukaan muu ei osaa auttaa, niin on lohdullista tietää, että Harri ainakin saa asiat tehtyä ♥ Tänäänkin tutkittiin yhdessä, miten minun autooni saisi peräkärryn pistokkeen paikoilleen, kun ei ollut aiemmin ollut tarvetta. Samoin kaikki muu neuvo ja apu mitä on tarvittu, on saatu aina suoraan Harrilta kysymällä. Monen kiinteistön hommat on hoitunut aina helpoiten Harrin välityksellä.



Janne Jetsonen

Ukko-Kolin rinteet

Asiakas oli loukannut polvensa rinteessä ja vakuutti, että pystyy kyllä ajamaan automaattivaihteisella autolla lääkäriin saakka. Janne nouti asiakkaan auton aivan vierelle ja paketoi polven sekä varmisti, että ajo sujuu. Asiakas kiitteli vielä perästä palautteen muodossa: ”Kiitokset Janne Jetsonen korvaamattomasta avusta. Hienoa, auttavaista ja sydämellisesti toimintaa ♥”.



Seija Klemetti

Sokos

Asiakas tuli kassalle maksamaan ostoksia ja kertoi, että haluaa esimiehelle välittää terveiset sovituskopeilla palvelleesta myyjästä. Hän kertoi, kuinka myyjä löysi hänelle tuotteet nopeasti, ammattitaidolla ja ilolla. Lähtiessään hän vieläkertoi kuinka onnellinen ja tyytyväinen hän on ostoksiinsa ja siihen palveluun, mitä sai. Eli täyden kympin suoritus Seijalta.



Olli Suomalainen

Sokos

Olli Suomalainen on paras vaatemyyjä, mitä olen elämäni aikana tavannut. En ole tuntenut Ollia mitenkään ennen Sokoksella asiointia, mutta jatkossa käyn Sokoksella ja jos Olli on töissä, niin varmasti kysyn taas apua. Olli on myynyt minulle juhlapuvut ja t-paidat raudanlujalla ammattitaidolla. Tuommoisia myyjiä jos olisi joka paikassa, niin kauppa kävisi varmasti paremmin kivijalkakaupoissa.



Tuomas Tahvanainen

Rinnetupa Koli

Lapsen pipo oli syttynyt pöydässä palamaan ja lapsi oli ymmärrettävästi ollut hädissään tilanteesta. Tuomas oli heittänyt ilmiliekeissä olevan pipon ulos, jonka jälkeen oli hakenut vuokraamosta tilalle uuden Koli-pipon ja antanut sen kaakaon kera lapselle lohdutukseksi.

Ida Nevalainen

Grill It! Koli



Asiakas tuli meille ennen palmusunnuntaina majoittumaan ja kertoili, että normaalisti hän saa paljon virpojia ja viime vuonna oli käynyt yli kaksikymmentä virpojaa. Hieman harmissaan hän totesi, että tänä vuonna, kun ovat reissun päällä, ei virpojia tulisikaan. Ida päätti yllättää asiakkaan ja kävi virpomassa tämän sunnuntaina – saatiin vuodelle ainakin yksi virpominen!.

Hanna Meriläinen

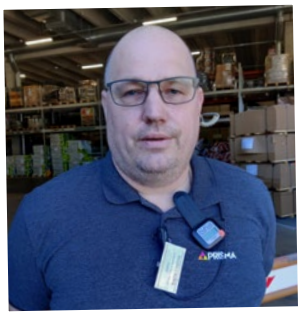
ABC Nurmes



Vanhempi rouvashenkilö tuli pyöräpotkurilla Nurmeksen ABC:lle aikeissa ostaa polttoöljyä mukaansa. Mittarissa oli kuitenkin hetkellinen käyttökatkos. Mittarihuoltokin tulee Joensuusta asti, joten asiakas ei saanut polttoöljyä ostettua. Uskollisena osuuskaupan asiakkaana rouvalle ei naapurissa sijaitsevan kilpailevan yhtiön polttoöljyt kelvanneetkaan. Siispä Hanna lupasi kaiken kiireen keskellä, tietäen raskaan työpäivän jo muutenkin venyvän, toimittaa asiakkaalle polttoöljykanisterin kotimatkallaan. Kuulin tyytyväisen oloisen puhelun asiakkaalle, kun Hanna vielä varmisteli, ettei rouva ole nukkumassa, kun töissä saattaa venähtää lähemmäs kahdeksaa.

Juha Eskelinen

Rauta-Prisma



Teillä on rautakaupan puolella aivan timanttinen myyjä nimeltään Juha. Sain hyvän palvelun lisäksi asiantuntevat neuvot, jotka helpottivat maalausurakkaa. Yleensä lähden rautakaupasta korkeintaan helpottuneena siitä, että pääsin pois ja välttelen siellä asiointia viimeiseen asti. Nyt asiointi oli sujuvaa ja käynnistä jäi hyvä mieli koko perheelle.

Marjo Leppänen

Break Sokos Hotel Koli

Marjo sai pääsiäisen alla vision – lapsille olisi saatava palmusunnuntaita varten virpomisnurkkaus!

Marjo kävi hankkimassa pajunoksia ja askartelutarpeita sekä yllätysmunia lapsiasiakkaita varten. Nurkkauksessa saivat lapset lauantaina ja sunnuntaina askarrella oman vitsan, ja henkilökuntaa virpomalla oli luvassa yllätysmunia!

Veneretkellä saa nauttia hetkestä

TEKSTI: **RIIKKA METSÄLÄ** KUVAT: **RIIKKA METSÄLÄ, JUHA PELLI**

Minähän en tiennyt veneilystä enkä kalastuksesta mitään, ennen kuin tapasin nykyisen mieheni kesällä 2013. Veneemme on parkissa Niittylahden venesatamassa, mistä aina matka alkaa oli se lyhyt tai pitkä. Alkuun veneiltiin ja uisteltiin vain Pyhäselällä. Tutuksi tulivat niin Paksuniemen satamaravintolan pizzat kuin Liperin Saariston Puodin tarjottavat. On myös käyty maistelemassa Jokiaseman herkkuja Joensuussa.

Vesille mennään, jos vähänkin aurinko paistaa

Viikonloppuisin mennään vesille, jos on tuuleton keli ja vähänkin aurinko paistaa. Siellä unohtuu stressi ja kaikki huolet, kun saa vaan nauttia siitä hetkestä ja upeasta Suomen luonnosta. Ja jos kesälomalla on hyvät kelit, menee loma veneillen. Melkein kaikki juhannuksetkin on vietetty Pyhäselällä Tikansaaressa, josta on tullut meille vakiopaikka. Tikansaaren Tikankalliolta löytyy grillikota, nuotio- ja telttapaikkoja, wc sekä huippuhieno hiekkaranta. Mieheni on väsännyt sinne muutaman pöydän ja penkit ”nimmareilla”. Sattuipa kerran, että mies oli juuri tekemässä kaatuneesta kelosta pöytää, kun poliisi tuli vesiskootterilla kyselemään mitä puuhaillaan. Koska kelo oli maassa, saatiin lupa jatkaa rakentamista. Tarjottiin siinä poliisille kahvit niitä näitä rupatellessa.

Uistellessa voi vaikka nukahtaa

Uistelun opettelin heti ensimmäisenä kesänä ja tottakai piti oma uistinpakki ja uistimet ostaa. Vuonna 2016 sain 4,4 kilon kuhan, mutta sen jälkeen ei ole isoja saaliita tullut. Silloin tällöin ruuaksi saadaan kuha, joka paistetaan pannulla nuotiolla ruisleivän päälle. On muuten hyvää! Mutta parempi olla varaevät mukana, ettei nälkäisenä tarvitse nukkumaan mennä. Jos lähdetään pelkästään uistelemaan, niin minä melkeinpä poikkeuksetta nukahdan, kun olen saanut uistimen veteen. Toisinaan saan nukkua rauhassa, mutta ei se aina onnistu, kun pitää kaloja vetää ylös.



Koli on upea myös vesiltä päin katsottuna

Vuonna 2018 tehtiin ensimmäinen pitempi reissu Pieliselle. Pielisjoessahan on matkalla pari kanavaa ja sulut, joista mennään läpi. Hieno kokemus se oli, vaikka ensin vähän jännitti. Kolin edustan saarissa yövyttiin neljä yötä ja kyllä Kolin maisemat on upeat myös vesiltä päin katsottuna. Hellekelit sattuivat kohdalle, joten mikäs siellä hiekkarantaisilla saarilla kuten Hiekkasaaret oli uidessa.



Laitosaarta tutkittiin myös kävellen ja kyy sattui polulla paistattelemaan aurinkoa. Sopivasti astuin juuri yli, kun en sitä huomannut. Kyllä siinä mietittiin jälkeen päin, mitä olisi voinut sattua. Eli kyypakkaus kannattaa olla mukana ensiapupakkauksen lisäksi. Reissulla herättiin myös yksi yö siihen, että hytti oli täynnä itikoita. Jostain olivat reitin löytäneet ja muutama tovi meni ennekuin saatiin kaikki eliminoitua. Nyt on hyttyskarkotinkin aina mukana.

Vuonna 2020 tehtiin veneretki toiseen suuntaan ja käytiin mm. Savonrannassa ja Oravissa. Sieltä päinkin löytyi hienoja yöpymissaaria. Sinänsä helppoa, kun pääsee vaan rantautumaan niin muuta ei tarvitse. Mukana kulkee aina kaasuliesi siltä varalta, ettei voi tehdä nuotiota. Metsä- ja ruohikkopalovaarat pitää tietysti ottaa huomioon.

Säätä pitää seurata koko ajan

Reissuun on hyvä varata riittävästi vettä mukaan, sillä lämpiminä päivinä pitää muistaa juoda hyvin ja käyttää aurinkorasvaa. Vedestä heijastuu aika hyvin tuo aurinko. Lämmintä vaatetta meillä on myös aina varalta mukana, jos keli yllättäin muuttuu. Kerran satoi niin kaatamalla vettä, että ei nähnyt eteenpäin. Piti ihan pysähtyä, kun oli niin paksu sadeverho edessä. On tuulikin yllättänyt ja aika moisessa aallokossa jouduttu kulkemaan. Säätä pitää seurata koko ajan ja sen mukaan suunnitella etenemistä tai kotiin paluuta. Kävipä kerran niinkin, että hitaassa uisteluvauhdissa ajettiin karille, mutta onneksi säikähdyksellä selvittiin siitäkin.

Haaveena on käydä uudestaan Pielisellä Bomballa asti sekä Savonranta-Oravi -suunnalla, ehkä Savonlinnassa. Paljon on vielä tutkimattomia saaria. Avoimin mielin reissataan, ilman tarkkaa suunnitelmaa sekä aikataulua.

TEKSTI: **PÄLVI SALO** KUVAT: **JUHA PELLI JA KATARIINA KAMPPURI**

Hyvät kokemukset KANNUSTAVAT

Mahdollisuus työskennellä useissa eri yksiköissä ja eri toimialoilla on rikkaus, jonka osuuskauppa tarjoaa. Henkilökunnan ja esimiesten kokemukset ristiintyöskentelystä rohkaisevat jatkamaan toimintamallia korona-ajan jälkeenkin.



Viimeisen vuoden aikana suurin osa Amarillon henkilökunnasta on työskennellyt myös muissa yksiköissä.

– Täydellisen lock downin aikana kaikki halukkaat saivat töitä kaupan puolelta. Etenkin Prisman kauppakassi työllisti todella hyvin, ravintolapäällikkö **Sanna Summala** muistelee.

Sannan työntekijöistä neljä halusi jäädä töihin sekä kauppaan että ravintolaan. Heistä kaksi on tehnyt töitä molemmissa työvuorosuunnitelmien mukaisesti ja kaksi ottanut vastaan lisävuoroja.

Sannan kokemukset esimiehenä ovat ainoastaan positiivisia. Esimerkiksi huoli omien työntekijöiden toimeentulosta on vähentynyt.

– Tärkeintä on, että ihmiset ovat voineet turvata elantonsa. Uskon, että voimme tällä toimintatavalla saada ravintola-alan väelle isompia työsopimuksia ja enemmän tunteja.

– Työntekijöiden ammattiosaamisen kasvaessa sairaslomien ja äkillisten kysyntäpiikkien miehityksen hoitaminen helpottuu, kun äkillisiä vuoroja voi tarjota useammalle, Sanna toteaa.

Ristiintyöskentelyn lisääntyessä perehdytyksen merkitys korostuu. Amarillossa perehdyttäminen kuuluu jokaisen työntekijän tehtäviin.

Sanna suosittelee lämpimästi esimiehiä kannustamaan henkilökuntaansa lähtemään mukaan ristiintyöskentelyyn sekä ottamaan ihmisiä vastaan. Näin työyhteisöön saadaan tuoretta energiaa ja uusia näkökulmia.

– On ollut kiva kuulla, kuinka paljon toisiin yksiköihin lähteneet ihmisemme ovat saaneet kehuja ja kiitoksia työsuorituksestaan ja asenteestaan.

Hyödyllistä oppia

Amarillon keittiön vuoropäällikkö **Minna Rissasella** on työkokemusta takanaan 13 vuotta, joista PKO:ssa on vierähtänyt reilu kolme. Tällä hetkellä hän tekee Amarillon lisäksi tarvittaessa vuoroja myös Rossossa sekä kaupan puolella Hammaslahden S-marketissa.

– On ollut tosi mukava tutustua uusiin toimipaikkoihin ja ihmisiin. Kokemus toiselta toimialalta on taatusti hyödyllistä, sillä eihän sitä koskaan tiedä, mistä sitä itsensä tulevaisuudessa löytää, Minna pohtii.

Mukaan on tarttunut monia asioita, jotka laajentavat omaa osaamista.

– Olen oppinut uusia toimintatapoja ja käyttämään kaupan eri järjestelmiä. Työhön on tullut uudenlaista fiilistä.

Minna on kiitollinen siitä, että töitä on riittänyt myös korona-aikana.

– Jos töitä on tarjolla, tällä tavalla voi olla mahdollista tienata enemmän myös jatkossa.

Virkistävää vaihtelua

Original Sokos Hotel Kimmeliin syksyllä 2019 töihin tullut **Teemu Raninen** ei halunnut jäädä koronarajoitusten ja Kimmelin remontin vuoksi lomautetuksi, vaan tarttui mahdollisuuteen lähteä kaupan puolelle. Nyt hän on ehtinyt saada hyvän tuntuman siihen, millaista arki siellä on.

Viime vuoden keväästä lähtien Teemu on tehnyt vuoroja Papinkadun S-marketissa, mutta päässyt tutustumaan myös Jukolanportin ja Rantakadun S-marketteihin sekä Kanervalan Saleen.

– Jos olisin jäänyt kotiin, minusta olisi äkkiä tullut mökkihöperö. Työ kaupassa on tuonut arkeen virkistävää vaihtelua. Samalla on voinut oppia uusia asioita: kassatyöskentelyä sekä veikkauskoneen, itsepalvelukassan ja Kamu-laitteen käyttöä. Myös asiakaspalvelutaitoni ovat vahvistuneet, Teemu summaa.

Hän naurahtaa, että suurin haaste useammassa toimipaikassa työskentelyssä on, että muistaa mennä oikeaan paikkaan ja kuljettaa työvaatteet mukana.

– Vakavasti puhuen, uskallan kyllä suositella muillekin. On kiva nähdä, miten muissa paikoissa toimitaan. Hyvällä tuurilla mukaan tarttuu kehitysehdotuksia, joita voi viedä omaan toimipaikkaan. Tällä tavalla saa myös näppärästi kerättyä lisätunteja ja pääsee tienaamaan enemmän.



Asenne kohdallaan



Amarillosta, Prisman ravintolamaailmasta, Kimmelin kerroshoidosta ja ABC-liikennemyymälöistä. Näin monista erilaisista yksiköistä on ollut työntekijöitä Hammaslahden S-marketissa viimeisen vuoden aikana.

– Uudet ihmiset sekoittavat virkistävästi pakkaa, mutta solahtavat nopeasti ja mukavasti osaksi työporukkaa. Kaikilla on ollut asenne kohdallaan ja halu oppia uutta, marketpäällikkö **Minna Pesonen** tuumaa.

– Mara-ihmisillä on selvästi tiettyjä vahvuuksia, joista me marketkaupassa voimme ottaa mallia. Heillä on luontaista silmää esillepanoille ja estetiikalle. He taitavat myös suosittelun ja lisämyynnin. Kassalla he muistavat kysyä kahvinostajalta, muistitko myös suodatinpaperit.

Isona plussana Minna pitää sitä, että toiselta toimialalta tulleen PKOlaisen perehdytyspolku on huomattavasti lyhyempi kuin ”pystymetsästä” tulleen. He ovat ikään kuin jo puolivälissä, koska osuuskauppa ja sen tavat toimia, asiakasomistajuus ja vaikkapa Workplacen läyttö ovat kaikki tuttuja asioita. Eniten opittava on ollut S-Pankki- ja Veikkausasioissa sekä kaupan omissa järjestelmissä.

– Toivon, että liikettä on jatkossakin moneen suuntaan. On hienoa, että voimme ristiintyöskentelyä lisäämällä työllistää oman talon väkeä. Eikä toiseen toimialaan tutustuminen varmasti tee pahaa kenellekään, Minna sanoo.



Työkokemus karttuu

Kun työt ABC Marjalassa koronan vuoksi vähenivät, vuoropäällikkö **Jaana Föhr** pääsi tekemään tuureja Polvijärven, Outokummun ja Viinijärven S-marketeissa. Se sopi hänelle erinomaisesti, sillä kaupan ala kiinnostaa.

– Oli hienoa, että näin tarjoutui mahdollisuus oppia uutta ja kartuttaa työkokemusta.

Plussaa oli myös vaihtelu ja se, että sai tutustua uusiin ihmisiin, niin henkilökuntaan kuin asiakkaisiin, hän kertoo.

Jaanalle sopi hyvin se, että sai työskennellä useammassa eri yksikössä ja olla eri päivinä eri paikoissa.

– Jollekin se voi olla haaste, mutta minä koin sen mielekkäänä. Marketeissa tehdään kaupan hommia, kun taas ABC-liikennemyymälässä on venyttävä moneen – myös ravintolahommiin ja polttonestekauppaan, mikä on sen työn suola.

Jaana suosittelee lämpimästi lähtemään töihin eri paikkoihin.

– Tienaamaankin varmasti pystyy lisää, kun on enemmän mahdollisuuksia ottaa vuoroja vastaan.

TEKSTI: **SARI VARA JA TEIJA PERÄLÄ** KUVAT: **TEIJA PERÄLÄ**

Kesäkiertue

PKO:N MYYMÄLÖISSÄ JA ABC-ASEMILLA

Kiertelimme kysymässä PKO:n väeltä miten kesä näkyy myymälässä, millaisia ovat kesäajan asiakkaat, mitkä tuotteet erityisesti menevät kaupaksi ja mitä haastateltavat odottavat omalta kesältään.

MARJALA JOENSUU

KARSIKKO JOENSUU

LIPERI

HAMMASLAHTI

RÄÄKKYLÄ

ABC Marjala



Hanna Järvinen on työskennellyt viime syyskuusta asti Marjalan ABC:lla. Sitä ennen hän oli mara-puolella 16 vuotta. Marjalassa on vast'ikään avattu FinnMarin myymälä.

- Asiakkaat ovat löytäneet FinnMarin myymälän tosi hyvin ja osa tulee ihan varta vasten katsomaan uutta myymälää. Myös PKO:n henkilökuntaa on käynyt paljon. Paljon on käynyt myös sellaisia asiakkaita, jotka ovat sanoneet, että eivät ole vuosiin käyneet Marjalan ABC:llä.
- Lomalla olisi kiva, jos pääsisi vaikka vähän jo johonkin reissuun.

S-market Liperi



Marika Vänskä on työskennellyt vastikään uudistuneessa Liperin S-marketissa nelisen vuotta.

- Henkilökunnan kannalta uudistuksessa on hyvää mm. pikakassat, jotka helpottavat työtä merkittävästi. Lisäksi myymälän ilme on raikkaampi ja paremman näköinen kuin aikaisemmin. Ja maitokaappien työntävät hyllyt ovat ihan loistavat!
- Remontin jälkeen on ollut kyllä todella hektistä, joten odotan lomaa ja sitä, että voi vaan nauttia auringosta ja lomasta.

S-market Rääkkylä



Julia Tolvanen pääsi kesätöihin Rääkkylän S-marketiin.

- PKO:lle oli aika helppo hakea kesätöihin. Kesätyöhaun huomasin koululla olevasta mainoksesta ja äitikin asiasta mainitsi.
- Töissä olen viihtynyt hyvin ja kaikista mukavinta on hyllyjen täyttö.
- Kesältä odotan eniten hyvää säätä.



S-market Karsikko

Katriina Laitinen on työskennellyt Karsikon S-marketissa vasta muutaman kuukauden ajan.

- Siirryin PKO:lle toisen kaupparyhmän palveluksesta ja viihdyn PKO:lla oikein hyvin.
- Kesäaikana kaupassa on huomattavasti vilkkaampaa kuin talvella ja erityisesti grillituotteet ja juomat menevät hyvin kaupaksi.
- Omalta kesältäni odotan semmoista hyvää vapaa-aikaa ja rentoutumista.



ABC Kitee

Niina Solja Kiteen ABC:ta ollut 4 vuotta Kiteen ABC:n liikennemyymäläpäällikkönä ja sitä ennen 16 vuotta Karhun ravintolapäällikkönä. Kiteen ABC:lla on kevään aikana toteutettu mittava uudistus.

- Asiakkaiden mielestä tilat ovat nyt viihtyisämmät ja keveiden väliseinärakenteiden takia myös yksityisyys säilyy paremmin. Asiointi on helpompaa kuin aikaisemmin ja henkilökunnan mielestä tilat on nyt aiempaa helpompi pitää siistinä. ABC on työskentely-ympäristönä todella vaihteleva ja osa entisistä asiakkaista Karhusta on tullut asioimaan ABC:lle minun perässäni.
- Kesän hittituote meillä on hassut sorsa- ja kalalippikset, jotka myytiin jo loppuun.
- Kotona meillä on mökkiprojekti menossa, joten lomaahan sitä tässä odoteta. Lisäksi teemme pieniä kotimaan lomamatkoja lasten ja mieheni kanssa.

Siiri Hirvonen on kesätöissä Kiteen ABC:lla.

- Olen ollut täällä aikaisemminkin kesätöissä ja ihan kiva täällä on olla. Paljon jutellaan kuulumisia asiakkaiden kanssa.
- Omalta kesältäni odotan ihan vaan kesää!

MARJALA JOENSUU

KARSIKKO JOENSUU

LIPERI

HAMMASLAHTI

RÄÄKKYLÄ

S-parturi-kampaamo Kitee

Amanda Kupiainen on työskennellyt avauksesta lähtien Kiteen S-parturikampaamossa.

- Asiakkaat ovat ottaneet S-parturikampaamon tosi hyvin vastaan. Tämä oli kaivattu palvelu Kiteelle.
- Kesässä odotan eniten viime kesänä aloittamani sup-lautailuharrastuksen jatkoa.





S-market Hammaslahti

Henna Nevalainen on työskennellyt marraskuusta lähtien Hammaslahden S-marketissa. Hannan kotipesä on Kimmelin kerros.

- Työ myymälässä on erilaista verrattuna kerroshoitajan työhöni ja olen saanut täältä lisäoppia omaan osaamiseen. Minulla on jatkossakin kiinnostusta ristiintyöskentelyyn, josta saisin myös lisätunteja. Asun itse täällä Hammaslahdessa, joten kaupalle on helppo kulkea töihin.
- Kesäaikana kauppaan tulee enemmän tavaraa ja varsinkin makkaraa ja jäätelöä kuluu paljon. Aino-pakettijäätelöt taitavat olla varsinainen hittituote.
- Omalta kesältäni odotan lomaa ja kesälomareissua siskon luokse Tampereelle. Koronan takia emme ole tavanneet pariin vuoteen. Kannattaa vieläkin olla tarkkana maskien ja perushygienian kanssa, niin saamme kaikki nauttia kesästä.

KIIHTELYS-
VAARA

TOHMAJÄRVI

KITEE



Sale Kiihtelysvaara

Tanja Simonen Kiihtelysvaaran Salesta ollut töissä PKO:ssa jo pitkään. Tanja on myös yksi PKO:n somejengiläisistä.

- Meillä on ihanat asiakkaat! Kesäaikaan meillä käy paljon mökkiläisiä ja karavaanareita, sekä kotipaikalle kesäksi palaavia asiakkaita. Nyt koronaaikaan näkyy myös kotimaan matkailun vilkastuminen, ihmiset etsivät hiljaisia paikkoja ja vuokraavat pieniltä kyliltä esim. mökkejä ja saattavat tehdä etätöitä mökiltä käsin. Ilta-aika varsinkin on vilkas ja ilta-ale vetää hyvin.
- Omalta vapaa-ajalta odotan sitä, että pääsen ajamaan kilpaa raveissa ja että pääsen taas hevosen selkään. Työssä odotan eniten ihmisten kohtaamista, on ihana nähdä kesäksi paikkakunnalle palaavia asiakkaita.







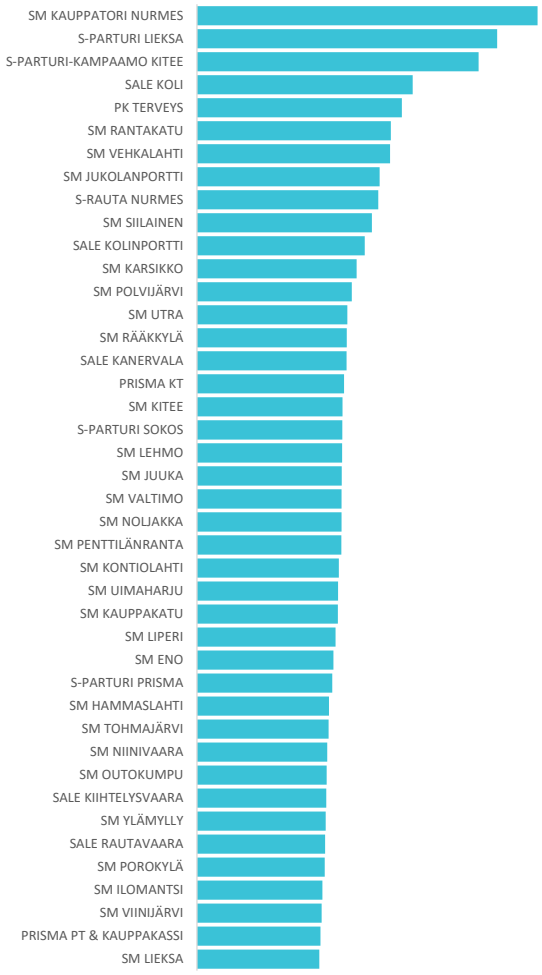
S-market Tohmajärvi

Eetu Mustajärvi Tohmajärven S-marketista on työskennellyt PKO:ssa kolmisen vuotta.

- Kesällä on ihan yhtä paljon hommia kuin muunakin aikana. Asiakaskunnassa tosin näkyy, että mökkiläisiä on paljon.
- Kesätyöläiset helpottavat työntekoa ja heidän kanssaan on mukavan rentoa työskennellä yhdessä.
- Pian alkavan kesäloman aion viettää rennosti, mökillä ja ulkoillessa.

Huikean hyvä ensikosketus

MYYNNIN KEHITYS 1.-5.2021





Tämä vuosi on käynnistynyt myyntilukujen valossa kohtuullisen mukavasti. Toukokuun loppuun mennessä veroton myynnin kasvumme oli lähes 6 prosenttia.

Myynninkehitys tulee ennen kaikkea marketkaupan hyvästä vireestä. Viime vuonna kaikkein kovimmin koronasta kärsineet toimialat eli matkailu- ja ravitsemiskauppa sekä ABC- ja palveluliiketoiminta ovat hiljalleen palaamassa kohti normaalia, mikä on hienoa.

Kuten oheisesta kaaviosta näkyy, alkuvuoden osalta hyvästä myynninkehityksestä erityiskiitos kuuluu **S-market Kauppatori Nurmekselle, Kiteen ja Lieksan S-parturikampaamoille sekä Sale Kolille ja PK Terveydelle**. Myynninkehitysvertailussa ei poikkeuksellisesti ole mukana mara-yksiköitä eikä ABC-liikennemyymälöitä siksi, että viime keväänä moni yksikkö oli koronan vuoksi osan ajasta suljettuna.

Nurmeksen luvut näyttävät sen, että viime vuonna näihin aikoihin uudistettu myymälä on otettu hyvin vastaan.

Kaikkien aikojen matkailukesä

Koronarajoitusten purkautuessa matkailu- ja ravitsemiskaupassa päästään pikkuhiljaa tekemään kauppaa oikein kunnolla. Kolin ja Bomban varauskalenterit antavat olettaa, että nyt on tulossa kaikkien aikojen matkailukesä. ABC-asemilla liikkumisen lisääntyminen näkyy erityisesti polttonesteiden myynnissä. Myös palveluliiketoiminnot ovat olleet vahvassa vedossa maaliskuusta lähtien.

Voimme siis odottaa todella hyvää kesäkautta.
Tsemppiä kaikille kesäkauden kaupantekoon!

Jatketaan hienoa työtä

Tälle kesäkaudelle palkkaamme 850 kesätyöntekijää, joista noin 30 on erityistä tukea vaativia nuoria. Olemme monelle nuorelle se elämän ensimmäinen työpaikka.

Annetaan jokaiselle nuorelle huikean hyvä ensikosketus työelämään. Jatketaan sitä hienoa nuorten perehdytystyötä, josta meidät on Vastuullinen kesäduuni -kampanjassa valtakunnallisesti palkittukin.

Mitä paremmin nuoret kohtaamme sekä opastamme ja kuuntelemme heitä, sitä herkemmin he työskentelevät myös jatkossa PKO:lla. Teidän toimipaikoissanne tekemä päivittäinen työ on siis äärimmäisen tärkeää: kesätyöläiset ovat sekä tulevaisuuden PKOlaisia että hyvin kohdeltuina levittävät myönteistä kuvaa PKO:sta. Molemmat asiat ovat tulevaisuuden menestymisemme kannalta todella merkityksellisiä asioita.

Merkityksellisiä kesäisiä kohtaamisia toivotellen,

Juha Kivelä
toimitusjohtaja



SIJOITUS VALOISAAN TULEVAISUUTEEN!

TEKSTI: **JUHA KIVELÄ** KUVA: **SAMULI KUITTINEN**

Hyvät työkaverit, on aika avata, miten osuustoiminta sekä matkailu- ja ravitsemiskaupan investoinnit liittyvät saumattomasti toisiinsa. Vaikka toimiala on kärvistellyt jo yli vuoden koronakurimuksessa, silti olemme kertoneet PKO:n historian suurimmista maran investoinneista. Kimmelin uudistus ja Bomban suunniteltu laajennus ovat 35 miljoonan euron potti.

Nyt on oikea aika

Juuri nyt on oikea aika investoida palveluvarustukseen. Kun korona hellittää, olemme valmiita. Investoinnit ovat isoja, koska hotellien uudistustyöt ovat pääomavaltaista tekemistä. Esimerkiksi Kimmelin 19 miljoonan euron investoinnilla rakentaisi 5 S-market Jukolanportin kokoista yksikköä.

Huikeat mahdollisuudet

Investoinnit mara-toimialaan ovat myös sijoitus meidän kaikkien valoisaan tulevaisuuteen.

Vaikka me teemme kaikkemme väestöennusteiden selättämiseksi, nykymenolla maakunnan väkiluku ei näytä merkittävästi kasvavan. Meidän PKOlaisten kannalta tämä tarkoittaa sitä, että lähivuosina esimerkiksi vähittäiskaupan palvelujen kysynnän kasvu on maltillista.

Mara-toimialalla meillä on koti- ja ulkomaan matkailussa huikeat kasvumahdollisuudet, joista olemme vasta raottaneet kirstun kantta. Olemme hyvässä asemassa: PKO omistaa neljä hotellia, joissa toimii kaksi kylpylää. Tämä on S-ryhmässä ainutlaatuista.

Maailman politiikan kiemuroista huolimatta jo pelkästään Venäjän läheisyys tarjoaa meille suuren potentiaalin niin matkailussa, bisneksessä kuin työvoiman tarjonnassakin.

Olemme liike- ja jäsenyhteisö

Liiketoimintanäkökulman lisäksi investoinneissa on kyse myös jäsenyhteisöroolin toteuttamisesta. Yritysmuotomme mukaisesti meidän tehtävä on paitsi huolehtia asiakasomistajien peruspalveluista toimialueella, myös synnyttää jotain uutta – tässä tapauksessa luoda mahdollisuuksia elämyksiin ja kokemuksiin.

Maakunnan kehittäjän roolissa me olemme lähteneet veturiksi tuplaamaan maakunnan matkailijamäärää. Visiona on tehdä Pielisen altaasta eli Kolista, Ruunaan alueesta ja Bombasta yksi Suomen houkuttelevimmista matkailukohteista.

Matkailuinvestoinneilla teemme arvojemme mukaisesti sekä kilpailukykyä että yhteistä hyvää.

Matkailu luo kasvua

Matkailuinvestoinneilla teemme arvojemme mukaisesti sekä kilpailukykyä että yhteistä hyvää.

Tutkimusten mukaan matkailijoiden käyttämät eurot jakaantuvat alueen toimijoille seuraavasti: henkilöliikennepalvelut 36 %, ostokset kaupasta 23 %, ravitsemispalvelut 16 %, majoituspalvelut 12 %, urheilu- ja virkistyspalvelut 5 %, polttoaineet 3 %, kulttuuripalvelut 3 % ja muu kulutus 2 %.

Matkailijoiden tuomasta tulovirrasta nauttivat maran lisäksi sekä PKO:n muut liiketoiminta-alueet että laajasti myös muut maakunnan toimijat. Matkailijoiden eurot hyödyttävät suorien ostojen lisäksi myös välillisesti. Kerrannaisvaikutusten kautta jokainen matkailijan käyttämä euro kasvaa puolitoistakertaiseksi. Näin tapahtuu kun matkailusta tuloa saavat yritykset tekevät ostoja omalta seudulta.

Me PKOlaiset luomme omilla teoillamme uskoa parempaan huomiseen!

Tehdään yhdessä Pohjois-Karjalasta entistä parempi paikka elää!

PKO LAKIPALVELU

PALVELUITA PERHE- JA JÄÄMISTÖOIKEUTEEN

TEKSTI: **PÄLVI SALO**

PKO:n palvelut asiakasomistajille laajenivat toukokuussa juridiikan puolelle. PKO Lakipalvelut tarjoaa apua perhe- ja jäämistöoikeudellisiin asioihin. Toimeksiantoja meillä hoitaa asianajaja Anna Wennström.

PKO:ssa on toiminut oma hautauspalvelu vuodesta 2011. Osuuskaupoista sellainen on PKO:n lisäksi ainoastaan pääkaupunkiseudulla toimivalla HOK-Elannolla, jossa palvelulla on todella pitkät perinteet. Jo 1970-luvulle juontaa juurensa myös HOK-Elannon Lakipalveluiden historia.

Se aloitti toimintansa perunkirjoitustoimistona, mikä on luontevaa, tulevathan perhe- ja jäämistöoikeudelliset kysymykset useimmiten ajankohtaisiksi juuri läheisen poismenon yhteydessä. HOK-Elannon kaikki 12 lakipalveluyksikköä toimivat hautaustoimistojen kyljessä. Näin on myös meillä PKO:ssa, jossa Annan työpaikka sijaitsee Prismassa PKO Hautauspalveluiden tiloissa.

Kerralla kuntoon

PKO:ssa lainopillisten toimeksiantojen hoitamista kokeillaan aluksi määräaikaisesti kuluvan vuoden loppuun. Liikkeelle lähdetään kolmesta eniten kysytystä palvelusta: perukirjoista, testamenteista sekä edunvalvonnan valtakirjoista. Tarjontaa on mahdollisuus myöhemmin laajentaa. Asiakasomistajat saavat palveluista Bonusta.

Reilun vuoden HOK-Elannon Lakipalveluissa työskennellyt Anna Wennström kertoo, että lainopillisille palveluille on kiitettävästi kysyntää, saattavathan esimerkiksi perinnönjakoasiat toisinaan olla yllättävän monimutkaisia.

– Vaikka testamentin tai perukirjan voikin laatia aivan maallikko, suosittelen aina ammattilaisen käyttöä. Näin toimeksiantajan oma tahto toteutuu parhaiten. Asiakirjat on laadittu lain vaatimusten ja muotomääräysten mukaan, ne tulevat kerralla kuntoon, eikä niitä tarvitse korjailla jälkikäteen, Anna toteaa.

Monipuolinen kokemus

Savonlinnasta kotoisin oleva Anna valmistui Itä-Suomen yliopistosta oikeustieteiden maisteriksi vuonna 2019. Opiskeluun kuuluvan harjoittelun hän suoritti Tel Avivissa Israelin Suomen suurlähetystössä. Kokemusta on karttunut lisäksi oikeusapu- ja asianajotoimistoista.

Uralta löytyy myös kaupallista tarttumapintaa, kun Anna työskenteli koulu- ja opiskeluaikoinaan Osuuskauppa Suur-Savossa ja PKO:ssa liikennemyymälätyöntekijänä. Kiinnostus lakiasioihin heräsi yhteiskuntaopin tunneilla, ja ovet Itä-Suomen yliopistoon aukesivat vuonna 2013. Myöhemmin hän on suorittanut myös asianajotutkinnon.

Anna jatkaa edelleen päätoimisesti HOK-Elannon Lakipalveluissa ja työskentelee PKO:ssa joka toinen viikko parina päivänä. Joensuun ja Keravan välillä hän sukkuloi milloin autolla, milloin junalla ja hyödyntää luonnollisesti etätyömahdollisuuksia. Vakituinen asunto on Joensuussa, jossa myös aviomies asuu.



PKO Eläkeläiskerhon kuulumisia

Vuosikokouksessa 20.5.2021 valittiin kerhon hallitukseen: Raili Kinnunen, puheenjohtaja, puh. 050 3431988, Jouko Ikonen, Marja-Liisa Määttä, Pirjo Martikainen ja Anja Laukkanen

TULEVIA KERHON TAPAHTUMIA:
ke 15.9. klo 12.00
Ruska-/eväsretki sauvakävellen Lykynlammella.
Päivi Eteläpää PK Terveydestä on lupautunut mukaan opastamaan meitä sauvakävelyn saloihin.

su 21.11. klo 16.00
Carelia-salissa ”Lailan tähtihetket” -musikaali
Ilmoittautuminen: Anja puh. 050 4017690
tai anjakaarina.laukkanen@gmail.com
Tervetuloa mukaan!

HUOLENPITOA HYVÄSSÄ YHTEISTYÖSSÄ

TEKSTI: **PÄLVI SALO** KUVA: **JUHA PELLI**



Pirita Vinge-Niskanen aloitti PK Terveydessä vastaavana hoitajana toukokuun alussa, mutta kokee jo kovasti olevansa osuuskaupan väkeä.

Omat asiakaskokemukset ja ystäviltä kuullut todistajanlausunnot PKO:sta työnantajana. Ne yhdessä kannustivat Siun sotella erikoissairaanhoidossa sisätautien apulaisosastonhoitajana työskennelleen Piritan ottamaan loikan yksityiselle puolelle.

Ensituntuma on, että iso hyppy kannatti.

– Vastaanotto on ollut lämmin. Perehdytys on suunniteltu hienosti, on neuvottu ja vastattu kysymyksiin. Ja mikä parasta, työilmapiiri on huikea, hän suitsuttaa.

Ennaltaehkäisevää työtä

Pirita työskentelee PK Terveydessä yksityisasiakkaiden asiakaspalvelutiimissä. Hän toimii lähiesimiehenä vastaten muun muassa työvuorosuunnittelusta ja sijaistuksista.

– Huolehdin siitä, että kokonaisuus toimii. Teen yhteistyötä lääkäreiden ja muiden hoitajien kanssa sekä osallistun koulutuksen ja toiminnan kehittämisen suunnitteluun. Läheinen yhteistyökumppani on vastaavana työterveyshoitajana kesäkuussa aloittanut Jenna Akkila.

Asiakkaat voivat tavata Piritan kassalla ja laboratoriossa sekä lääkäreitä avustamassa.

– Tietokoneen taakse en aio hautautua, asiakaspalveluhenkinen nainen toteaa napakasti.

Sana asiakas – ei potilas – kuvaakin hyvin sitä eroa, mikä erikoissairaanhoidon ja yksityisen terveydenhuollon välillä on.

– Ihmiset tulevat meille omasta aloitteestaan, kun sairaalaan joudutaan usein ikävämmistä syistä. Esimerkiksi työterveyshuolto on paljolti ennaltaehkäisevää toimintaa, jossa tavoitteena on terveyden ja hyvinvoinnin edistäminen ja työkyvyn ylläpito. Myös käytännön toimintatavat – työrytmi, taustajärjestelmät ja koko toimintaympäristö – eroavat toisistaan.

Oma työterveys on iso asia

Piritan mielestä osuuskaupalle on paljon hyötyä siitä, että sillä on oma, hyvin toimiva työterveyshuolto.

– Uskon, että työnantaja on aidosti kiinnostunut henkilökuntansa terveydestä ja jaksamisesta. Esimerkiksi työsuojeluun ja tapaturmien ehkäisemiseen kiinnitetään paljon huomiota.

PKO on tukenut henkilökuntaansa myös raskaan korona-ajan keskellä. Kokonaan pandemiaa ei vielä ole selätetty, joten jaksamista yhä vaaditaan.

– Suosittelen kaikkia ottamaan rokotteen! Ja suosituksia, kuten hyvää käsihygieniaa, maskeja ja turvavälejä kannattaa edelleen noudattaa.

Sairaanhoitajaksi (AMK) opiskellut Pirita on alkuperäiseltä koulutukseltaan tradenomi. Ennen Siun sotea hän työskenteli Elisan palveluksessa.

Koti-ihmiseksi tunnustautuva nainen asuu puolison, kahden pojan ja neljän kissan kanssa Joensuun Mutalassa. Rintamiestalossa ja sen puutarhassa riittää puuhaa.

– Sisustaminen ja vanhat tavarat ovat intohimoni, Pirita paljastaa.

Kesätyöllä iSO merkitys



TEKSTI: **TEIJA PERÄLÄ** KUVAT: **RISTO TAKALA**

PKO:lle saapui 3200 sähköistä kesätyöhakemusta. Haastatteluun kutsuttiin 1820 nuorta, joista kesätöihin palkattiin 850.

- Kaikki lähtee siitä, että nuori otetaan lämpimästi vastaan ja häntä opastetaan töiden alkuun. Nuoren pitää aina tarvitessaan saada apua ja tukea perehdyttäjältään, esimieheltään ja työkavereiltaan. Meillä koko työyhteisö pitää nuorista huolta, Prisman palvelupäällikkö **Janette Vepsäläinen** kertoo.

Johannes Heikkinen ja **Mette Saukkonen** ovat kesätöissä Prismassa, jossa he molemmat työskentelevät kassalla. Johannes on PKO:lla töissä ensimmäistä kertaa ja tykkää, että kesätyö on mukavaa vaihtelua.

- Parasta työssä ovat asiakkaat, joiden kanssa voi vaihtaa kuulumisia, Johannes kertoo.

Metelle PKO on ennestään tuttu, mutta Prismassa hänkin työskentelee ensimmäistä kertaa. Myös Meten mielestä parasta työssä ovat asiakkaat ja heidän auttamisensa.

Inka Koivunen toimii kesäajan mobiilineuvojana.
- Tosi mahtavaa olla töissä ja saada monipuolinen työkokemus PKO:lta. Talvella työskentelin hiihdonopettajana Kolilla ja kesäajan neuvon asiakkaita S-mobiilin lataamisessa.



Inka Koivusen tapaa tänä kesänä Prisman kaupakäytävän mobiilineuvontapisteestä.



Kesätyöläiset ovat mukava piristys

Janette Vepsäläinen kertoo, että kesätyöntekijöillä on heille todella suuri merkitys.

- Lomat eivät pyöri ilman kesätyöntekijöitä ja toisaalta tosi monet heistä jatkavat työskentelyä esimerkiksi välivuoden ajan sekä opiskelujen ohella.

- Koska meillä myynti painottuu iltaan ja viikonloppuihin, löytyy opiskelijoille sopivia työvuoroja helposti.

- Toisaalta kesätyöläiset ovat meille mukava piristys. Meillä on heille todella hyvä perehdytys nimettyine kassakummeineen, ja henkilökunta ottaa kesätyöläiset aina hyvin vastaan.

- Kesätyöntekijät ovatkin kommentoineet, että meille on mukava tulla töihin, kun pääsee hommaan hyvin sisälle.

- Rekrytointiprosessi PKO:ssa on sujuva ja HR auttaa esimiehiä esikarsimalla hakijat.
- Nuoret ovat tosi fiksuja, oppivat nopeasti ja heiltä saa uusia ajatuksia.

Mistä myymälästä?

SIVUN 2 KUVA ON OTETTU RÄÄKKYLÄN S-MARKETISTA

Port Payé
Finlande
124522
Posti Oy

PRIORITY

SUOMALAISTA PALVELUA

Posti Green

Tällä kupongilla
runsas, värikäs, iloinen

Pääseppele

Tilaathan seppeleen 2 päivää etukäteen!

Etu voimassa tällä kupongilla ja henkilökuntatiedolla varustetulla S-Etukortilla 7.8.2021 saakka. 1 kpl / kuponki. Ei voi yhdistää muihin etuihin ja alennuksiin.

PKO:n henkilökunnalle
19,90
(Norm. 45,–)



S-KUKKA

S-KUKKA | Voimatie 2, Joensuu | p. 010 7623 821 | s-kukka.fi – **Palvelemme 15.8. asti ma–pe 8.30–18, la 8–15**



Tällä kupongilla
PKO:n henkilökunnalle ajalle 15.-30.9.2021

TUTUSTUMISTARJOUS
uudistettuun Kimmeliin

73€

1hh tai 2hh/vrk/ superior-huoneessa (norm. 88€)

Varaukset sokoshotels.fi koodilla STFF. Huom! Varaa normaalisti superior -huone, vaihdamme varauksesi standard -huoneen hinnalle hotellin vastaanotossa. Tarjous on voimassa joka päivä 15.8.2021 saakka saatavuuden mukaan. Kuponki esitettävä vastaanotossa tullessa.

Las Palmas GOES ROMEO
Kesän pelastus!



Tällä kupongilla PKO:n henkilökunnalle:

HANAJUOMA
Olut, siideri, tai lonkero
Myös alkoholiton vaihtoehto.

3€
(norm. 5,50-6,00 €)

Etu voimassa niin moneen juomaan kuin yhdellä kertaa tilataan ja maksetaan. Edun saa esittämällä kupongin ja henkilökuntaetuun oikeuttavan S-Etukortin tilauksen yhteydessä.

Avoinna koko kesän vappuaatosta syyskuun alkuun | ***Matkustajasatama, Joensuu***

TÄLLÄ KUPONGILLA PKO:N HENKILÖKUNNALLE:

SANGRIAKANNU

(PUNA- TAI VALKOVIINISANGRIA, MYÖS ALKOHOLITON VAIHTOEHTO)

14,90€
(NORM 19,90)

1 OSTO/KUPONKI

LISÄKSI NORMAALI HENKILÖKUNTA-ALENNUS
(Henkilökunta-alennuksen saat vain maksamalla tilauksesi S-etukortilla)

Edun saat esittämällä tämän kupongin ja henkilökuntaetuun oikeuttavan S-Etukortin tilauksen yhteydessä.



BP STREET KATUPUBI · STATE OF MIND

@bepopstreet · #BPStreet
Siltakatu 8 · 80100 Joensuu