



# SATAKUNNAN OSUUSKAUPPA 2024





**SATAKUNNAN OSUUSKAUPPA  
SAAVUTTI VIIME VUONNA  
ENNÄTYKSELLISEN  
JÄSENMÄÄRÄN KASVUN  
JA KAIKKIEN AIKOJEN  
PARHAAN HENKILÖSTÖN  
TYÖTYYTYVÄISYYDEN. NÄMÄ  
VAHVAT PERUSPILARIT  
LOIVAT POHJAN MYÖS  
HYVÄLLE TALOUDELLISELLE  
MENESTYKSELLE.**

# OLEMME VAHVASTI OIKEALLA POLULLA

**K**uljemme osuuskauppana juuri oikeaan suuntaan, sillä uskomme positiiviseen kehään, jossa korkea tyytyväisyys luo erinomaista asiakastyytyväisyyttä, joka taas mahdollistaa myynnin kasvun ja kannattavuuden parantumisen. Kannattava toimintaa taas sallii investoinnit, joilla palveluverkostomme pysyy mahdollisimman hyvänä ja houkuttelevana. Se puolestaan mahdollistaa asiakasomistajiemme sitoutumisen ja houkuttelee yhä uusia asiakasomistajia kilpailukykyisten etujemme ja palveluidemme piiriin. Ajat ovat yleisesti jatkuneet epävarmoina ja yhä useampi tuntee myös taloudellista epävarmuutta tai jopa suoranaista ahdingkoa. Lähes 3 600 uutta asiakasomistajaa vuonna 2024 kertoo siitä, että tällaisina aikoina osuustoiminnan arvopohja ja myös konkreettiset tapamme toimia koetaan oikeiksi. Meillä on aito ja yhteinen halu tarjota tuotteita ja palveluita niin edullisesti, että kotitaloudet voivat pärjätä vaikeinkin aikoina. Toisaalta investoimalla Satakuntaan kehitämme koko maakunnan vakautta ja kestokykyä.

Intressimme on aina yhteinen: osuuskauppa menestyy, jos sen toimialue on elinvoimainen – ja päinvastoin.

## **TYÖTYYVÄINEN HENKILÖSTÖ MAHDOLLISTAJANA**

Henkilöstömme tyytyväisyyttä mitataan vuosittain, ja tuloksena on kokonaistyytyväisyyttä kuvaava indeksiluku. Tyytyväisyys nousi vuonna 2024 uuteen ennätyslukemaan ja se on nyt erinomaisella tasolla.

Olemme kehittäneet pitkäjänteisesti yrityskulttuuriamme ja tuloksia myös syntyy. Käytössämme on ME-kaava, johon on kiteytetty yrityskulttuurimme olennaiset asiat ja jokainen työryhmä on miettinyt, miten ne näyttäytyvät juuri omassa toimipaikassa. Pohdinnat liittyvät yhdessä työryhmänä toimimiseen ja asiakkaiden kohtaamiseen.

Olemme parantaneet myös henkilöstön kuuntelua. Viime vuoden yksi uutuuksia Hartsa-botti, joka kysyy chatin kautta säännöllisesti henkilöstön fiilistä ja mielipiteitä ajankohtaisista teemoista. Lisäksi järjestimme kaksi palautepäivää

sekä rakentavalle että kannustavalle palautteelle. Muutenkin jokaisena päivänä käytössä olevat digitaaliset kanavat ja koko henkilökuntamme tavoitettava sisäinen sosiaalinen media mahdollistaa hyvin matalan kynnyksen vuorovaikutuksen koko osuuskaupan laajuudella. Suurin voimavaramme on tyytyväinen ja sitoutunut henkilöstö. Vain sen avulla voimme toimia menestyksellisesti myös tulevaisuudessa. Tyytyväinen henkilöstö luo myös tehokkaimmin hyvää työantajakuvaa, joka auttaa uusien työntekijöiden rekrytoinnissa.

## **TAVOITTEENA JÄSENMÄÄRÄN KASVU**

Viime vuoden ennätysellinen asiakasomistajamäärän kasvu oli tavoitteidemme mukaista, koska kysymyksessä on yksi Satakunnan Osuuskaupan merkittävimmistä painopistealueista. Menestyäksemme ja pitääksemme yllä laadukkaita palveluita koko toimialueella tarvitsemme lisää asiakkaita. Onneksemme asiakastyytyväisyytemme näyttää eri tutkimusten ja tunnuslukujen valossa erittäin hyvältä. Esimerkiksi

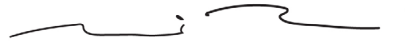


asiakkaiden suositteluhalukkuutta kuvaava NPS-luku on kasvanut jo useana vuonna johdonmukaisesti. Vuotuisen Luottamus ja maine -tutkimuksen tulokset olivat myös erinomaisia ja osoittivat, että takanamme on satakuntalaisten ihmisten ja sidosryhmien vankka tuki. Tyytyväiset asiakasomistajat syntyvät kokonaisuudesta, johon kuuluu monia osa-alueita. Viime vuosilta on syytä nostaa esille erityisesti koko kaupparyhmän tason onnistumiset viestinnässä ja markkinoinnissa sekä digitaalisuudessa. Puhuttelevammat sisällöt ja toimivat digisovellukset tavoittavat erityisen hyvin nuorempia ikäryhmiä, mikä näkyy myös uusien jäsentemme ikärakenteessa.

### MYYNTI JA TULOS SUUNNITELULLA TASOLLA

Viime vuoden myyntilukumme eivät ole suoraan vertailukelpoisia vuoteen 2023, jonka aikana luovuimme autokaupasta ja Prisma Rauta -yksiköstä. Niiden mukana poistui myyntiä kymmeniä miljoonia euroja, joten osuuskaupan kokonaisy-myynti jäi viime vuonna luonnollisesti edellisvuotta pienemmäksi. Nykyiset liiketoiminta-alueemme pärjäsivät kuitenkin haastavissa olosuhteissa hyvin ja saavuttivat myyntitavoitteensa. Marketkaupassa päivittäistavarakaupan loppuvuotta kohti kiihtynyt myynti ennakoinee lievää markkinaosuu-den kasvua. Käyttötavarakaupassa Prismat menestyivät varsin hyvin, ja S-ryhmän sisäisessä vertailussa Satakunnan Osuuskaupan Prismat menes-tyivät erinomaisesti. Vallitseva suhdan-netilanne koettelee pahiten Sokosta.

Porin Sokoksella toteutuikin alkuvuonna 2025 muutosneuvottelut, jotka johti-vat toiminnan uudelleenjärjestelyihin. Matkailu- ja ravitsemiskauppamme myynti pieneni hieman, mutta se pär-jäsi kuitenkin tässä suhdannetilanteessa todella hyvin. Menetetty myynti selittyy lähinnä Original Sokos Hotel Vaakunan uudistamisella, joka sulki osia hotellista. Liikennekaupan myyntiä puolestaan hei-luttelee pääosin polttonesteiden hinnat. Vuoden 2024 edellisvuotta alempi hinta-taso ja alueen kireä hintakilpailu alensivat myyntieuroja edelliseen vuoteen, mut-ta myytyjen litrojen pysyessä ennallaan ennakoimme lievää markkinaosuuden kasvua hieman hiipuneessa markkinassa. Edellisvuoden liiketoiminnan järjeste-lyt ja hyvä myynnillinen menestys vii-me vuonna mahdollistivat tavoitteiden mukaisen, hyvän liiketuloksen Satakun-nan Osuuskaupalle. Se taas antaa peli-varaa investointeihin, jotka olivat viime vuonna varsin mittavat (16,6 miljoonaa euroa). Suurimmat niistä olivat Vaaku-nan ja Länsi-Porin Prismat uudista-miset. Voidaan sanoa, että myös talou-den suhteen olemme oikealla polulla. On aika esittää jälleen lämpimät kiitokset Satakunnan Osuuskaupan asiakasomis-tajille, henkilökunnalle, hallintoväelle ja lukuisille sidosryhmille hienosti suju-neesta vuodesta 2024.



**Harri Tuomi**  
Toimitusjohtaja



## SATAKUNNAN OSUUSKAUPPA 2024



VEROTON MYyntI  
**364,2 MILJ.**  
EUROA



MAKSETTU BONUS JA  
MAKSUTAPAETU  
**15,2 MILJ.**  
EUROA



ASIAKASOMISTAJIA  
**72 851**



HENKILÖSTÖÄ  
**1 154**



OMAVARAISUUS  
**79%**





# MEILLÄ VIIHDYTÄÄN HYVIN

**ENNÄTYSLUKEMAAN NOUSSUT SATAKUNNAN OSUUSKAUPAN HENKILÖSTÖN TYÖTYYTYVÄISYYS EI OLE SATTUMAA. OLEMME ALUEEMME SUURIN YKSITYINEN TYÖLLISTÄJÄ JA TUNNEMME VASTUUMME TÄSSÄ ROOLISSA. ONHAN SITOUTUNUT JA OSAAVA HENKILÖSTÖ MYÖS ELINEHTOMME NYT JA TULEVAISUUDESSA.**

Satakunnan Osuuskauppa työllisti keskimäärin 1 200 henkeä vuoden 2024 aikana. Olemme tällä luvulla toimialueemme suurin yksityinen työllistäjä. Kesäkaudella toimipaikkoihimme työllistyy lisäksi noin 600 kesätyöntekijää. Olemme näin ollen myös toimialueemme suurin yksityinen kesätyöllistäjä.

Suuri työntekijämäärä tarkoittaa suurta vastuuta mutta myös esimerkin näyttäjän roolia. Työhön liittyvien perusprosessien on oltava kunnossa ja kaiken toiminnan ryhdikästä, johdonmukaista ja luotettavaa. Jotta työssä viihdytään, perusasioiden lisäksi työntekijöillä on oltava tunne, että heistä välitetään ja huolehditaan. Näyttää siltä, että myös onnistumme

näissä tavoitteissa aina vain paremmin. Mittaamme vuosittain henkilöstömme ajatuksia työpaikastaan ja työnantajastaan Eezy Flow Oy:n tekemällä työyhteisötutkimuksella. Eri osa-alueista syntyy ns. TYT-indeksi eli luku, joka kuvastaa henkilöstömme kokonaistyytyväisyyttä. Vuonna 2024 indeksiluku oli kaikkien aikojen korkein. Toinen seuraamamme



mittari on eNPS, jonka avulla mitataan työntekijöiden sitoutumista ja uskollisuutta. Myös sen arvosana parantui merkittävästi viime vuoden aikana.

## **VUOROVAIKUTUSTA JA KUUNTELUA**

Uskomme, että yksi keskeisistä työssä viihtymistä parantaneista seikoista on kokonaisuus, jossa olemme kehittäneet toimipaikkojen kulttuuria ja yhteishenkeä sekä henkilöstön kuuntelemista ja vuorovaikutusta koko osuuskaupan tasolla.

ME-kaava on toimintamalli, jonka avulla Satakunnan Osuuskaupan strategia ja yrityskulttuuri konkretisoidaan jokaisen toimipaikan tasolla muun muassa määrittelemällä, miten toimimme yhdessä ja kuinka kohtaamme asiakkaan. Onnistumisista seuraa tuloksellista toimintaa, joka takaa henkilökunnalle työpaikan ja asiakkaille asiointipaikan tulevinakin vuosina.

Työntekijöiden yksittäiset, erityisen hyvät onnistumiset työssään pikapalkitaan toimipaikoissa ja siitä kerrotaan kaikille muille sisäisessä sosiaalisessa mediasammme, joka tavoittaa kaikki osuuskaupan työntekijät.

Uusina kuuntelemisen ja vuorovaikutuk-

sen foorumeina otimme viime vuonna käyttöön Höyrypäivän ja Määki Sua -päivän, joista ensimmäisessä henkilökunta sai antaa sähköisesti palautetta mistä tahansa asiasta, ja jälkimmäisessä taas oli mahdollisuus jakaa kehuja. Osuuskaupan johto oli vastaamassa palautteisiin koko Höyrypäivän ajan.

Uusi Hartsa-botti taas on tekoälypohjainen digitaalinen työkaveri, joka ottaa yhteyttä jokaiseen työntekijään henkilökohtaisesti sisäisen chattimme kautta. Se lähettää kesän ja joulun toivotuksia mutta tekee myös kyselyitä, joiden avulla saamme tietoa työntekijöiden tunneilmasta pitkin vuotta kerran vuodessa toteutettavan TYT-tutkimuksen lisäksi. Näin asioita voidaan kehittää ketterämmin.

## **TYÖN TEKEMISEN PUITTEET KUNNOSSA**

Tyytyväinen henkilöstö luo meille parhaiten hyvää työnantajakuva, joka taas auttaa uusien työntekijöiden rekrytointissa. Satakunnan Osuuskauppa onkin saanut täytettyä varsin hyvin työntekijätarpeensa, ja joihinkin tehtäviin voi tulla hyvinkin suuri määrä hakemuksia. Myös moitteettomasti hoidettu rekrytointiprosessi luo luotettavaa työnantajakuva.

Esimerkiksi kesätyöhaussa on tärkeää, että kaikki hakijat kontaktoidaan ja työraansa aloitteleva nuori saa hyvän kuvan työelämästä jo työnhausta alkaen.

Töiden alettua tärkeässä roolissa on perehdytys. Meillä se on kokonaisuus, johon kuuluu itseopiskeltavia sähköisiä moduuleja ja varsinaista omaan työtehtävään perehtymistä. Digitalisaation ja erilaisten asiointitapojen kehittymisen myötä työtehtävät ovat monipuolistuneet ja jatkuvampi uuden oppiminen on yhä suuremmassa roolissa myös myöhemmin työuralla.

Työssä viihtymisessä auttaa myös riittävä työn määrä ja toimiva työvuorosuunnittelu. Satakunnan Osuuskaupassa lisätoita tarjotaan sähköisen järjestelmän kautta siten, että jokainen halukas voi tasapuolisesti ottaa itselleen lisätunteja osaamisensa puitteissa. Kannustamme henkilöstöämme työskentelemään myös yli toimialarajojen ja kartuttamaan näin monipuolista osaamista. Työvuorosuunnittelussa olemme muun S-ryhmän ohella ottamassa käyttöön yhteisöllistä työvuorosuunnittelua, jossa työntekijät voivat vaikuttaa yhä enemmän omiin työvuoroihinsa.

## **HYVINVOIVA TYÖNTEKIJÄ JAKSAA TYÖSSÄ**

Keskeistä työntekijöiden hyvinvoinnin kannalta on myös laadukas esihenkilötyö. Viime vuonna teimme kaikille esihenkilöille osaamiskartoituksen, jonka pohjalta toteutamme kattavan koulutuskokonaisuuden. Valmentavaan johtajuuteen ja eri osaamisalueisiin keskittyvät koulutukset toteutamme yhdessä yhteistyökumppanimme kanssa tämän ja ensi vuoden aikana.

Esihenkilötyössä on tärkeää tarttua asioihin ajoissa ja rohkeasti. Tätä varten meillä on panostettu esimerkiksi varhaisen tuen malliin, jolla varmistetaan henkilöstön työhyvinvointia ja työkykyä reagoimalla mahdollisiin henkilöstön työkykyä alentaviin tilanteisiin mahdollisimman varhain, ennen kuin tilanne on edennyt esimerkiksi pitkiin tai toistuviin sairauspoissaoloihin. Myös esihenkilöiden työkykyä ylläpidetään niin, että työterveyshuolto kontakttoi heitä oma-aloitteisesti ja tarjoaa mahdollisuutta keskusteluun.

Sairauspoissaolot ovat olleet kasvava haaste, mutta ne alkoivat vähentyä viime vuoden aikana. Tähän uskomme olevan syynä sen, että Satakunnan Osuuskaupassa on alettu johtaa, seurata ja raportoida työhyvinvoinnin kokonaisuutta yhä kokonaisvaltaisemmin.





# ASIAKASOMISTAJUUDEN SUOSIO ENNÄTYSLUKEMISSA

**SATAKUNNAN OSUUSKAUPAN ASIAKASOMISTAJAMÄÄRÄN KASVU JATKUI VUONNA 2024 KAIKKIEN AIKOJEN PARASTA TAHTIA. KATTAVA PALVELUTARJONTA HÖYSTETTYNÄ OSUVALLA DIGITAALISUUDELLA JA RENNOLLA MARKKINOINNILLA HOUKUTTELEE MUKAAN ILAHDUTTAVAN PALJON MYÖS NUORIA.**



Vuonna 2024 Satakunnan Osuuskau-  
pan omistajiksi liittyi noin 3 600  
uutta jäsentä, mikä on enemmän  
kuin koskaan aiemmin. Satakun-  
nan Osuuskaupalla oli vuoden 2024 lo-  
pussa 72 851 asiakasomistajaa, ja toimi-  
alueen talouspeitto nousi 74,6 prosenttiin.  
S-ryhmä menestyi myös valtakunnalli-  
sesti yhtä hyvin. Kaikkiin osuuskauppoi-  
hin liittyi yhteensä 120 000 jäsentä, mikä  
on niin ikään uusi ennätys. Kolmasosa  
kaikista asiakasomistajaksi liittyneis-  
tä oli alle 25-vuotiaita nuoria, ja alle  
35-vuotiaiden osuus oli peräti 62 %.  
Vuoden aikana jokainen Satakunnan  
Osuuskaupan asiakasomistajatalous sai  
ostoksistaan takaisin Bonusta ja mak-  
sutapaetua keskimäärin 209 euroa. Yh-  
teensä näitä etuja maksettiin vuoden ai-  
kana 15,2 miljoonaa euroa. Luku pieneni  
hieman edellisvuodesta, mitä selittää  
pääasiallisesti edellisvuonna lopetetut  
liiketoiminnot. Prisma Rauta -myymä-  
lästä ja autokaupasta luopumisen myötä  
osuuskaupalta poistui liikevaihtoa useita  
kymmeniä miljoonia euroja.

## HELPPOA JA MONIPUOLISTA ASIOINTIA

Asiakasomistajuuden ydintä on aina ollut  
hyvien etujen lisäksi edullinen hintataso  
sekä laadukas ja kattava tuote- ja palve-  
lutarjonta, jota täydentävät osuuskaupan  
oman tarjonnan lisäksi bonusyhteistyö-  
kumppaneiden palvelut. Viime vuonna  
Satakunnan Osuuskaupan uusina kump-  
paneina aloittivat Stark Pori Tikkula ja  
Tikkulan Apteekki.

Asiakasomistajuuden etujen piiriin pää-  
seminen on helppoa, kun liittymisen voi  
tehdä kokonaan S-mobiili-sovelluksessa  
ja S-Etukortti on siellä myös heti käy-  
tettävissä. Uusille asiakasomistajille oli  
viime vuonnakin tarjolla reilut tutustu-





misedut, joita myös hyödynnettiin ahkerasti. Uudet jäsenet kutsutaan käymään asiakasomistajapisteessä, jossa täyden osuismaksun maksaneille annetaan liittymisetu, ja käydään läpi asiakasomistajuusasioita.

Asiakasomistajapalvelu- ja S-Pankkipisteet sijaitsevat Prisma Länsi-Poriassa ja Mikkolassa, Sokos Satakunnassa sekä S-market Kankaanpäässä ja Huittisissa. Satakunnan Osuiskauppa järjesti jälleen viime vuoden keväällä ja joulun alla Asiakasomistajuus lahjaksi -kampanjan, jolloin jäsenyys oli helppo ostaa vaikkapa nuorelle. Asiakkuuden paketoiti helpoksi ja monipuoliseksi kokonaisuudeksi S-mobiili-sovellus ja muut digitaaliset palvelut. S-mobiilin avulla omaa asiointia voi seurata ja pankkiasioita hoitaa kokonaisvaltaisesti. Viime keväästä asti S-Etukortin on voinut liittää myös Applen Lompakkoon. Puhelimella bonustelu ja maksaminen onkin nykyisin hyvin yleinen asiointitapa. S-mobiili-sovelluksesta julkaistiin viime vuonna myös englanninkielinen versio.

### MARKKINOINTIA ILON KAUTTA

Parin vuoden ajan suomalaisia on puhutellut S-ryhmän valtakunnallinen Omistajan Tilipäivä -markkinointi. Jokaisen kuun 10. päivä on etujen maksupäivä, jos-

ta on tullut suorastaan iloinen karnevaali, kun asiakasomistajat voivat muun muassa hyödyntää S-mobiilin Tilipäivä-etuja ja osallistua erilaisiin kilpailuihin. Henkilökunta taas pukeutuu vihreään ja tekee esimerkiksi lennokkaita some-sisältöjä. Myös bonustilittäjä Eero näkyy monissa eri kanavissa. Menestyksekkäästä markkinointikonseptista on alkanut rakentua ilmiö, joka ei jää huomaamatta.

Satakunnan Osuiskaupan alueella jatkuivat toista vuotta Meidän illat, jotka ovat viihteellisiä illanviettoja osuiskaupan asiakasomistajille. Vuoden 2024 keväällä tapahtumat järjestettiin Kokemäellä, Kiikoisissa ja Luvialla. Tapahtumissa voi keskustella osuiskaupan johdon ja muiden edustajien kanssa sekä nauttia monipuolisesta ohjelmasta. Taloudellisesti tiukkoina aikoina maksuttomat illanvietot koetaan asiakasomistajien keskuudessa tervetulleiksi ja tärkeiksi.

Vuoden varrella Satakunnan Osuiskauppa näkyi myös monessa muussa alueella järjestetyssä tapahtumassa ja kävi vierailuilla esimerkiksi opiskelijajärjestöjen tapaamisissa.

### S-PANKILLA MENESTYKSEN JA KASVUN VUOSI

S-Pankin omistaa yhteisesti SOK ja S-ryhmän 19 alueosuiskauppaa. Niinpä

kaikki sen omistajat, Satakunnan Osuiskauppa mukaan lukien, investoivat joulukuussa 2024 loppuun saatettuun S-Pankin historian suurimpaan yrityskauppaan, kun se osti Handelsbankenin Suomen henkilöasiakas- sekä varainhoito- ja sijoituspalveluliiketoiminnot.

Kaupan myötä S-Pankki kasvoi uuteen kokoluokkaan ollen nyt Suomen neljänneksi suurin henkilöasiakaspankki. S-Pankin aktiivisten asiakkaiden määrä kasvoi 747 000:een. Pankin talletuskanta taas nousi 8,2 miljardista eurosta 9,4 miljardiin euroon. Jättimäisen harppauksen otti etenkin S-Pankin antolainauksen kokonaissumma, joka nousi 6,9 miljardista peräti 9,4 miljardiin euroon. Liikevoittoa S-Pankki teki viime vuonna 165,2 miljoonaa euroa, jossa oli kasvua 12,1 prosenttia edellisvuodesta.

S-Pankki nauttii suomalaisten keskuudessa erittäin suurta arvostusta vuodesta toiseen. S-Pankki saavutti muun muassa seitsemättä vuotta peräkkäin ykkössijan Taloustutkimuksen Brändien arvostustutkimuksessa, jossa mitataan suomalaisten kuluttajien arvostuksia. Tutkimusyhtiö SB Insightin julkaisemassa Sustainable Brand Index -tutkimuksessa suomalaiset äänestivät S-Pankin Suomen vastuullisimmaksi pankkibrändiksi jo kahdennentoista kerran peräkkäin.





# MARKETKAUPASSA UUDISTUMISEN AIKAKAUSI

**MARKETKAUPASSAMME ON MENEILLÄÄN VAHVA KEHITTÄMISEN JA UUDISTUMISEN VAIHE, JOKA ULOTTUU TAUSTAJÄRJESTELMISTÄ ASIAKKAILLE NÄKYVIIN PALVELUIHIN. MYNNILLISESTI VIIME VUOSI SUJUI PÄÄOSIN SUUNNITELLUSTI HIEHOISEN KASVUN MERKEISSÄ.**

**U**udistuminen näkyy monessa tapauksessa suoraan asiakkaille, mutta erittäin merkittävässä roolissa on myös taustalla tapahtuva järjestelmien kehittäminen. Se tehostaa toimintaa ja on muun muassa mahdollistamassa edullisen ruokakorin, joka on keskeisiä asiakaslupauksiamme. Näkyvä myymälöiden, niiden palveluiden ja digiympäristön kehittäminen taas parantaa asiakaskokemusta ja antaa asiakkaalle yhä monipuolisempia mahdollisuuksia valita asiointitapaansa.

Koko S-ryhmän yhteinen ja sen historian yksi suurimmista järjestelmähankkeista on meneillään oleva SATO (S-ryhmän Arvoketjun Toiminnan Ohjaus), joka kokoaa markettien järjestelmät yhdeksi kokonaisuudeksi. Se mahdollistaa yhteiset tavat toimia, edistää tiedolla johtamista, tehostaa toimintaa automaation avulla, säästää kustannuksia ja viime kädessä vapauttaa henkilöstön työpanosta asiakaspalveluun ja muihin tekemisiin. Satakunnan Osuuskaupassa oli yksi kolmesta ensimmäisestä osuuskaupasta,

joka pilotoi SATO-toimintamallia viime vuodesta alkaen. Käyttöönotto jatkuu vaiheittain vuoteen 2026 asti.

## **YHÄ MONIPUOLISEMPIA PALVELUITA**

Uudistamme Satakunnan Osuuskaupan molemmat Prismat valtakunnallisen, uuden ketjuilmeen mukaisiksi. Alkuvuoden 2024 aikana uudistimme Prisma Länsi-Porin. Noin 3,6 miljoonan kokonaisinvestoinnissa uusiksi menivät yleisilmeen lisäksi esimerkiksi kaikki kylmäkalusteet, jotka vaihtuivat mo-



derneihin, energiaa säästäviin laitteisiin. Lisäksi muun muassa info ja kassalinja uudistettiin. Myös valikoimat uudistuivat ja laajenivat. Prisma Mikkolassa teemme vastaavan uudistuksen vuoden 2025 keväeseen mennessä.

Otimme käyttöön elektroniset hintalaput isossa osassa myymäläverkostoa viime vuoden aikana, mikä oli kokonaisuutena yli 600 000 euron investointi. Myös pullokoneita uudistettiin, ja S-market Kankaanpäähän tuli uutena ns. kaatopullokone, johon voi kaataa kerralla kaikki palautusmuovipullot ja tölkit. Asiointia helpottavia ja monipuolisia investointeja olivat muun muassa pikakassojen lisääminen osassa verkostoa, Prisma Länsi-Porin ruoan verkkokaupan noutopisteen muuttaminen käteväksi automaattipisteeksi ja kuljetusrobottoimitusten laajentaminen kolmeen uuteen toimipaikkaan. Nyt sympaattiset robotit kuljettavat tuotteita Sale Torin, Sale Paratiisinmäen, S-market Noormarkun ja S-market Lukkarinsannan myymälöistä jopa alle puolen tunnin toimitusajalla. Robottien yhtenä tehtävänä on tehdä tutuksi S-kaupat-sovellusta, joka on S-ryhmän ruoan verkkokauppa. Oman verkkokaupan ja robottien lisäksi nopeita vaihtoehtoja kotiinkuljetukseen Sale Vapaudenkadulla pilottikokeilussa oleva Foodora, jonka toimitukset alkoivat tammikuussa 2025. Myymälässä paikan päällä asioitaessa nopeaa asiointia tukevat pikakassojen ohella Prismoissa tarjolla oleva Kerää ja skannaa -palvelu.

## MARKETEISSA MYynti KÄVI, SOKOKSELLA HAASTEITA

Satakunnan Osuuskaupan päivittäistavarakaupan myynti kasvoi viime vuonna noin 2,5 prosenttia edellisvuodesta. Kasvu ennakoinee pientä kasvua ruokakaupamme markkinaosuuteen. Myynnin kasvu tuli pääasiassa S-market-ketjustamme, jossa esimerkiksi kaksi uudehkoa S-marketia, Herralahti ja Ulvila, saavuttivat suunniteltuakin suuremmat myynnit. Ruoan verkkokaupassa kasvua oli noin 7 prosenttia.

Prismojen käyttötavaroiden myynti sujui odotettua paremmin ja kasvoi S-ryhmän sisäisessä vertailussa keskiarvoa enemmän. Osaltaan siihen vaikutti Prisma Mikkolan rautakauppalikoiman kasvaminen, mikä johtui Prisma Rauta-myymälän lopettamisesta edellisvuonna. Myös käyttötavaroiden verkkokaupan myynti kasvoi.

Sokos sen sijaan kärsi eniten matalasuhdanteesta, ja sen myynti väheni selvästi



edellisvuodesta. Kosmetiikkakauppa säilytti melko hyvin tasonsa, mutta muotikaupan myynti kärsi selvästi kuluttajien ostovoiman heikentymisestä. Tämä johti vuoden vaihteen jälkeen muutosneuvotteluihin, jotka johtivat Sokoksen toiminnan uudelleenjärjestelyihin. Tulokset hityksessä S-marketit paransivat tulostaan ja Salet pitivät tasonsa. Prismoista Länsi-Porin uudistus vaikutti luonnollisesti sen tulokseen, mutta Mikola saavutti tavoitteensa.

## HINNAN MERKITYS KOROSTUU

Matalasuhdanteen jatkuessa tuotteiden hinnan merkitys on suuri, mikä on myös vahvuutemme etenkin ruokakaupassa. Pyrimme pitämään kiinni edullisen ruokakorin lupauksesta kaikissa ketjuissamme. Pysyvän edullisuuden lisäksi tarjolla on säännöllisesti poikkeuksellisen edullisia kampanjahintoja.

Hinnan korostuminen näkyy myös siten, että isommissa toimipaikoissa tehdään isot kertaostokset harvemmalla tahdilla ja niitä täydennetään sitten lähempänä

sijaitsevista pienemmissä toimipaikoissa. Käyttötavarakaupassa erilaisten kampanjoiden merkitys on suuri, ja ostoksia keskitetään voimakkaasti niiden ajalle.

Vastuullisuus on osuuskaupan toiminnan luonnollinen lähtökohta, ja se on meillä normaalia arkista työtä. Kun toimintaa tehostetaan ja järkeistetään, vahvistuvan kilpailukykyyn myötä se säästää yleensä myös resursseja ja vähentää ympäristökuormitusta.

SATO-toimintamalli parantaa suunnittelua ja automatisoi toimintoja, joten se auttaa pienentämään myös hävikkiä. Sitä vähennämme myös muun muassa punalaputettujen tuotteiden alehinnoilla ja lahjoituksilla hyväntekeväisyysjärjestöille.

Energiaa säästämme myymälöiden kalusteita ja teknisiä ratkaisuja uudistamalla, mistä kerromme lisää vuosikertomuksen vastuullisuusosiossa, jossa on asiaa myös laajasta lähiruokatarjonnastamme. Sen avulla voimme omalta osaltamme ylläpitää oman maakuntamme elinvoimaisuutta.





# MAJOITUS- JA RAVITSEMISKAUPPA PITI PINTANSA

**SATAKUNNAN OSUUSKAUPAN RAVINTOLA- JA HOTELLITOIMINTA SAI AIKAAN TORJUNTAVOITON HAASTAVASSA TOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ. MYYNTI LASKI HIEMAN EDELLISESTÄ HUIPPUVUODESTA, MUTTA VOIMME SILTI OLLA TYYTYVÄISIÄ. MYÖS LIIKENNEKAUPPA SUJUI HYVIN KIREÄSTÄ HINTAKILPAILUSTA HUOLIMATTA.**

**V**iime vuonna majoitus- ja ravitsemiskaupan menestymistä haastivat monet tekijät. Suomen talouden matalasuhdanteessa kuluttajat alkavat tinkiä vapaa-ajan palveluista. Samaan aikaan suomalaisten matkailu

on koronan jälkeisen kotimaanmatkailun buumin jälkeen suuntautumassa enemmän ulkomaille. Kesän tapahtumista etenkin Pori Jazz jäi yleisötavoitteista. Myös Original Sokos Hotel Vaakunan kahdessa osassa tehtävä uudistus ve-

rotti sekä hotellin että sen ravintoloiden myyntiä.

Voimme kuitenkin olla Satakunnan Osuuskaupan majoitus- ja ravitsemiskaupassa hyvin tyytyväisiä viime vuoteen. Ravintoloidemme myynti laski



hieman, mutta koimme myös monia onnistumisia. Vaakunan uudistus taas vaikutti sen myyntiin alkuvuonna ja jälleen joulukuussa, mutta sekin saavutti poikkeusolot huomioiden suunnitellun myynnin. Kesä sujui hotellissa normaalla tasolla. Liikennekauppaa heiluttelee pääosin polttonesteiden hinnanvaihtelut, jotka viime vuonna alensivat myyntieuroja.

## EDULLISEMMAT VAIHTOEHDOT KIINNOSTIVAT

Kuluttajat haluavat edelleen kokea ravintolamaisia elämyksiä mutta edullisemmalla hinnalla. Näin ollen nopean syömis- eri vaihtoehdot kiinnostivat viime vuonna ja esimerkiksi Prisma Mikkolan ravintolamaailman myynti kasvoi noin 4 prosenttia. Myös liikennemyymälöidemme ravintolamyyn- ti kasvoi erityisesti ABC Tikkula Porin siivittämänä. Tikkulaan kesäksi valmistunut ravintolauudistus toi mukanaan muun muassa suosittu Pizzapöydän, mikä sai myynnin hyvään kasvuvauhtiin.

Ruokaravintoloista myös Rosson ja Toreron myynti kasvoi, mutta Amarillo menetti myyntiään Vaakunan uudistuksen, heikomman kesän ja kuluttajakäyttäytymisen muutoksen vuoksi. Merkittävimmistä myyntisesongeista kesä ei sujunut ravintoloissa edellisvuoden malliin. Muun muassa Pori Jazzin heikommat yleisömäärät laskivat erityisesti Porin keskustaravintoloiden myyntiä.

Pikkujoulu- ja joulusesonkiin satsasimme entistä enemmän ja se tuotti hyvää tulosta. Uutena tarjontana Vaakunan ohjelmalliset pikkujouluillat ja Satakunta-salin joululounas olivat menestyksekkäitä ja saavat jatkoa tänä vuonna. Myös Rosso ja Torero menestyivät hyvin joulun ajan myynneissä. Trendi näyttää olevan, että ravintolapalveluiden kysyntä on kasvanut selvästi myös itse joulun aikaan.

## ABC-LATAUSVERKOSTO KEHITTYI

Polttonestekaupan euroissa mitattavaa myyntiä heiluttelee raakaöljyn maailmanmarkkinahinta, joka taas vaikuttaa polttonesteiden hintatasoon. Viime vuonna hinnat olivat edellisvuotta alempana, joten euromääräinen myyntimme laski. Kun litroissa mitattu myynti kuitenkin pysyi samalla tasolla ja markkina kokonaisuutena pieneni, oletamme markkinaosuutemme hieman kasvaneen. Myyntikatettamme verotti viime vuonna alueen ankara hintakilpailu, joka painoi niin ikään myyntihintoja alaspäin.

Liikennemyymälöiden market- ja ravintolakauppa kasvoi noin 3 prosenttia edellisvuodesta, ja autopesut myivät viime vuonna noin 4 prosenttia edellisvuotta enemmän. Lämmitysöljyä myimme viime vuonna ennätyksellisen paljon sekä euroissa että litroissa mitattuna. Myyntiä siivittivät kylmä talvi sekä ALV-korotus, jota ennen myynti oli vilkasta.

Tähän liiketoiminta-alueeseen kuuluu myös Karla-monimerkkihuolto, joka jäi meille muun autokaupan myynnin jälkeen. Sen myynti kasvoi viime vuonna peräti 13 prosenttia edellisvuodesta.

Suurimmat satsaukset liikennekaupassa tehtiin ABC-latausverkostoon. S-market Harjavalta ja Kokemäki sekä ABC-liikennemyymälä Kiikoinen ja Tikkula saivat suurteholatausasemat. Sokos Satakuntaan Poriin avattiin peruslatauskeskus. Mikkolassa taas lisättiin peruslatauksen määrää ja Huittisissa tehtiin tehonnosto. Satakunnan Osuuskaupalla on nyt yhteensä 16 sähköautojen latausasemaa.

## VAAKUNAN UUDISTUS VALMISTUU

Original Sokos Hotel Vaakunan uudistus tehdään kahdessa osassa: kesäksi 2024 valmistui 37 uudistettua hotellihuonetta ja joulukuussa alkaneessa remontissa uusiksi laitetaan 41 huonetta. Lisäksi uudistetaan hotellin käytäviä. Valmistu on toukokuun 2025 alussa. Myös Vaakunan yhteydessä oleva Winston uudistettiin alkuvuonna. Entisestä pubista jalostui olohuone, joka tarjoaa monipuolisia viihtymisen palveluita.

Digikehittämisen puolella uutta oli mobiilitilausjärjestelmän käyttöönotto Amarillossa, Torerossa, Rossossa ja Winstonissa. Vaakunassa on pyritty aktivoimaan itsepalveluautomaattien käyttöä. Käyttöön otettiin myös mobiiliapplikaatio kirjautuneille asiakasomistajille ja puhelimesta toimiva huoneiden mobiiliavain. ABC-mobiilikäyttäjien kasvussa ylitettiin tavoite, kun uusia käyttäjiä liittyi mukaan yli 4 000 (Satakunnan Osuuskaupassa yhteensä yli 21 000 käyttäjää).

## HENKILÖSTÖ HUIPPUVIREESSÄ

Työryhmämme saivat myös viime vuonna aikaan erinomaisia tuloksia. Asiakkaiden suositte- luita mittaava NPS-luku oli Satakunnan Osuuskaupassa huipputasoa niin Vaakunassa kuin ravintoloissa. S-ryhmän sisäisessä vertailussa osuuskaup- pamme otti ykkössijan autopesussa ja Karla-ketjussa sekä oli toisena liikennemyymälöiden vertailussa.

Hesburger Prisma Mikkola valittiin alueen parhaaksi yksiköksi jo toista kertaa peräkkäin. Secret Visitor -tutkimuksissa Satakunnan ravintolat ottivat S-ryhmän sisäisessä vertailussa ykkössijan. Ketjujen sisällä ykkösiä olivat Coffee House ja Rosso, kun taas kakkossijaan ylsi PizzaBuffa ja Presso Mikkola. Myös työtyytyväisyyttä mit- taavassa TYT-indeksissä Satakunnan Osuuskaupan liikennekauppa ja Karla olivat S-ryhmän 1. sijalla ja ravintolat ottivat kakkossijan.







## KOHTI TÄYSIN UUSIUTUVAA SÄHKÖÄ

Koko S-ryhmän tavoitteena on käyttää 100-prosenttisesti uusiutuvaa sähköä vuoden 2030 loppuun mennessä. Jo nyt kaikki S-ryhmän käyttämä sähkö on päästötöntä.

Paikallisesti merkittävässä roolissa on aurinkovoima, joka on todellista lähisähköä, koska se voidaan tuottaa ja kuluttaa paikan päällä omissa toimipaikoissa. Aurinkoenergiaa syntyy pääosin kesäisin, jolloin myös kulutus on suurimmillaan. Esimerkiksi viime kesänä käynnistynyt Satakunnan Osuuskaupan suurin aurinkovoimala Mikko-laKeskuksessa voi kesäaikaan tuottaa kokonaan keskuksessa sijaitsevien ravintolan, myymälöiden sekä toimistotilojen sähkötarpeet mukaan lukien tilojen viilennyksen.

– Satakunnan ensimmäinen aurinkovoimala rakennettiin Prisma Mikkolan katolle vuonna 2019. Nyt aurinkovoimaa tuotetaan kahdeksan toimipaikan yhteydessä ja tuotanto on kolminkertaistunut viiden vuoden aikana. Vuonna 2024 aurinkosähköä tuotettiin yhteensä 822 megawattituntia, kiinteistöpäällikkö Mika Salo kertoo.

S-ryhmä on investoinut kymmenen vuoden aikana lähes 600 miljoonaa euroa tuulivoimaan. Näillä näkymin investoinnit on nyt kokonaisuudessaan tehty, kun kaupparyhmän viides tuulivoimapuisto valmistui Luvialle vuoden 2025 alulla. Luvian tuulipuiston valmistumisen jälkeen S-ryhmän oma uusiutuvan energian tuotanto vastaa laskennallisesti kaupparyhmän sähkönkulutusta.

Koko S-ryhmällä on Luvian valmistumisen jälkeen 75 yksittäistä tuulivoimalaa sekä noin 120 000 aurinkopaneelia eri toimipaikoissa ympäri Suomen.



## ENERGIANKULUTUS KURIIN MONIN KEINON

S-ryhmän tavoite on olla oman toiminnan osalta hiilinegatiivinen vuoden 2025 loppuun mennessä ja saavuttaa 90 prosentin päästövähennys vuoden 2030 loppuun mennessä. Päästöjen vähentämisessä avainasemassa on uusiutuvan energian ohella toimipaikkojen energiankäytön tehostaminen.

– Meillä on kolme pääasiallista osa-aluetta, joita kehitämme. Teutamme energiaa säästäviä teknisiä ratkaisuja, tehostamme energian kierrätystä ja uudistamme kiinteistötekniikan valvontaa ja ohjausta, kiinteistöpäällikkö Mika Salo sanoo.

Ensimmäiseen kokonaisuuteen kuuluvat merkittävimpiä asioina myymälöiden kylmälaitosten uusimiset, kylmälaitteiden ovien asennukset ja kylmäkalusteiden muutokset sekä sisä- ja ulkovaistuksen vaihtaminen led-valaistukseen. Energian kierrätys taas tapahtuu esimerkiksi lauhdelämpöä talteen ottamalla.

Alkaneen vuoden tärkein ja mielenkiintoisin uudistus Satakunnan Osuuskaupassa on marraskuussa 2024 käyttöön otettu, S-ryhmän yhteinen Smart Building. Se on dataohjatuun kiinteistönhallinnan väline, joka tekoälyn ja ennustemallien avulla muun muassa valvoo ja optimoi ilmanvaihdon ja lämpö- ja jäähdytyslaitteiden toimintaa ja energiankulutusta.

– Kulutusta säätelemällä voidaan reagoida pörssisähkön hintaan. Näin säästetään kuluja tavoilla, jotka eivät näy toimipaikan asiakkaille millään tavalla. Tekoäly ja automaatio ovat tänä päivänä hyvässä apulaisen roolissa ja toimivat yhä autonomisemmin, vaikka meidän ihmisten panostakin tarvitaan edelleen, Mika Salo kiteyttää.





## YRITYSKYLÄSSÄ ENSIKOSKETUS TYÖELÄMÄÄN

Satakunnan Osuuskaupalla on iso rooli nuorten saattamisessa hyvään työelämään esimerkiksi alueensa suurimpana kesätyönantajana. Nuorten tutustuttaminen yhteiskuntaan ja työelämään voidaan aloittaa kuitenkin jo sitakin aiemmin.

Näin tapahtuu NYT Yrityskylä Satakunnassa, joka on kuudesluokkalaisille suunnattu yhteiskunnan ja yritysten toimintaan tutustuttava oppimisympäristö. Nuorten yrittäjyys ja talous NYT on valtakunnallisesti toimiva ja voittoa tavoittelematon järjestö, joka tarjoaa toiminnallisia ja elämyksellisiä oppimissisältöjä kouluille ja opilaitoksille. Sen hieno tavoite on, että lapset ja nuoret uskaltavat innostua tulevaisuudesta.

Porin keskustaan rakennetussa fyysisessä pienois-kaupungissa on muun muassa kaupallista toimintaa ja virastoja, kuten oikeassa kaupungissa. Satakunnan Osuuskauppa tukee Yrityskylä Satakunnan toimintaa ja on rakentanut tiloihin S-marketin.

Yrityskylä-päivässä oppilaat sijoittuvat eri työtehtäviin, ja saavat näin ensikosketusta työelämään. Toimintaan osallistuvat kuudesluokkalaiset koko Satakunnan alueelta.

– S-marketissa kuutosluokkalaiset pääsevät tutustumaan kaupan monipuolisiin työtehtäviin ja arkeen. Jokaisena työpäivänä joku koululaisista pääsee tutustumaan myös esihenkilön tehtäviin. Suuri osa satakuntalaisista nuorista aloittaa työuransa palvelualoilla. Toivomme, että Yrityskylässä moni kuutosluokkalainen saisi kipinän kaupan alan työhön, Satakunnan Osuuskaupan viestintäjohtaja Leena Mettälä kertoo.

## SATAKUNTALAISEN LÄHIRUOAN TUNNISTAA HAARUKKALOGOSTA

Satakunnan Osuuskauppa tekee vahvaa yhteistyötä satakuntalaisten tuottajien kanssa. Noin sata eri lähiruokatuottajaa toimittaa noin tuhatta oman maakunnan tuotetta osuuskaupan myymälöihin.

– Meille on tärkeää, että mahdollisimman moni euro jää omaan maakuntaan ja työpaikat säilyisivät täällä. Koko ruokakaupan mynnistä 20 prosenttia tulee lähituotteista, joten niiden merkitys on erittäin suuri, marketkaupan toimialajohtaja Jussi Kaartinen painottaa.

Satakunnan Osuuskaupassa lähiruokatuotteet on merkitty haarukkalogolla, joten asiakkaan on helppo poimia ostoskoriinsa paikallisia tuotteita. Osuuskaupan määrittelyn mukaan lähiruoka on Satakunnan maakunnan alueella valmistettua tai jalostettua ruokaa, jonka pääraaka-aineen pitää olla suomalaista alkuperää.

Vaikka osuuskaupasta ostettu tuote ei olisi oman maakunnan alueelta, se on usein kuitenkin kotimaista alkuperää. Suomalaisten tuotteiden osuus myynnissä olevasta ruoasta on noin 80 prosenttia.

Satakunnan Osuuskauppa tuo lähiruokaa esille myös muun



muassa Meidän ilta -tapahtumissa, jotka jalkautuvat vuoden varrella eri puolille maakuntaa. Vuonna 2024 Satakunnan ammattikorkeakoulu järjesti kansainvälisen Business Week -tapahtuman, joka keskittyi lähiruokaan ja sen vastuullisuuteen. Viikon aikana eri maista saapuneet opiskelijat pääsivät tutustumaan Satakunnan Osuuskaupan toimipaikkojen monipuoliseen lähiruokatarjontaan.



## TUNNUSLUVUT:



HENKILÖSTÖÄ

**1 154**



MAKSETTUJA PALKKOJA

**32,2 MILJ.**

EUROA



OSTOJA ALUELTA

**25 MILJ.**

EUROA



VÄLITTÖMÄT VEROT

**0,9 MILJ.**

EUROA



INVESTOINNIT

**16,6 MILJ.**

EUROA



# YHTEISKUNNALLINEN JA TALOUDELLINEN VASTUULLISUUS

**SATAKUNNAN OSUUSKAUPAN YHTEISKUNNALLINEN VASTUULLISUUS  
TARHOITAA TOIMINTAA KOKO SATAKUNNAN HYVÄKSI. OSUUSKAUPAN  
MERKITYSTÄ TOIMIALUEELLEMME KUVAAVAT MUUN MUASSA SEURAAVAT  
TEKEMISET JA TUNNUSLUVUT:**

- Olemme alueen suurin yksityinen työllistäjä. Työllistimme vuoden 2024 aikana keskimäärin 1 200 henkeä. Kesätyöntekijöitä työllistimme noin 600. Palkkoja ja palkkioita maksoimme 32,2 miljoonaa euroa vuonna 2024, mistä koituvat verotulot ovat merkittäviä alueen kunnille.
- Ostimme paikallisilta toimijoilta olivat viime vuonna yhteensä 25 miljoonaa. Ne sisältävät ostot lähiruokatoimijoilta sekä eri alojen palveluntarjoajilta rakentajista jätehuoltoon.
- Välittömiä veroja maksoimme 0,9 miljoonaa euroa.
- Investointimme toimipaikkaverkostoon ja kaupparyhmän yhteisiin hankkeisiin olivat viime vuonna 16,6 miljoonaa euroa.
- Omistajayhdytymme vuonna 2024 oli 15,2 miljoonaa euroa. Se sisältää maksetut Bonukset ja maksutapaedut.
- Tuemme monenlaista yhteiskunnallista ja vapaa-ajan toimintaa toimialueellamme. Tukitahoja on useita satoja vuoden mittaan. Yksi tärkeä painopiste on lasten ja nuorten tukeminen. Tästä esimerkkinä on Kannustajat-tukimallin käyttö, joka tähtää lasten ja nuorten liikkumisen tukemiseen urheiluseurojen toiminnan kautta. Viime vuonna maksoimme Kannustajat-tukea yhteensä 27 000 euroa.

Yhteiskunnalliseen vastuullisuuteen kuuluu myös avoin ja vuorovaikutteinen keskustelu eri sidosryhmiemme kanssa. Eriytisesti osuuskaupan johdon ydintehtäviä on yhteiskunnallinen vaikuttaminen, joka liittyy usein kaikkia satakuntalaisia koskettaviin asioihin. Lisäksi hallintomme on tärkeä linkki osuuskaupan ja ympäröivän yhteiskunnan välillä. Uusi Satakunnan Osuuskaupan edustajisto valittiin maaliskuussa 2025 pidetyillä osuuskauppavaaleilla. Edustajistoon valittiin 50 jäsentä.



# SATAKUNNAN OSUUSKAUPAN VUODEN 2024 TULOSLASKELMA JA TASE

Tämän vuoden vuosikertomuksessa on mukana vain Satakunnan Osuuskaupan tuloslaskelma ja tase, sillä konsernirakenne purettiin tilikauden 2024 aikana. Satakunnan Osuuskaupan kolme täysin omistamaa kiinteistöosakeyhtiötä fuusioitiin Satakunnan Osuuskauppaan 31.10.2024. Konsernirakenteen purkamisen vuoksi tiedot eivät ole kaikilta osin vertailukelpoisia edelliseen vuoteen nähden. Satakunnan Osuuskaupan tilikauden tulos oli 12,9 miljoonaa euroa, ja kasvua edellisvuodesta oli noin 6,5 miljoonaa euroa. Tulokasvua selittää osaltaan liiketoiminnan muihin tuottoihin kirjattu kertaluonteinen fuusiovoitto, joka on suuruudeltaan 4,7 miljoonaa euroa.

| TULOS<br>(1000€)                                    | 1.1.2024-<br>31.12.2024 | 1.1.2023-<br>31.12.2023 |
|---|-------------------------|-------------------------|
| Liikevaihto   | 364 231                 | 374 935                 |
| Liiketoiminnan muut tuotot                          | 5 142                   | 981                     |
| Materiaalit ja palvelut                             |                         |                         |
| Ostot tilikauden aikana                             | 271 772                 | 278 114                 |
| Varastojen muutos                                   | -711                    | 5 386                   |
| Ulkopuoliset palvelut                               | 874                     | 826                     |
|   | 271 935                 | 284 327                 |
| Henkilöstökulut                                     |                         |                         |
| Palkat ja palkkiot                                  | 32 231                  | 31 497                  |
| Henkilösivukulut                                    | 6 647                   | 6 958                   |
|   | 38 878                  | 38 455                  |
| Poistot ja arvonalentumiset                         | 8 564                   | 8 068                   |
| Liiketoiminnan muut kulut                           | 38 453                  | 39 451                  |
| Liikevoitto (-tappio)                               | 11 542                  | 4 731                   |
| Rahoitustuotot ja -kulut                            | 1 381                   | 1 476                   |
| Voitto (tappio) ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja | 12 923                  | 6 207                   |
| Tilinpäätössiirrot                                  |                         |                         |
| Poistoeron muutos                                   | 838                     | 1 490                   |
| Konserniavustus                                     | 0,00                    | 300                     |
| Tuloverot   | -898                    | -1 616                  |
| Tilikauden voitto (tappio)                          | 12 863                  | 6 381                   |

| TASE<br>(1000€)              | 31.12.2024 | 31.12.2023 |
|------------------------------|------------|------------|
| VASTAAVAA                    |            |            |
| PYSYVÄT VASTAAVAT            |            |            |
| Aineettomat hyödykkeet       | 2 582      | 2 497      |
| Aineelliset hyödykkeet       | 72 144     | 44 766     |
| Sijoitukset                  | 21 447     | 42 253     |
|                              | 96 174     | 89 516     |
| VAIHTUVAT VASTAAVAT          |            |            |
| Vaihto-omaisuus              | 15 061     | 14 350     |
| Lyhytaikaiset saamiset       | 7 839      | 11 423     |
| Rahoitusarvopaperit          | 9 963      | 9 955      |
| Rahat ja pankkisaamiset      | 18 811     | 19 210     |
|                              | 51 676     | 54 939     |
| VASTAAVAA YHTEENSÄ           | 147 850    | 144 456    |
| VASTATTAVAA                  |            |            |
| OMA PÄÄOMA                   |            |            |
| Osuuspääoma                  | 6 089      | 6 089      |
|                              | 5 380      | 5 380      |
|                              | 2 096      | 1 966      |
| Edellisten tilikausien tulos | 86 318     | 79 936     |
| Tilikauden voitto (tappio)   | 12 863     | 6 381      |
|                              | 112 748    | 99 755     |
| TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ | 0,00       | 729        |
| PAKOLLISET VARAUKSET         | 0,00       | 36         |
| VIERAS PÄÄOMA                |            |            |
| Pitkäaikainen vieras pääoma  | 1 203      | 1 754      |
| Lyhytaikainen vieras pääoma  | 33 898     | 42 181     |
|                              | 35 102     | 43 935     |
| VASTATTAVAA YHTEENSÄ         | 147 850    | 144 456    |



# SATAKUNNAN OSUUSKAUPAN HALLINTO JA JOHTO 2024

## OMISTAJAT VALITSEVAT EDUSTAJISTON

Edustajisto käyttää omistajille kuuluvaa päätösvaltaa osuuskaupassa ja toimii samalla keskeisenä omistajien palautekanavana. Edustajiston tärkeimpiä tehtäviä on osuuskaupan hallintoneuvoston jäsenten valitseminen. Edustajisto myös vahvistaa vuositilinpäätöksen ja päättää mahdollisen ylijäämän käytöstä. Satakunnan Osuuskaupan edustajisto valitaan vaaleilla neljäksi vuodeksi kerrallaan. Uusi edustajisto valittiin maaliskuussa 2025 pidetyissä osuuskauppavaaleissa. Alla on päättäneen kauden edustajiston kokoonpano.

## EDUSTAJISTON JÄSENET OVAT:

### JÄSENALUE 1 – PORI

Mari Kaunistola  
Sinikka Alenius  
Matti Rehula  
Essi Santavuo  
Simo Korpela  
Timo Aro  
Raisa Ranta  
Nina Aronen  
Veijo Rantanen  
Ismo Läntinen  
Aila Haikkonen  
Jussi Sävelä  
Taru Raita  
Piritta Hagman  
Antero Kivelä  
Juha Joutsenlahti  
Sonja Myllykoski  
Emilia Korkea-  
Helvi Sirkka-Liisa Walli  
Marjatta Salonen  
Helena Heljakka  
Taru Hyrkäs  
Sanna Grönmark  
Etta Peltola  
Oili Heino  
Antti Linnainmaa  
Aulikki Harju  
Sami Hietaharju

### JÄSENALUE 2 – EURA, EURAJOKI, HARJAVALTA, NAKKILA JA ULVILA

Tanja Laine  
Markku Kirra  
Jarkko Viljanen  
Heli Lukka  
Kristiina Isokorpi  
Teuvo Luotola  
Päivikki Laine  
Kelpo Ahola  
Kai Kauramäki  
Tuula-Marja Sainio

### JÄSENALUE 3 – HUITTINEN, KOKEMÄKI, PUNKALAUDUN, SASTAMALA JA SÄKYLÄ

Aila Hänninen  
Antti-Matti Mattila  
Maritta Tuominen  
Kaisa-Liisa Luoma  
Nita Vallimäki  
Anu Kärki  
Tuula Hillevi Nikula-Häkli

### JÄSENALUE 4 – HONKAJOKI, KANKAANPÄÄ, MERIKARVIA, POMARKKU JA SIIKAINEN

Helena Suoranta  
Anne Vastamäki-Ahola  
Kari Saimala  
Marika Uimaluoto  
Lauri Helmi

## HALLINTONEUVOSTO VAHVISTAA STRATEGIAN

Hallintoneuvoston tehtävänä on valvoa hallituksen ja toimitusjohtajan hoitamaa osuuskaupan hallintoa ja toimintaa, vahvistaa osuuskaupan keskeiset strategiat ja taloudelliset kokonaistavoitteet sekä nimittää toimitusjohtaja ja valita osuuskaupan hallituksen jäsenet. Hallintoneuvostoon kuuluu 18 jäsentä, joista edustajisto valitsee 16 ja henkilöstö kaksi.

### PUHEENJOHTAJA

Timo Santavuo, varatuomari, Pori

### VARAPUHEENJOHTAJA

Piia Uusitalo DI, maatilayrittäjä, Kankaanpää

### JÄSENET

Eero Aaltonen, agronomi, Sastamala  
Diana Bergroth-Lampinen, hallinto- ja henkilöstöjohtaja, Pori  
Maria Holmén, johtava tietohallintoasiantuntija, Eurajoki  
Bia Kaski, asiakkuusjohtaja, Pori  
Sampsa Kataja, asianajaja, Pori  
Harri W. Kesti, maanviljelijä, Pori  
Jyrki Levonen, pääluottamusmies, Pori  
Marjaana Perttula, toimittaja, Pori  
Timo Pitkäranta, maanviljelijä, Merikarvia  
Hanna Raitakari, lehtori, Pori  
Jarkko Stenfors, yksikköpäällikkö, Ulvila  
Eeva-Liisa Tuominen, viljelijä, lähihoitaja, Kokemäki  
Matti Uotila, ylikonstaapeli, yrittäjä, Harjavalta  
Elina Wallin, yrittäjä, Pori  
**HENKILÖSTÖN EDUSTAJAT**  
Jyrki Vanhatalo, myymäläpäällikkö, Pori  
Melina Mäkelä, myyjä, Pori  
**SIHTEERI**  
Kirsti Kuusisto, johdon assistentti



## HALLITUS PÄÄTTÄÄ JA VALVOO

Hallintoneuvosto nimittää vuosittain osuuskunnan toiminnasta vastaavan Satakunnan Osuuskaupan hallituksen, jossa on toimitusjohtajan lisäksi neljä muuta jäsentä.

Hallitus huolehtii osuuskunnan hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä lain ja osuuskaupan sääntöjen mukaisesti. Hallitus päättää osuuskaupan strategiat ja kokonaistavoitteet sekä vuosittaiset taloudelliset tavoitteet ja toimintasuunnitelmat, laatii tilinpäätöksen ja konsernitilinpäätöksen sekä tekee ehdotuksen tilikauden tuloksen edellyttämistä toimenpiteistä.

Hallituksen kokouksiin osallistuvat myös hallintoneuvoston puheenjohtaja ja varapuheenjohtaja.

### PUHEENJOHTAJA

Harri Tuomi, toimitusjohtaja

### JÄSENET

Joni Hautojärvi, toimitusjohtaja

Sampsa Jolma, toimitusjohtaja

Kari Onniselkä, toimitusjohtaja

Katariina Yrjönkoski, johtaja

### SIHTEERI

Ari Pakaslahti, talousjohtaja

## JOHTORYHMÄ TOTEUTTAA STRATEGIAA

Johtoryhmä toteuttaa osuuskaupan strategiaa ja vastaa käytännön liiketoiminnasta.

Toimitusjohtaja Harri Tuomi  
Henkilöstöjohtaja Päivi Huhtamaa  
Market- ja tavaratalokaupan toimialajohtaja Jussi Kaartinen  
Viestintäjohtaja Leena Mettälä  
Talousjohtaja Ari Pakaslahti  
Kehitysjohtaja Jussi Viitanen  
Majoitus-, ravitsemis- ja liikennekaupan toimialajohtaja Johanna Väättäinen

### SIHTEERI

Kirsti Kuusisto, johdon assistentti





# SATAKUNNAN OSUUSKAUPAN TOIMIPAIKAT

## MARKET- JA TAVARATALOKAUPPA

### PRISMA

PRISMA LÄNSI-PORI  
Eteläväylä 2, Pori  
PRISMA MIKKOLA  
Itäkeskuksenkaari 6, Pori  
OMA PARTURI-KAMPAAMO  
Prisma Mikkola  
OMA PARTURI-KAMPAAMO  
Prisma Länsi-Pori

### SOKOS JA EMOTION

SOKOS SATAKUNTA  
Liisankatu 2-4, Pori  
EMOTION PORI  
Prisma Mikkola

### S-MARKET

S-MARKET HERKKU  
Isolinnankatu 19, Pori  
S-MARKET HARJAVALTA  
Pirkankatu 5, Harjavalta  
S-MARKET HERRALAHTI  
Vanhakoivistontie 8, Pori  
S-MARKET HUITTINEN  
Risto Rytin katu 37, Huittinen  
S-MARKET KANKAANPÄÄ  
Asemakatu 1, Kankaanpää  
S-MARKET KOKEMÄKI  
Haapionkatu 14, Kokemäki  
S-MARKET LUVIA  
Lukkarilantie 1, Luvia  
S-MARKET LUKKARINSANTA  
Lukkarinsannantie 2, Pori  
S-MARKET MERIKARVIA  
Kauppatie 51, Merikarvia  
S-MARKET NOORMARKKU  
Finpyyntie 10, Noormarkku  
S-MARKET TIKKULA  
Tikkulantie 2, Pori  
S-MARKET ULVILA  
Etupalokuja 2, Ulvila

### SALE

SALE HONKAJOKI  
Porhontie 4, Honkajoki  
SALE KIIKKA  
Kiikanojantie 7, Kiikka

SALE KÖYLIÖ  
Köyliöntie 1, Köyliö  
SALE LAVIA  
Tampereentie 5-7, Lavia  
SALE OPISTONKATU  
Opistonkatu 2, Kankaanpää  
SALE PARATIISINMÄKI  
Yrnttie 1, Pori  
SALE POMARKKU  
Vanhatie 11, Pomarkku  
SALE REPOSAARI  
Kaivokatu 7, Pori  
SALE TORI  
Eteläkauppatori 4, Pori  
SALE VANHA-ULVILA  
Ravanintie 1, Vanha-Ulvila  
SALE VAPAUDENKATU  
Vapaudenkatu 1, Pori

## MATKAILU, RAVITSEMIS- JA LIIKENNEKAUPPA

### HOTELLI

ORIGINAL SOKOS HOTEL VAAKUNA  
PORI  
Gallen-Kallelankatu 7, Pori

### RAVINTOLAT

COFFEE HOUSE  
Liisankatu 2-4, Pori  
HESBURGER DRIVE-IN  
Etupalokuja 2, Ulvila  
WINSTON  
Gallen-Kallelankatu 8, Pori  
RAVINTOLA AMARILLO  
Gallen-Kallelankatu 7, Pori  
RAVINTOLA ROSSO  
Antinkatu 11, Pori  
RAVINTOLA TORERO  
Yrjönkatu 12, Pori  
RAVINTOLAMAAILMA  
Prisma Mikkola, Pori  
TILAUSSRAVINTOLA SATAKUNTA  
Gallen-Kallelankatu 7, Pori

### ABC-LIIKENNEYMYMÄLÄT

ABC HUITTINEN  
Loimijoentie 89, Huittinen  
ABC SALE KIIKOINEN

Taitajantie 3, Kiikoinen  
ABC TIKKULA  
Tikkulantie 2, Pori

### ABC-AUTOMAATTIASEMAT

Prisma Länsi-Pori  
Prisma Mikkola  
Sale Köyliö  
Sale Lavia  
Sale Vanha-Ulvila  
S-market Harjavalta  
S-market Huittinen  
S-market Kankaanpää  
S-market Kokemäki  
S-market Lukkarinsanta  
S-market Luvia  
S-market Noormarkku  
S-market Ulvila

### ABC CARWASH

Ulvila, Mikkola ja Tikkula

### ABC-SÄHKÖLATAUSASEMAT

ABC Hesburger Ulvila  
ABC S-market Ulvila  
ABC Prisma Mikkola  
ABC Prisma Länsi-Pori  
ABC S-market Luvia  
ABC S-market Herralahti  
ABC S-market Kankaanpää  
ABC S-market Harjavalta  
ABC S-market Kokemäki  
ABC Mikkola  
ABC Merikarvia  
ABC Huittinen  
ABC Kiikoinen  
ABC Tikkula  
ABC Sokos Hotel Pori  
ABC Sokos Satakunta Pori

### KARLA

KARLA HUITTINEN  
Takkulantie 2, Huittinen  
KARLA KANKAANPÄÄ  
S-market, Asemakatu 1  
KARLA MÄKIPUISTONTIE  
Mäkipuistontie 5, Pori  
KARLA RAUMA  
Äyhönjärventie 2, Rauma  
KARLA TIKKULA  
Tikkulantie 4, Pori



# SATAKUNNAN OSUUSKAUPAN TOIMIPAIKAT JA BONUS-YHTEISTYÖKUMPPANIT



## S-ETUKORTILLA BONUSTA JA MAKSUTAPAETUA



## S-ETUKORTILLA BONUSTA



## PERUSPANKKIPALVELUT MAKSUTTA







Itäkeskuksenkaari 1, 28130 Pori  
puh. 029 009 6000 (pvm/mpm)  
satakunnanosuuskauppa.fi



**Tekstit**  
Lasse Tenhunen  
**Taitto ja ulkoasu**  
Fiilaamo  
**Paino**  
Plusprint

Tämä painotuote on painettu Suomessa 100% kierrätyspaperille, jolle on myönnetty alan parhaat ympäristömerkit. Tuotannossa käytetyt värit ovat elintarvikehyväksytyjä ja tuotteen hiilijalanjälki on hyvitetty.

