

SATAKUNNAN OSUUSKAUPPA 2025

ihannekset

PRISMA
MIRVA T

M.



VAHVALTA PERUSTALTA KOHTI KASVUN VUOSIA

Näen, että Satakunnan Osuuskauppa on paremmassa kunnossa kuin koskaan historiansa aikana. Tulevina vuosina pyrimme tältä vakaalta pohjalta merkittävään kasvuun.

Vaikka toimintaympäristömme on ollut poikkeuksellisen haastava ja yksityinen kulutus edelleen matalalla tasolla, onnistuimme pitämään vuoden 2025 myyntimme edellisen vuoden tasolla. Se on erinomainen suoritus vallitsevassa tilanteessa.

Maa- ja metsätalouden markkinahintojen lasku näkyi erityisesti polttonestekaupan liikevaihdossa, millä oli selvä vaikutus koko euromääräiseen myyntiimme. Vaikka euroissa myynti ei kasvanut, kaupankäyntimme volyymit, erityisesti juuri polttonestelitrat, kuitenkin kasvoivat.

Operatiivinen tuloksemme parantui hieman edellisvuodesta ja on paras koko osuuskauppamme historiassa. Se on upea saavutus ja osoitus koko henkilöstömme onnistumisesta.

IHMISET OVAT MENESTYKSEMME YDIN

Taloudellinen menestys syntyy sitoutuneesta ja osaavasta henkilöstöstä. Työttyytyväisyytemme on edelleen vakaan korkealla tasolla.

Viime vuosina olemme panostaneet erityisesti esihenkilötyön ja johtami-

sen kehittämiseen. Laajemmin olemme vahvistaneet avoimuutta, vuorovaikutusta ja yhteistä ymmärrystä. Sisäistä viestintäämme eri tavoilla kehittämällä olemme lisänneet tiedonkulkua ja yhteenkuuluvuutta.

Haluamme olla vakaa ja turvallinen työnantaja myös vaikeina aikoina. Viime vuonna teimme – ja todennäköisesti myös tulevaisuudessa meidän on tehtävä – erilaisia toimintaa uudelleen järjesteleviä sopeuttamistoimenpiteitä.

Muutokset eivät tarkoita auto- maattisesti henkilöstön vähennyksiä vaan usein työn uudelleenjärjestelyä ja osaamisen suuntaamista uudella tavalla. Teknologian kehitys ja toimintaympäristön muutokset edellyttävät meiltä jatkuvaa uudistumista. Perimmäisenä tavoitteena on aina toiminnan jatkuvuuden turvaaminen.

JÄSENMAÄRÄN KASVATTAMINEN ON ELINEHTOMME

Jäsenmäärämme kasvoi viime vuonna edelleen hyvää vauhtia. Jäsenmäärän kasvattaminen myös tulevaisuudessa on meille entistäkin tärkeämpi strateginen

painopiste. Toimimme alueella, jonka väestökehitys on ennusteiden mukaan Suomen heikoimpia. Siksi meidän on toimintamme jatkuvuuden turvaamiseksi kasvatettava omaa osuuttamme markkinasta ja vahvistettava asiakasomistajien sitoutumista.

Asiakastyytyväisyytemme on korkealla tasolla, ja olemme jopa ylittäneet siihen asetettuja tavoitteita. Kehitys ei perustu yksittäisiin kampanjoihin, vaan arjen parempaan tekemiseen: valikoimiin, saatavuuteen, hinnoitteluun ja hyvään palveluun. Tavoitteenamme on tehdä perusasioita joka päivä hieman paremmin kuin eilen.

KAIKILLA TOIMIALOILLAMME HYVÄÄ TEKEMISTÄ

Päivittäistavarakaupassa odotamme viime vuodelta maltillista markkinaosuu- den nousua. Kun myös polttonestekau- passa volyymikehityksemme oli muuta markkinaa parempaa, kasvatimme myös siinä markkinaosuuttamme. Matkailu- ja ravitsemiskaupassa pär- jäsimme suhdanteeseen nähden hyvin, ja vaikka toimipaikkamäärämme ei ole

suuri, olemme sekä suhteellisessa että absoluuttisessa tuloksessa S-ryhmän kärkipään osuuskauppoja.

Käyttötavarakaupassa Sokoksen tilajärjestelyt ja Prisma Mikkolan remontti näkyivät volyymeissa, mutta erityisesti Prismat menestyivät kokonaisuutena varsin hyvin. Kaiken kaikkiaan toimialamme ovat selvinneet haastavasta vuodesta tavalla, johon voimme olla erittäin tyytyväisiä.

KOHTI MERKITTÄVÄÄ KASVUVAIHETTA

Tärkeintä asiakasomistajillemme on, että meillä on tarjota alueen parhaita palveluita edulliseen hintaan. Nykyinen tulostasomme mahdollistaa sen, että siirrymme seuraavien vuosien aikana merkittävään investointi- ja kasvuvaiheeseen, jotta koko alue säilyy palveluiden puolesta houkuttelevana ja elinvoimaisena.

Suunnitteilla on noin viiden vuoden investointiohjelma, jonka kokonaisuus on jopa 100 miljoonaa euroa. Vuosittain uudistamme ja kehitämme palveluverkostoamme siis noin 20 miljoonan euron vuosipanostuksilla. Haemme kasvua sekä nykyisistä yksiköistämme että uusperustannasta. Kerromme uusista hankkeista aina, kun päätöksiä tehdään.

Vuonna 2025 investointimme olivat yhteensä noin 12,5 miljoonaa euroa. Suurin investointi oli Prisma Mikkolan toukokuussa valmistunut uudistus, joka oli suuruusluokaltaan noin 5 miljoonaa euroa. Samoihin aikoihin valmistui myös Original Sokos Hotel Vaakunan

uudistuksen toinen vaihe, jonka suuruus oli noin 2 miljoonaa euroa. Jo alkuvuodesta valmistui Vaakunan yhteydessä toimivan pubimme, Winstonin, uudistus. Lisäksi teimme monia pienempiä ylläpitoinvestointeja.

VAKAA TILANNE ANTAA MAHDOLLISUUKSIA JA MALTIA

Lähdemme vahvalta perustalta kohti kasvun vuosia. Olemme vakavarainen ja käytännössä velaton talo, jonka omavaraisuusaste on noin 80 prosenttia. Se antaa meille sietokykyä ja mahdollisuuden katsoa luottavaisesti ja tavoitteellisesti tulevaisuuteen.

Vaikka maailma myllertää, meidän ei tarvitse hätiköidä, vaan voimme tehdä ratkaisuja maltilla ja pitkäjänteisesti. Samalla pystymme pitämään kiinni peruslupauksestamme: olemme asiakasomistajille aidosti edullisin vaihtoehto ja tuotamme hyötyä monin tavoin.

Vuosi 2025 oli monella tapaa haastava, mutta samalla täynnä onnistumisia. Kiitän lämpimästi henkilöstöä, asiakasomistajia, hallintoa ja kaikkia sidosryhmiä. Olemme rakentaneet vahvan perustan, jolta on hyvä ponnistaa kohti seuraavia vuosia.

Yhdessä teemme Satakunnasta entistä elinvoimaisemman – ja Satakunnan Osuuskaupasta entistä vahvemman.



Harri Tuomi
Toimitusjohtaja

SATAKUNNAN OSUUSKAUPPA 2025



VEROTON MYYNTI
370,9 MILJ.
EUROA



MAKSETTU BONUS JA
MAKSUTAPAETU
15,5 MILJ.
EUROA



ASIAKASOMISTAJIA
74 084



HENKILÖSTÖÄ
1 109



OMAVARAISUUS
77,5 %





ABC
carwash

KUUNTELEVA JA KEHITTYVÄ TYÖYHTEISÖ

Satakunnan Osuuskauppa on toimialueensa suurin työnantaja, minkä koemme velvoittavan meitä monin tavoin. Viime vuonna henkilöstötyömme painopistealueita olivat muun muassa henkilöstön aktiivisen vuorovaikutuksen ylläpitäminen ja esihenkilötyön laadun kehittäminen.

Satakunnan Osuuskauppa työllisti keskimäärin yli 1 100 henkeä vuoden 2025 aikana. Henkilöstömäärä väheni hieman edellisvuodesta markkinatilanteen ja toiminnan tehostamistarpeiden vuoksi. Kesäkaudella työllistimme noin 600 kesätyöntekijää ja Tutustu ja tienaa -harjoittelijaa. Näillä luvuilla olemme toimialueen suurin työnantaja ja myös suurin kesätyöllistäjä.

Mittaamme vuosittain henkilöstömme ajatuksia työpaikastaan ja työnantajastaan Eezy Flow Oy:n tekemällä TYT-tutkimuksella. TYT-indeksi kuvastaa henkilöstömme kokonaistyytyväisyyttä. Se oli viime vuonna 75,8, missä oli edellisvuodesta pientä laskua. Taustalla saattoivat vaikuttaa muun muassa joissakin toimipaikoissa käydyt muutosneuvottelut sekä toimintaympäristön yleinen epävarmuus. Indeksillä on kuitenkin edelleen hyvällä tasolla ja selvästi valtakunnallista keskiarvoa korkeampi.

Toinen käyttämämme mittari on eNPS, jonka avulla mitataan työntekijöiden sitoutumista ja uskollisuutta. Myös sen tulokset olivat erinomaisella tasolla läpi vuoden.

VUOROVAIKUTUS KEHITTÄMISEN KIVIJALKANA

Keväällä 2025 S-ryhmän ja Satakunnan Osuuskaupan henkilöstö koki merkittävän muutoksen, kun kaikki työntekijämme tavoitettava sisäisen sosiaalisen median palvelumme vaihtui Metan Workplacesta Zoomin Workvivo-palveluun. Totutteluvaiheen jälkeen käyttö sujui jo jouhevasti, ja palvelu kehittyi jatkuvasti yhä toimivammaksi.

Kuuntelu ja vuorovaikutus jatkuivat meillä tiiviinä ja yhtenä toiminnana

kehittämisen peruslähtökohtana. Höyrypäivä ja Määki Sua -päivä ovat vakiintuneet osaksi toimintaamme, ja niiden kautta henkilöstömme voi antaa palautetta ja jakaa kiitosta matalalla kynnyksellä.

Tekoälypohjainen Hartsa-botti jatkoi säännöllistä yhteydenpitoa työntekijöihimme ja tuotti tietoa henkilöstön tunnelmista pitkin vuotta. Lisäksi Aatos-kanavan kautta henkilöstömme voi jättää kehittämisehdotuksia nimellä tai nimettömänä. Osuuskaupan johto käsittelee nämä ehdotukset säännöllisesti.

Myös ME-kaava on edelleen keskeinen osa osuuskauppamme kulttuuria. Se konkretisoi strategian ja yhteiset toimintatavat toimipaikoissa ja näkyy niin arjen työssä kuin palkitsemisessa sekä vuosittaisessa gaalassamme, jossa huomioimme onnistumisia eri ME-kaavan osa-alueilla. ME-kaavan tunnus on vihreä sydän, joka näkyy meillä kaikkialla.

OSAAMINEN TARPEITA VASTAAVAKSI

Perehdytys ja jatkuva oppiminen ovat keskeisiä tekijöitä työssä viihtymisessä ja suoriutumisessa. Digitaalisten työkalujen ja toimintamallien kehittyessä koko henkilöstöltämme edellytetään yhä monipuolisempaa osaamista. Esimerkiksi marketkaupassa on toteutettu mittavaa SATO-järjestelmähanketta, joka vaatii uuden oppimista kaikilta työntekijöiltä. Erityisesti asiantuntija- ja esihenkilötehtävissä korostuu puolestaan tekoälyn hyödyntämisen merkitys.

Myös laadukas esihenkilötyö on keskeinen työhyvinvoinnin varmistaja. Johtamisen kehittämistä jatkettiin ulkopuolisen kumppanin kanssa

valmentavan johtamisen periaattein. Valmennuksissa olivat mukana kaikki johtamistyötä tekevät ylimmästä johdosta myyntipalveluvastaaviin ja vuoropäälliköihin. Keskiössä ovat muun muassa palautteen antaminen ja vastaanottaminen, vuorovaikutus sekä arjen johtamistilanteet.

TYÖNANTAJAKUVA PERUSTUU LAADUKKAASEEN TOIMINTAAN

Tyytyväinen henkilöstömme rakentaa vahvaa työnantajakuva, joka tukee onnistunutta rekrytointia. Satakunnan Osuuskauppa panosti työnantajakuvan kehittämiseen muun muassa ulkopuolisen kumppanin kanssa toteutettujen viestintäkampanjoiden, työntekijätarinoiden ja uudistetun rekrytointi-ilmeen avulla. Laadukkaan työvoiman saatavuus on meillä yleisesti hyvällä mallilla.

Työnantajakuva perustuu aina todelliseen tekemiseen. Aiemmin kerrotun lisäksi elämme ajassa myös työn ja vapaa-ajan yhteensovittamisessa. Pilottoimme vuonna 2025 yhteisöllistä työvuorosuunnittelua, jossa työntekijöiden vaikutusmahdollisuudet omiin työvuoroihinsa ovat huomattavasti aiempaa suuremmat. Työntekijät ovat tyytyväisiä malliin, ja sen käyttöä laajennetaan vaiheittain.

Yhteisöllisen työvuorosuunnittelun huolellinen käyttöönotto perustuu S-ryhmä-tason tekemiseen, joka toteuttaa strategiasta kumpuavaa periaatetta ”samankaltaisuudesta samanlaiseen”. Siihen perustuu myös alkaneen vuoden kaupan alan palkkausjärjestelmän uudistaminen. Sen keskeinen osa on tehtävänimikkeiden yhdenmukaistaminen.

KI

ASIAKASOMISTAJUUS



ASIAKASOMISTAJUUDEN EDUT PUHUTTELEVAT

Asiakasomistajuus tuo osuuskaupan jäsenille monenlaista hyötyä sekä taloudellisesti että erilaisten elämysten muodossa. Satakunnan Osuuskaupan omistajien määrä jatkoikin hyvää kasvuaan.

Vuoden 2025 aikana Satakunnan Osuuskaupan asiakasomistajataloudet saivat Bonusta ja maksutapaetua yhteensä noin 15,5 miljoonaa euroa. Kasvua edellisvuoteen verrattuna oli noin 300 000 euroa. Myös jäsenkohtaiset taloudelliset edut kasvoivat hieman, kun jokainen asiakasomistajataloutemme sai niitä keskimäärin 210 euroa.

Taloudellisesti epävakaina aikoina hyvin palkitsevan asiakasomistajuutemme vetovoima säilyikin vahvana. Viime vuonna Satakunnan Osuuskaupan omistajiksi liittyi reilut 3 500 uutta jäsentä. Vuoden vaihteessa asiakasomistajia oli yhteensä 74 084. Talouspeittomme nousi 76,2 prosenttiin edellisvuoden 74,6 prosentista. Jäsenmäärämme kasvu oli alueen väestökehitys huomioden erinomaista, mutta talouspeiton kasvataminen on edelleen yksi tärkeimmistä tavoitteistamme.

Uusien liittyjien ikärakenne pysyi nuorena: yli 53 prosenttia kaikista liittyneistä oli alle 35-vuotiaita. Kehitys vahvistaa asiakasomistajuutemme jatkuvuutta.

ASIAKASOMISTAJUUS ON OSALLISTUMISTA

Suurien taloudellisten etujen lisäksi asiakasomistajuutemme tarjoaa aktiivisia hintakampanjoita ja tapahtumia.

Omistajan Tilipäivä näkyi jokaisen kuun 10. päivä henkilöstömme pukeutumisesta sometempausten kautta hyviin hintaetuihin. Mobiilietuina korostuivat erityisesti ravintoloidemme tarjoukset, kuten suositut lounasedut. Tilipäivän ohella esimerkiksi marketeissamme oli kuukausikohtaisia kaksi yhden hinnalla-mobiilietuja. Etutarjontamme täyden-

si vuoden varrella neljä Bonus tuplana-kampanjaa.

Osuuskaupamme omat Meidän illat jatkuivat vuonna 2025 Harjavallassa, Ulvilassa ja Porin Reposaareissa ja keräsivät ilahduttavan paljon yleisöä. Maksutomat illanviettomme koetaan tärkeiksi ja yhteisöllisiksi tapahtumiksi.

Olimme vuoden aikana mukana myös lukuisissa isoissa ja pienemmissä tapahtumissa ympäri maakuntaa. Yhteistyömme jatkui muun muassa Pori Jazzin, Porin Ässien ja Porisperen kanssa. Lisäksi olimme mukana opiskelijatapahtumissa ja vierailimme oppilaitoksissa kertomassa asiakasomistajuutemme eduista. Lasten ja nuorten liikkumista tukevassa Kannustajat-ohjelmassamme oli jälleen mukana yli 30 seuraa.

YHÄ SÄHKÖISEMPÄÄ ASIOINTIA

Asiakasomistajuutemme ytimessä ovat edelleen hyvät edut, edullinen hintataso ja kattava palveluverkosto. Näitä täydentävät bonusyhteistyökumppaneidemme palvelut, joiden tarjonnassa tapahtui pieniä muutoksia: Itäkeskuksen Kultakoru jäi pois, ja valtakunnalliseksi kumppaniksemme liittyi Moi-mobiilioperaattori.

Sokos Satakunnan Asiakasomistaja-palvelu- ja S-Pankkipisteen toiminta päättyi viime vuonna. Prisma Mikkolan ja Prisma Länsi-Porin palvelupisteemme palvelevat edelleen sekä ajanvarauksella että vuoronumerolla. Huittisten ja Kaakanpään S-marketien asiakaspalvelupisteet palvelevat ajanvarauksella.

Asiakaskäyttäytyminen on alkanut suosia entistä enemmän sähköisiä asiointikanaviamme. Asiakasomistajuuteen ja S-Pankki-asiointiin

liittyvät helppokäyttöiset ja monipuoliset digitaaliset palvelumme ovat asiakkaiden saatavilla S-mobiili-sovelluksessa ja S-Pankin verkkopankissa. Olimme viime vuonna mukana S-Pankin digiopastuspilotissa. Opastus osoitti, että digipalveluiden neuvonta ohjaa asiakasomistajiamme matalalla kynnyksellä sähköisten palvelujemme piiriin.

S-PANKKI KASVOI, MUTTA TULOS LASKI

SOK:n ja 19 alueosuuskaupan yhdessä omistaman S-Pankki-konsernin liikevoitto oli viime vuonna 106,4 miljoonaa euroa. Siinä oli laskua 35,6 prosenttia edellisvuodesta. Tuloskehitykseen vaikuttivat korkotason muutoksesta johtunut korkokatteen lasku sekä liiketointakaupasta ja muusta kehittämisestä johtunut henkilöstö- ja muiden hallintokulujen kasvu. S-Pankin aktiivisten asiakkaiden määrä kasvoi 858 000:een, ja sen talletuskanta nousi 9,4 miljardista eurosta 10,2 miljardiin euroon. Pankin antolainauksen kokonaissumma laski 9,5 miljardista 9,4 miljardiin euroon.

S-Pankin aktiivisten asiakkaiden suositelutodennäköisyys (NPS) oli 53, mikä on erinomainen tulos pankkialalla. Vuoden 2025 EPSI Rating -kyselyn mukaan S-Pankilla onkin pankki- ja rahoitusalan tyytyväisimmät henkilöasiakkaat.

Satakunnan Osuuskaupan Asiakasomistajuus- ja S-pankkitiimi palkittiin Vuoden suunnannäyttäjänä vuosittaisilla S-Pankkipäivillä Helsingissä. Perusteena valinnalle oli erinomainen onnistuminen useissa kategorioissa. Muun muassa asiakastytyväisyys oli huippuluokkaa.



PRISMA
sija

SIJAN

MARKET- JA TAVARATALO- KAUPPAAN TEHOKKUUTTA YHTENÄISELLÄ TOIMINNALLA

Satakunnan Osuuskaupan päivittäistavarakaupan myynnissä oli viime vuonna pientä kasvua, kun taas käyttötavarakaupan myynti jäi hieman edellisvuodesta. Vuosi oli toiminnan yhtenäistämisen aikaa SATO-toimintamallin läpäistessä koko verkoston.

Päivittäistavarakaupassa kokonaismyynti kasvoi noin 2,5 prosenttia, mikä todennäköisesti kasvatti lievästi sen markkinaosuutta alueellamme. Ruoan verkkokaupan myynti nousi peräti 38 prosenttia. Sen osuus kaikesta ruoan myynnistä on vielä varsin pieni, noin 3,4 prosenttia, mutta kasvu on kuitenkin jatkuvaa.

Käyttötavarakaupassa kivijalkakaupan myynti jäi hieman edellisvuodesta, mutta verkkokauppa kasvoi maltillisesti. Kokonaisuutena käyttötavarakauppa teki kuitenkin tulosta lähes suunnitelun mukaisesti. Sekä myyntiin että tulokseen vaikutti alentavasti alkuvuonna 2025 tehty Prisma Mikkolan mittava uudistus.

Sokoksen toimintaa puolestaan jouduttiin sopeuttamaan melko suurin muutoksin, mikä laski myös myyntiä. Toiminta oli tappiollista, mutta muutoksilla pyritään kääntämään kehityksen suuntaa.

SATO-HANKE TUO YHTENÄISET TOIMINTATAVAT KOKO VERKOSTOON

S-ryhmän ja Satakunnan Osuuskaupan yksi kaikkien aikojen suurimmista toiminnan kehittämishankkeista on ollut vuodesta 2024 alkaen käyttöönotettu SATO (S-ryhmän Arvoketjun Toiminnan Ohjaus). Järjestelmä kokoaa myymälöidemme myynnin, varastonhallinnan ja talousprosessit yhdeksi kokonaisuudeksi ja ohjaa tekemistä aiempaa täsmällisemmin.

Keskeistä on siirtyminen samankaltaisesta tekemisestä samanlaiseen tekemiseen, mikä on yksi S-ryhmän

marketkaupan strategisia kulmakiviä. Kun toimintatapamme ovat yhtenäiset koko verkostossa, johtamisemme perustuu vertailukelpoiseen tietoon, arkemme selkiytyy ja henkilöstömme aikaa vapautuu asiakaspalveluun. Kaikki tämä vahvistaa toimintamme kilpailukykyä.

Satakunnan Osuuskauppa oli ensimmäisten joukossa pilotoimassa SATO-käyttöönottoja vuonna 2024. Vuoden 2025 aikana hanke eteni harppauksin ja alkuvuonna 2026 koko marketverkotomme sekä Sokos-tavaratalomme ovat ottaneet käyttöön uuden toimintamallin.

PRISMA MIKKOLA UUDISTUI JA VERKKOKAUPPA MONIPUOLISTUI

Viime vuoden suurin investointimme oli Prisma Mikkolan kokonaisuudistus, jossa myymälä päivitettiin uuden konseptin mukaiseksi sekä uudistettiin muun muassa myymälän kylmälaitteet ja -kalusteet.

Sokos Porin toiminta keskitettiin puolestaan yhteen kerrokseen, mikä paransi tilatehokkuutta ja sopeutti kustannusrakennetta vastaamaan nykyistä kysyntää.

S-market Kankaanpäässä pilotoitiin käyttötavaran noutolokerikkoja, ja noutoautomaattien määrää kasvatetaan edelleen kuluvana vuonna. Näihin lokerikkoihin asiakas voi tilata tuotteita lähes koko Prisman ja Sokoksen valikoimasta. Sale-myymälöihin vuoden 2026 alusta otettiin käyttöön käyttötavaroiden live-nouto, jossa asiakas lunastaa pakettinsa myymälän henkilökunnalta.

Sokos Herkussa käynnistettiin ruoan verkkokaupan Tunnin toimitus,

jossa tilauksen toimittaa Wolt. S-market Kankaanpäähän otettiin keväällä käyttöön suosittu ruokarobotit. Näiden pikatoimitusten osuus kasvaa vähitellen, vaikka ruoan verkkokaupan myynnistä lähes 90 prosenttia noudetaankin itse pääosin Prismojen noutopisteiltä.

Oma Kööki -toiminta alkoi loppuvuonna Prismoissa. Oma Kööki valmista täytettyjä patonkeja ja jalostaa lihatuotteita palvelutiskin valikoimaan. Prismojen lisäksi tuotteita saa niiden lähialueiden S-marketeista.

Sähköisten hintanäyttöjen käyttöönotto jatkui vuonna 2025 ja ne kattavat nyt muun muassa koko S-market-verkoston.

KEHITYSTÄ ASIAKKAIDEN PARHAAKSI

Haastava taloustilanne näkyy selvästi asiakkaiden ostokäyttäytymisessä. Hinta ratkaisee, ja kilpailukykyä seurataan tarkasti. Ostoksia keskitetään kampanjoihin ja palkkapäiviin, mutta toisaalta valmiin ruoan kysyntä on kasvanut, kun arkeen haetaan helppoutta.

Marketkaupan suunta on selvä: yhtenäiset toimintatavat, tarkempi tiedolla johtaminen ja toiminnan jatkuva kehittäminen luovat pohjan kannattavalle kasvulle. Kun tekeminen on samanlaista koko verkostossa, pystymme palvelemaan asiakkaitamme paremmin.

Satakunnan Osuuskaupassa on käynnistymässä määrätietoinen, merkittävään kasvuun tähtäävä investointiohjelma, joka kasvattaa ja kehittää erityisesti marketverkostoamme tulevana vuosina.



VAHVA SUORITUS HAASTAVINA AIKONA

Satakunnan Osuuskaupan matkailu- ja ravitsemiskauppa sekä liikennekauppa onnistuivat viime vuonna kokonaisuutena hyvin, vaikka toimintaympäristö pysyi epävarmana.

Majoitus- ja ravitsemiskauppamme myynti pieneni hieman edellisvuodesta. Nopean syömisen ravintolamme jatkoivat viime vuosien tapaan kasvuaan, ja niiden myynti nousi noin kolme prosenttia. Muiden ruokaravintoloidemme myynti sen sijaan laski hieman. Original Sokos Hotel Vaakunan myynti kasvoi noin viisi prosenttia, ja hotellin käyttöaste nousi noin neljällä prosenttiyksiköllä uudistettujen huoneiden myötä.

Liikennekauppamme sisäkauppa, eli market- ja ravintolamyynti, kasvoi noin neljä prosenttia. Polttonesteissä litroissa mitattu myyntimme kasvoi edellisvuodesta ja arvioimme markkinaosuutemme vahvistuneen, vaikka euromääräinen myynti jäi alhaisempien hintojen vuoksi edellisvuotta pienemmäksi. Polttoöljymyymintimme on hyvin sääsi-donnaista ja jäi lauhan talven vuoksi normaalia vaisummaksi.

Karla-monimerkkihuoltomme myynti kasvoi myös hieman päättyneenä vuonna.

ELÄMYKSIÄ KULUTETAAN HARKITEN

Kuluttajakäyttäytymisessä näkyi selvästi talouden epävarmuus. Ravintolassa käydään harvemmin ja harkiten, mikä näkyy erityisesti kaikissa à la carte -ravintoloissa.

Nopean syömisen ravintolat pärjäsivät sen sijaan näinä aikoina parhaiten. Myyntiämme niissä kasvattivat myös kehittyneet kuljetuspalvelut, kun käynnistimme Porin alueen Hesburgeissa Wolt-kuljetukset koko ravintola-kaupassamme käytössä olleen Foodoran rinnalle. Myös liikennekaupassamme erityisesti nopea syöminen kasvoi.

Kesä oli kaksijakoinen. Viileä kesäkuu jarrutti kysyntää ja muun muassa mökkiliikennettä, mutta heinäkuun helteet ja esimerkiksi onnistunut Pori Jazz -tapahtuma käänsivät suunnan. Heinäkuu oli erinomainen niin ravintoloissa, majoituksessa kuin liikennekaupassakin. Kokonaisuutena ruokaravintolamme jäivät kesätavoitteista, mutta majoituskauppamme saavutti tavoitteensa.

VAAKUNASSA ONNISTUNUT VUOSI

Original Sokos Hotel Vaakunan kaksivaiheinen uudistus eteni suunnitellusti. Jälkimmäinen, noin 40 huoneen kokonaisuus valmistui kesäksi, ja uudistetut huoneet saivat asiakkailta erittäin hyvän vastaanoton. Uudistimme myös Vaakunan yhteydessä toimivan Winston-pubimme. Hotellin vuosi oli kokonaisuudessaan odotusten mukainen.

Ensimmäistä kertaa hotellimme oli avoinna myös jouluna, ja erityisesti jouluaaton ruokailu täyttyi nopeasti. Jatkossa hotellimme palvelee vuoden jokaisena päivänä, ainoana Porin keskustassa.

Myös Vaakunan tapahtumalliset pikkujoulut ja joululounaat olivat erittäin suosittuja.

Vaakunan laajennuksen suunnittelu on käynnissä. Suunnitelmissa on noin 50 huoneen laajennus. Huoneet tulevat suunnitelman toteutuessa käyttöön kesäksi 2027.

LIIKENNEKAUPASSA HYVÄÄ KEHITYSTÄ MONELLA MITTARILLA

Liikennekauppamme kokonaisuus teki edellisvuotta paremman tuloksen ja ylitti

tavoitteensa. Vaikka hintojen vaihtelut heiluttelevat vuosittain polttonestekau-pan euromääräisiä myyntejä, kasvaneet litramäärät kertovat menestyksestä. Myös ABC-latausverkostomme käyttö kasvoi edelleen, ja sähkölatauksissa kirjattiin viime vuonna yli 80 000 yksittäistä lataustapahtumaa.

Autopesuissa kehityksemme oli erinomaista: ABC Carwash-pesujen määrä kasvoi peräti 15 prosenttia. Myös Karla-monimerkkihuoltomme tulos parani merkittävästi ja ylitti odotukset.

Vuoden aikana kävimme myös liikennekaupan muutosneuvottelut. Niiden taustalla oli tarve uudelleen organisointiin sekä tuotannolliset ja taloudelliset syyt. Neuvottelujen tuloksena päivitimme työsopimuksia, organisaatorakennetta ja rooleja vastaamaan paremmin muuttunutta kysyntää. Tavoitteenamme on turvata palvelujemme saatavuus ja kannattavuus pitkällä aikavälillä.

ASIAKASKOKEMUS ENNÄTYSTASOLLA

Vuoden vahvimpia onnistumisia olivat asiakaskokemuksemme kehittyminen ja henkilöstömme erinomaiset suoritukset. ABC CarWash -yksiköissämme saavutettiin valtakunnan korkein suositteluindeksi (NPS 54). Myös ravintoloidemme ja hotelli Vaakunan NPS nousi usealla pisteellä. Karla-monimerkkihuollossamme suositteluindeksi nousi yli 80:n.

Secret Visitor -mittauksissa saavutimme valtakunnalliset ykkössijat Rossossa, Torerossa, Prisma Mikkolan Pressossa ja Buffassa sekä ABC-liikennemyymälöissä. Amarillo oli ketjuna toiseksi paras.

VASTUULLISUUS NÄKY Y JA TUNTUU VAAKUNAN ARJESSA



Original Sokos Hotel Vaakuna Porin vastuullisia toimintatapoja ohjaa Green Key -sertifikaatti, joka on maailman johtava matkailualan vastuullisuusohjelma. Vaakunalla sertifikaatti on ollut vuodesta 2015. Lisäksi hotellilla on ollut Visit Finlandin Sustainable Travel Finland -ohjelman STF-tavaramerkki vuodesta 2024 alkaen.

Green Key -sertifikaatin kriteeristö määrittelee muun muassa energia-, jätehuolto- ja kierrätysasioita sekä veden kulutukseen, puhtaanapitoon, asiakkaiden osallistamiseen ja paikalliseen hankintaan liittyviä valintoja.

Merkittävimpiä Vaakunan ja sen ravintoloiden ympäristötekoja on, että kokonaisuuden sähköenergia on tuotettu 100-prosenttisesti uusiutuvalla tuulivoimalla. Lisäksi hotellikokonaisuuden tilat lämpiävät kaukolämmöllä, joka tulee 95-prosenttisesti uusiutuvi- sta energialähteistä.

Hotellissa on vähennetty vedenkulutusta säättämällä virtaamat kestäväille tasolle ja seuraamalla kulutusta jatkuvasti. Siivouksessa hyödynnetään moderneja laitteita, jotka pienentävät kemikaalien tarvetta ja pidentävät pintojen käyttöikää.

Vastuullisuus näkyy siis monenlaisissa arjen ratkaisuissa, ja se oli yksi johtava periaate myös hotellin mittavassa uudistuksessa. Viimeisimmässä hotellin Svengi-siiven ja ravintola Winstonin uudistustöissä esimerkiksi kierrätettiin jo käytössä olleita kalusteita, koneita ja laitteita sekä teetettiin rakentamiset mahdollisuuksien mukaan paikallisilla tekijöillä ja ympäristöä kunnioittavilla materiaalivalinnoilla.

Vaakunan ravintoloissa, etenkin aamiaisella, suositaan lähellä tuotettuja raaka-aineita ja seurataan ruokahävikkiä päivittäin. Mahdollinen valmistushävikki hyödynnetään aina kun mahdollista. Vaakunassa myös asiakkaat voivat omilla valinnoillaan pienentää ympäristökuormaa esimerkiksi säätelemällä välisiivouksen tiheyttä useamman yön majoituksissa, valitsemalla posliinikupin take away -kahville huoneeseen tai kulkemalla hotellin lainapyörällä tai kesäisin Yyteriin vievällä ilmaisbussilla.

– Meillä asiakas voi tehdä itse ympäristöä säästäviä ratkaisuja, mutta moni asia on mietitty myös jo valmiiksi niin, että vastuullisuutta arvostava vieras voi tulla meille varsin hyvillä mielin, hotellinjohtaja **Jussi Lampinen** korostaa.

HÄVIKISTÄ HYVIKKIÄ – MYÖS LEIPÄOSASTOLLA

Satakunnan Osuuskaupan S-marketit laittoivat vauhtia ruokahävikin vastaiseen taisteluun uusilla Hyvikkileipäpusseilla. Parasta ennen -päiväyksen lähestyessä leivät päätyvät pussiin, jonka hinta on kaksi euroa, mutta arvoa sillä voi olla jopa yli kolminkertaisesti.

Erilaisten kokeilujen jälkeen hävikin torjunnan välineeksi valikoitui Hyvikkileipä-pussit. Leipää ei punalaputeta, kuten muut päiväystuotteet, vaan ne pussitetaan aamulla Hyvikkileipänä myytäväksi.

Osa hävikkileivästä jaetaan edelleen hyväntekeväisyysjärjestöille eteenpäin

jaettavaksi. Jokaisella myymälällä on tähän sovittuna oma hyväntekeväisyysjärjestönsä.

Leipää vastaava malli on myös S-marketien hevi-osastoilla, joissa ikääntyvät hedelmät ja vihannekset pakataan Hyvikkilaatikoihin myytäväksi edulliseen kilohintaan.

Taistelua ruokahävikkiä vastaan tehdään monin tavoin niin omin toimin kuin asiakkaiden kanssa yhteistyössä. Koko S-ryhmän tasolla tavoitteena on ruokahävikin puolittaminen vuoteen 2030 mennessä. Vuoteen 2014 verrattuna ruokahävikki on laskenut yli 30 prosenttia.





MEIDÄN ILOISSA VIIHDYTÄÄN

Satakunnan Osuuskaupassa kannamme vastuuta koko toimialueemme elinvoimasta. Osuustoiminnan ytimessä ovat aina olleet yhteisöllisyys ja asiakasomistajien hyväksi toimiminen, ja siksi haluamme olla mukana luomassa elämyksiä ja mahdollistamassa tilaisuuksia keskustelulle kaikille satakuntalaisille.

Teemme tiivistä yhteistyötä alueen tapahtumien ja järjestäjien kanssa, mutta järjestämme myös omia tapahtumia. Yksi suosituimmista on Meidän Illat -tapahtumasarja, jota olemme toteuttaneet alkukesäisin vuodesta 2023 lähtien jo yhdeksällä paikkakunnalla.

– Menemme myös pienemmille paikkakunnille, joissa ei muuten ole niin paljon tapahtumia. Kävijöitä riittää, ja olemme saaneet paljon kiitosta ilmaisten tapahtumien järjestämisestä näinä taloudellisesti tiukkoina aikoina, viestintäjohtaja **Leena Mettälä** kertoo.

Meidän Illat ovat koko perheen tapahtumia, joissa on monenlaista tarjontaa, tekemistä ja kokemista. Mukana on aina myös osuuskaupan johto. Näin paikalliset asiakasomistajat pääsevät keskustelemaan mieltä askarruttavista asioista, kertomaan mielipiteensä ja antamaan palautetta vaikkapa suoraan osuuskaupan toimitusjohtajalle.

KOHTI YHÄ JOUSTAVAMPAA TYÖELÄMÄÄ

Satakunnan Osuuskauppa on ottanut merkittävän askeleen kohti modernimpaa ja entistä työntekijälähtoisempää työelämää. Syksyllä 2025 käynnistynyt yhteisöllinen työvuorosunnittelu antaa henkilöstölle mahdollisuuden vaikuttaa omiin työvuoroihinsa aivan uudella tavalla. Samalla toimipaikkojen työvoimatarpeet pystytään mitoittamaan aiempaakin täsmällisemmin.

Kyseessä on S-ryhmän laajuinen toimintamalli, jota jokainen osuuskauppa hyödyntää omien tarpeidensa mukaisesti. Uudessa mallissa työntekijät poimivat itse työvuoronsa mobiiliselvityksen avulla, kun työvoimatarve on ensin mitoitettu liiketoiminnan tarpeista lähtien. Ensikokemukset Satakunnan Osuuskaupan neljässä toimipaikassa ovat olleet erittäin myönteisiä.

Työntekijöiden palautteissa korostuvat arjen hallinnan paraneminen ja mahdollisuus valita vuoroja elämäntilanteen mukaan. Samalla malli vahvistaa työyhteisöjen vuorovaikutusta: vuoroista keskustellaan avoimesti, sovitaan yhdessä ja joustetaan puolin ja toisin. Tämä on lisännyt sitoutumista ja ymmärrystä myös työvuorosunnittelun periaatteista.

Satakunnassa mallia laajennetaan hallitusti: kevään 2026 aikana mukana on yhteensä seitsemän toimipaikkaa. Kokemusten perusteella malli tukee sekä henkilöstökokemusta että strategisia tavoitteita. Samalla se vahvistaa Satakunnan Osuuskaupan asemaa modernina, kehittyvänä ja houkuttelevana työnantajana.



TUNNUSLUVUT 2025



HENKILÖSTÖÄ
1 109



MAKSETTUJA
PALKKOJA
**32,2 MILJ.
EUROA**



OSTOJA ALUELTA
**35,8 MILJ.
EUROA**



VÄLITTÖMÄT VEROT
**2,3 MILJ.
EUROA**



INVESTOINNIT
**12,5 MILJ.
EUROA**

YHTEISKUNNALLINEN JA TALOUDELLINEN VASTUULLISUUS

Satakunnan Osuuskaupan yhteiskunnallinen vastuullisuus tarkoittaa toimintaa koko Satakunnan hyväksi. Osuuskaupan merkittävistä toimialueellemme kuvaavat muun muassa seuraavat tekemiset ja tunnusluvut:

- Olemme alueen suurin yksityinen työllistäjä. Työllistimme vuoden 2025 aikana keskimäärin 1 109 henkeä. Kesätyöntekijöitä työllistimme noin 600. Palkkoja ja palkkioita maksoimme 32,2 miljoonaa euroa vuonna 2025, mistä koituvat verotulot ovat merkittäviä alueen kunnille.
- Välittömiä veroja maksoimme 2,3 miljoonaa euroa.
- Investoimme toimipaikkaverkostoon ja kaupparyhmän yhteisiin hankkeisiin olivat viime vuonna 12,5 miljoonaa euroa.
- Omistajahyötymme vuonna 2025 oli 15,5 miljoonaa euroa. Se sisältää maksetut Bonukset ja maksutapaedut. Palautimme omistajillemme siis lähes 1,3 miljoonaa euroa joka kuukausi.

- Tuimme yhteiskunnallista ja vapaa-ajan toimintaa noin 260 000 eurolla. Se sisältää muun muassa lähes 31 000 euron Kannustajat-tuen. Yhteistyöstä eri toimijoiden kanssa hyötyvät myös asiakasomistajamme esimerkiksi lippuetujen muodossa. Lisäksi tuki on tärkeässä roolissa toimialueemme vetovoimaisuuden ja elinvoiman säilyttämisessä ja kehittämisessä.

Yhteiskunnalliseen vastuullisuuteen kuuluu myös avoin ja vuorovaikutteinen keskustelu eri sidosryhmiemme kanssa. Erityisesti 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.



Porin Cheerleading Akatemian joukkue Youth Beeta joulukuussa 2025 kisamatkalta.

Valokuvaaja: Tero Wester Photography

SATAKUNNAN OSUUSKAUPAN TULOS JA TASE 2025

Satakunnan Osuuskaupan tilikauden tulos oli noin 7,1 miljoonaa euroa. Edellisvuoden tulos oli noin 12,9 miljoonaa euroa. Tulos ei ole kuitenkaan vertailukelpoinen, koska vuonna 2024 liiketoiminnan muihin tuottoihin kirjattiin kertaluonteinen fuusiovoitto, joka oli suuruudeltaan 4,7 miljoonaa euroa.

TULOS (1000 €)	1.1.2025– 31.12.2025	1.1.2024– 31.12.2024
Liikevaihto	364 408	364 231
Liiketoiminnan muut tuotot	188	5 143
Materiaalit ja palvelut		
Ostot tilikauden aikana	268 945	271 773
Varastojen muutos	-440	-711
Ulkopuoliset palvelut	1 058	874
	269 562	271 936
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	32 196	32 231
Henkilösivukulut	6 909	6 647
	39 105	38 878
Poistot ja arvonalentumiset	11 267	8 565
Liiketoiminnan muut kulut	36 890	38 453
Liikevoitto (-tappio)	7 772	11 542
Rahoitustuotot ja -kulut	1 613	1 381
Voitto (Tappio) ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	9 386	12 923
Tilinpäätössiirrot		
Poistoeron muutos	-1 616	-570
Tuloverot	-2 286	-898
Tilikauden voitto (tappio)	7 099	12 863

TASE (1000 €)

VASTAAVAA	31.12.2025	31.12.2024
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet	2 693	2 583
Aineelliset hyödykkeet	73 108	72 144
Sijoitukset	21 347	21 447
	97 148	96 174
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus	15 502	15 062
Lyhytaikaiset saamiset	8 521	7 840
Rahoitusarvopaperit	11 960	9 964
Rahat ja pankkisaamiset	21 715	18 811
	57 699	51 676
VASTAAVAA YHTEENSÄ	154 847	147 851
VASTATTAVAA	31.12.2025	31.12.2024
OMA PÄÄOMA		
Osuuspääoma	6 090	6 090
Muut rahastot		
Vararahasto	5 380	5 380
Muut rahastot	1 967	1 901
Edellisten tilikausien tulos	99 182	86 319
Tilikauden voitto (tappio)	7 099	12 863
	119 974	112 748
VIERAS PÄÄOMA		
Pitkäaikainen vieras pääoma	0,8	1 203
Lyhytaikainen vieras pääoma	34 872	33 899
	34 873	35 102
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	154 847	147 851

SATAKUNNAN OSUUSKAUPAN HALLINTO JA JOHTO 2025

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.

EDUSTAJISTON JÄSENET

JÄSENALUE 1 – PORI

Sinikka Alenius
Aila Haikkonen
Essi Santavuo
Eija Hakala
Olli-Pekka Björn
Emilia Korkea-
Mia Fagerlund
Simo Korpela
Helvi Walli
Sami Viitasaari
Antero Kivelä
Niina Elina Kuusinen
Mikko Pakkasela
Helena Heljakka
Kimmo Kalliomäki

Sini Solala
Mona Koski
Kirsi Sandberg
Jarmo Salo
Johanna Siitari
Kati Kiljunen
Jyrki Levonen
Heidi Sakari
Taru Raita
Oili Heino
Aulikki Harju
Eero Mielonen
Oskari Siitari
Ulla-Maija Pynnä

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

Jarkko Viljanen
Markku Kirra
Tuija Ketola
Kristiina Isokorpi
Heli Lukka

Kelpo Ahola
Tanja Laine
Teuvo Luotola
Elli-Maria Koivula
Satu Lankinen

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

Terhi Mäki
Aila Hänninen
Antti-Matti Mattila

Laura Airila
Raimo Ali-Raatikainen
Anu Kärki

JÄSENALUE 4 – KANKAANPÄÄ, MERIKARVIA, POMARKKU JA SIIKAINEN

Helena Suoranta
Mervi Silvola
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 Hollmén, johtava tietohallintoasiantuntija, Eurajoki

Juha Joutsenlahti, ylikomisario, Pori

Bia Kaski, asiakkuusjohtaja, Pori

Harri W. Kesti, maanviljelijä, Pori

Marjaana Perttula, toimittaja, Pori

Timo Pitkäranta, maanviljelijä, Merikarvia

Hanna Raitakari, lehtori, Pori

Jarkko Stenfors, yksikköpäällikkö, Ulvila

Jussi Sävelä, hammaslääkäri, Pori

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 Osuuskau-
pan hallituksen, jossa on toimi-
tusjohtajan lisäksi neljä muuta
jäsentä.

Hallitus huolehtii osuuskun-
nan hallinnosta ja toiminnan
asianmukaisesta järjestämisestä
lain ja osuuskau-
pan sääntöjen
mukaisesti. Hallitus päättää

osuuskaupan strategiat ja koko-
naistavoitteet sekä vuosittaiset
taloudelliset tavoitteet ja toi-
mintasuunnitelmat, laatii tilin-
päättöksen ja tekee ehdotuksen
tilikauden tuloksen edellyttämistä
toimenpiteistä.

Hallituksen kokouksiin osal-
listuvat myös hallintoneuvoston
puheenjohtaja ja varapuheenjohtaja.

PUHEENJOHTAJA

Harri Tuomi
toimitusjohtaja

JÄSENET

Joni Hautojärvi
toimitusjohtaja

Juha Miikkulainen
toimitusjohtaja

Kari Onniselkä
toimitusjohtaja

Katariina Yrjönkoski
johtaja

SIHTEERI

Ari Pakaslahti
talousjohtaja

JOHTORYHMÄ TOTEUTTAA STRATEGIAA

Johtoryhmä toteuttaa osuuskau-
pan strategiaa
ja vastaa käytännön liiketoiminnasta.

Harri Tuomi
toimitusjohtaja

Päivi Huhtamaa
henkilöstöjohtaja

Jussi Kaartinen
market- ja tavaratalokaupan
toimialajohtaja

Johanna Väätäinen
majoitus-, ravitsemis- ja liikennekaupan
toimialajohtaja

Leena Mettälä
viestintäjohtaja

Ari Pakaslahti
talousjohtaja

Jussi Viitanen
kehitysjohtaja

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 Länsi-Pori
OMA PARTURI-KAMPAAMO
Prisma Mikkola

SOKOS

SOKOS SATAKUNTA
Liisankatu 2-4, Pori

S-MARKET

S-MARKET HARJAVALTA
Pirkankatu 5, Harjavalta
S-MARKET HERKKU
Isolinnankatu 19, Pori
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 LUKKARINSANTA
Lukkarinsannantie 2, Pori
S-MARKET LUVIA
Lukkarilantie 1, Luvia
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
Yrttitie 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 LIIKENNYMÄLÄKAUPPA

HOTELLI

ORIGINAL SOKOS HOTEL VAAKUNA PORI
Gallen-Kallelankatu 7, Pori

RAVINTOLAT

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

ABC-LIIKENNYMÄLÄT

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

Kankaanpää, Mikkola, Tikkula ja Ulvila

ABC FIXAUS

Prisma Mikkola

ABC-SÄHKÖLATAUSASEMAT

ABC Hesburger Ulvila
ABC Prisma Mikkola
ABC Prisma Länsi-Pori
ABC S-market Harjavalta
ABC S-market Herralahti

ABC S-market Kankaanpää
ABC S-market Kokemäki
ABC S-market Luvia, Eurajoki
ABC S-market Merikarvia
ABC S-market Ulvila
ABC Huittinen
ABC Mikkola
ABC Merikarvia
ABC Tikkula
ABC Original Sokos Hotel Vaakuna, 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 BONUSYHTEISTYÖKUMPPANIT



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

Riikka Helakisa / Nettienkelit

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.

