PKO SANOMAT

POHJOIS-KARJALAN OSUUSKAUPAN HENKILÖSTÖLEHTI 2 / 2016

ÄITIYTTÄ JA UUDELLEEN-RAKASTUMISIA
SIVU 6-7

TAINA TULI TAKAISIN
SIVU 8



ONKO **HUHUU** JO SINULLE TUTTU? KATSO TAKA-SIVULTA!

KOVA LUU LÄHTI ELÄKKEELLE
SIVU 3

HYPPY *osuustoiminnan* YTIMEEN
SIVUT 10–11 JA 14-17

Sisällys
2/2016

Pääkirjoitus 2
Osuustoiminta esiin!

Henkilökunta vapaalla 3
Mihin hommaan ryhdytään, siinä pysytään!

Toimipaikkojen kuulumiset 4
Miten kesä näkyy PKO:ssa?

Palvelun ilmaveivit 6
Hyvää äitiyttä ja uudelleen rakastumisia

Lähi-ABC! tulee 8
Kehittämisnäkökulma edellä

Oppisopimuksella kaupan töihin 9

Yhä syvemmälle osuustoiminnan ytimeen 10

Festaritunnelmia 12
Osuuskaupparockia vietettiin 17.–18.6.



Aurinko helli omistajia 14
PKO:n omistajakesä alkoi vauhdikkaasti

Toimitusjohtajan katsaus 16
Annetaan hyvän kuulua

Osuustoimintapalsta 17
Mikä ihmeen Huhuu?

H&R ajankohtaiset 18
Elli korvaa MaraPlanin

Hammasrivistönlukija ja muita uutuuksia Prismassa 19

Kansi: Lieksan lasten kesäkisat.
Kuva: Risto Kuittinen

PKO lukuina

KESÄLLÄ 2016 ON PKO:N TOIMIPAIKOISSA KESÄTYÖNTEKIJÖITÄ **700**

PÄÄkirjoitus

OSUUSTOIMINTA ESIIN!

OSUUSTOIMINNALLINEN YRITYSMUOTO on meille kilpailuetu. Sen vuoksi yritysmuoto on jo useamman vuoden ajan nostettu meidän PKO:laisten arjessa entistä näkyvämmin esiin.

HOMMA TUOTIIN täysin uudelle tasolle kun toimitusjohtaja Juha Kivelä piti koko henkilökunnalle koulutuksen, jossa käsiteltiin niin osuustoiminnallista yritysmuotoa, asiakaspalvelua kuin PKOlaisuuttakin. Kuten Juha toteaa sivun 10–11 jutussa, syksyn aikana kairaamme jatkokoulutusten myötä entistäkin syvemmälle osuustoiminnan ytimeen. Yritysmuotomme ominaisuuksia hän valaisee myös toimitusjohtajan terveisissä sivulla 16.

KUTEN OSTOSTV:SSÄ sanotaan ”Eikä siinä vielä kaikki”. Tämän lehden takasivulla sekä sivulla 17 talousjohtaja Antti Variksen kirjoituksessa esitellään Huhuu – ensimmäisen asteen keskusteluyhteys. Huhuu on PKO:n oma mobiilisovellus, jonka kautta voi nopeasti ja helposti kommunikoida osuuskaupan ja sen eri toimipaikkojen kanssa ajasta ja paikasta riippumatta. Elokuun aikana toimitetaan henkilökunnalle vielä tarkemmat ohjeet Huhuusta, ja syyskuussa sovellus tulee asiakaskäyttöön. Näin tarjoamme osuuskaupan jäsenille täysin uuden tavan keskustella meidän kanssamme.

”MITÄ YRITYS myy” ei ole ainoastaan ja sellaisenaan enää ihmisille merkityksellinen syy ostaa tai asioida. Kun vastaamme myös kysymyksiin ”Miksi yritys on olemassa” ja ”Miten yritys erottuu toiminnallaan muista”, luomme omistajiimme tunnesiteen. Tämän siteen kautta syntyy aito asiakashyöty – syy, halu ja motivaatio olla tekemisissä osuuskaupan kanssa ja käyttää sen palveluita.



TÄMÄN VUOKSI yritysmuoto on meille kilpailuetu ja sen takia jatkamme yritysmuodon eri puolien valaisemista myös henkilöstölehdessä.

Aurinkoista kesää toivotellen

PETRI VÄHÄ
viestintäjohtaja

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

Ilmestymisaikataulut: Seuraava lehti ilmestyy 9/2016. Lähetä juttuvinkki 20.7. mennessä osoitteeseen petri.vaha@sok.fi. Aineistot 21.8. mennessä.

HENKILÖKUNTA vapaalla



MIHIN HOMMAAN RYHDYTÄÄN, siinä pysytään

TEKSTI JA KUVA: **TEIJA PERÄLÄ**

Raimo Hirvonen aloitti marketpäällikkönä Polvijärven S-marketissa lokakuussa 1991. Saman vuoden joulukuussa Polvijärvelle avattiin uusi myymälä vanhan tilalle. Alkuvuosina ns. huonot ajat olivat vielä meneillään, ja markkinaosuuskin Polvijärvellä kehno. Väkeä joutui lähtemään ympäriltä koko ajan. Vaikean alun jälkeen markkina-asema on vuosi vuodelta vahvistunut.

– Olen ollut onnekas, sillä nousujohteista on ollut ihan viime vuosiin saakka, Raimo kertoo. Kovasti on töitä tehty, omasta selkänahasta ja ajasta on joutunut puristamaan, mutta täällä sitä vaan on eletty, pärjätty, kasvettu ja tehty hyvinvointia, Raimo jatkaa.

– Läksiäiskahveilla hehkutettiin, että kyllä olen ollut kova luu. Jäin sitten miettimään, että niin olenkin. Olen tykännyt hommasta ja pärjännyt henkilökunnan kanssa hyvin. Mukava ja tekevä porukka Polvijärvellä onkin. Vuonna 2002 saimme Vuoden työryhmä -tunnustuksen ja vuonna 2014 sain henkilökohtaisen Sisu-palkinnon, jota erityisesti arvostan.

Töitä riittää jos terveyttä riittää

Raimo on syntynyt Polvijärvellä ja siellä hän on tehnyt myös työuransa. Kyllähän kosiskeluja muihin toimipaikkoihin on välillä tullut, mutta niistä Raimo on kieltäytynyt. Motto on ollut, että mihin hommaan ryhdytään, siinä pysytään.

– Kyllähän tämä on iso muutos asiakkaillekin. Sukupolven olen kerinnyt asiakkaita palvella, ja pienet karkinnäpistelijät ovat nyt perheenisiä pienine lapsineen. Aika on mennyt nopeasti, eikä eteenpäin uskalla yhtä kauas edes ajatella, Raimo kertoo.

Toukokuussa Raimo jäi lomalle ja siitä sitten ansaittuja eläkepäiviä viettämään. Touhua riittää metsästyksen, metsänhoidon, rakentamisen, kesämökkeilyn ja yhdistystoiminnan parissa. Vapaalla oloa Raimo harjoitteli viime kesälle ajoittuneella vuorotteluvapaalla.

– Ajatus oli kalastella joka toinen päivä, mutta puolen vuoden aikana en kerinnyt kalalle kertaakaan, Raimo nauraa. Metsänhoitotyöt veivät kaiken ajan, ja niitä riittää edelleen.

– En usko, että tyhjiötilaa minun kohdallani tulee. Töitä riittää, jos vain terveyttä riittää, hän kertoo.

Raimon terveiset PKOlaisille:

– Ilolla tekemistä ja isolla sydämellä edelleen. PKO ei ole vielä valmis, tekemistä riittää vielä monelle! ■

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



Miten kesä näkyy

KAUPASSA, ABC:LLA JA PKO:LAISTEN ELÄMÄSSÄ?

PYÖRÄHDYS PKO:n toimipaikoissa todistaa kesän alkaneeksi tänä vuonna jo hyvissä ajoin toukokuussa. Grillit ovat tulilla, shortsikelit meneillään ja kesäasukkaita odotellaan myymälöihin toden teolla. Kävimme kysymässä miten kesä näkyy osuuskaupassa:



– Grillituotteiden, makkaran, vihannesten ja jäätelön menekki kasvaa. Kesä tuo myös joitain uusia asiakkaita, vaikka Lehmosta ennemminkin lähtee asukkaita mökeille ja kauppa rauhoittuu. Itselleni kesän ykkösjuttu on kesäloma ja tietysti grillaaminen. Tyttären kanssa grillissä paistuvat myös vaahtokarkit.
Heli Varis S-market Lehmo.



– Kesällä kaupassa näkyy paljon uusia kasvoja, kun kesäasukkaat ja mökkiläiset saapuvat. Tavaraa kuten maitoa, leipää, hedelmiä, vihanneksia, grillituotteita ja -hiiliä menee enemmän. Itselleni kesässä on tärkeää auringonpaiste ja lämpö. Grillissä paistelen makkaraa tai pihviä ja siihen viereen sitten salaatit!
Kaisa Tanninen S-market Eno.

> ”Grillissä paistuu makkaran ja pihvien lisäksi perunanyytit, joissa voi lisänä olla vaikkapa sipulia ja tuorejuustolla täytettyjä sieniä.”

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



– Meidän perheen kesään kuulu mökkeily ja grillaus ystävien kanssa sekä koiranäyttelyt, kuninkuusravit ja Osuuskauppa-rock. Grillauspuolen hoitaa enimmäkseen isäntä ja tämän kesän uutuus on lankkupihvi!
Jenni Jantunen S-market Uimaharju (äitiysvapaalla), **Juha Romppanen** sekä pojat **Niklas** ja **Niko**.



– Kesä on ABC:lla paljon talvea kiireisempää ja ruokaakin menee ihan eri tahtiin. Asiakkaina meillä ovat sekä paikalliset ihmiset että mökkiläiset ja muualta tulevat. Kesällä laajennamme mm. grilli- ja jäätelövalikoimia. Oma kesäni menee töissä ja mökkeillen hyvällä porukalla. Grillissä paistuu makkaran ja pihvien lisäksi perunanyytit, joissa voi lisänä olla vaikkapa sipulia ja tuorejuustolla täytettyjä sieniä.
Reetta Siponen ABC Lieksa.



Palvelun Ilmaveivillä palkittiin 1.6. järjestetyssä tilaisuudessa seuraavat henkilöt:
Minna Kovalainen, Fransmanni;
Eila Huittinen,
S-market Outokumpu;
Heli Heittokangas,
S-parturi-kampaamo Prisma;
Janina Tanskanen, ABC Marjala;
Satu Makkonen, ABC Marjala;
Heli Ihanus, Sokos;
Asko Mononen, Prisma;
Mika Karvonen, Prisma;
Anna-Leena Karpow, Rosso. Hän oli estynyt tulemasta tilaisuuteen ja ei siten näy valokuvassa.

Asko Mononen, Prisma
Sain niin loistavaa asiakaspalvelua urheiluosastolla, että meinasi tulla itku. Pieniä asioita suurelle firmalle, mutta sinä nuori herrasmies piristit päiväni. Kiitos! Tulen jatkossakin ostamaan lautailutuotteet teiltä!

Eila Huittinen, S-market Outokumpu
Kun pääsee Eilan kassalle, päivä piristyy. Olet aina niin aurinkoinen ja ystävällinen!

Heli Heittokangas, S-parturi-kampaamo Prisma
Heli on aivan mahtava parturi! Hän leikkasi mieheni hiukset niin hyvin, että "rakastuin häneen uudelleen"!

Anna-Leena Karpow, Rosso
Kävin lasteni kanssa Rossossa syömässä, ja saimme loistavaa asiakaspalvelua! Poikani sanoi, että tuo nainen on niin iloinen ettei täältä halua pois lähteä. Tarjoilija oli odottava äiti, joten lapseni tokaisi pihalla ollessamme: siitä naisesta tulee varmasti hyvä äiti, sillä hän oli meillekin niin mukava vaikka juostiin vähän siellä!
Hyvä mieli jäi ja tulemme varmasti toistekin!

Ilmaveiveissä
HYVÄÄ ÄITIYTTÄ JA UUDELLEEN-RAKASTUMISIA

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

Palvelun ilmaveivin saajiksi ehdotettiin 22 henkilöä, joista 1.6. konttorilla Eino-kabinetissa järjestetyssä tilaisuudessa palkittiin 9 veivaajaa. Tälläkään kertaa kaikki erinomaiset palveluteot eivät mahdu henkilöstölehden sivuille, joten tälle aukeamalle on poimittuja joitakin satunnaisia esimerkkejä ilmaveiveistä.

Vuoden 2012 lopusta lähtien PKO:ssa on jaettu 255 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 viestintäjohtaja **Petri Vähälle** sähköpostilla petri.vaha@sok.fi. Esitykset uusista ilmaveivaajista tulee lähettää heinäkuun loppuun mennessä. Tärkeää on, että ilmiannossa on selkeästi eritelty yksittäinen palveluteko. Ehdotuksessa pitää lisäksi olla henkilön etu- ja sukunimi sekä yksikkö.

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



Lähi-ABC! TULEE

ABC-ketju uudistuu, kun noin 20 liikennemyymälää aloittaa toimintansa Lähi ABC! -nimellä kuluvan vuoden aikana. ABC-liikennemyymälöihin verrattuna Lähi ABC!:n tarjonta on toimipaikkakohtaisesti räätälöityä. Uuden liikeidean mukaiset asemat voivat olla keskenään hyvin erilaisia riippuen palveluiden painotuksista. Esimerkiksi noutopöydän, à la carten tai ABC Burgerin herkut löytyvät joiltain asemilta kattavammin kuin toisilta.

Vaikka jatkossa ketjun tarjoamaan tulee enemmän vaihtelua, säilyy laadukas ja luotettava palvelu ennallaan. Periaatteena on mahdollistaa jatkossakin ulkona syöminen kaikille ja kaikkialla ympäri Suomen.

– Meillä PKO:ssa ainakin ABC Marjala jatkaa entiseen malliin ABC-liikennemyymälänä. Muiden yksiköiden osalta siirtymispäätös Lähi ABC! -verkostoon on vielä työn alla. Aikataulu muutoksille on näillä näkymin syksy 2016, kertoo ABC-ryhmäpäällikkö **Taina Pennanen**.

Lähi ABC! -konsepti elää siihen liittyvien yksiköiden mukana, mutta juuri nuo aukioloajat ja valikoima ovat ne millä erottaudutaan täysiverisestä ABC-liikennemyymälästä.

Valikoimia ei ole tarkoitus niinkään supistaa, vaan tarkastella niitä asiakaslähtöisesti sekä ravintolan että marketin osalta. Maakunnissa myös aukiolojen osalta tehdään järkeistystä. Lopputuloksena Lähi ABC! siis parantaa palveluita alueen asiakkaille, eikä supista niitä, Taina summaa.

Kehittämisnäkökulma edellä

TAINA PENNANEN aloitti toukokuun alussa ABC-ryhmäpäällikkönä PKO:ssa. Paluu Pohjois-Karjalaan ja tuttuun osuuskauppaan tapahtui hyvällä fiiliksellä.

Kuka olet, mistä tulet ja mitkä näet päätekemisinä uudessa pestissäsi?

– Paluumuuttaja tosiaan. Kiteeltä olen kotoisin, ja PKO:lle tulin ensimmäisen kerran 90-luvun alkupuolella. Työskentelin silloin marapuolella erilaisissa päällikkötehtävissä mm. Prisman ravintolamaailmassa ja Rossossa. Vuonna 2003 siirryin SOK:lle Helsinkiin ensin Rosso-ketjuun ja siitä edelleen vuonna 2004 ABC-ketjuohjaukseen tuotepäälliköksi ja sittemmin kehityspäälliköksi. ABC-ketjussa vastasin ketjun uusperustannasta ja ravintolan tuotteistuksesta sekä konseptin kehittämisestä ja jalkautuksesta koko Suomessa vuoteen 2015 saakka.

Mahtavien persoonien ja haastavien tilanteiden mahdollisuus

– Ennen PKO:lle siirtymistäni toimin Eerikkilän Urheiluopistolla liiketoimintajohtajana vastuualueinani myyntipalvelu, ravintola- ja kahvilatoiminnan kehittäminen sekä yritysmyynti ja majoitus.

– Nykyiseen toimeen tulin hyvällä fiiliksellä, kehitysnäkökulma edellä. Meillä on hyvä, tosin melko haastava verkosto, jossa jokainen yksikkö on vähän eri elämänkaarella. Osassa tullaan tekemään remonttia ja osassa päivitetään toimintoja. Suurin haaste meillä on kilpailuedun kirkastaminen aukiololain muuttuessa.

– Mielenkiintoinen, mahtavien persoonien ja haastavien tilanteiden mahdollisuus minut tänne toi takaisin.

TEKSTI: **TEIJA PERÄLÄ, TAINA PENNANEN, ABC-KETJUOHJAUS**
KUVA: **TEIJA PERÄLÄ**





Oppisopimuksella KAUPAN TÖIHIN

TEKSTI: **SUSANNA SAASTAMOINEN JA KATI KARHINEN**
KUVAT: **JANNE HURSKAINEN**

Ammatillisessa koulutuksessa opiskelee hyvin erilaisia oppijoita. Työssäoppimisen merkitys on tärkeä ja se korostuu etenkin erityistä tukea tarvitsevien opiskelijoiden kohdalla.

ERNO ALASTALO opiskelee Pohjois-Karjalan aikuisopistossa liiketalous/merkonomi-linjalla. Kolmen vuoden oppisopimusjakson hän suorittaa Reijolan S-marketissa perehtyen laajasti kaupan alan eri työtehtäviin. Työpaikkaohjaajana S-marketissa toimii **Paula Pajari**.

Osana tutkinnon suorittamista Erno toteutti Reijolan S-marketissa tuote-esittelyn Arla Ingmanin Luonto+ -jogurteista. Maistateltavina makuina olivat appelsiini & porkkana ja vadelma & punajuuri, joissa makeus tulee tilkasta hedelmämehua. Tuotteet ovat myös laktoosittomia ja lisäaineettomia. Näillä tuotteilla monipuoliseen ruokavalioon totutteleminen on entistä helpompaa, sillä maukasta jogurttia syödessä ei edes huomaa syövänsä vihanneksia.

– Päivä oli jännittävä, mielenkiintoinen ja muihin työpäiviin verrattuna erilainen, kertoo Erno. Olin jo itse maistellut kyseisiä jogurtteja, ja siitä syntyikin idea pitää esittely juuri niistä, hän jatkaa.

Apuna esittelypöydän laitossa toimi marketpäällikkö **Janne Hurskainen**. Esiteltävät tuotteet ja maistatusvälineet tulivat Ingmanilta.

– Tykkäsin kovasti päivästä ja voisin toimia uudestaankin tuote-esittelijänä, Erno kertoo. Päivä tarjosi uutta ja rentoa kanssakäymistä asiakkaiden kanssa, hän summaa.

Tuotteista Reijolan S-marketin asiakkaiden mielipiteet jakautuivat puolesta ja vastaan. Ernosta asiakkaat sen sijaan pitävät, ja hän on myös saanut hyvästä asiakaspalvelusta PKO:ssa jaettavan Palvelun ilmaveivi -palkinnon.

Info

Oppisopimuskoulutus

Oppisopimuskoulutuksen järjestäjä ja rahoittaja on Pohjois-Karjalan aikuisopisto. Harjoitteluaikana työssäoppijalla on määräaikainen työsopimus Pohjois-Karjalan Osuuskauppaan. PKO:lla on vuosittain työharjoittelussa ja eri työtehtävissä eritystä tukea tarvitsevia työntekijöitä keskimäärin yli 50 henkilöä. Vuonna 2014 PKO sai Parafest ry:n myöntämän kunniakirjan kiitokseksi erityistä tukea tarvitsevien henkilöiden vuosia jatkuneesta työllistämisestä sekä Joensuun Parafest ry:n toiminnan tukemisesta.



Toimitusjohtaja Juha Kivelä pyöräytti koulutuspäivän käyntiin selfiesessiolla.

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

Yhä syvemmälle OSUUSTOIMINNAN YTIMEEN

Koko henkilökunnan yritysmuotokoulutus jatkuu syksyllä.

Koko henkilökunnalle järjestetty osuustoimintakoulutus keräsi vuolaat kiitokset. Koulutuksen jälkeen tehdyn kyselyn mukaan kahdeksan vastaajaa kymmenestä piti koulutusta hyödyllisenä. Avoimissa kommenteissa ehdotettiin toimitusjohtaja **Juha Kivelälle** jopa ilmaveiviä.

– Olin alkuun skeptinen, että mitähän sieltä nyt tulee. Yllättävän kiinnostavasti toimitusjohtaja tarinat veti. Ansainnee ilmaveivin.

Hyvän palvelun arvoinen

Kivelän mukaan niin koko S-ryhmässä kuin PKO:ssakin on yritysmuodosta kertominen saanut viime vuosina aivan liian pienen painoarvon.

– Suoraan sanottuna valistustoimintaa on laiminlyöty, mutta nyt olemme tarttuneet sutta korvista ja olemme lähteneet kairaamaan entistä syvemmälle osuustoiminnan perusteisiin. Huhtikuun neljään koulutustilaisuuteen osallistui koko henkilökunta eli osuustoiminta-asiaa kävi kuulemassa noin 1 200 henkeä. Syksyllä jatkamme yritysmuodon opiskelua ja syvennämme tietoutta entisestään, Juha toteaa.

Käytännössä työ jatkuu siten, että toimipaikkoihin tulee syksyllä osuustoimintatyökirjat. Oppaan tehtävien avulla toimipaikoissa lähdetään entistä syvällisemmin miettimään sitä, mitä on PKO:laisuus ja miten osuustoiminta jalostuu omistajien hyödyksi kussakin toimipaikassa ja työtehtävässä.

Kivelän mukaan henkilöstökoulutuksen tavoite on selkeä:

– Tällä koulutuksella kirkastetaan kaikille meille entistä selkeämmin yritysmuotomme ja sen tuomat omistajahyödyt. Näin voimme entistä paremmin arjessa auttaa omistajiamme heidän erilaisissa palvelutarpeissaan. Jokainen omistaja on hyvän palvelun arvoinen, ja asiakasrajapinnassa olevat henkilöt pystyvät kaikkein parhaiten kertomaan omistajahyödyistä.



Siiri Mäkelä, Vaakuna (vas.) ja Nella Kilpeläinen, S-market Rantakylä.



Heikki Hyttinen, S-market Outokumpu.



Sirpa Rouhiainen, mara myyntipalvelu ja Mari Turunen, Kimmel.

Kommentteja päivään osallistuneilta PKO:laisilta:

Tosi hyödyllinen päivä ja aika paljon tuli uutta tietoa. Tosi asiakaslähtöistä toiminta on PKO:ssa. Kuluttajia kuunnellen mennään ja toimitaan.
– **Nella Kilpeläinen**, S-market Rantakylä

Aika hyvin olin näistä asioista jo etukäteen selvillä, mutta kyllä tällaiset päivät ovat aina tarpeen ja uuttakin tietoa tulee.
– **Siiri Mäkelä**, Vaakuna

Näitä asioita on paljon käsitelty, sillä lailla uutta ei juuri tullut. Mutta herättäähän tällainen päivä ajatuksia omaa näkökulmaa ja omaa yksikköä kohtaan. Asioilla kun on kaksi puolta.
– **Janne Kurvinen**, Las Palmas

Tuulivoima oli uutta, muuten aika pitkälle tuttuja, Myatissakin esille tulleita asioita. Tarve tällaisille päiville on aina silloin tällöin. Mukavaa vaihtelua! Outokummusta kaikki olivat mukana hyvillä mielin.
– **Heikki Hyttinen**, S-market Outokumpu

Tykkäsin päivästä. Olen ollut tosi kauan talossa, ja oli ihana kuulla historiaa. Etenkin se 80-luvun tilanne kiinnosti. Vaikka tiesin, että PKO:lla oli silloin vaikeaa, oli yllätys se, että tilanne oli niinkin huono.
– **Sirpa Rouhiainen**, PKO mara myyntipalvelu

Mielenkiintoista oli etenkin yritys/jäsen -näkökulma. Itsekin välillä kyseenalaistaa joitain päätöksiä yritysnäkökulmasta jäsennäkökulmaa miettimättä.
– **Mari Turunen**, Kimmel

TEKSTI: **TEIJA PERÄLÄ**

Onko jerkkua reisissä?

Aina on tarvittu toista ihmistä

Ratkaiseeko jäsenyhteisönäkökulma vai liiketoiminnanäkökulma?





Popedan Pate Mustajärvi.



Jari Sillanpää.

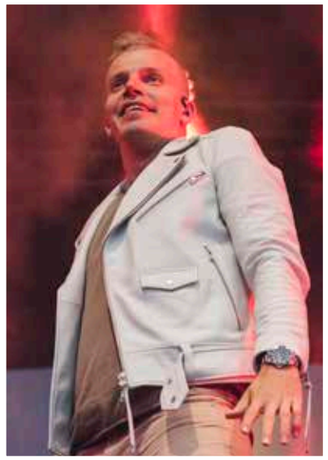
TEKSTI: **PETRI VÄHÄ**
KUVAT: **JON NORPPA**

Järjestyksessään 7. OKR rokattiin 17.–19.6. Sirkkalanpuiston upeissa maisemissa.

BÄNDIKATTAUS (Mm. Jari Sillanpää, Elastinen, Yö, Erin, Popeda) houkutteli kolmen päivän aikana yhteensä 7 600 vierasta alueelle. Rokki onnistui mukavasti, ja ensi kesänä alue täyttyy jälleen uusista esiintyjistä.



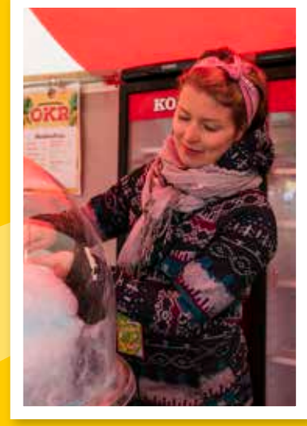
Yö-yhtyeen Olli LIndholm.



Elastinen.



Jetro Anjala.



Anna-Kaisa Klemm.



Aila Jolkkonen (oik.).



Erin.

Kiteen Karhun
NALLEROCK
PERJANTAI–LAUANTAI ▪ 5.–6.8.2016
RAVINTOLA KARHUN PIHA-ALUEELLA

TERVETULOA NALLEROCKIIN

- ESIINTYJÄT PE 5.8. KLO 16.00 ALKAEN
  HAPPORADIO, KOTITEOLLISUUS,
  JUKKA POIKA, SONIK JA JIMMY COLA
- LAUANTAINA 6.8.2016 KLO 16.00 ALKAEN
  ESIINTYVÄT ANTTI TUISKU, PAULA KOIVUNIEMI, MOVETRON, PANDORA JA JIMMY COLA.
- MININALLE TAPAHTUMA LAUANTAINA
  Yhteistyössä Kiteen kaupungin kanssa järjestetään perhetapahtuma lauantaina alkaen klo 9.00. Tapahtumassa voi ajaa polkuautoilla, kokeilla köydenvetoa pomppulinnojen avulla ja pomppia pomppulinnassa. Paikalla ovat myös pelastuslaitoksen paloauto ja ambulanssi.

  Klo 12.00 lapsia viihdyttää Kengurumeininki. Lasten tapahtumaan on vapaa pääsy.

  Nallerock 2016 liput ovat nyt myynnissä Lippupisteessä www.lippu.fi/nallerock sekä Kiteen S-marketissa, Kiteen ABC:llä ja Kiteen Karhussa.

Lippujen hinnat
Perjantai 5.8.2016 S-Etukortilla 30 € (40 €) [K-18]
Lauantai 6.8.2016 S-Etukortilla 35 € (45 €) [K-18]
Kaksi päivää S-Etukortilla 60 € (80 €) [K-18]



R kioski Tapahtumanumerolla 111690
lippu.fi + 0600 900 900 1,98 €/min + pvm
fb.com/nallerock | www.nallerock.fi
PKO
S-Etuhintaisissa lipuissa on S-Etukortti esitettävä portilla. Lippujen hintoihin lisätään Lippupisteen palvelumaksu.



Lasten kesäkisat järjestettiin 23.5. Bomballa, jossa perheen pienimmät pääsivät mittelöimään mm. juoksussa, pituushypyssä ja pallonheitossa. Näissä kisoissa jokainen oli voittaja ja sai kotiinviemisiksi sekä mitalin että kesälippiksen.



Aurinko helli OMISTAJIA

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

PKO:N OMISTAJAKESÄ alkoi vauhdikkaasti. Toukokuussa järjestettiin leikkimieliset lasten urheilukilpailut Bomballa ja Lieksassa sekä omistajaillat Kontiolahden ja Ilomantsin S-marketien pihapiirissä. Sää suosi ja osallistujia oli jokaisessa tapahtumassa useita satoja.

Tapahtumat saavat jatkoa elo- ja syyskuussa, jolloin ovat vuorossa omistajaillat Lieksassa 17.8. ja Polvijärvellä 13.9. sekä PKO-ravit Joensuun raviradalla 4.9.

Lieksassa 25.5. järjestettyjen kesäkisojen yhteydessä palkittiin PKO:n 75000. asiakasomistaja Marko Ivanoff Lieksasta. Lahjasekin ojensi marketpäällikkö Sari Lappalainen.

Iloisia kohtaamisia



PKO:n omistajaillat Kontiolahdella ja Ilomantsissa alkoivat ruusujen jakamisella.



Omistajailtojen päätteeksi olivat vuorossa omistajatanssit ja Porokylän leipien jako. Kuvassa leipiä jakaa henkilöstöjohtaja Mika-Jussi Mononen.



Peetu on onnellinen voittaja Lieksasta.



Bomballa palkintoja jakamassa hotellinjohtaja Pasi Tolonen ja aluepäällikkö Heikki Ikonen.



Kaikkien tapahtumien lemmikki: Onni Orava!

ANNETAAN HYVÄN KUULUA

Vastavalmistuneiden tammi-toukokuun myyntilukujen mukaan myynninkehitysindeksimme on 102,6. Olemme siis verollisessa myynnin arvossa 2,6 prosenttiyksikköä viimevuotista toteumaa edellä.

Olemme kohtuullisessa vauhdissa, sillä koko tältä vuodelta tavoittelemme myynnissä noin 1,4 prosentin kasvua. Myynnin pitäisi vuoden lopussa olla 380,5 miljoonaa euroa. Tulostavoite on 12,4 miljoonaa euroa eli kannattavuuden oletamme säilyvän ennallaan.

PKO:n luvut muodostuvat meidän yli 100 liiketoimintayksikön myynnistä eli jokaisen toimipaikan ja jokaisen PKOlaisen työpanos on tärkeä.

Poikkeuksellisen erinomaista

Olemme juuri kiihdyttämässä kohti yhtä vuoden kovimmista myyntipiikeistä eli heinäkuuta. Juuri nyt hyvä palveluasenne on äärimmäisen tärkeä muistaa. Jokaisen meistä kannattaa hyvän sijasta tähdätä poikkeuksellisen erinomaiseen huomaavaisuuteen. Kuunnellaan aidosti asiakasta ja palvellaan häntä niin kuin haluaisimme itseämme palveltavan.

Omistajan asialla

PKO:n perustehtävä on tuottaa palveluja ja etuja omistajille sekä edistää maakunnan elinvoimaisuutta. Tuota tehtävää olemme toteuttaneet muun muassa halpuuttamalla ruuan hintaa.

Hintajohtajuuden lisäksi meillä on osuustoiminnallisena yrityksenä lukuisia muitakin omistajahyötyjä, kuten esimerkiksi Bonus, ylijäämänpalautus, osuusmaksun korko ja S-Pankin maksuttomat peruspankkipalvelut.

PKO:n hyödyt omalle maakunnalle ovat kiistattomat. Meillä on kattava palveluverkosto, investoinnit tuovat noin 180 henkilötyövuoden/vuosi työllisyysvaikutuksen, ostamme tuotteita yli 10 miljoonalla eurolla omasta maakunnasta, minkä lisäksi maksamme palkkoja, palkkioita ja veroja 32 miljoonaa euroa. Näiden lisäksi käytämme 0,7 miljoonaa euroa nuorten kesätyöllistämiseen sekä urheiluseurojen, kulttuuritoimijoiden ja eri järjestöjen tukemiseen.

Myönteisyyden kehään lisäkierroksia

Tuossa edellisessä kappaleessa on listausta asioista, joita voimme kertoa niin asiakkaille kuin omille tutuillemmekin. Ymmärryksen lisääntyminen osuustoiminnan hyödyistä on myös meidän etu: se lujittaa omistajuus- ja asiakassuhdetta. Myynninlisäys puolestaan antaa osuuskunnalle mahdollisuuden työllistää ihmisiä ja kehittää toimintaansa. Näin pyörii myönteisyyden kehä.

Pistetään omilla teoilla myönteisyyden kehään lisää kierroksia!

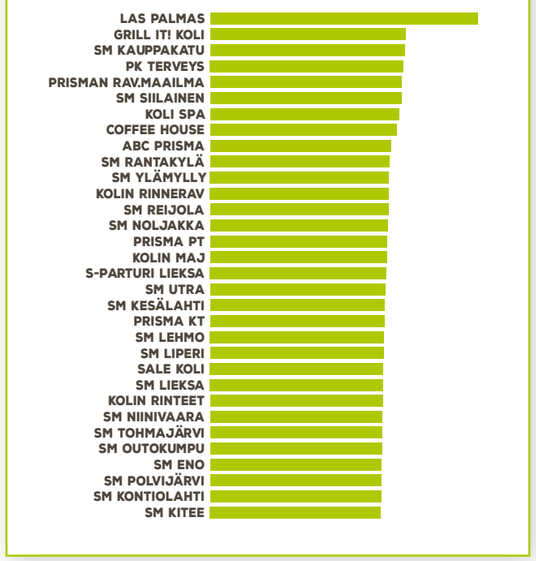
Erityisen hyvin lisäkierroksia ja myyntiä ovat kehittäneet oheisessa kuviossa ylimpänä olevat yksiköt. Hienosta myynnin kehityksestä erityiskiitos Las Palmasille, Grill it! Kolille ja S-market Kauppakadulle.

Tsemppiä kesäiseen myyntityöhön!

JUHA KIVELÄ
toimitusjohtaja



MYYNNIN KEHITYS 1–5 2016



MIKÄ IHMEEN HUHUU?

Ihmisten välinen vuorovaikutus on tänä päivänä digitaalisempaa kuin koskaan. Monet nuoret ovat yhteydessä toisiinsa jopa enemmän digitaalisesti kuin fyysisesti. Vuorovaikutuksen digitalisoituminen asettaa osuuskaupalle haasteen omaksua digitaaliset työkalut nopeasti osaksi jäsenen ja osuuskunnan välistä dialogia. Tämä ei tarkoita sitä, että jatkossa luovumme olemassa olevista vuorovaikutuskanavista. Voi itse asiassa olla niin, että perinteinen ihmisen kohtaaminen ja tervehtiminen myymälässä nousee arvoon arvaamattomaan, kun muuten digitaalinen vuorovaikutus lisääntyy ihmisten elämässä. Digitaaliset kanavat suunnitellaan olemassa olevien vuorovaikutuskanavien rinnalle ns. diginatiivien ehdoilla ja niitä tulevat käyttämään ne jäsenet, jotka kokevat sen itselleen luontevimmaksi kanavaksi ottaa yhteyttä omaan osuuskauppaan.

Lähdemme osuuskaupassamme vastaamaan tähän haasteeseen lanseeraamalla Huhuu-mobiilisovelluksen 1.9.2016 alkaen. Sovellus toimii jäsenten digitaalisena rajapintana osuuskauppaan nähden. Kun jäsenellä on jotain kerrottavaa osuuskaupalle myymälässä tai kotisohvalla, hän avaa sovelluksen, kirjoittaa viestin ja sovellus hoitaa sen meillä oikealle henkilölle. Myymälässä sovellus tunnistaa jäsenen sijainnin ja ohjaa viestin yksikön päällikölle. Kotisohvalta jäsen voi valita yksikön tai laittaa viestin suoraan johtoryhmälle. Kun viesti on saapunut, vastaamme jäsenelle sovitussa ajassa, ja parhaimmillaan syntyy aito digitaalinen keskusteluyhteys jäsenen ja osuuskaupan välille. Jäsenen näkökulmasta viestin lähettäminen osuuskaupalle, ja ennen kaikkea oikeille henkilöille, ei koskaan ole ollut näin helppoa.

”Olemme saaneet mukavia ja kehittäviä viestejä.”

Vastaamme jäsentarpeisiin

Äkkiä ajateltuna, tällainen suora yhteys saattaa kuulostaa jopa pelottavalta. Asiattomiakin viestejä tulee varmasti. Me osuuskaupassa olemme jäseniä varten, joten keskeistä on kaikissa hankalissakin tilanteissa aloittaa jäsenen kanssa keskustelu ja hoitaa asia tyylikkäästi. Sovelluksen pilotoinnin myötä olemme kuitenkin saaneet mukavia ja kehittäviä viestejä. Siten uskon, että saamme tästä oivan työkalun, jonka avulla voimme vastata jäsentarpeisiin entistä paremmin.

Elokuun aikana tulette näkemään kaksivaiheisen lanseerauskampanjan, jossa ensin herätellään mielenkiintoa elokuvamaisella otteella. Kun sovellus on jäsenten käytössä, lanseerauskampanjassa siirrytään meidän yksiköihin, joissa viestien aiheet luonnollisesti jäsenille syntyvät.

Hyvää kesää kaikille!

ANTTI VARIS
talousjohtaja



Ps. muistattehan kaikki syyskuussa käydä lataamassa Huhuu omaan puhelimeen. Teidän huomiot ja oivallukset ovat osuuskaupalle erittäin tärkeitä. Samalla tulette sovelluksen käyttäjiksi ja osaatte kertoa siitä jäsenille.

ELLI KORVAA MARAPLANIN

OSUUSKAUPASSAMME PUHALTAVAT ensi vuonna uudet tuulet työvuorosuunnittelun osalta, kun saamme MaraPlanin korvaajaksi Elli-järjestelmän. Kaikki alueosuuskaupat ja SOK-yhtymän yritykset ottavat Ellin käyttöön vuoden 2018 loppuun mennessä.

Jatkossa Elli korvaa jo elinkaarensa lopussa olevan MaraPlanin, tehostaa työvuorosuunnittelua ja tukee monipuolisesti suunnittelijan työtä. Järjestelmä tekee automaattisesti esimerkiksi TES-sääntöjen tarkistukset ja huomioi poikkeamat, kuten sunnuntaityöt ja ylityöt.

Tehokkaampaa työvuorosuunnittelua

PKO:ssa Elli-järjestelmän tavoitteena kaikessa yksinkertaisuudessaan on korvata MaraPlan ja tuoda kentälle esimiesten tueksi entistä tehokkaampi ja käyttäjäystävällisempi työvuorosuunnittelun järjestelmä. Ellin myötä otamme käyttöön myös DORIS-järjestelmän, joka korvaa nykyisen Tempus kutsujärjestelmän. Toimialat ovat projektissa vahvasti mukana. Näin varmistetaan, että saadaan toimiva työvuorosuunnittelun ratkaisu, joka aidosti vastaa liiketoiminnan tarpeita. Järjestelmän käyttöönoton aikataulutus on porrastettu PKO:ssa niin, että vähittäiskauppa aloittaa keväällä 2017 ja mara sekä palveluliiketoiminnot seuraavat syksyllä 2017. Esimiehille pidetään uuden järjestelmän valmennukset käyttöönoton yhteydessä. Tiedotamme aikatauluista ja järjestelmästä tarkemmin projektin edetessä.

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

PKO Eläkeläiskerho

PKO:lle on perustettu 13.6.2016 eläkeläiskerho. Lisätietoja Anja Laukkaselta.

Hei! Lähdetään yhdessä katsomaan

”LAULA MINULLE RAKKAUDESTA”

-teatteriesitystä Utran Uuteen Teatteriin

ke 27.7.2016 klo 15.00

Jos meitä tulee yli 50 henkilöä, on lipun hinta 22 €/hlö (muutoin 24 €/hlö eläkeläiset / S-Etukorttilaiset) ja väliaikakahvit 6 €/hlö. Menemme omilla kyydeillä.

Sitovat ilmoittautumiset **11.7. mennessä Anjalle puh. 050 401 7690 tai s-postilla: anjakaarina.laukkanen@gmail.com** Liput tulee lunastaa teatterilta viimeistään puoli tuntia ennen esityksen alkua.

Tervetuloa!

Jatkossa ilmoitamme näistä PKO Eläkeläiskerhon tapahtumista Karjalan Heilin järjestöpalstalla.

Hammas-rivistönlukija

JA MUITA UUTUUKSIA

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

Prismajohtaja Petteri Väyrynen ja palvelupäällikkö Janette Vepsäläinen uskovat sisäisen Peteliuksen voimaan.



Prisman uusi leikkipaikka on testattu huolellisesti ja moneen kertaan, vakuuttavat Prismajohtaja **Petteri Väyrynen** ja palvelupäällikkö **Janette Vepsäläinen**.

Prisma uudistui tänä keväänä. Nimimerkki ”Persaukinen ukkomies Rantakylästä” vaatii tietää, kenen idea oli laittaa kodinosasto heti sisäänkäynnin viereen, jolloin se löytyy väkisin, vaikka rouvan hyllykartta olisikin nurinpäin?

– Sehän se siinä idea juuri onkin, jotta rouva löytää ukkomiehen vaikka nurinpäin ja iliman hyllykarttaa. Kun sisäänkäynnin eteen ei voitu laittaa, niin siitä se idea sitten lähti ja pistettiin viereen.

Yksi muutoksista oli, että urheilupukeutuminen ja peruspukeutuminen yhdistyivät. Kai olette muistaneet tarkentaa, että kyseessä olivat siis ainoastaan osastot, jotta trendsetter-asiakaskunta ei ala epähuomiossa yhdistellä verryttelyhousuja ja nahkaliivejä (ainakaan nykyistä enemmän)?

– Ollaan asiakasta varten tässäkin asiassa. Pohjois-Karjalassa on oltu ja eletty iät ja ajat muanläheisesti eli ns. katsomatta karvoihin. Arvaa vaan montako sataa paria aerobic-jalkineita on myyty perunapellolle.

Uudistuksen myötä kauppaan tulivat ensimmäiset itsepalvelukassat. Ovatko ihmiset ottaneet oikeudet omiin käsiinsä ja alkaneet testata viivakoodinlukijalla hammasrivistönsä suoruutta?

– Hmm. Pitänee liimata tarra, jotta ”Meiltäkin saat nyt Bonusta hammasvalkaisuista” ja laittaa viivakoodiskanneri laulamaan. Noh, onneksi vasta yhdet tekarit on löytyneet pullopalautuskuittilaatikosta.

Voisiko Vellux-hakulaitteita lainata asiakkaille ja näin ennaltaehkäistä eripuraa, joka syntyy, kun perheenjäsen katoaa puoleksitoista tunniksi räpläämään uistimia/astioita/legoja?

– Ehdoton kehitysidea, laitetaan tilaukseen ja tuotantoon. Siihen saakka on turvauduttava kutsumaan Velluxilla myyjä ja yhteistuumin etsittävä rouvaa/isäntää hehtaarihallista kuin neulaa heinäsuovasta…

Infopisteeseen palautettiin kerran hanskat, jotka asiakas vakuutti ”vetäneensä käteen vain kerran”. Testataanko henkilökunnan pokerinaamanpitokykyä etukäteen kainalopieruilla ja muilla poikkitieteellisillä menetelmillä?

– Jokaisen uuden tulokkaan sisäistä ”Peteliusta” testataan muun muassa kassatiimin ryhmähaastatteluissa, joissa luovuus ja kainalopierut päästetään irti. Hyllyvälissä nimittäin kainalot on oltava aina valmiit, kun koskaan ei tiiä milloin tullaan kysymään ”kenkähommoo”, kuten eräs oikein levveesti viäntävä asiakas kovvaan iäneen ilmoitti. ■

Muumimuki hukassa!

KÄY YOUTUBESSA KATSOMASSA KUINKA PETTERILTÄ JA JANELTA SUJUI MYYMÄLÄSUUNNISTUS TUTUILLA KULMILLA: HTTP://BIT.LY/28IDVKE

Port Payé
Finlande
124522
Itella Oyj

PRIORITY

SUOMALAISTA PALVELUA

PKO

KOHTA JUTELLAAN

enemmän kuin koskaan



Hyvä keskustelu-yhteys on toimivan suhteen kulmakivi.

Siksi kehitimme omistajillemme Huhuu-viestisovelluksen. Se tarjoaa heille uudenlaisen tavan puhua suoraan oikealle henkilölle, koskeepa asia yksittäistä toimipaikkaamme tai PKO:ta yleisesti. **Mitä paremmin ymmärrämme omistajiamme, sitä paremmin voimme heitä palvella.**

Lataa Huhuu puhelimeesi ja tutustu!

Google play | App Store | Windows Store

HUHUU

ENSIMMÄISEN ASTEEN KESKUSTELUYHTEYS