PKO SANOMAT

1
2019

POHJOIS-KARJALAN OSUUSKAUPAN HENKILÖSTÖLEHTI



100-vuotiasta

JUHLITTIIN TYYLIKKÄÄSTI KUUSENKARISTAJAISISSA

sivut 4-7

8 Huippusuoritukset erottuvat

20 Palveluasennetta ei tekniikka korvaa



Yhteisöllisyyden juhlaa

Hyvinvoiva henkilöstö on menestyksen tae. Sen vuoksi PKO:lla on jo vuosien ajan haluttu järjestää meidän menestyksen tekijöille heidän arvoisensa henkilöstöjuhla eli Kuusenkaristajaiset (katso palkitut sekä tunnelmakuvat sivuilta 4–7).

PKO:ssa mennään juhla-asiassa vastavirtaan, koska esimerkiksi Etelä-Suomessa isoja pikkujouluja järjestetään entistä harvemmin. Juhlajärjestelyissä on iso vaiva ja ne maksavat. Niinpä osa isoista yrityksistä on siirtynyt antamaan henkilökunnalle virkistysrahaa, joilla työntekijät voivat itse järjestää pienimuotoista toimintaa oman yksikön kesken.

Kun järjestetään juhlat 1 000 hengelle, niin maksaahan se ja vaatii melkoiset järjestelyt. Vaivanpalkaksi on kuitenkin tarjolla huikeat hyödyt. Henkilöstötutkimustenkin mukaan huolella toteutetut henkilöstöjuhlat ovat loistavia yhteishengen luojia. Hyvin järjestetyt juhlat lisäävät viihtyvyyttä ja antavat mahdollisuuden viettää elämyksellisen hetken työyhteisön kesken. Silloin irtaudutaan arjen puurtamisesta ja tutustutaan kollegoihin tavallista rennommin.

Porukka, joka pitää laivan veden pinnan paremmalla puolella, on avainasemassa menestyvässä liiketoiminnassa. Henkilöstöjuhla on hyvä tapa kiittää henkilöstöä työpanoksesta. Siksi näitä juhlia järjestetään myös jatkossa.

Kaikkien meidän PKOlaisten antama palaute on äärimmäisen tärkeää Kuusenkaristajaisten kehittämisessä. Ensi vuoden juhlien suunnittelussa otetaan huomioon kaikki esitetyt toiveet. Toki sekin kannattaa todeta, että suuressa porukassa toiveet menevät osin ristiin ja ihan jokaista ei voi miellyttää. Kuusenkaristajaisiin liittyvissä ja myös kaikissa muissa kyselyissä on hyvä muistaa, että jos asioihin haluaa vaikuttaa, kyselyihin kannattaa vastata. Yhdessähän näitä hommia ja juhlia tehdään.

Kaupallisesti vilkasta kevättä toivotellen

Petri Vähä
viestintäjohtaja

PKO lukuina
S-MOBIILIN ON LADANNUT
26,6%
KAIKISTA PKO:N ASIAKKAISTA

TOIMITUSKUNTA: Päätoimittaja Petri Vähä, p. 010 762 2034, Teija Perälä, p. 010 762 2021, Mika-Jussi Mononen, p. 010 762 2024, Sari Vara, p. 010 762 2027
SÄHKÖPOSTIT: etunimi.sukunimi@sok.fi
TAITTO: Henriikka Kilpeläinen
PAINOPAIKKA: PunaMusta Oy, Joensuu, 2019 Painos: 1900 kpl

Ilmestymisaikataulut: Seuraava lehti ilmestyy 6/2019. Lähetä juttuvinkki 15.4. mennessä osoitteeseen petri.vaha@sok.fi.
Aineistot 15.5. mennessä.

1 2019 PKO SANOMAT

2 **Yhteisöllisyyden juhlaa**
Pääkirjoitus

4 **Ennätykselliset Kuusenkaristajaiset**
Henkilöstöjuhla

8 **Huippusuoritukset erottuvat**
Palvelun ilmaveivit

10 **Kesänuorissa on tulevaisuus**
H&R ajankohtaista

11 **Ammattiin aiempaa joustavammin**

12 **Hyvän fiiliksen Fafa's**
Toimipaikkojen kuulumiset

12 **Tule sellaisena kuin olet**
Toimipaikkojen kuulumiset

13 **Paikallista ja mutkatonta**
Toimipaikkojen kuulumiset

14 **Ekonomista ja ekologista**

16 **Kilpailukyky on tärkein asia**
Toimitusjohtajan terveiset

17 **Vertaistukea kotoa**
PKO yhdistää

18 **Osuuskuntien sulautuminen**
Osuustoimintapalsta

19 **Kuntoa ja kestävyyttä kehästä**
Henkilökunta vapaalla

20 **Palveluasennetta ei tekniikka korvaa**
PKO 100 vuotta

22 **ePassi liikuttaa PKO:n henkilökuntaa**

23 **Hotellihinnoittelun ekspertti**
Miun duuni

24 **Kevään henksuedut**









Kannessa: PKO 100 v henkilöstöjuhla.
Kuva: Harri Mäenpää

KEVÄÄN HENKSUEDUT TAKAKANNESSA!

TEKSTI: **PETRI VÄHÄ**
KUVAT: **HARRI MÄENPÄÄ**

ENNÄTYKSELLISET KUUSENKARISTAJAISET

PKO:n 100-vuotisjuhlavuosi sai arvoisensa henkilöstöjuhlan: Kuusenkaristajaisissa oli ennätysosanotto eli lähes 1000 juhlijaa. Se on huikea määrä meistä kaikkiaan noin 1200 PKOlaisesta. Lauantaina Kimmelissä juhlijoita oli reilusti yli 700 ja sunnuntaina elokuvateatteri Tapiossa sekä Kimmelissä yli 250.

Lauantain juhlassa palkittiin vuoden 2018 huippusuoritusten tekijät eli vuoden työryhmä, vuoden esimies, Sisu-palkinto sekä vuoden ilmaveivaajat. Palkitut esitellään tällä aukeamalla ja lisää tunnelmakuvia juhlista on seuraavalla aukeamalla.



Vuoden esimies: Milla Sointu, Torero.



Vuoden työryhmänä palkittiin S-parturi-kampaamo Prisma.



Vuoden Sisu: Janne Jetsonen, Koli.





Vuoden ilmaveivi: Ettu Lätti, Prisma (vas.), Kauko Mononen, Rauta-Prisma, Boris Novik, Lähi-ABC Siihtala ja Tapio Hautanen, Break Sokos Hotel Bomba.

Tunnelmakuvia henkilöstöjuhlasta.

























HUIPPU-SUORITUKSET EROTTUVAT

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

Palvelun ilmaveivaajien erinomaiset suoritukset erottuvat meidän suuresta palvelutapahtumien määrästä äärimmäisen selkeästi. Hienot teot suorastaan loistavat erinomaisuudellaan ja toivon niiden olevan esimerkkinä kaikille meille PKOlaisille. Jokaisessa veivissä on nähty ylimääräistä vaivaa asiakkaan toiveiden täyttämiseksi. Veivaajille kiitos esimerkillisestä palveluasenteesta, PKO:n toimitusjohtaja **Juha Kivelä** sanoo.

Palvelun ilmaveivin saajiksi ehdotettiin 30 henkilöä, joista 22.2. konttorilla Eino-kabinetissa järjestetyssä tilaisuudessa palkittiin 9 veivaajaa.

Vuoden 2012 lopusta lähtien PKO:ssa on jaettu 376 Palvelun Ilmaveivi -palkintoa.

LISÄÄ VEIVAAJIA EHDOLLE

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

Onko sinun toimipaikallasi henkilö, joka on tehnyt poikkeuksellisen hienon palveluteon? Veivaajia voi ilmiantaa lähettämällä sähköpostia sari.vara@sok.fi. Esitykset uusista ilmaveivaajista tulee lähettää 6.4.2019 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.

PALKITUT 22.2.2019

Palvelun Ilmaveivillä palkittiin 22.2. PKO:n konttorilla Eino-kabinetissa järjestetyssä tilaisuudessa seuraavat henkilöt:
Sanna Luomala, S-market Kitee
Satu Kettunen, S-market Rantakylä
Sami Repo, S-market Siilainen
Roosa Jaakola, Break Sokos Hotel Koli
Anna Karttunen, S-parturi-kampaamo Prisma
Risto Jeskanen, Break Sokos Hotel Koli
Estyneet tulemasta palkitsemistilaisuuteen:
Katja Jetsonen, Break Sokos Hotel Koli
Simo Kuva, Prisma
Janne Pietarinen, Prisma

Sanna Luomala
S-market Kitee



Sanna on itsessään kuin aamuaurinko jo klo 7 aamulla. Hän on auttavainen ja kohtelias asiakaspalvelija, joka huomioi jokaisen asiakkaan hyväntuulisella tervehdyksellä.
Hän saa asiakkaan hyvälle tuulelle omalla herttaisella olemuksellaan. Ammattitaito, asenne sekä palveluhenkisyys kohtaavat tässä henkilössä.

Katja Jetsonen
Break Sokos Hotel Koli



Vastaanotossa oli paljon sisään- ja uloskirjautujia, jolloin pärähti vielä palohälytys soimaan. Kun Katja pääsi huoneeseen, josta hälytys oli tullut, siellä oli jonkin verran savua. Kaksi iäkästä henkilöä katseli asiasta autuaan tietämättöminä televisiota. Katja sai kynttilät sammutettua juuri hetkeä ennen kuin tuli olisi tarttunut verhoihin ja lähtenyt leviämään. Katjan ripeä toiminta esti palon syntymisen. Luonnollisesti asiakkaita muistutettiin siitä, että omia kynttilöitä ja lyhtyjä ei saa hotellissa polttaa.

Anna Karttunen
S-parturi-kampaamo Prisma



Anna Karttunen on paras kampaaja, jos ei koko maailmassa niin ehdottomasti ainakin Joensuussa! Hän on ainoa ihminen, jonka käsiin voin hiukseni luottaa.
Hän ei ainoastaan anna ammattilaisen vinkkejä hiusten hoitamiseen ja hiustyylin valintaan vaan hän näkee kaiken asiakkaan silmin. Hän on yksinkertaisesti paras!

Roosa Jaakola
Break Sokos Hotel Koli



Asiakas unohti hotellista lähtiessään laukkunsa, jossa oli puhelin ja kukkaro. Asiakas oli näiden perään soitellut ja Roosa oli luvannut tuoda tavarat Joensuuhun ajaessaan. Asiakas ei olisi päässyt tavaroitaan hakemaan itse edes Kimmelistä, johon yleensä tavarat toimitamme. Niinpä Roosa vei tavarat suoraan hänen kotiovelleen.

Janne Pietarinen
Prisma Sport



Asiakas oli tilannut Joensuun Prismasta polkupyörän Kuopion Prismalle, sillä pyörää ei siellä ollut saatavilla. Rahdit pyörälle olivat kalliit, joten Janne omasta aloitteestaan toimitti pyörän perille omien menojensa mukana. Upeaa palvelua!

Satu Kettunen
S-market Rantakylä



Satu otti käyttöön ihanan toimintamallin, jossa palvellaan liikuntarajoitteista ikäihmistä henkilökohtaisesti. Satu huomioi asiakkaan jo muutama vuosi sitten ja on kannustanut myös muuta henkilökuntaa toimimaan samoin. Tämä toimintamalli on nykyisin käytössä meillä koko henkilökunnalla.

Sami Repo
S-market Siilainen



Minulla oli etsinnässä uudet lamput kattolamppuun enkä sattunut niitä hyllystä löytämään. Sen sijaan, että minulle olisi toivotettu hyvää päivän jatkoa ja onnea lampun etsimiseen, Sami pyysi minua odottamaan hetken, että hän vapautuu kassalta ja hän lähti tarkistamaan takahuoneeseen löytyisikö kyseistä lamppua Noljakan S-marketista. Hetken tutkittuaan hän tuli kertomaan, että löydän etsimäni Noljakasta. Sami olisi voinut vain suoriutua työpäivästään ja toivottaa hyvää päivän jatkoa, mutta sen sijaan hän päätti ratkaista asiakkaan ongelman ja tarjota todella hyvän asiakaskokemuksen. Tämän ansiosta asioin myös jatkossa Siilaisilla.”

Risto Jeskanen
Break Sokos Hotel Koli



Uutena vuotena hotellin asiakkaana ollut rouva oli hävittänyt vihkisormuksen hotellihuoneessaan. Asiakas kysyi kylpylän iltavuorossa olleelta Ristolta, jos siistijät olisivat huomanneet tai löytäneet sormuksen päiväsiivouksen yhteydessä.
Risto oli heti hoksannut mennä tarkistamaan astianpesukoneen sihdin. Sormus löytyi koneesta, ja rouva oli ikionnellinen!

Simo Kuva
Prisma



Asiakas oli hankkimassa uutta yleiskonetta vanhan laitteen tilalle ja oli kiinnostunut edullisimmista malleista. Hänellä oli toisen myyjän kanssa keskustelu loppumassa tuloksettomana ja asiakas oli ärtynyt. Tuoteryhmävastaava Simo hyppäsi tilanteeseen ja onnistui lepyttämään asiakkaan, voittamaan hänet puolelleen ja vielä myymään parhaan meillä valikoimassa olevan konemallin hänelle. Mikä tärkeintä: asiakas sai parhaiten hänen tarpeitaan vastaavan koneen vaikka oli tullut ”vain katselemaan tarjontaa”.

Kesänuorissa ON TULEVAISUUS

TEKSTI: **SARI VARA** KUVA: **HARRI MÄENPÄÄ**



PKO palkkaa tänä vuonna ennätykselliset 1000 kesätyöntekijää juhlavuoden kunniaksi! Usealle nuorelle tämä on ensimmäinen kokemus työelämästä ja meillä on vahva tahto jättää heille sellainen muistijälki, jota voimme ylpeänä myös itse kuunnella.

Haluamme, että nuoret kertovat kuinka hyvin heidät on otettu vastaan työpaikalla, kuinka he kokivat tekemänsä työtehtävät merkityksellisiksi kokonaisuuden kannalta ja kuinka he kokivat olevansa osa työyhteisöä. Haluamme, että he kertovat kotona, sukulaisille ja ystävilleen siitä, miten heille oli jo valmiiksi mietitty työtehtävät ja kuinka heidät perehdytettiin niiden tekemiseen parhaalla mahdollisella tavalla. Haluamme, että heille jää vahva tahto tulla takaisin töihin PKOlle myös jatkossa. Haluamme, että he tuntevat ylpeyttä omasta työjäljestään ja työpaikastaan.

Huolehditaan perehdytyksestä

Saavuttaaksemme tämän asetetun tavoitteen vaatii se meiltä konkareilta hieman normaalia enemmän. Nimetkää jokaisessa yksikössä henkilö, kuka ottaa vastuulleen sen, että hän miettii jo etukäteen nuoren polun siitä hetkestä eteenpäin, kun tämä astuu työpaikan ovesta sisään ensimmäistä kertaa. Käykää nuoren kanssa läpi perehdytysoppaan asiat, kiertäkää yksikkö ja kertokaa mitä odotatte häneltä. Kysykää myös mitä nuori odottaa itse kesätyöltä ja työpaikalta.

Pienimissäkin yksiöissä käy tulevana kesäkautena lähes 10 eri nuorta kesätyössä, suurimmissa heitä on lähes 100. Kun meillä on rutiinit ja käytännöt kunnossa, sujuu perehdytys ja nuorten vastaanotto kuin itsestään. Huolehtimalla näistä nuorista hyvin vaikutamme merkittävästi myös tulevaisuuden työvoiman saatavuuteen.

Jatkuvaa palautetta

Nuoret odottavat avointa ja aitoa keskusteluyhteyttä sekä esimiehen että työkavereiden kanssa. Palaute tehdystä työstä on erityisen merkityksellistä ja sitä voi antaa jatkuvasti. Kuuntele nuorten kehitysehdotuksia, ota kantaa ja osallistu keskusteluun. Näytä nuorelle, että huomioit hänet ja että hänen ajatuksillaan on merkitystä.

Keskinäinen luottamus ja kunnioitus

Tuhat nuorta tarkoittaa määränä sitä, että melkein jokaista PKOlaista kohden tulee yksi henkilö lisää kesän ajaksi. Meillä yhdessä tekemisen kulttuuri rakentuu keskinäiseen luottamukseen ja kunnioitukseen. Koko henkilöstön tasavertainen kohtelu on kaiken lähtökohta ja kaikkien etu. Pidetään huoli siitä, että tämä yhdessä tekemisen kulttuuri välittyy myös kesätyöntekijöillemme.

TEKSTI JA KUVA: **MIIA RUUTTULA**

AMMATTIIN AIEMPAA JOUSTAVAMMIN

Joustava oppisopimus tuo lisää mielekkyyttä palvelualan opintoihin ja lyhentää opintoaikaa.

Toisen asteen ammatillisen koulutuksen reformi tuo perinteisen oppisopimuksen rinnalle mahdollisuuden suorittaa osan opinnoista uudella joustavalla oppisopimuksella.

Yksilöllisesti räätälöity oppisopimus ottaa aiempaa paremmin huomioon kunkin opiskelijan aiemman kokemuksen alalta ja tarjoaa opintokokonaisuuksien suorittamiselle aiempaa enemmän vaihtoehtoja.

Sen avulla myös esimerkiksi oman alan kesätyöt voidaan lukea osaksi opintoja, mikä nopeuttaa valmistumista.

Joustava oppisopimus on kestoltaan lyhyempi ja kevyempi toteuttaa kuin perinteinen oppisopimus, jossa koko tutkinto suoritetaan työpaikalla.

– Malli toiminee hyvin kaupan alan lisäksi ravintola- ja matkailualan tehtävissä sekä ABC-liikennemyymälöissä, jotka monipuolisuutensa vuoksi tarjoavat erityisen hyvät mahdollisuudet yhdistellä eri alojen osaamista räätälöityyn tutkintoon, henkilöstöjohtaja **Mika-Jussi Mononen** sanoo.

Opettajat mukaan työelämään

Suurin uudistus on luvassa oppilaitoksissa, missä opiskelijoille osoitetut työpaikkaohjaajat ovat vastuussa yhdessä työnantajan kanssa, että opiskelijan suorittamat työtehtävät vastaavat oppisopimusjaksolle asetettuja tavoitteita. Käytännössä ammattialan opettajat tulevat siis olemaan aiempaa tiiviimmin mukana opiskelijan työpaikalla.

– Vaikka mallin toteuttaminen vaatii aiempaa enemmän suunnittelua ja yhteistyötä oppilaitoksen ja työnantajan välillä, tekee se opinnoista opiskelijalle mielekkäämpiä, lyhentää opintoaikaa ja tarjoaa työnantajalle mahdollisuuden vaikuttaa suoraan tulevan työntekijän koulutukseen, Mika-Jussi sanoo.

Hän muistuttaa, että samalla malli tarjoaa loistavan tilaisuuden työpaikan vanhoille konkareille päivittää omaa osaamistaan.

– Nuoret hallitsevat uusimman teknologian ja voivat opastaa meitä niiden käyttöön samalla kun me opastamme heitä muuhun työhön, Mika-Jussi selventää.



Susanna Karppasella on oppisopimuksella käytyjä parturikampaajan opintoja takana vuoden verran. Joensuun Prisman parturissa tuoliin istahti Kari Lappalainen.

Heti kiinni työhön

Parturi-kampaamoissa perinteinen oppisopimus on ollut jo pitkään yleinen tapa hankkia ammattipätevyys.

– Markkinoimme joustavaa oppisopimusta Pestuu-tapahtumissa. Ensimmäiset sitä kautta tulevat opiskelijat aloittavat meillä todennäköisesti huhti-toukokuussa, Joensuun S-parturi-kampaamojen myyntipäällikkö **Mari Karhu** sanoo.

Marin mukaan kampaamoalalla yhteistyö oppilaitosten kanssa on ollut jo aiemmin tiivistä.

– Joustava oppisopimus tarjoaa uuden hyvän vaihtoehdon niille, joille ei perinteinen koulunkäynti sovi.

Samaa mieltä on perinteisellä oppisopimuksella Joensuun Prisman kampaamossa opiskeleva **Susanna Karppanen**.

– Valitsin itse oppisopimuksen, jotta pääsen heti työhön kiinni. Joustavampi malli kuulostaa hyvältä vaihtoehdolta esimerkiksi niille, joilla on toinenkin työ, Susanna pohtii.

TEKSTI: **PÄLVI SALO** KUVA: **HARRI MÄENPÄÄ**

HYVÄN FIILIKSEN FAFA'S

Rento Street food -ravintola Fafa's toi Lähi-idän makumaailman inspiroimat annokset Pohjois-Karjalaan.

Sokoksen katutasossa on palveltu tammikuusta alkaen asiakkaita kolmella eri ravintolakonseptilla: Hesburger, Fafa's sekä Mokka&Mehu-kahvila. Ravintolapäällikkö **Henna Vesala** kertoo, että uusin tulokas Fafa's on saanut hyvän vastaanoton. Kysynnän perusteella tarvetta tällaiselle ruokakonseptille on ollut.

– Asiakkaisiin purevat tuoreet, raikkaat ja laadukkaat raaka-aineet sekä se, että olemme kevyempi ja terveellisempi vaihtoehto vaikkapa hampurilaiselle. Fafa'sin ruoka ei ole pikaruokaa, vaan gourmet street foodia, Henna luonnehtii.



Raikasta ja tuoretta

Kaikki kasvis- ja liha-annokset, kuten pitaleivät, salaatit ja falafellit valmistetaan käsin tilauksesta. Tarjonnasta noin puolet on kasvisruokaa. Joensuussa suosituimmiksi annoksiksi ovat nousseet Falafel & Halloumi -pita sekä Fafa's kanapita.

Palvelu on mutkattoman ystävällistä. Hennan lisäksi henkilökuntaa on kymmenen, joista suurin osa on uusia osuuskauppalaisia. Mukana on yksi entinen pkolainen ja yksi Osuuskauppa Peeässästä tullut.

– Painamme hommia hyvällä sykkeellä ja fiiliksellä, joka on säilynyt kovassakin kiireessä, Henna huikkaa.

Fafa's -ravintolaketju toimii franchising-periaatteella ja siihen kuuluu yhteensä 34 ravintolaa yhdeksällä paikkakunnalla Suomessa sekä Tallinnassa ja Tukholmassa.

TULE SELLAISENA KUIN OLET

TEKSTI JA KUVA: **TEIJA PERÄLÄ**

Helmikuisena torstai-iltapäivänä haastattelen **Keijosen Jania** Takiksen baaritiskin äärellä. Jutellaan siitä, miten maineikas ravintola aikoo juhlistaa 50-vuotista taivaltaan. Muutamia miehiä istuskelee baaritiskillä joko yksin tai pareittain. Puheensorinaa on niin vähän, että jopa sanoista saa selvää. Kuuntelen hetken, onko paikalla myös Yle Perjantai -ohjelmasta tuttu Markus (Kuotesaho)? Ei sentään. Puheen nuotti ja valikoidut voimasanat vaan kuulostivat tutuilta. Joku tilaa kuuman rommin, jossa veden ei kuitenkaan tarvitse olla niin kuumaa. Sivupöydässä mies nostaa tyhjää kolpakkoaan, ja Jani jo tottuneesti kiikuttaa miehelle uuden. Aika kuluu, vaikka hetken ajattelen, että edelleen ollaan 70-luvulla. Silloin pubit näyttivät tältä. Tai ehkä siellä vuodessa 1969, jolloin kaikki alkoi.

Jani kertoo, että osa Takiksen uskollisista asiakkaista on ollut mukana jo avajaisissa. Takataskun taival alkoi nykyisen Vispiläkaupan tiloissa, josta kanta-asiakkaat kantoivat saattueena kalusteet Oma-avun tiloihin Koskikadulle. Sieltä Takatasku muutti nykyiselle paikalleen Keskuskujalle. Asiakkaat tulevat säännöllisesti, vaikka maailma ympärillä muuttuu. Väliaikaistori, toriparkki tai bussiliikenteen muutokset eivät rutiineja juuri häiritse.

Takiksen legendaarista henkeä ovat kanta-asiakkaiden ohella ylläpitäneet pitkäaikaiset työntekijät. He ovat vakioasiakkaille kuin perheenjäseniä, joita kaivataan, jos joku on pitempään poissa. Läheisyydestä ehkä kertoo myös asiakkaan Takiksessa piipahtaneelle tarjoilijalle esittämä kysymys: "Onko tuo Janin vaimo?"

Arkisin Takis on kuin olohuone, viikonloppuisin meno on villimpää. Takiksessa poikkeaa paljon eri-ikäisiä karaokelaulajia. Ollaan etkoilla tai jatkoilla, yksin tai vaikka polttariporukalla. Biljardi yhdistää, samoin viikonlopun paikalliset bändit. Takikseen voi kuka tahansa tulla sellaisena kuin on.

Jani aloitti Takiksen ravintolapäällikkönä vuoden alussa. Tavoite on tehdä ravintola tutummaksi, ja sisään astumiskynnys matalammaksi. Some onneksi tavoittaa ja uteliaita on jo poikennut.

Takataskussa juodaan kakkukahvit 50-vuotiaan olohuoneravintolan ja 100-vuotiaan osuuskaupan kunniaksi 16.4.2019 klo 12–19. Poikkea talossa!



Jani Keijonen aloitti Takataskun ravintolapäällikkönä vuoden alussa.

TEKSTI: **PÄLVI SALO**
HAVAINNEKUVA: **JUHA PELLI**

PAIKALLISTA JA MUTKATONTA

Herkullisia kansansuosikkeja ja aitoja klassikoita mutkattomassa miljöössä hyvän palvelun ryydittämänä. Tätä kaikkea tarjoaa keväällä avattava Ravintola Aittaranta.



Penttilän kaupunginosa Joensuussa on kasvanut viime vuosina vauhdilla. PKO avasi siellä kesäkuussa 2018 upouuden S-marketin, mutta yhtä on meiltä vielä kovasti kyselty: asuinaluetta ympärivuotisesti palvelevaa ravintolaa.

Nyt vastaamme toiveisiin ja avaamme keväällä ruoka- ja seurusteluravintola Aittarannan aivan S-marketin naapuriin. Ravintola on tarkoitus avata vapuksi.

– Ruokalistan ideana on tarjota herkullisia kansansuosikkeja sekä klassikoita. Hienostelua emme lupaa, hyvää ruokaa ja palvelua kylläkin, matkailu- ja ravitsemiskaupan toimialajohtaja **Mikko Hautasaari** valottaa liikeideaa.

– Ravintola Aittaranta on luotu yhdessäololle sekä paikallisen ruoan ja juoman nauttimiselle hyvässä seurassa. Panostamme hyvään palveluun ja pöytiintarjoiluun, hän jatkaa.

Terassi piste i:n päälle

Yksi uuden ravintolan vetonauloista on kesäisin palveleva 130-paikkainen terassi, josta avautuu hieno näkymä Pielisjoelle. Sisätiloissa asiakaspaikkoja on noin 110.

Aittarannassa voi järjestää myös kokouksia, juhlia, saunailtoja ja muita yksityistilaisuuksia.

Ravintola avataan Vallilan aukiolla sijaitsevassa suojellussa kivitalossa, jonka PKO osti maaliskuussa 2018. Ravintola toimii talon katutasossa, ja yläkerran toimistotilat on vuokrattu.

Uusi ravintola on jo herättänyt kovasti mielenkiintoa ja rekrytoinnit ovat meneillään. Ravintolapäällikkö mukaan lukien Aittaranta työllistää 6–9 henkilöä.

Muista seurata Aittarannan vaiheita myös muissa kanavissamme.

TEKSTI: **KIMMO SALO**
KUVAT: **JANNE KÄYHKÖ JA PKO:N KUVA-ARKISTO**

EKONOMISTA JA *ekologista*

Markettoimipaikoissamme on meneillään mittava uudistusohjelma. Myymälämiljöön viihtyisyydessä ja asioinnin helppoudessa ei pihistellä, energiankäytössä sen sijaan kyllä.



Vuonna 2017 avatun S-market Lehmom katolla on lähes 300 aurinkopaneelia.

PKO:n marketkaupan verkosto on nykyisin sangen kattava. Niinpä investointien painopiste on yksiköiden uudistamisessa tämän päivän konseptien mukaisiksi. Myös yksi aivan uusi myymälä avataan alkukesästä. Se on S-market Jukolanportti.

Myymälä tulee palvelemaan vilkasta ohikulkuliikennettä Lehmon, Utran ja Rantakylän suuntaan. Lisäksi se parantaa omistajien palvelutarjontaa Mutalan pientaloalueella.

Uudistusten alla on nyt kuusi yksikköä. Ensimmäisenä vuorossa on S-market Kitee, jossa remontti on jo aloitettu. Tämän jälkeen vasarat paukkuvat S-market Uimaharjussa. Kesällä uudistetaan S-market Kauppakatu ja S-market Noljakka. Syksyllä remonttia tehdään Prismassa ja vuoden lopussa ennen joulukauppaa vielä S-market Rääkkylässä.

– Tämän jälkeen 60 prosenttia S-market- ja Sale-verkostostamme on päivitetty, ja vuoteen 2025 mennessä kaikki yksiköt on uudistettu, toimialajohtaja **Henrik Härkönen** toteaa.

Myymälöistä tulee kuin uusia

Kaikkien yhteensä 33 toimipaikan uudistaminen on melkoinen urakka ja suuri investointi.

– Uudistusten tavoitteena on pitää myymälät helppoina ostospaikkoina sekä parantaa palvelua entisestään, Henrik sanoo.

Myymälät ovat remonttien jälkeen kuin uusia ja entistä näyttävämpiä. Henkilökunta saa nykyistä viihtyisämmät ja käytännöllisemmät tilat sekä toimintavarmat kalusteet ja laitteet.

Kaikki myymälämiljööt päivitetään tämän päivän konseptien mukaiseksi. Valaistus muutetaan tarvittaessa ledvaloiksi ja kylmäkalusteet koneineen uusitaan. Jatkossa S-marketien kylmäkaapit ovat ovellisia. Myös kiinteistöä ja talotekniikkaa remontoidaan yksikkökohtaisten tarpeiden mukaan.

Monissa toimipaikoissa lisäksi kassapöydät, pullokoneet ja myymäläkalusteet vaihtuvat uusiin. Uusilla esillepanoilla uudessa miljöössä tuotteet nousevat nykyistäkin paremmin esille ja asioinnista tulee entistäkin mukavampaa.

Auringon ja tuulen voimalla

Paitsi että uudistukset tukevat kaupallisia kasvu- ja kannattavuustavoitteita, ne ovat myös osa PKO:n vastuullista toimintaa. Energiankäytön tehostaminen, energian säästöt ja uusiutuvan energian käytön lisääminen ovat asioita, joissa kauppa voi tehdä ja on jo tehnytkin paljon.

Osiltaan PKO:nkin tekemät uudistukset liittyvät S-ryhmän kokonaistavoitteisiin, jotka ovat sangen kunnianhimoisia. S-ryhmä on sitoutunut tehostamaan energiankäyttöään niin, että vuoteen 2025 mennessä 80 prosenttia koko ryhmän kuluttamasta sähköstä on tuotettu uusiutuvalla energialla. Jo tällä hetkellä puolet siitä on tuotettu tuulivoimalla, mutta myös aurinkoenergian käyttö lisääntyy.

Esimerkiksi uuden S-market Jukolanportin katolle tulee 300 aurinkopaneelia.

– Meillä on jo aurinkovoimalat S-market Penttilänrannassa, S-market Lehmossa ja Lähi ABC Siihtalassa. Parhaimmillaan aurinkosähköllä voidaan tuottaa koko yksikön sähköntarve kesällä, jolloin kulutus on kylmälaitteiden vuoksi kovimmillaan, Henrik konkretisoi.

Hän tähdentää, että monesti ekologisuus tarkoittaa myös ekonomisuutta. Sähkön säästö pienentää kuluja ja tämä kulusäästö voidaan viedä tuotteiden hintoihin eli halpuuttaa niitä.

Vastuullisuus kilpailuetuna

Kylmäkalusteiden uusiminen on sekin merkittävä vastuullisuusteko.

– Uudessa hiilidioksidikylmäjärjestelmässä korvataan vanhat ja ympäristölle erittäin haitalliset F-kaasut hiilidioksidilla, joka on huomattavasti vähemmän haitallista ympäristölle kuin nykyiset kylmäaineet, Henrik selvittää.

Kaikkiaan uusien ympäristöystävällisempien järjestelmien avulla säästetään energiaa jopa kolmannes.

Hienoimmatkin uudistukset ovat tietysti vain seinää, kattoa, kalusteita ja tavaroita. Hengen niihin puhaltaa henkilökunta huolehtimalla joka päivä siitä, että myymälä on tikissä, palvelu pelaa ja asiakkaat viihtyvät.

– Myös vastuullisuuslupaustemme toteuttamisessa henkilökunta on avainasemassa. Energiansäästämiseen voi kiinnittää huomiota joka päivä pienillä teoilla, kuten valojen sammuttamisella tai vaikkapa kylmäkalusteiden täyttöasteista ja sulattamisesta huolehtimalla.

– Meidän kaikkien on hyvä olla selvillä siitä, kuinka osuuskauppa toimii vastuullisesti. Siitä voi olla ylpeä ja siitä kannattaa viestiä myös ulospäin. Tulevaisuudessa vastuullinen toiminta on PKO:lle ja koko S-ryhmälle entistä selkeämpi kilpailuetu, Henrik muistuttaa.





Jatkossa S-marketien kylmäkaapit ovat ovellisia.

Kilpailukyky on tärkein asia

Kuusenkaristajaisten ja PKO:n tulosjulkistuksen jälkeen on aika suunnata katse entistä tiiviimmin tulevaisuuteen. Kuluttajien omistamana osuuskauppana meidän tehtävä on perustamisestamme lähtien ollut tarjota laadukkaita tuotteita edulliseen hintaan. Nyt kun tälle ja ensi vuodelle on ennustettu vähän hitaampaa talouskasvun aikaa, tehtävä korostuu entisestään.

Halpuuttaminen on perustyötä

PKO:n perustehtävä on tuottaa palveluja ja etuja omistajille sekä edistää maakunnan elinvoimaisuutta. Tuota tehtävää olemme toteuttaneet muun muassa halpuuttamalla ruuan hintaa. Taistelu hintojen nousua vastaan on hyvä uutinen kaikille meille elintarvikkeita ostaville osuuskaupan omistajille.

Me PKOlaiset olemme omistajia, asiakkaita ja lisäksi myös osuuskaupan työntekijöitä. Meille hintojen halpuuttaminen näyttäytyy siten, että varat hintojen laskemiseen on haettu säästämällä ja omaa toimintaa tehostamalla. Ruokakaupan katteemme onkin laskenut.

Tehostamista jatketaan

Hintojen edullistaminen on pitkäkestoinen strateginen linjaus. Tämä tarkoittaa, että tammikuun halpuutuksen jälkeen on tulossa uusia halpuuttamisia. Tehtyjen tutkimusten mukaan suomalaisten selvä enemmistö pitää linjaamme oikeana valintana. Tämä on hyvä pitää mielessä, koska varsinkin sosiaalisen median äänekkäimpiä keskustelijoita seuraamalla halpuutuksen kritiikistä voi saada aivan liian voimakkaan kuvan.

Hintojen lasku toteutetaan ohjaamalla kustannussäästöt kuluttajahintoihin. Säästämme niin markkinoinnissa, investoinneissa, it-kuluissa kuin energiassakin. Osa säästöistä tulee tehostamalla omia prosesseja eli tekemällä asioita entistä kustannustehokkaammin.

Meidän jokaisen PKOlaisen kohdalla tämä kehitys tarkoittaa sitä, että kaikissa liiketoiminnoissa kulujen kanssa on oltava entistäkin tarkempana. Oman toiminnan tehostamisen on oltava jokaisen meidän mielissä jatkuvasti.

Hymyssä suin

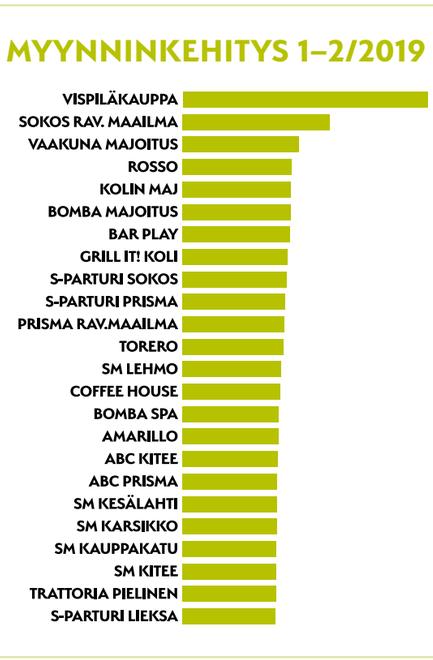
Toimintaa tehostamalla voimme saavuttaa tulostavoitteen, mikä puolestaan mahdollistaa toimintojen kehittämisen. Tämä kaikki tulee tehdä siten, että hoidamme jokaisen asiakastilanteen hyvin ja hymyssä suin. Näin jokainen meistä voi vaikuttaa osuuskunnan menestymiseen.

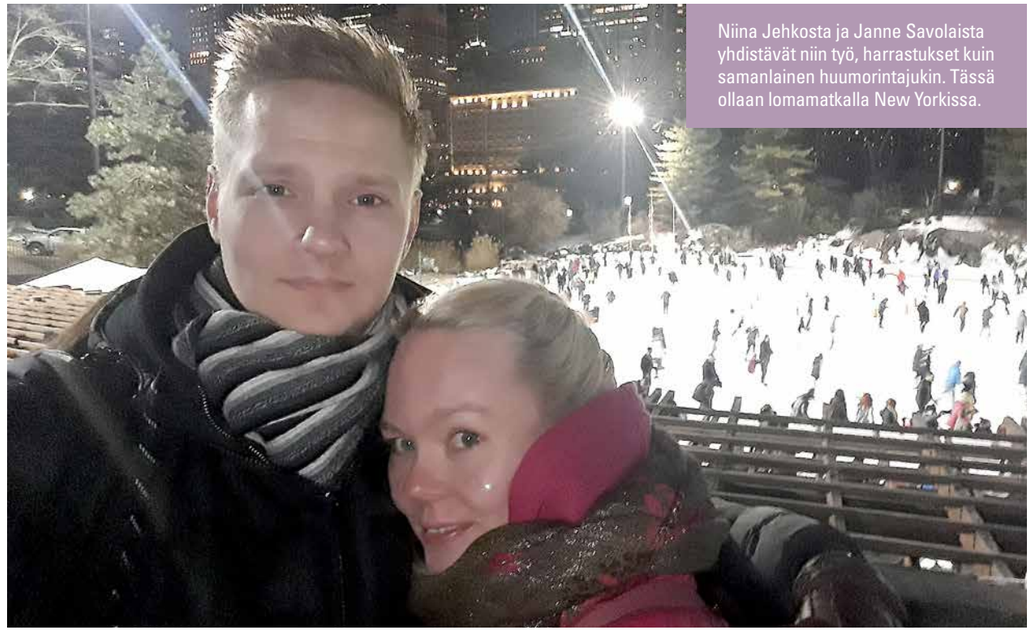
Rikkinäisen levyn lailla olen aiemminkin todennut, että kilpailukyvystä ja tuloksellisuudesta huolehtiminen on jokapäiväistä työtä. Tällä sivulla näette yhden kilpailukyvyn mittarin eli myynnin kehityksen. Hienosta myynnin kehityksestä erityiskiitos Gastropub Vispiläkaupalle, Sokoksen Ravintolamaailmalle ja Vaakunan majoitukselle.

Tsemppiä myyntityöhön!

Juha Kivelä
toimitusjohtaja







Niina Jehkosta ja Janne Savolaista yhdistävät niin työ, harrastukset kuin samanlainen huumorintajukin. Tässä ollaan lomamatkalla New Yorkissa.

TEKSTI: **PÄLVI SALO**
KUVA: **NIINAN JA JANNEN KOTIALBUMI**

VERTAISTUKEA KOTOA

Niina Jehkosta ja Janne Savolaista yhdistää muukin kuin se, että molemmat työskentelevät liikennemyymäläpäälliköinä PKO:ssa. He ovat avopari, joka toisinaan joutuu kotona lupaamaan, että nyt ei puhuta työjuttuja.

Kun työnantaja on yhteinen ja vieläpä työtehtävä sama, ei ihme, että ABC-maailman ilot ja murheet seuraavat monesti kotiin saakka. ABC Marjalan päällikkö **Niina Jehkonen** ja Lähi-ABC Kontiolahden päällikkö **Janne Savolainen** eivät kuitenkaan koe asiaa rasitteeksi.

– Onhan siitä etua, että toinen tekee samoja hommia. Monesti saamme toisiltamme hyviä vinkkejä tai osuvia neuvoja, Niina toteaa.

– Kotoa saa vertaistukea ja tietää, että toinen ymmärtää asioista, joista puhut. Välillä toki vihelletään peli poikki, että työasioista ei enää vapaa-ajalla puhuta, Janne täydentää.

Lähellä Niinan työpaikkaa asuva pariskunta tapasi toisensa ”virallisissa merkeissä”, päällikköpalaverissa vuonna 2016.

– Jannesta jäi mieleen komea ulkonäkö ja reipas kädenpuristus, Niina sanoo.

– Nipassa kiinnitti huomiota positiivinen ja ulospäinsuuntautunut olemus ja hänen naurunsa, ulkonäköä toki unohtamatta, Janne toteaa.

Loppujen lopuksi parin yhdisti samanlainen maailmankatsomus, arvot ja huumorintaju.

– Pikku hiljalleen, kun näimme toisiamme useammin töiden merkeissä, huomasimme, että toisen läsnä ollessa ei tarvitse teeskennellä olevansa mitään muuta kuin on, Niina summaa.

Yhdessä myös harrastetaan

Niina Jehkonen tuli PKO:n palvelukseen vuonna 2000. Takana on monipuolinen ura.

– Aloitin Prisman kassalla ja eri osastoilla. Ammattikorkeakoulun jälkeen siirryin Sokos Hotel Kolin vastaanottoon ja myöhemmin myyntisihteeriksi. Sitten oli vuorossa kaupallinen kenttäkoulutus ja sen myötä ravintola-alan työt vuoropäällikkönä Bar Playssä ja ravintolapäällikkönä Amarillossa. Amarillon jälkeen pidin välivuotta ja olin töissä ulkomailla, minkä jälkeen vuonna 2015 aloitin työt ABC:llä.

Vuonna 2008 PKO:hon tullut Janne Savolainen on myös ehtinyt tehdä monenlaista. Hän aloitti koulun ohella myyjänä S-market Rantakadulla ja siirtyi ABC-maailmaan vuonna 2011. Siellä vuoropäällikön ja liikennemyymäläpäällikön hommia tehnyt mies onkin kiertänyt Lieksaa lukuun ottamatta kaikki PKO:n Apsit.

Vapaa-ajalla pari käy vuodenajasta riippuen yhdessä kävelylenkeillä, laskettelemassa, kalastamassa tai maastopyöräilemässä. Yhteinen mielenkiinnon kohde on myös matkustelu. Niina harrastaa lisäksi kuntosalilla käyntiä ja ratsastusta, kun taas Jannen voi löytää jalkapalloa pelaamasta tai kirjan parista.

Osuuskuntien sulautuminen

Elämme pohjoiskarjalaisen kuluttajaosuustoiminnan kannalta innostavaa aikaa. Tammikuun puolessa välissä Jukolan Osuuskaupan ja Pohjois-Karjalan Osuuskaupan hallitukset allekirjoittivat yhteisen sulautumissuunnitelman, jonka tavoitteena on Jukolan Osuuskaupan sulautuminen Pohjois-Karjalan Osuuskauppaan.

Mitä sitten osuuskuntien sulautuminen tarkoittaa? Hieman yleistäen sulautumiset tai fuusiot, kuten niitä toisella nimellä kutsutaan, yhdistetään yleisessä keskustelussa kasvuun, valloittamiseen tai yrityskauppoihin. Tämä mielikuva syntyy luonnollisesti osakeyhtiömaailmasta, jossa nämä ovatkin yritystoiminnan kasvun normaaleja työkaluja. Osuuskunnissa tällainen ajattelu on kuitenkin melko vierasta.

Osuuskuntaa ei voi ostaa

Sulautuminen tarjoaakin erinomaisen tarkasteluikkunan osakeyhtiöiden ja osuuskuntien välisten erojen havaitsemiseen. Osuuskuntien sulautuminen on nimittäin hyvin erilainen prosessi kuin osakeyhtiöiden. Poiketen osakeyhtiöistä sulautuminen on ainut tapa, miten osuuskunnat voivat yhdistyä, sillä osuuskuntia ei voi ostaa. Havainnollistan eroja kolmen esimerkin kautta.

Ensiksi osakeyhtiöissä sulautumista haluava osapuoli voi pikkuhiljaa ostaa haluamansa yhtiön osakkeita ja riittävän määrän saatuaan painostaa muita omistajia luopumaan omista omistuksistaan. Toisaalta osakeyhtiö voi suoraan tehdä haluamastaan yhtiöstä houkuttelevan osto tarjouksen ja siten houkutella omistajat luopumaan yhtiöstään. Osuuskuntien sulautumisessa nämä vaihtoehdot eivät ole mahdollisia. Sulautumisessa pitää molemmilla osapuolilla olla yhtä vahva tahto sulautumiselle. Sulautumiseen ei voi painostaa tai pakottaa.

Sulautumisessa pitää molemmilla osapuolilla olla yhtä vahva tahto sulautumiselle.

Kaikilla jäsenillä on yksi ääni

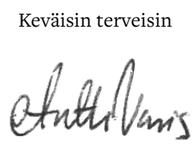
Toiseksi osakeyhtiöiden yhtiökokouksessa suurimmilla omistajilla on eniten päätösvaltaa. Osuuskuntien edustajiston tai osuuskunnan kokouksissa kukaan yksittäinen jäsen ei voi vaikuttaa sulautumiseen toista jäsentä enemmän. Kaikilla jäsenillä on yksi ääni ja henkilö voi edustaa vain itseään. Päätös sulautumisesta tehdään vain merkittävällä enemmistöpäätöksellä. Päätösprosessi on siis todella demokraattinen.

Arvo tai hyöty on tuotteissa ja palveluissa

Kolmanneksi osakeyhtiöissä yritysjärjestelyt, jotka johtavat sulautumiseen tuovat useimmiten sulautuvan yhtiön osakkaille ja johdolle merkittävää rahallista hyötyä. Osuuskuntien sulautuessa jäsenet saavat sulautumisessa uuden osuuskunnan jäsenyyden. Käyttäjäomisteisessa osuustoiminnassa jäsenelle tuleva arvo tai hyöty on tuotteissa ja palveluissa, sekä niistä seuraavissa taloudellisissa hyödyissä. Pääomat eivät ole pääroolissa, siten jäsenet säilyttävät sen pääoman, jonka ovat osuuskuntaan sijoittaneet, eivätkä siten saa yhtään enempää. Sulautumisen jälkeiset jäsenhyödyt riippuvat edelleen jäsenen omasta aktiivisuudesta ja osuuskunnan menestyksestä.

Huhtikuun puolenvälin jälkeen tiedämme miten Jukolan ja PKO:n prosessissa on käynyt. Peukut pystyyn sulautumisen puolesta!

Keväisin terveisin



Antti Varis
talousjohtaja





Thainyrkkeily on erittäin monipuolista kuntoilua, jossa kaikki kropan lihakset saavat kyytiä, Mikko Suhonen tietää.

TEKSTI: **PÄLVI SALO**
KUVA: **MIKKO SUHOSEN KOTIALBUMI**

KUNTOA JA KESTÄVYYTTÄ KEHÄSTÄ

Thainyrkkeily on yksi maailman kovimmista kamppailulajeista, mutta samalla erittäin tehokas kuntoilumuoto. Mustelmia ei saa pelätä, lajia yhteensä 14 vuotta harrastanut Mikko Suhonen naurahtaa.

Lieksan S-marketissa työskentelevä **Mikko Suhonen** aloitti thainyrkkeilyn ensimmäisen kerran jo koulupoikana 90-luvulla.

– Siihen aikaan televisiosta tuli monenlaisia kamppailulajien maailmaan sijoittuneita elokuvia, joita tuli katsottua. Ne antoivat sysäyksen kokeilla lajia itsekin, Mikko kertoo.

Pitkän tauon jälkeen hän palasi lajin pariin uudelleen reilut kymmenen vuotta sitten.

– Käyn treenaamassa yhdessä judoseura Lieksan Jigokun kanssa pari kertaa viikossa, jos vain työvuorot sallivat. Nuorempana ahkeroin salilla useammin, joskus jopa viisi kertaa viikossa.

Sopii monille

Thainyrkkeily on nimensä mukaisesti syntynyt Thaimaassa ja on maan kansallisurheilulaji. Takanaan sillä on parituhatvuotinen, alkuaan varsin sotaisa historia. Samalla se on merkittävä osa buddhalaisen maan kulttuuria ja edelleen hyvin suosittua viihdettä.

Suomeen thainyrkkeily rantautui 1980-luvulla, ja nykyään seuroja on ympäri maata.

Vaikka homma kehässä näyttää aika hurjalta, Mikko sanoo, että periaatteessa thainyrkkeily sopii kenelle tahansa.

– Kuntoilumuotona laji on erittäin tehokas. Se kohottaa kuntoa, antaa voimaa ja kestävyyttä sekä lisää liikkuvuutta. Sitä voi harrastaa kuntonyrkkeilyn tapaan tai sitten pyrkiä kehänkuninkaaksi.

Mikko itse tyytyy ensimmäiseen ja jättää kilpailemisen toisille.

Eikö thainyrkkeily ole vaarallista, kun kehässä potkitaan ja mätkitään joskus niin, että heikompaa hirvittää?

– Toki se voi sitä olla, onhan kyseessä kuitenkin täyskontaktilaji. Mustelmilta ja naarmuilta ei voi välttyä. Vakavin itselleni sattunut haaveri on ollut murtunut varvas. Lajin etikettiin kuuluvat aina kuri, vastustajan kunnioitus ja urheilullisuus. Näitä painotetaan myös seuroissa, joissa lajia voi harrastaa.

Mikon muut harrastukset ovatkin sitten vastapainoksi hieman rauhallisempia.

– Katselen elokuvia, luen ja käyn kalalla, kymmenen kuukautta PKO:ssa työskennellyt ja hyvin viihtynyt Mikko kertoo.



Työn- ja toimenkuvat ovat muuttuneet, mutta palveluosaamisen tarve ei ole kadonnut mihinkään, Eija Danielsson ja Lassi Tarén toteavat.

TEKSTI: **KIMMO SALO JA PÄLVI SALO**
KUVA: **PÄLVI SALO JA PKO:N ARKISTO**

Palveluasennetta
EI TEKNIIKKA KORVAA

Marketkaupassa on moni asia muuttunut, niin toiminta myymälässä kuin toimenkuvat. Alan konkareiden mielestä menestyksen ratkaisee tänäkin päivänä henkilökunnan palveluosaaminen.

Sadan vuoden aikana työskentely osuuskaupassa on muuttunut valtavasti. Ensimmäiset, suurimmaksi osaksi maaseudulla sijainneet myymälät olivat pieniä. Niissä siisteihin, valkoisiin työasuihin ja hilkkoihin pukeutunut henkilökunta palveli asiakkaita tiskin takana.

Aamu oli saattanut alkaa porsaan paloittelulla kaupan takahuoneessa. Tavaraa oli tarjolla niukasti, vaikka valikoimat ulottuivat rautanauloista jauhoihin ja kankaista polttoöljyihin. Tuotteet toimitettiin myymälään hevospelillä, myöhemmin osuuskaupan omilla kuorma-autoilla.

Työ myymälöissä oli pitkään fyysisesti hyvin raskasta. Kevyttä se ei toki ole vieläkään, mutta tehostunut logistiikka ja uudet työmenetelmät ovat sitä paljon helpottaneet. Tietotekniikan tulo on mullistanut muun muassa tilaamisen ja inventoinnin. Enää ei tarvitse uudenvuoden yöpakkasissa lähteä tikulla mittaamaan polttoainesäiliössä olevan bensan määrää. Monia sellaisia asioita, jotka aiemmin hoidettiin jokaisessa myymälässä itsenäisesti, tehdään nyt keskitetysti ketjuissa.

Tuotekanta naputeltiin itse

Nykyinen S-market Niinivaaran myymäläpäällikkö **Lassi Tarén** aloitti uransa Kiteen Osuuskaupassa, kesätöissä vuonna 1979 Kiteen Sokoksessa. Se oli aikansa pienoistavaratalo, jossa päivittäistavaran lisäksi myytiin käyttötavaraa laajalla kattauksella. Kolme kauppa-autoakin hyrräsi pitkin maaseutua.

Lassi työskenteli myymälässä ja kuljetti välillä tavaroita pakettiautolla pitkin pitäjää, muun muassa leipää Puhoksen myymälään ja paluukuormassa kananmunia Koivikon tilalta päämyymälään. Kotiinkuljetuspalvelukin pelasi jo tuohon aikaan.

Lihamestariksi opiskellut ja sen jälkeen S-kauppiaskoulutuksen käynyt Lassi työskenteli seuraavaksi Kuopion Osuuskaupassa ja palasi PKO:hon kesällä 1989 parahiksi avaamaan uutta, kaikkien odottamaa Prismaa.

– Prisman johtajana oli **Tuomo Moilanen** ja päivittäistavaraosastoa veti **Juha Riikola**, jonka oikeana kätenä lihatuoteryhmästä vastaavana toimin.

Joensuun Prisma oli monella tapaa edelläkävijä työmenetelmien kehittämisessä, tiimityöskentelyn hyödyntämisessä ja uusien teknisten ratkaisujen soveltamisessa.

– Perustimme myymälän koko tuotekannan valikoimakirjasta itse tietokoneelle naputtelemalla. Se oli kolmen viikon urakka, josta selvisimme kunnialla. Avauspäivänä tietokannasta oli jäänyt puuttumaan viisi tuotetta, Lassi kertoo.

Käyttöön tulivat myös ensimmäiset automaattivaa´at. Tätä ennen henkilökunta punnitsi hedelmät. Hinta kirjoitettiin tussilla pussin kylkeen. Kilohinnat piti muistaa ulkoa ja päässälaskutaito oli tärkeää.

– Pitkään myös kananmunat myytiin irtona, ja perunat pussitettiin itse, Lassi muistelee aikaa ennen nykyisiä marketkonsepteja.

Tilaukset hoidettiin puhelimitse

Pitkään on uraa kaupan palveluksessa tehnyt myös **Eija Danielsson**, aluksi K-kaupan puolella, vuodesta -97 Ilomantsin S-marketissa, sitten kymmenisen vuotta pääkaupunkiseudulla HOK-Elannon myymälöissä, kunnes palasi Joensuuhun 2012 S-market Rantakylän kakkoseksi. Nykyisin hän työskentelee teollisten elintarvikkeiden vastaavana S-market Niinivaarassa.

Suurimpina muutoksina Eija pitää tilaamisessa ja inventoinnissa tapahtunutta kehitystä, jonka uusi teknologia on tuonut mukanaan.

– Ennen tilaukset tehtiin puhelimitse. Kiersimme myymälää hylly hyllyltä ja merkitsimme tilauskirjaan puutteet käsin. Myös inventoinnit tehtiin käsin. Työskentelimme pareittain. Jokaisella tuotteiden laskijalla oli apunaan kirjuri, jolla piti olla hyvä käsiala, Eija muistelee.

Lassi kertoo mainion tarinan ajalta, jolloin esikoispoika oli juuri syntynyt.

– Riensin kiireesti Prismasta sairaalaan ja sain pojan syliini. Samaan aikaan toiseen käteeni lyötiin puhelin ja langan toisessa päässä kyseltiin seuraavan päivän lihatilauksista. Kätilö katsoi aika oudosti, kun aloin luetella 10 kiloa maksaa, viisi kiloa munaisia...

Eija ja Lassi muistelevat, että myös myyntiedustajia kävi myymälöissä tämän tästä. Osa työpäivästä kului heidän kanssaan viimeistä hintaa tingatessa. Tämän on ketjutoiminta muuttanut perusteellisesti, kun suurin osa valikoima- ja hintapäätöksistä tehdään keskitetysti.

Myös työvuorosuunnitteluun on digitekniikka tuonut apua, Lassi ja Eija sanovat.

– Mutta eivät asiat pelkästään helpottuneet ole. Uudet kassajärjestelmät ja uudenlaiset palvelut, kuten Posti, S-Pankki- ja Veikkaus, kuuluvat nykyisin osaamisvaatimuksiin, Eija muistuttaa.

Persoona peliin

Merkittäviä muutoksia kaupan työssä on tapahtunut ihan viime vuosinakin. Vapaat aukioloajat ovat yksi sellainen. Myös ostamista helpottavat teknologiset ratkaisut tulevat kehittymään edelleen. Esimerkiksi itsepalvelukassat ovat pian arkipäivää, Eija ja Lassi uskovat.

Mutta on myös asioita, jotka eivät palveluammatissa muutu miksikään.

– Palveluasenne on ratkaisevan tärkeää, kaupan konkarit miettivät. – Oma persoona kannattaa laittaa rohkeasti peliin! Myös se on hienoa, että asiakkaat ovat nyt ja tulevaisuudessa näitä ihania, välittömiä ja mukavia pohjoiskarjalaisia ihmisiä.

Hammaslahden myymälässä keväällä 1970 aloittanut Ulla Sallanen muistaa hakeneensa maitokärryillä juomat kellarista ja jauhot ulkovarastosta, pussittaneensa jauhot ja jauhaneensa kahvin pavuista. Asiakkailta ostettiin sieniä, kaloja ja kananmunia. Liha tuli ruhoina tai puolikkaina, sillit 200 litran tynnyreissä.

Keväällä ilmestyvässä PKO:n 100-vuotishistoriikissä kerrotaan Kontiolahden myymälästä, joka vielä 1970-luvun alussa oli todellinen palvelutalo. Myymälällä oli oma leipomo, kaksi kuorma-autoa ja pihalla bensatankki. Tarjolla oli niin rakennustarviketta kuin vesijohtoputkia. Metsästä ajettiin halkoja myyntiin. Ostetusta viljasta erotettiin jyvät akanoista liikkeen omalla viskurilla. Kyliltä ostettiin lihakarjaa. Eläimet lahdattiin myymälän varastossa, missä teurastajana toimi seurakunnan suntio.



TEKSTI: **SARI VARA**

EPASSI LIIKUTTAA PKO:N HENKILÖKUNTAA

PKO:ssa otettiin ePassi käyttöön 2.1.2019. ePassilla henkilökunta voi maksaa omaa liikuntaharrastustaan, työnantaja osallistuu maksamalla kuluista puolet. PKO:ssa on käytössä verottajan hyväksymä työnantajan maksimiosuus, joka on 400 € / vuosi.

Helmikuun loppuun mennessä ePassin oli ottanut käyttöön 34 % PKOlaisista. Suomessa ePassin käyttäjiä on yli puoli miljoonaa henkilöä.

Käyttöpaikkojen TOP 10:

- Kuntokeskus Energy Oy
- Fitness & Aerobic Club Oy
- Ilmakari Oy
- CrossFit Paja Oy
- TFW Joensuu
- Kuntokeskus Kaisla Oy
- Joensuun Jääkarhut ry
- Pielis-Golf Oy
- Joensuun kaupunki
- Viihdekeilahalli Cosmic

Käyttäjäkokemuksia kertoivat **Teija P.**, **Outi P.** ja **Mitra T.**

Kuinka olet kokenut ePassin käytön? Helppoa vai vaikeaa tai jotain muuta?

Aluksi tuntui vaikealta, jopa epätoivoiselta, mutta onneksi sain apua ja nyt käyttäminen on todella helppoa.

Oletko löytänyt mahdollisesti jonkun uuden liikuntamuodon ePassin myötä? Tai muuttanut esim. kuntosaliasi toiseen kuin mikä se oli aikaisemmin?

Käyn edelleen samalla salilla mitä aiemmin ja olen käyttänyt ePassia myös keilaamiseen.

Mikä on ePassissa parasta?

Ettei tartte säätää niiden vihkojen kanssa liikuntakeskuksilla. Voin nopeasti hoitaa maksun kännykällä ja näyttää automaattisesti sähköpostiin tulevaa kuittia kassalla. Mutta ehdottomasti PARASTA on se, että nyt liikuntaedun saa käyttöön mistä vain käsittääkseni myös ympäri Suomea liikuntakeskuksissa sekä esim. ratsastuksesta ja muista harrastepaikoista minne aikaisemmin yhteistyösopimuksia PKO ei ollut tehnyt.

Kuinka olet kokenut ePassin käytön? Helppoa vai vaikeaa tai jotain muuta?

Helppoa on, alussa askarrutti vain se, että omat suoritukset ja maksut palveluntarjoajan tilille tehdään netissä, ei mobiilissa.

ePassi

- ePassi etuun ovat oikeutettuja täysimääräisenä kaikki henkilöt, jotka tekevät yli 10 h/viikko. 10 h/viikko tai sen alle työskentelevät ovat oikeutettuja 50 % etuun, eli heille työnantajan maksimimäärä on 200 e/vuosi.
- omavastuuosuus ladataan oman ePassi tilisi kautta. Tilisi kautta pääset kirjautumaan omaan verkkopankkiisi ja siirtämään ”omaarahaa” ePassi tilillesi. Omavastuuosuutta vastaan saat automaattisesti käyttöösi edun työnantajaosuuden.
- ePassi etu ei ole voimassa pitkillä poissaoloilla.
- ePassi edun piiriin pääsee, kun työsuhde on jatkunut vähintään 4 kk.

PKO:N ELÄKELÄISKERHON KUULUMISIA

Vuosikokouksessa 12.2.2019 valittiin kerhon hallitukseen jatkamaan: **Raili Kinnunen**, puheenjohtaja, muina jäseninä: **Jouko Ikonen**, **Marja-Liisa Määttä**, **Raija Lehtomaa** ja **Anja Laukkanen**.

Kaivataan yhteyshenkilöitä maakunnasta ja toiveita tulevaan toimintaan. Seuraa ilmoittelua PKO Sanomista ja Karjalan Heilistä. Ota rohkeasti yhteyttä ja tule mukaan toimintaan! (Anja puh. 050 401 7690)

Tulevia kerhon tapahtumia:

- **to 16.5.2019 Petrinlahden siivoustalkoot**
- **toukokuu Peräkärrikirppis**
  Katso jo valmiiksi tavaroita. Voidaan myös hakea. Tuotto matkarahastoon.

Lämpimästi tervetuloa mukaan tapahtumiin!

TEKSTI JA KUVA: **PÄLVI SALO**

HOTELLI-HINNOITTELUN *eksperttI*

Mitä ihmettä sinä teet työksesi? Tätä kysyy moni Mari Turuselta kuullessaan hänen tittelinsä revenue manager. Annetaanpa Marin itsensä kertoa, mistä hänen duunissaan on kysymys.



Oikea tieto ja sen analysointi muodostavat pohjan hinnoittelulle, Mari Turunen kertoo.

Mari Turusen työpiste sijaitsee Original Sokos Hotel Kimmelin vastaanoton takana. Sieltä käsin hän hoitaa PKO:n neljän hotellin, Kimmelin, Vaakunan, Kolin ja Bomban revenue managementtia. Siis mitä?

Mari harmittelee, ettei sanalle ole keksitty hyvää suomenkielistä vastinetta. ”Tuottojohtaminen” on käsite, jolla asiaa joskus avataan.

– Vastuullani on PKO:n hotellien hinnoittelu ja huonetuoton optimointi eli se, että meillä on myynnissä oikea määrä huoneita, oikeissa paikoissa ja oikeilla hinnoilla, hän suomentaa.

Käytännössä Marin työ näkyy asiakkaille päin siten, että hotellihuoneiden hinnat vaihtelevat kysynnän mukaan.

– Kimmelissä ja Vaakunassa on paljon liikematkustajia ja suurin kysyntä painottuu alkuviikkoon, kun taas Koli ja Bomba ovat enemmän vapaa-ajan hotelleja, joissa viikonloput ja loma-ajat ovat kovinta sesonkia.

Kysyntään perustuva hinnoittelu otettiin ensimmäisenä käyttöön lentoliikenteessä, josta se onkin monille matkustavaisille tuttua. Sieltä se on levinnyt majoitusbisnekseen ja viimeksi mm. bussi- ja junaliikenteeseen.

Päätöksiä tiedon pohjalta

Mari on suorittanut hotelli- ja ravintola-alan tutkinnon ammattikorkeakoulussa ja käynyt sen jälkeen S-ryhmän kaupallisen kenttäkoulutuksen. PKO:lla hän on työskennellyt yhteensä kymmenen vuotta mm. vuoropäällikkönä Rossossa ja vastaanottopäällikkönä Kimmelissä.

Nykyistä pestiään Mari on hoitanut vuodesta 2013. Työ on kehittynyt tänä aikana hurjasti.

– Aluksi käytössä olivat excel-taulukot, ja työtä tehtiin manuaalisesti. Nykyisin apunani on hinnoittelun optimointiin kehitetty digitaalinen työkalu Ideas. Se kerää varausjärjestelmistä historiatietoa asiakassegmentti- ja huoneluokkatasolla ja tekee ennusteita niiden pohjalta. Huomioon otettavia asioita ovat myös mm. erilaiset tapahtumat paikkakunnilla ja kilpailijoiden tekemiset, Mari kertoo.

Kun juttua tehtiin vuoden lopussa, Marin työajatukset olivat syksyssä 2019, sillä paljon ryhmävarauksia tehdään sinne jo nyt.

Äitiysloma odottaa

Millaisia ominaisuuksia työssäsi vaaditaan?

– Järjestelmällisyyttä, analyyttisyyttä ja kykyä keskittyä lukuihin, Mari tuumii ja lisää, että kokemus käytännön majoitusliiketoiminnasta on myös ehdottomasti eduksi. Lukujen lisäksi on hyvä ymmärtää elävää elämää.

Aivan uutta elämää Marin arkeen on luvassa maaliskuussa, jolloin on esikoisen laskettu aika.

– Poika on tulossa, hän paljastaa.

Syksyn ajan Mari on perehdyttänyt työhön seuraajaansa **Maarit Hirvosta** myyntipalvelusta. Myös Maaritilla on pitkä kokemus hotellialasta, joten hinnoittelu on jatkossakin osaavissa käsissä.

Port Payé
Finlande
124522
Posti Oy

PRIORITY

SUOMALAISTA PALVELUA

Posti Green





