POHJOIS-KARJALAN OSUUSKAUPAN HENKILÖSTÖLEHTI

PKO Sanomat

4
2022



Joulu paketissa

s. 18

4 Oppisopimuksella ammattiin

14 Monia polkuja kasvuun ja kehitykseen



Huikea tulos!

Työtyytyväisyystutkimuksen (tyt) tulokset on saatu ja tulos oli huikea! Olemme jo vuosikausia olleet työtyytyväisyydessä parhaassa mahdollisessa luokassa eli AAA (erinomainen). Tämän vuoden tuloksemme (78,5) on PKO:n historian paras tulos. Edellinen ennätys on vuoden 2020 tulos 77,9. Silloin kun tehdään PKO:n uusi ennätys, tulosta kestää rinta rottingilla nostaa esiin. Henkilöstöjohtaja Mika-Jussi Mononen avaa näitä meitä kaikkia koskettavia tuloksia tarkemmin tämän lehden sivuilla 12-13.

Miksi tytin tulosta hehkutetaan näin paljon? Siksi, että ihmismieli on tutkitusti sellainen, että huomiomme kiinnittyy aina herkemmin kielteisiin kuin myönteisiin asioihin. Siksi muistamme ne yksittäiset kurjat palautteet paremmin kuin ne lukuisat myönteiset arviot. Sellaisiksi aivomme ovat kehittyneet evoluution saatossa. Uhan huomaaminen on ollut henkiin jäämisen kannalta tärkeämpää kuin mielihyvän ja myönteisten seikkojen havainnointi ja muistaminen. Koska kielteisellä informaatiolla on mielessämme aina etuajo-oikeus, siksi on hyvä kiinnittää huomio erinomaiseen työtyytyväisyyteemme.

Se kuuluisa niin sanottu iso kuva on, että liidämme korkealla vastaavankokoisten suomalaisten yritysten keskiarvon yläpuolella. Meidän TYT-indeksimme on 78,5 kun suomalaisten yritysten yleisnormi on 69,1. Ero on huikean iso meidän hyväksemme!

On paljon asioita, jotka yrityksemme eri tasoilla ja eri yksiköissä voidaan tehdä nykyistä paremmin. Hyvän työpaikan merkki on myös se, että meillä on sekä tytin tulosten läpikäyntiin että kehityskohteiden työstämiseen selkeä toimintamalli. Näin varmistetaan, että jokainen meistä pääsee vaikuttamaan työkäytäntöjen kehittämiseen. Vain erinomaisessa työpaikassa tällainen toimintatapa on itsestäänselvyys!

Tsemppiä joulukaupan kiireisiin ja hyvää joulun odotusta toivotellen,



Petri Vähä
Viestintä- ja vastuullisuusjohtaja

"Kun tehdään PKO:n uusi ennätys, tulosta kestää rinta rottingilla nostaa esiin."



PKO-Sanomat 4/2022

Kannessa: Anne Voutilainen, Mitra Turunen, Nina Solehmainen, Pia Hämäläinen, Seija Hämäläinen, Elina Holopainen ja Eetu Lätti (Lue lisää sivulta 18).
Kuva: Ilkka Koski, Anne Voutilainen

TOIMITUSKUNTA: Päätoimittaja Petri Vähä, p. 010 762 2034, Teija Perälä, p. 010 762 2021, Mika-Jussi Mononen, p. 010 762 2024, Sari Lehtola, p. 010 762 2027
SÄHKÖPOSTIT: etunimi.sukunimi@sok.fi
TAITTO: PKO Mainos
PAINOPAIKKA: PunaMusta Oy, Joensuu, 2022 Painos: 2250 kpl

Ilmestymisaikataulut: Seuraava lehti ilmestyy 03/2023.
Onko sinulla mielessäsi aihe, josta haluat lukea? Lähetä juttuvinkki osoitteeseen petri.vaha@sok.fi.

PKO Sanomat
4
2022

Sisältö



14 Esihenkilön kasvun ja kehityksen polut

2 **Huikea tulos!**
Pääkirjoitus

4 **Oppisopimuksella ammattiin**
Oppisopimus

6 **Mitä meille kuuluu?**
Kuulumiset

8 **Erinomaisia jälkiä hangessa**
Palvelun ilmaveivit

11 **Harrastuksena viherkasvit**
Henkilökunta vapaalla

12 **Parasta A-ryhmää**
Työtyytyväisyys

14 **Monia polkuja kasvuun ja kehittymiseen**
HR-ajankohtaiset

16 **PKO:n varaan voi rakentaa elämänsä**
Toimitusjohtajan terveiset

17 **Osuuskauppa sytyttää valoja palamaan**
Osuustoimintapalsta

18 **Joulu paketissa**
Ajankohtaista

21 **Energiaruuvi tiukalle**
Vastuullisuus

22 **Taistelija**
Minun Duuni

23 **Katse työergonomiaan**
Työsuojelu



4 Motivoituneita tekijöitä oppisopimuksella



TYT-luokitus erinomainen **s. 12**



22 Unelmien eteen pitää vaikka taistella



18 Kurkista joulukauppaan

PKO Eläkeläiskerhon tulevia tapahtumia 2023:

MA 16.1. KLO 14
Ravintola Aittarannassa lounas ja muisteluita työajalta
ilmoittaudu 29.12. mennessä

TI 7.2. KLO 14
Eino-kabinetti, kauppaneuvos Eino Tenhunen esittelee ja kertoo PKO:n taiteesta, ilmoittaudu 1.2. mennessä

TO 16.3. KLO 13
vuosikokous Eino-kabinetissa ilmoittaudu 6.3. mennessä

MA 17.4
klo 9-12 Eino-kabinetti, Digi-opastusta ”älypuhelimen perusteet”
klo 12-13 Lounas
klo 13 Opastusta S-mobiilin käyttö
Ilmoittaudu 11.4. mennessä
(20 ensimmäistä mahtuu mukaan)

Tiedustelut ja ilmoittautumiset:
Anja puh. 050 4017690 tai
anjakaarina.laukkanen@gmail.com

Talven henksuedut takakannessa *s.24*

Hyvää Joulua ja Onnellista Uutta Vuotta 2023 ***toivoo PKO Eläkeläiskerhon hallitus***

Oppisopimuksella ammattiin

Oppisopimuksia hyödynnetään jatkossa nykyistä enemmän, kun PKO etsii palvelukseensa osaavia ja sitoutuneita työntekijöitä. Uudenlaisen mallin kokeilu alkaa parturi–kampaamoissa ensi vuonna.

Teksti **PÄLVI SALO JA KIMMO SALO**
Kuva **ILKKA KOSKI**



Kerttu Niskanen sanoo oppivansa parhaiten työtä tekemällä.

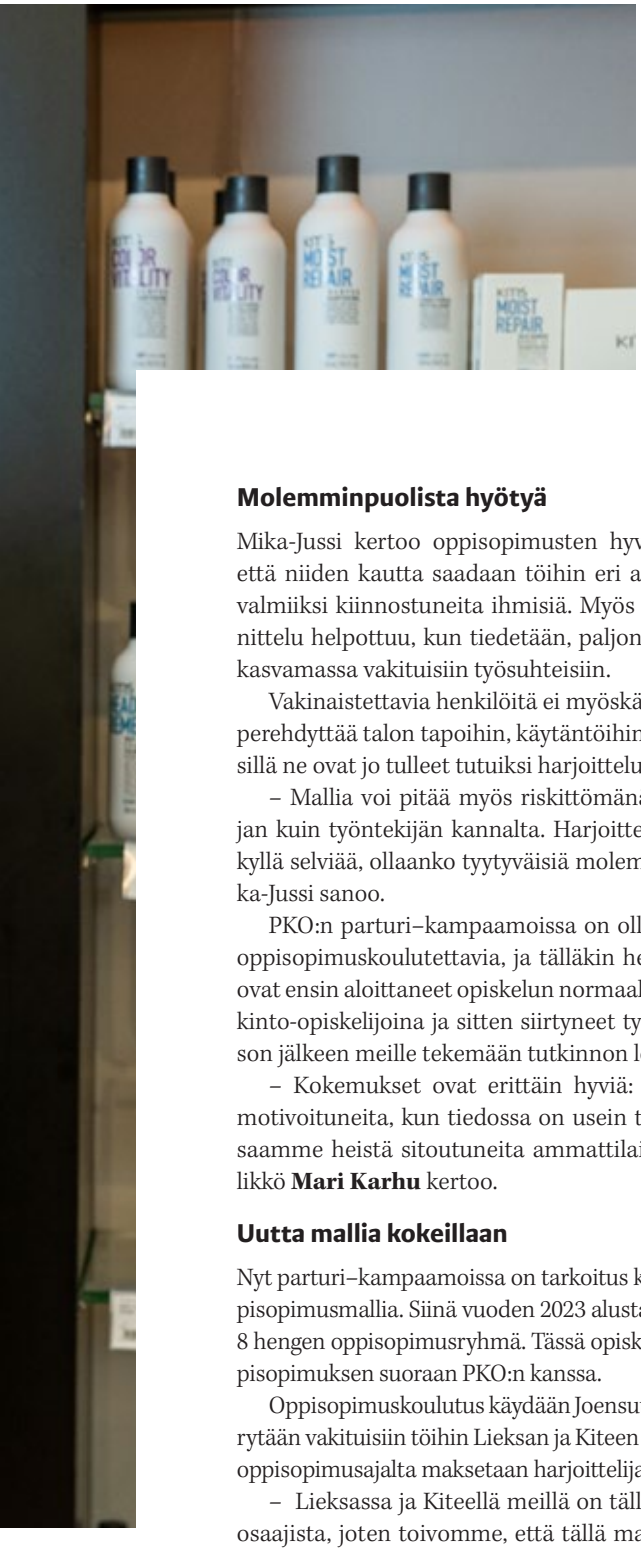
Kun elettiin niitä paljon puhuttuja ja vanhoja hyviä aikoja, tyypillinen tapa pätevöityä ammattiin oli töissä oppiminen. Kokeneet ammattilaiset, ”mestarit”, neuvoivat nuorempia tekijöitä, ”kisällejä”, kädestä pitäen, kunnes ammatin tärkeimmät salat selvisivät.

Tämä mestari–kisälli-malli on ollut erittäin suosittu ympäri Eurooppaa. Sen nykyisenä ilmentymänä voidaan pitää oppisopimuskoulutuksia. Monissa maissa, esimerkiksi Saksassa, oppisopimuskoulutus on erittäin yleinen tapa työllistää nuoria ihmisiä tai heitä, jotka haluavat vaihtaa ammattia.

Suomessa oppisopimuskoulutusta ei monista syistä johtuen ole hyödynnetty tarpeeksi. Viimeksi mallia on kehitetty toisen asteen koulutusuudistuksen yhteydessä, ja nyt se näyttäisi saavan tuulta alleen.

– PKO:ssa oppisopimuksia on ollut käytössä jo pitkään, mutta haluamme, että ne ovat tulevaisuudessa entistä yleisempi väylä PKO:n työntekijäksi, henkilöstöjohtaja **Mika-Jussi Mononen** kertoo.

– Oppisopimusta edeltää yleensä koulutussopimus opiskelijan ja oppilaitoksen kanssa. Tämä oppilaitos on meillä useimmiten Riveria Joensuussa. Oppisopimus tehdään määräajaksi, ja se on voimassa niin kauan kuin koulutus kestää ja tutkinto on suoritettu. Tästä polku voi sitten jatkua vakituiseen työsuhteeseen. Tätä kautta meille on tullut töihin ihmisiä niin mara- kuin marketpuolelle sekä parturi–kampaamoihin.



"Oppisopimuskoulutuksen on todettu sopivan erityisen hyvin niille henkilöille, jotka oppivat tekemisen kautta."

Molemminpuolista hyötyä

Mika-Jussi kertoo oppisopimusten hyviksi puoliksi, että niiden kautta saadaan töihin eri ammateista jo valmiiksi kiinnostuneita ihmisiä. Myös resurssisuunnittelu helpottuu, kun tiedetään, paljonko osaajia on kasvamassa vakituisiin työsuhteisiin.

Vakinaistettavia henkilöitä ei myöskään tarvitse enää perehdyttää talon tapoihin, käytäntöihin ja prosesseihin, sillä ne ovat jo tulleet tutuiksi harjoittelujakson aikana.

– Mallia voi pitää myös riskittömänä niin työnantajan kuin työntekijän kannalta. Harjoittelujakson aikana kyllä selviää, ollaanko tyytyväisiä molemmin puolin, Mika-Jussi sanoo.

PKO:n parturi–kampaamoissa on ollut jo kymmeniä oppisopimuskoulutettavia, ja tälläkin hetkellä kaksi. He ovat ensin aloittaneet opiskelun normaalisti Riverian tutkinto-opiskelijoina ja sitten siirtyneet työssäoppimisjakson jälkeen meille tekemään tutkinnon loppuun.

– Kokemukset ovat erittäin hyviä: opiskelijat ovat motivoituneita, kun tiedossa on usein työpaikka, ja me saamme heistä sitoutuneita ammattilaisia, ryhmäpäällikkö **Mari Karhu** kertoo.

Uutta mallia kokeillaan

Nyt parturi–kampaamoissa on tarkoitus kokeilla uutta oppisopimusmallia. Siinä vuoden 2023 alusta meillä aloittaisi 8 hengen oppisopimusryhmä. Tässä opiskelijat tekevät oppisopimuksen suoraan PKO:n kanssa.

Oppisopimuskoulutus käydään Joensuussa ja sitten siirrytään vakituisiin töihin Lieksan ja Kiteen yksiköihin. Koko oppisopimusajalta maksetaan harjoittelijan palkkaa.

– Lieksassa ja Kiteellä meillä on tällä hetkellä pulaa osaajista, joten toivomme, että tällä mallilla löydämme hyviä tekijöitä. Erityisesti olemme kiinnostuneita aikuisista ammatinvaihtajista, joiden elämä on jo valmiiksi näillä paikkakunnilla, Mari sanoo.

Ryhmäkoulutus järjestetään suurimmassa yksikössä, Prismassa, käytännön syistä. Siellä yhden henkilön on mahdollisuus keskittyä opiskelijoiden ohjaamiseen.

Ihmiset oppivat hyvin eri tavoin, joku lukemalla, joku näkemällä ja joku tekemällä. Oppisopimuskoulutuksen on todettu sopivan erityisen hyvin niille henkilöille, jotka oppivat tekemisen kautta.

– On ollut hienoa nähdä, kuinka meilläkin jotkut opiskelijat ovat harjoittelussa suorastaan puhjenneet kukkaan, Mari iloitsee.

– Tavoitteena meillä on, että vastaavia oppimisryhmiä tulisi jatkossa myös muille toimialoille, Mika-Jussi toteaa.

Inka Pehkonen toivoo, että työsuhde PKO:ssa jatkuu valmistumisen jälkeen.



Mainio tapa opiskella

Kerttu Niskanen ja **Inka Pehkonen** suorittavat parhaillaan hius- ja kauneudenhoitoalan tutkintoa oppisopimuksella. Katri työskentelee Prismassa ja Inka Lieksan yksikössä.

– Aloitin kesätöissä ja hain sen jälkeen koulutussopimusta, joka sitten jatkuikin oppisopimuksena täällä Lieksassa. Tämä on ollut todella antoisaa, ja minut on otettu hyvin vastaan. Kaikki neuvovat ja ohjaavat aloittelijaa, Inka kertoo.

Kertulle PKO on tuttu työnantaja jo ennestään, tosin ihan eri tehtävistä. Hän nimittäin työskenteli aikaisemmin osuuskaupan palveluksessa kokkina.

– Tämä tapa opiskella sopii minulle, kun saan tehdä samalla käytännön töitä. Toivon, että valmistuttuani työsuhde PKO:n kanssa jatkuu, Kerttu sanoo.

Inka ajattelee samoin.

– Työtä tekemällä opin ihan toisella tavalla kuin koulunpenkkiä kuluttamalla.

Mari Karhu tietää, että opiskelijoiden ohjaaminen on toki arjen kiireissä joskus haastavaa, mutta samalla myös palkitsevaa.

– Moni on sanonut, että on hienoa nähdä, kuinka opiskelijan itsevarmuus kasvaa osaamisen lisääntyessä. Ja kun toista opettaa, oppii samalla myös itse.

Mitä meille kuuluu?

Tässä on jatkossa paikka pienille uutisille, kuville sekä työryhmien terveisille. Antakaahan kuulua itsestänne!

TULOSSA HELMIKUUSSA

KUUSEN KARISTAJAISET GOES SALAKAPAKKA

LA 4.2.2023 klo 19-23

ORIGINAL SOKOS HOTEL KIMMEL



KUUSENKARISTAJAISIA JUHLITAAN SVENGAAVALLA 1920-LUVUN TEEMALLA

Juhlimme yhdessä uudistetussa Original Sokos Hotel Kimmelissä **lauantaina 4.2.2023**. Merkkaahan päivämäärä jo kalenteriin! Yhdessä isossa juhlassa saadaan juhlatunnelma takuuvarmasti kattoon.

Kutsu koskee kaikkia 18 vuotta täyttäneitä PKOlaisia.

Ilmoittaudu juhliin oman yksikkösi esihenkilölle 30.12.2022 mennessä.



Nuorten palautteissa parasta työssä -kohdassa mainittiin kaikista useimmin kivat työkaverit.

Kesätyöhaku 2023 on avattu!

PKO:n kesätyöhaku 2023 on avoinna 1.12.2022-31.1.2023. Haku on avattu nyt kuukautta aikaisemmin kuin ennen, koska yleisestikin kesätyöhaut ovat aikaistuneet ja kilpailu hyvistä tekijöistä on kova.

Palkkaamme edelleen myös runsaasti erityisnuoria ja nuoria sosiaalisin perustein. Tänä vuonna olimme Vastuullinen kesäduuni -kyselyssä isojen yritysten sarjassa sijalla 9 ja saimme kunniamaininnan erityisnuorten avustajien palkkaamisesta.



Etsi tonttu!

Etsi tämän lehden sivuilta tonttu ja osallistu ravintola-lahjakortin arvontaan! Tontun löydettyäsi skannaa oheinen QR-koodi tai mene nettisivulle **q.surveypal.com/Etsi-tonttu**



Tiesitkö? Joensuun Rosso on avattu vuonna 1985

20 vuotta sitten

Uudistunut Rosso

"Voi miten ihanan valoisa ja viihtyisän näköinen - ei enää entiseksi paikaksi tunnista!"

Uuden sisustuksen ja uusiutuneen ruokalistan lisäksi Joensuun Rossoon avattiin ensimmäinen Rosso Mukaan -myyntipiste, jonka tarkoituksena on vauhdittaa mukaan myyntiä!

PKO-Sanomat 4/2002

Joko olet testannut?

Kerää ja skannaa -palvelu otettiin käyttöön Prisma Joensuussa

Asiakas voi kerätä ostoksensa suoraan ostoskasseihin ja skannata ne jo myymälää kiertäessä. Näin kassalla asiointi on sujuvampaa, kun ostoksia ei kassalla erikseen skannata ja pakata ostoskärrystä tai -korista kassiin.

Pohjois-Karjalan Osuuskauppa on maakunnan ensimmäinen vähittäiskaupan toimija, joka otti Kerää ja skannaa -palvelun käyttöön.

– Haluamme tarjota asiakkaillemme erilaisia asiointitapoja: verkkokauppa, pikakassa, perinteinen linjakassa sekä kerää ja skannaa muodostavat kokonaisuuden, josta jokainen voi löytää itselleen sopivan asiointitavan. Ostoskierroksen aikana käytettävät itseskannauspalvelut ovat todella suosittuja esimerkiksi Ruotsissa ja Norjassa. Näissä maissa paikoin jopa puolet asiakkaista skannaa ostokset jo niitä kerätessään. Kerää ja skannaa -palvelua on toivottu erityisen paljon, kertoo vähittäiskaupan toimialajohtaja **Henrik Härkönen**.

Palvelun saa käyttöönsä, kun näyttää myymälän sisäänkäynnin luona olevan lukijalle S-Etukorttia. Ensimmäisellä kerralla hyväksytään käyttöehdot, seuraavilla kerroilla pelkkä S-Etukortin vilautus vapauttaa käsiskannerin. Palvelua voi käyttää vain S-Etukortilla.

Kerää ja skannaa - kuinka se toimii käytännössä?

- Myymälän molempien sisäänkäyntien luokse on sijoitettu käsiskannerit ja ohjeet palvelun käyttämiseen.
- Asiakas nappaa sisäänkäynniltä mukaansa käsiskannerin ja skannaa ostoksensa sitä mukaa kun kerää niitä ostoskassiin.
- Pikakassojen luota löytyy käsiskannerin palautuspiste.
- Palautuksen yhteydessä tulostetaan koontikuitti, joka maksetaan normaalisti kassalla.
- Kassalla skannataan vain yksi viivakoodi, vaikka ostoksia olisi kertynyt monta kassillista. Näin jää yksi vaihe pois, kun ostoksia ei tarvitse erikseen purkaa ja pakata uudelleen!

Uratarinoita PKO:sta

Työtehtävä, jota ei aikaisemmin ollut

Joensuun Prisman käytävillä kävellessäsi olet todennäköisimmin pistänyt merkille ja kenties ihastellut suunnittelijana työskentelevän **Eetu Lätin** käsialaa olevia projekteja, kuten valaisinosaston Eglo-shopia ja Jelppiä. Eetun käsialaa ovat saattaneet olla myös graafiset työt ja sosiaalisen median tuotannot, joihin olet törmännyt.

- Minun ura on kestänyt nyt hieman yli 10 vuotta ja se on ollut hyvinkin moninainen. Olen aloittanut aikoinaan myyjän tehtävistä kodintekniikan osastolta, siitä edennyt tuoteryhmävastaavaksi ja siitä esimiesvalmennuksen kautta lähtenyt markkinoinnin ja viestinnän puolelle. Nykyisen työtehtäväni olen saanut itse luoda, ei tämmöistä työtehtävää ole aikaisemmin ollut. Muusta osuuskaupasta ei taida löytyä vastaavaa.



Kuka?

Eetu Lätti

Markkinoinnin suunnittelija

Työskennellyt PKO:lla vuodesta 2011. Työskentelee tällä hetkellä Joensuun Prismassa markkinoinnin suunnittelijana.

Lue koko juttu
ja muut uratarinat:
pko.fi/uratarinat

Henkilökunnan elintarvikkeiden ostoetu tuplataan vuoden ajaksi!

Elintarvikkeiden ostoetu nousi 3 %:sta 6 %:iin 1.11.2022 alkaen. Henkilökuntaedun tuplauksen ansiosta elintarvikkeet ovat omasta kaupasta ostettuna jopa 20 %:a halvempia kuin muista ruokakaupoista ostettuina.

Yhteisen osuuskauppamme menestyksen tekee ennen kaikkea upea henkilöstömme. Nyt kun ruuan hinta nousee ennennäkemättömän nopeasti, haluamme tarjota kaikille PKOlaisille tasapuolisen ja ylimääräisen henkilöstöedun. 6 prosentin ostoetu elintarvikkeista on merkittävä satsaus lähes 1 500 PKOlaisen arjen helpottamiseksi. Uusi ostoetu on voimassa 31.12.2023 asti.

Saadaksesi henkilökuntaedun, pitää ostokset maksaa S-Etukortilla. Se kannattaa, sillä lisäksi saat myös 0,5 % maksutapaedun.

Näin ohjaat palkkasi tai osan siitä S-Tilillesi Workday-sovelluksessa:

Koko palkan maksu S-Tilille

- Mene kohtaan Omat tiedot – Palkanmaksu – Maksuvalinnat ja vaihda tiliksi oman S-Tilisi tilinumero

Vain osa palkasta S-Tilille

- Mene kohtaan Omat tiedot – Palkanmaksu – Maksuvalinnat - Lisää rivi
- Voit siirtää haluamasi summan kuukausittain tai voit siirtää haluamasi %-osuuden palkastasi kuukausittain

Lokakuun etu oli

Raadin kaikkien aikojen tiukin äänestys



VS



Oivariini
7986
ääntä

Coca Cola 6-pack
7925
ääntä

Coca-cola hävisi Oivariinille vain **61 äänellä**. Jokaisella äänellä on siis väliä!

Sinun toimipisteesi kuulumiset tälle aukeamalle?

Lähetä juttuehdotuksesi
teija.perala@sok.fi

Erinomaisia jälkiä hangessa

Teksti **PETRI VÄHÄ, SARI LEHTOLA** Kuvat **ILKKA KOSKI**

Ilmaveivaajille kiitos hyvästä työstä! Jäljet hangessa ratkaisevat eli se, että puhumisen sijaan tekee asioita. Moni kyllä teoriassa tietää, miten hyvää palvelua tehdään. Ratkaisevaa on, että tekee erinomaisia palvelusuorituksia. Palvelun ilmaveivaajille suurkiitos hienoista palvelujäljistä hangessa ja esimerkkinä toimimisesta, toimitusjohtaja **Juha Kivelä** sanoo PKO:n konttorilla järjestetyssä ilmaveivaajien palkitsemistilaisuudessa.

Jatkossa veivipalkitsemiset kahdesti vuodessa

- Ilmaveivejä on jaettu vuodesta 2012 lähtien eli kymmenen vuoden ajan. Hyvien tekojen esiin nostaminen sekä esimerkin voima ovat omalta osaltaan edesauttaneet siinä, että palvelumme taso on yksiköissä noussut merkittävästi. Ensi vuodesta lähtien palkitsemme ilmaveivaajia kahdesti vuodessa, Kivelä linjaa.

11.11. järjestettyyn ilmaveivien palkitsemistilaisuuteen oli ehdolla kaikkiaan 60 palvelutekoa, joista johtoryhmä valitsi palkittavaksi 16 henkilöä.

Palkitsemistilaisuudessa olivat paikalla:

Ahokas Ville, Break Sokos Hotel Koli
Karjunen Maiju, S-parturi-kampaamo Prisma
Maksimainen Roosa, S-market Ilomantsi
Rantanen Birgitta, S-parturi-kampaamo Sokos
Sirkka Tuija, ABC Outokumpu
Pyykinen Hanna, Sokos
Hartikainen Elsi, ABC Outokumpu
Hakkarainen Saku, Sokos
Heikkonen Mikko, Sokos
Saarman Nina, Prisma Rauta
Holopainen Henna, Break Sokos Hotel Koli

Tilaisuuteen olivat estyneet saapumasta:

Mustonen Veijo, Ravintola Lempi
Härkönen Hannariia, Original Sokos Hotel Kimmel
Sirkka Jorma, Original Sokos Hotel Kimmel
Liimatta Sara, Grill it! Koli
Joki Kirsi, Break Sokos Hotel Bomba

60 ehdotusta
palkittuja: 16

Vuodesta 2012 lähtien PKO:ssa on jaettu tähän mennessä yhteensä 611 Palvelun ilmaveivi -palkintoa.

Onko sinun toimipaikallasi henkilö, joka on tehnyt poikkeuksellisen hienon palveluteon?

Veivaajia voi ilmiantaa lähettämällä sähköpostia sari.lehtola@sok.fi.

Tärkeää on, että ilmiannossa on selkeästi eritelty yksittäinen palveluteko. Ehdotuksessa pitää lisäksi olla henkilön etu- ja sukunimi sekä yksikkö.

Poikkeuksellisen iloista ja lämminhenkistä palvelua



Maiju Karjunen

"Minä olin todella väsynyt, mutta Maijun käsittelyssä oli niin ihanaa, että olisin voinut itkeä. Mulla on nyt todella hyvin leikattu hiukset ja olen tosi tyytyväinen." Liikuttunut asiakas kertoi, että Maiju oli onnistunut ylittämään odotukset.



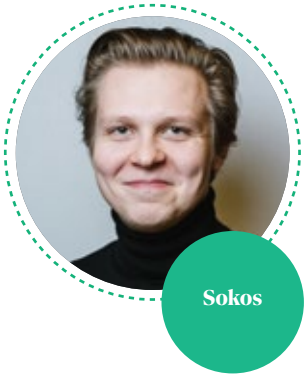
Birgitta Rantanen

Birgitta sai kiitosta asiakaslähtöisestä palvelusta. Hän leikkaisi ja muotoili asiakkaan hiukset toivotusti ja auttoi asusteissa. Birgitta myös otti asiakkaalle kuvia valmiista lopputuloksesta. Onnistunutta, ystävällistä ja yksilöllistä palvelua!



Saku Hakkarainen

Saku on viimeisimmistä mystery shopping -arvioista saanut hienot tulokset. Asiakkaiden palautteissa kerrotaan, että Sakun innokkuus tarttuu myös asiakkaisiin. Kiitosta hän saa lisäksi asiakaspalvelusta ja ammattitaidosta.



Mikko Heikkonen

Monipuolinen Mikko menestyy useammalla osastolla. Hänen ystävällisyys, rauhallisuus ja asiantuntijuus hurmaa asiakkaat. Tämä näkyy suoraan Mikon myynneissä ja tietysti asiakaspalautteissa! Mikko on sopeutunut hienosti työyhteisöön! ”

Nähty erityisen paljon vaivaa



Hanna Pyykinen

Hanna onnellisti asiakkaan Helsingistä, joka kysyi erityisen hajuveden perään. Sitä sai enää vain meiltä. Hanna päätti itse ostaa tuotteen ja lähettää sen asiakkaalle. Asiakas kiitti erinomaisesta palvelusta, jota Hanna jatkoi myös työajan ulkopuolella.



Ahokas Ville

Asiakas oli unohtanut tärkeitä tavaroita hotellille, mutta kotimatka oli jo alkanut. Ville toimitti hotellille jääneet tavarat asiakkaan kotiovelle asti. Unohtumatonta palvelua!

Kimmel vastaanotto

Hannariia Härkönen

Hannariia pelasti asiakkaan päivän ja kävi töiden jälkeen viemässä asiakkaan pyykit pesulaan, koska pesula ei ehtinyt enää noutamaan hotellilta. Asiakas sai tarvitsemansa vaatteet seuraavalle päivälle. Hienoa!

Kimmel keittiö

Jorma Sirkka

Jorma onnellisti asiakkaita loihtimalla asiakkaan lapsenlapselle toiveiden mukaisen pasta-annoksen, vaikkei ravintola ollut edes auki vielä! Asiakas kiitteli moneen kertaan ja ruoka oli maistunut kuulemma kerrankin kunnolla. Hyvä Jorma!



Holopainen Henna

Henna vastasi puheluun, kun asiakas soitti unohtuneen tavaran perään. Kävi ilmi, että asiakas asuu lähellä Hennaa, joten Henna päätti tuoda tavaran asiakkaan kotiovelle työvuoron jälkeen. Ripeää palvelua!.

Inhimillinen sankariteko



ABC Outokumpu

Tuija Sirkka



ABC Outokumpu

Elsi Hartikainen

9-vuotiaalta pojalta hävisi asioinnin jälkeen vaihtorahat. Myyjien avulla pojan rahat löytyivät pihalta. “Hienoa toimintaa ja iso kiitos!”, kiittivät asiakkaat.



Prisma Rauta

Nina Saarman

Nina sai kiitosta hyvästä palvelusta ja erityiset kiitokset lapsen kanssa kommunikoinnista tukiviittomia hyödyntäen. “Pieni teko myyjältä oli lapselle ihana kokemus ja toi itseluottamusta tuleviin kohtaamisiin vieraiden ihmisten kanssa.”

Grill it! Koli

Liimatta Sara

Sara huomasi nuoren pojan katsomassa MM-lätkää ja tajusi parkkipaikoille vievän kiskohissin sulkeutuvan ennen pelin loppumista. Sara sopi vastaanoton kanssa, että käy sulkemassa hissin vasta sitten, kun poika on mennyt turvallisesti alas.

Työkavereiden poikkeuksellinen huomioiminen



S-market Ilomantsi

Roosa Maksimainen

Tuuraajien löytyminen maakunnan paikkoihin voi olla haasteellista etenkin kesäkaudella. Roosa on useasti järjestellyt esimiehensä luvalla tekijän omaan vuoroon ja paikannut itse muualla. Tästä on ollut paljon apua.

Ravintola Lempi

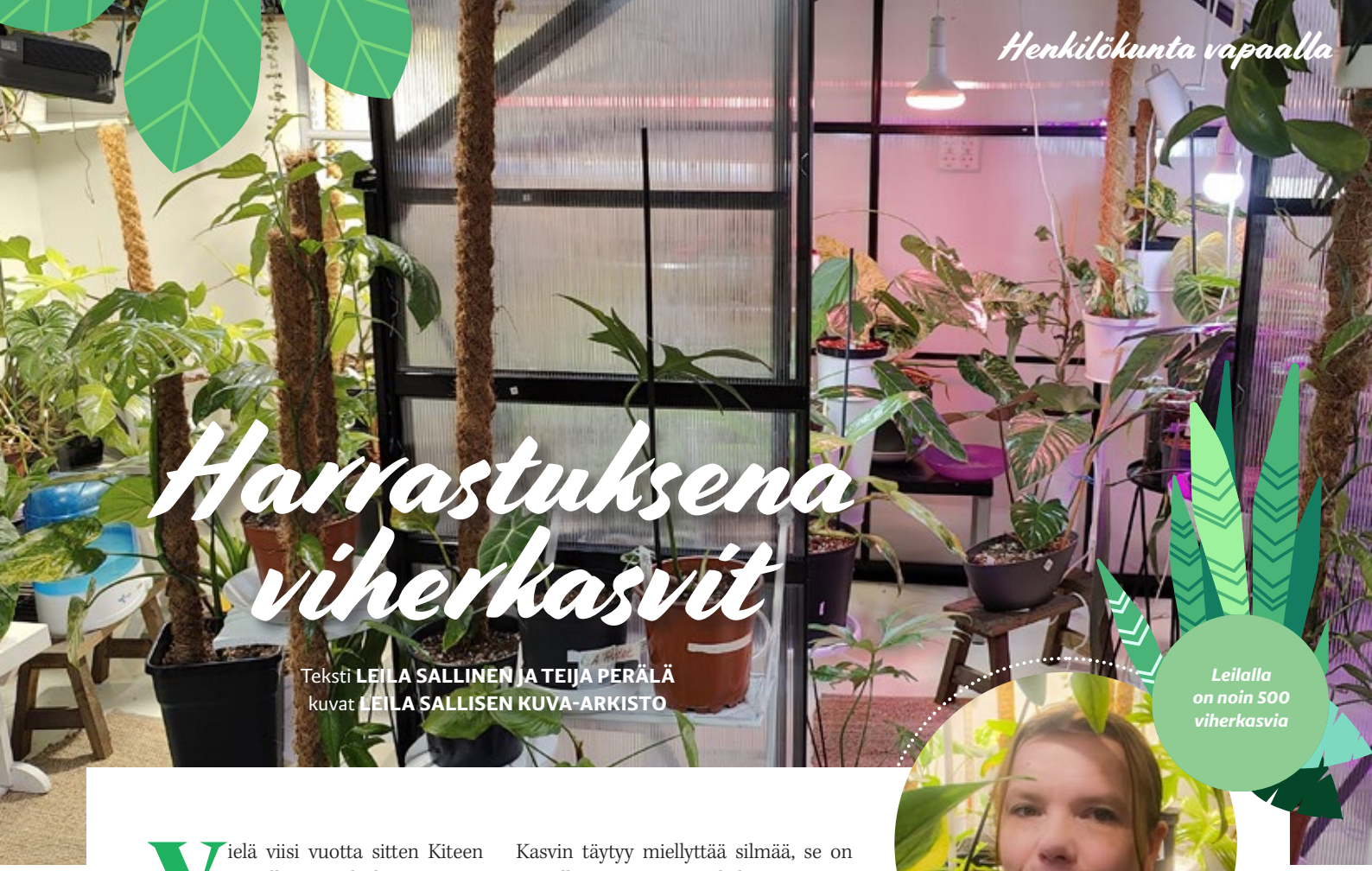
Veijo Mustonen

Veijon hyväntuulinen ja avulias työtapa saa työkavereilta kiitosta; “Veijo on olemuksellaan onnellistanut kollegoitaan vaikuttaessaan työilmapiiriin huumorintajuisella, auttavaisella ja rennolla olemuksellaan.”

Break Sokos Hotel Bomba

Kirsi Joki

Vastaanotossa työskentelevä Kirsi ymmärtää asiakastyytyväisyyden merkityksen ja on useasti hypännyt kerroshoidon avuksi kiireen yllättäessä. “Työkavereilla on helpottunut ja liikuttunut mieli, kun toinen heitä näin huomioi”, kollegat kiittävät.



Harrastuksena viherkasvit

Teksti **LEILA SALLINEN JA TEIJA PERÄLÄ**
kuvat **LEILA SALLISEN KUVA-ARKISTO**

Leilalla on noin 500 viherkasvia

Kuka?

Leila Sallinen
Työpaikka: ABC Kitee

Vielä viisi vuotta sitten Kiteen ABC:lla palveluvastaavana ja Prismassa työskentelevän **Leila Sallisen** kotoa löytyi vain yksi viherkasvi nurkasta. Vastapainoksi kiireiselle yrittäjän elämälle Leila alkoi kerätä viherkasveja, ja jo kuukausien kuluttua olohuone alkoi olla niin täynnä kasveja, ettei telkkari enää näkynyt kasvien takaa. Tällöin talon ylimääräinen, aiemmin yrityksen tilana toiminut huone muutettiin viherhuoneeksi, jossa on vedenkestävä lattia ja hyvä ilmanvaihto. Vaikka yritystoiminta on loppunut, kasviharrastus vain kasvaa. Viime kesänä viherhuoneeseen talon sisälle rakennettiin myös kasvihuone, jollaisia yleensä on pihalla.

Uusia kasvilajeja tulee jatkuvasti

Leilalla on tällä hetkellä noin 500 erilaista kasvia, joista suurin osa harvinaisia tai jopa niin erikoisia, ettei niitä välttämättä Suomesta muilta löydä.

Kansainvälisistä kasvien harrastajien someryhmistä saa apua ja löytää uusia kasveja kerättäväksi sekä tietoa uusista lajeista, joita tulee koko ajan. Ulkomaisista nettikaupoista ja toisilta harrastajilta löytyy harvinaisempia kasveja ostettavaksi. Myös Leila jakaa kuvia ja tietoa kasveistaan Instagramin avulla.

- Varsinkin värivirheelliset ja erikoisemmat muodot kiinnostavat minua. Kasvin täytyy miellyttää silmää, se on minulle ostoperuste, Leila kertoo.

Kalleimmat pistokkaat maksavat 1500 euroa

Tässä mittakaavassa kasviharrastus vie aikaa ja tietysti myös rahaa. Päivittäin kasvit vievät aikaa nopean tarkastuskierroksen verran, viikoittain jo pelkkä kastelu vie aikaa useamman tunnin. Kasvien määrän ja arvon takia kasveja on seurattava tarkkaan. Mahdollisten tuhoeläinten tai muun ongelman iskiessä on tärkeää päästä reagoimaan pian, ettei suurta vahinkoa pääse tulemaan. Kalleimmat pistokkaat Leila on ostanut ulkomailta ja maksanut niistä 1000-1500 euroa kappaleelta.

Kasveille on oltava olosuhteet kunnossa: lämpötila, ilmankosteus ja valo. Leilalla onkin reilut 20 kpl led-valoja ja ilmankosteudesta huolehtii kaksi kostutinta sekä kaksi akvaariota ja lämpötila säädetään lattialämmityksellä. Tarvittaessa herkemmät kasvit voi siirtää kasvihuoneeseen, jossa arvoja voi vielä erikseen säätää.

Leilan kaikki kasvit kasvavat mullattomassa, kasvin tarpeen mukaan muokatussa seoksessa.

- Teen jokaiselle kasville oman kasvualustan sekoittaen kookosta, perliittiä, kaarnaa ja lecasoraa. Mullaton kasvualusta tarkoittaa myös sitä, että lannoituksesta on huolehdittava heti. Useat harvinaisista kasveista vaativatkin monenlaista eri lannoitetta, Leila kertoo.

Joka päivä oppii jotain uutta

Kasvien hoito on jo erilaisten kasvualustoidenkin vuoksi melkoista taiteilemista, ja sen vuoksi Leila hoitaa kastelusta lähtien kaiken itse.

- Lomalle lähtö suunnitellaan niin, että kasvit pärjäävät sen aikaa ilman hoitoa. Eipä niiden hoitajaksi halukasta vapaaehtoista lähipiiristä ehkä löytyisikään, Leila toteaa.

- Kaiken kaikkiaan harrastus on aivan ihana! Joka päivä oppii uutta ja mitä ihanuuksia kasveista löytyykään.

- Nyt olen alkanut myös kasvattaa aroideja siemenestä alkaen itse. Tällä hetkellä kasvamassa on noin 20 siementä.

Parasta A-ryhmää

Teksti **PÄLVI SALO** Kuvat **PKO, PATRIK ERONEN**

PKO:n työyhteisötutkimus 2022 on hienoa luettavaa. Kokonaistulos on ennätyksellinen, mittaushistorian paras. Erityisen hyvin on kehittynyt kokemus työn mielenkiintoisuudesta ja sen merkityksellisyydestä.

Olen todella ylpeä meidän henkilöstöstä, esihenkilöistä ja työnantajasta. Olemme TYT-tutkimuksessa reilusti ylempänä valtakunnan keskiarvoa ja myös S-ryhmän parhaimmistoa. Lämmin kiitos hienosta ilmapiiristä ja vastausaktiivisuudesta, henkilöstöjohtaja **Mika-Jussi Mononen** toteaa.

Tutkimustulos on hyvä kauttaaltaan. Parannusta on tapahtunut kaikilla tärkeimmillä osa-alueilla: työnantajakuvassa, johtamis- ja toimintakulttuurissa, työmotivaatiossa ja esihenkilötyössä.

– Erittäin tärkeä asia on se, että meillä ihmiset kokevat työnsä mielenkiintoiseksi ja merkitykselliseksi. Samalla he kokevat saavansa arvostusta työstään. Kun pidämme näistä asioista kiinni, meidän on hyvä rakentaa menestystä yhdessä myös tulevaisuudessa.

Aina toki riittää myös parannettavaa. Millaisia kehityskohteita tutkimus nostaa esille?

– Näitä asioita pohditaan yksikkökohtaisesti sen jälkeen, kun Tytti-botti lähestyy koko henkilökuntaa Workchatissa ja kysyy oman työyhteisön vahvuuksia ja kehityskohteita. Aikataulu näkyy oheisesta kuvasta. Tytti-botin avulla seurataan, kuinka valittujen asioiden kehittäminen yksiköissä ensi vuoden aikana etenee. Asiaan palataan myös mm. seuraavissa PKO Sanomissa, Mika-Jussi selvittää.

Entä koko osuuskaupan tasolla, missä meillä on kehitettävää?

– Silmiinpistävää on se, että kokemus työvuorosuunnittelusta on parantunut merkittävästi. Tähän liittyy tärkeä kehitysmahdollisuus. Valtaosa työntekijöistä kokee, että heille suunnitellaan riittävästi tunteja, mutta samaan aikaan noin 250 henkilöä toivoo lisätunteja, Mika-Jussi aloittaa.

– Väylä lisätunteihin on ristintyöskentelyn kehittäminen. Tutkimuksen mukaan kotitoimipaikoissa suhtaudutaan asiaan hyvin myönteisesti ja kolmannes henkilöstöstä on kiinnostunut tekemään töitä useammassa toimipaikassa ja jopa toisella toimialalla. Ristiintyöskentely tuo myös vaihtelevuutta työhön ja tehtäviin, mitä puolet vastaajista toivoo.

Kaikki nämä seikat yhdessä antavat Mika-Jussin mielestä PKO:lle avaimet käteen parantaa osa-aikaisten työntekijöiden tuntisopimuksia. Tämä on erityisen tärkeää nyt, kun elämme taloudessa haastavia aikoja ja moni joutuu tarkkaan laskemaan, kuinka rahat kotitaloudessa riittävät.

– Yhden ilonaiheen haluan vielä nostaa esille ja se on todella kovalla tasolla oleva esihenkilötyö. Johtamislupausindeksi, jolla mitataan henkilöstön kokemusta esihenkilötyöskentelystä sai indeksipisteet 80 ja on historian paras. Tulemme tälläkin osa-alueella olemaan aivan yläkvartaalissa myös osuuskauppavertailussa. Hienoa työtä!



Erittäin tärkeä asia on se, että meillä ihmiset kokevat työnsä mielenkiintoiseksi ja merkityksselliseksi. Samalla he kokevat saavansa arvostusta työstään.

-Mika-Jussi Mononen

Työtyytyväisyystutkimus ja Tytti-botti

Henkilöstön työtyytyväisyyttä mitaaan ja kehitetään läpi vuoden.

25.10.2022 Uusi TYT-tutkimus käynnistyi

22.11.2022 Esihenkilöt saivat TYT-tulokset

22.11.-4.12. Henkilökunnalla aikaa tutustua TYT-tuloksiin

7.12.2022 Tytti-botti lähestyi henkilökuntaa

21.12.2022 Henkilökunnan vastausaika päättyy

27.12.2022 Esihenkilö saa linkin anonyymeihin vastauksiin

Purkutilaisuudet 27.12.-12.2. välille

12.2.2023 mennessä esihenkilö kirjaa Tytti-bottiin kaksi tärkeintä kehityskohdetta. Kehityskohteet on valittu yhdessä henkilökunnan kanssa.

17.-30.4.2023 Tytti-botti seuraa 1. kehityskohteen etenemistä

14.8.-27.8. 2023 Tytti-botti seuraa 2. kehityskohteen etenemistä

Valittujen kehityskohteiden seuranta

lokakuu – marraskuu – joulukuu – tammikuu – helmikuu – huhtikuu – elokuu

TYT-luokitus erinomainen
AAA

TYT-indeksi
78,5
parannusta 1,2 yksikköä

Vastausprosentti
91,1



9,4
pistettä yleisnormin yläpuolella

Monia polkuja kasvuun ja kehittymiseen

PKO:ssa jokaisella työntekijällä on oikeus hyvään esihenkilötyöhön. Esihenkilö on siis paljon vartijana samaan aikaan, kun hänen roolinsa on entistä laajempi ja vaativampi. Jatkuvaa oppimista ja kehittymistä tuetaan monipuolisella valmennustarjonnalla.

Teksti **KIMMO SALO** Kuvat **PETTERI KITTI, PATRIK ERONEN**

Esihenkilöllä on ratkaiseva rooli monessa asiassa: työyhteisön ilmapiirin rakentamisessa, työhyvinvointiin ja työkykyyn liittyvien asioiden johtamisessa sekä työyhteisöjen yhä lisääntyvän monimuotoisuuden kohtaamisessa, yhteensovittamisessa ja hyödyntämisessä, henkilöstöjohtaja **Mika-Jussi Mononen** taustoittaa.

– Hyvän työntekijäkokemuksen synnyttämisessä tärkein ihminen on lähiesihenkilö. Hän mahdollistaa ja tukee jokaisen työntekijän osaamista, oppimista ja kasvua arjessa. Kun työtyytyväisyys on hyvä, sillä on positiivisia vaikutuksia niin asiakastyytyväisyyteen kuin viime kädessä liiketoiminnan tulokseen.

Näin toteaa Senior Coach **Jarmo Haapala**. Kaikille PKO:n esihenkilöille tutuksi tullut Jamppa on toiminut yli 10 vuotta PKOlaisten valmentajana ja Jollaksen asiakkuusvastaavana.

"Omaa toimintaa ei aina ole helppo muuttaa, siksi jokainen tarvitsee kehittyäkseen tukea, sparria ja coachaamista."



"Olen onnellinen ja ylpeä siitä, että olen saanut valmentaa jo yli kymmenen vuoden ajan PKO:n esihenkilöitä. PKO on malliesimerkki organisaatiosta, joka aidosti panostaa kouluttamiseen ja kehittymiseen. Mahdollisimman aktiivinen ja vuorovaikutteinen arki on paras tapa varmistaa tulevien vastuuhenkilöiden kasvu. Tähän panostamalla nykyiset esihenkilöt kehittyvät itsekin."

Senior Coach Jarmo Haapala

– Esihenkilön oman osaamisen ylläpitäminen ja kehittäminen vaati jatkuvaa asioiden päivittämistä. Omaa toimintaa ei aina ole helppo muuttaa, siksi jokainen tarvitsee kehittyäkseen tukea, sparria ja coachaamista, hän jatkaa.

Yhteistä ja yksilöllistä

Jokainen PKOlainen esihenkilö osallistuu vuosittain johonkin tai joihinkin koulutuksiin. Joskus valmennuspäiviä osuu omalle kohdalle muutama vuosittain, toisinaan jopa parikymmentä. Osa valmennuksista on ns. must-koulutuksia, jotka jokaisen on suoritettava. Osa puolestaan vapaaehtoisia oman halun tai todetun tarpeen mukaan.

Työnantajana PKO tarjoaa myös mahdollisuuksia osallistua ulkopuolisten järjestämiin koulutusohjelmiin esimerkiksi ammattikorkeakoulussa tai yliopistossa.

– Pyrkimyksenä on luoda yksilöllisiä ja joustavia urapolkumahdollisuuksia. Kaikkinensa panostuksemme esihenkilötyön kehittämiseen on mittava, Mika-Jussi toteaa.

Jarmo Haapala on samaa mieltä. Hän kertoo itse PKO:ssa toteuttamistaan valmennuksista:

– Neljän vuoden aikana kaikki esihenkilöt osallistuivat vetämääni Laadukas esimiestyö -valmennukseen. Viime vuosina olemme toteuttaneet henkilökohtaista coaching-ohjelmaa, johon myös kaikki esihenkilöt osallistuvat, kukin henkilökohtaisesti neljä tapaamiskertaa. Yksiköiden avausvalmennuksia sekä eri toimialoille ja työryhmille räätälöityjä valmennuksia toteutetaan niitäkin jatkuvasti.

Polku esihenkilöksi on viitoitettu

PKO:n kokoinen monitoimialainen palvelualan yritys tarvitsee jatkuvasti uusia esihenkilöitä. Polku vastuutehtäviin on viitoitettu siten, että pohjalla on ensin toimialoittain vaihteleva ammattitutkinto, kuten myynnin ammattitutkinto, parturi-kampaajan ammattitutkinto tai tarjoilijan ammattitutkinto.

Tämän jälkeen on vuorossa Lähiesimiehen ammattitutkinto, jonka suorittanut voi päästä esimerkiksi marketin kakkoseksi tai ravintolan vuoropäälliköksi. Tästä tie sitten jatkuu eteenpäin yksilöllisten toiveiden, tarpeiden ja kykyjen mukaan.

– Valmennuspolku varmistaa, että osuuskaupassa on jatkuvasti kasvamassa uusia esihenkilöitä. Heitä myös tuetaan matkan varrella yksilöllisellä coachingilla, Jarmo sanoo.

Palkitsevaa ja motivoivaa

– Sen jälkeen, kun olet esihenkilöpolulle astunut, sinulla on paljon erilaisia reittejä valittavana. Urasi voi viedä vaikkapa toisen liikeidean tai toisen toimialan pariin. Lähde reilusti mukaan, kyllä sinua matkasi varrella tuetaan monin tavoin, Mika-Jussi rohkaisee.

– Kannustan kaikkia, jotka haluavat olla vastuullisissa esihenkilötehtävissä tai kehittyä niissä, ottamaan asian puheeksi oman pomon kanssa. Ensin toki kannattaa kysyä itseltään, haluatko olla vastuussa asioista ja ihmisistä, koska sitä nämä työt vahvasti ovat. Parhaimmillaan esihenkilötyö on kuitenkin motivoivaa ja palkitsevaa ja siitä saa onnistumisen tunteita, Jarmo toteaa pitkällä työ- ja esihenkilötyön kokemuksella.

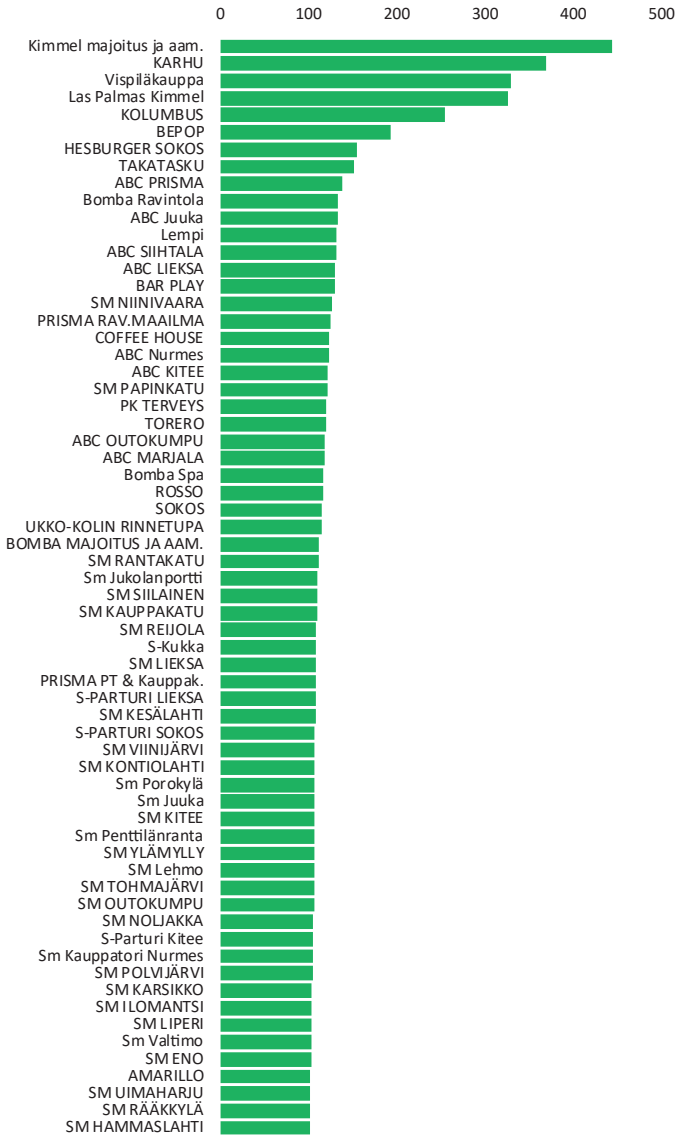


Esimerkkejä esihenkilöiden monipuolisesta valmennustarjonnasta

- Laadukas esimies -valmennuskokonaisuus
- Lähiesimiestyön ammattitutkinto
- Liiketoiminnan ammattitutkinto
- S-Päällikkövalmennus
- Market-Akatemia
- Mara-Akatemia
- Lähijohtamisen perusvalmennus
- Tilannejohtaminen
- Työpaikkaohjaajavalmennus
- Esimiesten TYT-valmennus
- TEHO-taustavalmennus
- Sokos Coach -valmennus
- Rautainen ratkaisija -toimintamallin valmennus
- Rautakaupan yritysmyynnin valmennus
- Henkilökohtainen coach -ohjelma

PKO:n varaan voi rakentaa elämänsä

Myynnin kehitys 01-10/2022





Olemme eläneet oikeastaan jo pari vuotta erikoisia aikoja. Ensin oli täysin poikkeuksellinen koronapandemia kerrannaisvaikutuksineen. Sen vaikutukset näkyvät osin edelleen. Koronan lisäksi Venäjän hyökkäys Ukrainaan vaikuttaa siihen, että niin energian hinta kuin eri tuotteidenkin hinnat kohoavat ennennäkemättömän nopeasti.

PKO on vakaa työnantaja

Vuosikymmenten huolellisen taloudenpidon ja kulukurin ansiosta PKO:n taloudellinen tilanne on vahva. Sen vuoksi PKO on maailman myllerrystenkin keskellä myös tulevina vuosina luotettava ja vakaa työnantaja. Me kestämme sekä talouden tyrskyt että pystymme myös investoimaan ja kehittämään palvelutarjontaamme. Näin pysymme myös jatkossa houkuttelevana vaihtoehtona omistajillemme sekä muille asiakkaillemme. Näin jokainen teistä voi rakentaa tulevaisuutensa osuuskaupan varaan myös jatkossa.

Yhdessä tehden saavutamme tavoitteet

Euromääräisesti kauppa on käynyt viime vuotta paremmin. Edellisvuoden myyntilukujen edelle menimme jo kevään aikana, ja sillä tiellä näytämme pysyvän koko loppuvuoden ajan. Myynnin hyvä kehitys on äärimmäisen tärkeää, koska myös kaikki kulut kasvavat inflaation laukatessa aiempaa villimpänä.

Tulemme ylittämään myyntitavoitteemme eli 553,6 miljoonaa euroa. Tulostavoite meillä on 19,5 miljoonaa euroa. Ennusteen mukaan näyttäisimme jäävän niukasti alle. Pikkujoulukausi sekä joulumyynti ovat meille äärimmäisen tärkeää aikaa. Uskon, että kun teemme yhdessä töitä kustannustehokkaasti, kyllä se tavoitetuloskin sieltä tulee, mikä laukaisee hyvästä työstä suorite- ja voittopalkkiot maksuun.

Hyvää työtä!

Tärkeintä on muistaa, että jokainen meistä voi vaikuttaa omaan suoritukseensa. Kun tekee joka päivä oman työnsä parhaalla mahdollisella tavalla, se riittää ja silloin tekee hyvää työtä. Haluan korostaa sitä, että ei ole erikseen vähittäiskaupan, matkailu- ja ravitsemiskaupan, liikennekaupan ja palveluliiketoimintojen tekemisiä vaan yksi yhteinen PKO. Jokaisen yksikön ja jokaisen tekijän työ on merkityksellistä ja vie meidän yhteistä yritystä eteenpäin.

Hyvästä myynninkehityksestä erityiskiitos Kimmelille majoitukselle ja aamiaiselle, Kiteen Karhulle ja Vispiläkaupalle!!

Työn riemua ja kaupallista joulukautta toivottaen



Juha Kivelä
toimitusjohtaja



Laaja palvelutarjontamme helpottaa omistajiemme arkea.



Osuuskauppa sytyttää valoja palamaan

Teksti **JUHA KIVELÄ** Kuvat **PKO**

Rääkkylä on yksi niistä kolmesta meidän toimialueen kunnasta tai pitäjästä, joissa on vain yksi ruokakauppa. Muut ovat Rautavaara ja nykyään Nurmekseen kuuluva Valtimon pitäjä. Me toimimme alueilla, jotka eivät kilpailijoita kiinnosta. Miksi on näin?

Siksi, että lyhytnäköisen voitontavoittelun sijaan me teemme merkityksellistä työtä helpottamalla omistajiemme arkea. Muutoin esimerkiksi Rääkkylästä pitäisi ajaa Kiteelle kauppaan. Meidän perustehtävä eli missio on tehdä Pohjois-Karjalasta paras paikka elää, ja sanahelinän sijaan missiota eletään todeksi käytännön tekojen kautta.

Kannattavuus on kaiken edellytys

Vähittäiskaupassa PKO:n verkostostrategia on tosiaan erilainen kuin kilpailijoilla. Osuustoiminnallisessa tulosajattelussa sijoitetun pääoman tuotto lyhyellä aikavälillä ja voittojen maksimointi ei ole päätavoite niin kuin se yksittäiselle kauppiaalle on. Osuustoiminnassakin liiketoiminnan pitää olla kannattavaa, mutta liiketoiminnan tuottoprosentti on lähtökohtaisesti pienempi luku kuin pörssiyrityksillä.

Osuustoiminnallisen yrityksen olemassaolon tarkoitus ei ole voiton maksimointi, vaan mahdollisimman hyvien palveluiden ja etujen tuottaminen omalle jäsenkunnalle.

Historia on opettanut, että kaiken liiketoiminnan on oltava pitkällä tähtäimellä kannattavaa. Siksi kustannustehokkuutta tulee vaalia joka päivä.

Meillä on iso merkitys ja tehtävä

Monipuolinen toiminta koko maakunnan hyvinvoinnin eteen on paitsi osuustoimintaan luontaisesti kuuluvaa vastuullisuutta, myös järkevää ja hyvää bisnestä. Taloudellisesti vahvalla maakunnallisella yrityksellä on valtavan suuri merkitys omalle alueelleen. PKO on maakunnan suurin yksityinen työllistäjiä, iso investoija sekä merkittävä veronmaksaja.

"Tehdään yhdessä Pohjois-Karjalasta paras paikka elää"

Me tiedostamme hyvin kohtalonyhteyden siihen, kuinka työllisyysluvut kehittyvät ja muuttovirrat kulkevat. Ilman ihmisiä ei ole kasvua ja kehitystä, ilman palveluita, työpaikkoja ja uskoa paremmasta, ei ole ihmisiä.

Siksi me emme halua sammuttaa viimeisenä valoja vaan pitää valot palamassa ja pyrimme sytyttämään lisää valoja palamaan.

Kolillakin kvartaali on 25 vuotta

Päätöksenteossa tarkastelemme asioita vuosikymmenten perspektiivistä. Kun puhumme kvartaalista emme tarkoita neljännesvuotta vaan tarkoitamme neljännesvuosisataa. Hyvä käytännön esimerkki tästä on Koli, jota olemme kehittäneet vuodesta 1996. Pitkäjänteisen työn ansiosta Break Sokos Hotel Koli on ollut kaksi kesää peräkkäin Suomen paras Sokos Hotelli ja Koli on Suomen kuumin matkailukohde.

Jos kukaan muu ei pysty tai uskalla tehdä, me ryhdymme toimeen, vaikka meitä sitten paikalliseksi mafiaksi haukuttaisiin. Yhteisen hyvän tekemiseen maakuntamme hyväksi toivotamme tervetulleiksi myös kilpailijamme. Hyvän ja terveen markkinan tunnuspiirre on reipas ja kehittyvä kilpailu yritysten välillä.

Tehdään yhdessä Pohjois-Karjalasta paras paikka elää!

Osuustoiminnallisin terveisin,
Juha

Joulu paketissa

Millaiset ovat joulukauppaodotukset eri toimialoilla? Hyydyttääkö vaikea taloustilanne kysynnän vai riittääkö joulumieltä ja ostohaluja tänäkin vuonna?

Teksti **KIMMO SALO JA PÄLVI SALO** Kuvat **ILKKA KOSKI JA PKO:N KUVAPANKKI**

Toimialajohtaja **Henrik Härkönen** luonnehtii odotuksia joulukaupan suhteen varovaisen toiveikkaiksi.

– Uskon, että myymme ruokaa tuttuun tapaan, sillä kyllä joulua kodeissa laitetaan entiseen malliin. Käyttötavarakauppa on vähän isompi kysymysmerkki. Tosiasia on, että kuluttajat ovat varovaisia ja harkitsevat ostoksiaan tarkkaan.

Joulukuu on edelleen vähittäiskaupalle tärkein myyntikuukausi. Se lisää kokonaismyyntiä noin viidenneksen muihin kuukausiin verrattuna. Erityisen suuri sen merkitys on käyttötavarakaupassa.

”Joulukuu on edelleen vähittäiskaupalle tärkein myyntikuukausi.”



Sokos on puettu jouluilmeeseen.

Taas syttyy valot tuhannet

Virittäytyminen joulun tunnelmaan alkaa perinteisesti jo lokakuun puolella, jolloin ensimmäiset joulukauden tuotteet saapuvat myymälöihin. Suklaata, glögiä, valoja, kynttilöitä, sitten myös leluja, pelejä ja kosmetiikan lahjapaketteja.

Niin marketit, Prisma kuin Sokos-tavaratalo oli puettu jouluilmeeseen siihen mennessä, kun Joensuun kaupungintalon jouluvalot syttyivät marraskuun puolivälissä.

Joulumyynti jakautuu nykyisin menneitä vuosia tasaisemmin. Yksi syy tähän ovat mittavat kansainväliset käyttötavarakaupan markkinointiläh-

döt, kuten Black Friday ja Cyber Monday, jotka ovat siirtäneet kaupankäyntiä marraskuun puolelle.

Henrik kertoo, että PKO on ollut mukana toteuttamassa näitä kampanjoita alusta asti ensimmäisten joukossa S-ryhmässä.

– Varsinainen lähtölaukaus joulukauppaan meillä ovat asiakasomistajapäivät viikolla 46. Niistä alkaen kauppa käy vilkkaana aina joulunpyhiin asti. Sokoksessa asiakasomistajapäivät toteutetaan 8.–11.12.

Henkilökunta saa päivien aikana normaalin 15 prosentin henkilökunta-alennuksen lisäksi S-Etukortilla 20 % alennuksen normaalihintaisista tuotteista.

Kaupan aukioloaikojen muutokset ovat puolestaan tasoittaneet merkittävästi päivittäistavarakaupan myyntiä.

– Tämä helpottaa meidän tekemistämme paljon, kun ei enää tarvitse varautua muutaman päivän valtavaan kysyntäpiikkiin. Ruokaa ja juomaa ei nykyisin varata koteihin moneksi päiväksi ennakkoon, kun sitä on saatavilla koko ajan. Ihmiset eivät myöskään halua syödä samoja jouluruokia viikkoa putkeen.

Tasaantunut asiakasvirta on johtanut siihen, että kiireapulaisia tarvitaan entistä vähemmän. Ravintolapuolella sen sijaan ekstraajille on edelleen tarvetta, jotta palvelu pikkujoulusesongin vilskeessä pelaa.

Nyt juhlitaan

Tuskin on joulukinkku ehtinyt sulaa vatsassa, kun PKO:n mara-ammattilaiset jo suunnittelevat seuraavaa pikkujoulu- ja joulusesonkia. Ensimmäiset tarjouspyynnöt tulevat myyntipalveluun jo toukokuussa, ja syyskuussa onkin päällä täysi rähinä.

Jo lokakuun puolivälissä pikkujoulukauppa kävi kuumana. Myyntiryhmän päällikkö **Lauri Koukkunen** kertoo, että esimerkiksi Kimmeliin varauksia oli tehty jo noin 4 500 ja Bomballe 1 500.

”Ihmisillä on kova halu päästä juhlimaan ja viettämään aikaa toisten ihmisten seurassa.”

– Jo viime pikkujoulukausi oli yksiköissämme hyvä, ja näyttäisi, että viime vuoden myynti ylittyy. Ihmisillä on luonnollisesti kova halu päästä juhlimaan ja viettämään aikaa toisten ihmisten seurassa.

Mitä lähemmäksi sesonkia tullaan, sitä kiihkeämmäksi käy kysyntä myös kivijalkaravintoloissa.

– Pikkujoulua viettämään tulevat ryhmät vaihtelevat kooltaan neljästä henkilöstä aina viiteen sataan. Kaikki ovat yhtä tärkeitä, ja jokaisen asiakkaan palvelemme mahdollisimman hyvin, Lauri toteaa.

Huippuartistien seurassa

Pikkujoulujen myymistä ja niiden toteuttamista helpottavat ennalta suunnitellut palvelupaketit. Niihin kuuluu hyvää ruokaa ja juomaa sekä mielenkiintoista ohjelmaa.

Näitä tuotteita ravintolat kehittävät itse. Apuna tuotteistuksessa ja koordinoinnissa ovat tuotekehityksen ja kansainvälisen markkinoinnin asiantuntija **Elina Holopainen** ja ravintolapäällikkö **Jani Tiainen**, joka on erikoistunut ohjelmatarjonnan suunnitteluun.



Palvelupaketit helpottavat myyntiä.

Pikkujoulupaketteja myydään keskitetysti maran myyntipalvelusta. Tässä suurena apuna on vuosittain julkaistava pikkujouluvihko, johon on koottu osuuskaupan koko mittava tarjonta perinteisiä joululounaita unohtamatta.

Jouluruokaa tarjoo kunnon väki

Suomalaisten kulutustottumukset ovat muuttuneet, mitä tulee itse joulun viettoon. Enää sitä ei vietetä vain kotona perheen parissa, vaan yhä useampi haluaa ihmisten ilmoille kokemaan stressittömän joulun valmiiden herkkupöytien ääressä.

– Kolin ja Bomban kolmen vuorokauden joulupaketit ovat olleet suosittuja jo pitkään. Täysihoito kylpyläpalveluineen ja jouluinen ohjelma, johon kuuluu esimerkiksi hevosajelu vanhan ajan reellä, houkuttelevat perheitä ja pariskuntia ympäri Suomen, Lauri kertoo.

Tänä vuonna Kimmelissä on ensimmäistä kertaa tarjolla kahden vuorokauden joulupaketti, johon sisältyvät ruokailut, ohjelmaa ja span käyttö.

– Uudempiin ilmiöihin täällä Pohjois-Karjalassa kuuluu se, että ravintolaan tullaan syömään myös jouluillallinen ilman, että hotelliin majoitutaan. Ruokailijoita riittää myös jouluna auki oleviin kivijalkaravintoihimme, Lauri toteaa. →

”Yhä useampi haluaa kokea stressittömän joulun valmiiden herkkupöytien ääressä.”



Bomballa voi nähdä myös joulupukin.



Joulun majoitus-paketit ovat suosittuja.

Lahjaksi silkkaa hemmottelua

– Pikkujoulujen vietto näkyy myös PKO:n parturi–kampaamoissa ja kauneushoitoloissa, kun juhliin tullaan hakemaan uusi sähäkkä look. Kysyntää riittää niin kampauksille kuin juhlameikeille, ryhmäpäällikkö **Mari Karhu** kertoo.

Joulupukin konttiin puolestaan sujahtaa entistä useammin kauneushoitolan tai kampaamon lahjakortti.

– Näitä hankimme etukäteen ihan älyttömät määrät. Kysyntä on joulun aikaan jopa suurempaa kuin toukokuussa äitienpäivää vietettäessä, Mari sanoo.

Lahjakortteja löytyy niin arvomääräisinä kuin tiettyjä palveluja sisältävinä. Marin mukaan suosituimpiin palveluihin kuuluvat kuumakivihieronta ja erilaiset kasvo- tai vartalohoitopaketit.

”Joulupukin konttiin sujahtaa entistä useammin kauneushoitolan tai kampaamon lahjakortti.”

”ABC-marketeissa on esillä paljon jouluisia tuotteita, kuten makeisia, glögiä ja joululimppuja.”

Joulu näkyy myös ABC:llä

Joulu on juhlaa myös PKO:n ABC-liikennemyymälöissä, ovathan ne tuttu pysähdyspaikka monelle joulumatkalaiselle. Sesongin vilkkaus vaihtelee ABC:n sijainnista riippuen.

– Tänä vuonna joulun liikennemäärien odotetaan olevan hieman normaalia pienemmät. Odotamme silti kohtuullisen hyvää joulumyyntiä, ABC-toimialajohtaja **Raija Rantanen** kertoo.

ABC-marketeissa on esillä paljon jouluisia tuotteita, kuten makeisia, glögiä ja joululimppuja. Käyttötavaravalikoimasta löytyy monia kivoja joululahjaideoita ja jouluisia sisustustuotteita.

– Joulu tulee myös ABC-ravintoloihinkin, kun valikoimiin nousevat perinteiset piparit ja joulutortut. Joulun noutopöydät ovat suosittuja niin matkailijoiden kuin paikallisten asukkaiden keskuudessa, Raija sanoo.

Tapaninpäivään ajoittuva paluuliikenne on hyvä sesonki sekin. Tässä vaiheessa monelle matkalaiselle maistuu jouluherkkujen jälkeen hyvin jo burgeri tai pizza.

Mitä pukin konttiin?

Sokoksesta

Naiselle
- YSL Libre Le Parfum -tuoksu
- Ihonhoitopakkaukset
- Ihanat yö- ja oloasut
- Pehmoiset aamutakit
- Lämpöiset neuleet

Miehelle
- Armani Code -parfum
- Parranhoitotuotteet
- Lämpöiset neuleet
- Laadukkaat bokseripaketit
- Mukavat kylpytakit

Kotiin
- Marimekon tuoksukynttilät
- Luin Living -pyyhe
- Iittalan Taikamuki 15 v juhlavuosi

Prismasta

Koko perheelle
- Liukulumikengät ja Stigan lumipatjat
- Elämäkerta-kirjat
- Lautapelit
- Playstation 5 -pelikonsoli ja loppuvuoden uutuuspelit
- Vallila- ja Finlayson-pussilakanasetit

Vinkit antoivat myyntipäälliköt Mitra Turunen ja Anna-Liisa Kortelainen Sokoksesta sekä myyntipäällikkö Seija Hämäläinen.



Anna-Liisa Kortelainen Sokoksesta



PKO:n myymälöiden uudet kylmälaitteet säästävät energiaa ja vähentävät ympäristön kuormitusta.

Energiaruuvi *tiukalle*

Energian hinnan nousu kouraisee nyt yhteiskunnan joka kolkkaa. Me PKO:lla teemme kaikkemme löytääksemme keinoja energian säästämiseen.

Teksti **PETRI VÄHÄ, PÄLVI SALO** Kuvat **ILKKA KOSKI**

Me PKOlaiset teemme töitä energian säästämiseksi, jotta energian kallistuminen näkyy mahdollisimman vähän tuotteiden hinnoissa. Energiansäästö tuo toimintaamme myös kustannussäästöjä. Tämä kaikki on pitkäjänteistä tekemistä: vuodesta 2010 suhteellinen energiankulutuksemme on pienentynyt -41 prosenttia.

– Osuustoiminnallisena yrityksenä PKO kantaa vastuunsa ympäristöstä tehostamalla jatkuvasti energiankäyttöään: PKO on pudottanut oman toimintansa hiilipäästöjä vuodesta 2015 vuoden 2021 loppuun 70 prosenttia. Oman tuulivoiman lisäksi olemme jo vuosia olleet maakunnan suurin yksityinen aurinkosähkön tuottaja. Vuoden 2022 loppuun mennessä kaikki käyttämämme sähkö on peräisin uusiutuvista energialähteistä, toimitusjohtaja **Juha Kivelä** sanoo.

Päästöt -90 prosenttia

Tuulivoiman käytön lisääminen, aurinkovoimaloiden asennukset, PKO:n hotellien saamat kestävän matkailun tunnukset sekä energiatehokkuusinvestoinnit esimerkiksi PKO:n myymälöiden kylmälaitteisiin ovat käytännön toimenpiteitä, joilla PKO etenee kohti ilmastotavoitteitaan.

PKO:n tavoitteena on pudottaa oman toiminnan ilmastopäästöjen määrää 90 prosenttia vuoden 2015 tasosta vuoden 2030 loppuun mennessä. Jo vuonna 2025 PKO aikoo olla oman toimintansa osalta hiilinegatiivinen, eli silloin se sitoo ilmasta hiiltä enemmän kuin sitä sinne tuottaa.

> "Oman tuulivoiman lisäksi olemme jo vuosia olleet maakunnan suurin yksityinen aurinkosähkön tuottaja."

PKO etunojassa

PKO:n myymälöiden kylmälaitokset ovat hiilidioksidikäyttöisiä. Hiilidioksidin käyttö kylmäaineena säästää energiaa ja vähentää ympäristökuormitusta. EU:n niin sanottu F-asetus vaatii ilmastoa pilaavien kylmäaineiden käytön merkittävää rajoittamista vuoteen 2030 mennessä.

– Me täytämme nuo tavoitteet tämän vuoden loppuun mennessä. Silloin kaikki 33 PKO:n S-marketia, Prisma sekä 7 Sale-myymälää on uudistettu entistä ympäristöystävällisemmiksi ja ne täyttävät EU:n F-asetuksen. Energiatehokkuusuudistukset aloitimme jo vuonna 2017, PKO:n vähittäiskaupan toimialajohtaja Henrik Härkönen sanoo.

Kaikki me mukana energiatalkoissa

Myös PKO:n hotelli- ja ravintolatoiminnassa parannetaan jatkuvasti yksiköiden energiatehokkuutta. Kaikki PKO:n hotellit ovat saaneet Sustainable Travel Finland -tunnuksen, joka kertoo hotellien vastuullisesta toiminnasta kestävän matkailun eteen.

Erittäin merkittävää työtä energian säästämisessä ja ilmastotyössä tekee jokainen meistä, kun valoja ei polteta turhaan, kylmäkalusteiden ovet pidetään kiinni ja ylipäätään kaikkia sähköä vieviä laitteita käytetään vain tarpeen mukaan. Myös lajittelu ja kierrätys ovat meillä arkipäivää.

Näin me teemme yhdessä Pohjois-Karjalasta entistä parempaa paikkaa elää!



Vappu Turunen on tyytyväinen että voi jatkaa työskentelyä Valtimon S-marketissa.

Taistelija

Paluu työelämään voi olla mahdollinen myös vakavan sairastumisen jälkeen. Näin on käynyt Vappu Turuselle, joka pystyi myös suorittamaan opinnot loppuun oppisopimuksella.

Teksti **PÄLVI SALO** Kuvat **ILKKA KOSKI**

Isänpäivä vuonna 2017 valkeni **Vappu Turuselle** dramaattisesti. Kun hän aamulla yritti nousta ylös vuoteesta, jalat eivät kantaneet. Aviomies vei Vapun sairaalaan, mutta pään magneettikuvaukseen hän pääsi vasta pitkän odotuksen jälkeen. Tässä vaiheessa aivoinfarktista oli kulunut jo lähes kaksi viikkoa, eikä sen aiheuttamille vaurioille ollut enää mitään tehtävissä. Kun aivoista jokin osa tuhoutuu, muutos on pysyvä.

– Näkökyky oli mennyt 40-prosenttisesti ja käsi oli niin voimaton, etten edes paistinpannua pystynyt nostamaan. Myös puheen tuottamisessa ja tasapainossa oli ongelmia, Vappu kertoo nyt.

Mitään ennakko-oireita aiemmin terveellä naisella ei ollut. Ensimmäinen merkki oli infarktia edeltäneenä päivänä työpaikalla Valtimon S-marketissa tapahtunut pyörtyminen, josta Vappu kuitenkin oli toennut nopeasti. Aivoinfarkti todettiinkin myöhemmin epätyypilliseksi.

Täyttyneitä unelmia

Tänä päivänä Vappu työskentelee samaisessa myymälässä kahden vuoden työsopimuksella. Hän on myös valmistunut merkonomiksi oppisopimuksella. Kaksi unelmaa on täyttynyt.

– Olin silloin viisi vuotta sitten juuri aloittanut merkonomiopinnot ja olin S-marketissa työharjoittelussa. Kun sairastuin, ajattelin ensin, että tässäkö se oli. Lääkärit olivat jo kovasti laittamassa sairauseläkkeelle. Masennuin mutta sitten sisuunnuin. Aloin kävellä luonnossa, itkin ja kävelin, reilussa vuodessa 3 500 kilometriä, hän kertoo.

Riveriassa työskentelevä aviomies oli koko ajan mahtavana tukena. Hän uskoi, että Vappu pystyy vielä tekemään töitä, olihan hänellä ikääkin vasta 50 vuotta eli työvuosia periaatteessa jäljellä vielä paljon.

Ei saa luovuttaa

Työkyvyn heikkenemisen vuoksi näkymät työelämään paluuseen eivät kuitenkaan vaikuttaneet hyviltä, kunnes Vappu pääsi takaisin tuttuun paikkaan, työkokeiluun Valtimon S-markettiin.

– Vappu on tekevä ihminen, joka todella pitää työstään. Ei tällaisia helmiä pidä päästää ulos työelämästä, marketpäällikkö **Jani Taskinen** toteaa.

Juuri Jani ehdotti Vapulle kesken jääneiden opintojen suorittamista oppisopimuksena.

– Tässä meillä on nyt huipputulos, Jani toteaa Vapusta, joka hiljattain sai tutkintotodistuksen käteensä.

– Ilman Jania en olisi tässä. Hän jaksoi uskoa minuun koko ajan, Vappu sanoo kiitollisena.

Jani sanoo, että Vapun tarina on koskettanut koko työyhteisöä.

– Pitäisi aina muistaa olla tyytyväinen, kun on terve ja on töitä. Koskaan ei voi tietää, mitä seuraava päivä tuo tullessaan, Jani muistuttaa.

Vappu itse on oppinut sairastumisensa jälkeen sen, että jos jotain oikein paljon haluaa, sen eteen täytyy tehdä töitä ja tarvittaessa vaikka taistella. Sitä hänkin joutui tekemään, kun jo kerran tueksi annettu avustaja otettiin pois. Onneksi Vappu ei luovuttanut, vaan sai avustajan takaisin ja pystyi näin suorittamaan opinnot loppuun – loistavin arvosanoin kaiken lisäksi.

Katse työergonomiaan

Teksti **JARI JURVANEN JA KIMMO SALO** Kuvat **PATRIK ERONEN**



Ergonomia on osa työturvallisuutta. Tavoitteena on työympäristö, joka ei kuormita työntekijää liikaa. Työnantajan ja esihenkilöiden huolehtimisvelvoitteen lisäksi jokaisen meistä on pidettävä huolta omasta työkuntoisuudestamme.

Työsuojelupäällikkö Jari Jurvanen, miksi työergonomiasta puhuminen on tärkeää?

Tämän päivän nopeatempoisessa ja tehokkuuteen pyrkivässä työympäristössä ergonomian merkitys korostuu. Keskeistä on tunnistaa ja ennakoida mahdolliset vaaratekijät. Ergonomian avulla työtä, työvälineitä ja työympäristöä kehitetään sellaisiksi, että kuormittavuus vähenee.

Esimerkiksi tuki- ja liikuntaelinsairaudet ovat myös meillä PKO:ssa terveydellinen sekä taloudellinen ongelma. Inhimillisen kivun lisäksi ne aiheuttavat sairauspoissaoloja sekä haittaavat ja hidastavat työntekoa.

”Työn kuormittavuus vähenee kun ergonomia on kunnossa”

Mitä työergonomiaan kuuluu?

Fyysinen työergonomia tarkoittaa mm. sitä, että muokataan työtapaa, työpistettä ja työasentoja sekä vahvistetaan kehon hallintaa eli omaa työkuntoisuutta. Selkä, hartiat, niska, olkapäät, polvet ja ranteet. Nämä ovat niitä kehon osia, jotka ovat koetuksella, jos työasento on kuormittava. Siksi on tärkeää alusta asti omaksua työskentelytavat, jotka kuormittavat kehoa mahdollisimman vähän.

Kognitiivisella ergonomialla tarkoitetaan työn henkistä kuormittavuutta vähentäviä tekijöitä. Henkistä kuormittavuutta voivat aiheuttaa esimerkiksi huono työilmapiiri, vaikeudet työn ja perhe-elämän yhteensovittamisessa tai epäselvyys siitä, mitkä ovat oman työn tekemisen tavoitteet ja odotukset.

Organisatorinen ergonomia koskee työyhteisön jokaista jäsentä. Siihen kuuluvat kunnollinen perehdytys ja laadukas lähijohtaminen.

Mitkä ovat yleisimpiä ergonomisia virheitä, joita työskennellessä tehdään?

Työuran alussa opitut väärät työtavat ja liikkeet toistuvat vuosien mittaan tuhansia kertoja. Huonolla tekniikalla tehty nosto ja siihen liittyvä kiertoliike yhdistettynä heikkoon lihaskuntoon on yleisin tukirankaa kuormittava syy, josta myös aiheutuu vammoja ja työkyvyn heikkenemistä.

On tärkeää, että työ on monipuolista ja vaihtelevaa. Onneksi nykyään suositaan moniosaamista ja tiimityöskentelyä, kun aiemmin pitkät työurat koostuivat samankaltaisista tehtävistä.

Kuinka töihin liittyviä kuormittavuustekijöitä voi hallita?

Avainasemassa on huolellinen perehdytys. Siinä esihenkilöiden apuna toimii työfysioterapeutti, jonka voi pyytää toimipaikkaan perehdytyskäynnille. Hän seuraa työntekijöiden työsuorituksia ja opastaa tarvittaessa ergonomisempiin työtapoihin. Apuna ovat myös PKO:n sähköiset perehdytysmateriaalit videoineen.

Onneksi työhön liittyvien apu-, turva- ja suojavälineiden käyttö on nykyisin hyvällä tasolla. Näitä ovat mm. tasokärryt, joiden päältä purkaminen on helpompaa sekä erilaiset nousutasot, joita voidaan käyttää apuna ylempien hyllyjen täyttämisessä.

Työvaateuudistuksessa linjattiin, että polvisuoja on osa työvaatetta, ja sitä tulee käyttää hyllytystyössä. Työhousun lahkeessa olevaan pussiin sujahtava polvipehmuste ehkäisee tehokkaasti polveen kohdistuvaa painetta, jonka kivilattia aiheuttaa alahyllyjä täytettäessä.

Missä kipu tuntuu?





Tuki- ja liikuntaelinvaivat tuntuvat monesti usealla liikuntaelimistön alueella yhtä aikaa.
Lähde Työterveyslaitos

Port Payé
Finlande
124522
Posti Oy

PRIORITY

Posti Green

SUOMALAISTA PALVELUA

Joko ennätit tutustua tähän henkilöstölehteen?

Mitä mieltä olet lehdestä?

Vastaa kyselyyn 31.12. mennessä osoitteessa

q.surveypal.com/PKO-Sanomat-lukijatutkimus-lehti-4-2022



Yhteystietonsa jättäneiden kesken arvomme kaksi kpl S-ryhmän 50 € arvoisia lahjakortteja.

Oheinen QR-koodi ohjaa sinut suoraan kyselyyn

Tällä kupongilla Gastropub Vispiläkaupassa

-30 %

kertaostosta

Voimassa 31.3.2023 saakka. 1 etu / kuponki. Kuponkia ei voi vaihtaa rahaksi eikä yhdistää muihin tarjouksiin tai alennuksiin.

GASTROPUB VISPILÄKAUPPA
JOENSUU – EST. 2018

GASTROPUB VISPILÄKAUPPA
Torikatu 20, 80100 Joensuu
Katso aukioloajat osoitteessa raflaamo.fi
Gastropub Vispiläkauppa



Tällä kupongilla PKO:n henkilökunnalle

Ennakkoon tilatusta

kukkakimpusta

-15 % **(+ normaali henkilökunta-alennus -15%)**

Etu voimassa 14.1.2023 asti. Noudettava 14.1.2023 mennessä. Ei koske suru- ja hääsidontaa.

S-KUKKA

Voimatie 2, Joensuu | 010 7623 821
s-kukka.fi | s-kukka.ekukka.fi
Palvelemme ma-pe 8-19, la 8-16

TÄLLÄ ETUSETELILLÄ JA S-ETUKORTILLA PKO:N HENKILÖKUNNALLE

-15 % alennus

YHDESTÄ NORMAALIHINTAISESTA KODIN TAI MUODIN TUOTTEESTA. LISÄKSI NORMAALI HENKILÖKUNTA-ALENNUS -15%.



Etu ei koske tilaus- ja toimitusmyynti-tuotteita eikä etua voi yhdistää muihin tarjouksiin tai alennuksiin. Etu voimassa Joensuun Sokos-tavaratalossa **31.12.2022** saakka.

SOKOS