

SATAKUNNAN OSUUSKAUPPA

2023





Monella tavalla onnistunut vuosi

Vuotta 2023 Satakunnan Osuuskaupassa voidaan luonnehtia asiakasomistajuuden vuodeksi. Liiketoiminnan kehitykseen voimme olla tyytyväisiä, vaikka jouduimme tekemään myös kipeitä päätöksiä.

Asiakasomistajuus ja sen mukanaan tuomat edut ja hyödyt kiinnostavat satakuntalaisia entistä enemmän, mistä kertoo historiallisen korkea uusien omistajien määrä (3 114). Ilahduttavaa on, että heissä on erittäin paljon nuoria. Tämä antaa meille hyvän syyn katsoa luottavaisena tulevaisuuteen. Samalla se vahvistaa käsitystämme siitä, että osuuskaupan perustehtävä on edelleen hyvin ajankohtainen ja osuustoiminnan idea kirkastuu päivä päivältä yhä useammalle.

Viime vuoden lopussa osuuskaupallamme oli 71 576 asiakasomistajaa ja talouspeittomme nousi 73 %:iin. Valtakunnallinen Omistajan Tilipäivä -markkinointi toi uudenlaista virettä ja kiinnostavuutta osuustoimintaa kohtaan. Toteutimme kampanjaa onnistuneesti myös Satakunnan Osuuskaupassa. Kuluvana vuonna panostamme edelleen vahvasti asiakasomistajamarkkinointiin sekä uusien etujen, hyötyjen ja palveluiden kehittämiseen.

Kun osuuskaupalla menee taloudellisesti hyvin, siitä hyötyvät ennen kaikkea asiakasomistajat. Heille maksettiin Bonusta ja maksutapaetua yhteensä enätysmäärä: 15,3 miljoonaa euroa, joka on lähes miljoona euroa enemmän kuin vuotta aiemmin. Palkitsemisen kasvu kertoo siitä, että asiakasomistajamme oivaltavat entistä paremmin, mikä etu heille koituu ostojen keskittämisestä omaan osuuskauppaan. Keskimäärin he saivat Bonusta ja maksutapaetua 214 euroa jäsentä kohden, missä siinäkin on lisäystä edelliseen vuoteen. Kun nyt elämme taloudellisesti kireitä aikoja, Bonukset ovat monelle suuri arjen apu. Tämä raha lisää ostovoimaa, ja on samalla merkittävä piristysruiske kotimaakuntamme taloudelle.

Tulevaisuudelle välttämättömiä päätöksiä

Liiketoiminnalle viime vuosi oli sängen onnistunut, vaikka siihen mahtui myös kipeitä päätöksiä. Sekä marketkaupassa

että majoitus- ja ravitsemiskaupassa myynti ja tulos kehittyivät hyvin. Molempien tulevaisuuden näkymät ovat erinomaiset, samoin kuin liikenne- myymälä- ja polttonestekaupan.

Sen sijaan päätimme luopua auto-kaupasta sekä Prisma Rauta -yksiköstä. Autokaupan palveluja satakuntalaisille jatkaa tutussa osoitteessa suomalainen Wetteri Oy, josta myös löytyi hyvä työpaikka autokaupan ammattilaisillemme. Autoliiketoiminta Suomessa keskittyy vahvasti, ja päinvastoin kuin monella muulla liiketoiminta-alueella, S-ryhmä on siinä pieni tekijä. Jatkaminen olisi vaatinut suuria pääomapanostuksia. Liiketoimintaportfoliomme jäi kuitenkin autojen monimerkkihoidon Karla, joka jatkaa toimintaansa entisissä yksiköissä.

Rautakaupan palveluita tarjoamme edelleen, kun Prisma Mikkolan kodin sisustamisen, rakentamisen ja remontoinnin valikoimia täydennettiin aiempaa laajemmiksi. Prisma Raudan

tiloissa Tikkulassa aloittaa Stark, jonka kanssa osuuskauppa on tehnyt Bonus-yhteistyösopimuksen. Rautakaupan toimintaympäristöä on viime ajat räsittänyt rakennustoimialan syvä kriisi. Rautakaupalle ei ole onnistuttu löytämään S-ryhmässä kaupparyhmätasoisista kannattavuuspolkua.

Molemmat luopumiset olivat vaikeita, mutta välttämättömiä tulevaisuuden kannalta. Uusissa järjestelyissä on kuitenkin monta voittajaa. Kaksi kasvuyritystä sai hyvät kauppapaikat osuuskaupan vuokralaisina ja palvelut asiakkaille jatkuvat. Osuuskaupalle vapautui pääomia muiden liiketoimintojen kehittämiseen.

Positiivista myynnin kehitystä

Ruokakauppaamme haastoi edelleen laskusuhdanteesta johtuva ostovoiman heikkeneminen. Tämä ohjasi kysyntää edullisiin vaihtoehtoihin. Asiakasomistajien määrän kasvu kuitenkin siivitti päivittäistavarakaupan myynnin yli 7 %:n nousuun, mikä tarkoittaa meille markkinaosuuden lisäystä. Uusina palveluina toimimme markkinoille ruoan ro-bottikuljetukset sekä Kerää ja skannaa-palvelut. Prisma Mikkolassa avasimme käyttötavarakaupan click&collect-noutoautomaatin.

Vahvaan kasvuun yllettiin myös majoitus- ja ravitsemisliiketoiminnassa. Original Sokos Hotel Vaakunan liikevaihto kasvoi 5 % edellisestä vuodesta vuotuisen käyttöasteen noustessa yli 70 %:iin. Ravitsemiskaupassa vuosi oli erityisen onnistunut liikevaihdon ollessa 11 % edellisvuotta parempi.

Polttonestekaupassa pysyimme markkinakehityksen mukana. Euro-määräinen myynti kuitenkin laski hienokseltaan, kun kuluttajahinnat halpe-nivat öljyn maailmanmarkkinahintojen laskun seurauksena. ABC sähkölataus-verkostomme myynti jatkoi kasvuaan, kuten tapahtuu myös kuluvana vuonna. ABC Liikennemyymälöissä liikevaihto jäi hieman odotetusta johtuen liikenne-määrien laskusta.

Asiakastyytyväisyys korkealla tasolla

Laskusuhdanteen olosuhteissa voimme olla erittäin tyytyväisiä positiiviseen myynnin kehitykseen sekä parantu-

neeseen tulostasoon. Operatiivinen tuloksemme nousi 6,2 miljoonaan euroon, mikä on 1,5 % liikevaihdesta. Edellisvuonna vastaavat lukemat olivat 2,4 miljoonaa ja 0,6 %. Nousimme näin ylös edellisen vuoden tuloskuopasta ja olemme matkalla kohti sitä tulostasoa, jossa meidän kuuluu olla.

Tuloksen paranemista edesauttoivat päivittäistavarakauppaamme oman toiminnan tehokkuuden paraneminen, majoitus- ja ravitsemiskaupan vahva elpyminen normaalille tasolle sekä säästöt kiinteissä kuluissa. Mm. sähkö-, markkinointi- ja kiinteistökulut olivat huomattavasti aikaisempaa pienemmät.

Viime kädessä hyvä menestys on pitkälti etulinjan eli henkilökunnan ansiota. Jälleen kerran olemme nähneet venymistä haasteissa sekä motivoitunut ja ammattitaitoista työskentelyä kautta linjan. Paras liikevaihdon vauhdittaja on hyvä asiakaskokemus ja -tyytyväisyys. Näitä olemme tutkimuk-sen mukaan onnistuneet entisestään parantamaan. Asiakkaidemme tyytyväisyys näkyy myös siinä, että työ-ryhmämme ovat saaneet päättyneestä vuodesta useita palkintoja.

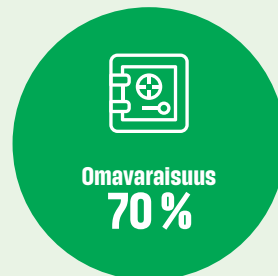
Olemme Satakunnan suurin yksityinen työnantaja työllistämällä noin 1 200 työntekijää. Tarjosimme kesätyöpaikan yli kuudelle sadalle. Yhdessä koko henkilökunnan kanssa jatkoimme yrityskulttuurimme kehittämistä entistä avoimempaan suuntaan ME-kaavan hengessä.

Välivuoden jälkeen vuosi 2024 on jälleen vahvojen investointien aikaa. Uudistamme Original Sokos Hotel Vaakunaa ja avaamme uusia ABC sähköla-tausasemia. Uuteen kuosiin laitamme myös koko Prisma Länsi-Porin sekä uudistamme ABC Tikkulan ravintolat.

Haluan lämpimästi kiittää asiakas-omistajia, henkilökuntaa, hallintoväkeä sekä monia sidosryhmiämme onnistu-neesta vuodesta 2023.

Harri Tuomi
Toimitusjohtaja

Satakunnan Osuuskauppa 2023





Pidämme huolta

Satakunnan Osuuskauppa huolehtii työnantajakuvastaan konkreettisilla keinoilla. Haluamme varmistaa, että meillä on myös tulevaisuudessa osaava ja palvelualtis henkilökunta.

Satakunnan Osuuskaupalla on tutkimusten mukaan hyvän työnantajan maine. Ulkoisesta työnantajakuvasta kertoo Luottamus ja maine 2023 - tutkimuksessa saamamme hyvä arvosana. Hyvästä sisäisestä työnantajakuvasta puolestaan viestii vuotuinen työyhteisötutkimus, jossa työtyytyväisyyttä mittaava indeksi nousi jälleen. Kuten monena vuonna aikaisemminkin, meille myönnettiin myös viime vuonna valtakunnallinen Innostavimmat työpaikat -tunnustus. Toimimme jatkuvasti sen eteen, että olisimme työnantajana entistä vetovoimaisempi ja pitovoimaisempi.

Vetovoimaa kehitämme, jotta saisimme edelleen palvelukseemme osaavaa henkilökuntaa ja uutta esihenkilöpoten-

tiaalia. Kun palvelumme jatkuvasti kehittyvät ja uudistuvat, tarvitsemme heitä koko ajan lisää. Pitovoimalla puolestaan tarkoitamme sitä, että meillä työskentelevät ihmiset kokisivat työnsä mielekkääksi ja motivoivaksi. Siksi panostamme henkilökuntamme työhyvinvointiin ja motivaatioon. Pitkät työurat ovatkin meillä enemmän sääntö kuin poikkeus.

Uskomme, että yksi syy tähän on siinä, että Satakunnan Osuuskaupassa jokaisella on mahdollisuus kehittyä työssään ja laajentaa osaamistaan sekä halutessaan työskennellä monipuolisesti eri tehtävissä oman talon sisällä. Tulospalkkauksen piiriin meillä kuuluu koko henkilökunta. Palkitsemista olemme nyt uudistaneet niin, että viime vuonna

siihen käytetty summa oli ennätyssuuri. Erinomaiset henkilökuntaedut toki lisäävät nekin osaltaan pitovoimaamme.

Kesätöitä kaikenikäisille

Työllistämme noin 1 200 työntekijää, ja olemme näin Satakunnan suurin yksityinen työnantaja. Palkkaamme vuosittain myös suuren joukon kausi- ja kiireapulaisia. Heitä meillä on eniten töissä kesäaikaan, viime vuonnakin yli 600.

Vuonna 2024 laajennamme kesätyöntekijöiden ikähaarukkaa reippaasti, kun kannustamme myös työikäisiä ja eläkeläisiä hakemaan meille kesäksi töihin. Arvostamme kokemusta, ja jos sitä ei ole, perehdytämme aina tehtäviin. Kerromme myös, että monet meille

kesätöihin aikanaan tulleet ovat saaneet osuuskaupasta vakituisen työpaikan ja tehneet meillä pitkän työuran. Suuresta kiinnostuksesta kertoo se, että hakemuksia tuli nyt alkuvuonna yli 2 000 kappaletta.

Peruskoululaisille on puolestaan suunnattu Tutustu työelämään -harjoittelu, joka kestää kaksi viikkoa.

Ikäkkäämpien työntekijöiden rekrytoiminen kesätöihin on osa Satakunnan Osuuskaupan pyrkimystä yhä monimuotoisempiin työyhteisöihin. Näemme, että työyhteisöille on rikkaus, kun niissä työskentelee eri-ikäisiä ja erilaisista taustoista tulevia ihmisiä. Suomi ja Satakunta muuttuvat, ja työyhteisöt niiden mukana.

Sairauspoissaolojen suuri määrä oli meille viime vuonnakin haaste. Henkilökunnan joustavuuden ja venymisen ansiosta selviydyimme kuitenkin suhteellisen hyvin ja pystyimme palvelemaan asiakkaita normaalisti kaikilla toimialoilla. Rekrytoinnin tehostamisessa ja perehdyttämiseen panostamisessa onnistuimme jälleen hyvin.

Myös ristiintyöskentely eri toimipaikoissa ja eri toimialojen välillä on meillä mahdollista ja entistä suositumpaa.

Vuoden aikana emme joutuneet turvautumaan lomautuksiin liiketoimintamuutoksista huolimatta. Kaikille Prisma Rauta -yksikössä työskennelleille tarjosimme työtä osuuskaupan palveluksessa. Autokaupan henkilökunta työllistyi uuden työnantajan palvelukseen. Karla ja sen työntekijät jatkavat osana osuuskaupan liiketoimintapalettia.

Jokaisen työllä on merkitystä

Osuustoiminnallisen yrityksen arvoihin kuuluu, että se pitää hyvää huolta omasta henkilökunnastaan. Meillä kaikki ovat tärkeitä ja tarpeellisia, ja jokaisen työllä on merkitystä.

Tuemme henkilöstömme työhyvinvointia monin tavoin. Tästä esimerkkejä ovat kattava työterveyshuolto ja ennaltaehkäisevät työterveyspalvelut, varhainen tuki, mittavat henkilöstöedut, vapaa-ajan tapaturmavakuutus, ePassi ja niin edelleen.

Henkilöstötyömme kulmakiviä ovat jatkuva osaamisen kehittäminen ja valmentava johtaminen. Perehdyttämistä, työssäoppimista, valmennusta ja koulutusta tapahtuu toimipaikoissamme päivittäin. Esimerkkejä koulutusoh-

jelmista, jotka kehittävät osaamista, ovat liiketoiminnan ammattitutkinnot, lähiesimiehen ammattitutkinnot, S-päällikkövalmennukset, perehdyttäjien valmennukset sekä erilaiset täsmävalmennukset. Toimipaikoissamme työskentelee myös jatkuvasti työharjoittelijoita mm. oppisopimuskoulutuksissa sekä erilaisia ammattitutkintoja suorittamassa.

Osaamisen kehittämisessä teemme yhteistyötä S-ryhmän kouluttamis- ja kehittämissyksikön Jollas Instituutin sekä monien paikallisten kumppanien, kuten Satakunnan ammattikorkeakoulun SAMK:n kanssa. Uutena yhteistyökumppanina aloitti viime vuonna toisen asteen ammatillinen oppilaitos Winnova, jossa koulutetaan niin kaupan, majoitus- ja ravitsemisalan kuin autojen huollon osaajia.

Rakennamme paljon koulutusohjelmia myös itse. Tällaisia ovat tällä hetkellä muun muassa johtamislupauksiin pohjautuva majoitus-, ravitsemis- ja liikennekaupan toimialoilla toteutettava vuoropäällikkövalmennus sekä marketauksessa myynti- ja palveluvastaavien valmennus.

Monipuolista palkitsemista

Henkilöstön palkitseminen uudistui vuonna 2023. Palkitseminen perustuu nyt onnistumiseen kahden suuren otsikon alla. Ne ovat "Ihminen" sekä "Kasvu ja kannattavuus". Palkitsemisen uudistamisella haluamme edistää työtyytyväisyyttä, asiakastytytyväisyyttä ja kannattavuutta sekä tukea johtamista ja osaamisen kehittämistä.

Uudistimme sekä työryhmien että esimiesten palkitsemisen. Jokaiselle toimipaikalle asetetaan omat tavoitteet, jotka voivat vaihdella kuukausittain. Tavoitteena mittarien aseptannassa on oman toiminnan jatkuva parantaminen. Palkitsemiskriteerit ovat läpinäkyvät ja yhteiset.

Palkkioiden maksu ja aikataulu vaihtelee työryhmittäin – niitä maksetaan

joko kuukausittain tai neljän kuukauden välein.

Työryhmiä ja esihenkilöitä palkitaan myös kerran vuodessa myönnettävillä tunnustuksilla ja palkkioilla. Kriteereissä huomioidaan entistä enemmän onnistuminen ME-kaavan toteuttamisessa. Vuoden työryhmäpalkintoja ovat Sprintti, joka perustuu laadun ja tekemisen mittareihin, Sisu, joka perustuu hyvän suorittamiseen haasteellisissa olosuhteissa sekä Pertsu, joka myönnetään työryhmälle, jonka NPS on valtakunnan huipputasoa. Pito-palkinnon saa työryhmä, jolla on korkein työyhteisötutkimusindeksi ja Sauvat-palkinto on työryhmälle, joka on parantanut eniten työyhteisötutkimusindeksiä. Sukset-palkinto myönne-

tään edelläkävijätyöryhmälle, joka on onnistunut kaikissa tulokortin mittareissa ja edustaa niissä koko S-ryhmän parhaimmistoa. Lisäksi esihenkilöille jaetaan Vuoden esihenkilö -palkinto ja Vuoden onnistuja -palkinto, jonka voi voittaa myös asiantuntija.

Uutena asiana olemme ottaneet käyttöön pikapalkitsemisen, jonka avulla haluamme tehdä onnistumiset entistä näkyvämmiksi sekä nostaa henkilöstön fiilistä ja motivaatiota edistää yrityskulttuuria ME-kaavan hengessä. Palkitsemiseen kuuluu palkitsemiskortti, varsinainen pikapalkitseminen, sydämelliset kiitokset sekä potretti Satakunnan Osuuskaupan sisäiseen Workplace-ryhmään.

Vahva asiakasomistajuuden vuosi

Asiakasomistajuus todisti jälleen vetovoimansa, kun uusia asiakasomistajia liittyi poikkeuksellisen paljon. Osuustoiminta kiinnostaa kaikkia ikäryhmiä.

Asiakasomistajuus ja sen mukanaan tuomat hyödyt kiinnostavat satakuntalaisia. Uusia asiakasomistajia liittyi vuonna 2023 aiempiin vuosiin nähden runsaasti eli 3 114. Jäsenmäärän nettolisäys oli 1 148. Kaikkiaan Satakunnan Osuuskaupalla oli vuoden lopussa 71 576 asiakasomistajaa. Alueen talouspeitto nousi 73 %:iin (71,8).

Yli 2/3 asiakasomistajistamme käyttää palveluitamme säännöllisesti ja useammalla toimialalla. Näin he hyötyvät ostosten keskittämisestä osuus-

kauppaan. Maksoimme viime vuonna Bonusta ja maksutapaetua yhteensä 15,3 miljoonaa euroa, mikä on lähes miljoona euroa edellistä vuotta enemmän (14,5). Keskimäärin asiakasomistajamme saivat Bonusta ja maksutapaetua 214 euroa (207).

Tutkimusten mukaan asiakasomistajat kokevat palkitsemisjärjestelmämme reiluksi ja selkeäksi, maksetaanhan Bonukset kuukausittain asiakasomistajan tilille puhtaana rahana, jonka voi käyttää täysin omien tarpeiden mukaan.

Näinä taloudellisesti kireinä aikoina Bonukset ovatkin monessa taloudessa merkittävä määrä rahaa arjen avuksi.

Omistajan Tilipäivä -markkinointi puree

Erityisen ilahduttavaa on ollut asiakasomistajuuden vetovoiman lisääntyminen nuorten keskuudessa. Asiakasomistajuus koetaan iloisena asiana. Siihen on varmasti osaltaan vaikuttanut valtakunnallinen Omistajan Tilipäivä -markkinointi, joka on näkynyt monilla



eri tavoilla myös meillä Satakunnan Osuuskaupassa.

Nuoret kokevat saavansa aidosti etua, kun he Bonuksen kertymisen lisäksi seuraavat tarkkaan muuta asiakasomistajille suunnattua etutarjontaa eri toimialoilla. Nuoret ovat myös innokkaita S-mobiilin käyttäjiä; he osaavat todella hyödyntää tätä asiakasomistajuuden kaukosäädintä. S-mobiilin suosio kasvaa toki vahvasti muissakin asiakasryhmissä; jo puolet Satakunnan Osuuskaupan asiakasomistajalouksista on ottanut käyttöönsä S-mobiilin ja sen tarjoamat palvelut. Näitä ovat mm. hiilijalanjälkilaskuri, ravintolaskuri sekä kotimaisuuslaskuri, jotka kaikki tukevat vastuullisten valintojen tekemistä.

Tänä päivänä yhä useammat asiakasomistajat käyttävät S-mobiilin hintavertailijaa, joka vertailee ruokakorin hintaa kahden eri kaupan välillä. Fiksua kuluttamista tukeva palvelu paljastaa, kuinka arkisten ostosten pienistäkin hintaeroista voi muodostua vuoden mitaan suuret säästöt.

Asiakasomistajaksi liittyminen on nyt entistä helpompaa, kun sen voi tehdä digitaalisesti. Viime vuoden uusista liittymistä joka kolmas käytti tätä mahdollisuutta. S-mobiililla digitaalisesti liittyvä saa heti käyttöönsä sähköisen S-Etukortin.

Vuoden 2023 aikana toteutimme asiakasomistajatapaamisia Meidän illat -teemalla Huittisten, Merikarvian ja Kankaanpään S-marketeissa. Paikalla oli niin osuuskaupan johdon kuin hallintoväen edustajia kertomassa asiakasomistajuuden ideasta ja hyödyistä. Tapaukset saivat hyvän vastaanoton.

S-Pankin palvelut kiinnostavat

Ainoana pankkina Suomessa S-Pankin tarjoamat peruspankkipalvelut ovat kaikille asiakasomistajille maksuttomia. S-Pankin Suomen laajin verkosto palvelee yhteensä yli tuhannen S-ryhmän toimipaikan lisäksi verkossa ja S-mobiilissa. Täyden pankkipalvelun pisteitä Satakunnan Osuuskaupassa on viisi kappaletta ja ne sijaitsevat Prisma Mikkolassa, Prisma Länsi-Porissa, Sokos Satakunnassa sekä S-market Huittisissa ja S-market Kankaanpäässä.

Prisma Mikkolan asiakasomistajapalveluiden tilat remontoitiin kesällä

S-ETUKORTILLA BONUSTA JA MAKSUTAPAETUA



S-ETUKORTILLA BONUSTA



PERUSPANKKIPALVELUT MAKSUTTA



täysin uuteen muotoon. Saimme lisää palvelupaikkoja, joille pääsee suoraan kaupakäytävältä. Sisustus- ja materiaaliratkaisuissa on otettu erityisesti huomioon tietoturva.

S-Pankki jatkoi kasvuaan

Satakunnan Osuuskauppa on yksi S-Pankin omistajista. Pankin taustalla on selkeä osuustoiminnallinen arvo-maailma. Moneen kertaan vastuullisuudesta palkitun S-Pankin vahvuuksia ovat mm. helppokäyttöiset tuotteet ja palvelut, läpinäkyvä hinnoittelu sekä maan kattavin palveluverkosto. S-Pankki on digitaalisten palveluiden edelläkävijä Suomessa ja Taloustutkimuksen mukaan Suomen arvostetuin pankkialan brändi jo kuudetta vuotta peräkkäin.

S-Pankki on yhä useamman asiakasomistajan ykköspankki, jolla vuoden 2023 lopussa oli 660 000 aktiivista asiakasta. Tavoitteena on palvella miljoonaa aktiivista asiakasta vuoden 2027 loppuun mennessä ja kasvattaa merkittävästi S-Pankkiin laajasti palveluitaan keskittävien asiakkaiden määrää.

Yli 2 miljoonalla suomalaisella kotitaloudella on verkkopankin

ja S-mobiilin käytön mahdollistavat pankkitunnukset. Kansainvälisiä maksukortteja on käytössä lähes 2,5 miljoonaa. S-Etukortti Visa -korteilla tehtyjen ostosten euromääräinen summa kasvoi 19 prosenttia vuotta aiemmasta. Viime vuonna S-ryhmän alueosuuskauppojen asiakasomistajat maksoivat 25,5 prosenttia bonusostoistaan S-Pankin kortilla.

S-Pankin kasvutarina jatkui vahvana. Kiinnostus S-Pankin palveluihin näkyy lainojen ja talletusten markkinakasvua kovempaa kasvuvauhtina. Talletuskannan kasvu jatkui ja oli katsauskauden päättyessä 8,2 miljardia euroa.

Antolainaus ml. asuntolainat kasvoi 3,6 prosenttia ja oli 6,9 miljardia euroa. Rahastojen osuudenomistajien määrä kasvoi myös vuodesta 2022. S-Pankki palveli yhteensä 391 000 rahastosäästäjää

Taloudellisesti vuosi 2022 oli S-Pankille erinomainen. Liikevoitto kasvoi kolminkertaiseksi edellisvuoteen nähden ja oli 147,4 miljoonaa euroa. Erinomaiseen tulokseen vaikuttivat isolta osin korkotason kehitys sekä S-Pankin pitkään jatkunut kasvu.

Edullinen hintataso puhuttelee

Marketkaupalle vuosi 2023 oli niin myynnillisesti kuin tuloksellisesti hyvä. Onnistumisen rakennuspuita olivat kasvanut asiakasomistajamäärä, hintalupauksen lunastaminen ja oman toiminnan tehostaminen.

Ruokakaupassa myynti kehittyi sängen hyvin. Ylsimme reilun 7 prosentin kasvuun, mikä samalla tarkoittaa markkinaosuuden lisäämistä. Hyvään myynnin kehitykseen on kaksi pääasiallista syytä: asiakasomistajiemme määrän kasvu sekä pysyvästi edullinen ostoskori.

Vuosi 2023 oli asiakasomistajien määrässä merkittävän kasvun vuosi. Tämä heijastui suoraan päätoimialallemme marketkauppaan, kun sen asiakasmäärät nousivat 7 prosenttia.

Pysyvästi edullinen hintataso ja halvin ostoskori ovat osoittautuneet taantumaolosuhteissa jälleen todelliseksi vetovoimatekijöiksi. Kun olemme kaikissa olosuhteissa pitäneet kiinni hintalupauksestamme, ovat asiakas-

omistajamme palkinneet tämän hankintojen keskittämällä sekä ostokellisuudella. Vaikka kulutuskäyttäytyminen on nyt ohjannut kysyntää tuoteryhmien sisällä edullisimpiin vaihtoehtoihin, kasvaneet asiakasmäärät ovat kompensoineet tämän.

Myynnin kasvua siivittivät myös kaksi uutta suuryksikköämme: touko-kuussa 2022 avattu S-market Herra-lahti sekä vuoden 2021 lopussa avattu S-market Ulvilan Sahamäessä. Molemmat ovat menestyneet jopa odotuksia paremmin. Kaikissa marketketjuissamme niin myynti- kuin tulokset kehitys oli selvästi positiivista. Tämä todistaa, että panostuksemme ovat osuneet oikeaan, kun olemme aivan viime vuosina inves-

toineet yli 20 miljoonaa euroa S-market- ja Sale-myymlöiden uudistamiseen. Kaikissa yksiköissä on toteutettu valtakunnallisten konseptien mukaiset muutokset asiakasomistajiemme toiveet huomioon ottaen – valikoimat on räätälöity paikallisiin tarpeisiin. Yksiköt ovat kaupallisesti toimivia ja houkuttelevia sekä lisäksi mahdollisimman energiapihejä ja ympäristöystävällisiä.

Prismat uudistuvat

Vuonna 2024 uudistusvuorossa ovat suurimmat yksikköömme eli Prismat. Prisma Länsi-Porissa muutostyöt alkoivat jo kuluvan vuoden alussa, ja ensi vuonna on Prisma Mikkolan vuoro. Prisma Länsi-Porin kaikki myymäläkalusteet vaihdetaan moderneihin ja energiatehokkaisiin ovellisiin kylmälaitteisiin. Tämä parantaa energiatehokkuutta 30–40 % pienemmän sähkönkulutuksen ansiosta.

Ruoan verkkokaupan noutopiste muuttuu käteväksi automaattipisteeksi. Myymälän yleisilme ja värimaailma päivitetään uuden Prisma-konseptin mukaisiksi. Info ja kassalinja uudistetaan, ja samalla lisääntyy pikakassojen määrä. Erityisesti leivän, hedelmien, makeisten, juomien ja kosmetiikan valikoimat laajenevat. 2,5 miljoonaa euroa maksava investointi valmistuu kevään 2024 aikana.

Ruokakaupan hyvään tulokseen vaikuttaa myös parantunut sisäinen tehokkuus. Olemme pystyneet nostamaan katetta omilla tekemisillämme mm. pienentämällä hävikkiä, tehostamalla tilaamista ja tilankäyttöä sekä täsmen-
tämällä valikoimia. Lisäksi olemme onnistuneet henkilöstöratkaisuis-
samme. Tavoitteena on kokoaikaisten työntekijöiden määrän lisääminen ja



Tekniikka apunamme

Keväällä 2023 Porin Prismoissa otettiin käyttöön Kerää ja skannaa -palvelu, jossa asiakas voi skannata ostoksensa suoraan kassiin jo kauppaa kiertäessään. Tämä asiointia helpottava palvelu on saanut hyvän vastaanoton asiakasomistajien keskuudessa. Se nopeuttaa asiointia kassalla, kun ostoksia ei enää erikseen skannata ja pakata ostoskorista kassiin. Molemmissa Prismoissa tätä autettua itsepalvelua käyttävät jo sadat asiakasomistajat joka päivä.

Selkeyttä asiointiin tuovat pian useisiin myymälöihimme tulevat elektroniset hinnannäytöt, joita on jo testattu kahdessa S-marketissa. Niiden ansiosta hinta tuotteessa on aina varmasti oikein. Kaupan näkökulmasta elektroniset hintanäytöt parantavat sisäistä tehokkuutta, sillä ne helpottavat ja nopeuttavat tuotteiden hyllyttämistä ja kauppakassikeräilyä.

Sujuvuutta asiointiin tuo myös käyttötavarakaupan click&collect -noutoautomaatti, jonka avasimme alkuvuonna Prisma Mikkolassa. Asiakas voi tilata käyttötavaroita prisma.fi-sovelluksesta automaattista noudettavaksi.

Kesäkuussa aloitimme verkkokaupan päästöttömät pikatoimitukset sähköllä toimivilla kuljetusroboilla. Palvelu on ollut käytössä aluksi Sale Torin alueella, ja kuluven vuoden aikana se laajenee Sale Paratiisinmäen ympäristöön. Robotit, joiden toimintasäde ulottuu yli kolmeen kilometriin, ovat saaneet joskus hämmästyneen, mutta pääosin ihastuneen vastaanoton. Ihmiset ovat muun muassa auttaneet toisinaan lumeen juuttuneita sympaattisia pikkukavereita jatkamaan matkaansa – kaikki toimitukset ovat saapuneet perille. Kumppanina robokuljetuksissa on Starship Technologies.



moniosaamisen kehittäminen. Valmentavan johtamisen metodein ja hyvän esimiestyön avulla olemme edistyneet näissä merkittävästi.

Ruoan verkkokaupassa emme yltäneet kasvuun, vaan myynti pysyi edellisen vuoden tasolla ollen noin 2,4 % koko päivittäistavarakaupan myynnistä. Prismoissa ruoan verkkokaupan osuus oli tätä suurempi, 5,2 % ruoan myynnistä.

Viime vuonna jatkoimme vahvaa työtä satakuntalaisen lähiruuan puolesta, kuten olemme tehneet jo yli 30 vuoden ajan. Valikoimistamme kotimaisten tuotteiden osuus on meillä, kuten koko S-ryhmässä, yli 80 prosenttia. 20 prosenttia ruoan kokonaismyynnistämme on Satakunnassa tuotettua tai valmistettua ruokaa. Haluamme vastaisuudessakin pitää kiinni

paikallisista tuottajista ja valmistajista, saada työpaikat säilymään ja rahan jäämään kotimaakuntaan. Satakunnan Osuuskaupalla on yli 100 erikokoista lähiruokatoimittajaa, joista merkittävä osa on pientuottajia.

Rautakaupan palveluita Prisma Mikkolaan

Käyttötavarakauppaan haasteita toi talouden matalasuhdanne ja ostovoiman hiipuminen. Tavaratalokaupassa jäimme edellisvuoden myynnin tasosta 4 prosenttia. 50 vuotta täyttäneen Sokoksen asiakastyytyväisyys on NPS-suositelukumittarin mukaan kuitenkin edelleen huippuluokkaa. Prisman käyttötavarakaupassa kokonaismyynti pysyi edellisen vuoden tasolla, mutta toiminnan tehokkuuden ansiosta kannattavuus parani.

Prisma Rauta, aiemmin Kodin Terra, ei toimintavuosiensa aikana saavuttanut kannattavuustavoitteitaan. Muutosneuvotteluiden lopputuloksena osa Prisma Raudan tarjonnasta siirrettiin Prisma Mikkolan yhteyteen. Tikkulassa jatkamme puutarha- ja kukkakauppaa sekä lemmikkieläintuotekauppaa. Rinnallamme uutena vuokralaisena aloittaa keväällä 2024 Stark-rautakauppaketjun yksikkö, jonka tuotteista ja palveluista asiakasomistajamme saavat Bonusta.

Jälleen vuonna 2023 selvisimme erilaisista poikkeamatilanteista hyvän yhteispelin ansiosta. Henkilökunta on ME-hengessä ollut valmis auttamaan kaveria vaikkapa sairaustapauksen kohdatessa. Vaikeasti paikattavien vuorojen henkilöstötarpeissa ovat apuna olleet myös henkilöstöpoolin työntekijät.

Majoitus- ja ravitsemis- kaupassa hyvä vire

Niin hotelli- kuin ravintolatoiminnassa päästiin viime vuonna myynnissä ja kannattavuudessa koronaa edeltäneelle tasolle. Menestyksen takana on kyky reagoida nopeasti muutoksiin.

Majoitus- ja ravitsemisliiketoiminnassa vuosi 2023 sujui erinomaisesti – niin myynti- kuin tulostavoitteet ylittyivät. Pärjäsimme hyvin kaikilla osa-alueilla, hotellikaupassa, ravintolakaupassa sekä polttonestekaupassa. Hyvin sujuneen ruokakaupan ohella olimme näin Satakunnan Osuuskaupan hyvän tuloskehityksen toinen tukijalka.

Onnistuneen vuoden takana on useita syitä. Kuten tiedetään, kesän merkitys on Porissa kaupallisesti hyvin suuri. Onnistuimme jälleen hyödyntämään tätä huippusesonkia tehokkaasti. Suuret tapahtumat jakautuivat entistä tasaisemmin koko kesälle, ja tämä sopi meille.

Henkilökunta oli erinomaisessa vireessä, ja löysimme osaavat ammatillaiset oikeisiin paikkoihin. Perinteisten tapahtumien – Pori Jazzin, Suomi Areenan ja Porisperen – lisäksi, Kulttuurikulma tarjosi mielenkiintoisia elämyksiä ympäri vuoden, mikä siivitti erityisesti Pub Winstonin myyntiä.

Asiakasomistajille tarjoamamme monet ravintolaedut ovat tiukassa taloudellisessa tilanteessa toimineet tervetulleena houkuttimena ravintolapalveluidemme käyttöön. Näissä olosuhteissa kulutuskäyttäytyminen on suosinut erityisesti nopean syömisen edullisia vaihtoehtoja. Tällä rintamalla olemme vahvoja toimijoita. Prisma Mikolan ravintolamaailma rikkoi vuoden aikana myyntiennätyksiä.

Hyvin pärjäsimme myös á la carte-puolella, vaikka se tällaisissa olosuhteissa onkin haastavaa. Uniikkiravintolamme Torero ylitti tavoitteensa ja onnistui hyvin niin lounasmyynnissä, kesäkaupassa kuin pikkujoulusesongissa.



ABC-latausverkosto kasvaa

Original Sokos Hotel Vaakunan liikevaihto kasvoi 5 % edellisestä vuodesta, ja vuotuinen käyttöaste nousi yli 70 %:iin. Vapaa-ajan matkailun lisäksi myös työmatkailu on virkistynyt.

On kuitenkin muistettava, että kun iloitsemme hyvästä myynninkehityksestä ja tuloksesta, olemme vasta palaamassa koronaa edeltäneelle tasolle. Olemme kantapään kautta harjoitelleet nopeaa sopeutumista muutoksiin, sillä meidän toimialalla jokainen markkinahäiriö heijastuu kannattavuuteen välittömästi.

Polttonestekauppaan voimme olla olosuhteisiin nähden tyytyväisiä. Euromääräinen myyntimme laski hieman, kun polttonesteiden kulutajahinnat putosivat raaka-aineiden hinnanlaskun seurauksena. Litramääräinen myyntimme kuitenkin kasvoi siitä huolimatta, että liikennemäärät pienenivät. Ennakoimme tästä syystä markkinaosuutemme toimialueemme polttonestekaupassa kasvaneen. ABC Liikennemyymälöissä market- ja ravintolamyynänti jäi hieman odotetusta.

Jatkoimme edelleen ABC sähkölatausverkostomme laajentamista yhä kattavammaksi ja tehokkaammaksi. Tässä liikenteen sähköistämistä edesauttavassa palvelussa olemme tiennäyttäneet Satakunnassa. Kuluvana vuonna avaamme uusia ABC-latausasemia S-markettien, ABC-liikennemyymälöiden ja So-

kos-tavaratalon yhteyteen. Satakunnan Osuuskaupan toimipaikkojen yhteydessä on vuoden 2024 loppuun mennessä jo 15 ABC-latausasemaa. Uusissa avauksissa satsataan erityisesti suurteholataukseen.

Valtakunnallisesti ABC-lataus on Suomen suurin teholatausverkosto. S-ryhmän tavoitteena on rakentaa yhteensä noin tuhat asemaa vuoteen 2025 mennessä.

Kaiken takana on osaava henkilökunta

Henkilökuntamme hyvä ammattitaito ja palveluhalu on huomattu ja noteerattu monissa tutkimuksissa. Asiakaskokemus on kehittynyt kaikissa yksiköissä positiiviseen suuntaan. Sen taustalla on myös erinomaisella tasolla oleva työntekijäkokemus. Niin secret visitor -tutkimuksissa kuin suosittelua mittaavissa NPS-luvuissa olemme menestyneet hyvin aina valtakunnallisella tasolla.

Secret visitor -tutkimuksessa Prisma Mikkolan Hesburger valittiin alueensa parhaaksi Hesburger-ravintolaksi, Coffee House oli oman ketjunsä ykkönen Suomessa, samoin Rosso ylsä ketjussaan maamme parhaaksi. Edelleen secret visitor -tutkimuksessa Mikkolan Ravintolamaailman Pizza Buffa pokkasi ketjussaan hopeaa. NPS-vertailussa CarWash-toimintomme ovat osuuskayppojen parhaita.

Vuoden 2023 alussa järjestetysssä Pizzamasteri-kilpailussa haettiin S-ryhmän parasta pizzataituria. Voiton

nappasi Mikkolan Pizza & Buffa -ravintolassa työskentelevä **Iida Marjamäki**.

Nämä huippusuoritukset ja niiden saamat tunnustukset ovat yksi osoitus siitä, että olemme onnistuneet pitkäjänteisessä henkilöstön osamisen kehittämisessä. Valmentavan johtamisen oppeja on viety käytäntöön jo useiden vuosien ajan, ja ne kantavat hedelmää arjen työssä. Erilaisia koulutuksia ja valmennuksia suunnittelemme ja toteutamme joka vuosi. Valtakunnalliseen Jollas Instituutin vetämään S-Päällikkö-valmennukseen on Satakunnan Osuuskaupasta valittu viisi henkilöä, joista kolme on ravitsemis- ja liikennekaupan toimialoilta. Kasvatamme tulevaisuuden esihenkilöitä myös omalla vuoropäällikkövalmennuksella, joka jatkuu tänä vuonna uusien vuoropäälliköiden valmennuskokonaisuudella.

Kuluvaan vuoteen ja siitä eteenpäin katsomme luottavaisena. Toimialalamme on tehty kolme suurta investointipäätöstä: Original Sokos Hotel Vaakunan mittava uudistus, kesällä 2024 valmistuva ABC Tikkulan uudistus sekä ABC Sähkölatausverkoston laajennus. Toki tiedostamme myös toimialan suuret haasteet: heikkenevän ostovoiman, liikennemäärien laskun sekä ammattitaitoisen työvoiman saatavuusongelmat. Kun kulut nekin koko ajan nousevat, joudumme tekemään jatkuvasti työtä kannattavuuden varmistamiseksi.

Entistä vetovoimaisempi Vaakuna

85-vuotias Original Sokos Hotel Vaakuna Pori on ollut perustamisestaan lähtien Satakunnan ykköshotelli, ja sellaisena se on lukuisten laajennusten ja uudistusten avulla myös haluttu säilyttää. Vuonna 2023 käynnistyneet kolmelle vuodelle ajoittuvat muutostyöt ovat jälleen mittava panostus hotellin vetovoimaan.

Kaikki kantaosan huoneet on hiljattain uudistettu. Viime vuonna päivitettiin hotellin aula ja maanalainen yhdyskäytävä sai uuden ilmeen. Tammikuussa 2024 alkoi remontti Pub Winstonin yläpuolisissa hotelli-

kerroksissa. Kesäsesonkiin mennessä valmistuu 34 huonetta. Vastaavalla aikataululla jatketaan ensi vuonna 41 huoneen parissa. Remontista huolimatta hotelli on koko ajan auki.

Hotellihuoneet saavat modernin ja raikkaan ilmeen vastaanoton ja aulan uudistuksessa käytetyn Svengi-teen mukaisesti. Huoneissa panostetaan unikokemukseen, laadukkaisiin materiaaleihin, pehmeään värimaailmaan sekä miellyttävään valaistukseen.

Myös hotellin infraa parannetaan, kun vesi- ja viemärintilinjat sekä osa

remontoivan puolen ikkunoista uudistetaan. Investoinnin arvo on 4,5 miljoonaa euroa.



Vuokralaiset täydentävät palveluitamme

Satakunnan Osuuskauppa on merkittävä vuokranantaja. Sen tiloissa toimii monen kokoisia yrityksiä, jotka täydentävät osuuskaupan omaa palvelutarjontaa. Tikkulan alueen vetovoimaa lisäävät Stark Pori sekä Tikkulan Apteekki, entinen Maantienkadun Apteekki.

Stark Pori muuttaa toimintansa lopettaneen Prisma Raudan tiloihin keväällä 2024. Näin rautakaupan palvelut jatkuvat tutussa osoitteessa. Stark-ketju on rautakaupan vahva toimija. Sen Porin myymälän tuotteista ja palveluista asiakasomistajat saavat vastaisuudessa Bonusta. Stark Porin toimipisteessä on noin 3 200 neliötä myymälätilaa ja noin 5 000 neliön kokoinen katettu noutopiha.

– Tikkulan tilat soveltuvat mainiosti rakennustarvikekaupan tarpeisiin. Kauppapaikka on erinomainen sekä liikenteellisesti että asiakasvirroiltaan. Vahvistamme markkina-asemaamme Porin seudulla ja palvelemme entistä paremmin asiakkaitamme Satakunnan alueella, Stark Suomen toimitusjohtaja **Harri Päiväniemi** sanoo.

– On hienoa, että monipuoliset rautakaupan palvelut jatkuvat Tikkulan alueella. Tutussa osoitteessa jatkavat edelleen osuuskaupan Prisma Puutarha ja lemmikkieläinpalvelut, Satakunnan Osuuskaupan toimitusjohtaja **Harri Tuomi** kertoo.

Kovasti toivottu palvelu Tikkulaan on ollut apteekki. Nyt se sinne tulee, kun vuosikymmeniä Maantienkadulla toiminut apteekki muuttaa uusiin tiloihin ABC Tikkulan yhteyteen huhtikuussa 2024.

– Olen innossani siitä, että pystymme uudessa sijainnissa tarjoamaan palvelua nykyisille ja uusille asiakkaille. Tikkulan liikepaikka on vilkas asiointikeskittymä ja helposti saavutettavissa, apteekkari **Johanna Kangas** toteaa.

Osuuskaupan omaa palvelutarjontaa Tikkulassa täydentävät Starkin ja Apteekin lisäksi Tikkulan Suutari, HiusTikkula, Porin Takka sekä keittiökalustemyymälä Charmia.

Myös Mikkolan alueella Satakunnan Osuuskaupan tiloissa toimii suuri määrä vuokralaisia.

– Vuosittain käymme läpi 10–30 sopimusta joko vanhojen uusimiseksi tai uusien solmimiseksi. Vuonna 2023 ensimmäinen täysi toimintavuosi vuokralaisina täyttyi Lager 157 -vaatemyymälällä, Power-elektroniikkaliikkeellä sekä Noblessa-keittiökalustemyymälällä. Kuluvana vuonna toimintansa Mikko-lassa aloittaa uudenlainen itsepalvelusala 24 Pesula, jollainen jo toimii Prisma Länsi-Porin yhteydessä, talousjohtaja **Ari Pakaslahti** kertoo.



Hävikkilatit ovat käytössä kaikissa S-marketeissa.

Hevi-hävikistä hyvikiiä

S-ryhmän tavoitteena on edetä kohti hävikin puolittamista vuoteen 2030 mennessä. Vuonna 2022 hävikki oli vähentynyt 19 % lähtötilanteeseen verrattuna. Poisheittohävikkiä S-ryhmän marketaupassa syntyi vain 1,44 %.

Uusia keinoja hävikin torjumiseksi kehitetään jatkuvasti. Viime vuonna Satakunnan Osuuskaupan S-markettien hedelmä- ja vihan-nesastoilla otettiin käyttöön hävikkilatit. Latikoihin kootaan myymälässä esimerkiksi hieman kolhiintuneita, mutta vielä käyttökelpoisia hedelmiä ja vihanneksia, jotka asiakas voi ostaa edullisesti 0,65 euron kilohintaan. Latikoiden määrä ja sisältö vaihtelee päivittäin sen mukaan, millaisia hävikkituotteita heviastolta löytyy.

Toimintatapa on ollut jo käytössä useammassa osuuskaupassa, ja kokemukset ovat olleet positiivisia.

– Hävikkilatikon ostaminen on helppo tapa tehdä arjen ekoteko ja samalla lisätä kasvien osuutta omalla lautasellaan. Asiakkaamme ovat tätä myös kovasti toivoneet, toimialajohtaja Jussi Kaartinen kertoo.



Tikkulan Apteekki avaa ovensa huhtikuussa. Kuvassa vasemmalla kehityspäällikkö Jussi Viitanen ja oikealla kiinteistöpäällikkö Mika Salo Satakunnan Osuuskaupasta, keskellä apteekkari Johanna Kangas.

Ennätysmäärä tukea Kannustajat- seuroille

Satakunnan Osuuskauppa on vuodesta 2013 alkaen tukenut toimialueensa lasten ja nuorten liikuntaharrastusta Kannustajat-tukimallin avulla. Tuki maksetaan sitä hakeneille ja sen piiriin hyväksytyille junioritoimintaa harjoittaville urheiluseuroille, jotka toimivat Satakunnan Osuuskaupan toimialueella. Seurat sitoutuvat käyttämään saamansa tuen junnujensa liikuntaharrastukseen.

Viime vuonna tuen piirissä oli ennätysmäärä seuroja, yhteensä 34. Ennätysosuuri oli myös asiakasomistajien seuroille keräämä tuki, yhteensä 32 000 euroa.

Jalkapallon erikoisseura Harjavallan Pallo ry on ollut Kannustajat-seura jo kymmenen vuotta.

– Kannustajat-tuki on meille hyvin merkittävä asia. Useana vuonna olemme onnistuneet saamaan tuen täysimääräisenä. Koemme, että tämä on osuuskaupalta hieno satsaus lasten ja perheiden hyvinvointiin, johtokunnan varajäsen Janne Lahtinen iloitsee.

Seura on käyttänyt tukea liikuntahallimaksuihin sekä varusteisiin ja sarjamaksuihin. Kannustaja-tuki on koettu hyväksi ja helpoksi tavaksi tehdä ”talkoita” seuran eteen, kun parilla hiirennapsautuksella voi auttaa seuran toimintaa.

– Harjavallan Pallolla on 250 jäsentä, joista junioreita on 160–200. Olemme Harjavallan suurin urheiluseura ja liikuttaja. HaPon juniorimyllyn läpi kulkee suurin osa harjavaltaislapsista jossain vaiheessa lapsuuttaan ja nuoruuttaan, Lahtinen kertoo.

Tukimallissa asiakasomistaja voi vaikuttaa tuen jakautumiseen seurojen kesken ilmoittautumalla S-mobiilissa tai netissä valitsemansa seuran Kannustajiin, jolloin hänen Bonuksensa lasketaan ko. seuran hyväksi. Seuran kaikkien Kannustajien kalenterivuoden aikana kerryttämät Bonukset lasketaan yhteen, ja tämän perusteella määräytyy seuran saama Kannustajat-tuki. Tuessa huomioidaan myös seuran junnujen määrä. Kannustajat-tuki ei vähennä asiakasomistajalle maksettavia Bonuksia, vaan ne maksetaan edelleen hänelle normaaliin tapaan.

Palkintosadetta

Satakunnan Osuuskaupan S-Pankki-tiimi palkittiin vuoden 2023 työryhmänä valtakunnallisilla S-Pankki-päivillä. Kultasijan lisäksi Satakunta pokkasi hopea- ja pronssisijoitukset kahdesta suoriteperusteisesta kategoriasta.

Pankin asettamien tavoitteiden saavuttamisessa Satakunnan Osuuskaupan tiimi oli Suomen ykkönen. Myös asiakastytyytyväisyys oli valtakunnan paras.

– Vuoden tiimi -palkinnon voittamiseksi on tehty paljon määrätietoista työtä, mikä tuotti hyvää tulosta, palvelupäällikkö **Niina Kortenieniemi** iloitsee.

Porin Prisma Mikkolan Ravintolamaailman Hesburger on Satakunnan alueen vuoden 2023 paras Hesburger-ravintola. Valintaan

vaikutti kokonaisvaltainen laadukas tekeminen niin asiakkaan, henkilökunnan kuin kannattavuuden näkökulmasta. Valinnassa huomioitiin asiakaspalautteet ja työtyytyväisyys sekä erilaisia toiminnallisia tavoitteita.

– Olemme tehneet palkinnon eteen ahkerasti töitä ja seuranneet tavoitteita päivittäin. Iso kiitos palkinnosta kuuluu koko henkilökunnalle, apulaisravintolapäällikkö **Iina Rosenbom** sanoo.

– Tavoitteellinen ja pitkäjänteinen työ on tuottanut hyvää tulosta. Tässä ravintolassa iloinen hymy ja reipas mieli kruunaa päivän, toteaa Hesburgerin aluepäällikkö **Kirsi Tamminen**, jonka alueella toimii yhteensä 14 Hesburgeria.



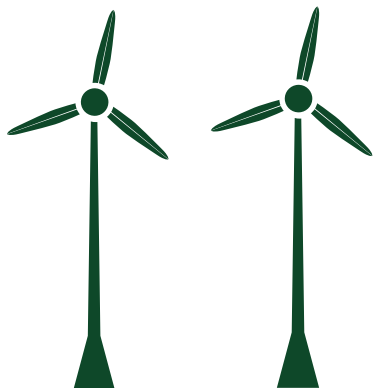
Vasemmalta myyntipäällikkö Jenni Hourula S-Pankista, Satakunnan Osuuskaupasta myyntipalveluvastaava Kaisa Heino, palvelupäällikkö Niina Kortenieniemi ja kouluttava palvelumyyjä Katariina Kuusiniemi.



Satakunnan paras Hesburger löytyy Prisma Mikkolan Ravintolamaailmasta.

PÄÄSTÖTÖN ENERGIA

Itse tuotettu tuulivoima
kattaa **67 %** osuuskaupan
käyttämästä sähköstä



Lisäksi käytimme
aurinkoenergiaa sekä
vesi- ja ydinvoimaa

KYLMÄLAITTEET JA ILMANVAIHTO

Ovellinen kylmälaite
ovettomaan verrattuna
säästää energiaa

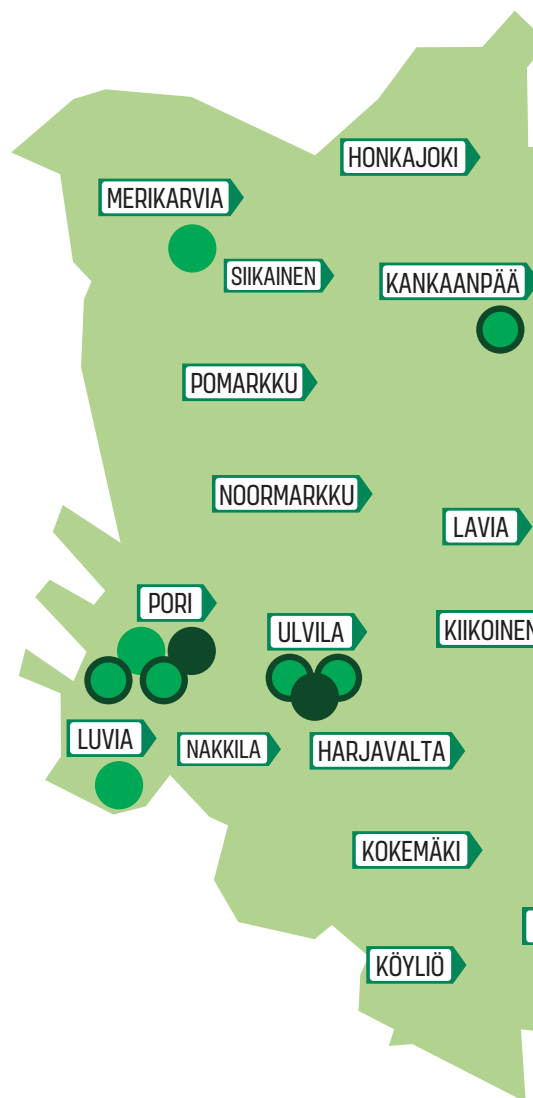
35%



50%

Energiansäästö/vuosi
talotekniikan nykyaikaistamisen
sekä **ilmanvaihdon** ja **kylmä-**
laitteiden uusimisen myötä

ENERGIAYSTÄVÄL



Aurinkovoimalamme ovat
tuottaneet vuonna 2023
696,1 MWh!

LINEN OSUUSKAUPPA

10

sähköautojen
latauspistettä

8

aurinkovoimalaa
toimipisteiden katolla

KIIKKA

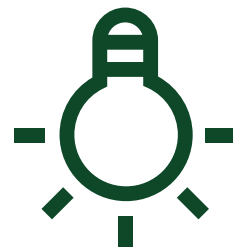
HUITTINEN

PUNKALAUDUN

- Sähköauton latauspiste
- Aurinkovoimala
- Latauspiste ja aurinkovoimala

VALAISTUS

Myymälöiden
loisteputket
on vaihdettu
led-valoihin



60%

säästää valaistuksen
vuosittaisesta energiantarpeesta

TAVOITTEET

2025

Hiilinegatiivinen S-ryhmä

2030

Energiankäyttömme tehostaminen
30 % vuoden 2015 tasosta

Ilmastopäästöjen vähentäminen
90% vuoden 2015 päästöistä

Satakunnan Osuuskauppa konserni

Tuloslaskelma (1000 €)	1.1.2023- 31.12.2023	1.1.2022- 31.12.2022	TASE (1000 €)		
Liikevaihto	403 353	414 898	VASTAAVAA	31.12.2023	31.12.2022
Liiketoiminnan muut tuotot	530	206	PYSYVÄT VASTAAVAT		
Materiaalit ja palvelut			Aineettomat hyödykkeet	3 039	4 424
Aineet ja tarvikkeet	306 677	318 139	Aineelliset hyödykkeet	70 105	80 144
Ulkopuoliset palvelut	1 374	2 171	Osakkuusyritysosakkeet	639	636
	308 051	320 311	Muut sijoitukset	17 002	16 449
			Laskennalliset verosaamiset	179	15
Henkilöstökulut				90 964	101 668
Palkat ja palkkiot	34 121	35 964	VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Henkilösivukulut	7 496	7 876	Vaihto-omaisuus	14 351	26 438
	41 617	43 840	Lyhytaikaiset saamiset	18 949	12 791
Poistot ja arvonalentumiset	11 088	11 033	Rahat ja pankkisaamiset	19 007	7 717
				52 307	46 946
Liiketoiminnan muut kulut			VASTAAVAA YHTEENSÄ	143 271	148 614
Toimitilavuokrat	3 901	3 626			
Muut kulut	34 237	34 352			
	38 138	37 978	VASTAAVAA	31.12.2022	31.12.2022
Liikevoitto (-tappio)	4 988	1 942	OMA PÄÄOMA		
Osuus osakkuusyritysten tuloksista (+/-)	3	-67	Osuuspääoma	6 090	6 090
Rahoitustuotot ja -kulut (+/-)	939	507	Vararahasto	5 380	5 380
	5 930	2 382	Osuusmaksurahasto	1 967	1 901
Voitto (Tappio) ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja			Edellisten tilikausien ylijäämä	86 509	84 595
Tuloverot (+/-)	-1 302	-468	Tilikauden ylijäämä	4 628	1 914
Tilikauden voitto (tappio)	4 628	1 914		104 574	99 880
			VIERAS PÄÄOMA		
			Pitkäaikainen vieras pääoma	1 791	9 377
			Laskennallinen verovelka	0	309
			Lyhytaikainen vieras pääoma	36 906	39 047
				38 697	48 734
			VASTATTAVAA YHTEENSÄ	143 271	148 614

Satakunnan Osuuskauppa

Tuloslaskelma (1000 €)	1.1.2023- 31.12.2023	1.1.2022- 31.12.2022	TASE (1000 €)		
Liikevaihto	374 936	368 280	VASTAAVAA	31.12.2023	31.12.2022
Liiketoiminnan muut tuotot	99	228	PYSYVÄT VASTAAVAT		
Materiaalit ja palvelut			Aineettomat hyödykkeet	2 497	3 139
Aineet ja tarvikkeet	283 501	280 907	Aineelliset hyödykkeet	44 767	52 878
Ulkopuoliset palvelut	827	1 019	Osuudet saman konsernin yrityksiltä	23 710	24 323
	284 328	281 927	Muut sijoitukset	18 544	17 984
Henkilöstökulut				89 517	98 324
Palkat ja palkkiot	31 497	31 353	VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Henkilösivukulut	6 958	6 893	Vaihto-omaisuus	14 351	19 597
	38 455	38 246	Lyhytaikaiset saamiset	11 424	12 699
Poistot ja arvonalentumiset	8 069	8 167	Rahoitusarvopaperit	9 955	0
Liiketoiminnan muut kulut			Rahat ja pankkisaamiset	19 211	7 192
Toimitilavuokrat	9 012	8 444		54 940	39 489
Muut kulut	30 439	29 541	VASTAAVAA YHTEENSÄ	144 457	137 812
	39 451	37 985			
Liikevoitto (-tappio)	4 731	2 183	VASTAAVAA	31.12.2023	31.12.2022
Rahoitustuotot ja -kulut (+/-)	1 477	477	OMA PÄÄOMA		
			Osuuspääoma	6 090	6 090
Voitto (Tappio) ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	6 208	2 661	Vararahasto	5 380	5 380
Tilinpäätössiirrot (+/-)	1 790	369	Osuusmaksurahasto	1 967	1 901
Tuloverot (+/-)	-1 616	-570	Edellisten tilikausien ylijäämä	79 937	77 478
			Tilikauden ylijäämä	6 382	2 459
Tilikauden voitto (tappio)	6 382	2 459		99 755	93 308
			TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ	729	2 220
			PAKOLLISET VARAUKSET	36	72
			VIERAS PÄÄOMA		
			Pitkäaikainen vieras pääoma	1 754	2 452
			Lyhytaikainen vieras pääoma	42 181	39 759
				43 936	42 212
			VASTATTAVAA YHTEENSÄ	144 457	137 812

Satakunnan Osuuskaupan hallinto ja johto 2023

Omistajat valitsevat edustajiston

Edustajisto käyttää omistajille kuuluvaa päätösvaltaa osuuskaupassa ja toimii samalla keskeisenä omistajien palautekanavana. Edustajiston tärkeimpiä tehtäviä on osuuskaupan hallintoneuvoston jäsenten valitseminen. Edustajisto myös vahvistaa vuositilinpäätöksen ja päättää mahdollisen ylijäämän käytöstä.

Edustajiston vaalit järjestettiin keväällä 2021.

Edustajiston jäsenet ovat:

JÄSENALUE 1 – PORI

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

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

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

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

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

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

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

Hallintoneuvosto vahvistaa strategian

Hallintoneuvoston tehtävänä on valvoa hallituksen ja toimitusjohtajan hoitamaa osuuskaupan hallintoa ja toimintaa, vahvistaa osuuskaupan keskeiset strategiat ja taloudelliset kokonaistavoitteet sekä nimittää toimitusjohtaja ja valita osuuskaupan hallituksen jäsenet.

Hallintoneuvostoon kuuluu 18 jäsentä, joista edustajisto valitsee 16 ja henkilöstö kaksi.

PUHEENJOHTAJA

Timo Santavuo, varatuomari, Pori

VARAPUHEENJOHTAJA

Piia Uusitalo DI, maatilayrittäjä, Kankaanpää

JÄSENET

Eero Aaltonen, agronomi, Sastamala
Diana Bergroth-Lampinen, viestintä- ja henkilöstöjohtaja, Pori
Maria Hollmén, johtava tietohallinto-asiantuntija, Eurajoki
Jyrki Levonen, pääluottamusmies, Pori
Bia Kaski, asiakkuusjohtaja, Pori
Sampsa Kataja, varatuomari, Pori
Harri W. Kesti, maanviljelijä, Pori

Marjaana Perttula, toimittaja, Pori

Timo Pitkäranta, maanviljelijä, Merikarvia
Hanna Raitakari, kuraattori, Pori
Jarkko Stenfors, yksikköpäällikkö, Ulvila
Eeva-Liisa Tuominen, viljelijä, lähihoitaja, Kokemäki

Matti Uotila, ylikonstaapeli, yrittäjä, Harjavalta
Elina Wallin, yrittäjä, Pori

HENKILÖSTÖN EDUSTAJAT

Jyrki Vanhatalo, myymäläpäällikkö, Pori
Melina Mäkelä, myyjä, Pori

SIHTEERI

Kirsti Kuusisto johdon assistentti

Hallitus päättää ja valvoo

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

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

Hallituksen kokouksiin osallistuvat myös hallintoneuvoston puheenjohtaja ja varapuheenjohtaja.

PUHEENJOHTAJA

Harri Tuomi toimitusjohtaja

JÄSENET

Joni Hautojärvi toimitusjohtaja

Sampsa Jolma toimitusjohtaja

Kari Onniskä toimitusjohtaja

Katariina Yrjönkoski erityisasiantuntija

SIHTEERI

Ari Pakaslahti talousjohtaja

Johtoryhmä toteuttaa strategiaa

Johtoryhmä toteuttaa osuuskaupan strategiaa ja vastaa käytännön liike-toiminnasta.

Harri Tuomi toimitusjohtaja

Päivi Huhtamaa henkilöstöjohtaja

Jussi Kaartinen market- ja tavaratalokaupan toimialajohtaja

Johanna Väättäinen majoitus-, ravitsemis- ja liikennekaupan toimialajohtaja

Leena Mettälä viestintäjohtaja

Ari Pakaslahti talousjohtaja

SIHTEERI

Kirsti Kuusisto johdon assistentti

Satakunnan Osuuskaupan toimipaikat

Market- ja tavaratalokauppa

PRISMA

PRISMA LÄNSI-PORI
Eteläväylä 2, Pori

PRISMA MIKKOLA
Itäkeskuksenkaari 6, Pori

OMA PARTURI-KAMPAAMO
Prisma Mikkola

OMA PARTURI-KAMPAAMO,
Prisma Länsi-Pori

SOKOS JA EMOTION

SOKOS SATAKUNTA
Liisankatu 2-4, Pori

EMOTION PORI
Prisma Mikkola

S-MARKET

S-MARKET HERKKU
Isolinnankatu 19, Pori

S-MARKET HARJAVALTA
Pirkankatu 5, Harjavalta

S-market Herralahti
Vanhakoivistontie 8, Pori

S-MARKET HUITTINEN
Risto Rytin katu 37, Huittinen

S-MARKET KANKAANPÄÄ
Asemakatu 1, Kankaanpää

S-MARKET KOKEMÄKI
Haapionkatu 14, Kokemäki

S-MARKET LUVIA
Lukkarilantie 1, Luvia

S-MARKET LUKKARINSANTA
Lukkarinsannantie 2, Pori

S-MARKET MERIKARVIA
Kauppatie 51, Merikarvia

S-MARKET NOORMARKKU
Finpyyntie 10, Noormarkku

S-MARKET TIKKULA
Tikkulantie 2, Pori

S-MARKET ULVILA
Etupalokuja 2, Ulvila

SALE

SALE HONKAJOKI
Porhontie 4, Honkajoki

SALE KIIKKA
Kiikanojantie 7, Kiiikka

SALE KÖYLIÖ
Köyliöntie 1, Köyliö

SALE LAVIA
Tampereentie 5-7, Lavia

SALE OPISTONKATU

Opistonkatu 2, Kankaanpää
SALE PARATIISINMÄKI
Yrttitie 1, Pori

SALE POMARKKU
Vanhatie 11, Pomarkku

SALE REPOSAARI
Kaivokatu 7, Pori

SALE TORI
Eteläkauppatori 4, Pori

SALE VANHA-ULVILA
Ravanintie 1, Vanha-Ulvila

SALE VAPAUDENKATU
Vapaudenkatu 1, Pori

Matkailu-, ravitsemis- ja liikennemyymäläkauppa

HOTELLI

ORIGINAL SOKOS HOTEL VAAKUNA PORI
Gallen-Kallelankatu 7, Pori

RAVINTOLAT

COFFEE HOUSE
Liisankatu 2-4, Pori

HESBURGER DRIVE-IN
Etupalokuja 2, Ulvila

PUB WINSTON
Gallen-Kallelankatu 8, Pori

RAVINTOLA AMARILLO
Gallen-Kallelankatu 7, Pori

RAVINTOLA ROSSO
Antinkatu 11, Pori

RAVINTOLA TORERO
Yrjönkatu 12, Pori

RAVINTOLAMAAILMA
Prisma Mikkola, Pori

TILAUSSRAVINTOLA SATAKUNTA
Gallen-Kallelankatu 7, Pori

ABC-LIIKENNEMYYMÄLÄT

ABC HUITTINEN
Loimijoentie 89, Huittinen

ABC SALE KIIKOINEN
Taitajantie 3, Kiiikoinen

ABC TIKKULA
Tikkulantie 2, Pori

ABC-AUTOMAATTIASEMAT

Prisma Länsi-Pori

Prisma Mikkola

Sale Köyliö

Sale Lavia

Sale Vanha-Ulvila

S-market Harjavalta

S-market Huittinen

S-market Kankaanpää

S-market Kokemäki

S-market Lukkarinsanta

S-market Luvia

S-market Noormarkku

S-market Ulvila

ABC CARWASH

Ulvila, Mikkola ja Tikkula

ABC-SÄHKÖLATAUSASEMAT

ABC Hesburger Ulvila

ABC S-market Ulvila

ABC Prisma Mikkola

ABC Prisma Länsi-Pori

ABC S-market Luvia

ABC S-market Herralahti

ABC S-market Kankaanpää

ABC Merikarvia

ABC Huittinen

ABC Sokos Hotel Pori

KARLA

KARLA HUITTINEN
Takkulantie 2, Huittinen

KARLA KANKAANPÄÄ
S-market, Asemakatu 1

KARLA MÄKIPUISTONTIE
Mäkipuistontie 5, Pori

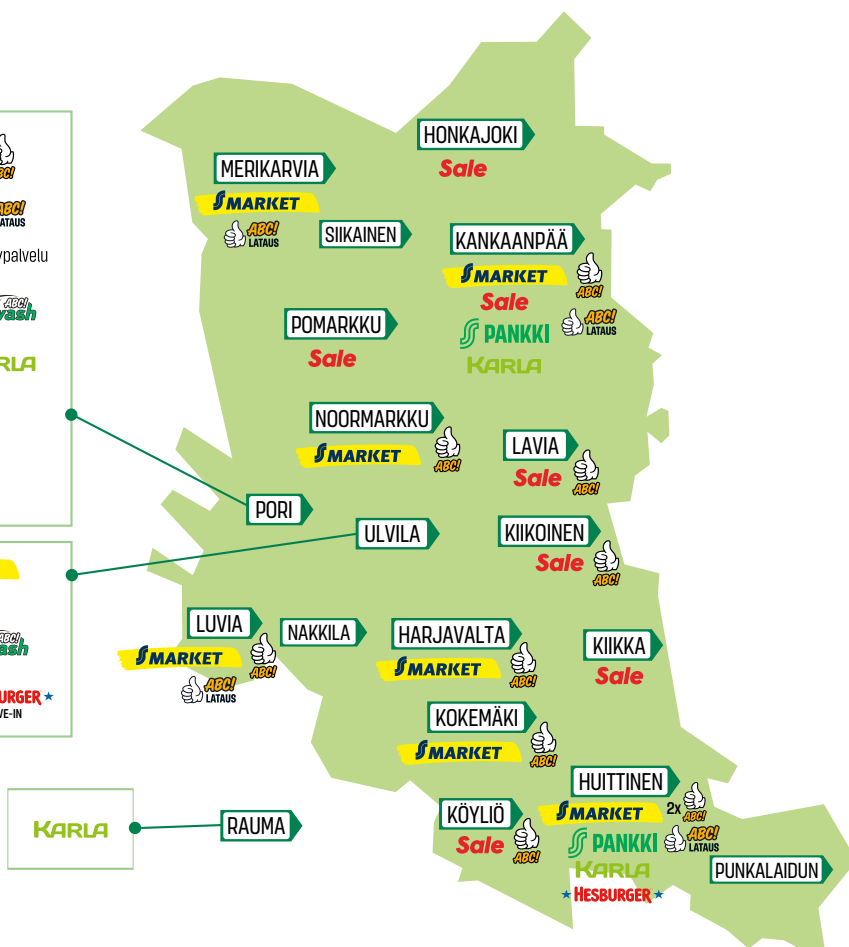
KARLA RAUMA
Äyhönjärventie 2, Rauma

KARLA TIKKULA
Tikkulantie 4, Pori

Satakunnan Osuuskaupan toimialue

2x PRISMA	ROSSO RISTORANTE	4x ABC!
2x Oma parturi-kampaamo	TORERO GRILL & TAPAS	4x ABC! LATAUS
SOKOS SATAKUNTA	WINSTON	Lämmitysöljypalvelu
emotion	AMARILLO	2x ABC! carwash
S-KAUPAT.FI	PIZZA BUFFA	2x KARLA
4x MARKET	Presso	
4x Sale	2x HESBURGER	
3x PANKKI	COFFEE HOUSE	
	VAAKUNA PORI ORIGINAL BY SOKOS HOTELS	

MARKET
Sale
2x ABC!
carwash
2x ABC! LATAUS
HESBURGER DRIVE-IN



Itäkeskuksenkaari 1, 28130 Pori
puh. 029 009 6000
satakunnanosuuskauppa.fi

Puhelun hinta 029-alkuiseen numeroon:
lankapuhelimesta 8,35 snt/puh + 6,91 snt/min,
matkapuhelimesta 8,35 snt/puh + 16,69 snt/min

Tekstit

Viestintäsalot Oy

Taitto ja ulkoasu

Riikka Helakisa / NettiKelit