PKO SANOMAT

3
2019

POHJOIS-KARJALAN OSUUSKAUPAN HENKILÖSTÖLEHTI



Etuja ja juhlia MEILLE KAIKILLE

sivut 8, 11

4 PKO ♥ Jukola

12 Uusi strategia ja uudet arvot



Helppoa lisämyyntiä

Ekonomistien ennustusten mukaan Suomen talouskasvu hidastuu, ja kuluttajat pohtivat valintojaan entistä tarkemmin. Kun meidän yksiköiden tavoitteet on viritetty myynnin kasvu mielessä, niin tulevaisuus voi kuulostaa haasteelliselta.

Hyvien liikepaikkojen, hinta-laatusuhteeltaan erinomaisten tuotteiden ja palveluiden lisäksi meillä on vielä yksi erinomainen ässä hihassa: meissä PKOlaisissa on rutkasti voimaa tehdä lisämyyntiä. Temppu voidaan tehdä kohtuullisen yksinkertaisella tavalla, eli omalla esimerkillä.

Myyntityössä esimerkin voima toimii aivan yhtä tehokkaasti kuin johtajuudessa tai lasten kasvatuksessakin.

Olemme huippuasiantuntijoita

Kun käytämme itse tuotteita, palveluja ja sovelluksia (esim. S-mobiili), tunnemme omistajuuden hyödyt ja voimme suositella niitä myös muille. Itse testatuista tuotteista ja palveluista voi aidosti ja vakuuttavasti kertoa hyviä kokemuksia myös muille. Kun ystävä tai sukulainen suosittelee vaikka jotain tiettyä tuotetta, sillä yleensä on mainoslauseita voimakkaampi vaikutus.

Meitä on melkoinen markkinointiverkosto: yli 1 400 henkilöä!

Vaikutetaan yhdessä!

PKO:n omistajahyötyjä markkinoimalla jokainen meistä voi vaikuttaa oman osuuskauppamme menestymiseen. Vaikutetaan siis yhdessä!

Minä lupaan markkinoida ainakin seuraavia asioita: S-marketien valikoimaan tulleita Food Market Herkun erikoistuotteita, ABC Valtimon Sumppi-kahvilan maailman parhaita munkkeja, S-parturi-kampaamojen palvelun nopeutta sekä rentouttavia Uumen-tapahtumia.

Mitä sinä lupaat?

Lisämyyntiä syksyyn toivotellen,

Petri Vähä
viestintäjohtaja

PKO lukuina

JUHLAVUODEN KUNNIAKSI OLEMME JÄRJESTÄNEET TÄNÄ VUONNA **13** OMISTAJA-ILTAA ERI PUOLILLA POHJOIS-KARJALAA

TOIMITUSKUNTA: Päätoimittaja Petri Vähä, p. 010 762 2034, Teija Perälä, p. 010 762 2021, Mika-Jussi Mononen, p. 010 762 2024, Sari Vara, p. 010 762 2027
SÄHKÖPOSTIT: etunimi.sukunimi@sok.fi
TAITTO: Henriikka Kilpeläinen
PAINOPAIKKA: PunaMusta Oy, Joensuu, 2019 Painos: 2100 kpl

Ilmestymisaikataulut: Seuraava lehti ilmestyy 12/2019. Lähetä juttuvinkki 15.10. mennessä osoitteeseen petri.vaha@sok.fi. Aineistot 15.11. mennessä.

PKO 100 vuotta YHTEISTÄ HYVÄÄ

3 2019 PKO SANOMAT

2 **Helppoa lisämyyntiä**
Pääkirjoitus

4 **PKO ♥ Jukola**
PKO ja Jukolan osuuskauppa yhteen

6 **Suurkiitos teille, veivaajat!**
Palvelun ilmaveivit

8 **Penkkiurheilua, joogaa, kuntosalia ja festivaaleja**

10 **Ehdotuksia työn kehittämiseen**
H&R ajankohtaista

12 **Strategian kiteytys**

14 **PKO:lle uudet tavoitteet ja arvot**

15 **Kiinteistöt pitävät kiireisenä**
Miun duuni

16 **Kiitos meille kaikille!**
Toimitusjohtajan terveiset

17 **Kauppakäytävän levyinen ura erottaa**
PKO yhdistää

18 **Ylivoimainen jäsenkokemus**
Osuustoimintapalsta

19 **Tavoitteet motivoivat**
Henkilökunta vapaalla

20 **Bisnes elää ajassa**
PKO 100 vuotta

22 **Prisma uudistuu reippaasti**
Ajankohtaista

24 **Syksyn henksuedut**







Kannessa: Meille PKOlaisille oli ilmainen sisäänpääsy Torifest-tapahtumaan, jossa perjantaina esiintyivät Poju, Pasi ja Anssi, Evelina ja Portion Boys.
Kuva: Jon Norppa

SYKSYN HENKSUEDUT TAKAKANNESSA!



Eevi Pihlatie (vas.), Sari Hämäläinen, Pasi Pyykkö, Hanna Meriläinen, Catalina Mustonen, Eeva Lipponen ja Tarja Ollilainen ABC Nurmeksesta.

PKO ♥ JUKOLA 1.9.2019

TEKSTI: **JONNA HÄMÄLÄINEN, TEIJA PERÄLÄ**
KUVAT: **JONNA HÄMÄLÄINEN**

Nyt se on totta. Jukolan Osuuskauppa ja PKO ovat yhdistyneet, ja meillä kaikilla on monta uutta työkaveria!

Millaisin miettein jukolalaiset odottivat yhdistymistä? Kesäsomettaja **Jonna Hämäläinen** kävi kuvaus- ja haastattelumatkalla Ylä-Karjalassa.





Henna Mustonen (vas.), Erja Kivinen, Netta Tuovinen, Eveliina Rautiainen, Lea Riikonen, Soili Suhonen ja Janne Kinnunen S-market Nurmeksesta.



Mitä odotuksia sinulla on sulautumisen suhteen ja millä mielin odotat syksyä?

– Avoimin mielin olen, minusta se on hyvä asia. Ei kuitenkaan mitään erityisiä odotuksia, että mitä tapahtuu. **Eevi Pihlatie, ACB Nurmes**

– Ei muuta kuin eteenpäin, uusia haasteita tulossa. Ihan luottavaisin mielin. Ei ole mitään ongelmaa, hyvillä mielin. **Sakari Kortelainen, S-Rauta Nurmes**

– Uskon, että koko henkilökunta odottaa yhdistymiseltä paljon uutta ja kehittymistä sekä toimipaikan että henkilökunnan näkökulmasta. Uskoisin, että kun on resursseja paljon enemmän käytettävissä niin taatusti saa teknistä apua sekä uusia koulutuksia ja ammattitaidon parantamista ja osaamista. Uskoisin myös, että uralla etenemisen mahdollisuudet ovat paremmat PKO:n palveluksessa.
– Itse odotan kyllä tosi innokkaasti. Alusta asti olen ollut asian suhteen hyvin positiivisin mielin. Tosi kiva juttu että näin tapahtui.
Jani Jehkonen, S-market Nurmes

– Odotukset ovat korkealla ja odotan oikein hedelmällistä ja hyvin sujuvaa yhteistyötä sekä uusien kaveriyksiköiden että uusien työkavereiden kanssa. Odotan myös tukea liiketoiminnassa, rautakauppa on melko vaikea kaupan alue niin tukea siihen.
– Minä olen odottamassa ihan hyvillä mielin, erittäin positiivisella mielellä. Ei ole mitään pahaa sanottavaa, ihan alusta asti olen ollut täysillä asian takana.” **Ritva Timonen, S-Rauta Nurmes**





Sakari Kortelainen, Ritva Timonen ja Päivi Kärnä S-Rauta Nurmeksesta.

SUURKIITOS TEILLE, VEIVAAJAT!

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

–Hyvä palvelu on inhimillistä tahtoa tuottaa toiselle hyvä mieli. Sellainen tahto lähtee pyyteettömästi hyvän asiakaspalvelijan sydämestä. Toivon teidän Palvelun ilmaveivillä palkittujen innostavan omalla esimerkillänne myös työkavereitanne entistä parempiin palvelusuorituksiin. Suurkiitos erinomaisesta työstä! Kovenevassa kilpailussa pärjäämme nimenomaan hyvällä ja asiakkaan odotukset ylittävällä palvelulla, PKO:n toimitusjohtaja **Juha Kivelä** sanoo.

Palvelun ilmaveivin saajiksi ehdotettiin 37 henkilöä, joista 27.8. konttorilla Eino-kabinetissa järjestetyssä tilaisuudessa palkittiin 9 veivaajaa.

Vuoden 2012 lopusta lähtien PKO:ssa on jaettu 408 Palvelun ilmaveivi –palkintoa.

LISÄÄ VEIVAAJIA EHDOLLE

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

Onko sinun toimipaikallasi henkilö, joka on tehnyt poikkeuksellisen hienon palveluteon? Veivaajia voi ilmiantaa lähettämällä sähköpostia sari.vara@sok.fi. Esitykset uusista ilmaveivaajista tulee lähettää 1.11.2019 mennessä. Tärkeää on, että ilmiannossa on selkeästi eritelty yksittäinen palveluteko. Ehdotuksessa pitää lisäksi olla henkilön etu- ja sukunimi sekä yksikkö.

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

PALKITUT 27.8.2019

Palvelun Ilmaveivillä palkittiin 27.8. PKO:n konttorilla Eino-kabinetissa järjestetyssä tilaisuudessa seuraavat henkilöt:
Heini Lindroos, konttori
Arttu Piippo, ABC Kontiolahti
Atte Hiltunen, ABC Kontiolahti
Sari Siekkinen, Break Sokos Hotel Koli
Anniina Toropainen, Prisma kodinosasto
Ida Haapalainen, Kimmelin majoitus
Teija Leskinen, Sokos
Ammar Al-Obaidi, S-parturi-kampaamo Prisma
Henna-Riikka Oksman, MaRa:n myyntipalvelu
Mervi Huttunen, MaRa:n myyntipalvelu
Estyneet tulemasta palkitsemistilaisuuteen:
Kiia Laakkonen, ABC Kontiolahti



Henna-Riikka Oksman ja Mervi Huttunen Maran myyntipalvelu

Henna-Riikka ja Mervi järjestivät yritysten, yhdistysten ja ammattiliittojen varaajien kesäkauden avauksen yhdistettynä pikkujouluinfoon. He esittelivät tulevan pikkujoulukauden esiintyjäkattauksen laulamalla levyraadin muodossa. Asiakkaiden piti arvata artisti, missä hän esiintyy ja arvioida esitys. Loistavaa heittäytymistä! Asiakkaat arvostivat henkilökohtaista otetta, jolla tilaisuus vietiin läpi. Tilaisuudesta on satanut vuolaita kiitoksia useilta eri asiakkailta!



Teija Leskinen
Sokos

Sokoksen kauneuden osaston myyjä Teija Leskinen antoi loistavaa palvelua asiakkaalle. Asiakasta häiritsi Sokoksella käynnissä olleen remontin äänet, joten Teija antoi asiakkaalle korvatulpat. Asiakas laittoi korvatulpat korviin ja jatkoi ostosten tekoa hyvillä mielin eri kerroksissa. Asiakas soitti vielä perään ja kiitti sitä, kun Teijalla oli ollut tilanteessa pelisilmää. Hän kertoi saaneensa Teijalta aina luontaistuotteissa asiantuntevaa palvelua ja asiakas on rohkaistunut ostamaan monta loistavaa tuotetta. Asiakas kiitti myös sitä, että nyt Sokokselle on tuoksuton reitti katutasoon ja portaita ylös, kun naisten ja miesten tuoksut on siirretty Siltakadun puoleiselle ovelle.



Anniina Toropainen
Prisma koti

Asiakas olisi halunnut ostaa Kuopioon muuttaneelle ystävälleen Vallilan Joensuu koristetyynyn, mutta sitä oli myynnissä ainoastaan Joensuun Prismassa. Asiakas oli tiedustellut Facebookin yksityisviestillä, onko tuotteita mahdollista saada Postin kautta toimitettuna Kuopioon. Vastaukseksi hän oli saanut, että on mahdollista saada. Anniina oli kuitenkin menossa Kuopioon parin päivän päästä koulutukseen, joten hän sopi asiakkaan kanssa tapaamisen hotelli Puijonsarveen ja vei tuotteet mennessään. Asiakas maksoi tuotteet ja oli erittäin tyytyväinen saamaansa loistavaan palveluun.



Ida Haapalainen
Kimmelin majoitus

Saimme hotellivieraalta positiivista palautetta siniseen kesätyöpaitaan sonnustautuneesta Kimmelin työntekijästä. Kerroksilla tämä nainen oli työn tuoksinassa huomioinut erittäin iloisesti kaikki asiakkaat. Tämä oli tehnyt palautetta antaneeseen vaikutuksen, hän sanoikin, että ”jos ette häntä palkkaa, minä palkkaan!” Ida on nauravainen ja hänellä on aurinkoinen hymy, joten uskon hänen hurmanneen asiakkaan positiivisella asenteella. Hän on myös hyvin pidetty työkavereiden keskuudessa.



Heini Lindroos
konttori

Heini pelasti Takataskun viikonlopun. Meiltä oli hajonnut kassa ja sen huolto viivästyi yli viikolla. Heini kävi hakemassa toisesta yksiköstämme tarvittavat laitteet lainaan, asensi itse kassan täällä meillä, varmisti, että kaikki toimii ja tuurasi vielä baarimikkoa wc-tauon ajan. Heini on ollut pelastava enkeli useampaan otteeseen mahtavalla asenteella.



Eija Rautiainen
Grill it!

Ryhmän mukana tuli monialerginen asiakas, joka oli toimittanut ennakkoon listan raaka-aineista, joita voi syödä. Ryhmälle oli tilattu ennakkoon lounas, ja hänelle piti valmistaa erikseen ruoat, jotka sopivat hänelle. Edellisenä iltana Eija huomasi, ettei mikään talon leivistä käy asiakkaalle. Niinpä hän leipoi asiakkaan antaman listan mukaan hänelle tuoretta leipää. Asiakas oli aivan hurmioitunut: ruoka oli kaikilta osin ylittänyt hänen odotuksensa.



Ammar Al-Obaidi
S-parturi-kampaamo Prisma

Kiitokset huippupalvelusta, osaamisesta ja tyylistä Prisman parturi Ammarille! Loistava ammattitaito ja kädenjälki. Kävimme tänään vajaa 5-vuotiaan poikamme kanssa ensi kertaa parturissa. Hän ei ole aiemmin suostunut parturille ja yritti tänäänkin hieman ennen omaa vuoroa karata. Ammar otti mahtavasti pienen asiakkaan huomioon ja leikkasi upean ananastukan hänelle. Unohtamatta vieressä tsemppaavan isosiskon huomiointia. Taitava mies! Poikamme oli todella innoissaan ja tulee kuulemma uudelleenkin parturiin. Mahtava asiakaskokemus. Tällaisia partureita ehdottomasti lisää! Hän tekee arvokasta, osaavaa ja erittäin ammattimaista työtä.



Sari Siekkinen
Break Sokos Hotel Koli

Sari kävi lausumassa 80-vuotta täyttävälle synttärisankarille onnittelurunon ja vei samalla huoneeseen Sydänsuklaa-rasian ja onnittelukortin!



Atte Hiltunen.

Atte Hiltunen ja Arttu Piippo ABC Kontiolahti

Asioin Kontiolahden ABC-asemalla ilta-aikaan ja hetken väen paljoutta parkkipaikalla katsottuani päätimme, että otamme ruoat siitä Hesburgerista. Asiakkaita oli kuin torilla konsanaan: Hesessä jonoa ja samoin kaupan kassalla ja kahvilinjastolla. Haluan kiittää työvuorossa olleita kahta nuorta miestä aivan vallan mainiosta palvelusta! Kiire ei näkynyt heidän kasvoilta, vaan päinvastoin. He ottivat tilanteen hienosti haltuun, molemmat jaksoivat kauheasta kiireestä huolimatta hymyillä, palvella asiakkaita ystävällisesti, keskittyen ja hymy kasvoilla. Aivan mahtavaa suoriutumista näiltä kahdelta nuorelta mieheltä! Jättimäinen kiitos ja hatun nosto! Tämmöistä energiaa ja palvelualttiutta tarvitaan. Kiitos ja kumarrus heille vielä.



Arttu Piippo.

Arttu Piippo ja Kiia Laakkonen ABC Kontiolahti

Haluamme kiittää tämäniltaisesta toiminnasta huoltoasemallanne. Olimme myöhässä ja sulkemisaika oli lopulta jo ylittynyt, kun poistuimme ja silti huoltamon työntekijät Kiia ja Arttu olivat todella palvelualttiita ja kohteliaita. Suuri kiitos heille iltamme pelastamisesta ja heidän positiivisesta asennoitumisesta asiakkaisiin. Kiia Laakkonen ei päässyt palkitsemistilaisuuteen, joten hänestä ei ole kuvaa.



PENKKIURHEILUA, JOOGAA, KUNTOSALIA JA FESTIVAALEJA

PKO huolehtii työntekijöidensä hyvinvoinnista mm. tarjoamalla runsaasti eri mahdollisuuksia joko harrastaa liikuntaa itse tai seurata eri liikuntalajien sarjapelejä penkkiurheilijana. Lisäksi PKO on tarjonnut viime vuosina henkilökunnalle sisäänpääsyn johonkin PKO:n omaan rocktapahtumaan ja läpi vuoden arvomme pääsylippuja sekä kulttuuri- että liikuntatapahtumiin ympäri Pohjois-Karjalaa.

Penkkiurheilua

Yhteistyösopimuksemme paikallisten urheiluseurojen kanssa sisältävät vapaalippuja esim. Kataja Basketin, Jokipoikien, Josban, JoMan tai muiden seurojen peleihin. Nämä vapaaliput ovat koko PKO:n henkilökunnan käytettävissä ja niitä voi tiedustella Bar Playsta.

Liikuntaa oman hyvinvoinnin edistämiseksi

ePassi on ollut PKOlla käytössä vuoden 2019 alusta saakka henkilökunnan oman liikkumisen maksuvälineenä. Henkilökunta voi maksimissaan saada vuodessa työnantajan tukea liikkumiseen 400 € arvosta verottomasti. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että henkilökunta lataa ePassiin omaa rahaa, jonka jälkeen ePassiin latautuu vastaava summa työnantajan tukea. Esim. henkilö lataa 20 € ja saa samalla PKO:n latausta 20 €, jolloin hänellä on ePassissa 40 € käytettävissä. EPassi käy maksuvälineenä sadoissa eri liikuntapaikoissa ympäri Suomea. Edun saa käyttöön, kun on ollut vähintään 4 kk työsuhteessa PKO:aan ja työsopimustunnit ovat vähintään 11 h/viikko. Jos työsopimustunnit ovat 10 h tai sen alle / vko, etua saa 200 € vuodessa. Etu ei ole voimassa pitkillä poissaoloilla (esim. perhevapaat, opintovapaa tai vuorotteluvapaa).

Kulttuuririentoja

Henkilökunnalle on tarjottu viime vuosina vapaa pääsy valitsemaansa PKO:n omaan rocktapahtumaan. Tänä vuonna henkilökunnalla on ollut mahdollisuus osallistua Torifestiin ja sen lisäksi joko Osuuskaupparockiin tai Karhurockiin. Tapahtumien lippuedun hyödynsi yhteensä noin 600 PKOlaista.

Lisäksi PKO tarjoaa mahdollisuuksien mukaan lippu- ja esim. Sirkus Finlandiaan, kesäteattereihin Pohjois-Karjalassa, Lehtiä Ilosaaressa tai Lunta Ilosaaressa -tapahtumiin sekä moniin muihin kulttuuririentoihin. Nämä liput arvotaan henkilökunnan kesken ja arvoinnoista ilmoitetaan aina PKO / Avoin keskustelu -ryhmässä Workplacessa. Työnantaja huolehtii lippuetujen verojen maksun.

PKO tukee henkilökuntansa hyvinvointia tarjoamalla vapaalippuja erilaisiin sarjapeleihin, tukemalla liikunnan harrastamista ePassilla sekä tarjoamalla vapaan sisäänpääsyn PKO:n omiin rocktapahtumiin.







Tervetuloa, uudet työkaverit! Kuvassa Jani Taskinen (vas.), Karoliina Nevalainen, Milla Tukiainen, Sini Ryynänen, Sisko Pekkarinen, Tanja Kilpeläinen ja Taavi Kokkonen S-market Juuasta.

EHDOTUKSIA TYÖN KEHITTÄMISEEN

Meitä PKOlaisia on tämän lehden ilmestyessä noin 1 400 henkilöä. Meillä työskennellään kaupassa, ABC:llä, ravintolassa, hotellissa, kylpylässä, parturikampaamossa, kauneushoitolassa, kunnossapitopalveluissa, Jelpissä, PK Terveydessä, Kolin rinteillä, kukkakaupassa, hautauspalveluissa ja tukitoiminnoissa. Tekijöitä ja työtehtäviä on useita erilaisia, jokaisen meistä kädenjälki näkyy omassa työssämme.

Meille yhteistä on hyvä palveluasenne, teemme työtämme ylpeinä omasta ammattitaidostamme ja palvellen asiakkaita parhaalla mahdollisella tavalla. Yhteistä meille on myös tyytyväisyys omaan työnantajamme, PKO:n työtyytyväisyystutkimuksen kokonaisarvosana oli viime vuonna 76,1, joka antaa meille luokituksen Erinomainen, eli AAA-luokitus. Toteutamme TYT tutkimuksen tänä syksynä 21.10.2019–3.11.2019, jokainen henkilökunnan jäsen osallistuu kyselyyn omassa toimipaikassaan työajalla. TYT-tutkimuksen tavoitteena on antaa jokaiselle meistä mahdollisuus tuoda esiin oma näkemyksemme ja ehdotuksemme niin oman työn kuin työpaikkamme kehittämiseen. Tutkimuksen myötä saamme esille myös niitä tärkeitä kehityskohtia, vain palautteen avulla omaa toimintaansa voi parantaa.

Toivotamme lämpimästi tervetulleiksi uudet työkaverimme entisen Jukolan Osuuskaupan alueelta, odotamme innolla teihin tutustumista. Otattehan seurantaan PKO / Kaikki ja PKO / Avoin keskustelu -ryhmät Workplacesta, käytämme niitä pääasiallisina viestintäkanavina henkilökunnalle.

Mika-Jussi Mononen
henkilöstöjohtaja



PS: Merkitkäähän jo kalentereihinne Koko PKO:n henkilökunnan yhteiset Kuusenkaristajaiset Original Sokos Hotel Kimmelissä kahtena iltana 15.2.2020 ja 16.2.2020. Päivien sisältö on sama molempina iltoina ja toimipaikkojen henkilökunta voi ilmoittautua siihen päivään, mikä heille paremmin sopii. Maakunnista järjestetään kuljetukset Joensuuhun.

PKO:n henkilökuntaetumuutokset 2.1.2020 alkaen

PKO siirtyy 2.1.2020 alkaen samaan käytäntöön muiden alueosuuskauppojen kanssa. Muualla S-ryhmässä, mukaan lukien Ylä-Karjalan alue, on jo pidempään saanut henkilökunta-alennuksen vain, kun maksaa ostokset S-Etukortti Visalla tai S-ryhmän lahjakortilla. PKO:ssa tämä käytäntö astuu voimaan ensi vuoden alusta.

Näin siirrät palkkasi S-Pankkiin:

1. Voit tehdä sen helposti verkossa, **www.s-pankki.fi/fi/tule-asiakkaaksi/palkansiirto/** , mikäli sivulla on jo verkkopankkitunnukset.
2. Voit myös siirtää palkkasi asiakaspalvelupisteessä Joensuun Sokoksessa, Prismassa tai Lieksan, Kiteen, Outokummun tai Nurmeksen S-marketissa sekä PKO:n konttorilla.
3. Palkansiirron (kokonaan tai osan siitä) voi myös tehdä lomakkeella, joita saat asiakaspalvelupisteistä tai omalta esimieheltäsi.

Kannattaa toimia ajoissa. Prisman ja Sokoksen S-Pankkipisteissä voi asioida myös ajanvarauksella. Ohjeet löytyvät s-pankki.fi -sivuilta. Samalla voit tarvittaessa voit uusia pankkitunnuksesi maksutta.



PKO

VISIO 2022

YLIVOIMAISTA HYÖTYÄ JA HELPPOUTTA OMASTA KAUPASTA

Pohjoiskarjalaiset tuntevat osuustoiminnan idean – PKO on jäsenten ykkösvaihtoehto joka toimialalla – PKO:lla on uutta jäsentarpeen mukaista liiketoimintaa – Pielisen altaan alue Koli/Bomba Suomen ulkomaalaisten matkailudestinaationa Lapin jälkeen selkeä nro 2 – selkeä ykkösasema Itä-Suomessa kannattavuudessa, vetovoimassa ja osaamisessa – Kannattava markkinajohtaja käyttötavarakaupassa ja ABC-liiketoiminnassa – Tarkka ja nopeasti muutoksiin reagoiva tulosjohtaminen – PKO on kannustavin ja halutuin työnantaja Itä-Suomessa

ARVOT

YHTEISTÄ HYVÄÄ & KILPAILUKYKY



OSUUSKAUPAN KAKSOISLUONNE

TOIMINTAMME TARKOITUS

TUOTAMME PALVELUJA JA ETUJA ASIAKASOMISTAJILLE & EDISTÄMME POHJOIS-KARJALAN ELINVOIMAISUUTTA



PKO:LLE UUDET TAVOITTEET JA ARVOT

Pitkien ja hitaiden strategiaprosessien sijaan
nyt tehdään nopeasti ja ketterästi.

Nykyään digitaaliset alustat, keinoäly, automatisaatio ja robotisaatio, muokkaavat kaikkea liiketoimintaa. Samalla tavoin myös kaupungistuminen, globalisaatio ja ilmastonmuutos vaikuttavat meidän jokaisen arkeen. Kun maailma ympärillämme muuttuu entistä kiivaammalla tahdilla, on luonnollista, että me PKO:lla uudistumme myös.

Entistäkin osuustoiminnallisempi

PKO:n hallitus on hyväksynyt meille täysin uudenlaisen ja merkittävästi aiempaa osuustoiminnallisemman strategian. Se on kiteytettynä ja päätavoitteiltaan esitelty edellisellä aukeamalla eli sivuilla 12–13. Samaan kokonaisuuteen on laitettu myös meidän uudet arvot eli Yhteistä hyvää ja kilpailukyky.

Uusista arvoista ja strategian kiteytyksestä kumpuaa varmasti myös monia kysymyksiä. Tässä kohdin pyydän teiltä hieman malttia, koska arvoihimme ja strategian toteuttamiseen liittyviä käytännön asioita tullaan toimipaikoissa pohtimaan ensi talven ja kevään aikana. Näin pääsette vaikuttamaan kokonaisuuden sisältöön ja toteutukseen.

Ylivoimaista hyötyä ja helppoutta

Meidän visiomme eli tulevaisuuden tavoitteemme on tarjota ylivoimaista hyötyä ja helppoutta omasta kaupasta. Me haluamme olla omistajillemme paras valinta niin vähittäis- kuin matkailu- ja ravitsemiskaupassa sekä palveluliiketoiminnoissa. Lisäksi haluamme merkittävästi helpottaa omistajiemme arkea ja olla heille hyödyksi. Visiomme sisältää siis pelkkää liiketoimintaa ja tuloksentekoa ylevämmät tavoitteet, jotka saavat ainakin oman sydämeni sykkimään osuuskaupalle. Teemme joka päivä merkittävää työtä omistajiemme eli pohjoiskarjalaisten ja rautavaaralaisten ihmisten hyväksi.

Olennaisia valintoja

Vanhassa maailmassa strategia merkitsi johdon laatimaa pitkän aikavälin suunnitelmaa. Nykyään maailma muuttuu nopeasti. Pitkät suunnitteluprosessit voivat johtaa siihen, että strategia on jo vanhentunut, kun vihdoin viimeistän päästään toteuttamisvaiheeseen. Digiajan strategia on sarja organisaation menestyksen kannalta olennaisia valintoja. Suunnittelua ja toimeenpanoa ei aina eroteta toisistaan vaan päätöksiä ja työtä tehdään nopeissa sykleissä. Strategisten kysymysten pohtiminen ei ole yksin johdon asia vaan strategista ajattelua vaaditaan organisaation eri tasoilla. Rohkeat kokeilut tarkoittavat väistämättä myös epäonnistumisia. Niistä opitaan ja muutetaan tarvittaessa nopeasti suuntaa.

Strategiatyön lähtökohtana on asiakkaan tarpeiden, ongelmien ja kokemusten syvällinen ymmärtäminen ja asiakkaan asemaan asettuminen. Jos suunniteltu muutos tai uudistus ei paranna asiakaskokemusta millään tavalla, silloin se kannattaa jättää tekemättä.

Strategia ei ole koristelauseita tai toivelistoja, vaan konkreettisia, selkeitä tekoja ja valintoja.

Niitä me PKO:lla teemme yhdessä toinen toisiltamme oppien.

Juha Kivelä
toimitusjohtaja

STRATEGIA VIE KOHTI VISIOTA

MEIDÄN STRATEGIAMME ja vuoteen 2022 piirretyt strategiset tavoitteemme ohjaavat meitä kohti visiotamme. Strategiset tavoitteemme ovat rehellisesti sanottuna tavoitteellisia ja samalla kuitenkin saavutettavissa olevia. Tavoittelemme siis sitä, että vuonna 2022:

- PKO on jäsenten ykkösvaihtoehto joka toimialalla
- pohjoiskarjalaiset tuntevat osuustoiminnan idean
- PKO:lla on uutta jäsentarpeen mukaista liiketoimintaa
- Pielisen altaan alue eli Koli-Bomba on ulkomaalaisten matkailijoiden matkailukohteena Suomessa Lapin jälkeen selkeä nro 2, Koli-Bomballa on selkeä ykkösasema matkailukohteena Itä-Suomessa
- PKO on kannattava markkinajohtaja käyttötavarakaupassa ja ABC-liiketoiminnassa
- Meillä on tarkka ja nopeasti muutoksiin reagoiva tulosjohtaminen
- PKO on kannustavin ja halutuin työnantaja Itä-Suomessa.

KIINTEISTÖT PITÄVÄT KIIREISENÄ

TEKSTI: **PÄLVI SALO** KUVA: **JUHA PELLI**

Ympäristö- ja energia-asiat ovat tapetilla kiinteistöpäällikkö **Jani Lehikoisen** toimessa. Kun osuuskaupan kiinteistöjen määrä Jukolan Osuuskaupalta siirtyvine kohteineen lähentelee jo sataa, kertyy toimipaikkoja kiertelevän miehen autoon kilometrejäkin.

Janin työpäivät alkavat aamulla seitsemän maissa ja päättyvät sitten, kun mies malttaa lähteä kotiin. Työviikkoon kuuluu monenlaista touhua: suunnittelu- ja työmaakokouksia, vuokralaisneuvotteluja ja paljon kaikkea muuta kiinteistöihin liittyvää askaretta.

Sähköpostia tulee tasaista tahtia ja puhelinkin pirisee päivän mittaan. Paikan päällä eri yksiköissä Jani käy tarpeen mukaan ja aina, kun kerkeää.

PKO:ssa Jani Lehikoinen on vielä sangen tuore kasvo, sillä hän aloitti kiinteistöpäällikön tehtävissä marraskuussa 2018. Alku on ollut melkoisen hektinen, uudistetaanhan meillä paraikaa useita marketyksiköitä ja aivan uuttakin on rakennettu. S-market Jukolanportti saatiin auki kesäkauppaan.

– Kuluvan vuoden aikana teemme seitsemään markettiin energiatehokkuusremontteja. Niissä vaihdetaan mm. valaistukset led-valaisimille sekä päivitetään talotekniikkaa nykyaikaiselle tasolle, jossa hyödynnetään tehokkaammin esimerkiksi lauhdelämpöä sekä lämpöpumpputekniikkaa. Kylmälaitteet ja kalusteet uusitaan ja aurinkosähköjärjestelmiä asennetaan, Jani kertoo.

Yhteistyössä toimien

Moni muukin hanke työllistää juuri nyt Janin ja hänen tiimiään.

– Teemme uusia tiloja Mehiläiselle Kanavarannan kiinteistöön ja Eurokankaalle Sokoksen alakertaan, S-parturi-kampaamoa Kiteelle ja pientä tilojen laajennusta Prismassa. Syyskuussa alkoi Sirkkalan alueella pysäköintilaitoksen rakentaminen. Myös Kimmelin saneeraus ja laajennus ovat suunnittelupöydällä.

Kiinteistöpäällikkönä Jani vastaa kiinteistöjen ylläpitoprosessista ja elinkaaren hallinnasta, rakennuttamisesta ja korjauksista sekä vuokrauksesta. Päivän sana on luonnollisesti edellä kerrottu kiinteistöjen energiatehokkuuden kehittäminen ja parantaminen.

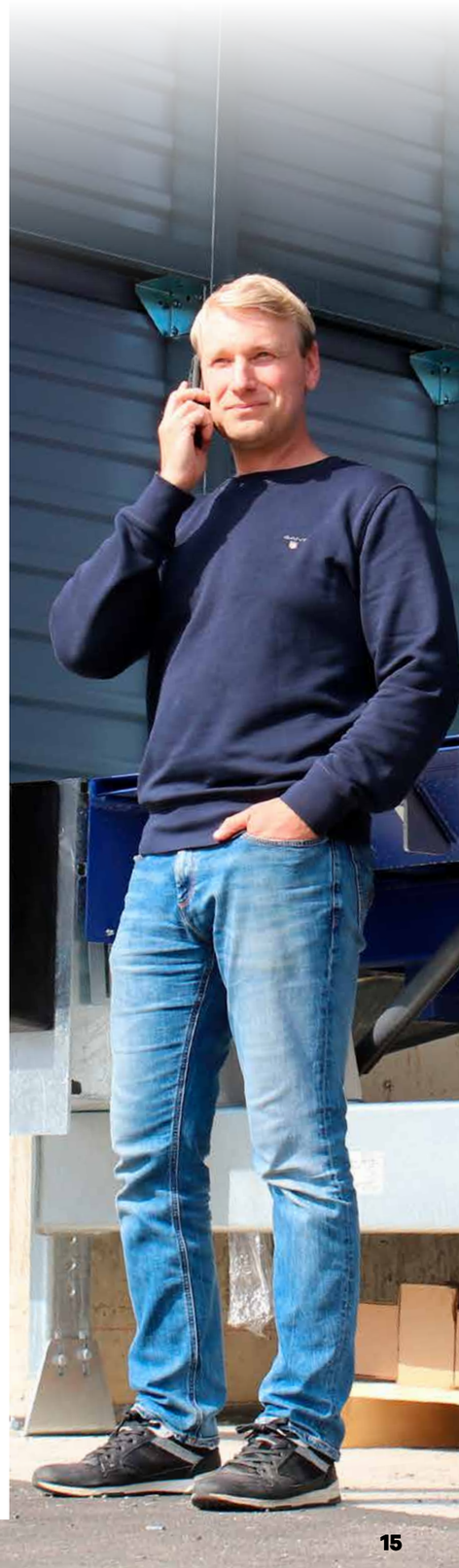
Ylläpidossa tärkeä rooli on kiinteistöasiantuntija **Mikko Kukkosella**, joka käytännössä pyörittää päivittäistä touhua.

Janin tiimiin kuuluu lisäksi harjoittelua tekevä ja teknisen isännöinnin tutkintoa suorittava **Harri Tyyskä**. Yhteistyötä tehdään myös PKO:n oman nelihenkisen kunnossapito- ja remonttiporukan kanssa.

– Oman talon ulkopuolella yhteistyökumppaneita ovat lukuisat rakennus-, talotekniikka ja kunnossapidon yritykset sekä suunnittelijat, Jani selvittää.

Vauhdikasta on myös miehen vapaa-aika.

– Pari kertaa viikossa käyn ajamassa enduroa, jonka avulla pidän kuntoa yllä, mutta muuten vietän aikaa mahdollisimman paljon perheen kanssa. Siihen kuuluvat vaimo **Anne** ja kohta neljä vuotta täyttävä **Eljas**-poika. Lisää vipinää arkeen tuovat koiramme, kissamme ja hevoset.



Kiitos meille kaikille!

Jo viidettä vuotta peräkkäin PKO voitti osuuskauppavertailun liiketoiminnan kehittämisessä. Meidän kanssa jaetulla ykkössijalla samalla pistemäärällä (41/50) oli KPO Keski-Pohjanmaalta.

Menestys tehdään yhdessä ja jokaisen meistä työpanos on tärkeä. Siksi kiitos tästä erinomaisesta suorituksesta kuuluu jokaiselle meistä PKOlaisista: kiitos!

Jukolan PKO:hon sulautumisen myötä meillä on jatkossa vielä entistäkin paremmat mahdollisuudet kehittää liiketoimintojamme.

Menestystä viidellä mittarilla

Vertailun mukaan meillä liikeylijäämä suhteessa liikevaihtoon sekä jäsenmäärän kasvu olivat alueosuuskauppojen parhaimmistoa. KPO puolestaan pärjäsi paremmin liikevaihdon kasvattamisessa, ja myös omavaraisuusaste oli pikkuisen meitä parempi. Jaetulle kolmannelle sijalle osuuskauppavertailussa kipusivat Eekoo Etelä-Karjalasta ja PeeÄssä Pohjois-Savosta. Syyskuun alussa julkaistun selvityksen teki Osuustoiminta-lehti. Vertailussa osuuskaupat arvioitiin vuoden 2018 tulosten perusteella viidellä liiketoiminnan mittarilla: liikevaihdon ja jäsenmäärän muutos prosentuaalisesti, liikeylijäämä suhteessa taseen keskiarvoon ja liikevaihtoon sekä kaupan omavaraisuus.

Oikein tehtyjä asioita

Olen rikkinäisen levyn lailla toistanut sitä, että liiketoiminnassa menestyminen on seurausta oikein tehdyistä asioista. Liiketoiminnan menestystä ei myöskään ole tehty henkilöstön hyvinvoinnin kustannuksella. Tästä kertoo se, että viime vuonna henkilöstön työtyytyväisyys oli meillä ennätysmäisen hyvä. Pitkäjänteinen työ henkilökunnan hyvinvoinnin eteen sekä kilpailukyvystä huolehtiminen ovat olleet ja ovat myös jatkossa onnistumisemme kannalta äärimmäisen tärkeitä.

Jokapäiväistä työtä

Kilpailukyvystä ja tuloksellisuudesta huolehtiminen on jokapäiväistä työtä. Kilpailukyvystä meistä jokainen voi huolehtia kahdella tavalla: miettimällä miten voimme tehdä asioita entistä kustannustehokkaammin/fiksummin sekä huolehtimalla kulukurista.

Hyvää kehitystä

Kasvua tulee hakea jokaisessa yksikössämme joka päivä. Kuten tuosta viereisestä kaaviosta huomaatte, parhaiten myynti on kehittynyt tammi-heinäkuussa Vispiläkaupassa, Sokoksen ravintolamaailmassa ja Kolin majoituksessa. Erityiskiitos kyseisten yksiköiden väelle, erinomaista työtä!

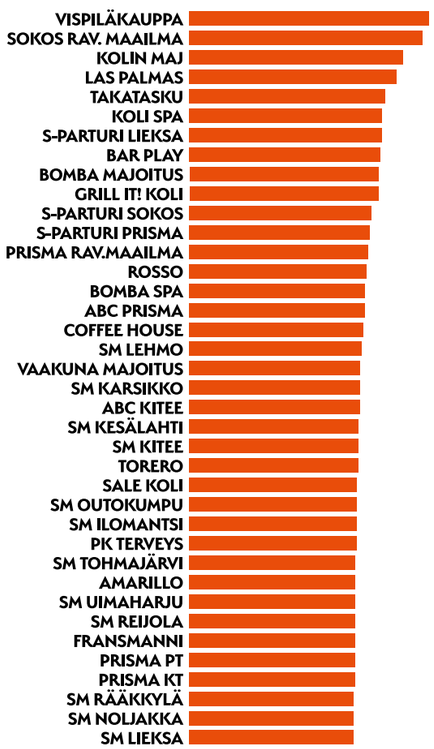
Henkilöstölehtemme seuraavassa numerossa vertailussa ovat osuuskauppojen sulautumisen myötä mukana myös Ylä-Karjalan ja Rautavaaran yksiköt.

Hyvää ja tuloksekasta syksyä kaikille!

Juha Kivelä
toimitusjohtaja
PKO



MYYNNINKEHITYS 1–7/2019



KAUPPA-KÄYTÄVÄN LEVYINEN URA EROTTAA

TEKSTI: **KIMMO SALO** KUVA: **PÄLVI SALO**

Tiina ja Eetu Nykänen näkevät toisensa lähes päivittäin Prisman käytävän yli. Samassa yksikössä äiti ja poika eivät ole koskaan työskennelleet, vaikka urat ovatkin sivunneet toisiaan.



Tiskarista vaativiin tehtäviin on kulkenut niin äiti Tiina Nykäsen kuin poika Eetu Nykäsenkin taival PKO:ssa.

Tiina Nykänen avasi osuuskaupan oven ensimmäisen kerran sisältäpäin 18-vuotiaana. Aikaa tuosta on kulunut nyt 31 vuotta. Hotelli- ja ravintolakoulusta valmistunut nainen pääsi PKO:hon töihin aikana, jolloin osuuskaupan rankimmat saneerausvaiheet olivat jo takanapäin ja nousukiito alkamassa.

Ensimmäinen työpaikka oli ravintola Takatasku ja ammattinimike tiskari. Samalla toimenkuvalla aloitti myös 16-vuotiaana Tiinan poika **Eetu Nykänen** Sokoksen ravintolamaailmassa.

– Työn ohessa suoritin amiksen ja sen jälkeen kävin armeijan. Sitten palasin ravintolamaailmaan ja toimin kuusi vuotta muun muassa vuoropäällikkönä ja apulaisravintolapäällikkönä, Eetu kertoo.

Lapseni Eetu ja Kokkolassa asuva **Laura** ovat lama-ajan lapsia, 1990-luvun alussa syntyneitä, kertoo Tiina, joka eteni esimiestehtäviin lasten syntymän jälkeen.

Uralle on mahtunut todella suuri joukko yksiköitä: Takataskua, Heseä, Rossoa, Fransmannia sekä myös ryhmäpäällikön tehtäviä ABC-puolella.

Tällä hetkellä toimenkuva on sangen laaja, kun Tiina ryhmäpäällikkönä vastaa Prisman ja Sokoksen ravintolamaailmoista, Coffee Housesta, Rossosta, Torerosta sekä PKO:n uusimmasta ruokaravintolasta Aittarannasta.

Pitkä ura on ollut menestyksekäs ja siihen mahtuu myös julkista tunnustusta: vuonna 2005 Tiina pokkasi S-Boss-tittelin.

Selkeä työnjako

– Koska äiti on aina työskennellyt ruokaravintoloissa, minä olen perheessä ottanut huolekseni yöelämän ja viinan myynnin, vitsailee Eetu, joka valittiin ravintolapäälliköksi ensin tanssiravintola Las Palmasiin ja myöhemmin Kiteen Karhun yökerhoon.

Kiteellä Eetu tapasi tyttöystävänsä **Emmin**, ja yhteinen taival kuljetti nuoren parin vähäksi aikaa Lappeenrantaan. Kun he palasivat takaisin Joensuuhun, Eetu siirtyi töihin kaupan puolelle, ensin Prisman kassalle ja siitä neuvontaan ja S-Pankkiin. Tätä nykyä hän toimii kassatiimin vuorovastaavana.

– Näemme toisemme joka päivä Prisman käytävän yli. Kättä nostetaan ja kiirehditään omiin töihin, äiti ja poika kertovat.

S-Etukortti suussa

Tiina sanoo, ettei ole halunnut millään tavalla vaikuttaa poikansa uravalintoihin, vaan Eetu on saanut tehdä niin kuin sydän sanoo.

Tähän Eetu tuumaa, että jotkut syntyvät hopealusikka suussa, mutta hän on syntynyt S-Etukortti suussa. Ehkä uravalinta on ollut jollain tavalla itsestäänselvyys.

Molemmat miettivät, että ei ole toki mikään ihme, että he ovat päätyneet Pohjois-Karjalan suurimman palvelualan työnantajan palvelukseen.

– Osuuskauppa on ollut erinomainen työnantaja. Se on kehittänyt, kasvattanut ja opettanut, Tiina kiittelee.

– Meillä molemmilla on ollut erinomainen mahdollisuus saada koulutusta, tehdä töitä monipuolisesti ja edetä urallamme. Jokainen päivä ei tietenkään ole ruusuilla tanssimista, mutta eihän se sitä ole missään.

Työasioista Tiina ja Eetu eivät vapaa-ajallaan kovin paljoa juttele, vaikka yhteistä aikaa perhe viettääkin. Tukikohtana toimii Heinävedellä sijaitseva kesämökki. Arjen keskellä kuulumia vaihdetaan myös perheen omassa WhatsApp-ryhmässä.

Ylivoimainen jäsenkokemus

PKO:n strategiassa yhdeksi keskeiseksi päämääräksi on linjattu ”saamme aikaan ylivoimaisen jäsenkokemuksen”. Olemme jäsentarvelähtöinen organisaatio ja keskeisin tavoitteemme on olla kilpailukykyisin vaihtoehto jäsenille, ettei jäsenen tarvitse muualla asioida kuin omassa kaupassa. Tämä tavoitteen saavuttamiseksi on tärkeä ymmärtää, mistä ylivoimainen jäsenkokemus syntyy.

PKO:n ylivoimainen jäsenkokemus rakentuu kolmesta eri kokonaisuudesta, jotka ovat kuitenkin vahvasti riippuvaisia toisistaan. Jäsenkokemuksen kolme elementtiä ovat asiakaskokemus, jäsenen taloudellinen hyöty sekä jäsenyhteisöstä saatava hyöty.

PKO pyörii meidän kaikkien jäsenten yhteisvoimin.

PKO:lla on laaja tarjooma erilaisia jäsentarpeen mukaisia tuotteita ja palveluja. Jäsenen asiakaskokemus syntyy kaikista niistä tuotteista ja palveluista mitä hän käyttää. Toisin sanoen meidän täytyy onnistua kaikissa jäsenkohtaamisissa riippumatta toimipisteestä tai ketjusta, jotta jäsenelle syntyy ylivoimainen asiakaskokemus. Toisin päin kääntäen jäsenkokemus on juuri niin huono kuin heikoin asiakaskokemus on.

Jäsenen taloudellinen hyöty syntyy edullisimmasta pt-kaupan hintakorista, jäsenalennuksesta eli bonuksesta, maksutapaedusta, ylijäämänpalautuksesta, osuuspääoman korosta sekä kaikista muista osuuskaupan jäsenilleen neuvottelemista taloudellisista eduista (mm. bonuspartnereiden hintaedut). Ylivoimaisen jäsenhyödyn kannalta on erittäin tärkeää, että olemme jäsenen mielestä kaikkein palkitsevin.

Jäsenhyöty jäsenyhteisöstä tarkoittaa ensisijaisesti sitä, että PKO pyörii kaikkien meidän jäsenten yhteisvoimin. Saamme yhdessä aikaan esimerkiksi sen kaiken elinvoimatyön, jota PKO tekee. Tuhat kesätyöntekijää, Toriparkki ja Lieksan liikuntahalli ovat tuoreimpia esimerkkejä elinvoimatyöstä. Jäsenyhteisöstä saatava hyöty realisoituu myös osuuskauppailloissa, joissa on mukavaa ohjelmaa, tarjoilua, tuote-esittelyjä ja -näytteitä ja jäsen saa halutessaan äänensä kuuluville. Tällä osa-alueella meillä on ehkä eniten parannettavaa, koska ylivoimaisen jäsenhyödyn tunne vaatii sen, että jäsen tuntee olevansa osa yhteisöä ja että hänen panoksensa yhteisen hyvän eteen on arvokas ja merkityksellinen.

Onnistuessamme jäsenen mielestä kaikissa kolmessa elementissä, saamme aikaan ylivoimaisen jäsenkokemuksen. Tällöin tuotamme jäsenelle visiomme mukaisesti ylivoimaista hyötyä omasta kaupasta. Jäsenen ei tarvitse etsiä osuuskaupan tarjoamia tuotteita ja palveluja muualta, sillä kuka muu muka sen heille enää paremmin tekisi!

Lämmintä syksyä,

Antti Varis
talousjohtaja



Tavoitteet MOTIVOIVAT

TEKSTI: **PÄLVI SALO** KUVA: **HEIDIN KOTIALBUMI**

Prismassa myyntialuevastaavana työskentelevä Heidi Paakkinen huolehtii hyvinvoinnistaan ja kunnostaan salilla ja maastopyörän selässä. Niin työelämässä kuin harrastuksissa tärkeintä on oma motivaatio.

Reilut kolmikymppinen **Heidi Paakkinen** on harrastanut kuntosalilla käymistä kymmenisen vuotta, joista muutaman jo ”enempi tosissaan”.

– Vähintään kolme kertaa viikossa, hän kertoo.

– Saliharjoittelulla pystyn vahvistamaan alaselän lihaksia: teen maastavetoa, kyykkyä, lantionnostoja jne. Mieheni on tehnyt saliohjelman, jossa harjoitetaan myös koko kropan lihaksia.

Kuntosali sopii hyvin naisen viikko-ohjelmaan, jota vuorotyö rytmittää. Harrastus ei ole sidottu aikaan eikä säähän.

Luonnon helmassa

Maastopyöräilyn Heidi löysi omaksi jutukseen parisen vuotta sitten puolison innoittamana. Kotikulmilta Ylämyllyltä löytyy hyviä ”kinttupolkuja”, joita pitkin viilettää vaikkapa Pärnävaaran maisemiin.

Toisinaan pariskunta nostaa pyörät auton kyytiin ja ajelee hieman kauemmas. Esimerkiksi Kolilla on upeat olosuhteet hieman vaativammillekin lenkeille. Maastossa poljetaan yleensä 20–30 kilometriä ja aikaa kuluu kahdesta neljään tuntiin maaston vaikeustasosta riippuen.

Heidin menopeli on Saksasta tilattu maastopyörä Radon ZR Lady 6.0, 27,5″, jäykkäperäinen pyörä etujousituksella. Pyörää on itse tuunattu Heidille sopivaksi vaihtamalla satulan tolppa ja tanko hiilikuituisiin eli kevyempiin. Myös vaihteet on tuunattu 1x10-vaihteiseksi.

Heidi ei keksi harrastuksistaan kuin hyviä puolia omaa jaksamista ja kunnon ylläpitoa ajatellen. Niiden parissa saa myös mukavasti ajatukset nollattua vaikkapa työasioista.

Perehdytys paikallaan

Heidin mielestä niin työelämässä kuin harrastuksissa pitää asettaa tavoitteita. Ratkaisevia ovat oma motivaatio ja asenne.

– Myös hyvä perehdytys ja opastus ovat tärkeitä niin töissä kuin harrastuksissa, hän tuumaa.

PKO:lla 11 vuotta viihtynyt Heidi sai keväällä uusia vastuita ja työskentelee nyt myyntialuevastaavana pukeutumisen ja kodin osastoilla. Aikaisemmin hän on toiminut tuoteryhmävastaavana Prisman pukeutumisen osastolla.

Kotijoukkoihin kuuluu avopuolison lisäksi 7-vuotias tytär.



Maastopyöräily on yhteistä aikaa puolison kanssa.



2000-luvulla PKO alkoi tarjota mm. parturi-kampaamo- ja terveyspalveluita.

BISNES ELÄÄ AJASSA

TEKSTI: **KIMMO SALO JA PÄLVI SALO**
KUVAT: **HARRI MÄENPÄÄ, PKO:N KUVA-ARKISTO**

2000-luvullakin PKO:n palvelutarjontaan on tullut uudenlaisia sävyjä ja sisältöä.

PKO:n toimialakirjo on tänä päivänä kovin erilainen kuin sen alkuvuosina. Monenlaista bisnestä on tehty, ja osasta on vuosien mittaan luovuttukin. Emme enää ole mukana auto- emmekä maatalouskaupassa. Halkokauppa, kirjakauppa ja pesulat ovat nekin jääneet historian lehdille.

Uutta on toki tullut enemmän tilalle. PKO:ssa asioita katsellaan osuustoiminnallisesta näkökulmasta. Mikäli jollakin toimialalla havaitaan puutteita, rajallista kilpailua tai käsittämättömiä hintoja, osuuskauppa tulee hätiin.

Näin lähdimme 2000-luvulla mukaan terveyspalvelujen tuottajaksi ja perustimme PK Terveydeksi nimetyn lääkärikeskuksen vuonna 2013. Samana vuonna avasimme PKO:n Hautauspalvelun ja S-Kukkakaupan. Parturi-kampaamoliiketoiminta tuli kuvioihin jo vuonna 2009.

Joskus osuuskaupassa tai koko S-ryhmässä on pidetty tarpeellisena perusteellisesti uudistaa kokonaista toimialaa. Tällöinkin pontimena ovat asiakasomistajien toiveet ja muuttuneet kulutustarpeet. Näin kävi huoltoasema- ja polttonestekaupassa, jonka S-ryhmä mullisti ABC-liikennemyymäläketjullaan.

Perinteiset huoltoasemat rasvamonttuineen, tupakankäryineen ja tervaakin vahvempine kahveineen jäivät historiaan, kun autolevien asiakkaiden pienoistavarataloja alkoi nousta teiden varsille. Niissä huomion painopiste siirtyi autojen huollosta huolenpitoon ihmisistä.

Paljon bensaa pienestä kopista

Jari Jurvanen astui osuuskaupan palvelukseen vuonna 1990. Varastopoikana hän työskenteli puolitoista vuotta, kunnes silloinen Prismajohtaja **Tuomo Moilanen** ehdotti hänelle lisää vastuuta.

– Se tarkoitti töitä Prisman Shell-yksikön vetäjänä. Yksikkö oli pieni koppi, joka sijaitsi nykyisen pesukadun jonotuspaikalla. Vaikka rahastuskioski oli pieni, kauppa kävi hurjasti ja myynnit kasvoivat vuosi vuodelta. Oli se melkoista rallia meidän huipputiimillä, Jari muistelee.

Tuossa vaiheessa PKO:n polttonestekauppa, jota oli tehty 1970-luvulta lähtien, toimi suurten öljy-yhtiöiden lippujen alla. Prisman lisäksi muita Shell-asemia on historian saatossa ollut Niinivaaralla, Rauhankadulla, Kontiolahden Uurossa ja Polvijärvellä. Esso-huoltamot puolestaan palvelivat Joensuussa Siihtalassa ja Vanamokadulla, Outokummussa sekä Kiteellä.

Kumppanuus kahden eri öljy-yhtiön kanssa ei aina ollut ongelmatonta.

– Alkuvuoteni olivat huoltamobisneksen murroksen aikaa. Polttonesteet ostimme öljy-yhtiöiltä, jotka kävivät keskenään kovaa hintakilpailua. Joskus jouduimme kiipeämään neljäkin kertaa päivässä hintatolppaan numerotauluja vaihtamaan. Silloisen strategian mukaan piti olla aina halvin, Jari kertoo.

Polttonesteiden hankinta omiin käsiin

Kaikki muuttui, kun keltaisia toteemeja alkoi kohota pitkin teiden varsia, ja iloinen peukku tervehti asiakkaita täysin uudenlaisissa yksiköissä, joita ei enää huoltoasemiksi edes kutsuttu.

– Merkittävä muutos bisneksen kannalta oli ABC-ketjun sekä sen yhteistyökumppanin St1-ketjun perustama oma hankintayhtiö Neot (North European Oil Trade). Sen avulla katkaisimme riippuvuutemme kansainvälisistä öljy-yhtiöistä. Mittarikentät siirtyivät omaan omistukseemme, ja nyt meillä oli valta itse päättää hinnoittelusta, Jari kertaa.

Tehokkuus ja tuloksellisuus ovat tänä päivänä ihan eri kantimissa kuin vielä 1990-luvulla, sanoo Jari, joka nykyisin ABC-päällikkönä vastaa muun muassa polttonesteiden hinnoittelusta PKO:ssa. Työ historiaan mahtuu myös vajaan vuoden pesti ABC-Siihtalan marketvastaavana 2003. Hän on myös työsuojelupäällikkö, mihin toimeen hän pian keskittyy kokopäivätoimisesti.

Moniosaajien työpaikka

Kun perinteiset huoltoasemat muuttuivat liikennemyymälöiksi, henkilökunnan työnkuvien muutos oli valtava. Yhtäkkiä tarvittiin ravintola-alan ammattilaisia, marketkaupan osaajia ja siinä sivussa piti vielä hoitua perinteinen polttonestekauppa.

Uudessa liikeideassa avainsana on henkilökunnan moniosaaminen. Myös paineensietokykyä vaaditaan, koska ruuhkahuiput ovat melkoisia ja tulevat usein yllättäen.

Jari Jurvanen sanoo, että 20 vuotta täyttäneessä ABC-ketjussa on osattu tehdä paljon asioita oikein. Se on menestystarina, jota kilpailijat ovat parhaansa mukaan yrittäneet jäljitellä. Toki uusi aika tuo ketjulle myös uusia haasteita.

– Aiemmin selkeitä ylivoimatekijöitä olivat pitkät aukioloajat ja kattava palvelutarjonta. Nyt kun kaupat saavat olla auki vapaasti, tämä kilpailuetu on menetetty. Tämä haastaa meitä kehittämään palveluitamme ja monipuolistamaan osaamistamme entisestään.

– ABC:t pyrkivät jatkossa tarjoamaan entistä enemmän puitteita erilaisille tapahtumille, kokoontumisille ja kokouksille. Tätä silmällä pitäen uudistimme hiljattain Siihtalan, Marjalan ja Lieksan liikenneasemia. Myös marketkaupan tuotevalikoimia olemme mukauttaneet vastataksemme muuttuneeseen kysyntään. Asiakkaille tarjottavat mobiilipalvelut ja niiden kautta saatavat edut kehittyvät koko ajan hurjaa vauhtia.

Hemmottelua ja huolenpitoa

JOENSUUSTA KOTOISIN oleva ja S-ryhmän hankintayhtiöissä, viimeksi Meira Novalla asiakaspalvelupäällikkönä työskennellyt **Mari Karhu** kyseli kesällä 2009, sattuisiko PKO:ssa olemaan tarjolla hänen työ- ja koulutustaustalleen sopivaa tehtävää. Ja löytyihän sellainen.

– Osuuskaupassa oli juuri tehty päätös uuden liiketoiminnan perustamisesta, ja minulle tarjottiin työtä parturi-kampaamon myyntipäällikkönä. Työni on muuttunut ja kehittynyt koko ajan toiminnan laajentuessa. Nyt toimin S-parturi-kampaamoiden ryhmäpäällikkönä. Aika on mennyt nopsasti, eikä tylsiä hetkiä ole tullut vastaan.

Jo alku oli vauhdikas, sillä kysyntää uusille palveluille riitti. Joensuun Prismaan marraskuussa 2009 avattua ensimmäistä 12-paikkaista parturi-kampaamoa laajennettiin jo parin kuukauden päästä kahdella asiakaspaikalla. Joulukuussa 2013 tehtiin isompi laajennus, ja asiakaspaikkoja on nykyisin 24.

– Keväällä 2014 saman katon alle tulivat kauneushoitolapalvelut, sillä henkilökunnastamme löytyy moniosaajia, joilla on myös kosmetologin koulutus. Toukokuussa 2015 avasimme sitten 10-paikkaisen S-parturi-kampaamon Sokokseen, Mari kertoo.

Lieksan uudet palvelut saavuttivat vuonna 2013, ja uusin yksikkö on syksyllä 2019 avattava viisipaikkainen S-parturi-kampaamo Kiteellä.

Jatkuvaa osaamisen kehittämistä

Mari kertoo, että toiminnan kivijalkana ovat hiustenleikkaukset ilman ajanvarausta.

– Rinnalle pyrimme koko ajan lisäämään ajanvarausaikoja, jotta pystymme tarjoamaan myös vaativampia palveluja, kuten värjäyksiä, rakennekäsittelyjä jne. Uusimpana juttuna teemme ripsien pidennyksiä. Myös urheiluhierontaa olemme tehneet jo muutaman vuoden ajan.

Työntekijöitä kasvavalla toimialalla on jo 60.

– Meillä työskentelee suoraan ammattikoulun penkiltä tulleita ihmisiä, muualla työskennelleitä sekä työntekijöitä, joilla on takanaan pitkä yrittäjähistoria. Olemme myös itse kouluttaneet parturi-kampaajia muun muassa oppisopimuskoulutuksella, jotta saamme lisää osaavaa työvoimaa, Mari kertoo.

Hän iloitsee siitä, kuinka tyytyväisiä asiakkaat ovat saamaansa palveluun. Hyvää palautetta tulee päivittäin.

– Ammatillisen osaamisen lisäksi odotamme työntekijöidemme olevan alasta motivoituneita ja ihmisten kanssa mielellään työskenteleviä rohkeita ja iloisia asiakaspalvelijoita, jotka eivät vierasta alan jatkuvaa kehitystä. Myös työyhteisötaidoilla on merkitystä, sillä vaikka työtä tehdään yhdelle asiakkaalle kerrallaan, toimimme myös vahvasti tiiminä. Joustoa ja reiluutta työkaveria kohtaan on hyvä olla.



Mari Karhu.



Kati Ollikainen (vas.) aloitti lihajalosteen tuoteryhmävastaavana, ja työskentelee nyt Prismasta käsin koko marketverkoston tukena. Seija Hämäläinen aloitti Prisman asumisen osaston tuoteryhmävastaavana, ja työskentelee nyt pukeutumisen ja kodin osaston myyntipäällikkönä.

PRISMA UUDISTUU REIPPAASTI

TEKSTI: **PÄIVI SALO, TEIJA PERÄLÄ** KUVA: **TEIJA PERÄLÄ**

Paljon ei vanhasta jää jäljelle, kun Prisman päivittäistavaraosasto uudistetaan kuluvan syksyn aikana. Samassa syssyssä PKO:n Hautauspalvelu ja S-Kukkakauppa muuttavat Siihtalasta hypermarketin yhteyteen.

Vasaroiden pauke on kuulunut jo kesäkuun alusta lähtien, kun pt-osaston remontti käynnistyi kovasti toivotulla lastaus- ja roskalaitureiden uudistuksella. Syyskuun alussa muutokset alkoivat näkyä asiakkaille, ja joulukauppaa tehdään täydellä sydämellä upouudella pt-osastolla.

– Näkyvämmin uudistuu Palvelutori, josta tulee viimeisimmän konseptin mukainen Ruokatori niin layoutin, valikoiman kuin palvelun suhteen. Ruokatorilta saa mm. valmisruuat, grillituotteet, kala-, liha-, sushi- ja salaattitarpeet sekä asiantuntevan ja osaavan palvelun, Prismajohtaja **Petteri Väyrynen** kertoo.

– Myös hedelmä- ja vihannesosasto uusiutuu täysin. Mukaan tuodaan myös toivottuja palveluelementtejä, kuten appelsiinimehukone ja paikallisten tuottajien esittely/konsulenttipiste. Myös marjat saavat hedelmien ja vihannesten ohella lisää tilaa, Petteri jatkaa.

Laajenevien tuotealueiden ja palveluiden myötä myös teollisten elintarvikkeiden ja päivittäiskosmetiikan tuotteiden sijainneissa tapahtuu vaihdoksia. Uudistuksen yhteydessä kylmäkalusteet ja -koneet vaihdetaan vastaamaan tämän päivän energiatehokkuusvaatimuksia. Samalla koko kauppakeskus saadaan yhä ympäristöystävällisemmäksi.

Sujuvampaa ostamista

Petterin mielestä aika mittavalle remontille on mitä parhain. Hän uskoo, että asiakkaille muutokset näkyvät entistä parempana palveluna ja sujuvampana ostamisena yhä laajemmasta ja tarjonnasta.

– Jokainen uudistuminen ja uusi avaus vaatii henkilökunnalta paljon punnerrusta ja työtä hartiavoimin, jotta normaali päivittäinen kaupankäynti ja palvelu rullaavat. Kokemus on kuitenkin osoittanut, että puitteiden nykyaikaistuminen aina parantaa sekä työ- että asiointiviihtyvyyttä, joten lopussa kiitos seisoo.

Kaupungin ykköskukkamestaksi

– Kun hautauspalvelu ja kukkakauppa muuttavat Prismaan, olemme siellä, missä isot asiakasvirratkin liikkuvat. Asiakkaille tämä merkitsee asioinnin helpottumista, palveluliiketoiminnan toimialajohtaja **Tiina Tolvanen** toteaa.

Uudet toimitilat on suunniteltu niin, että olivatpa kyseessä elämän suurimmat surut tai isoimmat ilot, asioinnille löytyvät myös rauhaisat ja yksityisyyden turvaavat tilat. Niihin pääsee jatkossa sekä kauppakäytävältä Prisman kierrosta että suoraan omasta ulko-ovesta. Parkkipaikat löytyvät oman sisäänkäynnin edestä, joten talvellakaan ei kukkia tarvitse kuljettaa pitkiä matkoja pakkasessa.

Tiina odottaa jo innolla Prisman kanssa syntyviä yhteistyömahdollisuuksia niin ns. marketkukassa kuin kukkakaupan puolella.

– Hääpäiväänsä valmistautuva morsian saa Prisman S-parturi-kampaamosta ja S-kauneudesta kampauksen ja meikin ja morsiuskimpun S-Kukkakaupasta. Kenties näemme jatkossa myös enemmän päivänsankareita, joilla on kampauksen joukossa eläviä kukkia, hän pohtii.

Aukioloajat pidentyvät sekä aamusta että illasta, ja jatkossa kukkakauppa- ja hautausasioita voi hoitaa myös sunnuntaisin. Henkilökunnalle tämä merkitsee mahdollisuuksia tehdä nykyistä enemmän tunteja. Tiina arvioi, että varmasti myös uusia työkavereita tarvitaan.

– Olemme ottaneet aidosti vastaan haasteen olla entistäkin ekologisempi kukkakauppa. Yksikkö kalustetaan mahdollisimman pitkälle PKO:ssa kierrätetyillä kalusteilla. Myös tuotevalikoimaan on luvassa uudistuksia. Haluemme, että S-Kukkakauppa on jatkossa ehdoton kaupungin ykköskukkamesta, Tiina sanoo.



S-Kukkakauppa muuttaa syksyllä Siihtalasta uusiin tiloihin Prismaan.

Onnea Prisma ja prismalaiset

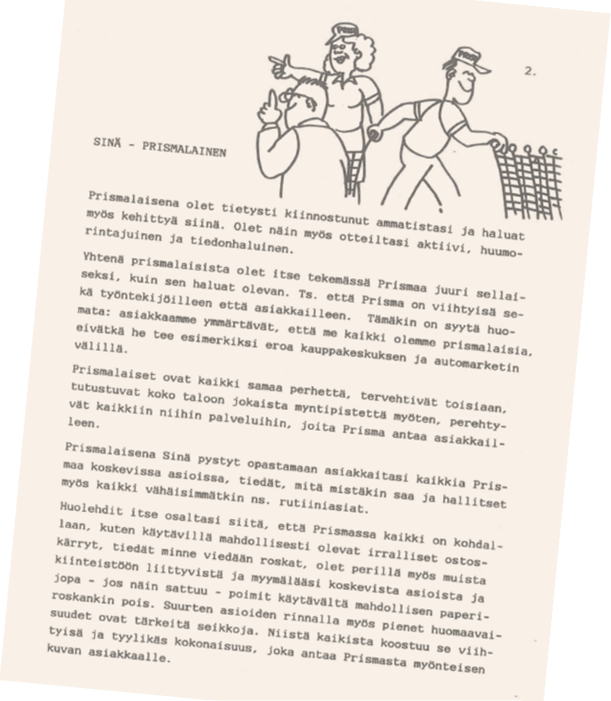
Joensuun Prisma täyttää tänä syksynä 30 vuotta. Alusta asti Prismassa työskennelleet **Katariina (Kati) Ollikainen** ja **Seija Hämäläinen** muistelevat kaikkia Prismavuosiaan lämmöllä.

Seijan ja Katin mielestä hyvä tiimihenki on säilynyt prismalaisten kesken koko 30 vuoden ajan. Vaikka aina on tehty hartiavoimin hommia, siitä on myös palkittu. Työantaja ollut meitä kohtaan koko ajan reilu. On tiedetty mitä meiltä on odotettu. Oppia on saatu ja sitä on siirretty eteenpäin. On toimittu yhteisten pelisääntöjen mukaan, eikä omia virityksiä ole hyväksytty. Kunnioitus kaikkia esimiehiä kohtaan on jäänyt. Meiltä on kolme johtajaa saatettu maailmalle, ja kaikkien lähtiessä on itkut itketty. Petteri Väyrynen on nyt neljäs.

Suurin muutos vuosien varrella koskee tekniikkaa, joka on monin paikoin helpottanut työntekoa, sekä valikoimia, jotka ovat merkittävästi laajentuneet. Myös asiakkaat ovat aiempaan vaativampia ja tiedostavampia. Kauppakeskus on nykyään entistä enemmän ajanviettopaikka, jota laajentuneet aukioloajat sekä elämälle tärkeät tukipalvelut (mm. pankki, apteekki, lääkärikeskus ja vakuutusyhtiö) osaltaan auttavat.

Myös henkilökunnan ohjaaminen on muuttunut. Työnteon paloa ei ehkä ole niin monilla kuin oli ennen. Mutta edelleen jos kenellä on palo, hänellä on myös etenemismahdollisuudet. Hakijoita työtehtäviin on yhä, mutta osaajia on joukossa aiempaa vähemmän.

Meillä on edelleen halu ja palo tehdä, kehittää ja kehittyä. Työn kuva on muuttunut, mutta ideoita riittää! Lämmöllä muistetaan menneitä vuosia, tähän ovat lapset kasvaneet ja omasta työstä ollaan syystäkin ylpeitä.



2.

SINÄ - PRISMALAINEN

Prismalaisena olet tietysti kiinnostunut ammatistasi ja haluat myös kehittyä siinä. Olet näin myös otteiltasi aktiivi, huumorintajuinen ja tiedonhaluinen.

Yhtenä prismalaisista olet itse tekemässä Prismaa juuri sellaiseksi, kuin sen haluat olevan. Ts. että Prisma on viihtyisä sekä työntekijöilleen että asiakkailleen. Tämäkin on syytä huomata: asiakkaamme ymmärtävät, että me kaikki olemme prismalaisia, eivätkä he tee esimerkiksi eroa kauppakeskuksen ja automarketin välillä.

Prismalaiset ovat kaikki samaa perhettä, tervehtivät toisiaan, tutustuvat koko taloon jokaista myntipistettä myöten, perehtyvät kaikkiin niihin palveluihin, joita Prisma antaa asiakkaileen.

Prismalaisena Sinä pystyt opastamaan asiakkaitasi kaikkia Prisma koskevissa asioissa, tiedät, mitä mistäkin saa ja hallitset myös kaikki vähäisimmätkin ns. rutiiniasiat.

Huolehdit itse osaltasi siitä, että Prismassa kaikki on kohdallaan, kuten käytävillä mahdollisesti olevat irralliset ostoskärryt, tiedät minne viedään roskat, olet perillä myös muista kiinteistöön liittyvistä ja myymälääsi koskevista asioista ja jopa - jos näin sattuu - poimit käytävältä mahdollisen paperiroskankin pois. Suurten asioiden rinnalla myös pienet huomaavaisuudet ovat tärkeitä seikkoja. Niistä kaikista koostuu se viihtyisä ja tyylikäs kokonaisuus, joka antaa Prismasta myönteisen kuvan asiakkaalle.

PRISMAN AVAUSVALMENNUKSET pidettiin Karelia-salissa, jossa olivat mukana myös kauppakeskuksen muut yrittäjät. Mieliinpainuvia oppeja 30 vuoden takaa toteutetaan yhä:

- Peppu ei saa olla asiakkaaseen päin.
- Roskat noukitaan pois lattioilta.
- Älä viittelöi, vie asiakas perille.
- Älä jätä asiakasta. Myy itse tai hae joku muu paikalle.
- Muista hymy ja tervehtiminen.
- Askel edellä etupeltoon!
- Ajattele aina asiat asiakkaan silmin.

Port Payé
Finlande
124522
Posti Oy

PRIORITY

SUOMALAISTA PALVELUA

Posti Green

Tervetuloa Aittarantaan!

Uusi upea ravintolamme Penttilässä tarjoaa mutkatonta ja maistuvaa ruokaa ainutlaatuisessa miljöössä.



Tällä kupongilla ja S-Etukortilla

Pääruoan ostajalle ruokajuoma veloituksetta

Talon puna- tai valkoviini (12 cl / 12,5%), hanaolut (0,4 l / 4,5%), hanasiideri (0,33 l / 4,7%) tai alkoholiton virvoitusjuoma (0,33 l). Edun arvo 4,00 - 8,50 €. Voimassa 7.11.2019 saakka Ravintola Aittarannassa. Ei voi yhdistää muihin tarjouksiin.



RUUAN OSTAJALLE
JOMA LOVE-JÄLKKÄRI
& KAHVI KAUPAN
PÄÄLLE!!

2 kpl/ kuponki (Arvo 7,80€)

Voimassa
31.10.2019 saakka

Joma LOVE

BAR PLAY Bar Play Joensuu | Kauppakatu 23 b, 80100 Joensuu #barplayjoensuu | fb.com/barplay.joensuu

S-parturi-kampaamo Kitee avaa ovensa
to 26.9.2019

Avauksen kunniaksi PKO:n henkilökunnalle

Etu voimassa S-parturi-kampaamo Kiteellä tällä kupongilla ja henkilökuntatiedolla varustetulla S-Etukortilla 31.10.2019 saakka.

Kaikki normaalihintaiset tuotteet
-15% + -15%

S parturi KAMPAAMO

KITEE Kiteentie 1, 82500 Kitee
Ma ja pe 9–18, ti–to 9–21, la 9–15
Yhteinen ajanvaraus: p. 010 762 2202 • s-parturikampaamot.fi