K-RUOKAKAUPAT NOUSIVAT HAASTAJAN ROOLIIN

K-ERIKOISKAUPAT VALMISTAUTUIVAT UUTEEN TULEMISEEN

VUOSIKERTOMUS 2007

K-MAATALOUS JA –RAUTAKAUPALLA HYVÄ VUOSI

KETJUJOHTOKUNTIEN TYÖTÄ KEHITETTIIN INNOSTUNEESTI

K-KAUPPIASLIITON UUDET JÄSENPALVELUT

K-TEAM LOI TUNNELMAA JA INTOA TYÖPÄIVIIN

K-KAUPPIASLIITTO

K-kaupat otsikoissa vuonna 2007

Ajankohtaisimmat otsikot löydät osoitteesta www.k-kauppiasliitto.fi

Lähes tuhat rautialaista tälleillä

Rautia-ketjun väki kokoontui loppiaisena kaikkien aikojen suurimpaan ketjun henkilökuntatapaamiseen. Jopa 90 prosenttia ketjun kauppojen henkilökunnasta osallistui asiakaspalveluvalmennukseen ja tutustui ketjun uudistuvaan markkinointiviestintään.

K-supermarket Ruokaporista Vuoden Leipäkauppa

Ari Ruissalon luotsaama K-supermarket Ruokapori voitti Suomen Leipuriliiton Vuoden Leipäkauppa –kisan. ”Tätä ei tarvitse mainostaa hinnalla”, kauppias myhäili tunnustuksesta kuultuaan.

Kauppias ajoi SM-hopeaa

K-supermarket Sodankylän kauppias **Mikko Laine** voitti moottorikelkkailun endurossa SM-hopeaa. ”Henkisesti harrastus on minulle tärkeää jaksamisen kannalta, ja edellyttäähän se omasta kunnosta huolehtimista”, Mikko kertoi.

K-supermarketeilla tuulta purjeissa

Esa ja **Ritva Eskelisen** K-supermarket Vuoksenniska palkittiin ketjunsa kauppana vuosittaisessa ketjutapaamisessa. ”Olemme menestyskierteen alussa”, ketjun vuoden 2007 puheenjohtaja **Timo Könttä** myhäili tilaisuudessa.

Heinäkuu
Uusia palveluja asiakkaille

K-marketeja uudistettiin kesällä tiuhaan tahtiin. Remonttien jälkeen avautuneet kaupat tarjosivat asiakkaille myös kokonaan uuden tyyppisiä palveluja kuten cd- ja dvd-levyjä, salatteja salaattibaarista ja pizzoja omasta uunista.

Maaliskuu
Rauta-Otra palkittiin vastuullisena työnantajana

K-rauta Rauta-Otralle myönnettiin Vastuullinen työnantaja –palkinto tunnustuksena hyvästä yhteistyöstä Tampereen kaupunkiseudun työvoiman palvelukeskuksen kanssa. Rauta-Otraa kiitettiin esimerkiksi työharjoittelun mahdollisuuksien tarjoamisesta, hyvästä perehdytyksestä sekä työntekijöiden palkkaamisesta työsuhteeseen.

K-kauppana odotuksetkin ylittyivät

Sparista K-ryhmään siirtyneet kauppiaat kertoivat vuoden kokemuksen jälkeen myynnin kasvaneen mukavasti kylttien vaihdon sekä Pirkan ja Plussan tulon myötä. ”Rohkeimmatkin odotukset ylittyivät”, kuvaili kauppias **Ari Penttinen** tunnelmiaan Sodankylässä.

Elokuu
Kauppiailla ystävällisen ja iloisen ihmisen maine

K-kauppiaan maine tutkittiin, ja vastaajat kuvailivat K-kauppiaita ihmisenä rehellisiksi, ystävällisiksi, iloisiksi, yritteliäiksi, tavallisiksi, asiakasystävällisiksi ja suomalaisiksi.

Yrittäjiä juhlittiin

K-kauppiasliiton mainoskampanjassa Suomalaisen Yrittäjän Päivänä 5.9. tuotiin K-kauppiaita esille paikallisina yrittäjinä.

Knallis täytti 111 vuotta

Åsa Storberg, kauppias viidennessä polvessa, juhli kauppansa 111-vuotisjuhlia yhdessä Suomen vanhimmista K-kauppoista. "Kaupan menestykseen tarvitaan tahtoa ja osaamista", hän totesi.

Uusi puheenjohtaja

K-kauppiasliitolle valittiin vuodelle 2008 syyskokouksessa uusi puheenjohtaja. **Pentti Kalliala** jätti tehtävän luottavaisin mielin **Esa Kiiskiselle.**

Joulukuu
Joulukauppa ennätyksiin

Suomen Kaupan Liiton uusi toimitusjohtaja **Juhani Pekkala** ennakoi joulukaupalle uutta ennätystä. "Jos meillä ei olisi henkilöitä, jotka jaksavat työllistää ja viedä yritystoimintaa eteenpäin, yhteiskuntamme olisi aika paljon heikompi", hän sanoi K-kauppiaista.

SISÄLLYSLUETTELO

Puheenjohtajan katsaus 4
Toimitusjohtajan katsaus 5
Vähittäiskaupan vuosi 2007 ja K-kauppiasliiton perustiedot 6
K-kauppiasliiton hallituksen ja talouden vuosikatsaus 7
K-ruokakaupat nousivat haastajan rooliin 8
K-erikoiskaupat valmistautuivat uuteen tulemiseen 10
K-maatalous ja –rautakaupalla hyvä vuosi 12
Ketjujohtokuntien työtä kehitettiin innostuneesti 14
K-kauppiasliiton uudet jäsenpalvelut 16
K-Team loi tunnelmaa ja intoa työpäiviin 18
Aktiivista sisäistä ja ulkoista viestintää 20
Kehittyvä Kauppa – ikinuori hengenluoja 21
Huomionosoitukset 2007 22
Tutkimuksia kauppiaiden työn tueksi 24
Aluerahastot tukivat ammatillista osaamista 26
Svenskspråkigt sammandrag 26

K-kauppiasliiton jäsenyyden edut

K-kauppiaiden yhteistoiminta ja edunvalvonta:
- K-kauppiasliiton hallituksen toiminta
- vuosikokoukset
- toimialayhdistysten toiminta
- ketjujohtokuntien toiminta
- luottamuskauppiaskoulutus
- alueellinen toiminta
- työmarkkinavaliokunta
- yhteydenpito viranomaisiin, edunvalvonta
- lakimiehen palvelut

Jäsenyys/vaikutusmahdollisuus kaupan alan järjestöissä:
- Elinkeinoelämän Keskusliitto
- Suomen Kaupan Liitto
- Päivittäistavarakauppa ry
- Rakennus- ja sisustustarvikekauppayhdistys RaSi ry
- Erikoiskaupan Liitto

K-kauppiasedustus 2007:
- Vähittäiskaupan Takaus Oy, hallituksen kauppiasjäsenet **Tapio Särkilahti, Rauno Törrönen, Heimo Välinen**
- Vähittäiskaupan Tilipalvelu Oy, hallituksen kauppiasjäsenet **Pentti Kalliala, Rauno Mäkinen** ja tj **Matti Mettälä**
- K-Plus Oy, tj **Matti Mettälä**
- Kaupan Maataloussäätiö, tj **Matti Mettälä**
- Kesko Oyj, hallituksen kauppiasjäsenet pj. **Heikki Takamäki, Pentti Kalliala, Jukka Säilä**
- Vähittäiskaupan ammattikasvatussäätiö, hallituksen kauppiasjäsenet **Pentti Kalliala, Rauno Mäkinen, Tapio Särkilahti** ja tj **Matti Mettälä**
- K-instituutti Oy, hallituksen kauppiasjäsen **Kari Salminen** ja tj **Matti Mettälä**

Muut palvelut
- liiton toimiston palvelut
- jäsenpalvelut
- K-Team-toiminta
- K-kauppiaskortti
- K-kauppiaiden valmennus
- ammattilehdet ja viestintä

K-kauppiasliiton toimiston henkilökunta 2007

Kaisa Höijer (8/07 alkaen)
Tuomas Iissalo
Tuura Inha
Arto Jaakkola
Cecilia Jern (4/07 alkaen)
Anni Jämsä (3/07 saakka)
Mariia Kannosto (11/07 saakka)
Riitta Kilgast
Antti Koivula
Anu Mattila (2/07 - 9/07)
Mariine Kopisto
Anna Koroma-Mikkola (2/07 saakka)
Kai Laikio
Matti Mettälä
Maire Mäkelä (9/07 saakka)
Anne Nyqvist
Antti Ore
Tarja Pajamäki (vanhempainvapaalla 5/07 alkaen)
Anu Pelkonen
Teija Rauhala (11/07 saakka)
Hannu Rinne
Anneli Ruusunen
Osmo Savolainen (eläkkeelle 31.12.07)
Kirsi Suurnäkki-Vuorinen
Tommi Tanhuanpää
Jaana Veini

Toimitus: **Kirsi Suurnäkki-Vuorinen** ja **Anu Pelkonen**

Tekstit: **Tuura Inha, Arto Jaakkola, Cecilia Jern, Matti Mettälä, Antti Ore, Anu Pelkonen, Hannu Rinne, Osmo Savolainen, Kirsi Suurnäkki-Vuorinen, Jaana Veini**

Kuvat: **Mauritz Hellström, Kaisa Höijer, Tuomas Iissalo, Krista Keltanen, Kai Laikio, Elina Moriya, Ari Nakari, Anu Pelkonen, Mauri Ratilainen, Kirsi Suurnäkki-Vuorinen, Heikki Tuuli, Adolfo Vera**

Graafinen suunnittelu ja taitto: Lahtinen & Mantere Saatchi & Saatchi

Paino: Karisto, Hämeenlinna 2008

ISSN 1237-6698

Talousneuvos Pentti Kallialan muotokuva paljastettiin 10.12. Katajanokan Kasinolla. Kuvan on maalannut taiteilija Hans Westergård.

K-kauppiasyrittäjyys toiminnan keskipisteenä

K-kauppiasliiton kehitystyö jatkui vuonna 2007 ja linjaus ”keskitymme K-kauppiaaseen” osoittautui hyväksi ja jäsenistöä kiinnostavaksi. Liittomme keskeinen tehtävä on K-kauppiasammatin menestyksen turvaaminen sekä siitä huolehtiminen, että K-kauppiuus on haluttu ammatti tulevaisuudessakin. Liitto on entistä voimakkaammin luomassa K-kauppiasyrittäjän tulevaisuutta ja toimintaedellytyksiä K-ryhmässä. K-kauppiailla on tänä päivänä hyvä yrittää Keskon yhteistyökumppanina ja liitto valvoo ja edesauttaa tätä omalla toiminnallaan.

Henki K-kauppiaiden keskuudessa on hyvä. Tästä hyvänä osoituksena oli muun muassa hieno ensimmäinen K-kauppiasristeily, jonka tunnelma ja palautteet olivat hyviä.

K-kauppiasyrittäjyyden rooli on vahvistunut viimeisten vuosien aikana, ja merkittävää kehitystä tapahtuu lähitulevassakin, kun K-market-ketjuun saadaan kymmeniä uusia kauppiaita K-market-liikenneasemille.

K-ryhmällä menee nyt hyvin ja tulevaisuudennäkymät ovat positiiviset. K-ruokakaupat kehittivät vuonna 2007 myyntiään 7,4 prosenttia (alan kasvu 3,9 %), K-rautakaupat 8,8 prosenttia, K-erikoiskaupat 4,9 ja K-maatalouskaupat 12 prosenttia. Onnistumisemme perusedellytykset jatkossakin ovat kunnossa olevat kaupat, asiakaslähtöiset valikoimat, sopiva hintataso ja osaava henkilökunta.

Vuoden 2008 näkymät ovat myönteiset, vaikka K-kauppiaan kulurakenteeseen kohdistuu tänä päivänä kovia paineita. Raaka-aineiden ja energian hinnan nousu nostaa kustannuksia, samoin henkilökulut kasvavat uuden työehtosopimuksen myötä. K-kauppiaan on oltava tarkkana ja mietittävä miten hoitaa kannattavuutensa myös jatkossa. Kova kilpailu pitää huolen, että kaikkea ei voi siirtää asiakashintoihin. Tämän vuoksi aktiiviset toimenpiteet kaupan kustannustason hyvän hallinnan osalta ovat lähitulevaisuuden painopisteasioita K-kauppiasliitonkin toiminnassa.

On ennustettu, että kaupan kasvu voi nousta lähes viime vuoden tasolle eli 4-5 prosenttiin. Kuluttajien ostovoiman uskotaan kasvavan tänäkin vuonna, vaikka hintojen nousu uhkaa leikata sitä. Palkankorotukset ovat kuitenkin olleet suuria ja asiakkaiden luottamus omaan talouteen on säilynyt suhteellisen hyvänä.

> Liitto on entistä voimakkaammin luomassa K-kauppiasyrittäjän tulevaisuutta.

Vastuullisuus on laajasti esillä yhteiskunnallisessa keskustelussa, ja sillä on yhä korostuva yhteys myös liiketoimintaan. K-kauppiaiden toiminnassa on syytä kiinnittää asiaan erityistä huomiota, sillä yhdenkin kauppiaan saama kielteinen julkisuus voi vaikuttaa merkittävästi yleiseen K-kauppiasimagoon. Vastuulliset toimintatapamme -opas tulee kattavaan jakeluun K-kaupoissa vuoden 2008 alussa - tehkäämme parhaamme, että jokainen K-kauppias henkilökuntineen toimii tässä asiassa esimerkillisesti.

Haluan kiittää kaikkia K-kauppiaita saamastani tuesta ja luottamuksesta puheenjohtajakautenani 2003-2007. K-luottamuskauppiaiden tekemä työ on työtä kaikkien K-kauppiaiden ja koko K-ryhmän hyväksi, siksi on tärkeää, että viestit kulkevat molempiin suuntiin avoimesti ja yhteistyöhengessä jatkossakin.

Kiitän K-luottamuskauppiaita ja K-kauppiasliiton toimiston henkilökuntaa ahkerasta työstä vuonna 2007.

Pentti Kalliala
K-kauppiasliiton hallituksen puheenjohtaja

Yhteistyötä yli toimialarajojen

K-kauppiaat ovat toimineet K-ryhmän uudistetussa ketjutoiminnassa vuodesta 2001 alkaen. Koko kaupan ala on läpikäynyt tänä aikana merkittäviä rakennemuutoksia, jotka ovat haastaneet meidät kehittämään K-kauppiasyrittäjyyttä siten, että pystymme hyödyntämään täysimääräisesti K-kauppiasyrittäjyyden yhtenä K-ryhmän kilpailuetuna. Tässä työssä keskeinen sija on K-kauppiaiden ja Keskon systemaattisella yhteistoiminnalla, joka on kehittynyt kuluvalla vuosikymmenellä vahvasti niin toimintatapojen kuin yhteishengenkin osalta. Hyvä yhteistyöhenki mahdollistaa vaikeidenkin asioiden käsittelyn rakentavasti.

K-kauppiasliitto keskittyy täsmennetyn strategiansa mukaisesti lähivuosina kolmeen asiaan: K-kauppiasliitto

- tekee työtä K-ryhmässä K-kauppiaiden toimintaedellytysten ylläpitämiseksi ja vahvistamiseksi
- huolehtii, että K-kauppiailla on käytössään laadukkaat ja tarpeelliset palvelut
- viestii aktiivisesti sisäisesti ja ulkoisesti.

K-kauppiasliiton toiminnan päärooli on niillä yli 70:llä K-luottamuskauppiaalla, jotka uhraavat vuosittain jopa 40-60 päivää kaikkien K-kauppiaiden hyväksi tehtävään työhön. Luottamuskauppiasorganisaation ytimen muodostavat ketjujen johtokunnat, joissa valmistellaan Keskon kanssa yhteistyössä ketjujen strategiset linjaukset. Vuonna 2007 toteutettiin johtokuntien työn kehittämisohjelma hyvin tuloksin. Kehittämistyö jatkuu myös vuonna 2008, meillä on erinomaisia toimintamalleja eri johtokunnissa, parhaat käytännöt kannattaa monistaa kaikkien johtokuntien työhön.

K-kauppiailla on runsaasti edustuspaikkoja myös K-ryhmän ulkopuolisessa järjestökentässä. Asettamalla selkeät tavoitteet tälle toiminnalle, sekä tiedottamalla tehokkaasti aikaansaaduista parannuksista, lunastetaan jäsenkunnan odotuksia tältäkin osin. Vuonna 2007 luotiin pohjaa myös tämän toiminnan järjestelmälliseen kehittämiseen.

> Hyvä yhteistyöhenki mahdollistaa vaikeidenkin asioiden käsittelyn rakentavasti.

K-kauppiasliiton roolina palveluissa on kantaa huolta siitä, että K-kauppiaalla on kauppiasuran eri vaiheissa käytettävissään yrittäjänä toimimista edistävät ja arkea helpottavat palvelut, ja kehitystyötä tehdään lukuisien yhteistyökumppaneiden kanssa. Lähitulevaisuuden painopisteeksi palveluiden osalta valittiin vuoden 2007 lopulla K-kauppiaiden hyvinvoinnin edistäminen, josta on tavoite tehdä monivuotinen ohjelma. Ohjelmasta pyritään rakentamaan sellainen, että jokainen K-kauppias löytää sen piiristä itselleen sopivan tavan omasta hyvinvoinnistaan huolehtimiseen.

Vuoden 2007 painopisteenä K-kauppiasliitto kokosi K-kauppiaita yhteen sekä alueellisten tapaamisten, että valtakunnallisen kauppiasristeilyn merkeissä. Kokemukset kannustavat kehittämään näitä tapaamisia jatkossakin yhteisen K-hengen edelleen vahvistamiseksi.

Joulukuussa tehty jäsentyytyväisyystutkimus antoi selkeitä odotuksia liiton kehitystyöhön. Myönteisimmän palautteen jäsenistöltä saivat linjaus keskittyä liiton toiminnassa K-kauppiasyrittäjyyden kehittämiseen sekä yhteishengen kehittäminen yli tavara-alarajojen. Kehittämisodotukset kohdistuvat K-kauppiaiden tulevaisuuden toiminta- ja kannattavuusedellytysten kehittämiseen sekä tiedonkulkuun luottamuskauppiailta kauppiaskenttään.

Yksi K-kauppiuuden elinvoiman näyttö toteutui keväällä, kun maamme arvostetuin kaupan alan lehti, Kehittyvä Kauppa, julkaisi 100-vuotisnumeronsa.

Työ K-kauppiuuden kehittämiseksi jatkuu – aktiivisen ja tavoitteellisen yhteistyön merkeissä.

Matti Mettälä
K-kauppiasliiton toimitusjohtaja

Vähittäiskaupan myynti ylitti odotukset

Suomen Kaupan Liiton piirissä oleva vähittäiskauppa kasvoi vuonna 2007 viisi prosenttia ilman autokauppaa. Edellisvuoden kasvutaso ylittyi puolella prosenttiyksiköllä.

Päivittäistavarakaupan euromääräinen myynti kasvoi 3,9 prosenttia. Parasta kasvu oli alle sadan neliön pienmyymälöissä (+6,5 %), ja myös pienten (+4,9 %) ja suurten (+5,4 %) supermarkettien sekä hypermarkettien (+4,7 %) myynti kehittyi alan keskimääräistä myyntiä paremmin, kun taas alle 400 neliön valintamyymälät jäivät miinukselle (-0,4 %).

Erikoistavarakaupan myynti kasvoi 5,7 prosenttia. Kodintekniikka-alan kasvua (+7 %) siivitti elokuun lopulla tapahtunut analogisten televisiolähetysten loppuminen. Poikkeukselliset olosuhteet leimasivat sääherkkiä erikoiskaupan aloja: urheilu- ja vapaa-ajankauppa pääsi alkuvuoden notkahduksesta huolimatta kuitenkin kasvu-uralle (+6 %); muotikaupan kasvussa (+3,5 %) oli isoja alueittaisia vaihteluja.

Rakennus- ja sisustustarvikealan kaupassa lähes viisi vuotta jatkunut kasvu saavutti huippunsa alkuvuonna 2007, jonka jälkeen kehitys hidastui normaalitasolle. Koko vuoden kasvuksi muodostui silti 11,7 prosenttia. Euromääräisen myynnin kasvua selittää myös puun ja teräksen hintojen nousu; volyymikasvussa jäätiin alle euromääräisen kehityksen.

Paljon uusia K-kauppiasyrittäjiä

Vuonna 2007 aloitti 118 uutta yrittäjää K-kauppiasuransa eri puolilla Suomea. Määrä on selvästi suurempi kuin normaalivuosina, jolloin aloittaa noin 80 uutta K-kauppiasta.

Vuonna 2007 uusia yrittäjiä tuli erityisesti K-market-ketjuun, kun ketjuvetoisia kauppoja muutettiin yrittäjävetoisiksi. Lisäksi entisiä Spar-kauppiaita liittyi K-ketjuihin. K-kauppiasliitossa oli vuoden 2007 lopussa 1 285 jäsentä.

Vuonna 2007 aloittaneiden uusien K-kauppiaiden keski-ikä oli 33 vuotta. Heistä 90 henkilöä (76 %) on miehiä ja 28 henkilöä (24 %) oli naisia. Useimmissa K-kaupoissa yrittäjinä aloitti kauppiaspariskunta yhdessä.

Uusista K-kauppiaista 89 on ruokakauppiaita, viisi urheilukauppiaita, seitsemän kenkäkauppiaita, viisi kodintekniikkakauppiaita ja kaksitoista rauta- ja/tai maatalouskauppiaita.

K-kauppiaiden keski-ikä oli vuoden 2007 lopussa 45 vuotta, nuorin K-kauppias oli 23-vuotias ja vanhin 87-vuotias. Naisia K-kauppiaista oli 19 %. K-kaupoista perheyrityksiä oli 80 %.

K-kauppiasliitto pähkinänkuoressa

Palveluita ja edunvalvontaa kaikille K-kauppiaille

K-kauppiasliitto ry on K-kauppiaiden edunvalvonta- ja yhteistoimintajärjestö, johon kuuluvat kaikki noin 1 285 Suomen K-kauppiasta. K-kauppiasliiton tehtävänä on kehittää ja vahvistaa K-kauppiasyrittäjyyttä K-ryhmän kilpailuetuna sekä ajaa K-kauppiaiden yhteisiä etuja K-ryhmässä ja kaupan alan järjestöissä.

K-kauppiasliitto organisoi liiton hallituksen, toimialayhdistysten, ketjujohtokuntien ja K-Teamin toiminnan. Liiton luottamustehtävissä toimii noin sata K-kauppiasta, jotka edustavat valitsijoitaan eli kaikkia K-kauppiaita. Kauppiaiden tukena työskentelee noin 20 henkilön toimisto. K-kauppiasliitto tarjoaa K-kauppiaille palveluita ja tuotteita, jotka helpottavat heidän päivittäistä työtään ja siinä menestymistä.

K-kauppiasliitto on perustettu vuonna 1912.

K-kauppiasliiton tehtävä ja tavoite:

Visio: K-kauppiasliitto on K-kauppiaan menestyksen ja K-kauppiasyrittäjyyden arvostettu kehittäjä.

Missio: K-kauppiasliitto kehittää ja vahvistaa K-kauppiasyrittäjyyttä sekä valvoo K-kauppiaiden yhteisiä etuja.

Asiakaslupaus: K-kauppiasliitto auttaa K-kauppiasyrittäjää menestymään ja kehittymään.

Slogan: Yrittäjyyttä ja yhteistyötä

K-KAUPPIASLIITON ORGANISAATIO 2007

K-kauppiasliitto ry:n hallitus, pj Pentti Kalliala, vpj Tapio Särkilahti

K-ruokakauppiasyhdistys ry
Hallitus
pj Esa Kiiskinen
vpj Olli Runokangas
vpj Kari Salminen (06/07 saakka)
Ketjujohtokunnat:
K EXTRA, K CITYMARKET, K MARKET, K SUPERMARKET

K-erikoiskauppiasyhdistys ry
Hallitus
pj Rauno Mäkinen
vpj Risto Niklas-Salminen
Ketjujohtokunnat:
MUSTA PÖRSSI, ANDJAMO, K-KENKÄ, INTERSPORT

K-maatalous- ja rautakauppiasyhdistys ry
Hallitus
pj Tomi Korpisaari
vpj Pekka Elonheimo
Ketjujohtokunnat:
K-RAUTA, K-MAATALOUS, RAUTIA

K-Team
Hallitus
pj Tapio Särkilahti
Aluetoimikunnat:
(13 kpl)
K-KAUPPIASLIITTO K-TEAM

K-kauppiasliiton toimisto
Hallitus
tj Matti Mettälä
(22 henkilöä)

K-kauppiaat (1300)

K-kauppojen henkilökunta (23 000)

Aktiivista kehitystyötä tulevaisuuden eteen

Puheenjohtaja Pentti Kalliala johti vielä kerran puhetta liiton syyskokouksessa 3.11.

K-kauppiasliiton hallitus aloitti vuoden 2007 työskentelynsä vahvistamalla liitolle uuden sloganin ”yrittäjyyttä ja yhteistyötä” sekä liiton viestinnän perusviestit edellisvuonna tehdyn strategiatyön pohjalta. Vuoden kuluessa hallitus käsitteli ja päätti suositella kaikille K-kauppiaille ja heidän henkilöstölleen Keskon yhteiskuntavastuun yleisten periaatteiden, K-ryhmän ympäristöpolitiikan sekä uudistetun ”Vastuulliset toimintatapamme” -oppaan noudattamista.

Plussa-järjestelmän uudistuksen valmistelussa hallitus oli tiiviissä yhteydessä Keskon kanssa.

Hallitus seurasi tiiviisti myös K-market-liikenne-kauppiasmallin valmistelua sekä K-kauppiaiden Keskolle maksamien maksujen maksuperusteiden tarkastusten toteuttamista.

Aloittavien K-kauppiaiden osakeomistusvaatimus päätettiin pitää entisellä tasollaan, eli tuhannessa Keskon A-osakkeessa. Asian uudelleenarviointi nousi keskusteluun osakkeen arvon nousun myötä. K-kauppiaiden ja K-kauppiasliiton riittävä osakeomistus Keskossa on tärkeää turvata jatkossakin.

Lokakuussa käsiteltiin laajasti kaupan alan uutta työehtosopimusta. Työnantajien kustannuksia nostavan sopimuksen vastapainona alan houkuttelevuuden työntekijöille toivotaan lisääntyvän. Hallitus käsitteli K-kauppiasliiton roolia kaupan alan järjestökentässä, minkä pohjalta liiton tavoitteita ja toimintatapaa eri järjestöissä tullaan täsmentämään.

K-kauppiasliiton strategiaa täsmennettiin edelleen vuoden varrella, minkä pohjalta toimiston organisaatio uudistettiin strategiaa vastaavaksi vuoden päättyessä. Taloushallinnon rutiinien siirto Vähittäiskaupan Tilipalvelu Oy:lle toteutettiin lokakuussa. Hallitus päätti käynnistää vuoden 2008 alusta lähtien hallituksen työvaliokunnan. Työvaliokunnan muodostavat hallituksen puheenjohtaja, varapuheenjohtaja ja yhdistyksen toimitusjohtaja.

Kauppiaille suunnattujen palvelujen painopisteeksi lähivuosina päätettiin K-kauppiaiden hyvinvointi, jonka osalta käynnistettiin toiminnan suunnittelu vuoden lopulla. K-ryhmän henkilöstön kattavan ostoetujärjestelmän toteutusmahdollisuuksien selvitystä jatkettiin.

Vuoden lopussa päättyi liittoa viisi vuotta luotsanneen hallituksen puheenjohtajan, talousneuvos **Pentti Kallialan** puheenjohtajakausi.

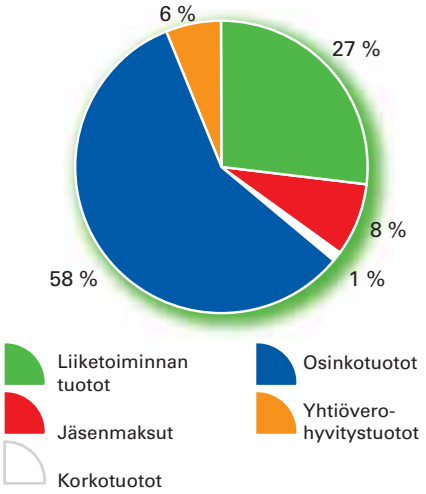
K-kauppiasliiton hallitus 2007

- Talousneuvos **Pentti Kalliala** (pj.)
- Kauppias **Tapio Särkilahti** (vpj.)
- Kauppias **Esa Kiiskinen**
- Kauppias **Olli Runokangas**
- Diplomikauppias **Kari Salminen** (06/07 saakka)
- Kauppias **Rauno Mäkinen**
- Kauppias **Risto Niklas-Salminen**
- Diplomikauppias **Tomi Korpisaari**
- Diplomikauppias **Pekka Elonheimo**

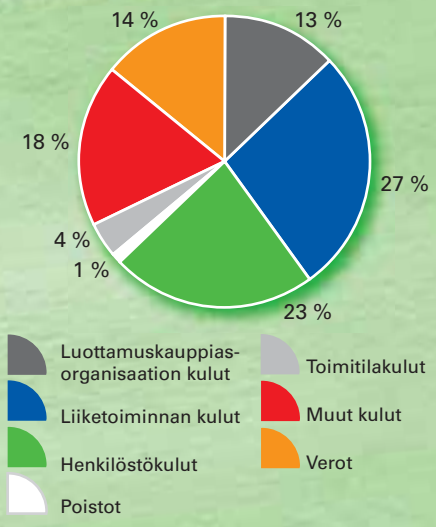
K-kauppiasliiton kevätkokous pidettiin 26.3. ja syyskokous 3.11. Helsingissä. Liiton hallitus kokoontui vuoden 2007 aikana 6 kertaa.

K-kauppiasliitto ry:n ja sen toimialayhdistysten yhteenlasketut tuotot ja kulut 2007

TUOTTOJEN JAKAUMA



KULUJEN JAKAUMA



K-ruokakaupat nousivat haastajan rooliin

”Kauppa kävi hyvin kaikissa ketjuissa, ja kokonaisuutena pääsimme samoihin kasvulukuihin pääkilpailijan kanssa. Vuosi 2007 näytti, että meillä on taas mahdollisuuksia, kykyjä ja resursseja tavoitella markkinajohtajuutta”, K-ruokakauppiasyhdistystä luotsannut kauppias **Esa Kiiskinen** iloitsee.

K-ruokakauppiaiden yhteishenki tiivistyi, ja sitoutuminen yhteisiin asioihin oli erinomaisella tasolla. ”Yhteinen tekeminen lähensi ketjuja toisiinsa ja sai aikaan yhteispeliä, jolla taisteltiin yhdessä kilpailijaa vastaan”, Esa Kiiskinen sanoo.

Pirkka-tuotteiden myynti kasvoi. ”Pirkka on meille selkeä lisäarvo ja vahvuus, jolla pystytään erottumaan kilpailijoista. Se toimii hyvin myös kaupallisesti, mistä hyvä esimerkki oli uusi nippuhinnoittelu.”

Paljon uusia kauppiaita

Julkisuudessa esiintyi keskustelua kauppiaan tuottamasta lisäarvosta ketjuissa. ”Keskon edellisvuonna tekemä linjaus, jonka mukaan kaikissa K-kaupoissa tulee olla kauppias, alkoi näkyä konkreettisesti. Tämä nostatti kovasti kauppiaiden henkeä.”

Lukuisia ketjuvetoisia kauppoja muutettiin yrittäjien hoidettavaksi, ja erityisesti K-market-ketju sai näin uusia jäseniä. Myös entisiä Spar-kauppiaita liittyi edelleen K-ketjuihin. Vuoden aikana aloitti kaikkiaan 89 uutta K-ruokakauppiasta.

Tänä vuonna kauppiaiden määrä tulee kasvamaan entisestään, kun liikenneasemilla toimivien K-marketien muutos kauppiasvetoiseksi pääsee vauhtiin. Näin saadaan lähes sata uutta K-kauppiasta K-ruokakauppojen joukkoon ja K-market-ketjuun.

Plussa-uudistus vauhditti myyntiä

Plussa-uudistus lanseerattiin kesän kynnyksellä. ”Se herätti ristiriitaisia tunteita ennen julkistusta, mutta asiakkaat ottivat sen hyvin vastaan, mikä näkyi hyvinä myynnin kehityksinä ketjuissa”, Esa Kiiskinen kertaa.

Ketjukohtaisia asiakasohjelmia kehitettiin aktiivisesti. Tavoitteeksi asetettiin nostaa ketjukohtaiset Plussa-edut sadasta miljoonasta eurosta kahteensataan, ja siinä edettiin hyvin, joskin kirittävääkin jäi. Lisäksi asiakasta palkittiin pisteillä sekä kauppiaiden omien asiakasohjelmien myötä saatavilla eduilla. Vuonna 2007 K-Plussa-kortti sai yli 160 000 uutta käyttäjää.

Luottamuskauppiaat neuvottelivat

K-ruokakauppiasyhdistyksen luottamuskauppiaat tekivät mittavan työn, kun liikenneasemakauppiaiden sopimusrakennetta käytiin läpi. Sopimuspohjat saatiin valmiiksi marraskuussa, ja ensimmäisiä kauppiassopimuksia päästiin juhlimaan

Ketjujen vuosi 2007

	K-citymarket	K-extra	K-market	K-supermarket
Myynti 2007 milj. euroa	1 808	261	1 349	1 478
Kauppojen lukumäärä	56	223	453	158

Lisäksi K-ruokakauppaketjujen ulkopuolella toimineiden 180 K-kaupan ja kauppa-auton yhteenlaskettu myynti oli 149 milj. euroa. K-ruokakauppojen myynti Suomessa oli yhteensä 5 046 milj. euroa vuonna 2007.

RKY:n vuoden 2007 puheenjohtajan Esa Kiiskisen oma kauppa on K-supermarket Kontumarket Helsingissä.

vuoden 2008 alussa.

Vuoden 2007 kesällä neuvoteltiin myös kaupan saamista käsittelykorvauksista, joita maksetaan kertakäyttöisten muovipullojen kierrätyksessä. K-ruokakaupan edustajat tekivät Päivittäistavarakauppayhdistyksen vetämässä hankkeessa taitavaa työtä, joka tuottaa jatkossa merkittäviä etuja koko kauppiasyhteisölle.

Haasteita päivittäistavarakaupalle tarjoaa jatkossakin PTY:n neljän A:n ohjelma, joka keskittyy aukioloaikojen, apteekkitavaroiden sekä mietojen alkoholijuomien myynnin vapauttamiseen. Tavoitteessa ruoan arvonlisäveron alentamiseksi päästiin viime vuonna eteenpäin, kun hallitusohjelmassa luvattiin laskea verokanta 12 prosenttiin vuonna 2009.

K-ruokakaupan sisäisessä edunvalvonnassa katseet sen sijaan kohdistuvat jo vuoteen 2010 ja silloin käytäviin ketjusopimusneuvotteluihin. ”Siihen on alettava organisoitua ja valmistautua”, Esa Kiiskinen tähdentää.

Kovat kasvutavoitteet uudelle vuodelle

Vuoteen 2008 K-ruokakauppa starttasi haastajan roolissa. Markkinajohtajuus siintelee lähitulevaisuuden tavoitteena, ja kaikki ketjut tavoittelevat markkinakasvun ylittävää kehitystä omiin vahvuuksiinsa nojaten.

Uusperustanta verkostoon tulee olemaan lähivuosien aikana historiallisen voimakasta, ja kauppoja myös uudistetaan kaikissa ketjuissa.

K-kauppiasliiton uutena puheenjohtajana vuonna 2008 aloittanut Esa Kiiskinen nostaa painopisteeksi myös kauppiaiden oman hyvinvoinnin. ”Kovassa kilpailussa ajetaan kovilla tehoilla ja tehdään paljon töitä, jolloin omasta jaksamisesta huolehtiminen helposti unohtuu. Jokainen on kuitenkin vastuussa paitsi yrityksestään myös itsestään. Yritys ei pärjää, jos ei itse voi hyvin.”

K-ruokakauppiasyhdistyksen hallitus 2007

Kauppias **Esa Kiiskinen** (pj.)
Kauppias **Olli Runokangas** (vpj.)
Diplomikauppias **Kari Salminen** (vpj. 06/07 saakka)
Kauppias **Toni Pokela**
Kauppias **Timo Könttä**
Kauppias **Markus Ranne**
Kauppias **Marko Miettinen**
Diplomikauppias **Pentti Kaulamo**
Kauppias **Risto Isokangas**

Ketjujohtokunnat 2007

K-citymarket
Diplomikauppias **Kari Salminen** (pj. 06/07 saakka)
Kauppias **Toni Pokela** (vpj. 06/07 saakka; pj. 06/07 alkaen)
Kauppias **Sirkka Kurki** (vpj. 06/07 alkaen)
Kauppias **Eino Amonsen**
Diplomikauppias **Päivö Eilu**
Kauppias **Matti Himberg**
Kauppias **Juha Kupiainen**
Kauppias **Timo Kuusisto**
Kauppias **Lasse Walldén**

K-extra
Diplomikauppias **Pentti Kaulamo** (pj.)
Kauppias **Risto Isokangas** (vpj.)
Kauppias **Matti Ahola**
Kauppias **Jukka Juhajoki**
Kauppias **Kari Keto**
Kauppias **Petteri Niskanen**
Kauppias **Olli Pollari**

K-market
Kauppias **Olli Runokangas** (pj.)
Kauppias **Marko Miettinen** (vpj.)
Diplomikauppias **Ari Alikaijala**
Kauppias **Mika Härkönen**
Kauppias **Petri Itälinna**
Kauppias **Ulla Laakso**
Kauppias **Kai Pekola**
Kauppias **Jani Piiroinen**
Kauppias **Anne Suhonen**

K-supermarket
Kauppias **Timo Könttä** (pj.)
Kauppias **Markus Ranne** (vpj.)
Kauppias **Pekka Iho**
Kauppias **Sami Murtonen**
Kauppias **Harri Joensuu**
Kauppias **Jukka Marttila**
Kauppias **Ville Pellinen**
Kauppias **Lauri Ojanperä**

K-ruokakauppiasyhdistyksen (RKY) hallitus kokoontui 4 kertaa vuoden 2007 aikana. Lisäksi pidettiin startti- ja strategiapäivät. Yhdistyksen kevätkokous pidettiin 26.3. ja syyskokous 3.11. Ketjujohtokunnat kokoontuivat 32 kertaa.

Rauno Mäkisen oma kauppa on K-kenkä Lappeenrannan keskustassa.

K-erikoiskaupat valmistautuivat uuteen

”Erikoiskauppa ei kodintekniikkaa lukuun ottamatta aivan yltänyt markkinoiden kasvuun, mutta taustalla tehtiin paljon työtä uuden tulemisen eteen ja ketjuihin saatiin päälle erinomainen tekemisen meininki. Myönteistä oli myös kauppiaiden tuloskunnon säilyminen hyvällä tasolla”, K-erikoiskauppiasyhdistyksen puheenjohtaja **Rauno Mäkinen** summaa.

Digitalisoituminen vauhditti kodintekniikkakauppaa syksyllä, ja Musta Pörssi –ketju kiihdytti jopa alaa parempaan kasvuun. Urheilukauppa ei ihan yltänyt markkinoiden vauhtiin, ja kenkäkaupassa jäi eniten parannettavaa.

”Mustan Pörssin hyvä menestys luo tulevaisuuden uskoa meille kaikille. Se näyttää, että konseptimme ovat elinkelpoisia ja pärjäävät hyvin kilpailuillakin markkinoilla, kunhan saamme ne toimimaan ja ketjuihin hyvän vaihteen päälle.”

”Keskossa erikoiskauppaa luotsasivat viime vuonna uudet vetäjät. Uudet tavoitteet ja ajatukset esimerkiksi konseptien kehityksessä alkavat kuitenkin realisoitua vasta vuoden 2008 keväällä”, Mäkinen sanoo viitaten ennakkoon tekemisten suureen vaikutukseen erikoiskaupassa.

Kenkäkauppa yhteen ketjuun

Kenkäkaupalle viime vuosi oli suurten muutosten aikaa. Vuoden 2007 lopussa yhdistettiin kahden ketjun voima, kun K-kenkä ja Andiamo ryhmittyivät K-ryhmän kenkäerikoiskauppa –johtokuntaan, joka kehittää nyt kahta ketjua.

”Kenkäkauppiailla on nyt mahdollisuus johtaa useampiakin kauppoja sekä toimia molemmilla brändeillä. Tämä merkitsee paljon yritysten elinkelpoisuudelle alalla, jolla volyymit ovat pieniä”, Mäkinen katsoo.

Konseptit kunnossa – huomio verkostoon

Kokonaisuutena Mäkinen näkee K-erikoiskaupan aseman vahvaksi: ”Putken päässä näkyy vihdoin valoa. Konseptit on laitettu kuntoon, ja nyt ruvetaan kehittämään verkostoa hyökkäysvalmiuteen. Tarkoituksemme on ottaa markkinat uudelleen haltuun kaikilla tavaraaloilla.”

Investointeja on suunnitteilla merkittävä määrä seuraavan viiden vuoden aikana, ja useita toteutuu jo vuonna 2008.

”Tekemisen meininkiä on enemmän kuin koskaan. Yhteisiä toimintatapoja on kehitetty konkreettisesti ja luottamus tulevaisuuteen on äärimmäisen hyvällä tasolla. Meiltä löytyy yhteistyökykyä ja –halua sekä vahva tahtotila.”

Haasteena reagointikyky

Suurimmat haasteet liittyvät nyt kykyyn mukautua markkinoiden tapahtumiin nopeasti. ”Me emme ole pystyneet reagoimaan esimerkiksi sääolosuhteiden muutoksiin riittävän herkästi valikoimissa tai markkinoinnissa. Tähän on nyt kiinnitetty erityistä huomiota: suunnitel-

Uudessa K-ryhmän kenkäerikoiskauppa-johtokunnassa vaikuttavat Virpi Hyppönen, Jyrki Laulaja, Leena Makkonen-Siilos (varajäs.), Ilkka Laurila, Päivi Holmijoki (varajäs.), Jyrki Aalto ja Marjo Makkonen. Mikko Tekoniemi puuttuu kuvasta.

tulemiseen

miin ja ostoihin on jätetty pelivaraa. Sen hyödyntäminen on jatkossa ykköshaasteemme."

Luottamuskauppiastoiminnassa vuoden 2008 painopisteenä on viestinnän kehittäminen. "Kauppiaat eivät tunne riittävän hyvin luottamuskauppiasorganisaatiota eivätkä sen tekemisiä ketjujen eteen. Nyt meillä on selkeät suunnitelmat tiedon kulun parantamiseksi", Rauno Mäkinen lupaa.

"Tulemme tänä vuonna keskittymään hyvien, jo valmisteltujen asioiden vauhdittamiseen ja systemaattiseen toimintaan. Tarmo kohdistetaan suunnitelmien realisointiin ja käytäntöön viemiseen. Nyt kun K-ryhmässä todella satsataan erikoiskauppaan, meidän tulee näyttää, mihin pystymme. On ihan pakko onnistua ja saada tulosta aikaan."

K-erikoiskauppias-yhdistyksen hallitus 2007

Kauppias **Rauno Mäkinen** (pj.)
Kauppias **Risto Niklas-Salminen** (vpj.)
Kauppias **Jyrki Laulaja**
Kauppias **Jyrki Aalto**
Kauppias **Mika Laitinen**
Kauppias **Jari Koistinen**

Ketjujohtokunnat 2007

Andiamo
Kauppias **Jyrki Laulaja** (pj.)
Diplomikauppias **Jaana Ruotsalainen** (vpj.)
Kauppias **Mikko Tekoniemi**

K-kenkä
Kauppias **Jyrki Aalto** (pj.)
Kauppias **Ilkka Laurila** (vpj.)
Kauppias **Anne Salmi-Nisula**

Intersport
Kauppias **Mika Laitinen** (pj.)
Kauppias **Jukka Kankkunen** (vpj.)
Kauppias **Tony Lindvall**
Kauppias **Mirja Hällström**
Kauppias **Mika Juvonen**
Kauppias **Lasse Grönroos**

Musta Pörssi
Kauppias **Jari Koistinen** (pj.)
Diplomikauppias **Jouni Kuivaniemi** (vpj.)
Kauppias **Pasi Salonen**
Kauppias **Jouko Järvinen**
Kauppias **Pasi Poukka**
Kauppias **Mika Sanisalo**

K-erikoiskauppiasyhdistyksen (ERY) hallitus kokoontui 3 kertaa vuoden 2007 aikana. Lisäksi pidettiin startti- ja strategiapäivät. Yhdistyksen kevätkokous pidettiin 26.3. ja syyskokous 2.11. Ketjujohtokunnat kokoontuivat 22 kertaa.

Ketjujen vuosi 2007

	Andiamo	K-kenkä	Intersport	Musta Pörssi
Myynti 2007 milj. euroa	20	26	245	203
Kauppojen lukumäärä	19	30	58	55

Ketjujen ulkopuolella toimi K-kauppiasvetoisina lisäksi 42 Kenkäexperttiä, joiden yhteismyynti oli 13 milj. euroa sekä 39 Kesportia, joiden yhteismyynti oli 29 milj. euroa. Andiamo-, K-kenkä-, Intersport-, Musta Pörssi-, Kenkäexpertti- ja Kesport-kauppojen yhteenlaskettu myynti oli 536 milj. euroa vuonna 2007.

K-maatalous- ja -rautakaupalla hyvä vuosi

”Maatalouskaupassa saatiin erittäin hyvät myynninkehitykset ja lisää markkinaosuutta. Katekin kääntyi ilahduttavasti parempaan suuntaan. Myös rautakaupassa molemmat ketjut pysyivät mukana alan vauhdissa ja kehitykset olivat kovat aina syksyyn asti. Molemmilla tavara-aloilla saavutettiin noin kymmenen prosentin kasvu”, K-maatalous- ja rautakauppiasyhdistyksen puheenjohtaja, diplomikauppias **Tomi Korpisaari** luonnehtii vuoden 2007 tunnelmia.

Hyvän maatalouskaupan vireen taustalla on Korpisaaren mukaan ketjun aktivoituminen asiakashankinnassa ja tarjonnassa. ”Se on tuottanut selkeästi tulosta. Myös kysyntätekijät kehittyivät suotuisasti: saatiin historian toiseksi paras sato ja viljan hinta kaksinkertaistui.”

Rautakaupan kasvun taittuminen sen sijaan herättää kysymyksiä. ”Omaa toimintaa täytyy nyt miettiä tarkasti uudelleen”, hän arvioi.

Verkosto kuntoon

Rautakaupassa panostettiin viime vuonna voimakkaasti verkostoon: uusia isoja kauppoja avattiin ja vanhoja kauppapaikkoja uudistettiin molemmissa ketjuissa. Maatalouskaupassa suuntaus yhdistelmäliikkeisiin vahvistui.

”Rautia- ja K-maatalous-kaupoille kehitettiin parempia toimintatapoja, ja vuoden 2008 alusta alkaen yhdistettiin ketjun ohjaus, mikä näkyy jatkossa esimerkiksi helpompina tilauskäytäntöinä sekä parempana ketjunohjauksen tukena.”

Kannattavuus koheni maatalouskaupassa

Luottamuskauppiastyössä yhtenä keskeisenä tavoitteena on kannattavan toiminnan edellytysten turvaaminen kauppiaille. ”Maatalouskaupassa sen eteen on tehty töitä jo pitkään, ja viime vuonna menimme konkreettisiin keinoihin asti ja laadimme ohjelman kannattavuuden seurantaan tuoteryhmätasolla. Nyt näyttää vihdoin siltä, että käänne parempaan on tapahtunut ja katetasoa on saatu nostettua.”

”Rautakaupassa tulokset ovat olleet isossa päässä kohtuullisella tasolla, mutta pienimpien kauppojen tuloskehitykseen ei ole saatu parannusta. Kannattavuuden varmistaminen onkin varmasti yksi vuoden 2008 isoimmista haasteistamme. Varsinkin kun siihen vielä yhdistyy kustannusten raju nousu, esimerkiksi palkat nousevat noin seitsemän prosenttia.”

Oppilaitosyhteistyötä kehitettiin

Tulevaisuuden haasteisiin kuuluu myös henkilökunnan saatavuus. Lääkkeeksi on kehitetty oppilaitosyhteistyötä, jonka eri mahdollisuuksia kartoitettiin viime vuonna myös maatalouskaupan puolella. Maatalouskeskuksen kurssin opiskelijat harjoittelivat K-maatalous-kaupoissa, ja heistä toivotaan tulevaisuuden myyjiä ketjun kauppoihin.

”Yhteistyötä oppilaitosten kanssa pitää edelleen tiivistää, sillä niiden ja harjoittelijoiden kautta saamme kauppoihimme hyviä ihmisiä. Sen jälkeen kun oikeat henkilöt on saatu mukaan ryhmäämme, meillä on tarjota todella monipuolista koulutusta ketjuissamme.”

Plussan hyödyntäminen vauhtiin

Plussa-järjestelmän kehittämisessä maatalous- ja rautakaupoissa päästiin Korpisaaren mukaan viime vuonna hyvään vauhtiin, mutta paljon on vielä tehtävääkin.

Tomi Korpisaari avasi viime vuoden maaliskuussa uuden Rautian Klaukkalaan. Yritykseen kuuluu nyt viisi kauppaa: Rautia K-maataloudet Hämeenlinnassa, Mäntsälässä ja Nurmijärvellä, K-maatalous Riihimäellä sekä Rautia Klaukkalassa.

"Plussa-rakentaja-järjestelmä on periaatteessa kunnossa, mutta sen hyödyntämisessä on vielä työsarkaa. Tämä on varmasti alkaneen vuoden tärkeimpiä asioita rautakaupassa."

Myös maatalouskaupat tulivat viime vuonna jälleen mukaan Plussa-järjestelmään. "Sille haetaan vielä tänä vuonna roolia. Varsinkin kuluttajakaupassa Plussalla on mahdollisuuksia."

"Koko K-ryhmän kannalta on äärimmäisen tärkeää, että Plussa ymmärretään kaikilla tavara-aloilla voimavaraksi. Meidän pitää näkyä asiakkaalle kokonaisuutena, jotta korttimme on houkutteleva."

Tavoitteet vuodelle 2008

"Maatalouskaupassa on myynnin kannalta paremmat näkymät kuin vuosikausiin. Päätehtävä on nyt miettiä, miten tilanne pystytään hyödyntämään parhaalla mahdollisella tavalla ja pysytään mukana markkinoiden kehityksessä. Oleellista on säilyttää aktiivinen ote, mistä on hyviä kokemuksia viime vuodelta."

Alkaneen vuoden haasteisiin maatalouskaupassa kuuluvat myös koko rehukaupan rakennejärjestelyt sekä karjatalouskonekaupan uuden toimintamallin rakentaminen kaupoittain.

"Rautakaupassa haasteena on kasvun taittuminen ja kova kustannuspaine. Kauppojen toimintatapoja, konsepteja ja mahdollisesti jopa palvelulupausta joudutaan miettimään uudelleen"

"Entistä enemmän on menty siihen, että toimialayhtiöillä, ketjujen tekemisillä, yhdistysten tekemisillä ja luottamuskauppiastoiminnalla on samat yhteiset tavoitteet. Yhteistyö luottamuskauppiaselinten ja Keskon välillä on edelleen parantunut, mikä tuottaa varmasti hyötyjä tulevaisuudessakin."

K-maatalous- ja rautakauppias-yhdistyksen hallitus 2007

- Diplomikauppias **Tomi Korpisaari** (pj.)
- Diplomikauppias **Pekka Elonheimo** (vpj.)
- Kauppias **Arto Heiskanen**
- Kauppias **Tapani Reinikainen**
- Kauppias **Veijo Julkunen**
- Kauppias **Jouni Niemi**
- Kauppias **Pasi Viitanen**
- Kauppias **Timo Kaikkonen**

Ketjujohtokunnat 2007

K-rauta
- Kauppias **Veijo Julkunen** (pj.)
- Kauppias **Jouni Niemi** (vpj.)
- Diplomikauppias **Matti Naumanen**
- Kauppias **Markku Telin**
- Kauppias **Timo Tersa**
- Kauppias **Mikael Åstrand**

Rautia
- Kauppias **Pasi Viitanen** (pj.)
- Kauppias **Timo Kaikkonen** (vpj.)
- Kauppias **Kaj Björklöf**
- Kauppias **Kari Kleemola**
- Kauppias **Jussi Perälä**
- Kauppias **Jari Peltonen**

K-maatalous
- Kauppias **Arto Heiskanen** (pj.)
- Kauppias **Tapani Reinikainen** (vpj.)
- Kauppias **Pekka Väli-Torala**
- Kauppias **Sami Saarnio**
- Diplomikauppias **Timo Patinen**
- Diplomikauppias **Sami Mäklin**

K-maatalous- ja rautakauppiasyhdistyksen (MRY) hallitus kokoontui 2 kertaa vuoden 2007 aikana. Lisäksi pidettiin startti- ja strategiapäivät. Yhdistyksen kevätkokous pidettiin 26.3. ja syyskokous 24.11. Ketjujohtokunnat kokoontuivat 19 kertaa.

Ketjujen vuosi 2007

	K-maatalous	K-rauta	Rautia
Myynti 2007 milj. euroa	674	653	547
Kauppojen lukumäärä	95	41	104

Lisäksi 34 K-asiakassopimuskauppaa toimi K-rautakauppiasketjujen ulkopuolella ja teki vuoden aikana yhteensä 59 milj. euron myynnin. K-maatalous- ja rautakauppojen myynti Suomessa oli vuonna 2007 yhteensä 1 933 milj. euroa.

Johtokuntien työtä kehitettiin innos

Kotkalainen K-market-kauppias Anne Suhonen aloitti uutena luottamuskauppiaana ketjujohtokunnassa.

Vuoden 2007 aikana kehitettiin ketjujohtokuntien työtä voimakkaasti. Tavoitteena on saada kaikki johtokunnat työskentelemään saman yhtenäisen toimintamallin mukaan ja keskittymään niihin tehtäviin, jotka johtokunnalle on määritelty ketjusopimuksessa.

Kehittämisprojekti käynnistettiin tammikuussa 2007 johtokuntien starttipäivillä, ja johtokunnat ottivat asian hyvin vastaan.

Johtokunnille rakennettiin vuoden aikana yhteinen työkalusto, jossa keskeisiä asioita olivat toimintasuunnitelma jokaiselle johtokunnalle, kokousaikataulut koko vuodelle asiasisältöineen sekä kokouskäytäntöjen kehittäminen. Laadittiin esimerkiksi keskeneräisten asioiden lista, jotta asioiden hoito ei jäisi puolitiehen.

Luottamuskauppiastoiminnassa ja ketjujohtokunnissa paljon kauppiaita

K-luottamuskauppiasorganisaatio käsittää yhteensä kymmenen johtokuntaa ja kolme toimialayhdistysten hallitusta sekä liiton hallituksen. Näissä istuu yhteensä 75 kauppiasta sadalla eri vakanssilla. Monet ylemmissä tehtävissä olevat toimivat organisaation rakenteesta johtuen useammilla vakansseilla samanaikaisesti. Naisten osuus kauppiaiden lukumäärästä on noin 19 prosenttia, mutta luottamuskauppiaista heidän osuutensa on vain hieman alle kymmenen prosenttia. Luottamuskauppiasreservissä olevista kauppiasta naisten osuus nousee hieman yli kahdenkymmenen prosentin, joten tulevaisuudessa naisia nähtäneen johtotehtävissä selvästi nykyistä enemmän.

Uusia kauppiaita tulee luottamuskauppiasorganisaatioon vuosittain noin parikymmentä. Se merkitsee, että joka vuosi neljännes joukosta uusiutuu. Ylempiin tehtäviin nouseminen kestää kuitenkin useamman vuoden, joten joukossa on aina kokeneita luottamuskauppiaita. Tavoitteena on, että kutakin vakans-

tuneesti

Toimialayhdistykset ja ketjujohtokunnat luottamuskauppiaineen aloittivat vuoden työt starttipäivillä. K-ruokakauppiaat kokoontuivat tammikuussa Vantaalla.

Vuoden lopussa tehtiin johtokunnan toiminnan arviointi asiasisällön ja toimintatapojen osalta sekä vuosiyhteenveto kokonaisuudesta. Yhteenveto toimii keskeneräisten asioiden listan kanssa hyvänä pohjana vuoden 2008 suunnittelulle.

Ketjusopimus ja säännöt perustana

Toimintasuunnitelman sisältö tulee johtokunnalle ketjusopimuksessa annetuista tehtävistä, ketjuyksikön tulevan vuoden suunnitelmasta ja ketjun säännöistä sekä yhdistysten hallitusten määrittämistä asioista.

Muutamat ketjut ylsivät kehitystyössä aivan loistaviin tuloksiin. Tältä pohjalta on erittäin hyvä jatkaa ja vakiinnuttaa uusi toimintamalli käytäntöön pysyvästi.

sia hoidettaisiin pitkäjänteisesti muutaman vuoden ajan, ainakin 3 – 5 vuotta.

K-luottamuskauppiasreserviä on ylläpidetty nyt kolme - neljä vuotta, ja se on osoittautunut erittäin tarpeelliseksi. Johtokuntien työskentelyn tasoa on näin voitu hiljalleen nostaa ja saavuttaa tasalaatuisuus eri johtokuntien kesken. Reservissä oleva kauppias on myös innostunut ja valmiimpi lähtemään haasteelliseen tehtävään tekemään työtä toisten kauppiaiden ja yhteiseksi hyväksi. Johtokuntien reservissä on kauppiaita jokaisesta ketjusta joka puolelta Suomea ja hieman erityyppisistä ketjun kaupoista, jotta edustavuus toteutuisi. Reserviä ylläpidetään vuosittain siten, että kaikilla kymmenellä K-kauppiasketjulla olisi riittävä määrä vaihtoehtoja käytettävissä syksyn ehdollepano- ja valintatilanteissa.

Puheenjohtajat tyytyväisiä

Intersport- ja K-rauta-ketjujen vuoden 2007 puheenjohtajat **Mika Laitinen** ja **Veijo Julkunen** ovat tyytyväisiä johtokuntatyön kehitykseen.

”Uudet toimintatavat ovat tehneet toiminnasta ammattimaisempaa. Johtokunnan työ on paremmin suunniteltua, kun vuosittaista toimintasuunnitelmaa täydennetään vuoden varrella ajankohtaisilla asioilla. Asioiden käsittelyaikataulu ja järjestys on kaikille selvää, kaikki tietävät myös kenen vastuulla on asioiden valmistelu ja käytäntöön vieminen”, Mika Laitinen kuvailee.

Hän muistuttaa, että hyvin suunniteltu on puoliksi tehty: puheenjohtajan on helpompi valmistautua kokoukseen, kun hän tietää, mitä asioita esityslistalla on. Myös tiedon keruu kokoukseen helpottuu. ”Valmiiden päätösten toteutumisen seuranta on myös helpompaa, kun tietää kuka niistä on vastuussa. Myös keskeneräisiin asioihin on helpompi palata, koska käytössä on lista johon keskeneräiset asiat on merkitty ja josta näkee kenen se tulee hoitaa loppuun.”

Uutta vaihdetta Julkunen ja Laitinen kaipaavat varsinkin päätösten käytäntöön panoon sekä tiedotukseen.

”Tiedotusta lisättiin vuonna 2007 ottamalla aktiiviseen käyttöön kokousten tiivistelmät: ne lähetettiin kokouksen jälkeen kaikille kauppiaille, kuten myös esityslistat ennen kokouksia”, Mika Laitinen kertoo.

”Johtokunnan jäsenten henkilökohtaista vastuuta oman alueensa kauppiaille tiedottamisessa ja tiedon keruussa johtokunnan käyttöön tulee jatkossa lisätä. Kannustan myös kaikkia johtokunnan jäseniä aktiiviseen keskusteluun kokouksissa. Johtokunta on oikea foorumi kauppiaiden ja ketjuyksikön väliseen vuoropuheluun, josta kaikki hyötyvät”, Mika Laitinen painottaa.

Vanajaveden K-kauppiastapaamisen iloiset osallistujat Petäyksen laiturilla.

Kauppiaat Petri Kupiainen, Satu Kettunen ja Petri Tervahartiala etikettivalmennuksen tapapäivällisillä.

Monipuolisia jäsenpalveluja kauppiasyrittäjille

Vuonna 2007 lanseerattiin K-kauppiasliiton jäsenpalvelut: neuvonta-, koulutus-, yhdessäolo- ja hyvinvointipalvelut sekä jäsenedut. Jäsenpalveluiden tavoitteena on auttaa K-kauppiasyrittäjiä menestymään ja kehittymään.

Vuoden aikana järjestettiin yhteensä 15 tapahtumaa eri puolella Suomea. Kauppiaat pääsivät kertaamaan koulutuksissa mm. esiintymistaitojaan, kriisiviestintävalmiuksia ja etikettiasioita. Yhdessäolon puolella vaihdettiin kokemuksia, kuultiin ajankohtaisista asioista ja viihdyttiin kauppiaskollegoiden kanssa sisävesiristeilyllä, teatterissa, erilaisten harrastusten merkeissä jne.

Hyvinvoinnin saralla kauppiailla oli mahdollisuus solmia yhteistyösopimus työterveyspalveluista Medivireen kanssa. Jäsenetuihin kuuluivat kauppiaskortti, K-turva-vakuutukset, lomakalenterit, Työpaikan lait ja työsuhdeopas 2007 -kirja sekä K-kauppias-T-paita. Neuvontapalvelut, kuten lakiasiainpalvelut ja saatavien perintä, tarjosivat kauppiaille neuvoja ja apua erilaisissa arjen tilanteissa.

Suunta koettiin oikeaksi ja uudet palvelut saivat K-kauppiailta hyvän vastaanoton. Uusia palveluideoita ja asiakaspalautteita kertyi ilahduttavan paljon.

K-kipparien kokoontuminen

Ensimmäinen K-kauppiasliiton järjestämä valtakunnallinen kauppiasristeily seilattiin Silja Symphonylla lokakuussa 2007. Yhdessäolosta ja kokemustenvaihdosta nautti 350 osallistujaa kaikista K-ketjuista ympäri Suomen. Matkan aikana kuultiin K-kauppiaiden menestystarinoita ja asiaa K-turva-vakuutuksesta sekä työterveyshuollosta, haettiin vinkkejä Tukholman kaupoista ja nautittiin rentouttavista hieronnoista. Aikaa oli varattu runsaasti yhdessäololle ja kauppiaskollegoiden tapaamiselle.

K-kauppiaiden menestystarinat kiinnostivat risteilyn kauppiaita.

K-kenkä-ketjun kauppiaista kauppiasristeilylle osallistui peräti 40 prosenttia. Kuvassa vasemmalta Sanna Rintala Hyvinkäältä, Riina Koskinen Karhulasta, Afiä Kurbanali Vammalasta ja Marjo Makkonen Hämeenlinnasta.

Vuoden 2007 jäsenpalvelut

Neuvontapalvelut erilaisissa lakiasioissa

Koulutuspalvelut

Mediavalmennus, Helsinki 19.4.2007
Mediavalmennus, Joensuu 9.5.2007
Etikettivalmennus, Helsinki 5.6.2007
Esiintymistaitovalmennus, Turku 20.9.2007
Kriisiviestintävalmennus, Tampere 11.10.2007

Yhdessäolopalvelut

George Michaelin konsertti, Helsinki 1.7.
K-kauppiaiden moottoripyörämatka, Viro 2.-5.8.
Pohjanmaan K-kauppiastapaaminen, Alahärmä 4.8.
Vanajaveden K-kauppiastapaaminen, Hämeenlinna 8.8.
K-kauppiasgolf, Talma 9.8.
K-kauppiastapaaminen, Seinäjoki 20.9.
K-kauppiasristeily, Helsinki-Tukholma-Helsinki 7.-9.10.
Satakunnan K-kauppiastapaaminen, Pori 20.10.
K-kauppiastapaaminen ja Cats-musikaali, Lahti 22.11.
Jouluinen K-kauppiastapaaminen, Lappeenranta 15.12.

Hyvinvointipalvelut

Medivireen työterveyspalvelut

Jäsenedut

Kauppiaskortti
K-turva-vakuutukset
Lomakalenterit
Työpaikan lait ja työsuhdeopas 2007 -kirja
K-kauppias-T-paita

K-tunnelmaa ja intoa **työpäiviin**

K-Teamin tavoitteena on edistää K-kauppojen henkilökunnan työssä viihtymistä ja ammattitaidon kehittymistä. Vuoden aikana järjestettiin kymmeniä alueellisia tapahtumia sekä kaksi valtakunnallista suurtapahtumaa.

K-Teamin 13 aluetoimikuntaa järjestivät kaikkiaan 61 tapahtumaa K-kauppiaiden ja heidän henkilökuntansa työssä viihtymisen edistämiseksi sekä alueellisen yhteenkuuluvuuden lisäämiseksi. Ohjelmassa oli niin koulutuksia kuin energiaa antavia liikunnallisia tapahtumiakin. Alueilla järjestettiin talvipäiviä, kesäteatteriesityksiä, sisävesiristeilyjä, keilaturnauksia sekä ulkoiluja urheilutapahtumia. Uusia ideoita ja ajatuksia omaan työhön saattoi kerätä muun muassa turvallisuus- ja ensiapukursseilla, etnisillä ruokakursseilla, grillikauden avajaisissa sekä erilaisissa teemakoulutuksissa.

Valtakunnalliset tapahtumat vetivät väkeä

K-Teamin Kevätristeily järjestettiin jo huhtikuussa 14. - 15.4. lähtöpaikkana tällä kertaa Turku ja laivana MS Silja Europa. Viihdepuolesta vastasivat Käsityöläiset, Virve Rosti, Freeman & Menneisyyden Vangit sekä Scandinavian Hunks. K-tunnelmasta ja yhteishengestä nautti täysi laivalastillinen K-väkeä.

K-Team Päiville Helsingin Messukeskukseen kokoontui pyhäinpäivänä 3.11. yli 6 000 K-kaupan ammattilaista. Mestarimyyjäkoulutuksen jännittävien yksilö- ja joukkuefinaalien lisäksi ohjelmassa oli päivittäistavarakaupan laajat ammattimessut sekä K-kauppiasliiton, toimialayhdistysten ja ketjujen syyskokoukset kauppiaille. Iltajuhlassa esiintyivät Anna Eriksson, Lauri Tähkä & Elonkerjuu, Paula Koivuniemi sekä Jean S.

K-Teamin aluetoimikuntalaisia kutsuttiin joulukuussa suunnittelemaan K-Teamin aluetoimintaa entistä laadukkaammaksi. Osaamisen ja innostuksen ylläpitämiseksi K-Team haluaa tarjota kaupan henkilökunnalle mahdollisuuksia kehittää ammattitaitoa ja kerätä energiaa työpäiviin.

K-Team Päivillä palkittiin toimikuntalaisia

K-Team Päivien cocktailtilaisuudessa K-Teamin hallituksen puheenjohtaja **Tapio Särkilahti** kiitti toimikuntalaisia tärkeästä vapaaehtoistyöstä. Ilman aktiivisia K-Teamin toimikuntalaisia ei olisi alueellista K-Team toimintaa.

Tilaisuudessa myös palkittiin erityisen ansioituneita toimikuntalaisia. Vuoden aluetoimikunta -tunnustuksen sai K-Team Pääkaupunkiseutu, joka on osallistunut aktiivisesti valtakunnallisten tapahtumien talkootehtäviin, vaikka ei olisikaan talkoovuorossa.

Vuoden aluteoimikunta 2007 on aina yhtä iloinen ja aktiivinen K-Team Pääkaupunkiseutu. Kunniakirjan vastaanottivat K-Team Päivillä Tarja Kokkonen, Antti Lempiäinen, Leena Hirvonen, Marja-Leena Viskuri, Jenni Alanko ja Thomas Virranvuo puheenjohtajalta Tapio Särkilahdelta.

K-Team Österbotten fiskade lyckligt på havet i höstas.

Den svenskspråkiga verksamheten 2007

K-köpmannaförbundets svenskspråkiga verksamhet har under verksamhetsåret bestått av regional K-Team verksamhet. Som mål för denna verksamhet har varit att öka K-butikernas personals kunskap, inspiration och samhörighet bland de svenskspråkiga i K-gruppen. Målet har även varit att stöda K-köpmannaföretagsamhet och motiverande personalpolitik.

K-Team Åland arrangerade fem evenemang i vilka det deltog över 170 personer. K-affärernas personal har på Åland kunnat delta i bland annat K-carting, Första hjälp-kurs och julfest.

I K-Team Österbottens fyra evenemang deltog sammanlagt 200 K-anställda. Året inleddes med en matkurs med kändiskocken Michael Björklund och avslutades med den traditionella julfesten.

Den svenskspråkiga K-Team verksamheten har enligt K-Teams nationella målsättningar för år 2007 strävat efter att skapa ett kundorienterat tjänsteföretagstankesätt till K-affärerna, något som stöds av K-gruppens gemensamma värderingar. Regionalkommittéerna K-Team Österbotten och K-Team Åland har med sin aktiva verksamhet medverkat i att föra detta viktiga budskap till de svenskspråkiga K-butikerna. Verksamheten har inkluderat kursverksamhet samt fritidsaktiviteter där man har kunnat känna en stark vi-anda. Kunskap, inspiration och god arbetsgemenskap är viktigt för alla framgångsrika företag och för att kunna operera kundorienterat - och därför även viktigt för företag som baserar sig på K-köpmannaföretagsamhet. Även nästa år kommer K-Team att ha en aktiv svenskspråkig verksamhet till nytta för alla affärer i Österbotten och på Åland. År 2008 står igen de riksomfattande evenemngen K-Träffen och Aktuell Utbildning på programmet.

K-Team Österbotten organiserade en matlagningskurs.

K-Teamin tapahtumat 2007

	Tapahtumia	Osallistujia
Pääkaupunkiseutu	7	1287
Lahti-Kotka-Kouvola	3	504
Tampere	4	432
Turku-Pori	5	445
Seinäjoki-Vaasa	5	194
Österbotten	4	200
Åland	5	173
Jyväskylä	4	161
Mikkeli-Lappeenranta	2	199
Joensuu	7	301
Kuopio	4	173
Oulu-Kainuu	5	337
Lappi	4	139
K-Team Kevätristeily	1	2580
K-Team Päivät Helsinki	1	6040
Yhteensä	**61**	**13 165**

K-Teamin hallitus 2007

Kauppias **Tapio Särkilahti** (pj)
Kauppias **Thomas Virranvuo** (vpj)
Kauppias **Olli Runokangas**
Kauppias **Risto Niklas-Salminen**
Diplomikauppias **Pekka Elonheimo**
Kauppias **Titta Rimpioja**
Esa Nordqvist
Kauppias **Mari Kupiainen** (osan vuotta),
Kauppias **Miisu Niskanen** (osan vuotta)
Sari Alasaari, K-instituutti Oy
Kutsuttuna toimitusjohtaja
Matti Mettälä

sihteerinä:
Tarja Pajamäki (05/07 saakka),
Cecilia Jern ja **Antti Ore** (05/07 alkaen)

Aktiivista sisäistä ja ulkoista viestintää

Vuonna 2007 K-kauppiasliitossa jatkettiin työtä jäsenviestinnän kehittämiseksi. Kehittämistyön painopiste oli K-luottamuskauppiasviestinnässä, jossa jäsentyytyväisyystutkimuksen mukaan on suuria puutteita.

K-luottamuskauppiaiden käyttöön ja avuksi kehitettiin erilaisia välineitä ja toimintatapoja, joilla yhteydenpitoa oman ketjun kauppiaisiin voi parantaa.

Kauppias-lehden linjausta hiottiin ja se määriteltiin K-kauppiasliiton jäsenlehdeksi. Aikaisempi määritelmä oli K-kaupan uutislehti. Sisällössä linjaus näkyi juttujen painottumisena K-kauppiasliiton tekemisiin ja K-kauppiasyrittäjiin. Kauppias-lehti ilmestyi 17 kertaa ja osa numeroista sisälsi myös ruotsinkielisiä sivuja.

K-kauppiasliiton internetsivujen kehittäminen jatkui ja erityistä huomioita kiinnitettiin ajankohtaisuuteen ja käytettävyyteen. Nettisivut saivat kunniamaininnan Suomen parhaat verkkosivut –kilpailussa.

Sähköinen uutiskirje, joka lanseerattiin edellisenä vuonna, jatkoi ilmestymistään. Vuonna 2007 uutiskirje ilmestyi 22 kertaa kertoen jäsenistölle tuoreeltaan K-kauppiasliiton tapahtumat. Lisäksi osa toimialayhdistyksistä lähetti omia uutiskirjeitä.

K-kauppiaiden viestintätaitoja kehitettiin Mediavalmennuksissa, joita järjestettiin Helsingissä ja Joensuussa. Lisäksi Tampereella järjestettiin Kriisiviestintävalmennus ja Turussa Esiintymistaitovalmennus.

K-kauppiasbrändiä rakennettiin muun muassa jatkamalla K-kauppiaskampanjaa aikakauslehdissä. Uudessa kesämainoksessa esiintyivät **Arja** ja **Petri Pylväs** Mäntyharjun K-marketista. Suomalaisen Yrittäjän Päivänä 5.9. tehtiin laaja Kärkimediakampanja, jossa K-kauppiasyrittäjät olivat esillä ja onnittelivat kaikkia muita suomalaisia yrittäjiä. Mainoksessa esiintyivät **Mari** ja **Juha Kupiainen** Pilkon K-citymarketista Joensuusta.

Syksyllä valmistui K-kauppiasliitosta ja K-kauppiaista kertova video, jossa K-kauppiaat kertovat ajatuksiaan muun muassa K-luottamuskauppiastyöstä, yrittäjyydestä, asiakaskohtaamisista, jaksamisesta ja K-yhteishengestä. Video lanseerattiin Kippariristeilyllä ja jatkossa sitä tullaan käyttämään liiton eri tilaisuuksissa.

Vastuu K-ryhmä-tasoisen työnantajakuvan luomisesta siirtyi vuoden vaiheessa 2006-2007 kokonaan Keskolle. Aikaisemmin tässä työssä vahvasti mukana ollut K-kauppiasliiton viestintä toteutti viimeisenä oppilaitosyhteistyönään tammikuussa 2007 K-ryhmän osaston NextStep-messuille Jyväskylään.

Ikinuori hengenluoja

Kehittyvä Kauppa –lehdelle vuosi 2007 oli juhlavuosi. Täyttihän lehti sata vuotta tammikuussa.

Juttuvuoden 2007 teksteissä heijastui pyrkimys ja halu luoda oivaltavaa näkemystä kaupan kehittymisestä, halu muokata asenteita ja tekemistä K-ryhmän arvojen pohjalta sekä halu ja pyrkimys innostaa kaikkia Kehittyvän Kaupan lukijoita erinomaisiin työsuorituksiin.

Kehittyvän Kaupan tammikuun numeron osateeman aiheena oli hyvinvointi, helmikuussa ilmestyi näyttävä 100-vuotisjuhlanumero ja maaliskuussa esiteltiin kauppaa tulevaisuuden työpaikkana.

Huhtikuussa Kehittyvän Kaupan katse suuntautui tuleviin kesämarkkinoihin ja toukokuussa ilmestyi Kaupan Tekijät 2007 –erikoisnumero, jossa pääsivät ääneen ketjukisan sankarit. Kesäkuussa taasen oli esillä loistava joukko alueilla hyvin menestyneitä K-kauppiaita.

Elokuussa tarkempaan sihtiin otettiin tulevan syksyn uutuudet, syyskuussa tarjottiin monipuolinen juttupaketti toimitusketjun tehostamisesta ja lokakuussa pohdittiin sitä, miten myymälästä saadaan yhä parempi ja toimivampi. Lokakuun numerossa myös liiton väistyvä puheenjohtaja tilitti tuntojaan.

Juhlavuoden viimeinen, marraskuun numero päättyikin sopivasti juhliin. Marraskuun Kehittyvä Kauppa kertoi nimittäin tekstein ja näyttävin kuvin, mitä hyvä henki ja samalla osateeman aiheena ollut kaikki K:ssa tarkoittaa. Esillä oli niin upea Kipparien kokoontuminen kuin säväyttävät K-Team Päivätkin.

Kehittyvä Kauppa ilmestyi 10 kertaa ja lehden kustantajana toimi entiseen tapaan K-kauppiasliitto r.y.

Kalenterituotanto ulkoistettiin

K-kauppiasliitto luopui K-kalentereiden tuotannosta toukokuussa 2007. Kalentereiden kustantaminen, markkinointi ja myynti siirtyi Hoo Hoo Oy:lle. Ainoastaan lomakalenterit säilyivät K-kauppiasliiton palveluvalikoimassa. K-kauppiasliitto ehti tehdä kalentereita yli 50 vuoden ajan. Valikoimaan kuului seinä-, tasku-, järjestelmä- ja lomakalentereita.

HUOMIONOSOITUKSET 2007

Vuoden 2007 uusia diplomikauppiaita olivat Pertti Soininen ja Tomi Korpisaari.

Vuoden erikoiskauppiaista olivat paikalla ERY:n syyskokouksessa Teija ja Mikko Laurikainen, Sakari Niskanen, Maria ja Jukka Säilä sekä Ritva ja Timo Ikola.

K-kauppiasliiton kunniamerkit

Arto Jaakkola
Päivi Korolainen
Seppo Paalasmaa
Erkki Raunio
Juha Saarnio
Kari Salminen
Taru Tiilikainen
Jarmo Ylä-Autio

Liiton kevätkokouksessa olivat paikalla K-kauppiasliiton kunniamerkin saajista Seppo Paalasmaa, Jarmo Ylä-Autio, Erkki Raunio, Kari Salminen ja Arto Jaakkola.

K-kauppiasliiton ansio- ja toimintamerkit

K-erikoiskauppiasyhdistys

Hopeiset ansiomerkit

Mika Laitinen
Ilkka Laurila
Jyrki Mollgren
Pasi Salonen

Pronssiset toimintamerkit

Mika Hämäläinen
Satu Karilainen
Risto Leikkari
Tapio Piipponen
Kari Raskinen
Anne Salmi-Nisula
Jari Seppänen
Jari Taukojärvi
Timo Tiitinen
Markku Toponen

K-ruokakauppiasyhdistys

Hopeiset ansiomerkit

Pekka Iho
Sirkka Kurki
Ulla Laakso
Markus Ranne
Olli Runokangas

Pronssiset toimintamerkit

Ari Alikaijala
Eino Amonsen
Jukka Juhajoki
Kari Keto
Minna Kurunsaari
Jukka Marttila
Marko Miettinen
Mika Rautiainen

K-maatalous- ja rautakauppiasyhdistys

Hopeiset ansiomerkit

Petri Lappalainen
Timo Tersa
Mikael Åstrand

Pronssiset toimintamerkit

Jarmo Antikka
Kimmo Artomaa
Päivi Javanainen
Kari Kleemola
Paavo Koli
Jaana Koskela-Kanniainen
Heli Kuparinen
Pekka Lamminen
Jari Lampikari
Jukka Mattila
Sami Mäklin
Keijo Nieminen
Timo Nurmeksela
Vesa Saarenheimo
Raija-Leena Särkilahti
Petri Uosukainen
Anni Uusitalo
Pirkko-Liisa Weurlander
Marko Vuorimaa
Pekka Väli-Torala

K-erikoiskaupan vuoden kasvattajakauppiaan tunnustuksen saivat Mirja ja Harri Hällström.

Valtiovallan kunniamerkin vastaanottivat K-kauppiasliiton kevätkokouksessa Tapani Aalto, Jukka Penttinen, Mikko Erkinheimo, Jarmo Ranta, Tapani Koskela, Pekka Riihimäki ja Jukka Ruusu.

MRY:n syyskokouksessa K-kauppiasliiton toimintamerkin tai ansiomerkin saivat Pekka Väli-Torala, Petri Lappalainen, Heli Kuparinen, Marko Vuorimaa, Anni Uusitalo, Petri Uosukainen, Pirkko-Liisa Weurlander, Jari Lampikari, Pekka Lamminen, Raija-Leena Särkilahti, Kari Kleemola, Jaana Koskela-Kanniainen, Kimmo Aartomaa, Päivi Javanainen, Jarmo Antikka, Vesa Saarenheimo ja Mikael Åstrand.

K-kauppiasliiton ansiomerkin vastaanottivat henkilökohtaisesti K-ruokakauppiasyhdistyksen syyskokouksessa Ari Alikaijala, Pekka Iho, Kari Keto, Sirkka Kurki, Markus Ranne, Minna Kurunsaari, Ulla Laakso, Marko Miettinen, Mika Rautiainen ja Olli Runokangas.

Diplomikauppiaan arvonimi

Tomi Korpisaari
Pertti Soininen

Vuoden kasvattajakauppiaat

K-erikoiskauppiasyhdistys

Mirja ja Harri Hällström,
Intersport megastore Turku

K-ruokakauppiasyhdistys

Veijo Mertanen,
K-market Kalakukko, Kuopio

Tasavallan presidentin K-kauppiasliiton anomuksesta 6.12.2006 myöntämät kunniamerkit

Tapani Aalto (SVR Ar)
Mikko Erkinheimo (SVR M I kr)
Tapani Koskela (SVR Ar)
Alpo Malinen (SVR M I kr)
Jukka Penttinen (SVR M I kr)
Esko Pernu (SVR Ar)
Jarmo Ranta (SL Ar)
Pekka Riihimäki (SVR M I kr)
Jukka Ruusu (SVR Ar)
Taru Tiilikainen (SVR M I kr)

K-Teamin jakamat ansio- ja toimintamerkit

Hopeinen ansiomerkki

Esa Nordqvist

Pronssiset toimintamerkit

Tanja Huisman-Ahonen
Jani Jukarainen
Mari Kupiainen
Antti Lempiäinen
Sanna Pyykkönen
Tuire Sollo

K-kauppiaiden positiiviset persoonaominaisuudet edelleen vahvoja

Asiakkaiden mielikuviin perustuva tutkimus K-kauppiaan maineesta toteutettiin neljännen kerran. Takavuosina mielikuva K-kauppiaasta oli hahmoton ja vanhahtava. Tästä on päästy eteenpäin ja kauppiaiden persoonaan liittyvät myönteiset ominaisuudet tulevat nyt selkeästi esiin.

Spontaanit suhtautumiset kaupan alan sanoihin osoittivat K-ryhmään liittyvien asioiden maineen hiukan laskeneen. Myönteiset arvosanat annettiin sanoille kauppias, K-kauppias, S-ryhmä, S-etukortti ja K-ryhmä. Neutraalille alueelle jäivät myymäläpäällikkö, Plussa-kortti ja Kesko.

Kysyttäessä ominaisuutta tai asiaa, joka tulee ensimmäiseksi mieleen sanasta K-kauppias, saatiin seuraavia vastauksia: Ruokakauppa, lähikauppa, kauppias, Pirkka/Plussa, lihatiski, yrittäjä, tuttu ja turvallinen, luotettava ja kallis. Neljä mainitsi K-kaupan Väiskin.

Tutkimuksen vastaajat kuvailivat K-kauppiasta ihmisenä seuraavasti: Rehellinen, ystävällinen, iloinen, yritteliäs, tavallinen, asiakasystävällinen ja suomalainen. Vastauksista 77 pro-

K-kauppiasliiton jäsentyytyväisyys parantui

K-kauppiaat antoivat K-kauppiasliiton jäsentyytyväisyystutkimuksessa lähes kautta linjan parempia arvosanoja liiton toiminnalle kuin edellisellä tutkimuskerralla. 53 % vastaajista on sitä mieltä, että K-kauppiasliiton toiminta on viimeisen vuoden aikana kehittynyt oikeaan suuntaan.

Parhaat arvosanat

1. K-kauppiasliiton tarjoamat jäsenpalvelut ovat K-kauppiaalle hyödyllisiä (esim. työsuhdeneuvonta, lakiasioiden palvelut, koulutuspalvelut, hyvinvointipalvelut ja yhteiset tilaisuudet). (3,26)
2. Saan Kauppias-lehden, sähköisen uutiskirjeen ja liiton nettisivujen kautta tarvitsemani tiedon K-kauppiasliiton toiminnasta. (3,25)
3. K-kauppiasliitto vahvistaa K-kauppiasyrittäjien mainetta. (3,24)
4. Tunnen K-kauppiasliiton keskeiset toiminnot. (3,24)
5. Saan K-kauppiasliitosta apua tarvittaessa. (3,19)

Avoimien kommenttien mukaan positiivista liiton toiminnassa on keskittyminen K-kauppiasyrittäjiin ja K-kauppiaiden yhteishengen kehittäminen yli ketjurajojen. Alueellisen toiminnan kokeilut saivat myös kiitosta, mutta sitä toivottiin paljon myös lisää. K-kauppiaat kokivat, että liiton tiedotus on tehostunut ja avoimuutta on tullut lisää.

Avoimista kommenteista nousi esille selkeitä kokonaisuuksia, joihin K-kauppiaat haluavat liiton toiminnassa parannusta. Liitolta toivottiin näkyvämpää K-kauppiaiden etujen puolustamista esimerkiksi sopimusasioissa, kauppapaikka-asioissa ja kauppiasvalintojen kriteereissä. K-kauppiaiden kannattavuuteen toivottiin liiton suunnalta kehitystoimia. Kauppiaspuolisoiden tasaarvoisuus liiton jäsenenä nousi myös esille monissa kommenteissa. Liiton ihmisiltä toivottiin enemmän jalkautumista kentälle ja luottamuskauppiasvalintoihin kaivattiin alueellisuutta ja avoimuutta.

Yhteydenpito liitosta K-kauppiaisiin ei vastaajien mielestä ole riittävän aktii-

K-kauppiaiden oma paikallinen toiminta on mainetyön kivijalka. Henry ja Kristiina Eriksson järjestivät asiakkailleen teatteriesityksen kaupan pihalla.

senttia oli myönteisiä, 21 neutraaleja ja 1 kielteinen.

Tutkimustulosten taustalla on monia asioita. Eniten K-kauppiaan maineeseen vaikuttavat K-kauppiaat omalla persoonallaan, esiläololla ja käytöksellään. Yksittäisten tapausten vaikutuksen osuutta koko K-ryhmän maineeseen ei voi mitata. On selvää, että esimerkiksi valtakunnalliseen julkisuuteen tutkimusajankohtana vahvasti noussut kielteinen tapaus ei voi olla vaikuttamatta tuloksiin.

Tutkimuksen teki IROResearch haastattelemalla puhelimitse 100 satunnaisesti valittua suomalaista elokuussa 2007. Haastateltavat olivat iältään 18-64 –vuotiaita, eri kauppa-ryhmittymien asiakkaita ja asuivat eri puolilla maata.

vista. 48 % K-kauppiaista ilmoitti, että johtokuntakauppiaat eivät ole olleet kertaakaan yhteydessä viimeisen vuoden aikana. Toimiston henkilöstön osalta luku oli 38 %.

K-kauppiasliiton jäsentyytyväisyystutkimus toteutettiin internetkyselynä marras-joulukuun vaihteessa. Vastauksia saatiin 356 K-kauppiaalta eri ketjuista ja eri puolilta Suomea. K-kauppiasliiton toimintaa arvioitiin 27 kysymyksellä asteikolla 1-4, jossa 4 oli paras ja 1 heikoin arvio. Lisäksi oli mahdollisuus antaa avointa palautetta.

Opinnäytetyö K-ruokakauppiaiden menestystekijöistä

Tradenomi **Juha Toiviainen** teki Satakunnan ammattikorkeakoulun Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelman opinnäytetyönään tutkimuksen K-ruokakauppiaiden menestystekijöistä tulevaisuudessa.

Tutkija päätyi siihen tulokseen, että kauppias on olennainen menestystekijä K-ruokakaupassa. Kyselytutkimuksessa havaittiin vastuunottamisen ja paineen siedon korostuvan kauppiaan päivittäisessä toiminnassa.

Kauppiaan on oltava monialainen osaaja, joka kykenee toimimaan koko kaupassa kaikissa tehtävissä tarpeen mukaan. Tietotekniikka auttaa rutiinien hoidossa ja ketju hoitaa osan paperitöistä. Kauppiaan päätehtävä on hoitaa kauppaa parhaansa mukaan itse osallistumalla. Ketjun avulla hän kykenee menestymään, jos osaa hyödyntää omia ja kauppansa vahvuuksia oikein. Sopeuttamalla oma tekeminen toimintaympäristöön ja asiakkaiden vaatimuksiin kauppias saa parhaan tuloksen.

Tutkimuksessa korostui hintaa tärkeämpänä kaupan palvelukonseptin ja kokonaisvaltaisen hyvän ruuan kaupan ja oheispalveluiden kehittäminen. Asiakaslähtöisellä toiminnalla ja hyvällä palvelulla voidaan erottua kilpailussa.

Opinnäytetyön eri osien avulla tutkija loi mallin, jonka avulla kauppiasta voidaan tukea nykyistä paremmin ensimmäisessä kauppapaikassa. Kauppiaskoulutuksen ja ketjun normaalin neuvontatuen lisäksi kauppiaalla olisi hyvä olla tarvittaessa saatavissa lisätukea, joka liittyy toiminnan sopeuttamiseen sekä ulkoiseen että sisäiseen toimintaympäristöön. Sopeuttamisen käytännön toteuttaminen voi olla ainakin uudelle kauppiaalle vaikeaa ja ilman asiantuntevaa apua jopa mahdotonta.

Gradu K-kauppiaan menestymiseen vaikuttavista tekijöistä

Kauppat.yo **Laura Kasila** Helsingin Kauppakorkeakoulusta tarkasteli gradussaan kauppiaan toimintaa yrittäjämäisyyden pohjalta otsikolla "Yrittäjämäiset ominaisuudet ja toiminnan konteksti. Miten K-kauppiasyrittäjän menestys syntyy?" Tutkimusongelmaa lähestyttiin kolmen yrittäjämäisyyden ominaispiirteen kautta: innovatiivisuus, proaktiivisuus ja riskinottokyky.

Tutkimus toteutettiin haastattelututkimuksena, jossa haastateltiin kuutta kauppiasuran eri vaiheissa ja eritasoisesti menestynyttä K-kauppiasta.

Tutkimuksessa kaikista kuudesta kauppiaasta löydettiin yrittäjämäisiä piirteitä. Jokainen heistä on muun muassa hyvin perillä oman kauppapaikkansa erityispiirteistä ja jokainen sietää riskiä yrittäjämäisellä tavalla. Kuitenkin vain erinomaisesti menestyvät kauppiaat olivat vahvoja jokaisella kolmella yrittäjämäisyyden osa-alueella.

Yrittäjämäisten ominaisuuksien ja menestyksen välinen suhde ei kuitenkaan ollut riittävän yksiselitteinen, siksi perehdyttiin myös toiminnan kontekstiin. Tarkoituksena oli tunnistaa niitä toiminnan kompastuskiviä, jotka saattaisivat yrittäjämäisyydessä esiintyvien puutteiden ohella selittää keskinkertaista menestystä. Strategian selkeyden, strategian oikeellisuuden, kauppapaikan ja kauppaa ympäröivän infrastruktuurin voidaan ajatella olevan tekijöitä, joilla on erittäin suuri vaikutus menestykseen. Nämä kriittiset tekijät vaikuttavat menestykseen kahdella tavalla, suoraan ja yrittäjämäisyyden kautta. Kriittiset tekijät yhdessä yrittäjämäisten ominaisuuksien kanssa muodostavat rajoitteen menestykselle: jos jossain näistä tekijöistä esiintyy puutteita, ei menestys voi nousta erinomaiselle tasolle.

Kun kartoitettiin muita menestykseen vaikuttavia tekijöitä, tunnistettiin niin sanottuja tukahduttavia tekijöitä, joiden voidaan ajatella vaikuttavan negatiivisesti yrittäjämäisyyden esiintymiseen ja siten huonontavan menestysmahdollisuuksia. Toiminnassa esiintyvät epäjohdonmukaisuudet ja rooliin liittyvä sekavuus vaikuttavat negatiivisesti kauppiaan mielialaan. Huono fiilis puolestaan saattaa heikentää yrittäjämäisyyttä ja siten vaikuttaa aina menestykseen asti. Nämä tekijät eivät kuitenkaan ole esteenä menestykselle ja kauppias voikin menestyä erinomaisesti, vaikka esimerkiksi palkitsemisjärjestelmässä esiintyisi puutteita.

Yhdessä yrittäjämäiset ominaisuudet, kriittiset tekijät ja tukahduttavat tekijät muodostavat kokonaisuuden, jonka avulla voidaan selittää kauppiaan menestyksen syntyä.

Tukea ammatilliseen kouluttautumiseen

K-ruokakauppiaiden hallinnoimat Vähittäiskaupan Ammattikasvatussäätiön aluerahastot myönsivät sääntöjen mukaisia koulutusstipendejä K-kauppiaille ja K-kauppojen henkilökunnalle mm. kauppias-, esimies- ja ruokamestarivalmennuksilta valmistuneille sekä Mestarimyyjäkoulutuksessa menestyneille opiskelijoille. Aluerahastot tukivat rahallisesti myös K-senioreiden toimintaa ja K-Teamin alueellista toimintaa.

Aluerahastojen toimesta järjestettiin K-kauppiaiden osaamisen kehittämiseen ja kokemustenvaihtoon liittyviä tapahtumia. K-kauppiasliiton ja aluerahastojen yhteistyönä järjestettiin aluerahastojen alueiden K-ruokakauppiaille pidennetyn viikonlopun mittaisia seminaari/vapaa-ajanmatkoja mm. Keski-Euroopan kohteisiin.

Aluerahastojen valvontakuntien sihteerinä vuonna 2007 toimi **Hannu Rinne**.

Vähittäiskaupan Ammattikasvatussäätiön aluerahastojen valvontakunnat vuonna 2007:

Turun aluerahasto

Hannu Aaltonen (pj)
Timo Könttä
Jari-Pekka Pelkonen
Jukka Juhajoki

Sata-Hämeen aluerahasto

Sami Murtonen (pj)
Satu Kettunen
Sanna Kuusenoja
Jorma Pihlajaviita
Ari Ruissalo

Järvi-Suomen aluerahasto

Reijo Tervo (pj)
Marko Tujula
Juha Alkila
Pekka Töyrylä
Marko Miettinen

Itä-Suomen aluerahasto

Pentti Kaulamo (pj)
Markku Kareinen
Markku Varjoranta
Pasi Haapala

Etelä-Suomen aluerahasto

Olli Runokangas (pj)
Esa Kiiskinen
Risto Isokangas
Kari Salminen

Oulun aluerahasto

Jukka Marttila (pj)
Jukka Ruusu
Olli Pollari
Mika Härkönen

Lapin aluerahasto

Petteri Niskanen (pj)
Veijo Kauvosaari
Jukka Vornanen
Jani Juotasniemi

K-köpmannafö prec

K-köpmannaförbundets styrelse började sitt arbete år 2007 med att befästa ”företagsamhet och samarbete” som den nya sloganen för förbundet. Man befäste även förbundets grundbudskap för kommunikation, vilka även de grundar sig på föregående års strategiarbete.

Inom loppet av ett år beslöt och bestämde sig styrelsen för att rekommendera för alla K-köpmän och deras personal att de ska följa de allmänna principerna för Keskos samhällsansvar, K-gruppens miljöpolitik och den förnyade ”Vårt ansvarsfulla sätt att arbeta” -guiden.

I beredningen av förnyelsen av Plussa-systemet hade styrelsen tät kontakt med Kesko. Styrelsen följde även aktivt med beredningen av K-market – trafik – köpmannamodellen och förverkligandet av granskningen av betalningsgrunderna för avgifterna som K-köpmännen betalar Kesko.

Aktieägarkravet för de som börjar sitt K-köpmannnaskap beslöt man hålla på tidigare nivå, d.v.s. vid tusen Kesko A-aktier. Omvärdering av frågan blev ett diskussionsämne i och med höjningen av aktiens värde. Det är viktigt att även i framtiden trygga K-köpmännens och K-köpmannaförbundets tillräckliga aktieägande i Kesko. I oktober behandlades i bred skala affärsbranschens nya kollektivavtal. Som motvikt till avtalet som höjer arbetsgivarens utgifter hoppas man att branschen skall bli mer lockande för arbetstagarna. Styrelsen behandlade K-köpmannaförbundets roll i affärsbranschens organisationsfält, utifrån vilken förbundets målsättningar och verksamhetssätt i olika organisationer kommer att specificeras.

K-köpmannaförbundets strategi specificerades under året, vilket ledde

Under K-köpmannakryssningen utbringade K-köpmannaförbundets verkställande direktör Matti Mettälä en skål för alla K-köpmän i Finland.

rbundets styrelse iserade strategin

till att kontorets organisation förnyades i slutet av året för att bättre motsvara den specificerade strategin. Förflyttningen av ekonomiförvaltningens rutiner till Vähittäiskaupan Tilipalvelu Oy förverkligades i oktober. Enligt styrelsens beslut inledde arbetsutskottet sin verksamhet i början av år 2008. Arbetsutskottet består av styrelsens ordförande, viceordförande och föreningens verkställande direktör.

I slutet av året startade man planeringen av verksamhet för K-köpmännens välbefinnande, vilken man beslutat att under de närmaste åren skall vara tyngdpunkten för service riktad till köpmännen. Man fortsatte utredningen av möjligheterna av ett täckande köpförmånssystem för K-gruppens personal.

I slutet av året avslutades styrelsens ordförande ekonomieråd **Pentti Kallialas** ordförandeperiod. Han lotsade förbundet i fem år.

Kedjedirektionernas arbete utvecklades

Under år 2007 utvecklades kedjedirektionernas arbete med målsättning att få alla direktioner att arbeta enligt samma enhetliga verksamhetsmodell och koncentrera sig på de uppgifter som är definierade för direktionen i kedjeavtalet. Startskottet för utvecklingsprojektet gick i januari 2007 på direktionernas startdagar och direktionernas emottagande av saken var i regel gott.

För direktionerna byggde man under årets lopp enhetliga verktyg med verksamhetsplanen, mötestidtabeller med sakinnehåll och utvecklandet av mötespraxis som centrala frågor. I slutet av året gjordes en utvärdering av direktionens verksamhet, med tyngdpunkten på sakinnehållet och verksamhetssätt. Man beredde även ett årssammandrag som fungerar tillsammans med listan över sådant som blivit på hälft, som underlag för planeringen av år 2008.

Medlemstjänster lanserades

År 2007 lanserades K-köpmannaförbundets medlemstjänster: rådgivnings-, utbildnings-, samvaro- och välbefinnandetjänster samt medlemsförmåner. Som målsättning för medlemstjänsterna är att hjälpa K-köpmannaföretagarna utvecklas och vara framgångsrika.

Under året ordnades sammanlagt 15 tillställningar runt om i Finland. Köpmännen kom åt att under utbildningarna repetera bland annat sina färdigheter i att uppträda, i kriskommunikation och etikettfrågor. På samvarosidan bytte man erfarenheter, gick igenom aktuella frågor och trivdes tillsammans med köpmannakollegor på insjökryssningar, på teater, i olika hobbyers tecken osv. Den första nationella köpmannakryssningen i K-köpmannaförbundets regi seglades med Silja Symphony i oktober 2007. Från alla K-kedjor runt om i Finland njöt 350 deltagare av samvaro och utbyte av erfarenheter.

Det händer i alla varubranscher

I K-mataffärens kedjor var kommersen god, och som helhet kom man till samma tillväxttal som huvudkonkurrenten.

”År 2007 visade att vi igen har möjligheter, förmågor och resurser att nå marknadsledarskap”, säger en glad köpman **Esa Kiiskinen** som lotsat K-matköpmannaföreningen.

Specialhandeln med undantag av hemtekniken kom inte riktigt upp till marknadens tillväxt.

”I bakgrunden gjordes mycket arbete för att befrämja det nya som är på kommande, vilket resulterade i en positiv gå på-anda i kedjorna. Positivt var även bevarandet av köpmännens resultat på en god nivå”, summerar **Rauno Mäkinen**, ordförande för K-specialköpmannaföreningen.

I jordbrukshandeln fick man synnerligen god försäljningsutveckling och större marknadsandelar. Även i järnhandeln hölls båda kedjorna med i branschens trender och utvecklingen var bra ända till hösten.

”Glädjande var att jordbrukshandelns täckning svängde mot det bättre”, nämner ordförande för K-jordbruks- och -järnhandelsföreningen, diplomköpman **Tomi Korpisaari**.

Många nya K-köpmannaföretagare

År 2007 började 118 nya företagare sin K-köpmannakarriär på olika håll i Finland. Antalet är helt klart större än under ett normalår med ca 80 nya K-köpmän.

Nya företagare fick isynnerhet K-market-kedjan, när kedjeledda affärer ändrades till företagarledda. Därtill slöt sig tidigare Spar-köpmän till K-kedjorna. I slutet av år 2007 hade K-köpmannaförbundet 1 285 medlemmar.

Medelåldern bland nya K-köpmän som började år 2007 var 33 år. Av dem är 90 personer (76 %) män och 28 personer (24 %) kvinnor. Av nya K-köpmän är 89 mataffärsköpmän, fem sportköpmän, sju skoköpmän, fem hemteknikköpmän och tolv järn- och/eller jordbruksköpmän.

K-köpmännens medelålder var 45 år vid slutet av år 2007, den yngsta K-köpmannen var en 23 åring och den äldsta en 87 åring. Kvinnorna utgjorde 19 % av K-köpmännen. Familjeföretagen utgjorde 80 % av K-affärerna.

K-KAUPPIASLIITTO

K-kauppiasliitto ry
Kruunuvuorenkatu 5 A
00160 Helsinki
Puh. 010 53 010
Faksi 010 53 36 238