VUOSIKERTOMUS 2008

PÄÄPAINO TULEVAISUUDEN TOIMINTAEDELLYTYSTEN VAHVISTAMISESSA

MYYNNIN KASVU ON YKKÖSTAVOITE KAIKESSA TOIMINNASSA

KONSEPTIT HIOUTUIVAT K-ERIKOISKAUPASSA

MARKKINA-ASEMAT VAHVISTUIVAT

JOHTOKUNTIEN TYÖN KEHITTÄMISTÄ JATKETTIIN

K-TUNNELMAA JA INTOA TYÖPÄIVIIN

K-KAUPPIAAT NÄKYIVÄT JULKISUUDESSA

K-YRITTÄJYYTTÄ TUTKITTIIN ERI NÄKÖKULMISTA

K-KAUPPIASLIITTO

K-KAUPAT OTSIKOISSA VUONNA 2008

Tammikuu

Kauppias haastoi kyläläiset painonpudotukseen

K-market Hartolan kauppiaat **Kari** ja **Tiina Tick** käynnistivät Hartolan suurin pudottaja -kilpailun, ja mukaan ilmoittautui peräti 69 kilpailijaa. ”Kaikilla on sama päämäärä. Terveellisten ja kevyempien ruokailutottumusten omaksuminen ja painon pudottaminen”, kauppias kertoi.

Helmikuu

Ensimmäiset kauppiaat liikenneasemille

Vesa Aittolampi Kannelmäen Nesteeltä Helsingistä ja **Kari Vepsäläinen** Kivistönmäen Nesteeltä Lahdesta allekirjoittivat ensimmäiset liikenneasemien K-kauppiassopimukset 18.1. ”Asemien muuttaminen vahvistaa K-kauppiasyrittäjyyttä K-ryhmässä. Otamme ilolla uudet jäsenet vastaan”, K-kauppiasliiton toimitusjohtaja **Matti Mettälä** myhäili.

Maaliskuu

K-rauta Lahti palkittiin työllistäjänä

K-rauta Lahti sai maaliskuussa kunniamaininnan Vuoden 2007 työllistäjänä Lahdessa. Kaupunginhallituksen asettama työryhmä kehui **Veijo** ja **Niina Julkusen** panostaneen pitkäjänteisesti ja tuloksellisesti koko henkilöstön kehittämiseen ja uusien henkilöiden palkkaamiseen.

Huhtikuu

Marja-Tertusta vuoden Inkeri

Imatran Intersportin kauppias **Marja-Terttu Rahkonen** valittiin huhtikuussa Imatran Inkeriksi 2008. Hänet tunnetaan paikkakunnalla liikunnan vankkumattomana puolestapuhujana, joka on ollut vuosikaudet mukana järjestämässä Naisten Vuoksi -juoksutapahtumaa ja Katukoristurnausta. ”Enemmän vain liikuntaa kaikille”, Marja-Terttu sanoi.

Toukokuu

K-kauppiaiden lähiostot kasvoivat

Keskon yhteiskuntavastuun raportti kertoi K-kauppiaiden suorien ostojen lähitoimittajilta lisääntyneen edellisvuonna 14 prosenttia ja ylittäneen puolen miljardin euron rajan. Pietarsaaren K-citymarket-kauppiaat **Sanna** ja **Mikko Löija** kertoivat alueensa lehdessä paikallisia tuotteita löytyvän varsinkin leipäosastolta. Myös lähiseudun vihanneksia, lihajalosteita ja teollisiakin tuotteita kuten mehuja ja hunajaa löytyy alueen tuottajilta.

Kesä-heinäkuu

Kesällä aloitti lukuisia uusia kauppiaita

Myös kesällä saatiin uutisia lukuisista kauppiasvaihdoksista: kauppiaita siirtyi eri puolilla maata uusiin kauppapaikkoihin, uusia kauppiaita aloitti ja uudistuneita sekä uusia kauppapaikkoja avattiin. **Kari Yrjölä** aloitti K-maatalouskauppiaana Kouvolassa ja Lappeenrannassa heinäkuun alussa.

Elokuu

Lapin suurimmasta tuli Suomen vihrein

Ylläksellä oli elokuussa oikea kansanjuhla, kun Lapin suurin kyläkauppa, K-market Jounin kauppa vietti uudistuksen avajaisia Äkäslompolossa. Uudessa kaupassa on käytetty ensimmäinenä Suomessa päästötöntä kylmätekniikkaa, mikä toi kaupalle maan vihreimmän kyläkaupan tittelin.

Syyskuu

K-kauppiaat Ruskamaratonilla

K-kauppiaat osallistuivat yhteistuumin Levillä syyskuussa järjestetylle Ruskamaratonille ja nauttivat matkanteosta aurinkoisessa, ruskan värittämässä maisemassa. Yksi juoksutapahtuman keskeisiä puuhamiehiä on Levin Intersportin kauppias **Markku Ahonen**.

Lokakuu

Mikosta Vuoden K-kauppiaspersoona

Turkulaisesta **Mikko Huhtasesta** tuli kaikkien aikojen ensimmäinen Vuoden K-kauppiaspersoona K-kauppiaristeilyllä järjestetyssä K-kauppiasgaalassa 6.10. Risteilylle osallistuneet kauppiaat äänestivät K-supermarket Runoksen kauppiaan voittoon viiden loistavan finalistin joukosta. Voittaja sai palkinnoksi hienon patsaan, kunniaa, mainetta ja valinnasta kertovan kokosivun ilmoituksen paikallislehteen.

Marraskuu

Poliisi keskeytti K-Team Päivien iltaohjelman

Pyhäinpäivänä perinteisesti vietetyt K-Team Päivät saivat ikävän lopun, kun poliisi keskeytti iltaohjelman järjestyshäiriöiden takia. Yksittäisten kaupan työntekijöiden takia tuhansien ihmisten illanvietto keskeytyi ja koko K-ryhmä sai negatiivista julkisuutta, kun uutinen nousi näkyvästi esille koko maassa muuten hiljaisena uutispäivänä.

Joulukuu

K-kauppiasperheet televisiossa

K-kauppiasperheiden historiaa esitettiin joulupäivänä televisiossa, kun Suvussa on yritystä -sarjassa näytettiin dokumenttifilmi K-kauppiasyrittäjyydestä. Filmissä esiintyivät Perälät Jyväskylän seudulta, Rinteet Rovaniemeltä, Hyvöset Helsingistä, Enestamit Västanfjärdistä, Kallialat Turun seudulta, Kupiaiset Kiteeltä ja Maksimaiset Sourunsalosta.

Sisällysluettelo

Puheenjohtajan katsaus 4
Toimitusjohtajan katsaus 5
K-kauppiasliiton perustiedot 6
K-kauppiasliiton hallituksen ja talouden vuosikatsaus 7
K-ruokakaupat 8
K-erikoiskaupat 10
K-maatalous ja –rautakaupat 12
Ketjujohtokunnat 14
K-kauppiasliiton jäsenpalvelut 16
K-Team 18
Viestintä 20
Kehittyvä Kauppa 21
Huomionosoitukset 22
Tutkimuksia 24
Aluerahastot 25
Svenskspråkigt sammandrag 26

K-kauppiasliiton jäsenyyden edut:

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

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

K-kauppiasedustus 2008:
- Kesko Oyj
hallituksen kauppiasjäsenet **Pentti Kalliala**, **Jukka Säilä**, **Heikki Takamäki** (pj)

- Vähittäiskaupan Takaus Oy
hallituksen kauppiasjäsenet **Tapio Särkilahti**, **Rauno Törrönen**, **Heimo Välinen**

- Vähittäiskaupan Tilipalvelu Oy
hallituksen kauppiasjäsenet **Pentti Kalliala** (pj, 03/08 saakka), **Esa Kiiskinen** (04/08 alkaen), **Rauno Mäkinen** ja tj **Matti Mettälä**

- K-Plus Oy
hallituksen jäsen tj **Matti Mettälä**

- Kaupan Maataloussäätiö
hallituksen jäsen tj **Matti Mettälä**

- Vähittäiskaupan ammattikasvatussäätiö
hallituksen kauppiasjäsenet **Esa Kiiskinen** (pj), **Rauno Mäkinen**, **Tapio Särkilahti** ja tj **Matti Mettälä**

- K-instituutti Oy
hallituksen kauppiasjäsen **Kari Salminen** (03/08 saakka), **Tapio Särkilahti ja Timo Könttä** (04/08 alkaen) ja tj **Matti Mettälä**

Omistukset (osuus, %):
Kesko Oyj: äänimäärästä 12 %
K-insituutti Oy: 20 %
Vähittäiskaupan Takaus Oy: 34,46 %
Vähittäiskaupan Tilipalvelu Oy: 40 %

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

K-kauppiasliiton toimiston henkilökunta 2008:

Jenni Alatalo (06/08 alkaen)
Kaisa Höijer (vanhempainvapaalla 11/08 alkaen)
Tuomas Iissalo
Tuura Inha
Arto Jaakkola
Cecilia Jern
Riitta Kilgast
Antti Koivula
Mariine Kopisto
Kai Laikio
Marianne Lauslehto-Kurkelo (09/08 alkaen)
Matti Mettälä
Anne Nyqvist (vanhempainvapaalla 04/08 alkaen)
Antti Ore (04/08 saakka)
Tarja Pajamäki (vanhempainvapaalla 5/07 alkaen)
Anu Pelkonen
Hannu Rinne
Mika Rinne-Kanto (03/08 alkaen)
Anneli Ruusunen
Kirsi Suurnäkki-Vuorinen
Tommi Tanhuanpää
Jaana Veini (vuorotteluvapaalla 06/08 alkaen)

Toimitus: Kirsi Suurnäkki-Vuorinen ja Anu Pelkonen

Tekstit: Tuura Inha, Arto Jaakkola, Cecilia Jern, Kai Laikio, Matti Mettälä, Anu Pelkonen, Kirsi Suurnäkki-Vuorinen

Kuvat: BO Estlander, Timo Flinkkilä, Kaisa Höijer, Kai Laikio, Franck Media, Anna Koroma-Mikkola, Esa Kulmala, Ari Nakari, Anu Pelkonen, Mauri Ratilainen, Kirsi Suurnäkki-Vuorinen, Heikki Tuuli

Graafinen suunnittelu ja taitto: Lahtinen & Mantere Saatchi & Saatchi

Paino: SP-Paino, Hyvinkää 2009

ISSN 1237-6698

PERUSASIAT MENESTYMISEN TAUSTALLA JATKOSSAKIN

Kauppias Esa Kiiskinen aloitti K-kauppiasliiton hallituksen puheenjohtajana vuoden 2008 alussa.

K-kauppiasliitto jatkoi vuonna 2008 keskeistä tehtäväänsä, K-kauppiasammatin menestyksen turvaamista. K-luottamuskauppiaiden ja toimiston toiminta on yhteistyötä kaikkien K-kauppiaiden ja koko K-ryhmän hyväksi. Myös liiton palvelutarjontaa on vuoden aikana kehitetty saman päämäärän saavuttamiseksi. K-kauppiasliitto vahvisti vuoden 2008 aikana edelleen osakeomistustaan Keskossa ja suositteli sitä myös kaikille K-kauppiaille.

K-kauppiasyrittäjyyden rooli K-ryhmässä on vahva. Saimme vuonna 2008 ennätysmäärän uusia K-kauppiaita ja K-kauppiasmäärä kasvoi. Erityisesti kasvoi K-market-ketju, kun liikenneasemat muuttuivat kauppiasvetoisiksi. Myös muilla tavara-aloilla ketjuvetoisia kauppoja muutettiin yrittäjävetoisiksi.

Vuonna 2008 tehtiin K-kauppiuuden kannalta tärkeä selvitystyö, kun ketjutoiminnan nykytila arviointiin. Selvityksen perusteella ketjutoimintamalli ja -sopimus ovat osoittautuneet sisällöltään, rakenteeltaan ja maksujärjestelmältään toimiviksi. Kehittämistarpeet liittyvät kauppiaiden tarvitsemiin työkaluihin ja toimintamalleihin, jotta K-kauppiaat voisivat nykyistä paremmin luoda lisäarvoa omien asiakkaidensa keskuudessa. Myös markkinoinnin tehostaminen on tarpeellista.

Tutkimusten mukaan kuluttajien luottamus Suomen talouteen on varsin heikko, mutta oman talouden suhteen riittää vielä jonkin verran optimismia. Kuluttajat pelkäävät työttömyyden osumista omalle kohdalle. Silti monet kotitaloudet suunnittelivat muun muassa kodinkoneiden ja harrastusvälineiden hankintaa sekä asunnon sisustamista lähikuukausina. Suomen Kaupan Liitto arvioi, että vähittäiskaupassa nähdään vuonna 2009 hienoista kasvua tai nollakehitystä. Ostovoiman on arvioitu kasvavan nelisen prosenttia. Verotus kevenee, koska tuloverotus ja ruuan arvonlisävero alenevat. Korkotaso on myös alentunut merkittävästi, öljyn hinta on laskenut ja yleinen hintakehitys on laskussa.

Talouden syvenevä taantuma vaikuttaa jatkossa K-kauppojen toimintaedellytyksiin. Uudessa haastavassa tilanteessa on K-ryhmän yhteistyöllä ja luottamuksella ensiarvoisen tärkeä rooli menestymisen kannalta. Vaikeissakin olosuhteissa K-kaupat taistelevat asiakkaiden tyytyväisyyden takaamiseksi eivätkä tule antamaan periksi tuumaakaan. Laskusuhdanteen aikana toiminnan tehokkuutta ei voi korostaa koskaan liikaa. Jokaisessa kaupassa on nyt tärkeää käydä läpi kustannukset sekä kartoittaa mahdolliset riskit muun muassa saatavien ja tavaravarastojen osalta.

> Laskusuhdanteen aikana toiminnan tehokkuutta ei voi korostaa koskaan liikaa.

Varmistaaksemme tehokkuutemme koko toimintoketjussa meidän pitää saada rutiinit sähköisiksi ja minimoida osto- ja logistiikkakustannukset. Tämän ohella meidän on varmistettava osaava henkilöstö ja samanaikaisesti hallittava henkilökustannukset. Hyvä työnantajamaine ja aito henkilöstöstä huolehtiminen varmistavat sen, että K-kauppoihin saadaan parhaat osaajat jatkossakin. Onnistumisen perusedellytykset ovat kunnossa olevat kaupat, asiakaslähtöiset valikoimat, sopiva hintataso ja osaava henkilökunta.

Johtokuntakauppiaiden työlistalla on vuonna 2009 päällimmäisenä johtokuntatyön ja suunnitteluryhmätyön kehittäminen. Meillä on luottamuskauppiasjärjestelmän kautta loistava mahdollisuus vaikuttaa K-kauppiasyrittäjän tulevaisuuteen ja toimintaedellytyksiin K-ryhmässä. Edelleen on panostettava myös viestintään, jotta jäsenistömme tietää, mitä johtokunnissa on meneillään ja saamme palautetta toimintaan.

Kuluttajat tiedostavat tänä päivänä entistäkin enemmän vastuullisuuteen liittyviä asioita ja vaativat niitä myös kaupalta. Ilmastonmuutos, hiilijalanjäljet, reilu kauppa, eettinen ostaminen ja muut tärkeät asiat ovat usein puheenaiheina. Vuoden 2008 alussa kaikkiin kauppoihin jaettu Vastuulliset toimintatapamme -opas auttaa kauppaa päivittäisissä tilanteissa ja vuoropuhelussa asiakkaiden kanssa. Vastuullisuuteen liittyy myös hyvä maine, jonka eteen on jokaisen K-ryhmäläisen tehtävä työtä päivittäin.

Kiitän K-luottamuskauppiaita ja K-kauppiasliiton toimiston henkilökuntaa K-kauppiaiden eteen tehdystä hyvästä työstä vuonna 2008.

Esa Kiiskinen
K-kauppiasliiton hallituksen puheenjohtaja

ONNISTUNEEN YHTEISTOIMINNAN MERKITYS KOROSTUU

K-kauppiaiden toimintaympäristö muuttui vuoden 2008 aikana yleisen taloudellisen tilanteen heikkenemisen seurauksena merkittävästi. Muutos vaikuttaa K-kauppiaiden toimintaedellytyksiin eri toimialoilla eri tavoin, mutta kaikkien K-kauppiaiden kannalta muutos korostaa onnistuneen yhteistoiminnan merkitystä K-luottamuskauppiaiden ja Keskon kesken.

K-kauppiasliiton toiminnan kehittämistä jatkettiin toimintavuonna vuonna 2006 laaditun strategian mukaan. Liiton luottamuselinten osalta korostui johtokuntatyön kehittäminen, painopistealueena viestintä ja tiedonkulun parantaminen johtokuntien ja K-kauppiaskentän välillä. Liiton palvelutoiminnassa näkyvimmin esillä oli Kauppias kuntoon, bisnes lentoon -hyvinvointiohjelma, johon osallistui toimintavuoden aikana arviolta kolmannes K-kauppiaista. Ohjelmaa jatketaan vastakin, tavoitteena on saada kaikki K-kauppiaat huolehtimaan hyvinvoinnistaan kullekin sopivalla tavalla. Yksi vuoden 2008 kohokohdista oli ensimmäisen kerran toteutettu Vuoden K-kauppiaspersoonan valinta, joka huipensi toista kertaa järjestetyn 350 K-kauppiaan valtakunnallisen K-kauppiasristeilyn ohjelman.

Kesko laati vuoden alkupuolella ketjutoiminnan nykytilanteen arviointiraportin, jonka sisältöön K-kauppiasliiton hallitus antoi syksyllä kommenttinsa ja teki K-kauppiaita koskevia aloitteita. Ketjutoiminnan kehittämistyö jatkuu yhteistyössä Keskon kanssa, kulminoituen osaltaan vuoden 2010 lopussa päättyvien nykyisten ketjusopimusten uudistamiseen, mikä koskee noin neljännestä K-kauppiaista.

K-kauppiasammatti on kiinnostava ja haluttu ammatti, ja vuoden aikana toimintansa aloittikin ennätysmäärä uusia K-kauppiaita, 139 henkilöä. K-kauppiasammatin hyvän maineen ylläpitäminen on liiton keskeisiä tehtäviä. Tähän liittyen K-kauppiasliitto oli toteuttamassa jouluna 2008 MTV3-kanavalla esitettyä K-kauppiuuden historiaa käsittelevää TV-dokumenttia, jossa kymmenkunta K-kauppiassukua kertoi elävästi ja lämminhenkisesti K-kauppiuuden tarinaa 1800-luvulta lähtien.

> Ketjutoiminnan kehittämistyö jatkuu yhteistyössä Keskon kanssa.

Myös vuonna 2012 lähestyvien K-kauppiasliiton satavuotisjuhlien valmistelut käynnistyivät satavuotishistoriikin kirjoitustyön aloituksen muodossa. K-kauppiasliitto ja K-kauppiaat joutuivat kohtaamaan myös poikkeuksellista kielteistä julkisuutta K-Team Päivillä tapahtuneiden järjestyshäiriöiden vuoksi. Tapahtumat on selvitetty kattavasti, ja selvityksen pohjalta K-Teamin toimintaa kehitetään jatkossa osin uudelta pohjalta muun muassa painottaen alueellista toimintaa.

Yleisen taloudellisen tilanteen tiukentuessa liiton jäsenistö odottaa K-kauppiasliitolta aktiivisuutta K-kauppiaitten toimintaedellytysten ylläpitämiseksi ja vahvistamiseksi. Tämän K-kauppiuuden edunvalvontatyön ytimen muodostavat ketjujen johtokunnat, joissa toimi vuonna 2008 yli 70 K-kauppiasta. Tiukkoina aikoina tiivis ja avoin keskustelu K-kauppiaiden ja Keskon kesken varmistaa, että meillä on yhteiset tavoitteet, joille yhteiset toimenpiteet rakennetaan. Jotta tätä kehitystyötä varten saadaan varmistettua riittävän monipuolinen näkemys, yksi lähitulevaisuuden keskeinen tavoite on saada K-luottamuskauppiastyöhön mukaan lisää naisia.

Vaikka K-kauppiasliiton talous on vakaalla pohjalla, on talouden taantuma otettava huomioon myös K-kauppiasliiton toimintaa suunniteltaessa. Liiton voimavarat suunnataan lähivuosina K-kauppiaille tärkeimpiin toimintoihin, ja ykkösasiana onkin K-luottamuskauppiastyön ja erityisesti johtokuntien toiminnan jatkuva kehittäminen.

Matti Mettälä
K-kauppiasliiton toimitusjohtaja

ENNÄTYSMÄÄRÄ UUSIA K-KAUPPIAITA

139 uutta yrittäjää aloitti K-kauppiasuransa vuonna 2008 eri puolilla Suomea. Määrä on ennätyksellisen suuri. K-kauppiasliitossa oli vuoden 2008 lopussa 1 305 jäsentä ruoka-, rauta-, maatalous- ja erikoiskaupan aloilta, mikä on 20 enemmän kuin vuosi aiemmin.

Vuonna 2008 uusia yrittäjiä aloitti erityisen paljon, 48 henkilöä, Nesteiden yhteydessä toimivilla K-market-liikenneasemilla, jotka muuttuivat K-kauppiasyrittäjävetoisiksi.

Vuonna 2008 aloittaneiden uusien K-kauppiaiden keski-ikä oli 38 vuotta. Heistä 103 henkilöä (74 %) on miehiä ja 36 henkilöä (26 %) naisia. Useimmissa K-kaupoissa yrittäjinä aloitti kauppiaspariskunta yhdessä.

Uusista K-kauppiaista 115 on ruokakauppiaita, viisi urheilukauppiaita, kolme kenkäkauppiaita, neljä kodintekniikkakauppiaita ja kaksitoista rauta- ja/tai maatalouskauppiaita.

Uusia K-kauppiasyrittäjiä aloittaa normaalisti vuosittain noin 70 - 100.

Vuonna 2008 kauppiasuransa lopetti 119 K-kauppiasta. Tavallisimpia syitä lopettamiseen ovat eläkkeelle siirtyminen tai alan vaihto.

K-kauppiaiden keski-ikä on 46 vuotta, nuorin K-kauppias on 25-vuotias ja vanhin 88-vuotias. Naisia K-kauppiaista on 19,5 prosenttia. K-kaupoista perheyrityksiä on 80 prosenttia.

K-KAUPPIASLIITTO PÄHKINÄNKUORESSA

Palveluita ja edunvalvontaa kaikille K-kauppiaille

K-kauppiasliitto ry on K-kauppiaiden edunvalvonta- ja yhteistoimintajärjestö, johon kuuluvat kaikki noin 1 305 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 70 K-kauppiasta, jotka edustavat valitsijoitaan eli kaikkia K-kauppiaita. Kauppiaiden tukena työskentelee noin 18 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-KAUPPIASLIITTO RY:N HALLITUS
pj Esa Kiiskinen, vpj Tapio Särkilahti

K-ruokakauppiasyhdistys ry
Hallitus
pj Timo Könttä
vpj Toni Pokela
vpj Olli Runokangas
Ketjujohtokunnat:
K EXTRA, K MARKET, K CITYMARKET, K SUPERMARKET

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

K-maatalous- ja rauta-kauppiasyhdistys 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
tj Matti Mettälä
(18 henkilöä)

K-kauppiaat (1300)

K-kauppojen henkilökunta (23 000)

Vuoden lopussa päättyi kauppias Tapio Särkilahden kuusivuotinen hallituksen varapuheenjohtajakausi. Hallituksen puheenjohtaja Esa Kiiskinen ja toimitusjohtaja Matti Mettälä kiittivät syyskokouksessa hyvästä yhteistyöstä.

PÄÄPAINO TULEVAISUUDEN TOIMINTAEDELLYTYSTEN VAHVISTAMISESSA

Hallituksen toiminta käynnistyi tammikuussa 2008 uuden puheenjohtajan, kauppias **Esa Kiiskisen** luotsaamana. Puheenjohtaja painotti hallituksen järjestäytymiskokouksen avauksessaan hallituksen yhteistyötä vuonna 2006 laaditun strategian toteuttamisessa. Hän korosti, että onnistuminen vaatii avointa keskustelua sekä hyvää asioiden valmistelua. Asioiden valmistelua varten aloitti vuoden alussa toimintansa hallituksen työvaliokunta, johon kuuluvat hallituksen puheenjohtaja ja varapuheenjohtaja sekä K-kauppiasliiton toimitusjohtaja.

Hallitus käsitteli vuoden aloituskokouksessan joulukuussa 2007 toteutetun jäsentyytyväisyystutkimuksen tuloksia ja suuntasi tulevia tavoitteita saadun palautteen pohjalta. Keskeiset tavoitteet asetettiin liiton toiminnan yleistuntemuksen lisäämiseen jäsenistön keskuudessa sekä tiedonkulun tehostamiseen liiton toimielinten ja K-kauppiaskentän välillä. Tärkeimmäksi tavoitteekseen hallitus linjasi K-kauppiaiden kannattavuus- ja tulevaisuuden toimintaedellytysten ylläpitämisen ja vahvistamisen. Tähän liittyen hallitus kiinnitti aiempaa enemmän huomiota myös K-kauppiasedustuksiin kaupan alan järjestöissä.

Vuoden kaikissa kokouksissa oli esillä ketjutoiminnan jatkokehittäminen, joka eteni toimintavuoden aikana Keskon esittelemästä arviointiraportista hallituksen Keskolle tekemiin kannanottoihin jatkokehitettävistä asioista. Tähän liittyen hallituksessa käsiteltiin myös K-kauppiaiden kannattavuuskehitystä. Hallitus käsitteli myös katsauksen K-ryhmän asiakkuuksien yhteisestä kehittämisestä. Vuoden aikana käsiteltiin myös K-kauppiaiden Kesko-osakkeenomistusta koskevaa selvitystä.

K-kauppiaille tuotettavien palveluiden osalta hallitus painotti Kauppias kuntoon, bisnes lentoon -hyvinvointiohjelmaa. Hallitus valmisteli myös ehdotusta K-ryhmän henkilöstön ostoetujärjestelmäksi, johon ei kuitenkaan löydetty lopullista ratkaisua.

Yleisen taloudellisen tilanteen heikentyminen vuoden edetessä edellytti toimenpiteitä myös hallitukselta. Liiton käteisvarojen sijoittamisessa siirryttiin rahastosijoituksista turvallisempiin määräaikaistalletuksiin. Hallitus tuki Keskon käynnistämän Työ ja tuottavuus -ohjelman edistämistä K-ryhmän toiminnan tehostamiseksi. Vuoden lopulla hallitus totesi tulevan vuoden 2009 budjettia käsitellessään, että myös K-kauppiasliiton toiminnassa on otettava huomioon laskusuhdanne ja tehostettava toimintaa. Tähän liittyen käsiteltiin muun muassa aloitetta siirtyä kahdesta vuosikokouksesta yhteen sekä liiton että sen toimialayhdistysten osalta, ja päätökset asiasta tehdään vuonna 2009. K-Teamin toimintaa päätettiin myös uudistaa, ja siinä painotetaan lähitulevaisuudessa alueellisen toiminnan kehittämistä.

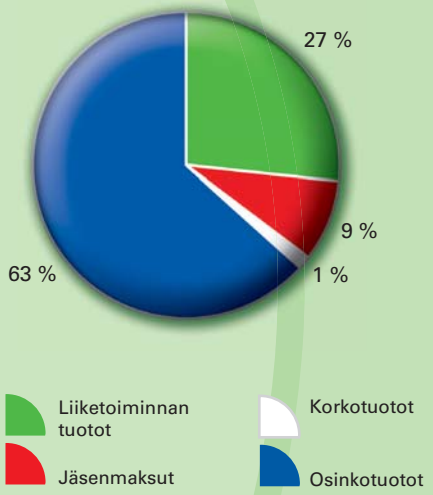
K-kauppiasliiton hallitus 2008

Kauppias **Esa Kiiskinen** (pj)
Kauppias **Tapio Särkilahti** (vpj)
Kauppias **Timo Könttä**
Kauppias **Olli Runokangas**
Kauppias **Toni Pokela**
Kauppias **Rauno Mäkinen**
Kauppias **Risto Niklas-Salminen**
Diplomikauppias **Tomi Korpisaari**
Diplomikauppias **Pekka Elonheimo**

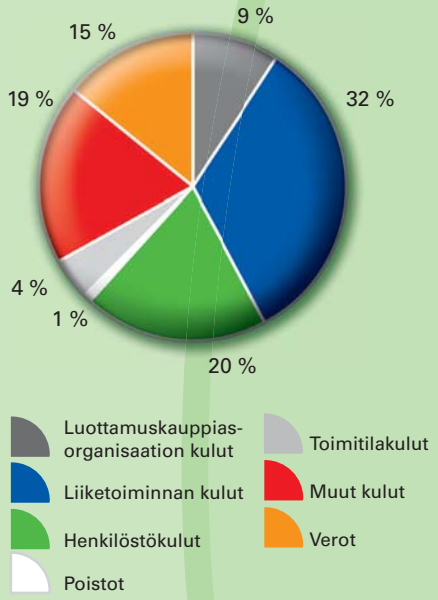
K-kauppiasliiton kevätkokous pidettiin 31.3. ja syyskokous 1.11. Helsingissä. Liiton hallitus kokoontui vuoden 2008 aikana 6 kertaa.

K-kauppiasliitto ry:n ja sen toimialayhdistysten yhteenlasketut tuotot ja kulut 2008

TUOTTOJEN JAKAUMA



KULUJEN JAKAUMA



MYYNNIN KASVU ON YKKÖSTAVOITE KAIKESSA TOIMINNASSA

”Kauppa kävi hyvin kaikissa ketjuissa ja kokonaisuutena saavutimme päivittäistavarakaupassa kuuden prosentin kehityksen. Emme kuitenkaan lisänneet markkinaosuuttamme, joten täysin tyytyväisiä emme voi olla”, luonnehtii K-ruokakauppiasyhdistyksen puheenjohtaja **Timo Könttä** K-ruokakaupan vuotta 2008.

”Ketjujen väliset erot olivat varsin pieniä, ja erityisen iloinen olen siitä, että myös K-citymarket-ketju löysi vuoden loppupuolella hyvän myynninkehityksen tason, mikä näyttää jatkuvan tänäkin vuonna. Erityismaininnan ansaitsevat myös Pirkka-tuotteet, joiden myynti kasvoi lähes 15 prosenttia.”

Hyviä tuloksia saavutettiin myös asiakkaiden mielikuvissa: laatu- ja tarjousmielikuvat K-ruokakaupoista paranivat; Pirkka-tuotteet saivat ylivoimaiset arvosanat laadussa, turvallisuudessa, edullisuudessa sekä edelläkävijyydessä; ja K-Plussa-kanta-asiakastoiminta kehittyi.

Kannattavuuskehityksen kannalta vuosi oli haastava, sillä niin ostohinnat kuin kustannuksetkin nousivat. ”Korotuksia ei saatu siirrettyä hintoihin eikä säästöjä onnistuttu toteuttamaan riittävästi, joten kustannukset mitä ilmeisimmin rasittivat kauppojen tulostasoa”, Timo Könttä sanoo.

Liikenneasemat saivat kauppiaita

Vuonna 2008 aloitti ennätysmäärä uusia K-kauppiaita ruokakaupan puolella, kaikkiaan 115. Heitä tuli varsinkin liikenneasemille, joille päästiin solmimaan alkuvuonna ensimmäisiä kauppiassopimuksia. Nesteen liikenneasemien K-marketeja alettiin muuttaa kauppiasyrittäjävetoisiksi maaliskuusta lähtien.

Investoinnit verkostoon olivat mittavia kaikissa ketjuissa. Vuoden aikana avattiin 37 uutta K-ruokakauppaa, tehtiin merkittäviä laajennuksia ja toteutettiin ulkoasu- sekä konseptiuudistuksia.

Yhteistyö parani kaikissa ketjuissa

Myös K-ruokakauppiasyhdistyksessä keskityttiin ensisijaisesti toimiin, joilla edistetään myynnin kasvua. ”Sen tulee olla ykköstavoite kaikessa, sillä ilman kasvavaa myyntiä mikään muukaan ei onnistu”, Könttä toteaa. Työlistalla olivat laadun ja palvelun kehittäminen, hintatason ja hintamielikuvan kilpailukykyisyys, investoinnit verkostoon sekä konseptiuudistukset, osaamisen kehittäminen ja kanta-asiakasohjelmien hyödyntäminen.

Painopisteenä oli myös yhteistyömallin kehittäminen niin, että asioiden käsittely ja läpivienti olisi mahdollisimman tehokasta. ”Nyt voi sanoa, että niin me luottamuskauppiaat kuin Ruokakeskon johtokin olemme sisäistäneet ketjuliiketoimintamallin hyvät ominaisuudet ja saaneet työt käyntiin.”

Kauppias hoitaa homman

Vuoteen 2009 K-ruokakauppa lähtee hyvällä mielellä. ”Ensisijainen tavoite on edelleen kasvaa kannattavasti yli markkinakehityksen. Koneisto on nyt siinä kunnossa, että voimme keskittyä tähän täysillä.”

”Laskusuhdanne antaa mielestäni hyvät mahdollisuudet meille ruokakauppiaille, sillä täytyyhän ihmisten syödä joka päivä. Jos ravintoloissa syödään entistä harvemmin, ja hyvää ruokaa halutaan laittaa enemmän kotona, niin ’Mitä tänään syötäisiin’ -slogan on mitä sopivin.”

”Meillä K-ruokakaupoissa on varmasti kaikki edellytykset lisätä myyntiämme yli

RKY:n puheenjohtajalla Timo Köntällä on kaksi K-supermarketia Naantalissa.

K-ruokakauppiasyhdistyksen hallitus 2008

Kauppias **Timo Könttä** (pj)
Kauppias **Olli Runokangas** (vpj)
Kauppias **Toni Pokela** (vpj)
Kauppias **Juha Kupiainen**
Kauppias **Markus Ranne**
Kauppias **Sami Murtonen** (osan vuotta)
Kauppias **Marko Miettinen**
Diplomikauppias **Pentti Kaulamo**
Kauppias **Risto Isokangas**

Ketjujohtokunnat 2008

K-citymarket
Kauppias **Toni Pokela** (pj)
Kauppias **Juha Kupiainen** (vpj)
Kauppias **Hannu Aaltonen**
Kauppias **Matti Himberg**
Kauppias **Jukka Itkonen**
Kauppias **Sirkka Kurki**
Kauppias **Marko Käkelä**
Kauppias **Lasse Walldén**

K-extra
Diplomikauppias **Pentti Kaulamo** (pj)
Kauppias **Risto Isokangas** (vpj)
Kauppias **Matti Ahola** (osan vuotta)
Kauppias **Jukka Juhajoki**
Kauppias **Kari Keto** (osan vuotta)
Kauppias **Åsa Lindroos**
Kauppias **Olli Pollari**
Kauppias **Martti Salla**

K-market
Kauppias **Olli Runokangas** (pj)
Kauppias **Marko Miettinen** (vpj)
Diplomikauppias **Ari Alikaijala** (osan vuotta)
Kauppias **Petri Itälinna** (osan vuotta)
Kauppias **Hannu Moilanen** (osan vuotta)
Kauppias **Kai Pekola**
Kauppias **Jani Piiroinen**
Kauppias **Aki Salminen**
Kauppias **Anne Suhonen**

K-supermarket
Kauppias **Markus Ranne** (pj)
Kauppias **Sami Murtonen** (vpj, osan vuotta)
Kauppias **Esa Eskelinen** (osan vuotta)
Kauppias **Pekka Iho**
Kauppias **Harri Joensuu**
Kauppias **Jukka Marttila**
Kauppias **Kim Mattsson**
Kauppias **Lauri Ojanperä**

K-ruokakauppiasyhdistyksen (RKY) hallitus kokoontui 6 kertaa vuoden 2008 aikana. Lisäksi pidettiin starttipäivä tammikuussa ja strategiapäivät marraskuussa. Yhdistyksen kevätkokous pidettiin 31.3. ja syyskokous 1.11. Ketjujohtokunnat kokoontuivat 30 kertaa.

Ketjujen vuosi 2008

	K-citymarket	K-extra	K-market	K-supermarket
Myynti milj. euroa	1 915	268	1 494	1 579
Kauppojen lukumäärä	64	210	469	163

Lisäksi K-ruokakauppaketjujen ulkopuolella toimineiden 149 K-kaupan ja kauppa-auton yhteenlaskettu myynti oli 94 milj. euroa.

K-ruokakauppojen myynti Suomessa oli yhteensä 5 351 milj. euroa vuonna 2008. Myynti kehittyi 6,0 % edellisvuodesta.

Suomessa toimi vuonna 2008 yhteensä 946 K-ruokakauppiasta, jotka ovat K-ruokakauppiasyhdistyksen jäseniä.

markkinakehityksen. Kilpailukyky lähtee oman kaupan tehokkuudesta, ja tässä pitääkin olla tarkkana. Jokainen taistelu myynnistä käydään kaupoissa, joissa meillä on K-kauppias hoitamassa asiaa."

Luottamuskauppiastyön haasteet liittyvät Timo Köntän mielestä niin ikään ulkopeliin eli markkinoilla pärjäämiseen. "Markkinointia on tehostettava, Pirkka-tuotteet on saatava näkymään kaikissa kaupoissa ja myyntiä on saatava aikaiseksi. Sitä kautta kaikki muutkin asiat muuttuvat helpommiksi."

"Kun muistetaan vielä pitää itsestämme hyvää huolta ja suhtaudutaan kaikkeen 'Kauppias hoitaa homman' -asenteella, niin hyvä tästä tulee."

Rauno Mäkinen toimii kauppiaana Lappeenrannan keskustan K-kengässä ja Andiamossa.

KONSEPTIT HIOUTUIVAT K-ERIKOISKAUPASSA

Yleisen taloudellisen tilanteen epävarmuus näkyi myös K-erikoiskaupan tunnelmissa syksystä alkaen. ”Vaikka kuluttajien luottamus niin omaan kuin yleiseenkin talouteen hiipui, se ei vielä vaikuttanut laajasti erikoiskaupan myyntiin. Toimialan odotukset ovat edelleen varsin myönteiset, joskin entistä varovaisemmat. Kuluttajat lykkäävät isoja hankintojaan, ja hiipuva kysyntä voi siirtyä erikoiskauppaan. Näillä leveysasteilla on kuitenkin pakko ostaa pukeutumisen tuotteita”, K-erikoiskauppiasyhdistyksen hallituksen puheenjohtaja **Rauno Mäkinen** muistuttaa.

Puheenjohtaja uskoo vahvasti ketjuyhteistyön voimaan uhkaavaan taantumaan sopeutumisessa. ”Vuonna 2008 johtokunnat ja suunnitteluryhmät tekivät äärettömän hyvää työtä, keskustelu oli avointa, tiedotukseen panostettiin ja kauppiailla oli todella hyvä yhteenkuuluvuuden tunne ja henki”, Mäkinen kiittää. Vuoden 2008 painopisteenä ollut johtokuntaviestinnän kehittäminen onnistui eri ketjuissa vaihtelevasti. Musta Pörssi-, K-kenkä- ja Andiamo-ketjut onnistuivat viestimään aktiivisimmin jäsenilleen meneillään olevista ja tulevista asioista.

Kenkäkaupassa hyvä vauhti

Vuoden 2008 alussa kahden ketjun - K-kengän ja Andiamon - kehittämistyö yhdistettiin samaan johtokuntaan, joka kehittää nyt kahta liiketyyppiä. Myynti K-kengissä ja Andiamoissa kehittyi selvästi alaa paremmin ja ylsi 9,2 prosentin kehitykseen.

Digitalisoituminen vauhditti kodintekniikkakauppaa vielä alkukeväällä, mutta syksyllä Musta Pörssi –ketjussa vastaan tulivat edellisvuoden hyvät myynnit, hintaeroosio ja kuluttajien varovaisuus. Koko vuosi painui 9,6 prosentin miinukselle. Uutena toimijana markkinoille tuli marraskuussa verkkokauppaan keskittyvä keskovetoinen Koneboxi, joka

muodosti jo joulukuussa 10 prosenttia koko Musta Pörssi -ketjun myynnistä.

K-ryhmän urheilukauppa kärsi huonosta talvesta varsinkin Etelä-Suomessa, mutta kehittyi markkinoiden (+5,5) vauhtiin. Intersport-ketju sai useita uusia yrittäjiä, kun kokeneita urheilukauppiaita jäi eläkkeelle. Keskovetoinen Budget Sport tuplasi myymälöidensä määrän ja kehittyi hyvin.

Yhteistyötä ketjun kehittämiseksi

Ketjutoiminnan ja konseptien kehittäminen eteni hyvässä vauhdissa kaikissa ketjuissa. Työtä tehtiin muun muassa johtamisen, markkinoinnin, valikoimien ohjauksen, osto- ja logistiikkaprosessien ja tiedon hallinnan osa-alueilla.

K-erikoiskauppojen kauppiaallistaminen eteni hyvin ja esimerkiksi Musta Pörssi -ketjussa useita myymälöitä siirtyi yrittäjävetoisiksi.

Puheenjohtaja Mäkinen uskoo vuoden 2009 tuovan tullessaan useita haasteita. ”Reagointikykyä markkinoilla tapahtuviin muutoksiin on syytä edelleen terävöittää ja pystyä markkinoimaan ja tarjoamaan tuotteita esimerkiksi vaihtelevien sääolosuhteiden mukaan. Kustannusten kanssa täytyy olla tarkkana ja hinta-laatu-suhde on pidettävä kohdallaan. Laskeva hintataso ja nouseva kustannustaso voivat aiheuttaa vaikeuksia, jos niihin ei pystytä reagoimaan”.

Vuonna 2009 haetaan tehokkuutta toimintaan muun muassa Anttiloiden, K-citymarketien ja muiden K-ryhmän käyttötavarayhtiöiden yhteistoiminnan tiivistämisellä. Ratkaisulla haetaan synergiaetuja erityisesti tavaroiden hankinnassa, johtamisessa ja asiakkuuksien hallinnassa. Kaikki nykyiset käyttötavarakaupan ketjut jatkavat toimintaansa erillisinä.

K-luottamuskauppiastoiminnassa vuoden 2009 painopisteenä on johtokuntatyön kehittäminen. Edelleen panostetaan myös viestintään ja tiedonkulkuun johtokuntakauppiaiden ja muiden kauppiaiden välillä. Haasteena vuodelle 2009 tulevat myös olemaan muun muassa kauppiasverkoston pysyvyys, myymäläverkoston laajuus ja kehittyminen sekä ketjuyhteistyön tiiviys.

Ketjujen vuosi 2008

	Andiamo ja K-kenkä	Intersport	Musta Pörssi
Myynti milj. euroa	50	233	183
Kauppojen lukumäärä	54	59	53

Ketjujen ulkopuolella toimi kauppiasvetoisina lisäksi 40 Kenkäexperttiä, joiden yhteismyynti oli 12 milj euroa sekä 38 Kesportia, joiden yhteismyynti oli 31 milj. euroa. Andiamo-, K-kenkä-, Interport-, Musta Pörssi-, Kenkäexpertti ja Kesport-kauppojen yhteenlaskettu myynti oli 509 milj euroa vuonna 2008.

K-ryhmän erikoiskaupassa toimi 2008 yhteensä 198 K-kauppiasta, jotka kuuluvat K-erikoiskauppiasyhdistykseen.

K-erikoiskauppiasyhdistyksen hallitus 2008

Kauppias **Rauno Mäkinen**, (pj)
Kauppias **Risto Niklas-Salminen**, (vpj)
Kauppias **Jyrki Aalto**
Kauppias **Mika Laitinen**
Kauppias **Jouko Järvinen**

Ketjujohtokunnat 2008

K-kenkä/Andiamo
Kauppias **Jyrki Aalto**, (pj)
Kauppias **Jyrki Laulaja**, (vpj)
Kauppias **Virpi Hyppönen**
Kauppias **Ilkka Laurila**
Kauppias **Marjo Makkonen**
Kauppias **Mikko Tekoniemi**

Intersport
Kauppias **Mika Laitinen**, (pj)
Kauppias **Mika Juvonen**, (vpj)
Kauppias **Markku Ahonen**
Kauppias **Lasse Grönroos**
Kauppias **Mirja Hällström**
Kauppias **Jarkko Miinin**

Musta Pörssi
Kauppias **Jouko Järvinen**, (pj)
Kauppias **Pasi Poukka**, (vpj)
Diplomikauppias **Jouni Kuivaniemi**
Kauppias **Pasi Salonen**
Kauppias **Mika Sanisalo**
Kauppias **Vesa Seppänen**

K-erikoiskauppiasyhdistyksen (ERY) hallitus kokoontui 3 kertaa vuoden 2008 aikana. Lisäksi pidettiin yksi ylimääräinen puhelinkokous. Yhdistyksen starttipäivä pidettiin tammikuussa ja strategiapäivät marraskuussa. Yhdistyksen kevätkokous pidettiin 31.3. ja syyskokous 31.10. Ketjujohtokunnat kokoontuivat 16 kertaa.

Tomi Korpisaaren yritykseen kuuluu viisi Rautia- ja K-maatalous-kauppaa Hämeenlinnassa, Mäntsälässä, Nurmijärvellä, Riihimäellä ja Klaukkalassa. Vuoden 2009 alussa Tomi Korpisaari aloitti K-kauppiasliiton varapuheenjohtajana.

MARKKINA-ASEMAT VAHVISTUIVAT

Sekä rauta- että maatalouskaupan ketjut ylsivät alan kehitystä parempaan kasvuun vuonna 2008. K-ryhmän rautakaupan kasvu oli kotimaassa 2,1 prosenttia ja maatalouskaupan 6,0 prosenttia. K-maatalous- ja rautakauppiasyhdistyksen puheenjohtajana vuonna 2008 toiminut **Tomi Korpisaari** kuvailee kulunutta vuotta poikkeuksellisen mielenkiintoiseksi ja monitahoiseksi

Tahti hidastui syksyllä

K-rauta- ja Rautia-ketju kasvattivat koko vuoden myyntiään, vaikka ala putosi loppuvuonna pakkasen puolelle. “Rakentamisessa alkoi näkyä tasaantumista jo vuoden 2007 lopussa, ja vuoden 2008 syksyllä kaupoissakin mentiin miinukselle. Emme ole kuitenkaan perusrakentamisen varassa, meillä on vahvat myymälät ja monipuolinen valikoima”, Tomi Korpisaari sanoo.

K-maatalouskaupalle vuosi 2008 oli kokonaisuutena mitä mainioin rehukaupan rakennejärjestelyistä huolimatta. Ennätyssato ja viljan hinnan tuplaantuminen syksyllä 2007 näkyivät viime vuonna hyvinä myynnin kehityksinä varsinkin Etelä- ja Länsi-Suomen viljaalueilla. Samaan aikaan myös maataloustarvikkeiden hinnat nousivat. Vuoden 2008 lopussa alan näkymät kuitenkin muuttuivat, kun viljan hinta romahti.

Kannattavuutta seurataan kokonaisvaltaisemmin

Verkostoa on kehitetty viime vuosina, ja siihen panostettiin vuoden 2008 aikana varsinkin rautakaupassa voimakkaasti. “Uudessa suhdannetilanteessa myymäläinvestoinnit arvioidaan kuitenkin uudelleen kauppapaikoittain”, Korpisaari mainitsee.

Maatalous- ja rautakauppaan saatiin viime vuonna 12 uutta kauppiasta. Maatalouskeskon omistamia pisteitä siirtyi edelleen kauppiaille, ja rautakaupassa vaihtuvuus lisääntyi. “Nyt yhdistyksen on pidettävä huolta, että reserveissä riittää jatkossakin hyviä kauppiaita”, Korpisaari toteaa.

Kannattavuuskehitys on tällä hetkellä sekä rauta- että maatalouskaupassa erittäin haastava. “Kustannukset kasvoivat viime vuonna melkoisesti. Yksi yhdistyksen keskeisiä tehtäviä on nyt seurata kannattavuuden kehitystä. Meille on tulossa uusia mittareita, ja kaupoissa aletaan kerätä tietoja laajemmin, joten jatkossa seurannasta tulee kokonaisvaltaisempaa ja tarkempaa.”

Uusia työvälineitä kaupoille

Luottamuskauppiastoiminnan keskeinen hanke vuonna 2008 oli ketjutoiminnan uudistus, jota on viety eteenpäin viidessä työryhmässä. “Kaupoille on kehitetty uusia, konkreettisia työvälineitä asiakkuuksien rakentamiseen, myynnin tekemiseen ja toiminnan tehostamiseen. Tässä on nyt katsottu aidosti läpi koko toimintoketjua tavaran ostamisesta aina loppuasiakkaaseen saakka”, Tomi Korpisaari kertoo.

K-maatalous- ja rautakauppias-yhdistyksen hallitus 2008

Diplomikauppias **Tomi Korpisaari** (pj)
Diplomikauppias **Pekka Elonheimo** (vpj)
Kauppias **Tapani Reinikainen**
Diplomikauppias **Sami Mäklin**
Kauppias **Timo Tersa**
Kauppias **Jouni Niemi**
Kauppias **Jussi Perälä**
Kauppias **Jari Peltonen**

Ketjujen vuosi 2008

	K-maatalous	K-rauta	Rautia
Myynti milj. euroa	714	669	556
Kauppojen lukumäärä	91	42	102

Lisäksi 34 K-asiakassopimuskauppaa toimi K-rautakauppiasketjujen ulkopuolella ja teki vuoden aikana yhteensä 58 milj. euron myynnin.

K-maatalous- ja rautakauppojen myynti Suomessa oli vuonna 2008 yhteensä 1 998 milj. euroa.

Suomessa toimi vuonna 2008 yhteensä 161 K-maatalous- ja rautakauppiasta, jotka kuuluvat K-maatalous- ja rautakauppiasyhdistykseen.

Hän pitää erittäin tärkeänä, että luottamuskauppiaat ja koko kauppiaskunta ovat olleet alusta alkaen kiinteästi mukana valmistelutyössä. “Yhteistyö on ollut poikkeuksellisen hyvää, ja projekti on hieno esimerkki hyvästä yhteishengestä sekä kauppiaiden kesken että kauppiaiden ja Keskon välillä.”

Haasteellinen vuosi edessä

Vuodesta 2009 odotetaan varsinkin rautakaupalle erittäin haasteellista; alalle on ennakoitu nolla- tai jopa miinuskasvun vuotta. “Meidän tulee nostaa kaupoissa aktiivisuuden tasoa ja tehostaa toimintaa. Juuri tällaisessa tilanteessa kauppiasyrittäjyyteen perustuvat ketjut ovat parhaimmillaan, koska tilanteet ovat hyvin erilaisia eri alueilla ja toimenpiteet pitää suunnitella kauppakohtaisesti”, Tomi Korpisaari näkee.

Maatalouskaupan odotukset ovat normalistoituneessa tilanteessa ‘kohtuulliset’. “Maidon hinta on kehittynyt hyvin, ja myös viljan hinnan uskotaan lähtevän viimeistään syksyllä nousuun. Rakennekehitys jatkuu, tilamäärät vähenevät ja tilakoko kasvaa. Kaupan työ siirtyy entistäkin enemmän aktiiviseen asiakkuuksien hoitamiseen, ja siihen meillä on hyvät välineet.”

Uusia mahdollisuuksia Korpisaari näkee kanta-asiakasmarkkinoinnissa. “On vielä paljon tekemistä, että Plussa saadaan markkinoinnin perustaksi myös rautaketjuissa.” Luottamuskauppiaat tulevat seuraanaan tiiviisti myös vuoden 2009 alusta toteutuneen Maatalouskeskon ja Rautakeskon yhdistymisen vaikutuksia. “Sen tulee sujua mahdollisimman jouhevasti ja siitä pitää ottaa irti kaikki saatavissa oleva hyöty kustannustehokkuuden suhteen.”

Ketjujohtokunnat 2008

K-rauta
Kauppias **Timo Tersa** (pj)
Kauppias **Jouni Niemi** (vpj)
Kauppias **Mikael Åstrand**
Kauppias **Jarmo Antikka**
Kauppias **Merja Karhu**
Kauppias **Jaakko Tuuli**

Rautia
Kauppias **Jussi Perälä** (pj)
Kauppias **Jari Peltonen** (vpj)
Kauppias **Timo Kaikkonen**
Kauppias **Kaj Björklöf**
Kauppias **Kari Kleemola**
Kauppias **Marko Kuoppala**

K-maatalous
Kauppias **Tapani Reinikainen** (pj)
Diplomikauppias **Sami Mäklin** (vpj)
Diplomikauppias **Timo Patinen**
Kauppias **Sami Saarnio**
Kauppias **Jukka Varis**

K-maatalous- ja rautakauppiasyhdistyksen (MRY) hallitus kokoontui 3 kertaa vuoden 2008 aikana. Lisäksi pidettiin starttipäivä tammikuussa ja strategiapäivät lokakuussa. Yhdistyksen kevätkokous pidettiin 31.3. ja syyskokous 1.11. Ketjujohtokunnat kokoontuivat 18 kertaa.

JOHTOKUNTIEN TYÖN KEHITTÄMISTÄ JATKETTIIN

Ketjujohtokuntien työn kehittämistä jatkettiin vuonna 2008. Käytössä oli edellisvuonna lanseerattu työkalusto, ja uutena painopisteenä keskityttiin johtokuntaviestinnän ja yhteydenpidon kehittämiseen.

Johtokuntaviestinnän kehittämisessä tavoitteiksi asetettiin yhteydenpidon aktivoiminen ja käsittelyssä olevien ja päätettyjen asioiden tiedottamisen parantaminen. Tavoitteena oli, että K-luottamuskauppiaat ovat säännöllisesti yhteydessä oman ketjunsa K-kauppiaisiin, jotta tietoisuus luottamuskauppiasverkostosta ja sen toiminnasta lisääntyy. Yhteydenpidon avulla saadaan myös enemmän palautetta ja kehitysehdotuksia liiton toimintaan sekä tehdään liiton toimintaa tutummaksi jäsenille.

Vuoden alussa luottamuskauppiaille esiteltiin pitkä lista käytännön keinoja, joilla viestintää voi kehittää. Kehittämistyölle asetettiin myös numeraaliset tavoitteet ja minimivaatimustaso. Vuoden aikana parhaita ketjujen käytäntöjä koottiin yhteen ja niitä esiteltiin kokouksissa.

Toimivaksi havaittiin muun muassa se, että jokaiselle johtokuntakauppiaalle on nimetty omat kauppiaat, joihin pitää yhteyttä. Joissain ketjuissa johtokuntakauppiailla oli tapana lähestyä kauppiaita ennen johtokunnan kokousta sähköpostitse ja kysyä mielipiteitä käsittelyyn tulossa olevista asioita. Kokemustenvaihtotilaisuudet ja ketjun kauppiaskokoukset nähtiin hyvinä tilaisuuksina, joissa luottamuskauppias voi kertoa ketjussa meneillään olevista asioista. Johtokunnan pöytäkirjojen tai pöytäkirjatiivistelmien jakelu kaikille ketjun kauppiaille toimi lähes kaikissa ketjuissa.

Vuoden 2008 lopussa tehdyn K-kauppiasliiton jäsentyytyväisyystutkimuksen mukaan viestinnässä saatiin aikaan kehitystä. Yhteydenpitokerrat lisääntyivät, mutta vaihtelut ketjuittain olivat suuret. Niissä ketjuissa, joissa kauppiasmäärä on pieni, yhteydenpito oli pääsääntöisesti hoidettu parhaiten. Edelleen kehittämistä on siinä, kuinka johtokuntien käsittelemistä asioita saadaan paremmin viestittyä kaikille kauppiaille.

Parhaita käytäntöjä työskentelyyn

Ensimmäinen K-ryhmässä järjestetty K-Retail eMBA -koulutus tuotti mielenkiintoisia näkökulmia ketjujohtokuntien työn kehittämiseen. K-supermarket-ketjun johtaja **Jaana Hertsberg**, K-kauppiasliiton kenttäpäällikkö **Kai Laikio** ja VV-Auton talousjohtaja **Arto Manninen** selvittivät koulutukseen liittyvässä projektityössään parhaita käytäntöjä ketjun ohjauksessa ja johtokuntatyöskentelyssä osana K-ryhmän päätöksentekoa.

Kyselyjä ja haastatteluja

Ketjujohtokuntien käytäntöjä ja onnistumista mitattiin kyselyllä, joka tehtiin johtokuntien kauppiasjäsenille sekä ketjujen johtajille ja ketjusihteereille. Lisäksi käytettiin aiemmin toteutettujen kauppias- ja kuluttaja-asiakastyytyväisyyttä mittaavien tutkimusten tuloksia sekä ketjujen taloudellista onnistumista mittaavia kriteereitä.

Toisessa vaiheessa haastateltiin neljän ketjun johtokunnan luottamuskauppiasedustajia

Vuosi käyntiin Starttipäivillä

Kaikki toimialayhdistykset aloittivat vuoden 2008 tammikuisilla Starttipäivillä, joihin osallistuivat kaikki luottamuskauppiaat. Päivien tavoite oli käydä läpi yhteiset tavoitteet ja toimintatavat tulevalle vuodelle.

Kesäkuussa luottamuskauppiaille järjestettiin Vaikuttajaseminaari, jossa käytiin läpi eri kouluttajien avulla luottamuskauppiastyössä tarvittavia valmiuksia.

sekä ketjujen johtajia. Tavoitteena oli selvittää tarkemmin parhaita käytäntöjä ja niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat koko ketjun toiminnan tuloksellisuuteen.

Projektityön teoreettisessa osiossa tutkittiin ryhmän sisäisen toiminnan tehokkuuteen ja laatuun vaikuttavia tekijöitä. Lisäksi selvitettiin ryhmän toimintaa osana laajempaa kokonaisuutta ja sitä, miten ryhmän työtä voidaan kehittää osana laajempaa organisatorista kokonaisuutta.

Tulevaisuuden johtokuntatyön kehittämiseksi pyrittiin löytämään liiketoiminnassa tapahtuvia muutoksia ja niiden mahdollisia vaikutuksia johtokuntatyön luonteen muuttumiseen ja vaatimuksiin johtokuntatyölle.

Tärkeimmät johtopäätökset ja toimenpiteet tutkimuksen perusteella olivat seuraavat:

• Käsikirja ja toimintamallit
Positiivisena havaintona johtokuntatyöstä oli se, että työn tekemisen tekninen ohjeistus (K-luottamuskauppiaan käsikirja) on kunnossa. Toisaalta perehdyttäminen johtokuntatyöhön on ollut puutteellista ja siihen tulee jatkossa kiinnittää selkeästi enemmän huomiota.

• Valinnat ja luottamus
Tärkeimmäksi asiaksi johtokuntatyön onnistumisessa havaittiin keskinäinen luottamus ja yhteinen arvomaailma. Ilman luottamusta ei synny ketjutoiminnan tuloksia. Luottamuksen vahvistamiseksi ja ylläpitämiseksi tulee kiinnittää erityistä huomiota henkilövalintoihin sekä ketjun johdossa että johtokuntakauppiaissa. Valituilla henkilöillä tulee olla kyky koko ketjun kehittämiseen, ei pelkästään yhden kaupan johtamiseen.

• Viestintä
Tiedonkulun tehostamiseksi johtokunnan jäsenten on pidettävä tiivistä yhteyttä kauppiaskuntaan sekä ennen kokousta että sen jälkeen. Yhteydenpitoa voidaan parantaa esimerkiksi kokemustenvaihtotilaisuuksien, aluekokousten ja kauppiaskokousten avulla. Suunnitteluryhmien rooli sekä toiminnan kehittämisessä että viestinnässä on olennaisen tärkeä.

• Tulevaisuus
Ketjujen tulevaisuuden suunnitteluun tarvitaan enemmän suunnitelmallisuutta ja kaikkien ketjujen tulee tehdä omalta osaltaan pitkän tähtäimen suunnitelma (PTS). Kun johtokunnalla on käsitys siitä, mitä ketju on tulevaisuudessa, voidaan toimintaa myös aktiivisesti johtaa haluttuun suuntaan.

MONIPUOLISIA JÄSENPALVELUJA KAUPPIASYRITTÄJILLE

K-kauppiasliiton tuottamien jäsenpalveluiden tavoitteena on auttaa K-kauppiasyrittäjiä menestymään ja kehittymään. Vuoden 2008 aikana järjestettiin parikymmentä tapahtumaa eri puolella Suomea koulutuksen, hyvinvoinnin ja yhdessäolon saralla. Lisäksi kauppiaiden käytettävissä oli monia jäsenetuja sekä neuvontapalveluja laki- ja viestintäasioissa.

Yksi vuoden pääteemoista oli kevätkokouksessa lanseerattu K-kauppias kuntoon, bisnes lentoon -hyvinvointiohjelma. Kuntoliikuntaliiton kanssa yhteistyössä rakennetun ohjelman tarkoituksena on tukea kauppiaiden fyysistä, psyykkistä ja sosiaalista hyvinvointia.

Ohjelmalle muodostettiin starttiryhmä kymmenestä innokkaasta kauppiaasta. He toimivat esimerkkinä ja kannustivat muita kauppiaita pitämään huolta omasta hyvinvoinnistaan. Nettisivujen kautta kauppiaat saavat tietoa ravinnosta, liikunnasta, sallituista paheista ja oman elämän eri osa-alueista. Tunnetut asiantuntijat kertovat eri osa-alueiden merkityksestä sekä vastaavat kauppiaiden lähettämiin kysymyksiin. Asiantuntijoina toimivat ravinnon osalta **Hanna Partanen** ja **Aki Wahlman**, liikunnan osalta **Juha Väätäinen** ja **Niina Seppänen** ja oman elämän osa-alueiden osalta **Pirkko Lahti**. Kauppiailla oli myös mahdollisuus vastata hyvinvointikyselyyn, josta he saivat henkilökohtaisen palautteen.

Syksyllä ohjelma laajeni, kun kauppiaiden starttipakettipalvelu käynnistyi. Paketti sisältää kolme tapaamista alueellisen personal trainerin kanssa (henkilökohtainen tapaaminen, kuntotestaus sekä ryhmätapaaminen). Kauppiaiden hyvinvointiohjelma jatkuu myös vuonna 2009.

KIPPARIEN KOKOONTUMINEN

Toista kertaa järjestetty valtakunnallinen kauppiasristeily seilattiin Viking Linen Mariellalla lokakuussa 2008. Yhdessäolosta ja kokemustenvaihdosta nautti noin 350 osallistujaa kaikista K-ketjuista ympäri Suomen. Ensimmäisen illan aikana kuultiin ja nähtiin hyvinvointiohjelman starttiryhmäläisten tuloksia sekä saatiin vinkkejä omaan ruokavalioon.

Syysmyrskyn vuoksi Tukholman vierailu jäi lyhyeksi, mutta osallistujia hemmoteltiin senkin edestä laivan kokouskannelle rakennetussa hyvinvointikeskuksessa.

Toisena iltana koettiin aitoa K-henkeä yli ketjurajojen kun kautta aikojen ensimmäisessä K-kauppiaspersoona-gaalassa valittiin Vuoden 2008 K-kauppiaspersoonaksi kauppias **Mikko Huhtanen** Turusta. Muut finalistit olivat K-supermarket-kauppias **Jyrki Huttunen**, K-market-kauppiaat **Mikko Salmia** ja **Sanna Sillman** sekä Musta Pörssi -kauppias **Mika Sanisalo**.

Vuoden 2008 jäsenpalvelut

Neuvontapalvelut erilaisissa laki- ja viestintäasioissa

Koulutuspalvelut

Etikettivalmennus, Oulu 15.4.2008
Vero-ja työsuhdeseminaari, Rovaniemi 22.5.2008
Veroseminaari, Häijää 28.5.2008
Esiintymistaitovalmennus, Pori 2.6.2008
Etikettivalmennus, Joensuu 11.6.2008
Etikettivalmennus, Seinäjoki 9.9.2008
Vero- ja työsuhdeseminaari, Kuopio 16.10.2008

Yhdessäolopalvelut

Itä-Suomen K-kauppiastapaaminen, Kuopio 26.3.2008
Pirkanmaan K-kauppiastapaaminen, Tampere 5.4.2008
Pohjanmaan K-kauppiaskokous + konsertti, Seinäjoki 5.4.2008
K-kauppiaiden moottoripyörätapaaminen, Jyväskylä 8.-10.8.2008
K-kauppiasgolf, Talma 26.8.2008
Etelä-Suomen K-kauppiastapaaminen, Aulanko 6.9.2008
Ruskamaraton, Levi 13.9.2008
K-kauppiasristeily, Helsinki-Tukholma-Helsinki 5-7.10.2008
Satakunnan K-kauppiastapaaminen, Eurajoki 25.10.2008
Varsinais-Suomen K-kauppiastapaaminen, Naantali 11.11.2008
Pohjanmaan K-kauppiastapaaminen, Kuortane 12.11.2008

Hyvinvointipalvelut

Etelä-Suomen ASLAK-info, Espoo 22.1.2008
K-kauppias kuntoon, bisnes lentoon -ohjelma aloitettiin 31.3.2008
Etelä-Suomen ASLAK-kuntoutus, Turenki 19.5.2008-15.5.2009
Itä-Suomen ASLAK-kuntoutus, Kerimäki 22.9.2008-23.10.2009

Jäsenedut

Kauppiaskortti
K-turva-vakuutukset
Lomakalenterit
Työpaikan lait ja työsuhdeopas 2008 -kirja
K-kauppias-T-paita
Neste Yrityskortti

K-TUNNELMAA JA INTOA TYÖPÄIVIIN

K-Teamin tavoitteena on edistää K-kauppojen henkilökunnan työssä viihtymistä ja ammattitaidon kehittymistä. Vuoden 2008 aikana järjestettiin kymmeniä alueellisia tapahtumia sekä kaksi valtakunnallista suurtapahtumaa.

K-Team Oulu-Kainuun Matti Alatalo valvoo omenansyöntikilpailua K-kauppiasliiton messuosastolla K-Team Risteilyllä.

K-Teamin 12 aluetoimikuntaa järjestivät kaikkiaan 47 tapahtumaa K-kauppiaiden ja heidän henkilökuntansa työssä viihtymisen edistämiseksi sekä alueellisen yhteenkuuluvuuden lisäämiseksi. Ohjelmassa oli niin koulutuksia kuin energiaa antavia liikunnallisia tapahtumiakin. Alueilla järjestettiin kesäteatteriesityksiä, sisävesiristeilyjä, keilaturnauksia sekä ulkoilu- ja 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 19. - 20.4. Lähtöpaikkana tälläkin kertaa Turku ja laivana MS Silja Europa. Viihdepuolesta vastasivat Kwan, Suurlähettiläät, Flipper sekä Osku Heiskasen ja Jarkko Valteen ”Showhat” drag queen -esitys. K-tunnelmasta ja yhteishengestä nautti täysi laivalastillinen K-väkeä. Tuotemessuilla 17 tavarantoimittajaa esitteli tulevan kesän uutuustuotteitaan.

K-Team Päiville Helsingin Messukeskukseen kokoontui pyhäinpäivänä 1.11. lähes 6 500 K-kaupan ammattilaista. Mestarimyyjäkoulutuksen jännittävien yksilö- ja joukkuefinaalien lisäksi ohjelmassa oli päivittäistavarakaupan laajat ammattimessut sekä K-kauppiasliiton, toimialayhdistysten ja ketjujen syyskokoukset kauppiaille. Iltajuhlassa esiintyivät Maija Vilkkumaa, Pentti Hietanen ja brittiläinen Uriah Heep. Muuten loistavasti sujuneet K-Team Päivät saivat ikävän lopun, kun poliisi joutui lopettamaan tilaisuuden järjestyshäiriöiden takia.

K-Teamin aluetoimikuntalaisia kutsuttiin joulukuussa suunnittelemaan K-Teamin aluetoimintaa entistäkin 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: toimintamerkit myönnettiin K-Team Lapin puheenjohtajalle **Nina Alatalolle**, K-Team Kuopion puheenjohtajalle **Sami Salmiselle**, K-Team Jyväskylän puheenjohtajalle **Juha-Matti Liakselle** sekä K-Team Tampereen varapuheenjohtajalle **Päivi Viitasaarelle**.

Vuoden aluetoimikunta -tunnustuksen sai K-Team Turku-Pori, joka on järjestänyt tasaisesti sekä vapaa-ajan että koulutustapahtumia pitkin vuotta.

Vuoden aluteoimikunta 2008 on yhteen hiileen puhaltava K-Team Turku-Pori. Kunniakirjan vastaanottivat Jaro Lundgren, Pirjo Pitkäranta ja Esa Nordqvist K-Team Päivillä. Kuvasta puuttuvat toimikuntalaiset Jussi Tainio, Jani Humelin, Timo Salminen ja Teija Tuomi.

K-TEAMS SVENSKSPRÅKIGA VERKSAMHET 2008

Aktuell Utbildning -finalisterna Ulrika Kjerin, Annika Sirkka och Tiina Norrkniivilä poserar med K-köpmannaförbundets Matti Mettälä.

Höjdpunkten för K-Teams svenskspråkiga verksamhet år 2008 var den traditionella K-Träffen med tillhörande finaler i Aktuell Utbildning.

Den 43 K-Träffen arrangerades 7. -8.6 på Powerpark i Alahärmä, Österbotten. K-Träffen inleddes med välkomstord av K-köpmannaförbundets verkställande direktör Matti Mettälä. Efter den spännande finalen i Aktuell Utbildning var det dags för festsupé. Under kvällsfesten dansade man till tonerna av Dennis och Rolli förstärkta med Geir Rönning.

På söndagen kunde alla fartfantaster delta i en cartingtävling. Dessutom stod Powerparks nöjespark till deltagarnas förfogande. 92 personer från 18 K-butiker deltog i K-Träffen.

Förutom K-Träffen ordnade K-Team Österbotten en populär julfest som lockade över 100 personer till Tropiclandia i Vasa.

K-Team Åland arrangerade fem evenemang i vilka deltog över 180 personer. Året inleddes med en bowlingturnering och avslutades med den traditionella julfesten. Nytt för i år var en kurs i kassasäkerhet och en kurs som behandlade olika matallergier och specialdieter.

K-Teamin hallitus 2008

kauppias **Tapio Särkilahti**
puheenjohtaja

kauppias **Thomas Virranvuo**
varapuheenjohtaja

kauppias **Olli Runokangas**

kauppias **Risto Niklas-Salminen**

kauppias **Pekka Elonheimo**

Esa Nordqvist

kauppias **Markus Siira**

kauppias **Sanna Pyykkönen**

Sari Alasaari
K-instituutti Oy

kutsuttuna:

toimitusjohtaja **Matti Mettälä**

kenttäpäällikkö **Kai Laikio**

sihteerinä:

projektipäällikkö **Antti Ore**
(04/08 saakka)

projektivastaava **Cecilia Jern**
(05/08 alkaen)

K-Teamin tapahtumat 2008

	Tapahtumia	Osallistujia
Pääkaupunkiseutu	8	770
Lahti-Kotka-Kouvola	3	189
Tampere	4	239
Turku-Pori	5	285
Österbotten	1	104
Åland	5	183
Jyväskylä	4	275
Mikkeli-Lappeenranta	3	205
Joensuu	4	110
Kuopio	3	167
Oulu-Kainuu	4	289
Lappi	3	189
K-Team Kevätristeily	1	2117
K-Team Päivät Helsinki	1	6450
Yhteensä	49	11572

Hela 14 (och en halv) personer från Åland deltog i K-Träffen i Alahärmä trots den långa vägen

K-KAUPPIAAT NÄKYIVÄT JULKISUUDESSA

Vuonna 2008 K-kauppiasliiton viestintä keskittyi perusviestinnän tason ylläpitämiseen, K-luottamuskauppiasviestinnän kehittämiseen ja K-kauppiaan imagon kohottamiseen. Liiton yhtenä painopisteenä ollut hyvinvointiohjelma näkyi laajasti eri viestintävälineissä.

K-luottamuskauppiaiden yhteydenpitoa oman ketjun kauppiaisiin pyrittiin lisäämään. Useat ketjujohtokunnat tekivät vuoden alussa suunnitelman, joka alkoi siitä, että ketjun kauppiaat jaettiin johtokuntakauppiaiden kesken. Jokainen johtokunnan jäsen sai ”omat” kauppiaat, joihin pitää yhteyttä. Jäsentyytyväisyystutkimuksen mukaan on osassa ketjuja saatiin aikaan muutoksia parempaan suuntaan.

Kauppias-lehti ilmestyi 16 kertaa ja osa numeroista sisälsi myös ruotsinkielisiä sivuja. Sähköinen uutiskirje vakiinnutti paikkansa liiton viestintävälineiden joukossa. Se ilmestyi 23 kertaa. 5 kirjeistä keskittyi hyvinvointiteemaan. Lisäksi osa toimialayhdistyksistä lähetti omia uutiskirjeitä jäsenilleen. Uutuutena lanseerattiin seniorikauppiaille suunnattu uutiskirje, joka lähetettiin kevät- ja syyskokouksen jälkeen postitse.

K-kauppiasperheiden ja K-kauppiasliiton historia dokumentoitiin 45 minuutin pituiseksi elokuvaksi syksyllä 2008. Dokumenttifilmi esitettiin joulupäivänä osana Suvussa on yritystä -sarjaa. Filmissä kerrotiin K-kauppiasperheiden arjesta ja historiasta sukutarinoiden kautta. Tuotantoyhtiö Franck Media teki runsaasti kauppias- ja asiantuntijahaastatteluja sekä keräsi arkisto-, tausta- ja kuvamateriaalia. Kauppiassuvuista filmillä esiintyvät **Perälät** Jyväskylän seudulta, **Rinteet** Rovaniemeltä, **Hyvöset** Helsingistä, **Enestamit** Västanfjärdistä, **Kallialat** Turun seudulta, **Kupiaiset** Kiteeltä, **Maksimaiset** Sourunsalosta sekä itse oikeutetusti ’K-kaupan Väiski’ **Väinö Purje**.

Aikakauslehdissä jo vuonna 2003 alkanut K-kauppiaskampanja jatkui ja uusia mainoksia tehtiin neljä. Tarinan osuutta mainoksissa lisättiin ja pyrittiin siten tuomaan esille K-kauppiasyrittäjän 110 prosenttista asennetta asiakkaiden odotusten ylittämisessä. Saunankiuas-tarinassa olivat mukana kauppiaat **Jarmo Moilanen** ja **Irene Hiltula** Kuusamon Rautiasta, kenkäkauppatarinassa olivat mukana kauppiaat **Tiina** ja **Pasi Aro** Joensuun K-kengästä ja suksitarinassa kauppiaat **Minna** ja **Tero Toivonoja** Jumalniemen Intersportista Karhulasta. Uudessa joulumainoksessa esiintyi **Rantalan** kauppiasperhe Lempäälän K-marketista. Suomalaisen Yrittäjän Päivänä 5.9. tehtiin toista kertaa laaja Kärkimediakampanja, jossa K-kauppiasyrittäjät olivat esillä ja onnittelivat kaikkia muita suomalaisia yrittäjiä. Mainoksessa esiintyivät Minna ja Tero Toivonoja.

K-Team Päivien alla päivitettiin K-kauppiasliiton kriisiviestintäsuunnitelma. Se tuli tarpeeseen, kun tapahtuma keskeytettiin häiriköinnin takia ja sitä seurasi laaja mediajulkisuus. Kriisitilanteen viestintä hoidettiin suunnitelman mukaan: viestintä keskitettiin, vältettiin provosoitumasta ja oltiin avoimia mediaa kohtaan. Tilanteen teki haastavaksi se, että faktat tulivat esille vasta päiviä tapahtuneen jälkeen ja siinä vaiheessa vahinko maineelle oli jo tapahtunut.

Vuoden lopussa toimiston organisaatiota täsmennettiin, jolloin K-kauppiasliiton viestintä, palvelut (mm. hyvinvointi, kauppiastapaamiset, K-Team) ja markkinointi keskitettiin uuteen Viestintä ja palvelut -yksikköön. Uudistus mahdollistaa palveluiden sekä niihin liittyvän markkinoinnin ja viestinnän kehittämisen yhtenä kokonaisuutena.

VAHVA VUOSI

Niin kuin liike-elämässä, myöskään ihmiselämässä tai lehtimaailmassa vuodet eivät suju aina keskenään yhtä vaivattomasti tai huikeasti. Viime vuosi oli Kehittyvälle Kaupalle kultainen.

Kehittyvän Kaupan sivuilla loisti vuoden mittaan K-ryhmän kauppakirjo kokonaisuudessaan.

Kehittyvä Kauppa -lehdelle vuosi 2008 oli monessakin mielessä kultainen. Lehden asema K-ryhmää yhdistävänä tekijänä oli varsin vahva. Kehittyvällä Kaupalla oli kohtuullisen hyvä lukijapeitto K-kaupoissa ja täyspeitto Keskon kokoaikaisen henkilökunnan keskuudessa Suomessa.

Uutuutena lehden roolin ja sisällön kehittämisessä hyödynnettiin mm. toimitusneuvostoa ja kartoitettiin Keskon toimialayhtiöiden ja ketjuyksiköiden johdon näkemyksiä.

Kehittyvä Kauppa -lehden sisältöä rakennettiin niin, että K-ryhmän monipuolinen kauppakirjo kokonaisuudessaan osaavine ammattilaisineen loistaisi vuoden mittaan lehden sivuilla mahdollisimman runsaana.

Tämän ohella lehden jutuissa pureudutttiin osateemoin myös kaikkeen siihen taustatyöhön ja edunvalvontaan, jota esimerkiksi liiton puheenjohtaja, toimialayhdistyksien puheenjohtajat ja Keskon aluejohtajat tekevät. Osaan näistä vaativista tehtävistähän astuivat uudet miehet ja naiset joko heti vuoden alussa tai myöhemmin vuoden mittaan.

Kehittyvän Kaupan sivuilla näkyi haastatteluin mm. Askon ja Intersportin juhlavuodet sekä se, mitä kaikkea mielenkiintoista kehitystyötä ja työvälineitä K-Plus Oy tarjoaa kanta-asiakasmarkkinoinnin hyväksi. Laaja juttu oli myös siitä, miten Kuopiosta voi hakea mallia tulevaisuuden kaupoille. Unohtaa ei sovi myöskään Kehittyvän Kaupan runsasta juttutarjontaa ulkomailta.

> Kehittyvän Kaupan rooli tuoteuutuuksista kerrottaessa oli merkittävä kaupan henkilökunnan keskuudessa.

Mitäpä olisikaan vuoden päätös ilman Kaikki K:ssa teemanumeroa, jonka yltäkylläisen kuvituksen myötä Kipparien kokoontumisen, K-Team Päivien, Mestarimyyjäfinaalien ja tuotemessujen iloisen tunnelman voivat aistia kaikki nekin, jotka eivät juuri sillä kertaa mahtuneet tai päässeet mukaan itse tapahtumiin.

Kehittyvän Kaupan rooli tuoteuutuuksista kerrottaessa oli merkittävä kaupan henkilökunnan keskuudessa. Lehden ilmoitustutkimuksen mukaan vastaajista 73 prosenttia piti sitä joko erittäin tarpeellisena tai tarpeellisena tuotteiden tilaamisen kannalta.

Taloudellisesti vuosi 2008 oli Kehittyvälle Kaupalle erinomainen. Levikkituotot olivat odotusten mukaiset, ja ilmoitusmyynnissä yllettiin parhaaseen tulokseen kautta aikojen. Kehittyvä Kauppa ilmestyi 10 kertaa ja lehteä kustansi K-kauppiasliitto r.y.

Tasavallan presidentin K-kauppiasliiton anomuksesta 6.12.2007 myöntämät kunniamerkit

Ahoketo Päivi, kauppias,
K-citymarket Raahe (SVR M I kr)

Harjupatana Kullervo, kauppias,
K-maatalous Veteli (SVR Ar)

Saarnio Juha, kauppias,
K-market Jalasjärvi (SVR M I kr)

Salminen Kari, diplomikauppias,
K-citymarket Myyrmäki, Vantaa (SVR R)

Vaskelainen Timo, kauppias,
Intersport megastore Jyväskylä (SVR Ar)

K-kauppiasliiton kunniamerkit

Himberg Matti, kauppias,
K-citymarket Jumbo, Vantaa

Honkasaari Olli, johtaja, Rautakesko

Leminen Matti, toimitusjohtaja, Anttila

Naumanen Matti, diplomikauppias,
K-rauta Joensuu

Ruusunen Anneli, assistentti, K-kauppiasliitto

Viertola Jarmo, kauppias,
K-extra Nummijärvi

Vornanen Matti, koulutuspäällikkö,
Ruokakesko

K-kauppiasliiton ansio- ja toimintamerkit

K-erikoiskauppiasyhdistys

Hopeiset ansiomerkit

Ahonen Markku, kauppias,
Intersport Rovaniemi

Hällström Mirja, kauppias,
Intersport megastore Turku

Sanisalo Mika, kauppias,
Musta Pörssi Rauma

Tekoniemi Mikko, kauppias,
Andiamo Rovaniemi

Tersa Kati, kenttäpäällikkö,
Kenkäkesko Oy

Pronssiset toimintamerkit

Ahonen Mikko, talouspäällikkö,
Musta Pörssi Oy

Hyppönen Virpi, kauppias,
Andiamo Jyväskylä

Lindroth Maarit, kauppias,
K-kenkä Sello, Espoo

Makkonen-Siilos Leena, kauppias,
K-kenkä Jumbo, Vantaa

Seppänen Vesa, kauppias,
Musta Pörssi Mikkeli

Vepsäläinen Jyry, kauppias,
Intersport Savonlinna

K-ruokakauppiasyhdistys

Hopeiset ansiomerkit

Hertsberg Jaana, johtaja, Ruokakesko Oy

Kalliokoski Terho, toimitusjohtaja,
Ruokakesko Oy

Molarius Arja, kauppias,
K-extra Molarius, Villala

Pekola Kai, kauppias,
K-market Ruokapysäkki, Helsinki

Pokela Toni, kauppias,
K-citymarket Iso Omena, Espoo

Törrönen Rauno, kauppias,
K-citymarket Joensuu

Pronssiset toimintamerkit

Huvila Jukka, aluepäällikkö,
Ruokakesko Oy

K-erikoiskauppiasyhdistys

ERY:n syyskokouksessa palkittiin Vuoden erikoiskauppiaina Jari ja Marjukka Lindroos, Jarmo Ruotsalainen, Leena Makkonen-Siilos ja Santtu Venäläinen.

K-kauppiasliiton kunniamerkin vastaanottivat kevätkokouksessa Olli Honkasaari, Matti Himberg, Matti Vornanen, Anneli Ruusunen ja Matti Leminen.

K-maatalous- ja rautakauppiasyhdist

MRY:n kasvattajakauppiaan kunniamaininnan sai Petri Lappalainen.

Diplomikauppiaat

Anna-Liisa Gynther ja Krista Patanen saivat diplomikauppiaan arvonimen K-kauppiasliiton syyskokouksessa.

Satu Saarinen vastaanotti diplomikauppiaan arvonimen K-kauppiasliiton kevätkokouksessa.

K-erikoiskaupan vuoden 2008 kasvattajakauppiaan tunnustuksen saivat Erkki ja Marja Raunio.

ERY iltajuhlassa vastaanottivat ansio- ja toimintamerkkinsä Mikko Tekoniemi, Vesa Seppänen, Maarit Lindroth, Leena Makkonen-Siilos, Virpi Hyppönen, Mikko Ahonen, Kati Tersa ja Markku Ahonen.

K-ruokakauppiasyhdistys

RKY:n syyskokouksessa ansio- ja toimintamerkin vastaanottivat Jaana Hertsberg, Arja Molarius, Teho Kalliokoski, Kai Pekola, Toni Pokela, Rauno Törrönen, Anne Suhonen ja Ari Svensk.

ys

MRY:n syyskokouksessa ansio- ja toimintamerkin vastaanottivat Antti Korpinen (takaa vas. alkaen), Anssi Peltola, Matti Karlsson, Tapani Reinikainen, Kaj Björklöf, Ari Kaasalainen, Kai Helpiö, Jaakko Tuuli ja Kaj Strand. Eturivissä Raili Suomi (vas.), Kaija Hämäläinen, Sami Saarnio, Merja Karhu ja Eero Kuitunen.

Suhonen Anne, kauppias,
K-market Mussalo, Kotka

Svensk Ari, johtaja, Ruokakesko Oy

K-maatalous- ja rautakauppiasyhdistys

Hopeiset ansiomerkit

Björklöf Kaj, kauppias, Karjaan Rauta, Karjaa

Karhu Merja, kauppias, K-rauta Kouvola

Reinikainen Tapani, kauppias,
K-maatalous Reinikainen, Reisjärvi

Saarnio Sami, kauppias,
Rautia K-maatalous Jalasjärvi

Pronssiset toimintamerkit

Helpiö Kai, asiakkuuspäällikkö,
Rautakesko Oy

Hiltunen Asko, K-maatalous Joensuu

Hämäläinen Kaija, K-maatalous Loimaa

Kaasalainen Ari, LVI-myyjä,
Rautia Toikkonen

Karlsson Matti, markkinointipäällikkö,
Maatalouskesko Oy

Kiiskinen Jari, kauppias, K-rauta Kotka

Korpinen Antti, tuoteryhmäjohtaja,
Maatalouskesko Oy

Kuitunen Eero, työkalumyyjä,
Rautia Riihimäki

Laitila Esa, K-maatalous Kauhajoki

Pajulahti Eero, tuoteryhmäjohtaja,
Maatalouskesko Oy

Peltola Anssi, tuoteryhmäjohtaja,
Maatalouskesko Oy

Peltola-Kilpeläinen Riitta,
K-maatalous Kouvola

Raatikainen Risto, osastopäällikkö,
K-rauta Siilinjärvi

Strand Kaj, talomyyjä, K-rauta Järvenpää

Suomi Raili, assistentti, Maatalouskesko Oy

Tuuli Jaakko, kauppias, K-rauta Mikkeli

Diplomikauppiaan arvonimi

Gynther Anna-Liisa,
K-supermarket Runosmäki, Turku

Patanen Krista, K-market Tasala, Raisio

Saarinen Satu, K-supermarket Turenki

Vuoden kasvattajakauppiaat

K-erikoiskauppiasyhdistys

Raunio Erkki ja Marja,
Musta Pörssi Hyvinkää

K-ruokakauppiasyhdistys

Miettinen Marko ja Seija,
K-market Ristiina

K-maatalous- ja rautakauppiasyhdistys

Lappalainen Petri,
K-rauta Oulunkylä, Helsinki

K-Teamin jakamat toimintamerkit

Pronssiset toimintamerkit

Alatalo Nina,
K-supermarket Kauppapaikka, Kemijärvi

Salminen Sami, K-market Saariaitta, Kuopio

Lias Juha-Matti, K-market Nuotta, Pihtipudas

Viitasaari Päivi,
Vähittäiskaupan Tilipalvelu VTP, Tampere

K-YRITTÄJYYTTÄ TUTKITTIIN ERI NÄKÖKULMISTA

K-kauppiasyrittäjiä ja K-kauppiasliiton toimintaa tutkittiin vuoden 2008 aikana asiakkaiden ja K-kauppiaiden näkökulmista.

Elokuussa 2008 tehty tutkimus K-kauppiaan maineesta osoitti, että K-kauppias koetaan positiivisena henkilönä. Spontaanit suhtautumiset kaupan alan sanoihin osoittivat kuitenkin koko kaupan alan maineen laskeneen hiukan. Kysyttäessä ominaisuutta tai asiaa, joka tulee ensimmäiseksi mieleen sanasta K-kauppias, saatiin seuraavia vastauksia: Kauppias, ruokakauppa, yrittäjä, Citymarket, kotimaisuus, Pirkka, palveleva ja pieni K-kauppa. Vastauksista 70 prosenttia oli myönteisiä, 3 kielteisiä ja loput neutraaleja. Kielteiset kommentit liittyivät ruoan kalleuteen ja laatuun.

Asiakkaalla positiivinen mielikuva

Tutkimuksen vastaajat kuvailivat K-kauppiasta ihmisenä seuraavasti: Iloinen, ahkera, ystävällinen, yrittäjähenkinen, myönteinen, palveleva, luotettava, yrittäjä ja rehellinen. K-kauppiaaseen liitetyt adjektiivit ovat edelleen valtaosin todella positiivisia.

Tulosten taustalla on monia asioita. Koko kaupan alan maineeseen ovat vaikuttaneet muun muassa ruoan hinnan nousu, tuotteiden päiväysvirheet, kytkökset kuntapäättäjiin, vaalirahoitusasiat ja eri yrittäjätahojen erilaiset näkemykset aukioloaikojen vapauttamisesta.

Edelleen eniten K-kauppiaan maineeseen vaikuttavat paikalliset K-kauppiaat omalla persoonallaan, esiläolollaan ja käytöksellään. Kunnossa olevat kaupan perusasiat (valikoimat, laatu, hintataso, esillepano ym.), näkyvä sidosryhmätyö, hyvät mediasuhteet ja laadukas henkilöstöjohtaminen synnyttävät positiivisia mielikuvia asiakkaissa.

Tutkimuksen teki IROResearch haastattelemalla puhelimitse 100 satunnaisesti valittua suomalaista. Haastateltavat olivat iältään 18-64-vuotiaita, eri kaupparyhmittymien asiakkaita ja asuivat eri puolilla maata. Vertailutietoa saatiin 2002, 2003, 2005 ja 2007 tehdyistä vastaavista tutkimuksista.

K-kauppiasliiton jäsentyytyväisyys vaihtelee ketjuittain

K-kauppiaat arvioivat K-kauppiasliiton jäsentyytyväisyystutkimuksessa liittonsa toiminnan keskiarvoisesti lähes samalle tasolle kuin edellisvuonna. Suurimmat muutokset positiiviseen suuntaan saivat arviot liiton alueellisesta toiminnasta (+0,30) ja kauppiaiden hyvinvoinnin kokonaisvaltaisesta huomioinnista (+0,26). Nämä olivatkin liiton painopisteitä vuonna 2008.

Paljon kiitosta sai panostaminen K-kauppiaiden hyvinvointiin ja alueelliseen tekemiseen yli ketjurajojen. Kriittiset kommentit kohdistuivat muun muassa edunvalvontaan Keskon suuntaan, kannattavuuskysymyksiin, aukiolokannanottoon ja kauppiaspuolisoiden asemaan.

Hyvinvointiohjelman eniten hyödynnettyjä osia ovat olleet hyvinvointikysely netissä (35 % vastaajista), nettisivujen materiaaliin tutustuminen (31 %) ja Personal Trainerin tapaaminen (30 %). Avoimissa kommenteissa toivottiin lisää alueellisia liikunnallisia tapaamisia ja kilpailuja, toimivampaa starttipakettia ja sopimuksia eri palveluntuottajien kanssa.

Yhteydenpito liitosta K-kauppiaisiin ei vastaajien mielestä ole ollut kovinkaan aktiivista, vaan siinä on edelleen reilusti kehitettävää. Yhteydenpidon aktiivisuuden osalta parhaaseen tulokseen pääsi Musta Pörssi -ketju. Toimialoista selkeästi paras oli MRY.

K-kauppiailta kysyttiin avoimella kysymyksellä myös näkemyksiä K-Teamin tulevaisuudesta. Vastaajista 50 % näki tulevaisuuden hyvänä ja oli sitä mieltä, että toimintaa pitää jatkaa ennallaan. Lisäksi 30 % oli toiminnan jatkamisen kannalla, kunhan kiinnitetään enemmän huomiota järjestelyihin ja sisältöön. Toiminnan painopisteen siirtämistä alueelliseen toimintaan kannatti 9 % ja toiminnan lopettamista ja keskittymistä K-kauppiaisiin toivoi 6 %.

K-kauppiasliiton vuoden 2008 alussa uudelleen käynnistynyt aluetoiminta sai kaikilla alueilla edellisvuotta paremman arvosanan. Hämeessä, Pirkanmaalla ja Satakunnassa K-kauppiaat olivat tyytyväisimpiä aluetoimintaan.

K-kauppiasliiton viestintävälineet kehittyivät hieman edellisvuodesta. Avoimissa kommenteissa toivottiin lisää kriittisyyttä ja taustoittamista sekä juttuja erikoiskaupan aloilta, kilpailijoista ja trendeistä.

K-kauppiasliiton jäsentyytyväisyystutkimus toteutettiin nettikyselynä joulukuun 2008 alussa. Vastauksia saatiin 420 kappaletta. Vastanneet jakautuivat eri ketjuihin ja eri puolille Suomea. K-kauppiasliiton toimintaa arvioitiin 25 kysymyksellä asteikolla 1-4, jossa 4 oli paras ja 1 heikoin arvio. Lisäksi kysyttiin arviota myynnin ja tuloksen kehityksestä 2009, hyvinvointiohjelmasta, viestinnästä ja K-Teamista. Lisäksi oli mahdollisuus antaa avointa palautetta.

Kuinka K-kauppiaat hyödyntävät kilpailuetujaan

Tradenomiopiskelijat **Marika Nyyssönen** ja **Maarit Toroskainen** Jyväskylän ammattikorkeakoulun Tiimiakatemiasta tutkivat lopputyönään K-market-kauppiaiden toimintatapoja kilpailuetutekijöiden suhteen.

Työn tavoitteena oli kerätä kauppiaiden hyväksi havaitsemia käytäntöjä ja ideoita resurssien hyödyntämisessä. Työssä koottiin

myös yhteen syyt, jotka estävät kilpailuetujen hyödyntämistä.

Tutkimus toteutettiin teemahaastatteluna ja pohjana käytettiin aiemmin K-kauppiasliitolle toteutettua projektia K-kauppiaiden kilpailueduista.

Tutkimuksessa kilpailuetutekijät jaettiin kolmeen osa-alueeseen: asiakkaat, henkilökunta ja paikallisuus. Tulokset osoittivat kauppiailta löytyvän parhaita käytäntöjä asiakkaiden odotusten kohtaamiseen ja paikallisuuteen.

Lähes jokaisen kauppiaan toiminnasta löytyi innovatiivisuutta ja ahkeruutta asiakastyytyväisyyden hoitamisessa. Monet kauppiaat mainitsivat kilpailuedukseen sen, että he pystyvät toteuttamaan asiakkaan toiveita ja tekemään päätöksiä nopeasti.

K-kauppiaat hyödyntävät paikallisuuden hyvin käyttämällä monipuolisesti omaa vapauttaan sen vahvistamisessa. Paikalliset K-kauppiasverkostot toimivat hyvin ja jokaisella kauppiaalla on muutama kollega, joiden kanssa he ovat yhteydessä päivittäin. K-kauppiaat toimivat aktiivisesti paikallisten järjestöjen ja seurojen kanssa yhteistyössä sponsoroinnin ja tapahtumien muodossa. Kauppiaat pitävät myös tärkeänä sitä, että he ottavat valikoimiinsa oman alueen tuotteita. Siten he voivat tukea alueen elinkeinoelämää ja olla paikallisia vaikuttajia.

Kauppiaiden mielestä henkilökunnan tyytyväisyys ja hyvinvointi on hyvin tärkeä asia. Kuitenkaan esimerkiksi henkilöstön urasuunnitteluun ei löytynyt käytäntöjä.

Lehdistösuhteissa K-kauppiaat voisivat olla aktiivisempia ja antaa medialle juttuvinkkejä kaupan maailmasta.

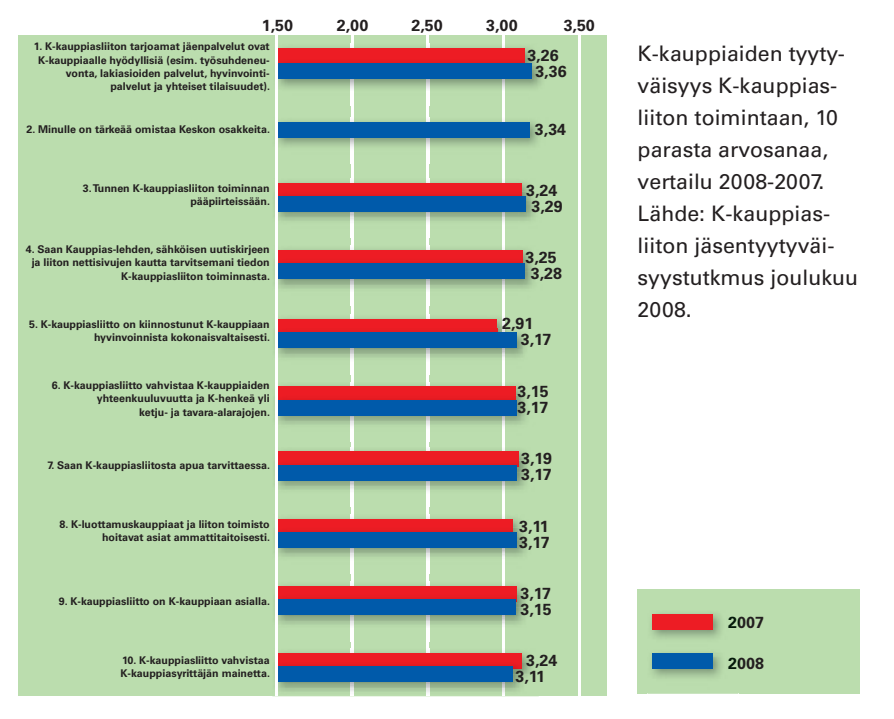
Tutkimus eri tilaisuuksista ja niihin osallistumisesta

Tradenomiopiskelija **Päivi Koskela** Haaga-Helia ammattikorkeakoulusta teki opinnäytetyön, joka käsitteli erilaisia kokouksia, koulutuksia ja tapahtumia, joita K-kauppiasliitto ja Kesko järjestävät K-kauppiaille. Tutkimuksessa kartoitettiin, kuinka kauppiaat ovat osallistuneet tilaisuuksiin ja mitä he niiltä toivovat. Tutkimus toteutettiin nettikyselynä elo-syyskuussa kaikille K-kauppiaille. Vastausprosentti oli 25. Lisäksi tilaisuuksien laadusta ja määrästä haastateltiin kymmentä ketjusihteeriä sekä K-kauppiasliiton edustajia.

Tutkimuksen mukaan ketjujen kokoukset ovat suosituimpia, kun taas valtakunnallisesti toteutettavat koulutukset ovat vähemmän suosittuja. Pääsääntöisesti kauppiaat kokivat oman ketjun tapahtumat mielekkäämmäksi ja viralliset tilaisuudet vähiten mielenkiintoisiksi. Kauppiaat toivovat enemmän mahdollisuuksia kokemustenvaihtoon toisten saman ketjun kauppiaiden kanssa tilaisuuksien yhteydessä.

Opinnäytetyössä tutkittiin myös syitä, miksi tilaisuuksiin ei osallistuta. Suurimmat syyt olivat työvoimapula ja tilaisuuden huono ajankohta. Mitä pienempi kauppa, sitä hankalampi kauppiaan on irrottautua työpaikalta. Avoimista kommenteista esiin nousi tilaisuuksien runsas määrä sekä viikonloppuun sijoitetut tilaisuudet. Moni kauppias koki olevansa niin paljon töissä, että haluaa viikonloput rauhoittaa perhe-elämälle.

Tilaisuuksista toivotaan tiiviitä asiasisältöisiä paketteja, jotka antavat kauppiaalle uutta tietoa. Kauppiaat toivoivat, että tilaisuuksissa olisi myös mahdollisuus keskustella asioista.



K-kauppiaiden tyytyväisyys K-kauppiasliiton toimintaan, 10 parasta arvosanaa, vertailu 2008-2007. Lähde: K-kauppiasliiton jäsentyytyväisyystutkmus joulukuu 2008.

ALUERAHASTOT

Tukea ammatilliseen kouluttautumiseen

K-ruokakauppiaiden hallinnoimat Vähittäiskaupan Ammattikasvatussäätiön alueerahastot myönsivät sääntöjen mukaisia koulutusstipendejä K-kauppiaille ja K-kauppojen henkilökunnalle. Alueerahastot tukivat rahallisesti myös K-senioreiden toimintaa ja K-Teamin alueellista toimintaa.

Alueerahastojen toimesta järjestettiin K-kauppiaiden osaamisen kehittämiseen ja kokemustenvaihtoon liittyviä tapahtumia.

Vähittäiskaupan Ammattikasvatussäätiön alueerahastojen valvontakunnat vuonna 2008:

Turun alueerahasto
Hannu Aaltonen, pj
Kim Mattsson
Jari-Pekka Pelkonen
Jukka Juhajoki
Tommi Tanhuanpää, sihteeri

Sata-Hämeen alueerahasto
Sami Murtonen, pj
Kalevi Viinamäki, vpj
Satu Kettunen
Sanna Kuusenoja
Jorma Pihlajaviita
Kai Laikio, sihteeri

Järvi-Suomen alueerahasto
Reijo Tervo, pj
Juha Alkila, vpj
Marko Tujula
Pekka Töyrylä
Marko Miettinen
Tuura Inha, sihteeri

Itä-Suomen alueerahasto
Pentti Kaulamo, pj
Markku Varjoranta
Arto Korhonen (06/08 asti)
Petri Mikonsaari (syksystä -08 alkaen)
Juuso Savolainen
Jaana Veini/Kai Laikio/
Marianne Lauslehto-Kurkelo, sihteeri

Etelä-Suomen alueerahasto
Olli Runokangas, pj
Markus Ranne
Risto Isokangas
Toni Pokela
Kaisa Höijer/Kai Laikio, sihteeri

Oulun alueerahasto
Jukka Marttila, pj
Jukka Ruusu
Olli Pollari
Mika Härkönen
Hannu Rinne, sihteeri

Lapin alueerahasto
Veijo Kauvosaari, pj
Jukka Vornanen
Jani Juotasniemi
Miisu Niskanen
Hannu Rinne, sihteeri

K-köpmannaförbundets ordförande Esa Kiiskinen:

DE GRUNDLÄGGANDE FAKTORERNA ÄR NYCKELN TILL FRAMGÅNG ÄVEN I FORTSÄTTNINGEN

● År 2008 fick K-gruppen ett rekordantal nya K-köpmän då 138 företagare inledde sin K-köpmannakarriär på olika håll i Finland. I slutet av år 2008 hade K-köpmannaförbundet 1 305 medlemmar, vilket är 20 fler än ett år tidigare. Speciellt K-marketkedjan expanderade då trafikstationerna blev företagarledda. Även inom andra varuområden ändrades vissa kedjeledda affärer till företagarledda.

År 2008 genomfördes en utvärdering av kedjeverksamhetens nuvarande situation, vilket var viktigt med tanke på K-köpmannaföretagandet. Utvärderingen visade att kedjemodellen och -avtalet fungerar bra i fråga om både innehåll, struktur och betalningssystem. Utvecklingsbehoven riktar sig till de verktyg och verksamhetsmodeller som köpmännen använder, och dessutom ska marknadsföringen effektiviseras.

Samarbetet och förtroendet inom K-gruppen har en ytterst viktig roll i denna utmanande situation med tanke på framgången. De grundläggande förutsättningarna för att vi ska lyckas är även i framtiden att affärerna är i gott skick, att sortimenten utgår från kundernas behov, att prisnivån är lämplig och att vi har en kompetent personal.

Under en lågkonjunktur kan vikten av en effektiv verksamhet inte betonas nog. Det är viktigt att varje affär nu går igenom kostnaderna och kartlägger riskerna bland annat i fråga om fordringarna och varulagren. För att hela funktionskedjans effektivitet ska kunna säkerställas måste rutinerna bli elektroniska och inköps- och logistikkostnaderna minimeras. Vi måste värna om vår kompetenta personal, men samtidigt hantera personalkostnaderna. Ett gott rykte som arbetsgivare och en äkta omsorg om personalen är förutsättningar för att vi ska få de mest kompetenta experterna till K-affärerna även i fortsättningen.

På direktionsköpmännens arbetsordning för nästa år är det prioriterade området att utveckla arbetet i direktionerna och planeringsgrupperna. Förtroendeköpmannasystemet ger en utmärkt möjlighet att påverka K-köpmannaföretagarnas framtid och verksamhetsförutsättningar inom K-gruppen. Vi ska också fortsätta satsningen på vår kommunikation för att våra medlemmar ska hållas informerade om vad som pågår i direktionerna och för att vi ska få respons på vår verksamhet.

Dagens konsumenter är allt mer intresserade av ansvarsfrågor och kräver även att affärerna ska ta sitt ansvar. Klimatförändringarna, det ekologiska fotavtrycket, rättvis handel, etiska inköp och andra viktiga ansvarsfrågor är vanliga samtalsämnen. Guiden Vårt ansvarsfulla sätt att arbeta som delades ut i alla affärer i början av år 2008 är ett bra hjälpmedel i dialogen med kunderna. Till ansvaret hör också att upprätthålla vårt goda rykte, vilket är en del av det dagliga arbetet för alla medarbetare i K-gruppen.

År 2008 öppnades 37 nya K-mataffärer. Under året gjordes även betydande utvidgningar och en mängd exteriör- och koncept-förnyelser förverkligades.

Timo Könttä:

Det primära målet för mathandeln är försäljningstillväxt

● K-matköpmannaföreningens ordförande Timo Könttä säger att kommersen var god i alla kedjor år 2008. ”Totalt sett uppnådde vi en utveckling på 6 procent inom dagligvaruhandeln. Däremot lyckades vi inte öka vår marknadsandel och kan därför inte vara helt nöjda”, säger han.

I fråga om kundernas uppfattningar om av oss nådde vi goda resultat: kvalitets- och förmånsuppfattningen om K-mataffärerna för-

Kontorstjänsterna hjälp för K-köpmannaföretagarna

Ett rekordantal nya K-köpmän inledde sin karriär under året. De uppmärksammades med pompa och ståt på K-köpmannakryssningen.

● Syftet med medlemstjänsterna som K-köpmannaförbundet producerar är att hjälpa K-köpmannaföretagarna att uppnå framgång och att utvecklas. År 2008 arrangerades sammanlagt ett tjugotal evenemang runt om i Finland inom utbildning, välbefinnande och trevlig samvaro. Dessutom hade köpmännen tillgång till många medlemsförmåner och juridiska rådgivningstjänster.

K-Teams 12 regionkommittéer arrangerade totalt 47 evenemang för främjande av K-köpmännens och deras personals trivsel i arbetet och för att öka den regionala samhörighetsandan. På programmet stod både utbildning och energigivande motionsevenemang. K-Teams Vårkryssning hölls den 19–20 april med avgång från Åbo. K-Team Dagarna i Helsingfors Mässcentrum på Alla helgons dag den 1 november lockade närmare 6 500 experter inom K-affärerna. Utöver mästarförsäljarutbildningen stod en omfattande yrkesmässa för dagligvaruhandeln på programmet samt K-köpmannaförbundets, branschföreningarnas och kedjornas höstmöten för köpmännen.

År 2008 koncentrerades K-köpmannaförbundets kommunikation till upprätthållande av den grundläggande kommunikationen, utveckling av kommunikationen mellan K-förtroendeköpmännen och förbättring av K-köpmannaimagen. Välbefinnandeprogrammet som har varit ett av förbundets fokusområden fick stor uppmärksamhet i kommunikationsmedierna.

Rauno Mäkinen:

Koncepten finslipas i K-specialhandeln

Den allmänna ekonomiska osäkerheten återspeglades i K-specialhandeln från och med hösten. ”Även om konsumenternas förtroende för både sin egen och den allmänna ekonomin försvagades, påverkade detta inte försäljningen inom specialhandeln speciellt kraftigt. Branschens förväntningar är fortfarande mycket positiva, om än försiktigare än tidigare. Konsumenterna skjuter upp sina stora anskaffningar, och den minskade efterfrågan kan förskjutas till specialhandeln”, säger Rauno Mäkinen, ordförande för K-specialköpmannaföreningen.

”År 2008 gjorde direktionerna och planeringsgrupperna ett fantastiskt arbete; de förde en öppen dialog och satsade på informationsspridning, och samhörighetsandan och vi-andan bland köpmännen var mycket bra”, säger Mäkinen. Utvecklingen av direktionernas kommunikation som var fokusområdet år 2008 lyckades med varierande resultat i de olika kedjorna. Musta Pörssi-, K-kenkä- och Andiamo-kedjorna lyckades med att aktivare informera sina medlemmar om både aktuella och kommande frågor.

Utvecklingen av kedjeverksamheten och koncepten framskred i snabb takt i alla kedjor. Arbetet riktade sig till bland annat delområdena ledning, marknadsföring, sortimentsstyrning, inköps- och logistikprocesser samt informationshantering.

Mäkinen tror att år 2009 kommer att bli fyllt av utmaningar. ”Förmågan att reagera på förändringarna på marknaden måste förbättras. Vi måste vara noggranna med kostnaderna och pris-kvalitet-förhållandet. En sjunkande prisnivå och en stigande kostnadsnivå kan förorsaka svårigheter om vi inte lyckas reagera på dem.”

bättrades, Pirkka-produkterna fick utmärkt betyg i fråga om kvalitet, säkerhet, förmånlighet och föregångarskap och K-Plussa-stamkundsverksamheten utvecklades.

I fråga om lönsamhetsutvecklingen var året utmanande, eftersom både inköpspriserna och kostnaderna steg. ”Vi lyckades inte överföra höjningarna till kundpriserna och uppnådde inte heller tillräckliga besparingar, vilket innebär att kostnaderna uppenbarligen belastade affärernas resultatnivå.”

K-mathandeln riktar med tillförsikt blickarna mot år 2009. ”Det primära målet är fortfarande en lönsam tillväxt som är snabbare än marknadsutvecklingen. Maskineriet är nu i ett sådant skick att vi kan fokusera fullt ut på detta.”

Tomi Korpisaari:

Starkare marknadsställning inom järn- och lantbrukshandeln

Kedjorna inom järn- och lantbrukshandeln lyckades uppnå en bättre tillväxt än branschutvecklingen år 2008 trots den svåra situationen i dessa affärsområden i slutet av året. K-gruppens järnhandel ökade med 2,1 procent och lantbrukshandeln med 6,0 procent i Finland. Tomi Korpisaari som var ordförande för K-lantbruks- och -järnköpmannaföreningen år 2008 påpekar dock att lönsamhetsutvecklingen för närvarande är ytterst utmanande inom bägge varuområdena. ”Kostnaderna ökade betydligt förra året. En av föreningens viktigaste uppgifter är nu att följa upp lönsamhetsutvecklingen. Vi kommer att få nya mätinstrument, och affärerna kommer att i större omfattning börja samla in information, vilket innebär att uppföljningen i fortsättningen blir mer omfattande och noggrann.”

Ett viktigt projekt inom förtroendeköpmannaverksamheten år 2008 var förnyelsen av kedjeverksamheten. Nya, konkreta verktyg har utvecklats för affärerna för att bygga upp kundrelationer, sköta försäljningen och effektivisera verksamheten.

År 2009 förväntas bli ytterst utmanande speciellt för järnhandeln; tillväxten inom branschen förväntas ligga på noll eller till och med på minus. Inom lantbrukshandeln är förväntningarna ”måttliga” om förhållandena normaliseras.

”Vi måste höja aktiviteten i affärerna och effektivisera verksamheten. Det är just i en situation som denna som kedjorna som grundar sig på köpmannaföretagande är som bäst, eftersom förhållandena varierar mycket från område till område och åtgärderna måste planeras specifikt per affär”, säger Tomi Korpisaari.

Verkställande direktör Matti Mettälä:

Samarbete allt viktigare

K-kömännens verksamhetssituation förändrades betydligt under år 2008 till följd av den allmänna ekonomiska nedgången. Förändringen påverkar K-kömännens verksamhetsförutsättningar inom de olika branscherna på olika sätt, men gemensamt för alla K-köpmän är att vikten av ett fungerande samarbete mellan K-förtroendeköpmännen och Kesko accentueras.

Arbetet med att utveckla K-köpmannaförbundets verksamhet fortsatte enligt strategin som utarbetades år 2006. I fråga om förbundets förtroendeorgan betonades utvecklingen av direktionsarbetet med tyngdpunkt på kommunikation och på att förbättra informationsspridningen mellan direktionerna och K-köpmannafältet. I förbundets serviceverksamhet betonades främst välbefinnandeprogrammet Kauppias kuntoon, bisnes lentoon. Uppskattningsvis en tredjedel av K-köpmännen deltog i detta program under verksamhetsåret. Programmet fortsätter, och målet är att alla K-köpmän ska värna om sitt välbefinnande individuellt på bästa möjliga sätt.

En av höjdpunkterna år 2008 var att man för första gången utsåg Årets K-köpmannapersonlighet. Utnämningen var den viktigaste programpunkten på den riksomfattande K-köpmannakryssningen som arrangerades för andra gången och lockade hela 350 K-köpmän.

Även om K-köpmannaförbundet har en stabil ekonomi ska lågkonjunkturen beaktas även i planeringen av K-köpmannaförbundets verksamhet. De närmaste åren kommer förbundets resurser att fokuseras till de funktioner som är viktigast för K-köpmännen, och högsta prioritet har en kontinuerlig utveckling av K-förtroendeköpmannaarbetet och speciellt direktionernas verksamhet.

K-KAUPPIASLIITTO

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