

UUTISET

Kesko lisäisi liha-alan yhteistyötä

Matti Halmesmäki perää lisää yhteistyötä lihaketjun ongelmien ratkaisemiseksi. K-ryhmä olisi valmis tarjoamaan esimerkiksi asiakastietojaan teollisuuden tuotekehityksen tueksi.

K-ryhmässä kannetaan huolta suomalaisen lihantuotannon tulevaisuudesta. ”Nollatuloksenkin tekeminen on varmasti monella sika-tilalla tiukassa. Pahimmillaan tämänhetkiset ongelmat uhkaavat koko kotimaista tuotantoa”, Keskon pääjohtaja **Matti Halmesmäki** arvioi.

”K-ryhmä liputtaa kotimaisen ja paikallisen tuotannon puolesta. Suomalaislihan saatavuus on meille tärkeää myös jatkossa, sillä asiakkaat arvostavat laadultaan maailman parasta lihaa.”

Halmesmäki ei halua ennakoida meneillään olevien kaupan ja teollisuuden välisen hintaneuvottelujen lopputulosta, sillä Ruokakesko käy neuvottelut.

”Kuitenkin jos hintaero ulkomaiseen on liian suuri, tuontiliha alkaa käydä kaupaksi”, hän muistuttaa.

”Kaupan on kuunneltava asiakkaitaan tai muutoin joku ulkomainen toimija tulee ja tarjoaa muuta kuin kotimaista. Tuonnin avaaminen olisi karhunkalvutus lihaketjulle.”

Lisäärvaa tuotekehityksestä
Halmesmäki ei ymmärrä kaupan kohdistuvia syytöksiä keskittymisestä. Esimerkiksi Kilpailuviraston alkuvuonna julkistamassa selvityksessä ei huomioitu K-ryhmän rakennetta.

”Kilpailu toimii Suomessa. Onhan meillä ryhmässä jo yli 900 itsenäistä K-ruokakauppiasta, jotka kilpailevat myös keskenään. Tuntuu, että virkamiehetkin sortuvat tässä yrittäjävastaiseen propagandaan.”

Toisten syyttely ei Halmesmäen mukaan auta ketään, vaan ratkaisut ongelmiin pitäisi hakea yhteistyössä koko ketjun kanssa.



KESÄPÄÄTTÄJÄ

Lihateollisuuden olisi Keskojohtajan mielestä syytä katsoa vakavasti peiliin, sillä tuotekehitys ja tuotteistaminen ovat jääneet siellä lapsipuolen asemaan.

”Paloitellussa sian kylkilassassa voi olla joku kotimaisuuslisä, mutta suurta hintaeroa se ei kestä esimerkiksi tanskalaiseen. Jalostusasteen nosto ja tuotteistaminen ovat tärkeitä, jotta saataisiin uusia elementtejä hinnoitteluun ja lisäarvoa koko ketjulle”, hän korostaa.

”Mallia tuotekehitykseen voisi hakea Valiosta. Olo-jurgutti on hieno esimerkki huippuunsa viedystä tuotteesta.”

Plussa-korttien tiedot hyödyksi
Kaupalla on annettavaa yhteistyöhön. Halmesmäen mukaan K-ryhmä voisi tarjota esimerkiksi Suomen laajimman kanta-asiakasohjelman kautta kerättävää tietoa.

”Meillä on 3,7 miljoonaa plussakorttia ja lisäämme voimakkaasti korttien avulla saatavan tiedon analysointia. Emme analysoi vain sitä, mitä ihmiset ostavat nyt. Pyrimme myös aistimaan, mihin suuntaan kulutustottumukset menevät”, hän sanoo.

”Tätä tietoa olemme valmiita jakamaan suomalaisen elintarviketeollisuuden kanssa säännönmukaisesti ja nykyistä laajemmin.”



Pääjohtaja Matti Halmesmäki kummastelee, miksei Keskon ja K-kauppiaiden toimintaa paikallisuuden hyväksi arvosteta.

”S-puolueen valta vie tasapuolisuutta”
Halmesmäkeä harmittaa kilpailevan kaupparyhmän sisäinrakennettu valta yhteiskunnassa. Hän luonnehtii sitä ”eräänlaiseksi valtakoneistoksi, jossa laajan ryhmän kannusti-

mena ovat erilaiset alennukset ja palkkiot”. Kilpailuviraston raportin jäljiltä on kaavailtu määrävän markkina-aseman rajaksi 30 prosenttia, mikä EU:ssa alhaisimmillaan on 40 prosenttia. Samalla K-ryhmän markkinaosuus-

deksi on laskettu K-kauppiaiden osuukien summa. ”Suomessa vahva S-puolue saa näin määrävän markkina-aseman määritelmän kattamaan myös K-ryhmän. Tuko-kaupakin kiellettiin meiltä, mutta S-ryhmälle se sallittiin.”

Osuuskaupan hallinnossa eri puolilla maata on Halmesmäen mukaan paljon sellaisia ihmisiä, joilla on merkittäviä poliittisia sidonnaisuuksia. ”Esimerkiksi kokoomuksen **Ben Zyskowiezin** oli kuvan kera mannekiinina HOK-Elannon

vaaleissa”, hän toteaa. ”Kyse ei ole vain siitä, jäävääkö joku itsensä päättäväsä kokouksessa vai ei. Mitä enemmän esimerkiksi uutta kauppakeskusta koskevaan valmisteluun tuodaan byrokratiaa, sitä heikommalla olemme, koska

kilpailija on tiiviisti mukana valmistelevalle koneistossa.” Halmesmäki sanoo, ettei S-ryhmä ole poliittinen liike vaan liikeyritys. ”Sitä tulisi myös kohdella sellaisena tasaveroisesti muihin liikeyrityksiin nähden.” **TIINA TAIPALE**

Kesko lykkää investointeja Suomessa ja ulkomailla

Tulevasta talvesta ennakoidaan synkkää - työttömyys lisääntyy ja velat kasvavat

Kauppa varautuu jo taantuvaan talouteen. Toistaiseksi halpa korko on pitänyt Suomen talouden rattaat pyörimässä, mutta tuleva talvi näyttää synkältä. ”Työttömyys lisääntyy ja lapsiperheiden verot kasvavat rajusti. Suomi elää velalla, eikä hallitus onnistu velkasuhteen tasapainottamisessa”, Keskon pääjohtaja **Matti Halmesmäki** ennakoii.

”Esimerkiksi uusien autojen menekki on pienentynyt jo lähes kolmanneksen ja rakentami-

nenkin hidastuu, joten kaupan on pakko laittaa nyt suu säkkiä myöten.”

Keskon osalta se merkitsee muun muassa investointitahdin hiljentämistä. Kaikki jo aiemmin päätetyt hankkeet toteutetaan mutta uusien määrää vähennetään.

”Kesko on yhä vakavarainen yhtiö, mutta huonon kelin uhatessa täytyy varautua sulkemalla ovet ja ikkunat.”

Varautumiseen kuuluu myös Venäjän investointien lykkäyk-

siä. Tänä vuonna avataan Pietariin ensimmäinen ruokakauppa, mutta Moskovan kauppojen rakentamista siirretään kahdella vuodella.

Venäjä nyt suuri mahdollisuus
Kesko halusi hakea kasvua ja lisää kannattavuutta laajentamalla toimintaansa ulkomaille vuonna 1996. Liikkeelle lähdeittiin ruoka- ja rautakaupalla Ruotsissa ja Baltiassa. Kansainvälistymisessä on jou-

Meistä on kasvanut rautakaupassa Euroopan viidenneksi suurin, joten olemme merkittävä kumppani sekä suomalaisille että kansainvälisille alan toimijoille.«

MATTI HALMESMÄKI

duttu maksamaan myös oppirahoja. Etenkin Baltian talouden nopea romahtaminen vaikeutti toimintaa.

Painopiste kansainvälistymisessä on Venäjällä, vaikka myös siellä on vaikeuksia riittänyt. ”Siitä huolimatta olemme

nähneet, että tarjolla olevat mahdollisuudet ovat riskejä suuremmat. Valtava maa on siirtymässä markkinatalouteen ja siellä arvostetaan suomalaista laatua”, Halmesmäki sanoo. ”Näillä näkymin meillä on Venäjällä yli miljardin euron liikevaihto vuonna 2017”. Urheilukaupassa Keskolla on 35 Intersport-myyntialaa ympäri Venäjää. Nyt ketju on kokonaan suomalaisten omistuksessa ja kansainvälinen lisenssi on saatu 30 vuodeksi. Myyntiä kasvaa jopa

80 prosentin vauhtia. ”Venäläiset ostavat sieltä etenkin muotia. Sen sijaan sukset ja pyörät käyvät kaupaksi heikommin”, Halmesmäki kertoo. WTO-jäsenyys on eduksi Keskolle, sillä se normalisoi kaupankäyntiä jollain aikavälillä. Harmaa talous ja korruptio kun ovat yhä isoja ongelmia itänaapurissa. **Hyötyä kotimaan kauppiaille**
Kansainvälistymisestä on ollut

hyötyä myös kotimaassa, vaikka esimerkiksi 40 uuden ison K-raudan perustaminen parhaille liikepaikoille on ollut iso menotila. ”Meistä on kasvanut rautakaupassa Euroopan viidenneksi suurin, joten olemme merkittävä kumppani sekä suomalaisille että kansainvälisille alan toimijoille. Se tuo etua esimerkiksi ostopuolelle.” **TIINA TAIPALE**

Osa Ahlstromista uuteen pörssiyhtiöön

Ruotsalainen Munksjö ja osa kuitumateriaaleja valmistavasta Ahlstromista yhdistyvät uudeksi yhtiöksi, josta tulee Ahlstromin mukaan maailman johtava erikoispaperien valmistaja.

Ahlstromista irrotetaan erikoispapereita valmistava Label and Processing -liiketoimintaa, joka yhdistyy ruotsalaisyhtiön kanssa. Yhtiöt arvioivat järjestelystä koituvan 25–30 miljoonan euron vuotuiset säästöt.

Yhdistymisen seurauksena syntävä uusi Munksjö-niminen yhtiö listautuu Helsingin pörssiin. Sen odotetaan tapahtuvan ensi vuoden alussa. Ahlströmin nykyisistä osakkeenomistajista tulee molempien yhtiöiden osakaita.

Uuden yhtiön yhdistetty liikevaihto olisi ollut viime vuonna noin 1,3 miljardia euroa. Se työllistää noin 3 300 työntekijää Euroopassa, Brasiliassa ja Kiinassa. Perustettavan yhtiön toimitusjohtajaksi tulee Munksjö:n nykyinen toimitusjohtaja **Jan Åström**. Ahlstrom aikoo järjestelyn myötä keskittyä korkealaatuisten kuitumateriaalien valmistukseen.

MT-STT

Ahtisaari: kuluttajan valinnoilla on väliä

Presidentti **Martti Ahtisaari** kannattaa pakkausmerkintöjä, jotka kertovat tuotteen tulevan Israelin siirtokuntien alueelta.

”Merkintä tekee selväksi sen, että Israelin läsnäolo alueella ei ole laillista”, Ahtisaari vastasi tiistaina yleisöstä esitettyyn kysymykseen osuustoiminnan juhlaselinaarissa.

Kysymys oli osa keskustelua, jossa pohdittiin, voiko kuluttaja vaikuttaa valinnoillaan maailmalla riehuviin konflikteihin. ”Kuluttajan valinnat ovat solidaarisuuden osoitus, joilla on poliittinen merkitys. Asia nostetaan siten esille ja halutaan huomauttaa, että asiat ovat väärin.”

Yksittäisen kuluttajan merkitys on tietenkin pieni, mutta Ahtisaari arvioi, että esimerkiksi Etelä-Afrikassa rotusorron aikaan 1980-luvulla kuluttajien boikotit edistivät lopulta rauhan syntymistä.

Yritykset voivat tehdä hieman kuluttajaa enemmän. Niiden rooli korostuu heti konfliktin kiihkeimmän vaiheen laannuttua.

”Silloin yrityksiä tarvitaan, jotta ihmisten talous saadaan edes jollain tavalla paranemaan. On tärkeää, että ulkomailta tulevat yritykset pitävät

mahdollisimman paljon kiinni arvoistaan, jotta ne näyttäisivät paikallisille esimerkkiä”, Ahtisaari sanoo.

Osuuskaupalla ja rauhan-työllä yhteisiä arvoja
Ahtisaari puhui juhlaselinaarissa Helsingissä tiistaina, koska SOK ja Ahtisaaren rauhaa edistävä järjestö Crisis Management Initiative CMI ovat sopineet yhteistyöstä.

Kansainvälinen Osuustoimintaliitto International Cooperative Alliance ICA on YK:n jälkeen maailman toiseksi suurin järjestö.

Kaikkiaan osuustoimintayrityksissä maailmassa on lähes miljardi jäsentä.

Osuuskuntien kautta kulkee noin puolet maailman elintarviketuotannosta.

Suomessa osuustoimintayrityksissä on noin seitsemän miljoonaa jäsentä. Moni suomalainen siis kuuluu useaan osuuskuntaan.

”Suomalaiset ovat ehkä sittenkin yhteistyökykyisiä”, Ahtisaari tuumi osuuskaupan vahvasta asemasta Suomessa.

Tämä vuosi on kansainvälisen osuustoiminnan vuosi.

AIMO VAINIO

ISOJEN KONEIDEN ERIKOISRENKAA TIANORISTA

ERIKOISTARJOUS

Mitas RD 03 -PAKETTI TRAKTOREIHIN

ETEEEN 600/65 R 28 3 675,- pari
TAAKSE 710/70 R 38 8 345,- pari

KOKO SARJA 12 020,-

www.vianor.fi/raskaatrenkaat

Espo: p. 010 401 3960 Forssa: p. 010 401 3190 Haapajärvi: p. 010 401 3890 Heinola: p. 010 401 3500 Hyrylä: p. 010 401 3280 Hyvinkää: p. 010 401 3070 Hämeenlinna: p. 010 401 3250 Iisalmi: p. 010 401 3550 Imatra: p. 010 401 3050 Joensuu: p. 010 401 3030 Jyväskylä: p. 010 401 3660 Jämsä: p. 010 401 3170 Järvenpää: p. 010 401 3870 Kajaani: p. 010 401 3260 Karstula: p. 010 401 3760 Kemijärvi: p. 010 401 3840 Keminmaa: p. 010 401 3770 Keuruu: p. 010 401 3350 Kokkola: p. 010 401 3430 Kotka: p. 010 401 3020 Kouvola: p. 010 401 3490 Kuopio: p. 010 401 3640 Kuusamo: p. 010 401 3930 Lahti: p. 010 401 3100 Lappeenranta: p. 010 401 3010 Lieksa: p. 010 401 3580 Lohja: p. 010 401 3390 Malmi: p. 010 401 3270 Mikkeli: p. 010 401 3200 Mäntsälä: p. 010 401 3090 Nurmee: p. 010 401 3670 Oulu: p. 010 401 3820 Pieksämäki: p. 010 401 3480 Pori: p. 010 401 3240 Porvoo: p. 010 401 3080 Pudasjärvi: p. 010 401 3910 Pyhäälmi: p. 010 401 3160 Raah: p. 010 401 3900 Rauma: p. 010 401 3540 Riihimäki: p. 010 401 3330 Rovaniemi: p. 010 401 3800 Seinäjoki: p. 010 401 3420 Suonenjoki: p. 010 401 3590 Tampere: p. 010 401 3180 Turku: Satakunnantie, p. 010 401 3400, Kuornakatu, p. 010 401 3850 Vaasa: p. 010 401 3410 Valkeakoski: p. 010 401 3230 Vantaa: p. 010 401 3300 Varkaus: p. 010 401 3680 Ylivieska: p. 010 401 3920

Matkapuhelimesta soitettaessa 0,0828 e/puh. + 0,1704 e/min (alv. 23 %). Lankapuhelimesta soitettaessa 0,0828 e/puh. + 0,0595 e/min (alv. 23 %).