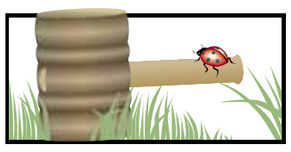
Pietarissa tunnetaan Suomea ja arvostetaan Suomea.
HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJA, PÄÄJOHTAJA KUISMA NIEMELÄ, SOK

SOK ei tähyile Pietaria pidemmälle itään

Pietariin tulevista 30 Prismasta on nyt avattu puolet. Suomessa kuluttajien ostovoima on SOK:n hallituksen puheenjohtajan Kuisma Niemelän mukaan alenemassa.

MARKKU OJALA

SOK:n strategiaa muuttavat lisäarvon tuottaminen ja palvelukäsitteen vahvistaminen. Elintarvikkeissa halutaan entistä jalostetumpia, korkeamman lisäarvon tuotteita. ”Kestomuutos on, että asiakkaat arvostavat sitä, että elämää helpottavia vaihtoehtoja on tarjolla”, sanoo Kuisma Niemelä.



HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJA

SOK on päättänyt Venäjällä jäädä Pietariin, kertoo SOK:n hallituksen puheenjohtaja, pääjohtaja **Kuisma Niemelä**.

”Suomalaisuudella on arvonsa. Pietarissa tunnetaan Suomea ja arvostetaan Suomea”, Niemielä sanoo.

SOK avaa loppuvuonna vielä kaksi Prismaa Pietariin. Viidestoista, 7 600 neliömetrin kokoinen hypermarket avattiin elokuun lopussa kaupungin lounaisosaan. Pidemmällä tähtäyksellä Prismoja tulee Pietarin alueelle 30, eli nyt ollaan puolivälissä.

Tänä vuonna on myös avattu yksi uusi Prisma Tallinnaan.

S-ryhmän Baltian ja Pietarin päivittäistavarakaupan myynti kasvoi tammi–kesäkuussa 29,6 prosenttia 247 miljoonaan euroon. Koko S-ryhmän päivittäistavarakaupan myynti kasvoi 4,5 prosenttia ja oli 3 404,5 miljoonaa euroa.

20 hyvää vuotta takana

Baltian maat kasvavat nyt EU:n talouksista nopeimmin. Vaikka Venäjällä kasvu on taittunut, tälle vuodelle ennustetaan neljän prosentin kansantuotteen kasvua. Sisäinen rakennemuutos vahvistaa reilua tusinaa isoa kaupunkiseutua.

Venäläismatkailijoita palvellaan myös rajan tällä puolen. Lappeenrannan Prismassa kokeillaan käteisen ruplan vastaanottamista.

Suomen talouden tilanne näyttää Niemelästä nyt varsin haastavalta.

”Meillä on pitkä kuluttajien ostovoiman ja kaupan positiivinen kehitys, 20 vuotta. Viime vuonna oltiin tilanteessa, jossa kaupan volyymi ei kasvanut, nyt mennään vähän alenevilla volyymeilla. Se haastaa meitä parantamaan tekemisiämme.”

Loppuvuonna Niemelä arvelee myyntimäärien edelleen alentuvan. ”Jos lasku ei ainakaan jyrkkenisi, se olisi hyvä juttu.”

Julkisen talouden kestävyysvajeen paikkaaminen syö ostovoimaa. Ihmiset harkitsevat ja säästävät.

”Lainsäädäntö ei ole ongelma”

Maan hallitus julkaisi viime viikolla rakennepoliittisen ohjelman. Siinä muun muassa luvataan purkaa kaavoitukseen liittyviä kaupan kilpailun esteitä ja vähentää kilpailua rajoittavaa vähittäiskaupan sääntelyä.

Niemelä löyhentäisi sääntelyä vähittäiskaupassa.

Paljon puhuttu kilpailulain uudistus ei Niemelän mukaan vaikuta lähtökohtaisesti SOK:n strategiaan tai esimerkiksi ruuan hankintaan, jos viranomainen ei siihen puutu.

”Haluamme toimia hyvin avoimesti. Sellaiselle toimijalle lainsäädäntö ei ole ongelma.”

Maatalouskauppa kansainvälistyy

SOK myi vuodenvaihteessa Hankkija-Maataloudesta 60 prosenttia tanskalaiselle DLA-konsernille.

Maatalouskaupassa on Niemelän mukaan trendinä kasvu. Tilakoot kasvavat, joten entistä isommat, kansainvälisemmät toimijat palvelevat entistä isompia asiakkuuksia.

Niemelän mukaan alan tasainen markkinanäkymä tarkoittaa, että kasvu vaatii entistä isomman markkina-alueen.

”Hankkija-Maatalouden uusi omistaja pystyy voimakkaammin kansainvälistymään.”

S-ryhmässä maatalouskauppaa harjoittavat Etelä-Pohjanmaan Osuuskauppa, Suur-Seudun Osuuskauppa ja Kymen Seudun Osuuskauppa. Hankkija-Maatalouden myötä S-ryhmästä lähti noin 50 maatalouskaupan toimipaikkaa. Jäljellä on 18 Agrimarketia ja Multasormea.

Ryhmää myllertää myös S-pankin ja Tapiola Pankin fuusio. Uusi S-pankki syntyy ensi vuoden alussa.

PAULA LIESMÄKI

Herkkujuustosta pidetään kiinni

MTK-Pohjois-Savo nosti viime viikolla esiin, että SOK:n tytäryhtiö Inex Partners Oy on muuttamassa kotimaisten vihannesten, marjojen ja hedelmien ostokäytäntöjään.

Suorat hankinnat viljelijöiltä vähenevät, ja hankinnat tehdään väliportaiden kautta, liitto ihmettelee.

Kuisma Niemelän mukaan kyseessä ei ole yleislinjaus. S-ryhmän uusitun lähiruokastrategian mukaan ryhmä pyrkii mahdollisimman laajasti ja kattavasti yhteistyöhön alueellisten tuottajien ja elintarvikevalmistajien kanssa.

Kuluttaja valitsee halvemman

Niemelän mukaan S-ryhmässä myytävän ruuan nimikkeistä suurin osa on paikallisten tai alueellisten toimijoiden. Myynnistä isojen, kansallisten ja kansainvälisten tuottajien osuudet ovat huomattavasti suurempia ja ne hankitaan keskitetysti.

Ruuan kokonaismyynnistä reilu kymmenesosa on omien merkkien myyntiä.

Talouden heiketessä hinnan merkitys asiakkaalle korostuu, Niemelä sanoo.

Brändituotteen sijaan edullisempi vaihtoehto valitaan ensimmäiseksi perustuotteissa, Niemelän mukaan esimerkiksi ryyneissä ja jauhoissa.

”Viikonlopun herkuttelujuustossa pidetään brändistä kiinni pidempään.”

Elintarvikkeiden hintoja tutkitaan

Niemelän mukaan kaupalla on se osuus elintarvikeketjussa, mikä sille kuuluu. Kauppa on ottanut esimerkiksi jakelua hoitaakseen. ”Kyse ei tulonjaosta, vaan työnjaosta ketjussa.”

Hän muistuttaa, että päivittäistavarassa kaupan myyntikate on alentunut.

Niemelä toivoo, että elintarvikeketjun osuuksien jakautumiseen saataisiin selkeä mittari.

Kuluttajatutkimuskeskus, MTT ja PTT tutkivatkin nyt elintarvikkeiden hintoja. Aineistoa kerätään syksyllä, tuloksia odotetaan ensi vuoden alussa.

Mitä viljelijä merkitsee SOK:lle?

”Viljelijä on ihan keskeinen toimija, joka huolehtii suomalaisesta elintarvikeketjusta. Viljelijä on elintarvikeketjun alkupäässä, me saamme olla kuluttajapinnassa loppujakelijana”, Niemelä vastaa.

PAULA LIESMÄKI

Ensi vuonna neljännes sähköstä tuulivoimalla

Ensi vuoden lopussa jo neljännes S-ryhmän liiketoiminnassa käyttämästä sähköstä voi olla tuulivoimaa.

SOK:n ja alueosuuskauppojen omistama S-Voima omistaa yhdessä energiayhtiö St1:n kanssa Tuuliwatti-yhtiön, jolla on tuulivoimapuistoja Simossa, Tervolassa, Porissa ja Iissä.

S-ryhmä on Suomen kymmenen suurimman sähkönkäyttäjän joukossa. Ryhmä käyttää omaan liiketoimintaansa noin prosentin Suomessa kulutetusta sähköstä.

Ryhmälle alettiin hankkia kimppasähköä vuosikymmen takaperin. Vuonna 2010 perustettiin S-Voima, jolle keskitettiin ryhmän sähkönhankinta.

Silloin tavoitteeksi mainittiin tiedotteessa, että vuonna 2020 puolet S-ryhmän liiketoiminnan kuluttamasta sähköstä on tuotettu S-Voiman omalla sähköntuotannolla. Nyt tuo tavoite on toteutumassa vuonna 2016.

Oman tuulivoimatuotannon taustalla on sähkön hinnan vaihtelu. ”Järjestelyssä turvataan pitkällä aikajänteellä keskimäärin edullinen sähkö. Se ei ole absoluuttisesti halvin, mutta ei myöskään absoluuttisesti kallein”, sanoo **Kuisma Niemelä**.

Fennovoiman ydinvoimalahankkeen osakkuudesta S-ryhmä irtaantui vuosi sitten.

PAULA LIESMÄKI