UUTISET

Suuret ketjut eivät ole enää niin kilpailukykyisiä, etteivätkö pienet kilpailussa pärjäisi. **KAUPPIAS KARI KETOLA, MEGAMARKET**

VILLE-PETTERI MÄÄTTÄ

Menekinedistäjä Ari Koponen toi tällä kertaa hyllyille kissanruokaa. Vasemmalla kauppias Kari Ketola.

Keuruulla kaupan suuret ketjut jääneet kakkoseksi

Keuruulainen kauppias Kari Ketola arvelee, että kaupan alalla on muutosta ilmassa. Hän uskoo, että ihmisten sympatiat kääntyvät pienemmän puolelle, kun joku kasvaa liian suureksi

Raija Perälä on aina käynyt Megamarketissa ostoksilla (kuva vasemmalla). ”Mieheni käy ainoastaan täällä, mutta minä voin käydä keskustan kaupoissakin. Se riippuu valikoimista.” Taustalla myyjä Silja Kangasniemi. Megamarketin 5 254 neliötä ovat käyneet ahtaaksi. Kauppias suunnittelee tilojen laajennusta.

KEURUU (MT)
”Yhteiskunta on vahvasti puuttunut siihen, että kaksi isoa ketjua eivät saa enää kaikkein parhaimpia kaupan tontteja”, tuumaa keuruulaisen Megamarketin kauppias **Kari Ketola**.

Ketolan kauppa on siitä erinomainen esimerkki. Ruokaa ja käyttötavaraa myyvä kauppa on Keuruulta länteen lähtevän päätien varressa. Siitä ei kerta kaikkiaan ole mahdollista ajaa huomaamatta ohi.

Lähes jokaisella muulla paikkakunnalla vastaavalla tontilla seisoo S- tai K-ryhmän myymälä.

Megamarketin rakentaminen vuonna 2011 siirsi kaupan painopistettä keskustasta tien varteen. Vastapuolella tietä on Lidlin myymälä ja K-kaupalle on varattu läheltä tontti.

S-ryhmälle voi jäädä musta pekka, sillä sille ei tonttia läheltä löydy.

Sympatiaa yksityiset kauppiaat kuitenkin tarvitsevat roppakaupalla, jotta S- ja K-ryhmän valta murtuisi. S-ryhmän markkinaosuus koko Suomen päivittäistavarakaupasta on 46 ja K-ryhmän 34 prosenttia.

Paikallisesti se voi kuitenkin onnistua. Ketola arvioi päivittäistavarakaupan markkinaosuudekseen Keuruulla 20–25 prosenttia.

”Meillä on Keuruun suurin verollinen myynti, noin 12 miljoonaa euroa vuodessa.”

Kehittämisyhtiö Keulinkin toimitusjohtaja **Esa Lintulan** mukaan Megamarket ja Lidl ovat keränneet asiakkaita muiden kustannuksella.

”Aikaisemmin S-ketju oli ylivoimaisesti suurin ja muut jakoivat toisen puolikkaan markkinoista”, Lintula sanoo.

Ketjut painostavat

Isot kauppaketjut eivät kuitenkaan luovuta helpolla. Ketolan mukaan ne painostavat tavarantoimittajia ja määräävät hinnat.

”Ketjut yrittävät ohjata hintatasoa meille. Tavarantoimittajat vähän pelkäävät ketjuja. Toimittaja voi esimerkiksi sanoa minulle, että pidä tuo hinta hyllyssä, mutta älä laita sitä lehtimainokseen.”

Ketjut ovat jopa kieltäneet myymästä kodinkoneita Ketolalle.

”Ostettiin ne sitten Euroopasta. Jos eivät myy, niin ostetaan jostain muualta. Mutta on hyvin raadollista, miten ketjut yrittävät ohjailla tavarantoimittajia.”

Ketolalla on apuna oma maahantuontiyritys seitsemän yksityisen kauppiaan kanssa.

Koko riittävä

Millä keinoin yksityinen sitten pärjää? Yksi tärkeä tekijä on riittävä koko. Valikoiman täytyy olla riittävän laaja.

”Kun kokonaisuus on laajan tuotevalikoiman ansiosta tavarantoimittajalle plussalla, saa edullisia tarjouksia.”

Esimerkiksi kaljasalkun hintaa ei saa alas, ellei samalla osta laajaa valikoimaa muita tuotteita.

Suuri saa myös toimituksen suoraan tehtaalta.

Megamarketista ruualle on varattu noin 1 000 neliötä, kaikkiaan lääniä on 5 254 neliötä. Valikoima vertautuu Citymarketiin.

Ketola kokee saavansa sympatiaa myös elintarviketeollisuudelta. Yksi syy siihen on, että teollisuuskin voi kyllästyä ketjujen kuristusotteeseen.

”Teollisuus kunnioittaa yksityistä kauppiasta ja lähtee mukaan koviin kampanjoihin. Teollisuus on kohdellut meitä todella hyvin. Me voimme myydä brändituotteita hyvin kilpailukykyisesti.”

Kortti-Suomi

Lisäksi kauppiaan pitää antaa yritykselle kasvot. Asiakkaat haluavat nähdä kauppiaan ja vaihtaa muutaman sanan.

”Ketjut ovat kasvottomia yrityksiä. Me olemme paikallisessa tapahtumissa, nuorten tukemisessa ja urheilussa vahvasti mukana. Paljon on myös paikallisia tuotteita.”

Megamarketilla on oma bonuskorttijärjestelmä. Korkein etu on kuusi prosenttia, jos kuukaudessa ostaa tuhannella eurolla.

Ketola kehuu bonuksen olevan Suomen suurin elintarvikepuolella.

”Korteista ei tule kuluja, sillä kassajärjestelmä hoitaa työn automaattisesti. Bonuksen perustiedot näkee jokaisesta kuitista. Kortit ovat tärkeitä asiakkaalle, sillä tämä on kortti-Suomi.”

Korttien määrä on liikesalaisuus, mutta niitä käytetään 45 prosentissa kaikista ostoista.

AIMO VAINIO

”Peräänkuulutan kilpailua”

KEURUU (MT)
Keuruulaisen Megamarketin kauppias **Kari Ketola** ei pelkää kilpailua, päinvastoin.

”Peräänkuulutan kilpailua. Suuret ketjut eivät ole enää niin kilpailukykyisiä, etteivätkö pienet kilpailussa pärjäisi”, Ketola sanoo.

Kun Megamarket avattiin 2011, alkoi kylällä hintakilpailu.

”Kilpailu ei tapa toisia, vaan tuo ostovoimaa enemmän kuin on kauppaneliöitä. Mitä kovempi on kilpailu, sitä kauempaa tulee porukkaa. Väitän, että Keuruulla on edullisemmat hinnat kuin Jyväskylässä, niin elintarvikkeissa kuin käyttötarvikkeissa.”

»Kilpailu ei tapa toisia, vaan tuo ostovoimaa enemmän kuin on kauppaneliöitä. Mitä kovempi on kilpailu, sitä kauempaa tulee porukkaa. «

KARI KETOLA

Keuruu on pieni kaupunki, mutta houkuttelee ostoksille omaa kylää kauempaa. Jyväskylään on 60 kilometriä, Tuuriin 90 ja Tampereelle sata.

Kaupungin kehittämisyhtiö Keulinkin **Nea Kontoniemi** arvioi, että kaupankäynnin alalla on ollut myötätuulta viime aikoina.

”Keuruulla on kaupungin kokoon nähden normaalit S- ja K-kaupat sekä Lidl. Tänne tulee enemmän rahaa, kuin mitä kaupungin asukasmäärä edellyttäisi”, Invest in Keuruu työ -hankkeen projektipäällikkö Kontoniemi sanoo.

Ketola ei toivo kilpailun tulevan ulkomaisten ketjujen kautta.

”Ne eivät maksa yhteisöveroa Suomeen ja liikevaihtoon verrattuna niissä on vähän henkilökuntaa.”

Yksityiset ovat paremmin kiinni paikallisuudessa. Esimerkiksi kynnys irtisanomisiin on korkea.

”Henkilöt täällä ovat tuttuja ja tunnen heidän perheensä. Irtisanominen olisi iso ja kipeä asia. PK-yrittäjät eivät sille tielle äkkiä lähde.”

Megamarket työllistää 32 henkilöä.

AIMO VAINIO

Käyttötavarakaupan alamäki söi Kesko-konsernin tulosta

Kesko-konsernin liikevaihto oli tämän vuoden tammi–kesäkuussa 4 499 miljoonaa euroa, mikä on viime vuoden vastaavaa ajankohtaa 1,8 prosenttia vähemmän.

Tulos ennen veroja oli 57 miljoonaa euroa, kun se viime vuonna vastaavana aikana oli 93 miljoonaa euroa.

Käyttötavarakaupan myynti laski 10 prosenttia ja Anttilan liiketoiminta oli tappiollista. Kesko päätti sulkea kahdeksan vuokratiloissa toimivaa Anttila-tavarataloa. Lisäksi päätettiin sulkea neljä Kodin1-tavarataloa. Käyttötavarakauppa oli 41 miljoonaa euroa tappiollista.

Liikevaihto laski ruokakaupassa 1,5 prosenttia. Kasvua oli rauta- ja autokaupassa yhden prosentin verran.

Kasvua haetaan Venäjän markkinoilta

Konserni investoi ensimmäisen puolen vuoden aikana 99,1 miljoonaa euroa. Kauppapaikkoihin investoitiin 74,4 miljoonaa euroa.

Ulkomailla Kesko pärjäsi paremmin ja sen liikevaihto kasvoi 3,4 prosenttia.

Keskon tavoitteena on Venäjän liiketoimintamahdollisuuksien hyödyntäminen. Venäjän kokonaisliikevaihdon odotetaan ylittyvän 1 miljardia euroa vuonna 2017 ja liiketuloksen olevan positiivinen. Venäjälle investoidaan vuosittain 100–150 miljoonaa euroa.

Kun kotimaassa Keskon henkilökuntamäärä laski ensimmäisellä vuosipuoliskolla 186, ulkomailla lisäys oli 748. Kokoaikaisia työntekijöitä oli 19 373.

Kesko selvittää parhaillaan osan omistamiensa kauppapaikkojen myyntiä muodostettavaan rahastoon, jossa yritys olisi mukana yhtenä merkittävänä sijoittajana.

SARI KESKITALO

VR:n kilpailija uskoo pääsevänsä raiteille ensi vuonna

VR:n kilpailijaksi ryhtyneellä Proxion Train Oy:llä on vakaa aikomus aloittaa tavarakuljetukset ensi vuoden alkupuolella.

”Toivon, että arvioni pitää nyt paikkaansa. Olemme päässeet eteenpäin kaluston hankinnassa”, sanoo toimitusjohtaja **Kimmo Rahkamo**, mutta ei halua paljastaa tarkemmin yksityiskohtia.

VR:llä on yksinoikeus matkustajakaukoliikenteessä, mutta tavaraliikenteessä kilpailu on ollut mahdollista jo vuosia.

Yksityisen rautatieoperaattorin liikenteen aloittaminen on ollut kiinni kalustosta. Sopivaa kalustoa saa vain VR:ltä, jolta yritys olisi halunnut sitä vuokrata.

Asiakassopimuksia tehty

Proxion Train teki syksyllä 2012 selvityspyynnön kilpailu- ja kuluttajavirastolle, käyttääkö VR määräävää markkina-asemaansa väärin kieltäytyessään vuokraamasta kalustoa kilpailijalleen.

”Oma tavoitteemme, että tänä vuonna annamme alustavan viraston näkemyksen asiasta. Ei vielä lopullista päätöstä”, johtaja **Kirsi Leivo** kilpailu- ja kuluttajavirastosta kertoi.

Asiaa käsitteleviä virkamiehiä ei tavoitettu lomien vuoksi.

Keski-Euroopasta saisi sopivaa kalustoa: vetureita ja vaunuja, mutta ongelmana on erilainen raideleveys.

Suomessa raideleveys on 1 524 millimetriä eli viisi jalkaa. Se on sama kuin Venäjän raideleveys. Euroopassa raideleveys on 1 435 millimetriä.

”Juuri kaluston hankinnan vuoksi tavarakuljetusten aloittaminen on viivästynyt. Nyt näyttää kohtuullisen hyvältä”, Rahkamo sanoo.

Proxion Train on tehnyt asiakassopimuksia, sillä tavarakuljetuksia tarvitsevat yritykset kaipaavat kilpailua.

Rahkamo ihmettelee, sillä maahamme tarvittaisiin lisää kilpailua ja työpaikkoja, mutta VR:n omistaja valtio on asiassa hyvin passiivinen.

SARI KESKITALO

John Deere JOHN DEERE

Huipputarjoukset!

Nyt kova kesätarjous
vain 23 900 €
alv. 0 %

John Deere 5055E
Ohjaamolla varustettu nelivetotraktori.
• 55 hv John Deere -moottori
• Luokkansa mukavin ja tilavin ohjaamo!

Huima varustepaketti
PUOLEEN HINTAAN!

Rajalliseen erään erikoisvarusteltuja John Deere 5085M -traktoreita
Kysy myyjältäsi tarkemmat tiedot varusteista!
Edun arvo 2 850 €!

Ota yhteyttä John Deere -konemyyjääsi hän kertoo lisää mahtavista tarjouksistamme ja edullisesta Agriraha rahoituksestamme.

AGRI MARKET
www.deere.fi

Tarjoukset voimassa 15.8.2014 asti, tai niin kauan kuin erikoiserää riittää.