

Kotimaisten tekojen vuosi 2015

- Toiminnan tehostamisen ja tiukan kulukuurin myötä SSO ylsi hyvään tulokseen

Suur-Seudun Osuuskauppa SSO:n vuosi 2015 elettiin tiukalla kulukuurilla ja toiminnan tehostamisen teemalla. SSO:ssa jo vuonna 2013 aloitettu kulukuuri alkoi vaihteittain kumuloitua parantuneena kannattavuutena, ja erityisen hyvin se konkretisoitui vuoden 2015 tuloksessa. Tilannetta haastoi edelleen Suomen yleisesti heikko taloustilanne, joka näkyi merkittävien rakennemuutosten myötä erityisen vahvasti SSO:n alueella.

– Olemme tyytyväisiä tulokseen tässä tiukassa taloudellisessa tilanteessa. Emme olisi päässeet tälle tulospolulle, mikäli emme olisi aloittaneet tiukkaa kulukuuria pari vuotta sitten, kertoo SSO:n toimitusjohtaja, viime vuoden lopulla kauppaneuvoksen arvonimen saanut **Esko Jääskeläinen**.

– Olemme jo pitkäjänteisesti säästäneet muun muassa energia-, kiinteistö-, markkinointi-, hallinto- ja it-kuluissa. Organisoituimme tehokkaammin ja investoimme maltilla. Jo pidempään S-ryhmätasoisesti vaivannut käyttötavarakaupan tuloskehitys kääntyi vihdoin myönteiseen suuntaan. Tehostukset ja toimintamallien muutokset mm. hankinta- ja valikoimatyössä sekä logistiikassa ovat parantaneet käyttötavarakaupan tuloksellisuutta, listaa Jääskeläinen.

Kotimaisen ruuan puolesta

– Ilmapiiri keskusteluissa ruuan hinnan ympärillä oli jo pitkään ollut sen suuntainen, että suomalaiset pitävät ruuan hintaa korkeana. Vuoden 2015 alussa tunnistimme S-ryhmätasoisesti, että asialle on nyt tehtävä jotain. Niinpä aloitimme halpuuttamisen, joka tehtiin tehostamistoimenpiteiden kautta ja omista katteista tinkimällä. Halpuuttaminen lisäsi volyymeja, joka omalta osaltaan lisäsi tehokkuutta toimintaan. Erityisen positiivista halpuuttamisesta oli se, että pystyimme tarjoamaan kotimaista ruokaa edullisemmin, joka näkyi kotimaisen ruuan osuuden merkittävänä kasvuna. Hintojen halpuuttaminen on pitkäjänteinen strateginen linjaus, jota ei kuitenkaan voi kestävästi toteuttaa, jos toimintamme on tappiollista, kertoo Jääskeläinen.

– Osuustoiminnallisena yrityksenä emme maksimoi voittoa vaan asiakkaan hyötyä. Halpuuttaminen toteuttaa ja kirkastaa perustehtäväämme kuluttajaosuuskuntana eli sitä mukaa kun saamme tehokkuutta ja säästöjä aikaan, pyrimme siirtämään saadun hyödyn suoraan omistajillemme. Keskimääräisestä 20 euron ostoskorista SSO:lle jäi voittoa alle 40 senttiä. Taso riittää siihen, että pystymme pitämään toimipaikkaverkostomme kunnossa ja palvelemaan asiakkaamme laadukkaasti, jatkaa Jääskeläinen.

Kotimaisuusastetta lisäsi myös ABC:eiden siirtyminen käyttämään ainoastaan kotimaista lihaa ja marketeissa satokausiajattelun esilletuonnin myötä kotimaisten kasvien myynti kasvoi.

66 512 omistajan kauppa

SSO:n omistajien lukumäärän kasvu jatkui. Vuoden 2015 lopussa Suur-Seudun Osuuskaupassa oli 66 512 omistajaa. Vuoden takaiseen tilanteeseen verrattuna omistajien määrä kasvoi 2 404

taloudella. Toimialueen kotitalouksista SSO:n omistajia oli vuodenvaihteessa 69,6 prosenttia (ed.v. 69,5 %). Bonuksen, maksutapaedun ja osuusmaksun koron yhteenlaskettu asiakasomistajakohtainen hyöty vuonna 2015 oli keskimäärin 226 euroa (ed.vuonna 245 euroa). Bonuksen euromäärään vaikutti hintojen halpuuttaminen. Halpuuttamisen lisäksi omistajat hyötivät viime vuonna tuote-eduista ja maksuttomista peruspankkipalveluista vähintään toisen samanmoisen summan.

– Palkitsemme omistajia edelleen erityisen hyvin: SSO:n asiakasomistajat saavat osuuskauppavertailussa valtakunnallisesti kolmanneksi eniten Bonuksia. Omistajien määrän jatkuva kasvu osoittaa, että alueemme ihmiset kokevat saavansa SSO:sta aitoa hyötyä, kommentoi Jääskeläinen.

– Paikallisuus on meille kunnia-asia. Osuustoiminnan tuotot ja verot jäävät Suomeen ja osuuskauppojen omille toiminta-alueille. Kannamme huolta joka kolkan hyvästä ruokatarjonnasta, emmekä keskity toimimaan vain tiheimmin asutuilla seuduilla. Lisäksi haluamme entisestään lisätä paikallisten tuotteiden osuutta kaupoissamme, korostaa Jääskeläinen.

10 miljoonan investoinnit ja energiatehokkuutta

– Investointien osalta keskityimme viime vuonna ylläpitäviin toimenpiteisiin. Emme laajentaneet toimipaikkaverkostoa vaan teimme nykyisten toimipaikkojen ehostustoimenpiteitä, ja niissä työllistimme alueellisia tekijöitä. S-market Otalampi oli alueemme ainut uudisrakennus, jolla korvattiin tiensä päässä ollut S-market Härkälä. Vihtiläiset saivat maaliskuun ja suomusjärveläiset huhtikuun lopussa laajennetut ja päivitettyt omat kaupat entisten kauppojen tiloihin. Viime vuonna säästimme reilusti mm. energiakuluista. Olemme mm. investoineet toimipaikoissamme energiaa säästäviin valaistus- ja kylmätilaratkaisuihin ja saavuttaneet merkittäviä säästöjä sekä samalla toteuttaneet pienempää hiilijalanjälkeä. Toki viime vuoden lämpimät säät vähensivät kuluja omalta osaltaan, sanoo Jääskeläinen.

Henkilökunnalle kiitos

– Olen äärettömän ylpeä henkilökunnastamme, joka on ansiokkaasti sopeutunut muutoksen kourissa elävän kaupanalan välttämättömiin muutoksiin. Olemme joutuneet miettimään henkilöstötarpeitamme erittäin tarkasti koko vuoden ajan. Positiivista asiassa on toki ollut se, että vakituisella henkilökunnalla on ollut mahdollisuus tehdä lisätöitä. Alueemme suurimpana palvelualan työnantajana olemme tähän linjaukseen tyytyväisiä. SSO työllistää välillisesti myös lukuisia henkilöitä rakennus-, siivous-, kiinteistönhuolto- sekä vartiointitehtävissä, listaa Jääskeläinen.

SSO:n liikevaihto supistui ja oli 456 miljoonaa euroa Tulosta ennen veroja saavutettiin 10 miljoonaa euroa

– Vuosi 2015 oli markkinatilanteeseen nähden SSO:lle kohtalaisen hyvä. Liikevaihto oli 456 miljoonaa euroa, joka oli 4 % edellistä vuotta vähemmän (-17 miljoonaa euroa). SSO:n toimialoista liikevaihtoaan kasvatti ainoastaan autokauppa, sekä PP-auto Oy että Lohjan Autokeskus Oy. Meillä on laaja ja osuva merkkiportfolio, joka osaltaan vaikutti siihen, että autokauppa pärjasi vallitsevissa olosuhteissa loistavasti, toteaa Jääskeläinen.

– Marketkaupan alentunut hintataso merkitsi vähemmän euroja liikevaihdossa, mutta litroissa ja kiloissa näkyi positiivista kehitystä. Polttonesteiden hintataso pysyi alhaalla ja lisäksi nykyiset uudet

autot kuluttavat vähemmän, joten polttonesteiden osalta myös litroja myytiin vähemmän, kertoo Jääskeläinen.

SSO:n tuloksessa ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja päästiin 10 miljoonan euron tasoon, jossa parannusta edelliseen vuoteen on lähes miljoona euroa. SSO:n toimialoista market- ja tavaratalokauppa, liikennemyymäläkauppa sekä autokauppa tekivät positiivisen tuloksen. Rauta- ja maatalouskaupan sekä matkailu- ja ravitsemiskaupan tulokset olivat tappiollisia. Kaikkien toimialojen tulos kuitenkin kehittyi edellisvuoteen nähden positiivisesti.

TULOSTIETOJA	2015	2014
Liikevaihto miljoonaa euroa	456	473
Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja milj. euroa	10	9
Asiakasomistajien määrä 31.12.	66 512	64 108
Henkilöstö 31.12.	1320	1501
- täysiksi henkilötyövuosiksi muutettuna	1004	1041
Bruttoinvestoinnit milj. euroa	10	6

SSO:n liikevaihto jakautui toimialoittain seuraavasti:

	Liikevaihto 2015	%
	milj. eur.	ed.v.v.
market- ja tavaratalokauppa	234	-1
liikennemyymälä- ja polttonestekauppa	69	-10
rauta- ja maatalouskauppa	66	-14
matkailu- ja ravitsemiskauppa	13	-1
autokauppa		
- PP-auto Oy	48	+7
- Lohjan Autokeskus Oy	21	+7

– SSO yhtiöitti maatalouskaupan vuoden alussa SSO Maatalous Oy:ksi, jonka odotamme lisäävän kilpailukykyisyyttä ja palvelevan paikallisesti paremmin. Odotamme innolla kesää ja erityisesti Lohjan Rantajameja, koska olemme tehneet Jameista todella upean paikallisen luokkakokouksen. Alkuvuosi on erityisen tärkeä myös omistajillemme, jotka valitsevat maaliskuussa itselleen uuden 50-henkisen edustajiston. Tänä vuonna jatkamme ”viisaasti nuukaillen” ja perustehtäväämme eli asiakkaiden hyödyn ja parhaan palvelun toteuttamista, summaa Jääskeläinen.

Lisätietoja:

toimitusjohtaja Esko Jääskeläinen, puh. 044 770 5700

talous- ja kehitysjohtaja Anja-Anniina Pirttima, puh. 044 770 5701