



2025

OSUUSKAUPPA KESKIMAAAN VUOSIKATSAUS

Sisällysluettelo

1 KESKIMAA TÄNÄÄN

- 3** Pääkirjoitus
- 5** Avainluvut
- 6** Keskimaan vuosi
- 8** Omistamisella on väliä
- 9** Edustajisto, hallintoneuvosto, hallitus ja konsernijohtoryhmä
- 10** Vaaleissa vaihtui yli puolet edustajistossa
- 10** Vaalien äänikuningatar
- 10** Opiskelijan näkökulma edellä

2 ASIAKASOMISTAJUUS

- 12** Avainluvut
- 13** 110 vuotta yhdessä asiakasomistajiemme kanssa
- 14** Juhlavuosi täynnä etuja, tapahtumia ja tarinoita
- 14** Potkupuvut Keski-Suomen vastasyntyneille
- 15** Lähes 1,3 miljoonaa lunastettua S-mobiilikupunkia
- 15** Lähituottajia mukana juhlavuodessa
- 15** Keski-suomalaisten oma osuuskauppa
- 16** Omistajan tilipäivä 12 kertaa vuodessa
- 16** Asiakasomistajuus in English (and 16 other languages)
- 16** Monikanavaista asiakasomistaja- ja S-Pankki-palvelua
- 16** Maksutonta lakineuvontaa asiakasomistajille

3 HENKILÖSTÖ

- 18** Avainluvut
- 19** Ilman keskimaalaisia ei olisi Keskimaata
- 20** 94 % suosittelee Keskimaata työnantajana
- 21** Toimeentulo Keskimaalta -projekti tuotti tuloksia
- 21** Tavoitteena paras mahdollinen kesätyökokemus
- 21** Jokaiselle kesätyöntekijälle oma opintopolku
- 22** Huonon käytöksen sietäminen ei ole osa asiakaspalvelijoiden tehtäväkuvaa
- 22** Työsuojelussa pelataan samaan maaliin
- 23** Keskimaan Oskarit
- 24** Arkisista arvoteoista palkitaan

4 MARKETKAUPPA

- 26** Avainluvut
- 27** Marketkaupassa vahva vuosi
- 28** Palokan ja Keljon Prismoissa mittavat uudistukset
- 28** S-marketit vahvassa myötätuulessa
- 29** Mestarin Herkku piti pintansa kilpailutilanteen muutoksessa
- 29** Saleissa hyvää perustekemistä
- 29** Ruoan verkkokauppn pika-toimitukset vuoden hitti
- 30** Sokkarilla 4,7 miljoonaa kävijää
- 30** Sokoksen verkkokaupassa huima kasvu
- 30** Parturi-kampaamoiden asiakas-tyytyväisyys huipputasolla

5 HOTELLIT JA RAVINTOLAT 6 ABC

- 32** Avainluvut
- 33** Break Sokos Hotel Himos siivittää maakunnan matkailua
- 34** Himoksella ylitetään asiakkaiden odotukset
- 34** Himos oli Loivaa vailla
- 35** Erilainen tapa tehdä töitä
- 35** Työryhmä kasvattaa paremmaksi johtajaksi
- 36** Juhlatunnelmaa ja kekseliäitä teemoja

- 38** Avainluvut
- 39** Energiaa ihmisille ja autoille
- 40** ABC Hirvaskangas – laadukkaalla tekemisellä asiakastytytyväisyyden kärkeen
- 40** ABC-latauksella tehontäyteinen vuosi
- 41** S-Business-asiakkuudet kasvussa
- 41** Kampanjat innostivat ABC-mobiilin lataamiseen
- 41** Mobiiliedut siivittivät autopesun ennätykseen
- 41** Rent-it laajentumassa muihin osuuskauppoihin

7 VASTUULLISUUS

- 43** Avainluvut
- 44** Vastuullisesti Keski-Suomessa jo 110 vuotta
- 45** Korin täydeltä kotiseutua, 24 miljoonan euron myynnillä
- 46** 143 000 euron llo auttaa -hyväntekeväisyyslahjoitus
- 47** 281 500 € harrastamiselle, liikunnalle ja kulttuurille
- 48** 156 suomalaisen hiilijalanjälki
- 50** 77 % jätti muovikassin hyllyyn
- 50** Hävikistä hyvikkiä
- 50** S-mobiili auttaa vastuullisissa valinnoissa
- 50** 22 Rinki-ekopistettä toimi-paikkojen yhteydessä



Kuva: Ville Keto

TOIMITUSJOHTAJA ANTTI MÄÄTTÄ

Juhlavuosi siivitti Keskimaan kasvua – Bonusta ja ylijäämänpalautusta maksettiin ennätysmäärä

110 -vuotisjuhlavuosi tapahtumi-
neen ja etuineen tahditti Kes-
kimaan vuoden 2025 kulkua.
Keskimaa näkyi ja kuului
ympäri Keski-Suomea, vuoden yhtenä koh-
kohtana maakunnan kautta aikain suurimmat
kakkukahvit syntymäpäivänämme 7.5.

Juhlavuotta vietimme keskittyen tuottamaan
asiakasomistajillemme konkreettista hyötyä ja
yhteisiä ilon aiheita. Asiakasomistajiamme
ilahduttimme juhluvuden kunniaksi muun
muassa historiallisen suurella, 16,9 miljoonan
euron ylijäämänpalautuksella. Myös vuoden ai-
kana maksetut Bonukset nousivat ennätyskel-
lisen korkealle.

Tarjoamistamme palveluista, eduista ja hyö-
dyistä pääsivät nauttimaan yhä useammat
keskisuomalaiset: uusia asiakasomistajia
saimme 8 826. Asiakastyytyväisyys kehittyi
suotuisaan suuntaan kaikkien palvelujemme
osalta. Yksi keskeinen mittari on S-Etukortin
suositteluhalukkuus, joka oli meillä Keski-
maal-

la koko S-ryhmän paras NPS-lukemalla 74
(NPS on asiakastyytyväisyyden mittari, jossa
50 on hyvä tulos ja 70 todella harvainen).

Vuosi huipentui Himos-hotellin avajaisiin

Keskimaan vuosi 2025 huipentui marras-
kuussa Break Sokos Hotel Himoksen ava-
jaisiin. Yksi Keskimaan historian suurimmista
rakennushankkeista on vuosien suunnittelun
ja puolitoista vuotta kestäneen rakentami-
sen tulos. S-ryhmän ensimmäinen huoneisto-
hotelli on keskisuomalaisen matkailun pysyvä
maamerkki, joka on nostanut Himoksen majoit-
uskapasiteetin ja -tyylin ihan uudelle tasolle.
Ensimmäisten kuukausien aikana hotelli on
saanut poikkeuksellisen paljon positiivista pa-
lautetta sviittitason majoitustiloista, ravin-
tolasta sekä muista palveluista, jotka kaikki
on suunniteltu sujuvaan, aktiiviseen rentou-
tumiseen. Uskomme, että mittava investointi
maakuntamme matkailun kärkikohteeseen tu-
lee vahvistamaan alan elinvoimaisuutta koko
Keski-Suomessa.

Päivittäistavarakaupassa vakaata kasvua

Kaupan toimialalla pär-
jäsimme erityisen hyvin
päivittäistavarakaup-
passa, jossa kasvua
kertyi 3,4 prosenttia.
Pysyvästi edullinen os-
toskori, osuvat palve-
lut ja hyvässä kunnossa
oleva verkosto loivat van-
kan perustan toimin-
nallemme. Salet,
S-marketit
ja Prismat
jatkoivat va-
kaata kehi-
tystään,
minkä



Kuva: Anne Kalliola

seurauksena markkinaosuutemme vahvistui edelleen. Päivittäistavarakaupan sisällä ruoan verkkokaupan palveluille oli runsaasti kysyntää, kasvun ollessa 18 prosenttia. Ruoan verkkokaupassa myyntiä kertyi jo ison S-marketin verran.

Käyttötavarakaupassa liikevaihtomme kasvoi 2,2 prosenttia, suurelta osin monikanavaisen toimintamallin ja verkkokaupan vauhdikkaan kehityksen ansiosta. Esimerkiksi Prisma.fi-palvelussa myynnin kehitys oli valtakunnallisesti yli 60 prosenttia.

Kuluttajien heikko luottamus nakersi ravintoloiden kannattavuutta

Kuluttajien heikko luottamus näkyi erityisesti ravintolakaupassa. Kuluttajat suosivat ravintolapalveluissa edullisempaa tarjontaa ja nopeaa syömistä, mikä nakersi perinteisten ruokaravintoloidemme kannattavuutta. Tilanteen parantamiseksi jouduimme vuoden 2026 alussa käymään useimpia toloitamme koskevat muutokset.

Kahdessa vuodessa 100 miljoonan euron investoinnit

Kannattavaan liiketoimintaan perustuva jatkuvuuden turvaaminen on avainasia palvelujen ja etujen tuottamisessa asiakasomistajillemme. Vahva talous ja jatkuva halu uudistua takaa pitävän perustan tulevaisuudellemme.

Toiminnastamme syntyvän tuloksen käytämme täysimääräisesti Keski-Suomen hyväksi. Olemme investoineet viimeisen kahden vuoden aikana Keski-Suomeen sata miljoonaa euroa. Mittavat ja pitkäjänteiset investoinnit tuovat työtä ja elinvoimaasekävivistävät huoltovarmuutta maakunnassamme.

Myymäläverkostomme kehittämiseen panostimme laajasti eri puolilla Keski-Suomea. Oman osansa investointieuroista saivat niin Salet, S-market kuin Prismatkin. Liikennekaupamme vuotta 2025 leimasi panostuksemme ABC-latausinfrakan rakentamiseen.

94 % suosittelee Keskimaata työnantajana

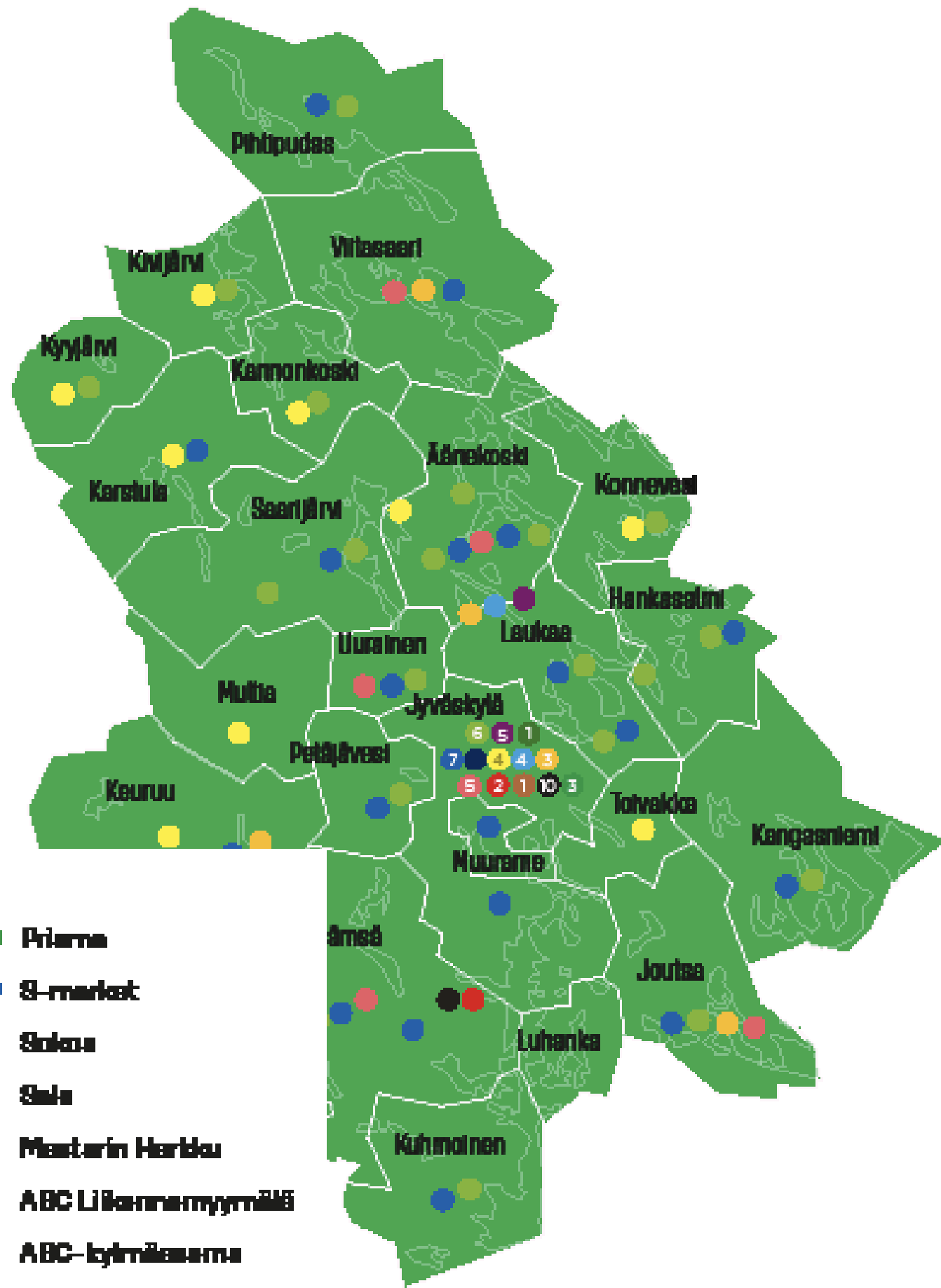
Haastavassa markkinatilanteessa hyvän tuloksen tekeminen useilla mittareilla arvioituna on saavutus, josta kiitos kuuluu henkilökunnallemme. Henkilöstömme luottamus ja omistautuneisuus pysyivät vuonna 2025 korkealla. Keskimaalaisten henkilöstökokemus on tuoreimman työtyytyväisyystutkimuksemme mukaan erittäin korkea. Peräti 94 prosenttia työntekijöistämme on halukkaita suosittelemaan Keskimaata työnantajana.

110-vuotisjuhlavuodestamme sekä asiakasomistajiamme että henkilöstöämme lämpimästi kiittäen,

Antti Määttä



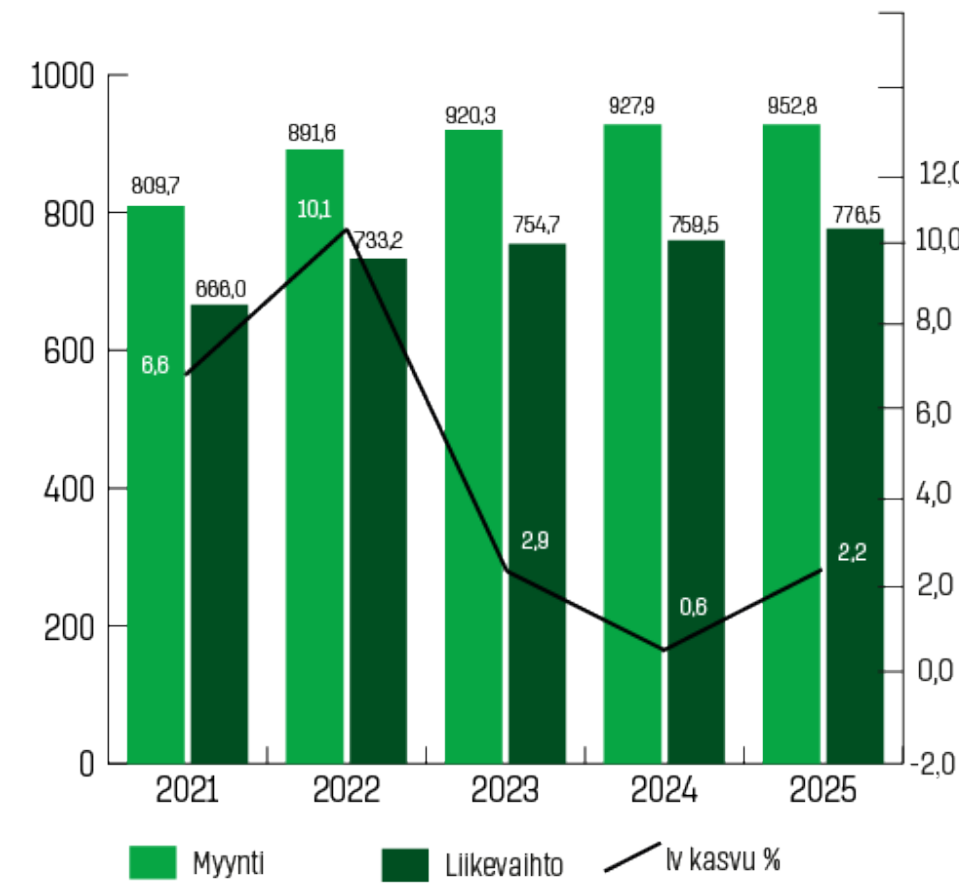
Kuva: Tero Takalo-Eskola



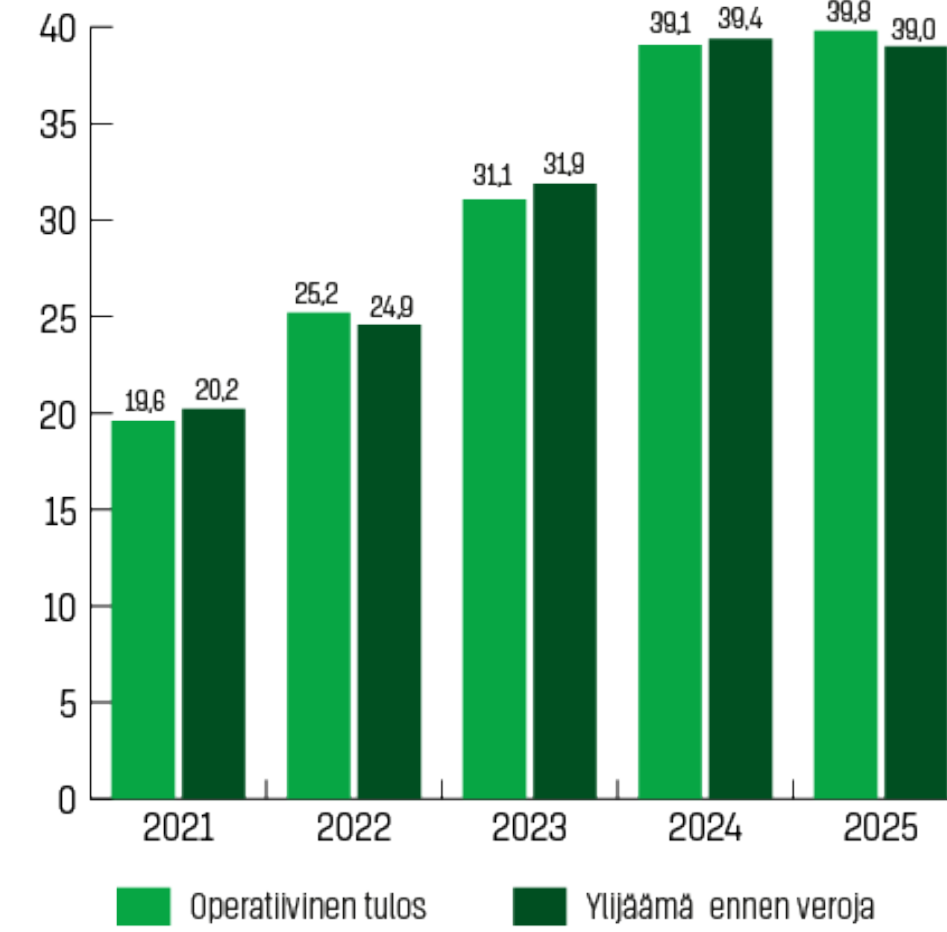
- 9 Priama
- 27 Si-maist
- 1 Si-kou
- 12 Si-ka
- 1 Maastin Harikou
- 7 ABC Liikennemyymälä
- 20 ABC-lyömäseura
- 7 ABC Carwash
- 16 ABC-läksä
- 1 Rant-R
- 3 Hotelli
- 11 Ravintola
- 1 Kahvila
- 2 Hamburger

120 YHTIÖMÄÄ

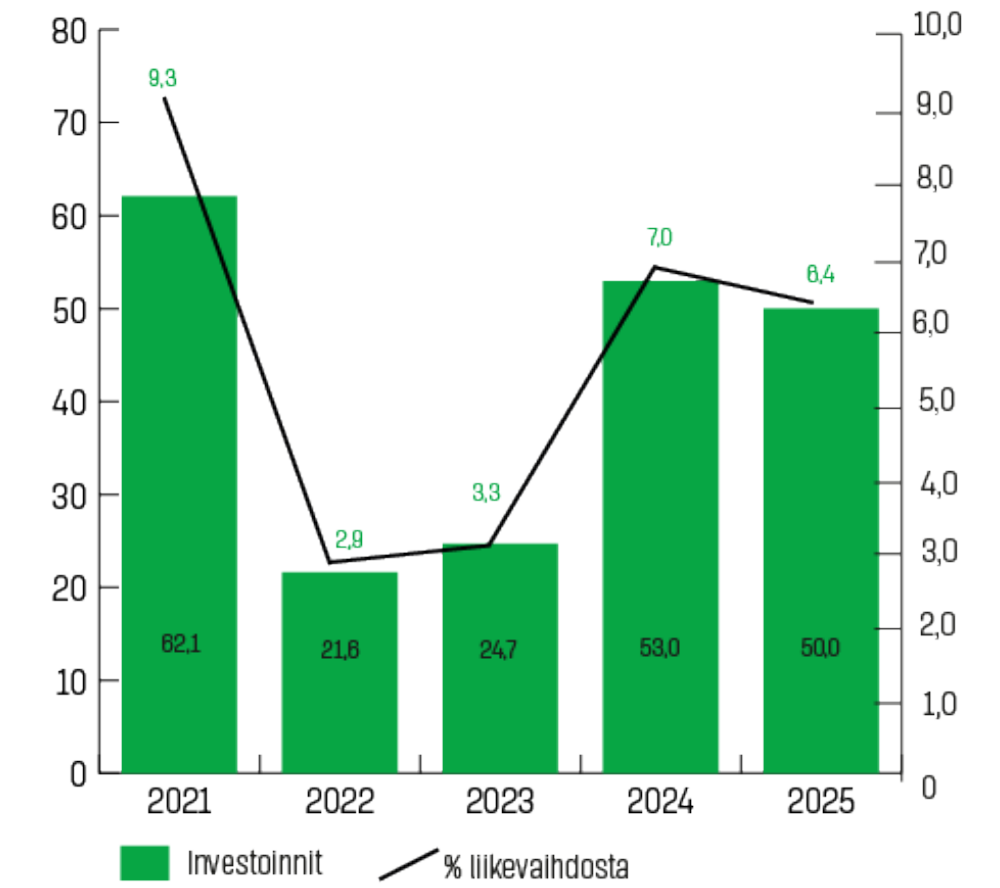
MYynti JA LIIKEVAIHTO



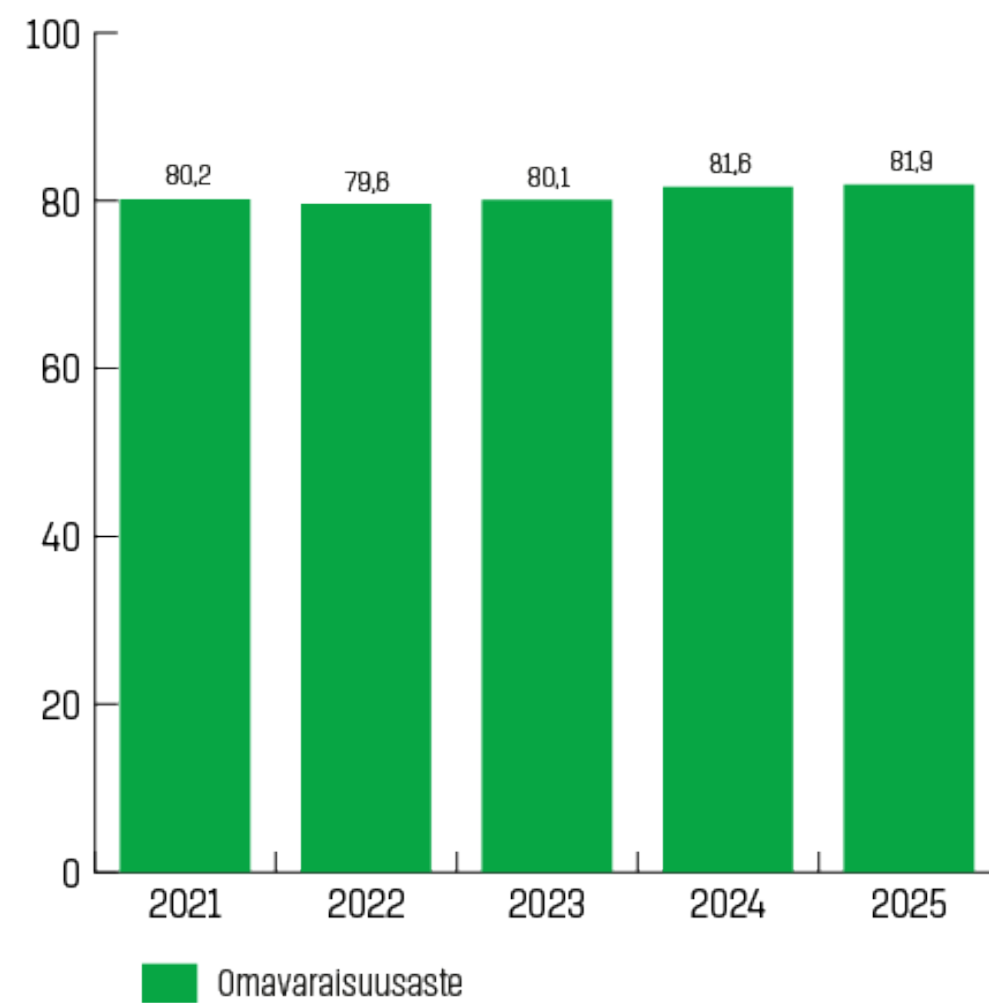
TULOSKEHITYS



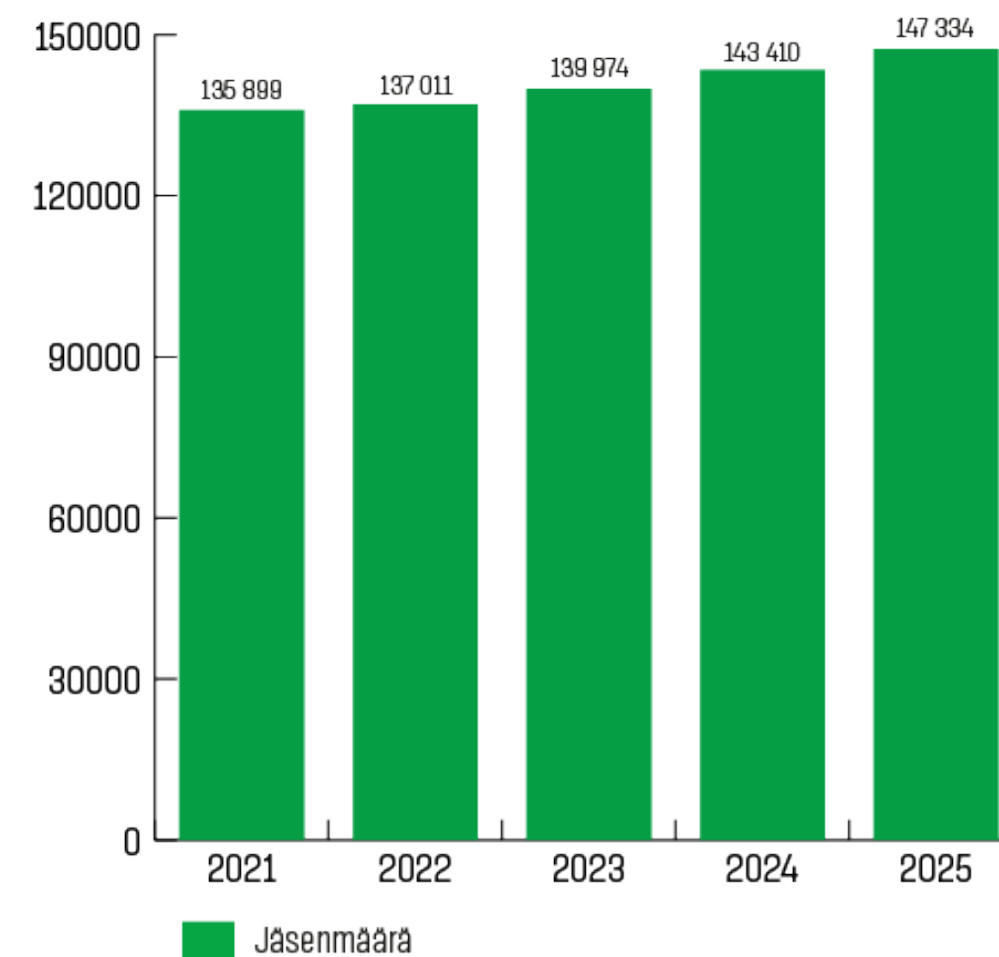
INVESTOINNIT



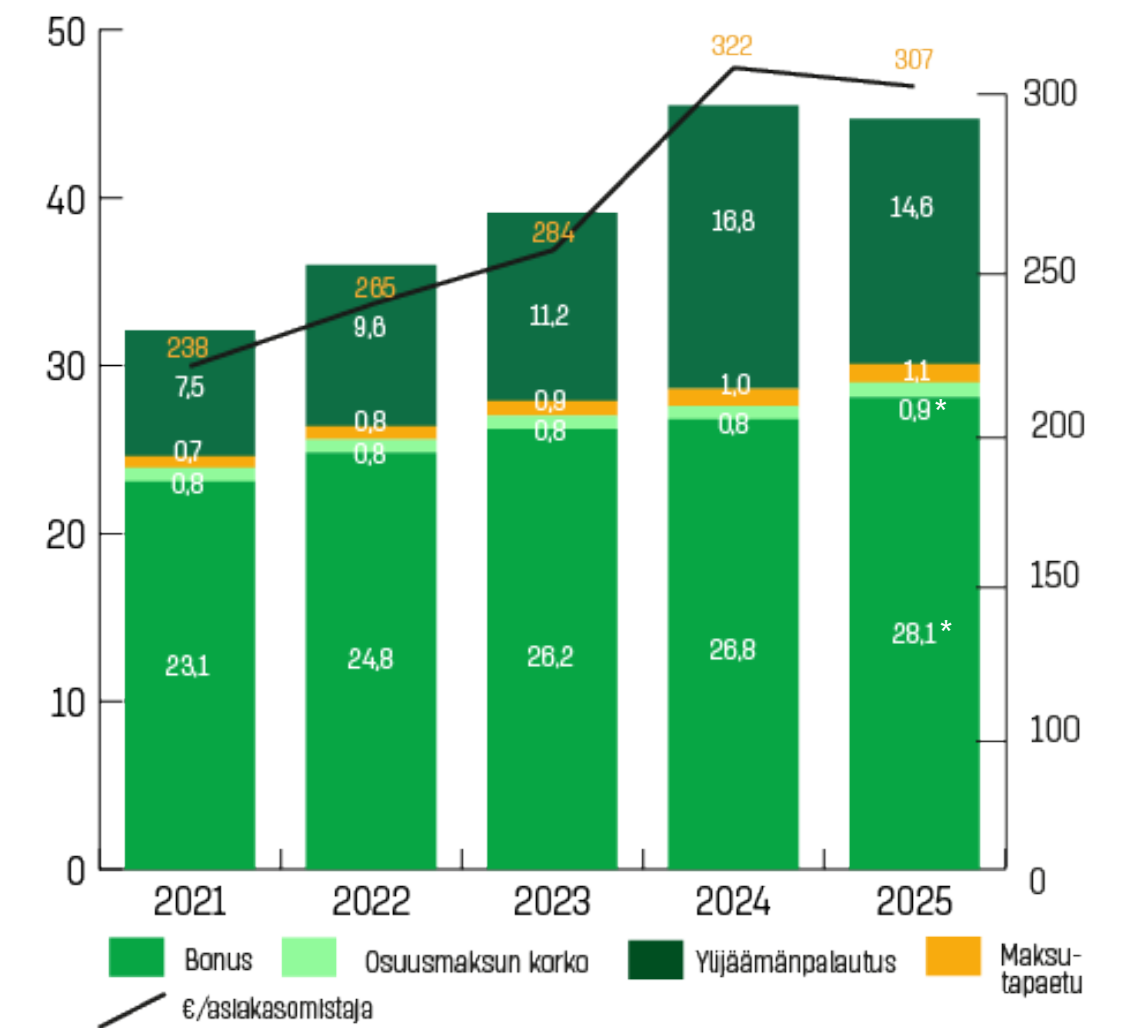
OMAVARAISUUSASTE



JÄSENMAÄRÄ



ASIAKASOMISTAJIEN PALKITSEMINEN



*Mikäli hallituksen esitys hyväksytään edustajiston kokouksessa toukokuussa 2026.

Keskimaan vuosi



Kuva: Tero Takalo-Eskola

TAMMIKUU

• Jyväskylän keskustassa P-Sokoksen parkki-halli siirtyy Jyvä-Parkilta Keskimaan omistukseen. Tavoitteena on vahvistaa Sokkarin elinvoimaisuutta ja samalla koko keskustan houkuttelevuutta. Jatkossa Keskimaa määrittelee pysäköinnin hinnat, joita lasketaan pikimmiten jo helmikuussa.

• Keskimaa kertoo lahjoittavansa 110-vuotis-juhlavuotensa kunniaksi kaikille Sairaala Novassa vuonna 2025 syntyville vauvoille uniikit juhlavuoden potkupuut.

HELMIKUU

• Seppälän Prismassa otetaan käyttöön TOM-RA R1 -palautusautomaatit, joihin voi kaataa suoraan kassista kerralla ison määrän tölkkejä ja muovipulloja.

• Vuoden 2025 Ilo auttaa -lahjoituskohde julkistetaan. Tavoitteena on parantaa keski-suomalaisten nuorten hyvinvointia ja mielenterveyttä tarjoamalla heille tukea ja resursseja digitaalisessa maailmassa toimimiseen ja siellä esiintyvien ilmiöiden käsitteelyyn. Lahjoituksen kokonaissumma on 143 410 euroa.

• Päivittäistavarakaupan myymälöitä koskevan lakon vuoksi Keskimaan marketkaupan yksiköt palvelevat rajoitetusti 19.–21.2. Toimipaikkoja ei jouduta sulkemaan, mutta aukioloaikoja supistetaan.

• Keskimaan hallitus tekee päätöksen uuden S-marketin rakentamisesta Jämsänkoskelle, nykyisen myymälän vieraiselle tontille. Uusi S-market avataan keväällä 2026.

MAALISKUU

• S-market Vaajan uudistus saadaan päätökseen ja avajaisia vietetään 6.3. Asiointikokemusta on sujuvoitettu ja myymälän energiatehokkuus on kohentunut tuntuvasti.

• Keskimaa on saavuttanut kaikkien aikojen parhaat tulokset T-Media Oy:n toteuttamassa Luottamus&Maine-tutkimuksessa. Keski-maan hyvä maine vaikuttaa voimakkaasti keski-suomalaisten asiakkaiden käytökseen, kuten asiointipaikkojen valintoihin, suosittelemiseen sekä työnhakuinnostukseen. Asiakkaiden vahvasta tuesta kertovat sidosryhmätulokset toivat Keskimaalle Luottamus&Maine-tutkimuksen Suomen kaikkien aikojen kärkipaikan kaikkien tutkittujen yritysten joukossa.

HUHTIKUU

• Jyväskylän Kortepohjassa alkaa 10.4. ruokakauppapalvelujen uusi aika. Ylioppilaskylän vasta valmistuneen U-talon katutasoon avataan alueen asukkaiden tarpeisiin räätälöity uusi ja moderni Sale-myymäla. Kortepohjan vanha Sale suljettiin.

• Prisma Palokan laajennus valmistuu ja sitä juhli-taan 10.–13.4. Myymälän koko on kasvanut noin tuhannella neliöllä, josta myyntialaa on reilusti yli puolet. Valtaosa lisätilasta on valjastettu päivittäistavaraosaston käyttöön.

TOUKOKUU

• Lähiuottajafoorumi kokoaa jälleen Sataman Viiluun Keskimaan paikallisia tavarantoimittajia, tavoitteena entisestään syventää lähituottajien ja maakunnan oman osuuskunnan kumppanuutta. Yrittäjien parissa tuottajatapaamiset on koettu erittäin hyödyllisiksi ja yhteistyötä syventäväksi.

• Keskimaa aloittaa yhteistyön Woltin kanssa tehostaakseen ruoan pikakuljetuksia Jyväskylän alueella. Woltin toimittamat kuljetukset hoidetaan Mestarin Herkusta. Samanaikaisesti kuljetusrobotit siirtyvät S-market Tourulasta S-market Kuokkalaan.

• 7.5.2025 on Keskimaan virallinen 110-vuotissyntymäpäivä. Keski-Suomen suurimmat kakkukahvit tarjotaan Prismoissa, Mestarin

Herkussa, S-marketeissa ja Saleissa kautta koko toimialueen.

• Prisma Keljossa käynnistyy mittava uudistus vuokralaistilojen muutoksilla, jatkuen kesän mittaan myymälän puolelle. Tavoitteena on parantaa Keski-Suomen toiseksi suurimman kauppapaikan asiakaskokemusta ja toiminnallisuutta.

• S-ryhmän MaRa-ammattilaisten palkintogaalassa Helsingissä Solo Sokos Hotel Paviljonki palkitaan parhaasta Solo-hotellien NPS-tuloksesta, joka kertoo asiakkaiden suosittelemisuudesta.

• Keskimaa palkitsee Tahkolla vietetyillä päällikkö- ja asiantuntijapäivillä vuoden 2024 parhaat esihenkilöt. Palkinnon saavat S-market Vaajan marketpäällikkö **Heini Reinikka**, Sale Multian myymäläpäällikkö **Jaana Savolainen**, ABC Palokan liikennemyymäläpäällikkö **Liina Laurén** ja S-market Savelan marketpäällikkö **Jani Perälä**. Vuoden asiantuntijaksi valitaan ICT-päällikkö **Satu Sarvi**. Hotellinjohtaja **Hannu Nirkkonen** saa Kasvattaja-palkinnon.

• 30.5. Muurameen avataan täysin uusi S-market, joka vie paikkakunnan ruokakauppapalvelut uudelle tasolle. S-marketin myymäläpinta-ala kasvaa noin 50 %, ja valikoimiin saadaan tuhansia tuotteita lisää.

KESÄKUU

• 4.6. vietetään harjannostajaisia Jämsässä Break Sokos Hotel Himoksella. Harjannostajisiin mennessä hotellityömaalla on työskennellyt 160 eri urakoitsijaa ja 532 työntekijää. Tontilla on tehty töitä 68 611 tuntia, mikä tarkoittaa 429 kuukautta eli 35 henkilötyövuotta.
– Tämä on loistava esimerkki siitä, miten voidaan viedä asioita eteenpäin ja onnistua, yhteistyössä ja yhteen hiileen puhaltuen. Kiitos Keskimaalle visiosta ja rohkeasta toteuttamisesta, Jämsän kaupunginjohtaja **Jori Reijula** toteaa.

• Edustajiston päätöksen mukaisesti 10.6. asiakasomistajien S-tileille maksetaan Keskimaan historian suurin ylijäämänpalautus (3 % vuonna 2024 Keskimaata tehtyjen ja Keskimaan S-Etukortilla rekisteröityjen ostojen määrästä) sekä osuusmaksun korko (6 %). Yhteissumma on 17,7 miljoonaa euroa.

• Sähköautojen lataustehon ABC Joutsassa megawattiluokkaan nostava uudistus valmistuu juhannusliikenteeseen. Keski-Suomen toivotuimmalla suurteholatausasemalla on aikaisemman neljän latauspisteen sijaan nyt mahdollista ladata jopa 16 autoa yhtä aikaa.

• Mestarin Herkun uudistusprojekti valmistuu juhannukseksi. Uudistus lisää asiointin sujuvuutta ja raikastaa myymälämiljöötä, vahvistaen samalla Jyväskylän keskustan vetovoimaa.

HEINÄKUU

• Keskimaa on yhteistyökumppanina mukana Jyväskylän Lutakonaukiolla 9.7. järjestettävässä Loop It-tapahtumassa. Ikärajaton konsertti sisältyy Keskimaan 110-vuotisjuhla-vuoden ohjelmaan.

• Keskimaassa työskentelee kesän aikana lähes 400 kesätyöntekijää eri puolilla Keski-Suomea. Lisäksi 15–17-vuotiaille suunnatun Tutustu työelämään ja tienaa -harjoittelun kautta työllistetään lisäksi 498 ensikertaa työelämään tutustuvaa kesäharjoittelijaa.

• ABC Hirvaskankaalle valmistuu Keski-Suomen suurimman suurteholatausaseman ensimmäinen vaihe. Kuun alussa avataan 1 200 kilowatin asemalle 12 suurteholatauspistettä. Latauspisteiden määrä ja kokonaisteho kaksinkertaistuu, kun toinen vaihe valmistuu loppuvuodesta.

Keskimaan vuosi

ELOKUU

• Liikuntakeskus Klub1 aloittaa Keskimaan vuokralaisena ja avaa entisen Kodin Terran kiinteistöön suuren kuntosalin. Vuokralaisina jatkavat Avant Center, Lantmännen Agro, Kamux Worx Hyötyautot sekä Jyväskylän kaupungin liikuntapalvelut, jolla on kiinteistössä voimistelulajeille soveltuva liikuntahalli.

• Viitisenkymmentä nuorisopalvelujen ammattilaista eri puolilta Keski-Suomea kokoontuu koulujen alkamisen alkumetreillä Jyväskylän Veturitalleille pohtimaan, minkälaisia haasteita nuoret kohtaavat ja minkälaista tukea he tarvitsevat sosiaalisessa mediasa toimiessaan. MIELI ry. tarjoaa nuorisotyöntekijöille koulutusta tästä ajankohtaisesta teemasta Keskimaan vuoden 2025 llo auttaa -hyväntekeväisyyslahjoituksen turvin.

• JJK Jyväskylä ry. ja Keskimaa järjestävät yhdessä ilmaisen lastentapahtuman Jyväskylän Lounaispuistossa 23.8. Keskimaan 110-juhlavuoden tapahtuma kerää noin 2 000 kävijää.

SYYSKUU

• Keskimaan edustajiston vaalien ehdokkaaksi asettuu 172 asiakasomistajaa, joista 139 ei ole ollut mukana edellisessä edustajistossa. Ehdokkaiksi ilmoittautuneet ovat 26–85-vuotiaita. Naisia on 85 ja miehiä 87.

• Kyyjärvellä Kauppakeskus Paletissa sijaitsevassa Salessa alkaa mittava remontti, jossa uusitaan myymälätilat ja kylmäjärjestelmä, sekä päivitetään myymälämiljö Salen nykykonseptin mukaiseksi. Uudistus toteutetaan kahdessa vaiheessa, jotta myymälä voidaan pitää auki koko urakan ajan.

LOKAKUU

• Itä-Suomen suurin asianajotoimisto Kontturi & Co avaa toimipisteen Kauppa-keskus Sokkarille. Keskimaan ja Kontturin yhteistyösopimuksen mukaisesti asianajotoimisto tarjoaa 13 juristin voimin ajanvarauksella toimivia maksuttomia neuvontapäiviä Keskimaan asiakasomistajille. Lisäksi asiakasomistajat saavat vähintään 10 % hintaedun palkkiolaskutuksesta. Myös asiakirjojen, kuten testamenttien ja edunvalvontavaltakirjojen, laatimiselle on asiakasomistajille omat hinnat.

• Edustajiston vaaleissa äänestetään sähköisesti tai postitse 6.–20.10. Äänestysprosentti nousee korkeammalle kuin koskaan aiemmin, 32,3 prosenttiin. Eniten ääniä saaneista ehdokkaista yli puolet on uusia edustajiston jäseniä.

• ABC-latauspalvelut laajentuvat, kun ABC Palokkaan avataan uusi suurteholatausasema. Kokonaisteholtaan 1 400 kilowatin latausasemalla on yhteensä 14 suurteholatauspistettä aiemman kahden sijaan. Aseman yksittäisen latauspisteen maksimiteho nousee jopa 400 kilowattiin.

• Rakennusliike Lapti luovuttaa alkuperäisen aikataulun mukaisesti Break Sokos Hotel Himoksen kiinteistön Keskimaan hallintaan kuun viimeisenä päivänä, puolentoista vuoden rakentamisen jälkeen. Henkilökunta pääsee aloittamaan työnsä paikan päällä ja alkaa valmistella hotellia avauskuntoon.

MARRASKUU

• 110-vuotisjuhlavuoden kunniaksi Keskimaan pikkujouluja vietetään 2 000 juhlijan voimin elokuvateeman merkeissä. Illan aikana jaetaan Keskimaan Oskarit:

› Vuoden yleisömenestys – asiakkaidensa rakastama, kaikessa hienosti toimiva S-market Uurainen

› Vuoden tunnelmanluoja – TYTin kovin nousija JALO kitchen & lounge

› Vuoden myyntimenestys – myyntiodotukset 58 prosentilla ylittänyt S-market Mäki-Matti

› Vuoden mediateko – elokuisella joululoussaalla valtakunnallisen median kiinnostuksen herättänyt Urban Bistro

› Vuoden arvoteko – toimipaikkansa arjesta parempaa esimerkillään ja asenteellaan tekevä **Sherif Sarr**, Prisma Keljo

› Vuoden Erikois-Oskari – viestinnän, kokouksien ja tilaisuuksien, niin arjen kuin juhlinkin kantavana voimana kulissien takana toimiva **Suvi Elonheimo-Tikkanen**, Keskimaan konttori

• S-market Karstulassa käynnistyy remontti, jonka tavoitteena on tarjota asiakkaille entistä sujuvampi ja miellyttävämpi asiointikokemus sekä parantaa myymälän energiatehokkuutta. Myymälä uudistus valmistuu helmikuun 2026 loppuun mennessä.

• Keskimaa ja Laukaan kunta allekirjoittavat esisopimuksen liikekiinteistön ostamisesta Leppävedeltä ruokakaupan rakentamista varten. Kiinteistössä on tällä hetkellä kirjasto ja neuvola, jotka kunta siirtää joka tapauksessa läheiseen uudisrakennukseen.

• Himoksen Länsirinteiden juurelle valmistunut Break Sokos Hotel Himos avaa ovensa asiakkaille perjantaina 21.11. S-ryhmän ensimmäisessä huoneistohotellissa on 121 huoneistoa ja 500 vuodepaikkaa. Hotellin alakerrassa sijaitsee Laaksoravintola Loiva, joka palvelee sekä hotellivieraita että alueen muita asiakkaita.

JOULUKUU

• Prisma Keljon laajan uudistuksen valmistusta juhlistetaan 3.–7.12. Myymälän päivittäistavaraosasto on laajentunut lähes 500 neliömetrillä. Palvelut ja tilaratkaisut on kehitetty vastaamaan paremmin asiakkaiden tarpeita, ja energiatehokkuutta on parannettu merkittävästi. Lisäksi parkkihallin toiminnallisuuksia on uudistettu.

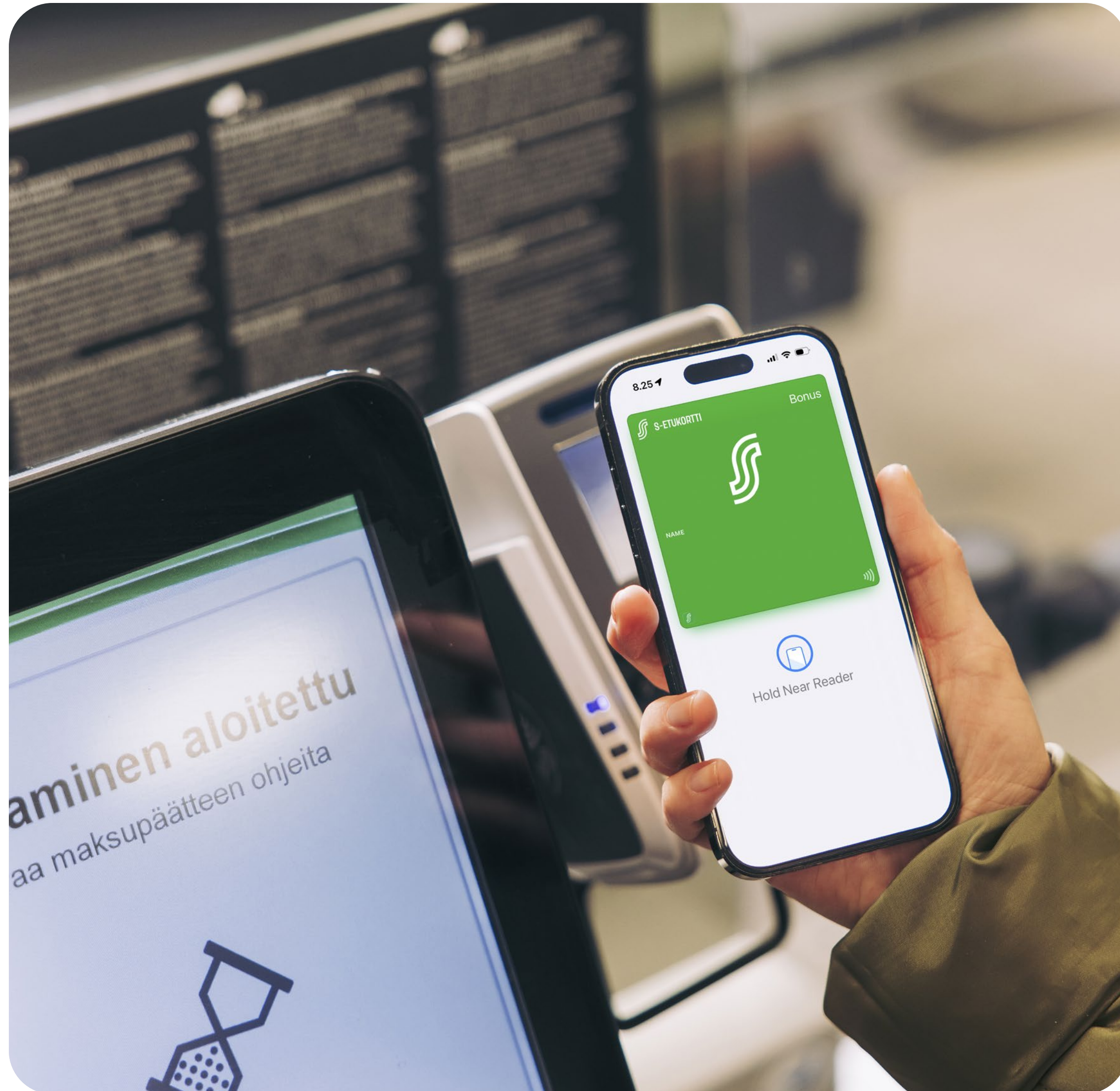
• Tasavallan Presidentti on myöntänyt keskimaalaisille kunniamerkkejä itsenäisyyspäivänä 6.12. Kunniamerkin saajia ovat toimitusjohtaja **Antti Määttä**, toimialajohtaja **Vesa Kyllönen**, myyntipäällikkö **Sanna Hella**, ravintolapäällikkö **Jouko Järvenpää**, vastaanottovirkailija **Arnevi Häkkinen**, myyjä **Jari Nevalainen**, vuoropäällikkö **Maarit Nyman** ja myyjä **Timo Hautala**.

• Talvikauden avauksen kunniaksi Break Sokos Hotel Himoksella järjestetään ohjelmallinen avajaisviikonloppu koko perheen rentuhoineen 12.–14.12. Viikonlopun aikana asiakasomistajilla on mahdollisuus tutustua uuteen huoneistohotelliin, Laaksoravintola Loivaan ja alueen palveluihin etuhinnoin.

• Keskimaa palkitsee koko henkilökuntansa yli 1,5 miljoonan euron ylimääräisellä tulospalkkiolla kiitoksena vuoden 2025 tuloksesta. Ylimääräisen tulospalkkion piirissä ovat kaikki keskimaalaiset, johtoryhmää lukuun ottamatta. Henkilökunta on saanut pysyvän tulospalkituksen lisäksi ylimääräisen tulospalkkion jo viitenä peräkkäisenä vuonna.



Kuva: Taina Ristikivi

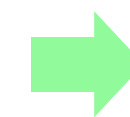


Kuva: Aleksi Poutanen

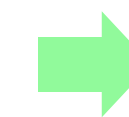
Omistamisella on väliä

Omistamisella on yritystoiminnassa suuri merkitys, sillä jokainen yritys toteuttaa aina omistajiensa tahtoa ja toimii sen mukaisesti. Osuustoiminnallisena yrityksenä Keskimaa on jäsenyhteisö, joka harjoittaa liiketoimintaa. Keskimaan omistajia olemme me keskisuomalaiset ihmiset. Meitä on niin paljon, ettemme voi kaikki olla yhtä aikaa valvomassa omistajien tahdon toteutumista. Siksi tehtävään tarvitaan luottamushenkilöitä. Yhteisistä asioistamme päätöksiä tekevät asiakasomistajien joukosta vaaleilla valittu edustajisto sekä edustajiston nimeämä hallintoneuvosto. Osuustoimintalain ja osuuskaupan sääntöjen mukaisesti hallintomallissa lähimpänä arjen tekemisiä toimii hallitus.

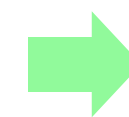
Jäsenet



Edustajisto



Hallinto- neuvosto



Hallitus

**Jäsenet eli
asiakasomistajat**

Vuoden 2025 lopussa 147 334
henkilöä

50 jäsentä

Valitaan vaaleilla
neljän vuoden välein

**21 jäsentä, joista kaksi
henkilöstön edustajia**

Toimikausi 3 vuotta,
1/3 erovuoroisia vuosittain

**Neljä jäsentä sekä
puheenjohtaja, joka
sääntöjen mukaan
on osuuskaupan
toimitusjohtaja**

Toimikausi yksi vuosi



Kuva: Erikka Lyytikä

Mäntylä Erkki, rikoslykonstaapeli, evp, Jämsä
Peltonen Tuula, erityisluokanopettaja, KM, Jämsä
Räisänen Heli, taloushallinnon assistentti, Muurame
Tupala Mika, tehdasoperaattori, Joutsa
Vastamäki Niko, valmentaja, ammatillinen opettaja, Jämsä

Jäsenalue 2, Jyväskylä

Ahlgren Jyrki, palomies, lääkintävahtimestari evp, Jyväskylä
Aho Marianne, sairaanhoitaja, Jyväskylä
Asikainen Aimo, eläkeläinen, ylikonstaapeli, Jyväskylä
Blom Jari, maakuntaneuvos, Jyväskylä
Heiska Eetu, ICT-erityisasiantuntija, Jyväskylä
Hietala Janita, tradenomi, Jyväskylä
Holmberg Nico, potilaskuljettaja, Jyväskylä
Honkimäki Paula, kaupunginvaltuutettu, freelancer, Jyväskylä
Jetsu Kati, sairaanhoitaja, Tehyn 2. varapj., Jyväskylä
Karppinen Sonja, erityisopettaja, Jyväskylä
Kaski Riina, työntekijä, Jyväskylä
Lakka Emilia, tutkija, kv-asioiden asiantuntija, Jyväskylä
Lumela Meri, rehtori, Jyväskylä
Melville Tony, lehtori, toimittaja, Jyväskylä
Meriö Saija, sopimusasiantuntija, Jyväskylä
Miettunen Otso, tradenomi, opiskelijakunnan hallituksen pj., Jyväskylä
Neittaanmäki Pekka, Unesco-professori, Jyväskylä
Permikangas Ismo, yrittäjä, lehtori, Jyväskylä
Puolimatka Tapio, emeritusprofessori, Jyväskylä
Rentola Mari, palvelupäällikkö, Jyväskylä
Savolainen Virve, kassamyyjä, Jyväskylä
Seijesvirta Laura, toimitusjohtaja, yrittäjä, Jyväskylä
Tiainen Eila, toimittaja, FM, Jyväskylä
Timperi Kati-Erika, toiminnanjohtaja, MMM, Jyväskylä
Tuupainen Kauko, eläkeläinen, talousneuvos, Jyväskylä
Vatanen Kari, myynnin edistäjä, Jyväskylä
Weijo Ilse, opettaja, KM, Jyväskylä
Zitting Jarmo, työtön, Jyväskylä

Jäsenalue 3, pohjoinen

Haapakoski Teppo, yrittäjä, projektipäällikkö, Saarijärvi
Heimonen Petteri, IT-tukihenkilö, Äänekoski
Hiekavirta Tapio, yrittäjä, Saarijärvi
Hiironen Miia, aluekehityspäällikkö, Pihtipudas
Holopainen Simo, eläkeläinen, Äänekoski
Kaipomäki Päivi, metsäalan opettaja, MTI, Saarijärvi

Pekkanen Anna-Maija, maatalousyrittäjä, toimistopäällikkö, Multia
Penttinen Aila, eläkeläinen, myyjä, Viitasaari
Pullinen Tarja, kampaaja, yrittäjä, Äänekoski
Ristimäki Nina, toimitusjohtaja, kiinteistövälittäjä, Keuruu
Sorri Erja, opettaja, Keuruu

Hallintoneuvosto 2026

Hallintoneuvostoon kuuluu 21 jäsentä, joista 1/3 on vuosittain erovuorossa. Hallintoneuvoston tehtävänä on valvoa hallituksen ja toimitusjohtajan hoitamaa osuuskupan hallintoa ja toiminnan tarkoituksen toteutumista parhaalla mahdollisella tavalla. Hallintoneuvosto valitsee hallituksen jäsenet ja toimitusjohtajan, valmistelee edustajiston kokouksessa esille tulevat asiat, antaa hallitukselle ohjeita laajakantoisista ja periaatteellisista asioista sekä vahvistaa keskeiset strategiat ja tavoitteet.

Keskimaan edustajisto valitsi syyskokouksessa 4.12.2025 hallintoneuvoston seuraavalle kaudelle.

Hallintoneuvoston erovuoroisista valittiin uudelle kaudelle 2026–2028 Jyväskylän jäsenalueelta **Mervi Hovikoski**, **Ari-Pekka Liukkonen**, **Aila Paloniemi** ja uutena jäsenenä **Jaana Seppälä**. Eteläiseltä jäsenalueelta valittiin uudelle kaudelle **Elina Tammivuori** Muuramesta ja pohjoiselta jäsenalueelta **Maria Hanho** Keuruulta.

Lisäksi Keskimaan henkilöstön edustajaksi valittiin hallintoneuvostoon kaudelle 2026–2028 matkailu-, ravintola- ja liikennekaupan pääluottamusmies **Päivi Vehmas**. Hänen varahenkilönänsä toimii **Tarja Peltola**. Varahenkilö nousee tehtävään, mikäli varsinainen jäsen on pysyvästi estynyt tehtävään.

Osuuskauppa Keskimaan hallintoneuvoston puheenjohtajana vuonna 2026 jatkaa toimitusjohtaja **Sami Kettunen** Jyväskylästä ja hallintoneuvoston varapuheenjohtajana jatkaa **Minna Lappalainen** Kannonkoskelta.

Hanho Maria, toimitusjohtaja, Keuruu
Hautamäki Hanna, maatilayrittäjä, Petäjävesi
Hovikoski Mervi, sairaanhoitaja, Jyväskylä
Jormakka Erkki, yrittäjä, Hankasalmi
Kananen Lea, vastaava ruokapalvelutyöntekijä, Jyväskylä
Kettunen Sami, toimitusjohtaja, Jyväskylä – hallintoneuvoston puheenjohtaja
Kuparinen Liisa, kauppatieteiden tohtori, ICT-ammattilainen, Jyväskylä
Lappalainen Minna, johtaja, Kannonkoski – hallintoneuvoston varapj.
Liukkonen Ari-Pekka, yrittäjä, Jyväskylä

Lunttila Tommi, yrittäjä, maanviljelijä, Äänekoski
Paloniemi Aila, toimittaja, Jyväskylä
Penttinen Henna, lähihoitaja, Äänekoski
Pernu Ilkka, eläkeläinen, ylihoitaja, Jyväskylä
Porkkala Johan, yrittäjä, Jämsä
Pouta Petri, huoltopäällikkö, Jyväskylä
Rautiainen Timo, myyntijohtaja, Jyväskylä
Saavalainen Sami*, markempäällikkö, Äänekoski
Seppälä Jaana, toimitusjohtaja, Jyväskylä
Tammivuori Elina, yrittäjä, logistiikkainsinööri, Muurame
Vehmas Päivi*, pääluottamusmies, Jyväskylä
Weijo Ahti, virallinen mittaja, Luhanka

*) henkilökunnan edustaja

Hallitus 2026

Hallituksen muodostavat toimitusjohtaja sekä neljä jäsentä. Hallituksen tehtävänä on edistää osuuskupan etua huolellisesti ja hoitaa sen asioita osuuskuntalain, osuuskunnan sääntöjen sekä edustajiston ja hallintoneuvoston antamien ohjeiden ja päätösten mukaisesti. Hallitus päättää strategioista, tavoitteista ja suunnitelmista.

Joulukuussa 2025 Keskimaan hallintoneuvosto valitsi Keskimaan hallituksen kaudelle 2026. Hallituksen kokoonpanoon ei tullut muutoksia. Keskimaan hallituksessa jatkavat vuonna 2026:

Lamberg Juha-Antti, professori, Jyväskylä
Tikkanen Suvi, markkinointijohtaja, Leppävesi
Uotinen Markku, kehitys- ja hankintajohtaja, Jyväskylä – hallituksen varapuheenjohtaja
Äänismaa Pekka, aluekehityspäällikkö, Jyväskylä
Määttä Antti, toimitusjohtaja, kauppaneuvos, Muurame – hallituksen puheenjohtaja

Toivanen Niko, talousjohtaja – hallituksen sihteeri

Konsernijohtoryhmä 2026

Keskimaan konsernijohtoryhmän kokoonpanossa ei tapahtunut muutoksia vuoden 2025 aikana.

Määttä Antti, toimitusjohtaja, kauppaneuvos
Kunelius Pasi, toimialajohtaja, matkailu- ja ravitsemiskauppa
Kyllönen Vesa, toimialajohtaja, market- ja erikoiskauppa
Tervanen Heikki, toimialajohtaja, liikennepalvelut
Luoma Noora, viestintä- ja markkinointijohtaja
Thusberg Kaisamaria, henkilöstöjohtaja
Toivanen Niko, talousjohtaja

Edustajisto 2026

Asiakasomistajat pääsivät vuonna 2025 valitsemaan Keskimaalle uuden edustajiston osuuskappavaaleissa. Osuuskauppa Keskimaan edustajiston vaalit järjestettiin 6.–20.10.2025. Ehdokkaina vaaleissa oli 172 osuuskupan jäsentä, joista asiakasomistajat pääsivät äänestämään 50-jäsenisen edustajiston. Edustajiston vaaleissa annettiin yhteensä 44 559 ääntä. Äänestysprosentiksi muodostui ennätyksellinen 32,3 % (edellisessä vaalissa 27,0 %). Vaalit toteutettiin sähköisen- ja postiaänestyksen yhdistelmävaalina. Postiaännten osuus oli 41,5 % ja sähköisten äännten osuus 58,5 %.

Osuuskauppavaalit järjestetään neljän vuoden välein, joten seuraavat Keskimaan edustajiston vaalit järjestetään vuonna 2029. Keskimaan edustajiston vaaleissa on käytössä suora vaalitapa, jossa valituksi tulevat eniten ääniä saaneet ehdokkaat.

Edustajiston tärkeimpiä tehtäviä ovat hallintoneuvoston nimeäminen, tilinpäätöksen vahvistaminen sekä tuloksenkäytöstä, muun muassa ylijäämänpalautuksesta päättäminen. Näiden lisäksi edustajisto toimii näköalapaikana osuuskupan toimintaan sekä muodostaa tärkeän keskustelufoorumin osuuskupan johdon ja asiakasomistajien välille. Edustajisto kokoon-

tuu vuosittain kaksi kertaa, kevät- ja syyskokouseen. Uusi, vaaleilla valittu edustajisto kokoontui ensimmäisen kerran syyskokouksessa 4.12.2025.

Jäsenalue 1, eteläinen

Häkkinen Ari, maaseutuyrittäjä, Hankasalmi
Kainulainen Taina, myyjä, pääluottamusmies, Laukaa
Kalmari Leena, hammashoitaja, Laukaa
Leppänen Tommi, yrittäjä, Jämsä
Leskinen Sari, kassamyyjä, Kangasniemi
Lukkarila Marianne, toimintaterapeutti, työsuojeluvaltuutettu, Muurame

Vaaleissa vaihtui yli puolet edustajistosta

Lokakuussa 2025 käytyjen Keskimaan edustajiston vaalien äänestysprosentti nousi uuteen ennätykseen.

Edustajiston jäsenet tuovat Keskimaalle terveisiä, ideoita ja toiveita asiakasomistajilta eri puolilta Keski-Suomea, ja vastaavasti vievät omille asiakasomistaja-tuttavilleen viestiä Keskimaan asioista. Edustajistolla on myös virallisia, säännöissä määriteltyjä tehtäviä, kuten tilinpäätöksen vahvistaminen sekä tuloksenkäytöstä, muun muassa ylijäämänpalautuksesta päättäminen. Edustajisto myös nimeää henkilöt hallintoneuvostoon.

• Edustajiston vaaleissa annettiin ääniä kaikkiaan 44 559.

• Äänestysaktiivisuus nousi uuteen ennätykseen, 32,3 prosenttiin. Edellisissä vaaleissa neljä vuotta sitten äänioikeuttaan käytti 27 % ja kahdeksan vuotta sitten 21,5 %.

• Innokkaimmin äänestettiin pohjoisella jäsenalueella.

• Vaaleissa äänesti sähköisesti 58,5 %. Perinteiseen postiaänestykseen turvautui 41,5 %.

• 50-jäsenisen edustajiston kokoonpano uusiutui merkittävästi: uusia edustajia saatiin 27.

• Edustajistoon valittiin 28 naista ja 22 miestä.

• Nuorin valituista oli 28-vuotias ja vanhin 85-vuotias. Valittujen keski-ikä oli 54,9 vuotta.

• Eniten ääniä keräsi eteläisellä jäsenalueella ja koko vaaleissa Kangasniemen S-marketin myyjä **Sari Leskinen**, jolle kannatusta kertyi 946 äänen verran.

• Jyväskylän jäsenalueella ykköseksi kiri 747 äänellä Seppälän Prismassa myyjänä työskentelevä **Virve Savolainen**.

• Pohjoisella jäsenalueella äänestäjien suosikkiksi nousi Viitasaaren S-marketissa elämäntyönsä tehnyt eläkeläinen **Aila Penttinen** 872 äänellä.



Vaalien äänikuningatar

”Nöyräksi vetää äänisaalis ja vaalien ykköstitä. Olen hämmäntynyt, kiitollinen ja innoissani edustajistopestini jatkumisesta.

Mitä enemmän opin Keskimaasta, sitä ylpeämpi olen työnantajastani. Osaan selittää asiakkaillemme ja omille tutuilleni, mistä Keskimaan rahat tulevat, miten niitä käytetään ja minkälaisia tuloksia saavutetaan. Olen myös pystynyt viemään edustajistoon kokemuseräistä tietoa siitä, mitä myyjän työ on tänä päivänä ja minkälaisissa oloissa Keskimaalla töitä tehdään. Työssäni S-marketin kassalla olen päivittäin asiakasomistajiemme kanssa juttusissa ja vien terveisiä eteenpäin. On todella hienoa, että ihmiset ovat hiffanneet, miten vuorovaikutus osuuskaupassa toimii molempiin suuntiin.

En koe itseäni hallinnossa vain yhden toimialan edustajaksi, vaikka työskentelen marketkaupassa. Tartun yhtä lailla toiveisiin ja ideoihin, vaikka kyse olisi esimerkiksi ravintolapalveluista tai ABC-mobiilin toimivuudesta. Olen lanseerannut edustajistoon myös asiakasomistajana vuosikymmeniä olleen, älypuhelimittoman ja tietokoneettoman mehtäperän mummon, jota ei saa unohtaa.”

Sari Leskinen

Kuva: Kristiina Tammitie

Opiskelijan näkökulma edellä

”Olen korkeakoulussa opiskellessani ollut mukana opiskelijakuntatoiminnassa, joten koin mieluisaksi kokeilla onneani myös Keskimaan vaaleissa. Haluan vaikuttaa ja olla osa muutosta.

Keskimaalla on laajasti erilaista toimintaa. Erittäin tyytyväinen olen siihen, että palvelut ovat tasalaatuisia ja tiedän, mitä kutakuinkin odottaa. Toivoisin Keskimaalta enemmän rohkeutta kokeilla uniikkeja palvelukokonaisuuksia.

Edustajistotyöskentelyltä odotan mielenkiintoisia ja avartavia keskusteluita sekä syvempää ymmärrystä Keskimaan päätöksenteosta. Haluan vaikuttaa Keskimaan palveluihin etenkin opiskelijan näkökulmasta.

Nuorten kasvanut kiinnostus Keskimaan asiakasomistajuutta kohtaan johtuu uskoakseni siitä, että etenkin opiskelijoiden tulotaso on matala, ja osuuskaupan etujen myötä elämästä yritetään tehdä halvempaa. S-Pankki on myös tietääkseni yksi harvoista pankeista, joka tarjoaa asiakkuutta kansainvälisille opiskelijoille.”

Otso Miettunen

Kuva: Atte Hautala



Asiakasomistajuus

A man and a woman, both wearing Keskimaa uniforms (brown jackets over green shirts), stand in a warehouse-like setting. They are surrounded by large green and gold balloons. The woman is on the left, and the man is on the right. They both have their arms crossed and are looking towards the camera. The background shows shelves with various items and more balloons.

Asiakasomistajia**147 334****Bonus****28,1** milj. €**Ylijäämänpalautus****14,6** milj. €

vuodelta 2025

Osuusmaksun korko**0,9** milj. €**Maksutapaetu****1,1** milj. €



Kuva: Taina Ristikivi

VIESTINTÄ- JA MARKKINOINTIJOHTAJA NOORA LUOMA

110 vuotta yhdessä asiakasomistajiemme kanssa

V Keskimaan vuosi 2026 ja samalla Keskimaan 110-vuotisjuhlavuosi rakennettiin asiakasomistajille ja heidän kanssaan. Menneeseen katsomisen sijasta keskityimme tähän päivään ja tulevaan: arjen ilahduttamiseen, merkityksellisiin etuihin ja siihen, että omistajuus näkyy ja tuntuu konkreettisena hyötynä.

Juhlavuosi näkyi koko Keski-Suomessa

Asiakasomistajia ilahdutettiin ympäri Keski-Suomen kuukausittaisilla huippueduilla, juhluvuoden nimikkotuotteilla, tapahtumilla ja tarinoilla, jotka toivat esiin Keskimaan ja keskimaalaisten roolia asiakaiden arjessa. S-mobiilissa panostimme laatuun: yksi aidosti merkittävä etu kuukaudessa. Tulos kertoo onnistumisesta – juhluvuoden aikana lunastettiin lähes 1,3 miljoonaa mobiilikuponia, ja yksittäiset edut täyttivät ravintolat, liikennemyymälät ja kaupat.

Juhlavuoden tuotteet syntyivät pitkälti yhdessä paikallisten toimittajien kanssa. Ne eivät olleet vain kampanjatuotteita, vaan osa yhteistä

tekemistä ja paikallisen elinvoiman vahvistamista. Noin 350 000 myytyä juhlatuotetta osoittaa, että asiakasomistajat arvostavat paikallisuutta ja hyvää hinta-laatusuhdetta – ja ovat valmiita valitsemaan sen yhä uudelleen.

Asiakasomistajia palkittiin 46,8 miljoonalla eurolla

110-vuotisjuhlavuosi oli myös tuloksellisesti vahva. Keskimaa palkitsi asiakasomistajiaan 46,8 miljoonalla eurolla, kun lasketaan yhteen Bonus, maksutapaetu sekä edellisen vuoden tuloksesta kesäkuussa maksetut ylijäämänpalautus ja osuusmaksun korko. Keskimääräinen hyöty jäsentä kohden nousi lähes 318 euroon. Rahana maksettavat edut ovat konkreettinen muistutus siitä, miksi osuustoiminta on ajankohtaista myös tulevaisuudessa: omistajuus kannattaa.

Helppoutta ja hyötyä

Erityisen ilahduttavaa oli nuorten ja uusien asiakasomistajien vahva kiinnostus. Vuoden

aikana liittyneistä 62 prosenttia oli alle 35-vuotiaita, ja S-mobiilin käyttö kasvoi kaikissa ikäryhmissä. Digitaaliset palvelut, helppous ja selkeä hyöty puhuttelevat – mutta pohjalla on edelleen sama ajatus kuin 110 vuotta sitten: yhdessä omistaminen ja yhdessä hyötyminen.

Juhlavuosi osoitti, että yli vuosisatainen Keskimaa elää ajassa, uudistuu ja palauttaa menestyksensä edelleen omistajilleen. Tästä on hyvä jatkaa kohti seuraavaa vuosikymmentä.



Kuva: Anne Kalliola



Kuvat: Satu Koski

Juhlavuosi täynnä etuja, tapahtumia ja tarinoita

Juhlavuoden mittaan järjestettiin useita tapahtumia eri kohderyhmille – syntymäpäiväkahvituksista isoihin yleisötilaisuuksiin, lasten kesä-tapahtumaan sekä loppuvuoden Break Sokos Hotel Himoksen avajaistapahtumaan. Asiakasomistajia ilahdutettiin myös kuukausittaisilla huippueduilla sekä laadukkailla juhlatuotteilla.

Tapahtumia ympäri vuoden

7.5. KESKI-SUOMEN SUURIMMAT KAKKUKAHVIT

Keskimaan virallisena syntymäpäivänä 7.5. järjestettiin kakkukahvit kaikissa Keskimaan Prismoissa, S-marketeissa, Saleissa ja Mes-tarin Herkussa. 44 toimipaikassa syötiin yhteensä 50 000 kakkupalaa ja juotiin 7 500 litraa kahvia. Päärynämuussekakku valmistettiin Elosen leipomolla Jämsässä.

9.7. LOOP IT FESTIVAALIYHTEISTYÖ

Keskimaa oli yksi Loop It -tapahtuman yhteistyökumppaneista. Ikärajattoman tapahtuman esiintyjäkaarti koostui nuorten suosimista artisteista. Lavalle nousivat: **Lauri Haav, Jore & Zoppa, Pihlaja, Ares** ja **Aaro630**. Tapahtuman aikana ilahdutimme nuoria glitter-meikeillä ja juhluvuo-den merchillä. Keskimaan asiakasomistajat saivat myös alennusta tapahtuman lipuista.

23.8. LASTENTAPAHTUMA JYVÄSKYLÄN LOUNAISPUISTOSSA

Elokuussa järjestimme, yhteistyössä JJK:n kanssa, ilmaisen lastentapahtuman Jyväskylän Lounaispuistoon. Lapsille ja perheille suunnatussa tapahtumassa esiintyivät lastenohjelmista tutut poliisihahmot Maltti ja Valtti, Pipsa Possu ja Jyri Possu -hahmot sekä sairaala-klovni Herra Höplä.

1.11. KESKIMAA PIKKUJOULUT HENKILÖKUNNALLE

Juhlavuonna Keskimaan pikkujoulujen teemaksi haluttiin jotain spesiaalia ja näyttävää. Teemaksi valikoitui elokuvat gaalafiiliksellä. Paikalle kutsuttiin koko henkilökunta puolisoineen. Jyväskylän Paviljonkiin saapuikin ennätys-määrä osallistujia ja tila täyttyi yli 2000 osanot-tajasta. Työntekijät pääsivät astelemaan tilaan pitkin punaista mattoa, nauttimaan juhlaillallisesta ja huippuesiintyjistä. Lavalle nousivat **Ilta, Elastinen** ja **Kaija Koo**.

12.–14.12. AVAJAISTAPAHTUMA BREAK SOKOS HOTEL HIMOKSELLA

Marraskuun lopulla Jämsän Himokselle avautui uusi huoneistohotelli, Break Sokos Hotel Himos. Keskimaan juhluvotta ja uuden hotellin avautumista juhlittiin joulukuussa

asiakasomistajatapahtuman merkeissä. Tapahtuma tarjosi ohjelmaa koko perheelle sekä mahdollisuuden tutustua hotelliin ja sen palveluihin asiakasomistajaetuhintaan.

Myös juhluvuo- nna tapahtunutta

Tammikuussa käynnistyivät juhluvuo-
den kuukau-
sittaiset S-mobiilin huippuedut, liittymisedut ja S-mobiiliin uuden lataajan edut. Vuoden alussa myös ensimmäiset juhluvuo-
den tuotteet saapuivat kauppoihin.

Juhlavuonna henkilökunnallemme annettiin ePassiin normaalin 200 euron lisäksi 110 euroa, jokaiselle lahjoitettiin myös työkengät.

Vuoden aikana asiakasomistajia ilahdutettiin ilmaistuotteilla, arvonnalla ja muun muassa historiallisen suurella, 16,9 miljoonan euron ylijäämänpalautuksella.



Potkupuvut Keski-Suomen vastasyntyneille

Keskimaa on saanut olla 110 vuoden ajan osa keskisuomalaisten elämää. Juhlavuoden kunniaksi haluttiin kiittää asiakkaita ja juhlistaa pitkää taivaltaan monin eri tavoin. Yksi näistä tavoista oli uniikkien juhluvuo-
den potkupukujen lahjoittaminen kaikille Sairaala Novassa vuonna 2025 syntyneille vauvoille. Puvut suunniteltiin ja valmistettiin käsityönä Jyväskylässä.

– Halusimme onnitella perheitä, joille syntyi vuonna 2025 pienokainen ja jotka auttoivat Keski-Suomea kasvamaan. Ajattelimme, että paikallisin voimin valmistetut ja juhluvuo-
den kuosilla toteutetut uniikit potkupuvut ilahduttasivat vauvan kanssa kotiutuvia perheitä. Potkupuvut jaettiin Sairaala Novan synnytysosastolla kaikille vuoden aikana syntyville pienokaisille, kertoo Osuuskauppa Keskimaan viestintä- ja markkinointijohtaja **Noora Luoma**.

Keskimaan 110-vuotisjuhlakuosissa näkyy hienostuneet vuosirengaat, jotka kätkevät sisälleen sanat "lähelläsi, arjessasi, kanssasi ja eduksesi". Juhlavuoden kuosin on suunnitellut Keskimaan AD **Milli Kyllönen**.

– Kuosiraportin tekeminen, jossa kuosi tois-
tuu saumattomasti eikä katkea missään kohtaa, oli opettavainen ja jännittävä prosessi. Oli tosi mukavaa, että sain vapaat kädet potkupuvun kuosin suunnittelussa. On ollut ilo olla mukana ilahduttamassa vastasyntyneiden perheitä, Kyllönen toteaa.

Potkupukujen ompelusta ja mallin suunnittelusta vastasi jyväskyläläinen lastenvaatteisiin erikois-
tunut vaatealan toimija Melli EcoDesign.

– Erän valmistaminen oli meille erityinen kun-
nia. Olemme ylpeitä siitä, että meidät valittiin val-
mistamaan näin merkittävä vauvanvaate-erä, joka juhlistaa uuden elämän alkua. Jokainen vaate suunniteltiin ja valmistettiin huolella uudessa ompelimossamme Jyväskylässä, jossa yhdistyvät paikallinen osaaminen, käsityötaito ja vastuullinen ajattelu, Melli EcoDesignin yrittäjä **Marica Jensen** sanoo.

Potkupuvut jaettiin Sairaala Novan säätiön koor-
dinoimana Novan synnytysosastolla.

– Sairaala Novan säätiö yhdessä Sairaala No-
van synnytysosaston hoitohenkilökunnan kanssa kiittävät tästä huomionosoituksesta, jonka kaut-
ta saimme olla mukana juhlistamassa Keskimaan juhluvotta. Moni keskisuomalainen lapsiperhe sai lämpöisen vaatelahjoituksen kautta juuren-
sa syvemmälle keskisuomalaiseen perinteeseen. Lahjaksi saatu potkupuku tuo varmasti jatkossa perheille mieleen muistoja heille tärkeästä vuo-
desta, joihin he voivat palata yhä uudestaan, ker-
too Sairaala Novan säätiön asiamies **Mari Tastula**.

– Potkupukuja toimitettiin Novaan yhteensä 2 200 kappaletta. Toivomme, että ne toi-
vat iloa vastasyntyneiden perheille ympäri Keski-Suomen, Luoma lisää.

Kuva: Katja Hyytiälä



Lähituottajia mukana juhluvuodessa

Juhluvuoden tuotteita nostettiin päivittäistavarakauppojen valikoimiin kaikkiaan 13, valmistajina etupäässä omassa maakunnassamme toimivat elintarvikealan yritykset. Yhteistyökumppaneiksi saatiin muun muassa Foodin, Panda, Paahtimo Papu, Teeleidi, Elosen leipomo, Ruthin leipomo sekä Panimo Hiisi.

– Haimme tuotteita paikallisilta toimittajilta eri tuoteryhmistä. Toiveidemme mukaisesti tuotteet olivat pääosin uusia myös valmistajilleen, ja vaativat siksi tuotekehitystä, hankinta-asiantuntija **Marko Kiiskinen** selvittää.

Tuotteita myytiin vuoden aikana noin 350 000. – Kauppa kävi todella hyvin, etenkin kun sitä vauhditettiin mobiilikupongeilla.

Osa tuotteista tehtiin tarkoituksella vain juhluvuoteen, mutta oli joukossa myös pysyvästi myyntiin jääneitä tuotteita, esimerkiksi Ruthin leipomon Ruis Rohea. Tuote on pysynyt samana, mutta pakkauksesta on vuodenvaihteen jälkeen poistettu juhluvuoden tunnus.

Keskimaa on jo kehittänyt yhdessä tavarantomittajien kanssa erilaisia spesiaali tuotteita aiemminkin, joten toimintamalli on tuttu myös tuotteiden valmistajille.

– Kun löydetään kaupalliset tuotteet, tällainen yhteistyö hyödyttää molempia osapuolia, Marko Kiiskinen arvioi.

Lähes 1,3 miljoonaa lunastettua S-mobiilikuponkia

Juhluvuoden S-mobiilikupongeissa päädyttiin panostamaan määrän sijasta laatuun: yksi huippuetu joka kuukausi, vaihtelevasti eri toimialoilta. Esimerkiksi tammikuussa ja marraskuussa ABC Noutopöydän –50 prosentin etu täytti liikennemyymälät lounastajilla. Helmikuussa asiakasomistajat kiersivät ravintolasta toiseen etsimässä vapaita pöytiä, kun kuponkietuna sai kaksi pääruokaa yhden hinnalla. Sokoksen ja Prismän käyttötavaraetuja hyödynnettiin runsaasti, ja ilmainen kestokassi houkutti asiakasomistajiamme muovipussien korvaamiseen. Juhlavuosi päätettiin arvonnalla (11 x 1 000 euroa), johon osallistui kymmeniä tuhansia asiakasomistajia.

– Lisäksi tarjosimme asiakasomistajaksi liittyville ja S-mobiiliin uusille lataajille juhluvuoden kunniaksi poikkeuksellisen hyvät edut. Saimme uusia liittymiä ennätysellisen paljon, ja myös S-mobiiliin otti käyttöön yhä useampi asiakasomistajamme, markkinointipäällikkö **Satu Koski** kertoo.

Pandan Lakupala juhlaboksi lähti käsistä

Vuoden mittaan kauppojen valikoimiin tuotiin sykleittäin juhluvuotta varten suunniteltuja, hinta-laatu-suhteeltaan houkuttelevia tuotteita Keskimaan omalla juhluvuoden ilmeellä. Toukokuussa S-mobiililla sai lunastaa yhden juhlatuotteen ilmaiseksi.

– Ylivoimaisesti suosituin oli Pandan Lakupala juhlaboksi, jota jouduttiin tilaamaan lisää, kun laatikot lähtivät käsistä. Onneksi Panda pystyi reagoimaan asiaan nopeasti.

110-vuotisjuhluvuosi S-mobiilissa

• Vuoden aikana 12 huippuetua, joita lunastettiin 257 887 kpl.

• Toukokuussa ilmaisia juhluvuoden nimikkotuotteita lunastettiin 61 600 kpl.

• Muut vuoden aikana tarjotut S-mobiiliedut mukaan lukien lunastettuja kuponkeja kaikkiaan 1 288 644 kpl. Vuoden 2025 miljoonas mobiilikupongin näyttökerta kaupan kassalla tapahtui marraskuussa.



Kuva: Ruthin Leipomo

Keskisuomalaisien oma osuuskauppa

Keskimaa on osuustoiminnallinen yritys. Tämä tarkoittaa, että Keskimaa on samanlaisesti sekä keskisuomalaisten ihmisten yhteisö että liiketoimintaa harjoittava yritys. Jokainen Keskimaan jäsen eli asiakasomistaja omistaa täsmälleen yhtä suuren osan osuuskaupasta, eikä muita omistajia ole. Osuuskaupan ydintehtävä on aina ollut sama: asiakasomistajien arjen helpottaminen ja taloudenpidon tukeminen tuottamalla palveluja ja etuja heidän tarpeisiinsa vastaten. Perusajatus on, että omistajat hyötyvät osuuskaupastaan sitä enemmän, mitä aktiivisemmin he palveluja käyttävät.

Keskimaan omistajat lukujen valossa

• Asiakasomistajia oli vuoden lopussa 147 334.

• Keski-Suomessa asuvia asiakasomistajia oli 127 740.

• Vieraskielisiä asiakasomistajia oli 1 549.

• Rinnakkaisjäsenet mukaan lukien Keskimaan alueella asuvia S-Etukortin omistajia oli kaikkiaan 213 702.

• Uusia asiakasomistajia saatiin vuoden aikana 8 826, joista 33 % oli muista osuuskaupoista siirtyneitä. Liittyjistä 62 % oli alle 35-vuotiaita.

• Poistuneita jäseniä (eronneita, osuuskauppaa vaihtaneita ja kuolleita) oli 4 902. Suurin syy oli siirtyminen toiseen osuuskauppaan (54,5 %). Eronneista jäsenistä 1,2 % ilmoitti syyksi tyytymättömyyden.

• Asiakasomistajien parissa ikäryhmät 25 vuodesta ylöspäin olivat lähes saman suuruisia. Hieman muita vahvemmin olivat edustettuina 35–44-vuotiaat ja 65–74-vuotiaat. Alaikäisiä oli 8 %.

• Keskimaan S-Etukortin käyttäjistä 41 % asui kahdestaan puolison kanssa, 30 % yksin ja 29 % taloudessa, jossa oli alaikäisiä lapsia.

• Keskimaan S-Etukortin suosittelemuus oli koko S-ryhmän paras, NPS-lukemalla 74 (NPS on asiakastytytyväisyyden mittari, jossa 50 on hyvä tulos ja 70 todella harvinainen).

• Keskimaan/S-ryhmän osuus asiakasomistajien ostovoimasta oli keskimäärin 27,9 %. Suurimmat osuudet lompakosta olivat Uuraisilla ja Kivijärvellä.

• 61,3 % asiakasomistajista oli antanut Keskimaille markkinointiluvan vähintään yhdessä kanavassa.

• Asiakasomistajat olivat hyvin tavoitettavissa sekä sähköpostilla että S-mobiililla, esim. kuukausittaisen sähköisen asiakaskirjeen avausprosentti oli 40–50 %.

• S-mobiilin käyttöaktiivisuus kasvoi 15,6 %. Asiakasomistajista 44,2 % oli S-mobiilin aktiivisia ja superkäyttäjiä. S-mobiilin käyttö lisääntyi kaikissa asiakasomistajaryhmissä.

• Kaikista Keski-Suomen kotitalouksista oli asiakasomistajatalouksia 87,7 %.

• Parhaat talouspeitot: Muurame 100 %, Uurainen 98,1 %.

• Heikoimmat talouspeitot: Äänekoski 80,7 %, Jämsä 80,3 %.

Dataa keräämme asiakasomistajiemme hyväksi. Sen avulla pystymme toteuttamaan mahdollisimman hyvin tehtäväämme palvelujen ja etujen tuottajana. Tiedon pohjalta voimme kehittää toimintaamme ja vahvistaa asiakaskokemusta. Keräämme dataa käyttöömmme anonymiminä, eli meillä ei ole pääsyä kenenkään yksittäisen asiakasomistajan ostohistoriaan. Sen sijaan jokaisella asiakasomistajallamme on esimerkiksi S-mobiilissa mahdollisuus hallita ja ymmärtää omaa kulutustaan yksilöityjen ostotietojen kautta.

Omistajan tilipäivä 12 kertaa vuodessa

Omistajan tilipäivä on joka kuukauden 10. päivä, jolloin edellisen kuukauden aikana kertyneet Bonukset maksetaan asiakasomistajien S-Tileille. Tilipäivästä muistuttee asiakasomistajuuden sanansaattaja, bonustilittäjä Eero monissa eri kanavissa. Hän saapuu esimerkiksi useimpien Keskimaan asiakasomistajien sähköpostiin kuukausittain tilipäivän lähestyessä muistuttamaan vallitsevasta bonustilanteesta ja mahdollisuudesta kasvattaa vielä viime metreillä bonuspottia. Muistuttaminen on tärkeää, sillä pienikin ostos voi olla askel seuraavalle bonustasolle ja kasvattaa maksettavan Bonuksen määrää kaikkien kuukausiostojen osalta.

Keskimaa toiseksi parhaiten asiakasomistajiaan per jäsen palkitseva osuuskauppa vuonna 2025:

• Maksettu Bonus yhteensä 28,1 milj. €

- › Perusbonus 22,0 milj. €
- › Tankkausbonus 2,3 milj. €
- › Bonus partnerien palveluista 3,3 milj. €
- › Tuplabonus 0,46 milj. €

• Maksutapaetu 1,06 milj. €

• Ylijäämänpalautus 16,8 milj. €
maksettu 10.6.2025 edellisen vuoden tuloksesta

• Osuusmaksun korko 0,83 milj.€

• Rahana maksetut edut yhteensä 46,8 milj.€
kasvua viidessä vuodessa noin 20 milj.€

• Palkitseminen / jäsen 317,81 €
kasvua viidessä vuodessa yli 100 €

• Keskimääräinen bonusprosentti 3,63 %

• **30,6 % ostoista tehtiin S-Etukortilla, maksutapaetua kerryttäen.** Asiakasomistajat saivat taloudellista hyötyä myös ilmaisista S-Pankin peruspankkipalveluista, edullisesta hintatasosta ja etuhintaisista tuotteista mm. S-mobiilissa sekä Prisman ja Sokoksen asiakasomistajapäivillä.

Kuva: SOK



Asiakasomistajuus in English (and 16 other languages)

Reilut puolitoista tuhatta Keskimaan asiakasomistajaa puhuu äidinkielenään jotain muuta kieltä kuin suomea. Vuonna 2025 vieraskielisten asiakasomistajien määrä kasvoi peräti kolmanneksella. Uusista asiakasomistajista vieraskielisiä oli koko toimialueellamme noin 15 prosenttia, mutta Jyväskylässä heidän osuutensa nousi ajoittain jopa reiluun 30 prosenttiin. Vieraskieliset liittyivät selkeästi enemmän paikan päällä toimipaikoissamme kuin sähköisiä kanavia käyttäen. Digiliittyjiä heistä oli vain 1,5 prosenttia.

Monikielisyys ja -kulttuurisuus lisääntyvät edelleen tulevina vuosina. Väestöennusteen mukaan Keski-Suomen asukasluvun kasvu tulee ainoastaan vieraskielisestä väestöstä.

Vuoden 2025 lopulla käynnistimme AO in English -projektin, jossa panostetaan englanninkielisen viestinnän ja markkinoinnin toteuttamiseen, tavoitteena lisätä vieraskielisten ymmärrystä asiakasomistajuuden kokonaishyödyistä. Esimerkiksi erilaisiin markkinointimateriaaleihin on tuotu suomen rinnalle helppolukuista englannin kielistä tekstiä ja ulkomaalaistaustaisten asiakkaiden suosimissa myymälöissä opasteet on vaihdettu kaksikieliseksi.

Tärkeä askel oli myös vuoden aikana mahdollistunut S-mobiiliin käyttö englanniksi. Bonustilittäjä Eero sai puolestaan uuden roolin Kielitietäjä Eerona. Uudella tekoälyä hyödyntävällä bonus.s-etukortti.fi -verkkosivustolla hän avaa S-Etukortin ja Bonuksen etuja 17 eri kielellä, englannin lisäksi muun muassa arabiaksi, tagalogiksi ja hindiksi.



Kuva: S-Pankki

Monikanavaista asiakasomistaja- ja S-Pankki-palvelua

Asiakasomistaja- ja S-Pankki-palveluja tarjoamme useissa eri kanavissa. Osuuskaupan asiakasomistajuuteen ja S-Pankkiin liittyviä asioita voi hoitaa verkossa, S-mobiilissa, toimipaikkojemme Asiakasomistajapalvelu- ja S-Pankki-pisteissä sekä Keskimaan toimialueella liikennöivässä palveluauto S-Biilissä.

Yhä useammat ovat siirtäneet kaikki pankkipalvelunsa S-Pankkiin, jossa asiakasomistaja saa peruspankkipalvelut eli tilin, kortin, verkkopankkitunnukset sekä mobiilipalvelut ilman kuukausi- ja vuosimaksuja. Lainat, sijoitusmahdollisuudet sekä saavutettavuus ovat myös tärkeitä kriteereitä pankkipalveluita valittaessa.

– Monelle asiakkaallemme on tärkeää, että S-Pankki on suomalainen pankki, ja palvelua saa halutessaan kasvokkain vaivattomasti kauppa-asioinnin yhteydessä, palvelupäällikkö **Katja Ratilainen** kuvailee.

Jyväskylässä Asiakasomistajapalvelu- ja S-Pankki-palvelut on keskitetty Keljon ja Sepälän Prismoihin, joissa ne toimivat laajoilla aukioloajoilla, sekä vuoronumeroperiaatella että ajanvarauksella. Jyväskylän ulkopuolella palvellaan Jämsän, Keuruun ja Äänekosken S-marketien yhteydessä toimivissa pisteissä. Tarkemmat aukiolot ja toimipaikkatiedot: s-pankki.fi/toimipaikat.

58 000 asiakaskäyntiä

Vuonna 2025 Keskimaan Asiakasomistajapalvelu- ja S-Pankki-pisteissä oli asiakaskäyntejä yhteensä yli 55 000. Kiertävä palveluauto S-Biili liikennöi Jyväskylän ulkopuolella. Pysähdyspaikkoja aikataulussa oli eri paikkakunnilla myymälöidemme yhteydessä 24. S-Biilissä palveltiin vuoden aikana kaikkiaan reilua 3 000 asiakasta.

S-Pankki vahvistui

S-Pankki osti vuonna 2024 liiketoimintakaupalla Handelsbankenin Suomen henkilöasiakas- sekä varainhoito- ja sijoituspalveluliiketoiminnot. Kauppa toteutui joulukuussa 2024, jolloin noin 100 000 Handelsbankenin asiakasta, 23 konttoria (mukaan lukien Jyväskylän konttori) ja yli 200 työntekijää siirtyi S-Pankille. Kaupan myötä S-Pankista tuli Suomen neljänneksi suurin henkilöasiakaspankki OP:n, Nordean ja Danske Bankin jälkeen.

– Alkuvuodesta 2025 palvelimme Handelsbankenista siirtyneitä asiakkaita sankoin joukoin. Oli mukava huomata, että pääsääntöisesti siirto oli sujunut hyvin ja asiakkaat olivat tyytyväisiä, vaikka muutokseen liittyy myös aina haasteita. Entistä vahvempi S-Pankki tarjoaa ylivoiimaista helppoutta ja hyötyä asiakkailleen, Katja Ratilainen kiteyttää.

Maksutonta lakineuvontaa asiakasomistajille

Mitä testamentin tekeminen edellyttää? Miten saan nimettyä itselleni edunvalvojan hoitamaan asioitani sitten, kun en itse siihen pysty? Kuinka turvaan puolisoni tulevaisuuden, mikäli minulle sattuu jotain? Saako metsänomistaja kaataa koivikon mökkitonttimme raja- saakka? Voinko saada rahani takaisin tultuani huijatuksi nettikaupassa? Mitä teen, kun juuri ostamastani unelmakodista paljastui homeetta? Näihin ja moniin muihin oikeudellisiin kysymyksiin Keskimaan asiakasomistajat saavat vastauksia, neuvoja ja opastusta asianajotoimisto Kontturi & Co:n toimipisteessä, joka avattiin Jyväskylän Sokkarille vuoden 2025 lokakuun alussa.

– Tarjoamme keskusomalaisten asiakasomistajien palvelukseen vaativaa lainoillista osaamista edellyttävissä tilanteissa kaikki Kontturin asianajotoimiston juristit, joilla jokaisella on oma erikoisosaamisalueensa. Tällaiselle palvelulle on selkeästi ollut Keskimaan alueella kysyntää. Ensimmäisten kuukausien kokemukset ovat olleet erittäin positiivisia, ja olemmekin todella tyytyväisiä yhteistyöhön, Kontturin toimitusjohtaja **Tatu Hirvonen** kuvailee.

Kontturilla on säännöllisesti juristien neuvontapäiviä, joihin asiakasomistajat voivat varata maksuttoman 20 minuutin neuvonta-ajan, joko paikan päälle Sokkarille tai etäyhteyksien kautta.

– Avauksestamme lähtien kaikki tarjotut neuvontapäivät ovat täyttyneet aamusta iltaan, ja olemmekin lisänneet neuvontapäiviä kysynnän mukaan. Ajan varanneet ovat etukäteen kiitelleet sitä, että juristin juttusille on päässyt veloituksetta. Palaute on ollut myös tapaamisen jälkeen oikein positiivista.

Suurin osa neuvunnoista on liittynyt perhe- ja perintöoikeuden asioihin.

– On ollut ilo havaita, että asiakasomistajat haluavat suurin joukoin laittaa elämän tärkeitä asiakirjoja kuntoon, Tatu Hirvonen kiittelee.

Toimeksiannoista ja asiakirjojen laatimisesta hintaetuja

Mikäli asiakasomistaja haluaa viedä asiaansa eteenpäin toimeksiantona, hän saa S-Etukortilla vähintään 10 % hintaedun asianajotoimiston palkkiolaskutuksesta. Lisäksi eräät tavallimmat asiakirjat kuten testamentit, avioehtosopimukset ja edunvalvontavaltakirjat ovat saatavissa edulliseen asiakasomistajahintaan.

Kontturilla on kokemusta osuuskauppayhteistyöstä jo yli 25 vuoden ajalta Pohjois-Karjalasta. Sittemmin palvelu on laajentunut Itä-Suomessa Koillismaalle sekä Etelä-Karjalaan, ja nyt myös Keski-Suomeen.

Henkilöstö



Keskimaalaisia**2031****Avoimet työpaikat****378****Hakijat****11 409****Työntekijöistämme****94%**

suosittelee meitä

Uusia keskimaalaisia**219****Kesätyöntekijöitä****450****Tutustu & tienaa -harjoittelijoita****489**



Kuva: Tero Takalo-Eskola

HENKILÖSTÖJOHTAJA KAISAMARIA THUSBERG

Ilman keskimaalaisia ei olisi Keskimaata

Meillä Keskimaalla valmisteltiin viime vuosikymmenen lopulla uutta strategiaa. Mikä on tärkeää, mihin panostetaan ja mitä tehdään, kun uusi vuosikymmen alkaa? Miten varmistamme liiketoimintojen menestyksen? Millä keinoilla vahvistamme työmarkkinoilla veto- ja pitovoimaamme? Näihin kysymyksiin löytyi selkeä vastaus: meidän pitää kehittää toimintaamme niin, että työ Keskimaalla koetaan arvokkaaksi, mielekkääksi ja monipuoliseksi. Edistää hyvinvointia, vahvistaa yhteisöllisyyttä, antaa omalle vällemme ammattitilpeyden aihetta ja mahdollistaa jatkuva oppiminen. Pelikirjaamme paalutettiin entistä parempi työpaikka keskimaalaisille. Strategiaa on kuluneen kuuden vuoden aikana tarkasteltu ja päivitetty, mutta henkilöstö on pysynyt etusijalla. Pitkäjänteisyys on paikallaan, sillä tämän tyyppisissä asioissa työn hedelmät korjataan vasta vuosien päästä.

Viime vuosina olemme toteuttaneet erilaisia projekteja ja hankkeita, joiden avulla olemme rakentaneet keskimaalaisille parempaa työpaikkaa – laadukkaampaa ihmisten johtamista, yhdessä tekemisen kulttuuria, avointa vuorovaikutusta, osallisuuden ja merkityksellisuuden kokemusta ja riittävää osaamista. Työnantajana lupaamme tekijöillemme sujuvaa arkea ihan tavallisissa töissä. Jokainen keskimaalainen ansaitsee hyvän työporukan, reilun ja osaavan esihenkilön, psyykkisesti ja fyysisesti turvalliset puitteet ja selkeät tavoitteet ja työtehtävät.

Työyhteisömme monimuotoistuu jatkuvasti

Lähivuosina tulemme edelleen laajentamaan muun muassa yhteisöllistä työvuorosuunnittelua, jossa työntekijät pääsevät itse vahvasti vaikuttamaan omiin työvuoroihinsa. Myös johtaminen on yhä tärkeä kehittämiskohde meillä. Esihenkilömme tarvitsevat eniten tukea tunnetaitojensa kehittämisessä, sillä nykypäivänä erityisesti nuorille työntekijöille henkinen hyvinvointi on keskeinen osa työkykyä. Elämänpäiväni monimuotoistuminen tulee myös vaatimaan meiltä erityishuomioita. Keski-Suomi on monikielisempi ja -kulttuurisempi kuin koskaan aiemmin. Jatkuvasti suurempi osa asiakaspalvelusta hoidetaan suomen sijasta jollain muulla kielellä, useimmiten englanniksi. Tämä meidän pitää huomioida esimerkiksi rekrytoinnissa ja perehdyttämisessä.

Monimuotoistuminen näkyy asiakaspalvelun lisäksi myös työyhteisössä, jossa korostamme yhdenvertaisuuden ja syrjimättömyyden periaatteita. Keskimaalaisten joukossa on entistä enemmän ihmisiä erilaisilla taustoilla, onpa kyse kansalaisuudesta, kielestä, kulttuurista, sukupuoli-identiteetistä, iästä, arvoista, asenteista tai jostain muusta persoonaan liittyvästä ominaisuudesta. Monimuotoiset tiimit ovat parhaimmillaan rikkaus meille kaikille.

Luottamus ja omistautuneisuus pitää ansaita

Keskimaan 110-vuotisjuhlavuosi oli menestyssekäs, ja siitä kiitos kuuluu ensisijaisesti henkilökunnallemme. Keskimaalaiset ovat tehneet työnsä arvojemme mukaisesti Sydämellä, Siisulla, Ilolla ja Yhdessä. Meidän täytyy ansaita henkilöstön luottamus ja omistautuneisuus joka päivä. Se on ihan äärimmäisen tärkeää ja merkityksellistä koko Keskimaalle. Henkilöstön tyytyväisyys heijastuu kaikkiin muihin mittareihimme, kuten asiakastytytyväisyyteen, maineeseen ja kaupalliseen onnistumiseemme.

Ilman keskimaalaisia ei olisi Keskimaata.



Kuva: Anne Kalliola



Susanna, Elsa ja Leila Sokokselta, tuntuuko siltä, että saatte työllänne aikaan hyödyllisiä asioita?
– Kyllä tuntuu, joka kerta kun asiakas lähtee tyytyväisenä saatuaan sen, mitä on tullut hakemaan ja ehkä vielä jotain ekstraa päälle. Asiakkaamme odottavat ja saavat meiltä asiantuntevaa palvelua. Tämä korostuu erityisesti aluspukeutumisessa, jossa asiakas tarvitsee useimmiten apua, ja on vilpittömän iloinen ja kiitollinen, kun oikeat tuotteet hänelle löytyvät.

Kuvat: Kristiina Tammitie

94 % henkilöstöstä suosittelee Keskimaata työnantajana

Keskimaalaisten henkilöstökokemus on pysynyt tyytyväisyyttä mittaavan työyhteisötutkimuksen mukaan vuodesta 2020 lähtien tasolla, jolle yltää vain kuusi prosenttia suomalaisista yrityksistä. Yli tuhat henkilöä työllistävien suomalaisten yritysten sarjassa Keskimaa sijoittui vuonna 2025 toiselle sijalle Innostavimmat työpaikat -vertailussa. Keskimaalla työyhteisö- eli TYT-tutkimus tehdään joka syksy. Sen tekee Eezy Flow Oy, joka toteutti vuonna 2025 vastaavan kyselyn 200 organisaatiossa. 200 000 vastaajan mietteistä muotoutuu vertailun yleisnormi.

Tutkimuksessa henkilöstökokemusta arvioidaan TYT-indeksillä, joka kuvaa työyhteisötutkimuksen kokonaistulosta. Tulos on 0, jos kaikki vastaajat ovat äärimmäisen kriittisiä ja 100, jos kaikki vastaajat ovat äärimmäisen myönteisiä vastatessaan kaikkiin indeksikysymyksiin.

Keskimaan TYT-indeksi oli viimeisimmässä tutkimuksessa 78,6, joka oli 8,7 pistettä Suomen yleisnormin yläpuolella. Viimeisen kymmenen vuoden aikana Keskimaan TYT on noussut 7,4 pistettä ylöspäin. Luokitus on noussut hyvästä

erinomaiseksi. Luvut kertovat pitkäjänteisestä kehitystyöstä sekä välittämisen, arvostamisen ja yhdessä tekemisen kulttuurin kasvusta. Positiiviseen kierteseen puhalletaan voimaa yhtenä joukkona. Arvopohjainen kulttuurimme näkyy toimipaikoissa entistä sujuvampana arkena, avoimempana vuorovaikutuksena ja laadukkaampana johtamisena. Työ sujuu, lähijohtaminen on hyvällä tasolla, työryhmissä keskustellaan asioista avoimesti ja solmut avataan, jos sellaisia syntyy.

TYT-tutkimuksen 2025 keskeiset tulokset:

- Henkilöstökokemus on kaikilla tutkimuksen keskeisillä osa-alueilla erittäin korkea ja tavanomaista paremmalla tasolla.
- Henkilöstökokemusta nostavat toiminta- ja johtamiskulttuuri sekä työnantajakuva. Päätöksenteko on tehokasta ja selkeää, tulevaisuudennäkymät ovat valoisia ja palkitseminen on oikeudenmukaista. Suurin parannus edellisvuodesta on tapahtunut henkilöstön kuulemisessa päätöksiä tehtäessä, luottamuksessa ylimmän johdon kykyyn tehdä oikeita päätöksiä ja uskossa Keskimaan tulevaisuuden valoisuuteen.
- Eniten kehitettävää on työmotivaatioon liittyvissä asioissa, kuten työn mielenkiintoisuudessa sekä kokemuksessa hyödyllisten asioiden aikaan saamisesta. Aiempaa kriittisemmin on suhtauduttu mm. esihenkilöiden kykyyn tarttua ongelmiin tarvittaessa ja eriävien mielipiteiden ilmaisemiseen, mutta muutokset eivät ole merkittäviä.
- Keskimaalaisista 94 % (edellisenä vuonna 92 %) on halukkaita suosittelemaan Keskimaata työnantajana. Työntekijäkokemuksen mittari eNPS oli 54, kun suomalaisessa työelämässä vastaava luku oli keskimäärin 20.
- Omalle työkyvyllään keskimaalaiset antavat arvosanan 8,38 (asteikolla 0–10). Kiitettäväksi (9 tai 10) työkykynsä arvioi 51 % vastaajista.

• Keskimaalaisista yhä useampi kokee voivansa vaikuttaa työvuoroihinsa. Palautumiseen on enemmän aikaa, työvuorosuunnittelu koetaan oikeudenmukaisemmaksi ja tauot pystytään pitämään paremmin.

• 70 % osa-aikaisista keskimaalaisista on tyytyväisiä nykyisiin sopimustunteihinsa. 12 % haluaisi kokoaikaisen työsuhteen. Lisätunteja toivovista lähes puolet on valmiita työskentelemään omalla toimialalla kotiyksikön lisäksi muissa toimipaikoissa.

Niina Jalosta, tukeeko Keskimaa ammatillista kehittymistäsi?

– Kyllä todellakin tukee. Jos haluaa oppia ja kehittää itseään, siihen annetaan paljon mahdollisuuksia. Olen viimeisten parin vuoden aikana opiskellut oppisopimuksella baarimestarin ja asiakaspalvelun ammattitutkinnot, ja nyt olen aloittanut esihenkilötyön erikoisammattitutkintoon tähtäävät opinnot. Haluan olla töissä Keskimaalla jatkossakin, mielellään nimenomaan Jalosssa. Työ on monipuolista, ja se tehdään rennolla otteella, mutta korkealla ammattitaidolla.

Elina ja Sanna Saarijärven S-marketista, stressaako työ liikaa?

– Ei stressaa, ei liikaa ainakaan. Pieni stressi on ihan hyväksi, koska se antaa virtaa ja paa-nee asioita tapahtumaan. On vain positiivista, että tekemistä riittää. Kuormittavaa stressiä on varmasti vähentänyt sekin, että meillä on työilmapiiri parantunut. Töissä on kivaa, ja jos itsellä on liikaa tekemistä, aina löytyy avuksi tuleva työkaveri vierelle.



Toimeentulo Keskimaalta -projekti tuotti tuloksia

Keskimaan työyhteisötutkimuksessa kysytään vuosittain osa-aikaisen työntekijöiden tyytyväisyyttä tuntimääriinsä. Vuonna 2022 tehdyssä tutkimuksessa 57 % keskimaalaisista kertoi olevansa tyytyväinen sopimustunteihinsa. Seuraavan vuoden alussa käynnistettiin Keskimaan strategiaan kirjatun Ennistä parempi työpaikka -otsikon alla Toimeentulo Keskimaalta -projekti. Tavoitteeksi asetettiin varmistaa yhä useammalle keskimaalaiselle paremmin toiveita vastaavat työtunnit ja niiden kautta vakaampi toimeentulo Keskimaalta. Projektissa panostettiin muun muassa työehtosopimuksiin pohjautuvan tuntitarkastelun laatuun ja vaikuttavuuteen, henkilöstön kuulluksi tulemisen tunteen vahvistamiseen, monitoimipaikkatyöskentelyn lisäämiseen sekä työvuorosuunnittelun rakenteiden ja toimintamallien kehittämiseen. Lisäksi henkilöstön tulospalkkioihin tehtiin tuntuva korotus, ja kesäloman siirtämisestä ryhdyttiin maksamaan erillinen korvaus.

Projektivuosien aikana toimintaympäristössä tapahtui merkittäviä muutoksia. Työvoimapula kääntyi massatyöttömyydeksi, kuluttajien luottamus omaan talouteen heikentyi ja ihmisten sosiaalinen turvaverkko haurastui, tehden osa-aikaisen työn aiempaa vähemmän houkuttelevaksi. Ulkoisista muutoksista huolimatta syksyllä 2025 työyhteisötutkimuksessa osa-aikaisista keskimalaisista 70 % piti nykyistä tuntimääräänsä sopivana, eikä kaivannut enempää työtunteja.

Tavoitteena oikea tuntimäärä jokaiselle

Kehittämistyön keskeisimpänä saavutuksena voidaan pitää kollektiivisen ymmärryksen ja ajattelutavan kääntymistä työsuhteiden tunneista toimeentuloon. Työsuhteiden tarkastelussa alettiin asettua liiketoiminnan realiteettien puitteissa kaupan ja palvelualan tavallisia töitä tekevien ihmisten kenkiin. Johtamisessa oivallettiin yhä laajemmin, että oleellista ei ole saada mahdollisimman korkea tuntimäärä



kaikille, vaan keskittyä siihen, että tunnit vastaavat mahdollisimman hyvin kunkin työntekijän tarpeita ja toiveita eri elämänvaiheissa. Pienituntisten työntekijöiden määrä on Keskimaalla vähentynyt merkittävästi ja useissa yksiköissä poistunut kokonaan. Etenkin Jyväskylässä palkkalistoilla on kuitenkin paljon nuoria työntekijöitä, jotka haluavat tehdä töitä opiskelun lomassa vain muutamia tunteja viikossa iltaisin ja viikonloppuisin.

Monitoimipaikkatyöskentelyllä lisätunteja

Toimialoitain tarkasteltuna osa-aikaisen työntekijöiden tyytyväisyys kasvoi kolmi-vuotiskaudella liikennekaupassa (tuoreimassa tutkimuksessa tyytyväisiä 74 %) ja market- ja tavaratalokaupassa (72 %). Sen sijaan talouden alavireeseen herkimmin reagoivassa matkailu- ja ravitsemiskaupassa tyytyväisten osuus väheni (62 %).

Odotettavissa on, että tammikuussa 2026 ravintolatoiminnan kannattavuuden palauttamiseksi toteutetut muutokset tuovat pienentävät tunteihinsa tyytyväisten osuutta edelleen, ainakin väliaikaisesti. Vaikka ravintoloissa onnistuttiin välttämään irtisanomiset, jouduttiin tuntirakennemuutoksia tekemään toiminnan jatkuvuuden takaamiseksi.

Toimipaikkojen välillä tapahtuvaa ristiintyöskentelyä lisäämällä henkilöstölle pyritään takaamaan sopiva työtuntimäärä myös jatkossa. Joka toinen vakituisista työntekijöistä ei kuitenkaan ole valmis työskentelemään muissa toimipaikoissa. Tämä hankaloittaa merkittävästi lisätuntien tarjoamisen mahdollisuuksia.

Tavoitteena paras mahdollinen kesätyökokemus

Keskimaa on Keski-Suomen suurin kesätyönantaja. Viime vuosina kesäsesonkin on palkattu yhteensä noin 900 kesätyöntekijää sekä Tutustu ja tienaa -harjoittelijaa. Keskimaa kiinnostaa kesätyöpaikkana: vuonna 2025 hakijoita oli yhteensä 4772, joita paikan sai joka viides. Vuoden kovimpiin myyntikuukausiin tarvitaan kesätyöntekijöitä myyjiksi, liikennemyymälä- ja pikaruokatyöntekijöiksi, kokeiksi ja tarjoilijoiksi, vakituisten työntekijöiden avuksi ja kesälomien tuuraajiksi. Kesätyöpaikkoja on vuosittain tarjolla kaikilla Keski-Suomen paikkakunnilla, joissa meillä on toimipaikkoja.

Parempaa kohti määrätietoisesti

Teemme määrätietoista työtä, jotta kesätyöntekijämme saisivat mahdollisimman kannustavan ja positiivisen kokemuksen työelämästä ja kiinnostuisivat asiakaspalvelusta tulevaisuuden alanaan. Kesätyöntekijöiden kokemuksia kartoitamme vuosittain kehittäksemme toimintaamme. Kyselyn perusteella on esimerkiksi parannettu työpaikkaohjaajien ja perehdyttäjien osaamista, laadittu selkeitä perehdytysuunnitelmia ja lisätty aktiivista palautteenantoa. Lisäksi työn monipuolisuuteen on panostettu, mikä on näkynyt positiivisesti kesätyöntekijöiden kokemuksissa.

Kesän 2025 jälkeen 938 kesätyöntekijästä kyselyyn vastasi kaikkiaan 621 henkilöä. Vastaajista valtaosa oli Keskimaalla töissä ensimmäisen kerran.

· Kesätyökyselyn keskeiset tulokset, arviot asteikolla 0–4:

- › Kokonaistyytyväisyys 3,62
- › Työnhaku 3,63
- › Perehdytys 3,71
- › Työskentely 3,56

· Parhaimmat arvosanat kesä-keskimaalaiset antoivat yhteisöllisyyteen, tiimihenkeen ja kannustamiseen liittyvissä asioissa. Työkaverit, työyhteisö ja hyvä yhteishenki korostuivat vastauksissa. Mukavat ja helposti lähestyttävät työkaverit madalsivat kynnystä pyytää apua, eikä virheistä tehty suurta numeroa, vaan kannustettiin ja tuettiin yrittämään uudelleen:

- › Koin oloni tervetulleeksi 3,82
- › Sain tukea onnistuakseni työtehtävissä 3,83
- › Tunsin oloni turvallisiksi työssäni 3,82

· Keskeisissä kysymyksissä ei eri asioiden välillä ollut huomattavia eroja, mutta parannettavaa toki löytyi. Järjestelmälliseen perehdytykseen, selkeisiin työohjeisiin, palautteen antamiseen, työtehtävien monipuolisuuteen, erilaisten tehtävien kokeilumahdollisuuksiin ja uuden oppimiseen on kiinnitettävä edelleen huomiota:

- › Sain riittävän perehdytyksen työtehtäviini 3,60
- › Sain riittävästi palautetta työstäni 3,23
- › Työni oli mielenkiintoista 3,17

”Henkilöstö kesätyöpaikalla on todella mukavaa ja kannustavaa. Tavaroiden hyllyttäminen oli mukavaa ja rentoa. En kokenut painetta olla täydellinen työskennellessäni.”

”Pidin loistavasta työilmapiiristä, jonka työkaverit loivat. Pidin kovasti myös itse työstä ja työtehtävien monipuolisuudesta. Sain kesätyöpaikassani paljon palautetta, joka motivoi paljon. Perehdytys oli myös paras mitä olen saanut.”

”Aika lailla kaikki päivät kului hyllyttäessä ja usein samoja tuotteita kuin muutama päivä sitten.”

”Palautetta olisi ollut kiva saada enemmän.”

”Koko työtiimi oli erittäin mukava ja tunsin oloni tervetulleeksi. Työtehtävät olivat myös hyvin monipuolisia.”

Lainaukset on poimittu Keskimaan kesätyöntekijäkyselyn avoimista kommentteista.



Kuva: Kristiina Tammitie

– Meidän bändi soitti viime kesänä todella hienosti yhteen, Liina ja Eve kertovat

Ylimääräinen tulospalkkio tasavertaisesti koko henkilökunnalle

Keskimaa palkitsi vuoden 2025 päätyttyä henkilökuntansa yhteensä yli 1,5 miljoonan euron ylimääräisellä tulospalkkiolla kiitoksena yhteisestä menetyksestä. Ylimääräisen tulospalkkion piirissä olivat kaikki Keskimaan koko- ja osa-aikaiset työntekijät, yhteensä yli 2 000 henkilöä, johtoryhmää lukuun ottamatta. Ylimääräisen tulospalkkion suuruus oli 0,50 € / tehty työtunti, ja sitä maksettiin 2,4 miljoonasta työtunnista. Ylimääräisen tulospalkkion maksamisella tasavertaisesti kaikille työntekijöille tehtyjen työtuntien mukaan haluttiin korostaa jokaisen keskimaalaisen arvokasta panosta yhteiseen onnistumiseen.

Ylimääräisen tulospalkkion keskimaalaiset ovat saaneet jo viitenä peräkkäisenä vuonna – ensimmäinen vastaava ylimääräinen tulospalkkio maksettiin vuoden 2021 tuloksesta. Tämän lisäksi Keskimaan kaikki työntekijät ovat työryhmäkohtaisten tulospalkitsemisen piirissä, jossa maksimi tulospalkkio vuoden aikana vastaa yli yhden kuukauden palkkaa. Kolme kertaa vuodessa maksettaviin tulospalkkioihin vaikuttavat erilaiset tavoitteet ja mittarit, jotka on mahdollista saavuttaa hyvällä perustekemisellä.

Jokaiselle kesätyöntekijälle oma opintopolku

Palokan ABC-liikennemyymälässä oli kesällä 2025 töissä 15 kausityöntekijää. Syksyn tullen heistä kuuden työsuhtea jatkettiin vakituisella tai määräaikaisella sopimuksella. Kesätyöntekijöistä kasvatettiin muutamassa kuukaudessa ABC-ammattilaisia. – Intohimoni on koutsamisessa ja hyvin rasvatun valmennusorganisaation rakentamisessa. Haastatteluvaiheessa mietin aina, mihin hommiin juuri tämä henkilö voisi sopia parhaiten, ja miten hänestä valmennetaan asiakaspalvelun ammattilainen. Alaikäinen ja kokematon voi hyvinkin ohittaa hakuprosessissa täysi-ikäisen ja kokemusta jo saaneen, jos vain asenne on kohdallaan, liikennemyymäläpäällikkö **Liina Laurén** kuvailee.

Vastuuperehdyttäjä ABC Palokassa toimii itsekin kesätöistä ABC-uransa aloittanut **Eve**. Hän opettaa, kannustaa ja tsemppaa jokaista uutta työntekijää ja harjoittelijaa yksilöllisesti ja kehittävästi. – Kun itse on aloittanut mistään mitään tietämättömänä, on helppo asettua uuden työntekijän saappaisiin, Eve hymyilee.

Perehdytyksessä keskitytään ensin asiakas kohtaamiseen, ja vasta sen jälkeen tekniiseen osaamiseen, kuten vaikkapa kassan käyttöön. Keskimaan oman ABC Akatemian työstämä perehdytysmateriaali auttaa perehdyttäjää ja perehdytettävää, koska siitä selviää selkeästi, mitä pitää oppia.

Työn alkaessa kesätyöntekijöitä ei laitetta heti suorittamaan työhön. Ensimmäisenä työpäivänä tutustutaan taloon ja työkaverihin, ryhmäännytään ja puretaan pahin jännitys. Vasta sen jälkeen alkaa varsinainen työhön perehdytys, jossa edetään jokaiselle laaditun yksilöllisen opintopolun mukaisesti.

– On todella suuri merkitys työvoiman saamisen kannalta sillä, minkälainen maine meillä on paikallisilla työmarkkinoilla, etenkin nuorten keskuudessa. Perehdytykseen panostamisessa paras palkinto on se, että nuoret haluavat tulla meille kesätöihin sekä TET- ja työharjoitteluun niin, että jokaista paikkaa kohti on moninkertainen määrä kysyjä, Liina ja Eve kertovat

Huonon käytöksen sietäminen ei ole osa asiakaspalvelijoiden tehtävänkuvaa!

Keskimaan toimipaikoissa vierailee os- toksilla päivittäin lähes 100 000 asi- akasta ympäri Keski-Suomen, jouk- koon mahtuu monenlaisia kohtaamisia. Moni keskimaalainen kohtaa työssään hankalia tai jopa uhkaavia asiakastilanteita, jotka luovat turvattomuuden tunnetta ja heikentävät työssä jaksamista – huutamista, kiroilua ja vähät- telyä, jopa uhkailua, lähentelyä ja kourimista.

– Meillä Keskimaalla on yli 2000 ihanaa työ- kaveria ja haluamme pitää heistä huolta. Häi- rintä ei kuulu toimipaik- koihimme, Osuuskauppa Keskimaan työhyvinvoin- ti- ja työsuojelupääl- likkö Katja Kemp- painen painottaa.

Kohtaa meidät kivasti!

Vuonna 2024 Kes- kimaalla aloitettiin Kohtaa meidät kivas- ti -kampanja, jonka ta- voitteena oli viestiä sisäisesti ja ulkoises- ti, että asiakaspalvelijoidemme työnkuvaan ei kuulu huonon käytök- sen sietäminen. Jokai- sella tulee olla mahdol- lisuus teh dä työnsä rauhassa. Kampanja sai jatkoa vuoden 2025 keväällä sekä joulun alla.

– Olemme nostaneet keskusteluun enem-

män sitä mikä on asiakkaan suunnalta hyväk- syttävää käytöstä ja mikä ei. Tämän lisäksi olemme terävöittäneet ilmoituskäytänteitä ja antaneet ohjeistuksia, joiden avulla työnteki- jämme voivat lähteä vastaamaan asiakkaalle kiperässä tilanteessa. Huonosti käyttäytyvän asiakkaan palvelun voi lopettaa kesken ja pyytää häntä poistumaan. Esihenkilön tai varti- jan paikalle kutsuminen on myös paikallaan.

Viimeisen vuoden aikana Keskimaalla on pa- nostettu lisää myös turvallisuuskoulu- tuksiin, joihin kuu- luu EA- ja uhka- tilannekoulutukset. Vuoden aikana noin 650 keskimaalaista on käynyt läpi kou- lutuksen.

Myönteistä kehi- tystä tuen saata- vuudessa

K e s k i m a a n työntekijöille on suoritettu kahtena peräkkäisenä vuo- tena kysely, jossa he pääsivät kertomaan kokemistaan epä- asiallisista asiakas- kohtauksista ja niiden yleisyydestä. Henkilöstökyselyyn vastanneista työntekijöistä 72 % on kohdannut työssään epäasiallista käytöstä asiak-



Kuva: Jani Rutanen

kaan suunnalta ja lähes 10 % viikoittain.

– Epäasiallinen käytös vaikuttaa edel- leen merkittävästi työntekijöiden työssä viihtymiseen. Vuonna 2025 peräti 83 % vastaajista koki, että epäasiallinen kohte- lu heikentää viihtyvyyttä työssä. Luku ker- too ilmiön jatkuvasta vaikutuksesta arkeen.

Positiivista kehitystä on kuitenkin nähtävissä tuen saatavuudessa: 78 % vastaajista koki saa- vansa tukea tilanteisiin, mikä on 16 prosent- tiyksikköä enemmän kuin vuonna 2024.

– Tämä on merkittävä parannus ja osoitus siitä, että tukirakenteita on onnistuttu vahvistamaan.

Myös toimintaohjeiden tuntemus on parantunut. Vuonna 2025 77 % vas- taajista tiesi, miten toimia epäasial- lisen kohtelun jälkeen (2024: 72 %).

– Kohtaa kivasti -kampanja on saanut paljon hyvää palautetta työntekijöiltämme ja aiomme ehdottomasti jatkaa kampanjaa. Olemme työnantajana onnistuneet herättämään myös paljon keskustelua asiakkaidemme keskuudes- sa, joka onkin ollut yksi kampanjan tarkoitus.

– Keskimaassa työsuoje- lullisissa asioissa toimeen- panokyky on erittäin hyvä. Jos jotain parannettavaa, kehitettävää tai oikaistavaa ilmenee, asioihin puututaan viivyttämättä ja ne pan- naan kuntoon, työsuojelu- valtuutettu Mika Neijonen kuvailee.

Työsuojelussa pelataan samaan maaliin

Keskimaan kaupan alan työsuojeluvaltuutettuna parikymmentä vuotta toiminut **Mika Neijonen** on tyytyväinen työntajansa toimintaan.

– Olemme tällä hetkellä työsuojelun näkökulmas- ta paremmassa tilanteessa kuin koskaan aiemmin. Työsuojeluun on lisätty viime vuosina resursseja asioiden eteenpäin viemiseksi, selkeytetty roole- ja ja tiivistetty yhdessä tekemistä tavoitteisiin pää- semiseksi. Toimeenpanemisessa on otettu harppaus eteenpäin, pitkän linjan työsuojeluvaltuutettu toteaa.

Hän sanoo työsuojelun olevan turvallisuutta edistävää yhteistyötä työntekijöiden ja työnantajan välillä.

– Ilman mitään vastakkainasettelua, koska pelataan samaan maaliin. Tehdään yhdessä oikeita asioita, ky- sytään puolin ja toisin mielipiteitä ja pidetään työsuojelupäällikön kanssa palavereja parin viikon välein. Olen koko ajan kartalla siitä, mitä tapahtuu ja missä mennään, Mika Neijonen kuvailee.

Jos työvälineitä tarvitaan, ne hankitaan

Keskimaalla huolehditaan hänen mukaansa hen- kilöstön työturvallisuudesta kiitettävällä tavalla.

– Jos esimerkiksi tietyille työvälineille on kau- passa selkeää tarvetta, ne kyllä hankitaan, onpa kyse kalliista sähköisistä nostimista tai parem- min toimivista viiltosuojahansikkaista. Jokai- sessa toimipaikassa on myös nimetty ergolähet-

tiläs edesauttamaan työergonomian kehittämistä.

Työsuojeluvaltuutettu on mukana jokaisessa toimi- paikassa kerran vuodessa tehtävässä riskien arvioin- nissa. Lisäksi myymälöissä suoritetaan turvakävely- jä aina uuden työntekijän kanssa sekä isommalla po- rukalla muutostöiden jälkeen. On tärkeää, että hen- kilökunnan huomio kiinnitetään esimerkiksi siihen, mihin erilaisia kärryjä, lavoja ja muita tavara-alusto- ja jätetään ja miksi viiltohansikkaat ovat tarpeellisia.

– Kaatumiset, liukastumiset ja viiltohaavat ovat tyy- pillisiä kaupassa tapahtuvia tapaturmia. Työsuojelulla haetaan parhaita käytäntöjä näiden tilanteiden mini- moimiseksi.

Juhlavuoden lahjoituksena työkengät

Keskimaan vuoden 2025 yksi suurimmista työsuojeluteoista oli Mika Neijosen mukaan työkenkien hankkiminen työntekijöille talon piikkiin. Työkenkien hankintaa tuetaan tavallisesti vuosittain ePassin Ergo- Safe-lompakkoon ladattavalla 30 eurolla, mutta juh- lavuoden kunniaksi uudet kengät lahjoitettiin kaikille.

– Kiersin lukuisten eri koko- ja mallivaihtoehtojen kanssa pari viikkoa ympäri Keski-Suomea sovitut- tamassa kenkiä. Etenkin kaupan töissä turvakengät ovat erinomainen keino välttää tapaturmia.



Keskimaan Oskarit

Keskimaan marraskuisten pikkujoulujen aikana jaettiin Keskimaan Oskarit. Oskareilla haluttiin palkita niin yksilöitä kuin työryhmiä. Palkintoja jaettiin työryhmille neljässä kategoriassa ja lisäksi palkittiin kaksi yksittäistä henkilöä. Palkitut työryhmät ja henkilöt olivat:

VIODEN MEDIATEKO:
Urban Bistro

Urban Bistron elokuinen joululounas oli ennakoluuloton ja kekseliäs tempaus, joka sai mediassa korkean näkyvyyden, ei vain paikallisesti vaan myös valtakunnallisessa mediassa.

VIODEN YLEISÖMENESTYS:
S-market Uurainen

Myymäla on aina hyvässä kunnossa ja siksi menestyy myös kaupallisesti upeasti. Henkilökunta on äärimmäisen sitoutunut ja tavoitteellinen – heidän työnsä näkyy, kuuluu ja tuntuu. Asiakkaat palaavat yhä uudelleen ja uudelleen erinomaisen ilmapiiriin vuoksi.

VIODEN ARVOTEKO:
Sherif Sarr, Prisma Keljo

Sherif tekee toimipaikkansa arjesta parempaa omalla esimerkillään ja asenteellaan. Hän kohtelee jokaista asiakasta ja työkaveria aidolla lämmöllä ja kunnioituksella. Lokakuussa hän kirjoitti Helsingin Sanomiin hienon mielipidekirjoituksen, jossa muistutettiin, että suomalaisuus ja yhteisöllisyys eivät määräydy ihonvärin tai taustan perusteella, vaan teoissa ja asenteissa, joilla kohtelemme toisiamme.

VIODEN TUNNELMANLUOJA:
JALO kitchen & lounge

Jalo on Keskimaan työyhteisötutkimuksessa osuuskaupan kovin nousija. Jalossa on oivallettu, että työyhteisön hyvinvointi on jokaisen sen jäsenen vastuulla. Jokainen jalolainen ymmärtää oman roolinsa niin työporukan kuin asiakkaankin tunnelman rakentajina.

Lisäksi yllätyspalkintona illalla jaettiin **VIODEN ERIKOIS-OSKARI:**
Suvi Elonheimo-Tikkanen

Suvi tekee pyyteettömästi töitä kulissien takana, varmistaen arjen ja juhlien sujuvuuden pienistä yksityiskohdista suuriin kokonaisuuksiin. Hänen kädenjälkensä näkyy muun muassa viestinnässä, kokouksissa ja tilaisuuksissa, joissa hän huolehtii muut valokeilaan, ja harvoin on itse huomion keskipisteenä. Keskimaan vuositteisia pikkujouluja hän valmistele suurella sydämellä ja ilolla, kaikkia keskimaalaisia ajatellen.

VIODEN MYNTIMENESTYS:
S-market Mäki-Matti

Vasta viime vuonna avattu myymälä on ylittänyt kaikki odotukset niin myynnin, asiakasmäärän kuin asiakastytytyväisyydenkin suhteen. Ensimmäisen vajaan vuoden myynti ylitti odotukset 58 %. Yksikkö on ketjunsä pienin myymälätiloiltaan, mutta todella suuri suoritusltaan.



Arkisista teoista palkitaan

Me keskimaalaiset teemme työtämme yhteisten arvojemme mukaisesti Sydämellä, Ilolla, Sisulla ja Yhdessä. Arvojemme perusteella palkitaan kolme kertaa vuodessa parhaat osaajat ja tiimit. Tässä vuoden 2025 palkitut perusteluineen.



Sydämellä–palkitut

Mervi, Prisma Seppälä (1–4)

Mervi on pitkän linjan keskimaalainen, jonka vahva ammattitaito, asiakaslähtöisyys ja lämminhenkinen ote tekevät hänestä työryhmän arvostetun äitihahmon. Hän hoitaa vastuutehtävät esimerkillisesti, ratkoo haasteet hymyssä suin ja tuo myymälän arkeen sekä varmuutta että iloa.

Päivi, S-market Pihitipudas (5–8)

Päivi on työyhteisön ilopilleri ja tasapuolinen tukipilari, joka luo ympärilleen hyvää fiilistä ja tarjoaa asiakkaille aina aitoa, lämmintä palvelua. Kokenut moniosaaja ja sitkeä kehittäjä hallitsee laajasti eri tehtävät ja tuo arkeen sekä työn ilon että ratkaisukeskeisen otteen.

Mirella, parturi-kampaamo (9–12)

Mirella on lämminhenkinen ja ammattiaan rakastava pitkän linjan parturi-kampaaja, jonka tarkkuus ja taito näkyvät kaikissa työvaiheissa. Hän jakaa osaamistaan työkavereille, ohjaa opiskelijoita esimerkillisesti ja auttaa aina tarvittaessa. Laaja vakioasiakaskunta palaa Mirellan luo kerta toisensa jälkeen hänen empaattisen ja läsnä olevan palvelunsa vuoksi.



Sisulla–palkitut

Anne, Kaupan pooli (1–4)

Anne on auttamisenhaluinen ja joustava poolilainen, joka hoitaa haastavatkin tilanteet ammattitaidolla, maalaisjärkeä hyödyntäen ja aina positiivisella otteella. Hänessä kiteytyvät Keskimaan arvot: sisukkuus, sitkeys ja ilo, jotka vievät hänet toimipaikasta toiseen auttamaan sekä asiakkaita että työryhmiä arjen tilanteissa.

Jonne, S-market Petäjävesi (5–8)

Jonne osoitti kesällä 2025 poikkeuksellista paineensietokykyä ja ratkaisukeskeisyyttä hoitaessaan Petäjäveden myymälän vetovastuuta useiden laiterikkojen keskellä. Haastavasta tilanteesta selvitettiin hänen rauhallisella otteellaan ja sujuvalla yhteistyökyyllä.

Jaana, Prisma Palokka (9–12)

Jaana on monipuolinen, oma-aloitteinen ja aina avulias ammattilainen, joka työskentelee sujuvasti kaikilla Prismän osastoilla ja hoitaa tehtävänsä tarkasti. Hänen iloinen asenteensa, joustavuutensa ja ratkaisukeskeisyytensä saavat jatkuvasti kiitosta asiakailta ja työkavereilta.



Ilolla–palkitut

Mika, mara-pooli (1–4)

Mika on mara-poolin superammattilainen, joka hoitaa työnsä esimerkillisellä osaamisella ja asenteella sekä tukee ympärillään olevia. Hän on poolin luottopakki ja innostava ”lipunkantaja”, joka tarttuu tehtäviin joustavasti lähes kaikissa yksiköissä.

Jonas, ABC Vaajakoski (5–8)

Jonas on asiakaskohtaamisten huippuosaaja ja pidetty työkaveri, joka luo ympärilleen iloista fiilistä ja saa jatkuvasti kiittävää palautetta asiakailta. Jatkuvasti kehittyvänä moniosaajana hän kantaa vastuuta esimerkillisesti ja on korvaamaton osa ABC-tiimiä.

Johanna, Presso / Buffa (9–12)

Johanna on rautainen ravintola-alan ammattilainen, joka tekee työnsä sydämellä ja heittäytyy tilanteisiin iloisella ja huolehtivaisella otteella. Hän huomioi asiakkaat ja työkaverit, kantaa vastuuta vuoroista ja ohjaa tarvittaessa muita.



Yhdessä–palkitut

Pesukadun ja Rent-itin työryhmä (1–4)

Pesukadun ja Rent-itin työryhmä on tehnyt alkuvuodesta 2025 historiallisen suorituksen: autonpesukaupan kaikkien aikojen parhaan tuloksen. Tulos ei ole sattumaa, vaan se on syntynyt sitoutuneesta, ammattitaitoisesta ja yhteistyökykyisestä tiimistä, joka tekee töitä yhdessä.

Hesburger Sokos (5–8)

Sokkarin Hesen tiimi tekee töitä yhteen hiileen, kohtaa asiakkaat ilolla ja on parantanut myyntiä, tehokkuutta ja asiakastytyväisyyttä huomasti. Hesburger-ketjun toimesta kahdesti alueensa parhaaksi valittu ravintola on tulos tiimin sinnikyydestä, yhteishengestä ja jokaisen oman panoksen arvostamisesta.

Mestarin Herkku (9–12)

Vuosi 2025 toi Herkulle paljon muutoksia ja koventuneen kilpailun, mutta yksikkö onnistui kehittämään toimintaansa. Herkku vei läpi useita isoja uudistuksia, myymäläremontin ja tunnin toimitukset. Herkussa on tarjottu aktiivisesti muokatun työn mahdollisuuksia myös muiden yksiköiden ja toimialojen tarpeisiin.



”Palkinto tuli minulle aivan yllätyksenä! Oli huikeaa saada tällainen tunnustus hyvin tehdystä työstä. Tästä on hyvä jatkaa eteenpäin, edelleen sydämellä.”

Mirella



MARKET- JA TAVARATALOKAUPPA

Henkilökuntaa

1328

Toimipaikkoja

44

Liikevaihto

585,6 milj. €
kehitys 3,1%

Päivittäistavarakauppa

533,8 milj. €
kehitys 3,4%

Käyttötavarakauppa

50,4 milj. €
kehitys 2,2%



Kuva: Tero Takalo-Eskola

MARKET- JA ERIKOISKAUPAN TOIMIALAJOHTAJA VESA KYLLÖNEN

Marketaupassa vahva vuosi

Vuosi 2025 oli Keskimaan market- ja tavaratalokaupassa haastavasta markkina-tilanteesta huolimatta onnistunut. Erityisesti S-marketit ja Prismat jatkoivat vakaata kasvuaan.

Päivittäistavarakaupassa hinta edellä edelleen

Markkinaosuutemme vahvistui jälleen päivittäistavarakaupassa, joviidentenä peräkkäisenä vuotena. Liikevaihtoa kertyi 3,4 prosenttia edellisvuotta enemmän. Ruuan verkkokaupan kasvu oli peräti 18 prosenttia. Erityisesti hitiksi osoittautui Wolt-yhteistyössä toukokuussa aloitettu pikatoimitus Mestarin Herkusta, joka nousi tilausmäärissä s-kaupat.fi-palvelun tarjoamissa tunnin toimituksissa jopa koko Suomen ykköseksi.

Hinta pysyi edelleen ruokakaupan asiakkaita eniten ohjaavan tekijänä. Jatkoimme tältä osin tutulla polullamme – huolehdimme tinkimättömästi siitä, että asiakasomistajamme voivat luottaa hintoihimme ja jokainen löytää meiltä itselleen oikeat tuotteet. Isot hinnanlaskut tehtiin juuri ennen vuodenvaihdetta 2025 sekä marraskuussa, jolloin pudotettiin yli 1300 tuotteen hintaa. Hinnan lisäksi kuluttajat hakivat ruokaostoksilla arkea helpottavia ja terveellisiä ratkaisuja. Valmisruoat ja heti syötävät tuotteet sekä hedelmät ja vihannekset kasvattivat suosiotaan. Myös juhlapyhien ruokiin panostettiin.

Käyttötavarakauppa kääntyi kasvuun

Käyttötavarakaupamme Prismoissa ja Sokoksella päätyi kuluvan vuosikymmenen parhaaseen kehitykseen, liikevaihdon kasvaessa 2,2 prosenttia. Vaisussa kysyntä- ja markkina-tilanteessa kampanjoiden, alennusten ja etujen merkitys korostui. Tämä näkyi hyvin esimerkiksi Keskimaan 110-vuotisjuhlavuoden eduissa, jotka toimivat piristysruiskeina käyttötavarakaupassa. Nähtävissä oli myös hintalaatusuhteeltaan kuluttajia kiinnostavien omien merkkien suosion kasvu esimerkiksi pukeutumisessa. Käyttötavaraan keskittyvien Prisma.fi ja Sokos.fi -verkkokauppojemme myynti kasvoi useita kymmeniä prosentteja, ja kehitys tulee jatkumaan saman suuntaisena. Yksi keskeinen tekemisemme onkin yhä sujuvamman ja saumattomamman asiointin varmistaminen kaikissa palveluissamme, niin myymälöissä kuin verkkokaupoissa.

Investointeja koko toimialueelle

Myymäläverkoston kehittämistä jatkoimme suunnitelmallisesti koko toimialueellamme. S-market- ja Sale-investointeja toteutettiin ja/tai valmisteltiin Vaajakoskella, Jyväskylässä, Muurameissa, Kivijärvellä, Jämsänkoskella, Karstulassa ja Hankasalmenella. Keljon ja Palokan Prismoissa toteutettiin mittavat uudistukset, ja vastaava projekti on käynnistetty vuoden 2026 alussa Prisma Seppälässä.

Jatkuvan parantamisen kärkijoukossa

Meillä Keskimaa marketkaupan kasvu perustuu ennen muuta siihen, että pidämme perustekemisemme ja myymäläverkostomme kunnossa. Myymälät ovat joka päivä hyvässä tikissä, eli saatavuus on kunnossa ja huomioimme asiakkaamme. Tässä yksi tärkeä työkalumme on Laadun kolmiloikka -kehittämishjelma, jossa keskeisiä asioita ovat korkea asiakastytyväisyys sekä laadun nostaminen jatkuvan parantamisen kautta. Laadun kolmiloikassa vuonna 2025 Keskimaan Prismat, S-marketit ja Salet olivat 19 osuuskaupan omissa ket-kärkijoukossa: juissaan S-marketit ja Salet prons-sitilalla ja Prismat sijalla 5.



Kuva: Anne Kalliola

Palokan ja Keljon Prismoissa mittavat uudistukset

Palokan ja Keljon Prismoissa toteutettiin vuoden 2025 aikana mittavat uudistukset. Remonteissa panostettiin erityisesti asiointin helpouteen ja sujuvuuteen, mikä näkyy avarampina ilmeinä, leveimpinä käytävinä, päivittäistavaravalikoimien monipuolistumisena sekä pikakassa-alueiden laajentamisena asiakasomistajien toiveiden mukaisesti. Myös ruoan verkkokaupan noutopalvelujen toiminnallisuutta on parannettu.

Palokan Prismaa laajennettiin alkuvuoden aikana noin tuhannella neliöllä, minkä ansiosta erityisesti päivittäistavarapuolelle saatiin kaivattua lisätilaa. Syksyyn ajoittuneen Keljon Prismen remontissa saatiin niinikään lisää myyntialaa päivittäistavaraosastolle.

Remontit otettiin todella hyvin vastaan. Palokassa myynti kehittyi uudistuksen valmistuksen jälkeen hienosti, jopa odotuksia enemmän, ja otimme myös asiakastytyväisyydessä ison loikan ylöspäin. Keljon remontti valmistui vasta joulukauppaan, joten todelliset vaikutukset nähdään vuonna 2026, kuvailee Prismajohtaja **Mikko Lehtinen**.

Kaikissa kolmessa Prismassa vuotta leimasi piristyminen käyttötavarakaupassa, jossa Keskimään 110-vuotisjuhlavuoden erilliskampanjat vauhdittivat myyntiä huhtikuussa ja heinäkuussa.

– Verkkokauppammekin kasvoi hienosti niin päivittäis- kuin käyttötavarakaupassa.

Jokaisella Prismalla omat erityispiirteensä

Keskimään Prismojen vuotta 2025 tahdittivat myös lähijohtamisosaamisen vahvistaminen, asiakaskohtaamisten parantaminen sekä toimintatapojen yhtenäistäminen asiakas- ja henkilöstönäkökulmasta.

Vaikka tietyt asiat ja tekemisen tavat ovat kaikissa Prismoissa samanlaisia, on jokaisella myymälällä myös omat erityispiirteensä.

– Seppälässä on laajin valikoima. Kampanjat ja juhlapyhät saavat ihmiset liikkeelle. Ostaminen alkaa aiemmin aamusta, kuin muissa Prismoissa ja etenkin päivällä käy enemmän iäkkäämpiä asiakkaita. Seppälässä on myös jonkin verran enemmän lounasostamista kuin muissa Prismoissa, Mikko Lehtinen selvittää.

Keljossa asioivat laatukokkaajat hieman muita Prismoja enemmän. Keljossa on myös suurin Kerää ja skannaa –palvelun käyttäjäosuus.

– Palokan Prismassa korostuu puolestaan lapsiperheet. Palokka kasvaa alueena, mikä näkyy myös myynnissä. Palokan ruoan verkkokaupan keräilytehokkuus on valtakunnan huippua.



Kuva: Tero Takalo-Eskola

S-marketit vahvassa myötätuulella

Vuosi 2025 oli S-market-ketjussamme onnistunut, jopa menestys kutakuinkin kaikilla mittareilla tarkasteltuna. Myynti kasvoi viidellä prosentilla. Kasvua kiritte 2024 avattujen yksiköiden (Mäki-Matti, Korpilahti, Uurainen) ensimmäisen täyden vuoden myynnit, samoin uuden Muuramen S-marketin erinomainen startti. Myös tutussa kuosissaan jatkaneiden myymälöiden vuosi kului hyvässä myötätuulella – puolet kasvusta tuli vertailukelpoisesta S-market-verkostosta. Sekä uusien että vanhojen yksiköiden myynti oli siinä määrin hyvässä nosteessa, että ennakoimme markkinaosuutemme vahvistuneen.

Itsepalvelukassojen suosio jatkuu

Kasvuun vaikutti myös asiakkaiden suositteluhaluus (NPS) ja asiakastytyväisyys, joissa otettiin jälleen reippaita askelia eteenpäin. Näillä mittareilla menestymme myös valtakunnallisessa vertailussa keskiarvoa paremmin. Parhaat NPS-lukemat olivat Uuraisilla, Savellassa ja Jämsässä. Myös Muuramen uusi market sekä Mäki-Matti ylsivät TOP5-sijoituksiin. Eniten kiitosta S-marketimme saavat hen-

kilökunnan ystävällisyydestä, asiointin vaivattomuudesta sekä myymälän viihtyisyydestä ja siisteydestä.

Pidemmän aikavälin muutoksena asiakkaiden käyttäytymisessä näkyi itsepalvelukassojen yhä vain jatkunut suosion kasvu. S-marketien pikakassoilla asioi vuoden aikana jo yli viisi miljoonaa asiakasta. Useissa Jyväskylän S-marketeissa jo yli 40 prosenttia asiakasta valitsee maksamiseen pikakassan.

Myymälöiden henkilöstölle yksi keskeinen vuoden tekeminen liittyi marketkaupan uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon. Jättimäinen järjestelmä uudistus vaikeuttaa monilla tavoilla vastuuhenkilöiden ja myyjien työtehtäviin, mutta ei juurikaan näkynyt muutosvaiheessa asiakkaille.

– Järjestelmämuutoksen avulla pyrimme tuottamaan asiakasomistajillemme entistä parempaa saatavuutta, täsmällisempää ennustettavuutta sesonkien tavaravirtoihin sekä pienempää hävikkiä, mikä on vastuullisuusnäkökulmasta tärkeää, ryhmäpäällikkö **Outi Terho** kuvailee.

Vuoden 2025 parhaat S-market-onnistumiset

Keskimaaalla on kaikkiaan 28 S-marketia, joiden johtaminen on jaettu kolmelle ryhmäpäällikölle. Jokainen heistä valitsi yhden vuoden 2025 superonnistumisen omalta vastuualueeltaan.

Ryhmäpäällikkö Jarno Minkkinen:

– Toukokuussa avatussa Muuramen uudessa S-marketissa kaupankäynti lähti heti alusta alkaen todella vahvaan kasvuun verrattuna vanhaan markettiin. Myynti on ylittänyt odotuksemme selvästi, ja asiakaspalaute on ollut erinomaista. Henkilökunta on nostanut toiminnan uudessa marketissa täysin uudelle tasolle.

Ryhmäpäällikkö Outi Terho:

– Valitsen ehdottomasti S-market Keuruun, jossa myynti kasvoi seitsemän prosenttia vuoden aikana. Positiivinen jatkumo on kestänyt jo useamman vuoden ajan. Keuruun työryhmä on saavuttanut kasvun orgaanisesti omalla työllään, ilman remontteja tai muita suurempia muutoksia toimintaympäristössä.

– Uusi myymälä on antanut uutta buustia kaiken tekemiseen. Ihan into piukeena ollaan oltu koko kesä, Muuramen uuden S-marketin myyjät kertoivat heinäkuussa.

Ryhmäpäällikkö Joonas Heiskanen:

– Vuonna 2024 avatulla S-market Uuraisilla on Keskimään S-marketien innokkaimmat suosittelijat ja asiakastytyväisyyden arvostana on todella korkea. Jatkuvaan parantamiseen perustuvassa Laadun kolmiloikka -kehittämisohjelmassa S-market Uurainen oli valtakunnallisessa vertailussa lähes 450 myymälän joukossa sijalla 7. Sokerina pohjalla, Uuraisten työryhmä sai loppuvuodesta Keskimään palkintogaalassa Vuoden yleisömenestys -oskarin.



Kuva: Tero Takalo-Eskola



Mestarin Herkun hedelmä- ja vihannesosasto uudistettiin selkeäksi ja houkuttelevaksi kokonaisuudeksi.

Mestarin Herkku piti pintansa kilpailutilanteen muutoksessa

Jyväskylän keskustan päivittäistavara-kaupassa nähtiin vuonna 2025 kilpailutilanteen muutos. Asiakkuuksien uusjakoa aiheutti kilpailijamme Keskon markettavaukset, merkittävimpänä muutoksena K-Supermarket Paraatin avaus Sokkarin viereiseen kortteliin syyskuussa. Mestarin Herkussa valmistauduttiin muutokseen keväällä ja alkukesällä laittamalla Jyväskylän laadukainta ruokakauppaa vielä parempaan kuntoon. Fresh up -remontissa raikastettiin myymäläilmettä, uusittiin kalusteita ja viilattiin valikoimia vastaamaan asiakkaiden tarpeita yhä paremmin. Muun muassa myymälässä tärkeässä roolissa olevia lähialueen tuotteita nostettiin paremmin esiin ja Ruokatoriliseläitien palvelukalustustasekä valmiiksi pakattua ruokaa Mestarin Keittiöltä.

– Meiltä noudetaan paljon meidän omassa Mestarin Keittiössämme valmistettuja valmiita ruoka-annoksia kotiin nautittavaksi. Haluamme palvella asiakkaitamme laajalla valmisruokavalikoimalla, joka on entistä paremmin saatavilla, lupaa Mestarin Herkun myymäläpäällikkö **Katja Hyötyläinen**.

Uudistuksessa huomioitiin, että Mestarin Herkussa asioi yhtä lailla edullista kokonaisuostoskorja arvostavia asiakkaita kuin kulinaristisia nautintoja hakevia laatukokkajia, jotka hakevat Keski-Suomen ainoasta Rôtisseurs-kilvellä varustetusta ruokakaupasta korkealaatuisia erikoistuotteita.

– Kilpailijan avaus näkyi Mestarin Herkun kivilajan asiakasmäärissä loppuvuodesta parin prosentin laskuna, mutta sitä paikkasi merkittävästi toukokuussa aloitettu pikatoimitus, jossa asiakas saa verkkokaupasta tuotteet suoraan kotiovelle tunnin toimituslupauksella, ryhmäpäällikkö **Outi Terho** selvittää.

Kokonaisuutena Mestarin Herkku ylsi myynnissä lähes edellisen vuoden tasolle. Koko vuoden aikana Mestarin Herkussa asioi yli 1,6 miljoonaa asiakasta.

Saleissa hyvää perustekemistä

Keskimaan Saleissa keskityttiin vuonna 2025 pääoin perustekemisiin – erityisesti siihen, että myymälät ovat hyvässä kunnossa asiakkaita varten ja henkilöstöllä on hyvät eväät onnistua omassa työssään. Myynti oli odotusten mukaista. Erityisesti ilahdutti se, että useille pienien maaseutupaikkakuntien Sale-myymälöille poikkeuksellisen merkityksellinen kesäkauppa kävi hyvin. Kortepohjan uuden Salen avaus huhtikuussa onnistui yli odotusten. Vasta valmistuneen Jyväskylän yliopiston ylioppilaskunnan omistaman kerrostalon katutasoon avattiin alueen asukkaiden tarpeisiin räätälöity uusi ja moderni myymälä.

– Aika lailla täydellinen nykypäivän lähikauppa, joka parantaa merkittävästi sekä asiointia että työskentelyä, henkilökunta luonnehti uutta myymälää hetki ennen avautusta. Työryhmä löysi uusissa puitteissa nopeasti tekemiselle sopivat rytmit ja rutiinit. Asiakkaat ovat olleet erittäin tyytyväisiä kauppaan ja valikoimaan, minkä seurauksena myynti on kehittynyt positiivisesti. Kyyjärven Saleissa tehtiin puolestaan vuoden loppupuolella remontti, jossa uusittiin lattia, kassalinjasto sekä kaikki kalusteet. Valikoimia laajennettiin vastaamaan entistä paremmin asiakkai-

den tarpeisiin ja myymälä päivitettiin ilmeeltään nykyiseen konseptiin. Kylmälaiteuudistuksen myötä myös energiatehokkuus parani. Uutta arkea ehdittiin elää ennen vuoden vaihtumista vasta muutamia viikkoja, mutta ensikokemusten mukaan asiakkaat ovat olleet erittäin tyytyväisiä uuteen kauppaansa.

Vuoden paras Sale-onnistuminen

Ryhmäpäällikkö Päivi Pihlaja:

– Jos vain yksi pitää valita, nostan tähän Sale Haapamäen. Vuosi toi Haapamäelle mukanaan yllättävän käänteen, kun lähistöllä oleva valtatie 23 sortui ja liikenne ohjautui yhtäkkiä meidän Salen ohi kulkevalle kylänraitille. Nopeasti ja yllättäen muuttuneessa toimintaympäristössä kauppa pidettiin hienossa kunnossa, saatu vuosi pysyi hyvällä tasolla ja asiakastytyväisyys korkealla. Muuttuneeseen kysyntään reagoitiin erittäin sujuvasti ja myyntiä saatiin kasvatettua tämän yllättävän käänteen myötä. Vaikka valtatie aikanaan avattiin, jäi positiivinen myyntivire uusien asiakkaiden myötä osaksi arkea.



Haapamäen Salen myymäläpäällikkö Sanna Eloranta kehuu joukkoaan hienosti vedetystä vuodesta 2025.

– Heinäkuun 15. päivänä meni valtatie poikki ja helteet alkoivat. Samana päivänä meillä alkoi poikkeuksellisen vauhdikas aika, joka jatkui pitkälle syksyyn asti. Kiertotien kulkijoista moni totesi, ettei ollut tiennyt Haapamäellä olevan näin hyvä kauppa. Saatiin heistä uusia vakiasiakkaita. **Sanna, Piia ja Anniina** kertovat. Taustalla asiakasta palvelee kassalla **Susanna**.

Kuva: Krstiina Tammitie

Ruoan verkkokaupan pikatoimitukset vuoden hitti

Ruoan verkkokaupassa pikatoimitukset olivat vuoden 2025 todellinen hitti. Tunnin toimitus Mestarin Herkussa saavutti kovan kysynnän heti toukokuun alkupuolelle ajoittuneesta aloituksesta lähtien, ja myynti vain kasvoi vuoden edetessä.

– Mestarin Herkku nousi S-kaupat.fi-palvelun tunnin toimituksissa jopa koko Suomen ykköseksi, verkkokaupan kehityspäällikkö **Marko Hoffrén** kertoo.

Ruokatilausten kuljetuksesta vastaa Wolt. Toimitusalue on noin viiden kilometrin säteellä myymälästä. Tammikuussa 2026 pikatoimitus lisättiin vaihtoehtoksi myös S-market Vaajalan ruoan verkkokauppaan.

– Suuri osa S-kaupat-palvelun asiakkaista suunnittelee ja tilaa ostokset etukäteen, mutta samanaikaisesti kasvaa myös tarve tilata niin pieniä kuin isojakin ostoksia nopeasti ilman ennakkosuunnittelua. Pikatoimituksilla vastamme tähän tarpeeseen.

Robotit siirtyivät Kuokkalaan

Toukokuussa 2025 ruoan verkkokaupan kuljetusrobottien toinen kotimyymä vaihtui. S-market Savelassa robotit jatkoivat uurrastustaan entiseen malliin, mutta S-market Tourulan robotit siirtyivät S-market Kuokkalaan.

– Robottikuljetukset toimivat tehokkaammin pientalo- kuin kerrostaloalueilla, koska asiakkaat haluavat ostokset mieluummin kotiovelle saakka. Kuokkalaan ja lähialueille on toivottu robottikuljetuksia siitä lähtien, kun ne otettiin meillä käyttöön. Alueella ei ole aiemmin ollut ruoan verkkokaupan pikatoimituspalvelua. Vuoden mittaan robottien määrää kasvatettiin, jotta asiakkaiden kasvaviin tarpeisiin pystyttiin vastaamaan paremmin.



Keskimaa on vakiinnuttanut muutamassa vuodessa asemansa Keski-Suomessa myös ruoan verkkokaupan markkinajohtajana. Ruoan verkkokaupan myynti on ollut selvästi muuta päivittäistavaraa kovemmassa kasvussa. Vuonna 2025 ruokaa ostettiin myymälöistämme S-kaupat.fi-sovelluksen tai -verkkosivujen kautta 18 prosenttia edellisvuotta enemmän. Palvelun kannattavuuttakin on onnistuttu parantamaan merkittävästi, mikä takaa toiminnalle jatkuvuutta ja kehittämismahdollisuuksia.

Keskimaan ruoan verkkokauppa-myymälät:

• Prisma – Keljo, Palokka, Seppälä

• Mestarin Herkku

• S-marketit – Jämsä, Karstula, Keuruu, Kuokkala, Laukaa, Muurame, Pihtipudas, Saarijärvi, Savela, Tikkakoski, Uurainen, Vaajala, Viitasaari ja Äänekoski

• Jämsän S-marketilla on noutolokerikko myös Break Sokos Hotel Himoksella, jossa uskotaan saavuttavan suuren suosion, kunhan alueen matkailijat löytävät uuden palvelun.

Sokkarilla 4,7 miljoonaa kävijää

Keskimaan omistamalla kauppakeskus Sokkarilla asiakkaita palveltiin vuoden 2025 lopussa 31 liikkeen voimin. Kauppakeskusten tarjontaa saatiin vahvistamaan Kekäle, Asianajotoimisto Kontturi sekä Finlayson. Lisäksi vuoden lopulla Caffitella sai uudet, aiempaa isommat tilat käyttöönsä. Varjopuolena oli se, että kaksi laadukkaisiin lastenvaatteisiin keskittynyttä liikettä joutui lopettamaan toimintansa. Kävijämäärät Sokkarilla kääntyivät jälleen kasvuun. Edelliseen vuoteen verrattuna kävijöitä oli 2,4 prosenttia enemmän, yhteensä 4,7 miljoonaa. Kokonaismyyntiä kertyi 69,9 miljoonaa euroa, jossa oli kasvua reilut neljä prosenttia.

Edullisemmin parkkiin Jyväskylän keskustaan

Vuoden alkupuolella Sokkarin pysäköintihalli P-Sokos siirtyi Keskimaan omistukseen. Pysäköintimäärät kasvoivat kuukausittain 10–50 prosenttia, kun hinnoittelua uudistettiin helmikuussa: ensimmäisten tuntien hinnat puolittuivat ja sunnuntain kaksi ensimmäistä tuntia muutettiin ilmaisiksi.

- Asiakkailta olemme saaneet paljon kiitosta maltillisesta hinnoittelusta, joka mahdollistaa keskustan saavutettavuuden entistä helpommin ja edullisemmin. P-Sokosta uudistettiin hinnoittelun lisäksi selkeämmillä parkkiruuduilla ja valaistuksen uusimisella. Parannuksia jatketaan edelleen, Sokos- ja kauppakeskusjohtaja **Una Hirvilammi** toteaa.

Vuoden 2025 aikana Jyväskylässä käytiin keskustelua kaupungin ydinkeskustan turvallisuudesta. Una Hirvilammion Keskimaan edustajana mukana maaliskuussa työnsä aloittaneessa työryhmässä, jonka tavoitteena on parantaa Jyväskylän keskustan turvallisuutta ja viihtyisyyttä. Järjestyksenvalvonnan tehostamisen myötä keskustaa saatiinkin rauhoittumaan ja katutilaa siistiytymään.

- Meillä Sokkarilla turvallisuustilanne on ollut koko ajan hyvä oman turvatiimin erinomaisen työn ansiosta, Una Hirvilammi painottaa.
- Teemme yhteistyötä keskustan muiden toimijoiden kanssa, etenkin kauppakeskusten, jotta olisimme yhdessä entistä vetovoimaisempia, hän jatkaa.



Kuva: Erkkä Lyytikä

Sokoksen verkkokaupassa huima kasvu

Sokkari-kauppakeskuksen veturina toimivan Sokos-tavaratalon myyntiin päästiin kirjaamaan kasvua 2,5 prosentti verran. Kasvu rakentui voimakkaasti kehittyneen verkkokaupan varaan.

- Sokos.fin myynti kehittyi upeasti. Sokoksen verkkokaupan valtakunnallinen myynnin kasvu oli 31 prosenttia, ja meidän myymälämme osalta vieläkin enemmän, 37,4 prosenttia. Toimiva verkkokauppa on nykypäivänä elinehto meidän kaltaisellemme toimijalle. Sen avulla saamme asiakkaillemme tarjottua laajimman mahdollisen Sokos valikoiman, silloin kun hänelle parhaiten sopii, Sokos- ja kauppakeskusjohtaja **Una Hirvilammi** toteaa.
- Asiakkaiden ostokäyttäytymisessä näkyi kiinnostus alennusmyyntejä, kampanjoita sekä etuhintaisia tuotteita kohtaan. Esimerkiksi Asiakasomistajapäivät sekä 3+1 PÄIVÄÄ – tapahtumat houkuttivat ostoksille sekä kivijalassa että verkossa.

Sokoksella jatkettiin Myyn Mielihyvää -kulttuurin vahvistamista. Kyseessä on ketjun yhteinen ohjelma, jossa keskiössä on asiakkaan kohtaaminen palvelupolun eri vaiheissa. Suoraan asiakkailta saadun palautteen avulla henkilöstö treenaa erilaisia palvelutekoja: ne voivat liittyä vaikkapa asiakkaan huomioimiseen tai hänen oman tyyliinsä löytämiseen. Asiakkailta saatujen toiveiden mukainen palvelupolun mittaaminen auttaa henkilöstä onnistumaan.

- Palvelukulttuurimme kehittyminen näkyy entistä parempana asiakaspalveluna ja houkuttelevana myymälänä. Asiakkaidemme suositteluhallukkuudesta kertovassa mittaroinnissa jaoimme Tampereen Sokoksen kanssa seitsemannen sijan 21 Sokos-tavaratalon joukossa.



Parturi-kampaaja
Veera työssään.

Parturi-kampaamoiden asiakastyytyväisyys huipputasolla

Market- ja tavaratalokaupan toimialaamme kuuluu myös kaksi laajoilla aukioloajoilla palvelevaa parturi-kampaamo, jotka toimivat Prisma Seppälän sekä S-market Vaajan yhteydessä. Parturi-kampaamoissamme työskentelee 30 kauneuden ja hyvinvoinnin ammattilaista, joiden osaaminen kattaa kaikki kampaamoalan palvelut. Seppälän toimipisteestä palvelevat myös kosmetologit erillisessä hoitotilassa.

Ajan varaaminen onnistuu kätevimmin toimipaikkojen yhteisten verkkosivujen kautta: kampaamo.keskimaa.fi. Seppälässä toimii lisäksi ilman ajanvarausta Non Stop -palvelu.

Kuluttajien varovaisuus näkyi parturi-kampaamoissamme erityisesti käyntikertojen välien pidentymisessä, mikä vaikutti tietysti myös myyntiin. Tuotepuolella korostui tarjousten ja kampanjoiden merkitys.

Asiakasuskollisuudesta ja -tyytyväisyydestä kertova NPS-mittari on kehittynyt hienosti molemmissa yksiköissä. Keskimaan parturi-kampaamoiden NPS oli 80 vuonna 2025, kun yleisesti tässä mittaroinnissa yli 70 tulosta kuvaillaan maailmanluokan tasoksi.

Kuva: Helena Vepsäläinen

Hotellit ja ravintolat



Henkilökuntaa

375

Toimipaikkoja

17

Liikevaihto

39,1 milj. €

kehitys 1,3%

Ravitsemiskauppa

24,1 milj. €

kehitys 1,4%

Matkailukauppa

14,9 milj. €

kehitys 1,3%



Kuva: Himos-Yhtiöt Oy:n kuva-arkisto

MATKAILU- JA RAVITSEMISKAUPAN TOIMIALAJOHTAJA PASI KUNELIUS

Break Sokos Hotel Himos siivittää maakunnan matkailua

Vuosi 2025 oli Keskimään matkailu- ja ravintolakaupan toimialalle hyvin merkityksellinen. Marraskuussa avattu Break Sokos Hotel Himos on vapaa-aikaan painottuvana resort-kohteena Keskimäelle uusi aluevaltaus, joka laajentaa majoittamisen pelikenttäämme ja tarjoaa asiakaskuntamme laajentamiseen valtavasti mahdollisuuksia. Break Sokos Hotel Himos on S-ryhmä-tasolakin mielenkiintoinen ja laajasti kiinnostusta herättävä kohde, koska se on Sokos Hotels -ketjun ensimmäinen huoneistohotelli.

Uuden hotellin paikka on loistava, keskeillä yhden maamme kehittyvimpiin kuuluvan matkailualueen aktiviteetteja ja tapahtumia, aivan laskettelurinteiden juurella. Uskomme, että erityisesti elämyksiä, arjen irtiottoa sekä työ- ja vapaa-ajan yhdistävää matkailua hakevia nykypäivän matkailijoita palveleva Break Sokos Hotel Himos tulee olemaan tärkeä kehityssaskel koko Keski-Suomella ja poikii lähivuosina lisää matkailuinvestointeja maakuntaan.

Yleensä menee hetken, ennen kuin matkailijat löytävät uuden hotellin, mutta Himoksen alku on ollut lupaava: majoitustilojen käyttöaste oli jo joulun aikaan 50, uutena vuotena 80 ja talvilomaviikoilla lähellä sataa prosenttia – toki kaikki nämä talvisesongin aikana. Myös ravintola on yllättänyt positiivisesti suosiollaan. Himokselle uudenlaista tarjontaa tuoneelle Laaksoravintola Loivalle on ollut selkeä tilaus.

Jyväskylän Sokos Hotellit vahvistivat asemaansa

Jyväskylässä kaupunkihotellimme vahvistivat edelleen asemaansa markkinajohtajana. Solo Sokos Hotel Paviljonki ja Original Sokos Hotel Alexandra pärjäsivät kilpailijoitamme paremmin. Alexandrassa päästiin uudistuksen jälkeen myymään kaikkia huoneita. Sen sijaan Paviljongissa uudistettiin kaikki suuremman kokoluokan huoneet, mikä vähensi varattavissa olevien majoitustilojen määrää. Olemme vahvistaneet hotelliemme myyntipalvelua, jossa ammattilaisemme tekivät vuoden aikana loistavaa työtä.

Muutosneuvotteluilla vältettiin irtisanomiset

Ravitsemiskaupassa vuosi oli haastava. Heikko yleinen taloustilanne ja kuluttajien varovaisuus näkyi ostokäyttäytymisen muuttumisena ja ravintoloiden kannattavuuden heikentymisenä. Vaikea vuosi ja vaisut jatkonäkymät ajoivat meidät käynnistämään vuoden 2026 alussa muutosneuvottelut, jotka koskivat valtaosaa ravintoloistamme. Muutosneuvotteluissa päädyttiin toteuttamaan esihenkilö- ja vuorovastuutehtävien sekä sopimustuntien uudelleenjärjestelyjä. Henkilöstöön ei kohdistunut irtisanomisia, eikä yksikään ravintolamme lopeta toimintaansa. Jatkossa kannustamme henkilöstöämme tekemään entistä enemmän töitä ristiin eri toimipaikoissamme, jotta voimme paremmin taata asiakaspalvelun ammattilaisellemme heidän toivomansa määrän työtunteja.

Ravintolakaupassa jatkui asiakkaiden kuluksen siirtyminen edullisemman pikaruokan ja nopean syömisin palvelujen pariin. Tämä näkyi meillä erityisen vahvasti: Seppälän Prisman yhteydessä toimivat Buffa ja Heshurger olivat molemmat S-ryhmässä ketjujensa myynnillisesti suurimpia yksiköitä.

Revolution säilytti asemansa Jyväskylän ravintolaelämän yhtenä lippulaivana. Vuoden 2026 alussa uudistetusta Revolutionista on muodostunut paikallinen instituutio, jonka liikeidea on osoittautunut hankalaksi monistaa kilpailijoidemme yrityksistä huolimatta. Sataman Viilun monipuolinen ravintola-, tapahtuma- ja saunatarjoama on myös vertaansa vailla Jyväskylässä, ja nousujohteinen tekeminen jatkuu varmasti myös kuluvana vuonna.



Kuva: Anne Kalliola

Himoksella ylitetään asiakkaiden odotukset

Break Sokos Hotel Himos avasi ovensa asiakkaille 21.11.2025. talvikauden sesonkiin. Aktiivisen lomailijan tarpeisiin suunnitellussa ja rakennetussa hotellissa on lähes 500 vuodepaikkaa ja 121 huoneistoja, joissa on 1–3 erillistä makuuhuonetta, hyvin varusteltu keittiö, sauna ja lasitettu parveke.

– Hotellin ensimmäiset viikot ovat sujuneet hyvin. Palaute on ollut hyvää, itse asiassa jopa kiitettävää. Vieraidemme odotukset ovat olleet ennakoon korkealla, mutta olemme onnistuneet ne täyttämään ja ylittämäänkin, kuvailee hotellinjohtaja **Lassi Lehosmaa**.

Helppoutteen ja monipuolisiin palveluihin panostavassa hotellissa on majoitushuoneiden käyttöaste ollut rinteiden avaamisen jälkeen etenkin viikonloppuisin 80 prosentin paikkeilla. Hiihtolomaviikolla hotelli oli käytännössä täynnä.

– Meiltä löytyy urheiluvälineiden säilytys- ja huoltotilat niin suksille kuin polkupyörillekin. Asiakkaiden käytössä on myös itsepalvelupesula ja ABC:n sähköautojen latauspisteet. Lisäksi hotellissa on S-market Jämsän ruoan verkkokaupan noutopiste, joka helpottaa lomailua, kun ruokatarpeet voi tilata suoraan hotellille. Verkkokaupan noutopiste palvelee myös laajemmin alueen lomailijoita.

Yhteistyö on elinehto

Hotelli tekee tiivistä yhteistyötä paikallisten toi-mijoiden kanssa, jotta vierailijoille riittää ohjelmaa ja elämyksiä vuodenajasta riippumatta.

– Alusta asti on ollut selvää, että menestyäksemme matkailubisneksessä on tiivis yhteistyö Himoksen alueen palveluntarjoajien kanssa elinehtomme. Hyvien yhteistyökumppaneidemme kautta voimme tarjota asiakkaillemme laskettelon lisäksi kattavan valikoiman erilaisia aktiviteetteja. Break Sokos Hotel Himos sopii niin työmatkalaisille, urheilijoille, kokoustajille, juhlijoille kuin nautiskelijoille.



Kuva: Valtteri Vainio

Aktiivisen rentoutumisen paikka

Break Sokos Hotel Himoksen yksi merkittävä vahvuus on sijainti: suurin osa asiakkaista saapuu etelän suunnasta Helsinki-Turku-Tampere-kolmiosta, josta kulkuyhteydet ovat sujuvia, jopa juna mukaan lukien.

– Tarjoamme asiakasomistajille ja perheille huippupaikan lomailuun sekä yrityksille, yhdistyksille ja liitoille kokoustamisen rinnalle vaihtelevasti erilaista tekemistä. Lisäksi meille aukeaa uudenlainen mahdollisuus houkutella Keski-Suomeen eurooppalaisten matkatoimistojen kautta kansainvälisiä ryhmiä, jotka arvostavat laatua, eli modernia mukavuutta, sujuvia palveluja ja upeita huoneita, Keskimaan hotellien myyntipäällikkö **Teija Rosti** kaavailee.

Työtä, elinvoimaa ja imagoarvoa

Jämsän kaupunginjohtaja **Jori Reijula** kiitti Break Sokos Hotel Himoksen harjannostajaisissa Keskimaa visiosta ja rohkeasta toteuttamisesta.

– Uusi hotelli tuo alueelle työpaikkoja ja elinvoimaa, ja on myös symbolisesti tärkeä Jämsälle. Tämä on loistava esimerkki siitä, miten voidaan viedä asioita eteenpäin ja onnistua, yhteistyössä ja yhteen hiileen puhaltuen. Jämsässä ei ylipäänsä rakenneta juurikaan uutta, mutta toivomme, että hotelli on päänavaus, joka ruokkii kaupungin elinvoiman kasvattamista laajemminkin, kaupunginjohtaja totesi.



Kuva: Keskimaa

Himos oli Loivaa vailla

Break Sokos Hotel Himoksen alakerrassa sijaitseva Laaksoravintola Loiva palvelee sekä hotellivieraita että alueen muita kävijöitä. Somessa järjestetyn kilpailun kautta nimensä saanut Loiva on suunniteltu alueen rennoksi olohuoneeksi, jossa voi nauttia ruoasta, juomasta ja hyvästä seurasta aamusta iltaan. Tarjolla on á la carte -annoksia, aamiaista, lounasta ja kahvilatuotteita.

– Ravintolan konsepti ammentaa inspiraationsa keskieuropalaisten rinneravintoloiden helposti lähestyttävistä ja lämpimästä tunnelmasta. Kalusteratkaisut on suunniteltu kestämaan aikaa ja elämän kolhuja. Erityispiirteenä tilassa on polveileva alakatto, joka toimii paitsi visuaalisena elementtinä myös tärkeänä osana tilan miellyttävää akustiikkaa, kuvailee ravintolan ja hotellihuoneiden sisustussuunnittelusta vastannut Franz Designin sisustusarkkitehti **Sofia Frantsi**.

Ravintolassa arkisinkin täysiä päiviä

Ravintolapäällikkö **Jouko Järvenpää** kertoo ensimmäisten viikkojen osoittaneen, että Himoksella oli selkeä tilaus Loivan tyylliselle ravintolalle.

– On ollut ilahduttavaa nähdä, että alueella liikkuvien matkailijoiden lisäksi paikallinen väki on löytänyt meidät. Meillä on ollut jopa arkisin ravintola täynnä, kun väkeä tulee syömään ja tutustumaan paikkaan Jämsän ja Jyväskylän suunnalta. Olemme jopa ajoittain joutuneet varaamaan osan pöydistä talossa majoittuville vieraillemme, koska he eivät muuten mahdu syömään.

Täydet viisi tähteä

Google Mapsissa Break Sokos Hotel Himoksen arvostelujen yhteenvedossa hotelli saa kävijöiltään täydet viisi tähteä. Muun muassa tällaisia kommentteja kohteesta on annettu:

– Ravintola aivan huippu! Kattava lounas, jossa monipuolinen salaattipöytä, maistuvat leivät ja hyvä jälkkäri. Erityiskiitos maistuvista kasvisvaihtoehtoista pääruoissa. Ihanaa saada jotain uutta ja terveellinen vaihtoehto perinteiseen rinneruokaan :)

– Erittäin viihtyisät ja hyvin varustellut huoneistot. S-marketin noutopiste ja hiihtovarusteiden säilytys kellarissa. Erityisesti perheille huippumajoitus.

– Hotellissa todella hienot huoneistot omalla saunalla ja keittiöllä, aivan rinteiden vieressä. Huippu aamupala.

– Ihana palvelu, upea sijainti ja hotelli oli siisti sekä viihtyisä, mökkeily jää nyt kyllä sijalle 2, tämä oli mukava vierailu!!

– Henkilökuntaa oli reilusti ja kaikki toimi hyvin kiireisenä talvilo-ma-viikkona.

– En yöpynyt hotellissa, mutta sijainti ja palvelu olivat aivan erinomaisia pienten lasten kanssa liikkuville perheille, se on superhelppoa. Täydellinen perheille ja kaukana juhlien vilkkaimmista alueista.

Eniten myydään iltaisin á la cartea, mutta myös aamiaisen ja lounas ovat nousemaan päin.

– Asiakkaamme tykkäävät tarjoamastamme kokonaisuudesta, siis ruoasta, tarjoilusta, henkilökunnasta, fiiliksestä, isoista ikkunoista avautuvista näköaloista ja sisustuksesta.

Ravintolassa on tilaa sisällä noin 110 hengelle ja terassilla 200 hengelle. Ravintolan yhteydessä on myös kabinetti 20 henkilölle, joka soveltuu palavereihin ja yksityistilaisuuksiin.

– Olemme saaneet vieraaksemme myös ryhmiä, joille on järjestetty hotellikierroksia, tarjoilu á la cartea ja järjestetty buffetuokailuja. Meidän koko työryhmä on enemmän kuin innoissaan saamastamme loistavasta vastaanotosta, Jouko Järvenpää toteaa.

Erilainen tapa tehdä töitä

MaRa-pooli tarjoaa keskimaalaisille ravintola-alan ammattilaisille erilaisen tavan tehdä töitä. Yhdeksän hengen työryhmässä kenelläkään ei ole omaa kotipesää jossain tiettyssä ravintolassa, vaan nämä moniosajat menevät töihin aina sinne, missä apua tarvitaan. Viikon aikana työpaikkoja voi olla yhtä monta kuin työpäiviäkin. Toisinaan taas yhdessä ravintolassa voi vierähtää useiden päivien tai viikkojen pituinen yhtäjaksoinen työrupeama, jos kyseessä on esimerkiksi pitkäaikaisen sairausloman paikkaus. Poolissa työskentelee sekä tarjoilijoita että kokkeja.

– Jokaisella poolilaisella on omat työ- ja vapaapäivät sekä työvuorojen kellonajat tiedossa samalla tavalla etukäteen kuin kaikilla muillakin työntekijöillämme. Erona on se, että poolissa ravintola, jossa työvuoro tehdään, selviää vasta edeltävänä päivänä ja viimeistään kaksi tuntia ennen vuoron alkua, poolia luotsaava ravintolapäällikkö **Minna Ahonen** kuvailee.

Poolilaisten työpaikkoja ovat kaikki Keskimaan ravintolat Hesburgereita lukuun ottamatta.

– Eniten työvuoroja olemme tehneet Viilussa ja Trattoriassa, joissa molemmissa on luontaisesti asiakasmäärissä suuria vaihteluja, MaRa-poolin kirjoilla lähes neljä vuotta työskennellyt **Pasi** kertoo.

Päivän pelastajia

Pooli tarjoaa tekijöilleen yleensä keskimääräistä paremman tuntisopimuksen, koska oikean

kokoiselle tiimille töitä riittää tehtäväksi usean ravintolan ringissä – siitäkin huolimatta, että lisätunnit tarjotaan aina ensin työryhmän sisällä.

– Pooli tarjoaa myös mukavaa vaihtelua. Työstä ei tule rutiinia, eikä tarvitse kantaa vastuusta, kunhan vain tekee aina parhaansa, Keskimaan useissa yksiköissä ja kaikilla toimialoilla ennen pooliin siirtymistään työskennellyt **Taina** kuvailee.

– Vaihtelevuutta tarjoaa itse työn lisäksi se, että oppii tuntemaan paljon uusia ihmisiä ja saa ison joukon työkavereita. On ollut hienoa nähdä, että keskimaalaisten välillä on yhteenkuuluvaisuuden tunnetta myös silloin, kun työryhmään tulee joku tavallaan ulkopuolinen, Pasi jatkaa.

Työryhmissä poolilaiset otetaan hyvin vastaan, koska he ovat usein päivän pelastajia. Kun apuun rientää tarjoilijan tai kokin kaikki työtehtävät hallitseva ammattilainen, varmistuu asiakaspalvelun sujuvuus ja henkilökunnan jaksaminen niin kiperimmissä tilanteissa kuin arkisessa aherruksessa.

– Tässä työssä tuntee itsensä todella tarpeelliseksi, pooliin suoraan ammattiopistosta valmistumisen jälkeen palkattu **Milo** kiteyttää.

Pooli ei sovi kaikille, mutta joillekin se on kaikista mieluisin tapa tehdä töitä.

– Poolilaisilta löytyy vankkaa ammattitaitoa, joustavuutta, itseohjautuvuutta, paineensietokykyä, pelisilmää, asennetta sekä kykyä omaksuman monenlaisia liikeideoita ja ruokalistoja, Minna Ahonen kiittää joukkoaan.



Leena Lehosmaa sanoo olevansa tyytyväinen uskaltamiseensa, riippumatta siitä, onko käsillä uuden alku vai palaako hän vuoden kuluttua entiseen tehtäväänsä parempana versiona itsestään.

Kuvat: Kristiina Tammitie

Työryhmä kasvattaa paremmaksi johtajaksi

Leena Lehosmaa on työskennellyt Keskimaassa 25 vuotta. Hän on elävä esimerkki siitä, miten osuuskaupassa voi tehdä töitä eri toimipaikoissa, edetä uralaan, saada lisää vastuuta, oppia uutta ja hypätä jälleen uusiin saappaisiin.

– Aloitin Keskimaa-urani opintoihin liittyvässä työharjoittelussa silloisen hotelli Jyväshovin vastaanotossa, josta sain harjoittelun päätteeksi työpaikan. Vastaanoton rinnalla tein töitä myös kerroshoidossa ja yökerho Tabascossa. Jyväshovista siirryin vuonna 2005 Alexandran vastaanoton vuoropäälliköksi, Leena Lehosmaa kertoo urakehitystään.

Vuonna 2012 hänet nimitettiin Original Sokos Hotel Alexandran hotellipäälliköksi. Seuraavina vuosina hotellipäällikön tietämys kiinteistöpuolelta ja rakentamisesta karttui urakalla, kun hotellissa toteutettiin mittavat uudistukset vuosina 2016–2018 sekä 2023–2024.

Kun Sataman Viilun ravintolapäällikkö oli jäämässä vanhempainvapaalle, Leena haki sijaisuutta ja tuli valituksi tehtävään.

– Olin miettinyt jo jonkin aikaa, että jos haluan vielä jotain uutta, alkaa olla se hetki käsillä. En voinut olla tarttumatta tilaisuuteen, etenkin kun kyseessä oli nimenomaan Viilu, itsekriittisyydelle.

joka on paljon muutakin kuin ravintola. Tietysti mietitytti, pärjääkö tehtävässä. Toisaalta tiesin, että Viilussa on todella osaavien ammattilaisten porukka ja kollegoidenkin apuun voi aina luottaa.

Leena sanoo saaneensa jo ensimmäisten parin kuukauden aikana valtavasti uusia ajatuksia ja kokemuksia. Etenkin Viilun kakkoskerroksen tilausravintolan monenkirjavien tapahtumien ja tilaisuuksien järjestämisessä on ollut paljon opittavaa.

– Olen esimerkiksi oppinut, miten pienetkin asiat pitää ottaa huomioon, koska ne vaikuttavat kokonaisuuteen. On ollut myös hienoa päästä työryhmän kanssa suunnittelemaan ja kokeilemaan uusia ideoita asiakkaidemme ilahduttamiseksi.

Leena Lehosmaa toteaa, että ihmisten johtaminen on lopulta hyvin samanlaista riippumatta siitä, onko kyse hotellista vai ravintolasta. Työryhmän koon kaksinkertaistuminen tuo mukanaan kuitenkin lisää vaateita etenkin tunnetaitojen hallinnassa.

– Olen tavattoman ylpeä asiakaspalvelun ammattilaisista, joiden kanssa saan tehdä töitä. Olen myös kiitollinen, koska he tekevät minusta osaavamman johtajan, joka ymmärtää erilaisia asioita ja ihmisiä paremmin. On hyvin silmiä avaavaa jättää tehtävä, missä tietää ja osaa likimain kaiken ja hypätä tuntemattomalla alueella, jossa altistaa itsensä epävarmuudelle ja itsekriittisyydelle.

"Olen tavattoman ylpeä asiakaspalvelun ammattilaisista, joiden kanssa saan tehdä töitä."



– Me poolilaiset ollaan arjen sankareita. Joka vuorossa kuuluu kiitoksia, **Taina**, **Milo** ja **Pasi** kertovat.

Keskimaan ravintolat 2025

RUOKARAVINTOLAT

• **Frans&Sandra** – rennon ranskalainen bistro, jossa sinä olet odotettu vieraamme.

• **Green Egg** – keittiö, joka ei tunne rajoja, inspiraatiota ympäri maailmaa, rohkeasti yhdistellen.

• **Laakso ravintola Loiva** – komeilla maisemilla höystettyä herkullista ja mutkatonta ruokaa paikassa, jossa kiire loivenee.

• **Rosso** – intohimona iloinen yhdessäolo ja täydellinen pizzanautinto.

• **Trattoria Aukio** – Italian keittiön makuja parhaimmillaan, kauden raaka-aineita kunnioittaen.

JUOMA- JA SEURUSTELURAVINTOLAT

• **Freetime** – kovimmat livevedot, oudoimmat DJ-tapahtumat, karseimmat karaoket, auki vuoden jokaisena päivänä tappiin asti.

• **JALO kitchen & lounge** – onnelliset ihmiset, rento tunnelma ja monta makumaailmaa.

• **Revolution** – tyylikkyyden ja rentouden omaleimainen yhdistelmä: Bar, Kitchen, Night.

• **Sataman Viilu** – mutkatonta kotimaisista raaka-aineista tehtyä ruokaa ja saunat aina lämpiminä.

• **Urban Bistro** – syntyi intohimosta ruokaan, musiikkiin ja ihmisten kohtaamiseen.

KOKOUS- JA TILAUSRAVINTOLAT

• **Original Sokos Hotel Alexandran Franseska, Solo Sokos Hotel Paviljonki kokous, Sataman Viilun 2. kerros** – ammattitaitoinen henkilökuntamme taitaa tilaisuudet aamiaisesta juhlaan illallisiin.

NOPEA SYÖMINEN

• **Buffa Seppälä** – helppo ja nopea koko perheen ravintola, jossa saa syödä niin paljon kuin mieli tekee.

• **Hesburger Sokos ja Seppälä** – erityisen tunnettu hampurilaisistaan, majoneeseistaan ja kastikkeistaan.

KAHVILAT

• **Presso Seppälä** – tuore kahvi, lämmin pulla. Se on siinä.

Juhlatunnelmaa ja kekseliäitä teemoja

Keskimaan myyntipalvelu vastaa omalta osaltaan hotellien, ravintoloiden ja tapahtumapalveluiden myynnistä sekä varmistaa, että asiakkaille voidaan tarjota heidän tarpeisiinsa sopivia tilaisuus- ja majoitusratkaisuja. Tiimi antaa myynnin näkemystä yksiköille ja tukee heitä muun muassa juhla- ja kokouspalveluiden kehittämisessä.

Vuoden 2025 aikana myyntipalvelun keskeisiksi painopisteiksi nousivat Keskimaan juhlapalveluiden tuotteistus ja Break Sokos Hotel Himoksen avaamiseen liittyvät myynnilliset toimenpiteet.

– Olemme jo pitkään halunneet tarkastella juhlapalveluitamme laajempina kokonaisuuksina, pelkillä menuilla ja juomapaketeilla ei tehdä juhlia. Asiakkaat etsivät nykyään kokonaisratkaisuja, joissa juhlan teema, tilat ja tarjoilu muodostavat yhtenäisen palvelukokonaisuuden. Päätimme kehittää juhlamyyntiä selkeämmällä yhtenäisellä ilmeellä ja rohkealla tuotteistuksella, myyntipäällikkö **Teija Rosti** avaa.

Palvelupäällikkö **Sari Nyyssösellä** on vahva kokemus erilaisten tapahtumien järjestämisestä. Hänen asiantuntemukselleen oli käyttöä, kun ryhdyttiin pohtimaan, millaisia juhlapaketteja olisi mieluisaa myydä ja asiakkaiden helppo ostaa. Tavoitteena oli houkutella palveluiden pariin uusia asiakkaita sekä tarjota nykyisille jotakin uutta ja kiinnostavaa.

– Kävimme läpi Keskimaan tilat ja suunnitelimme rohkeasti erilaisia juhlapaketteja niin asiakkaiden kuin eri sesonkien tarpeisiin. Etsimme erityisesti ideoita ja tiloja, joita ei aiemmin ollut huomattu tai hyödynnetty täysipainoisesti. Toimipaikat suhtautuivat muutokseen avoimesti ja toivat aktiivisesti esiin omia ideoitaan ja toiveitaan, Nyyssönen iloitsee.

– Valmiit materiaalit helpottivat myyntityötä sekä yhtenäistivät palveluiden esittämistä. Juhlatuotteistuksen kehittämisellä oli käytännön vaikutuksia myös vuoden myyntiimme. Juhla-kauppa kasvoi syksyn aikana huomattavasti, ja vuositasolla nähtiin selkeää kasvua, summaa myyntiryhmän päällikkö **Antti Viitasalo**.

Livekokouksia järjestetään nykyään harkitummin ja niiltä odotetaan aiempaa enemmän sisältöä, laatua ja vastinetta rahoille.

– Kehitämme juhlatarjontaa aktiivisesti, jotta palvelumme säilyvät kiinnostavina ja tuoreina. Vuodelle 2026 on tulossa todella upeita kokonaisuuksia, Nyyssönen vinkkaa.

Break Sokos Hotel Himoksen myyntityö käynnistyi

Himoksen uusi huoneistohotelli ja alueen matkailukokonaisuuteen tutustuminen muodostivat vuoden toisen merkittävän kokonaisisuuden. Hotellin varsinainen avaaminen tapahtui loppuvuodesta, mutta myyntityö käynnistyi jo varhain.

– Tiloja myytiin asiakkaille jo ennen kuin ne olivat valmiita, mikä edellytti selkeitä materiaaleja ja kykyä rakentaa mielikuvaa tulevasta. Vuonna 2025 saimme lukittua Himokselle varauksia jo vuoden 2026 syksylle, muistelee Rosti.

– Break Sokos Hotel Himoksen avautuminen edellytti meiltä myös hotelliemme palvelukokonaisuuksien uudelleentarkastelua, niin kotimaisten kuin kansainvälisten asiakkaiden kannalta. Moni tuntee Himoksen talvitarjonnan hyvin, mutta kesäkauden aktiviteetit ja tapahtumat ovat vielä vähän tuntemattomampia, kertoo Viitasalo.

Myyntipäällikkö Teija Rostin (takana), palvelupäällikkö Sari Nyyssösen ja myyntiryhmän päällikkö Antti Viitasalon lisäksi Keskimaan myyntipalvelussa työskentelee useita myyntineuvottelijoita, revenue supervisor sekä revenue manager.



ABC

Henkilökuntaa

276

Toimipaikkoja

59

Liikevaihto

142,9 milj. €

kehitys -1,7 %

Liikenteen energia

102,1 milj. €

kehitys -3,9%

Muut liikenteen palvelut

5,9 milj. €

kehitys -2,2%

Liikennemyymäläsisäkauppa

34,8 milj. €

kehitys 5,5 %



Kuva: Helena Vepsäläinen

LIIKENNEKAUPAN TOIMIALAJOHTAJA HEIKKI TERVANEN

Energiaa ihmisille ja autoille

Keskimaan liikennekaupan palvelut ovat tärkeitä sekä alueen omille asiakasomistajille että laajemmin S-Etukortin käyttäjille. Toimimme laajalti Keski-Suomessa sekä maattamme yhdistävien valtateiden varrella, tarjoten energiaa sekä ihmisille että ajoneuvoille ja hyvää vastinetta asiakasomistajien rahoille.

Rakennamme latausinfraa Keski-Suomeen

Keskimaan ABC-vuotta 2025 leimasi panostuksemme ABC-lataukseen. Olemme vahvasti mukana rakentamassa oman alueemme latausinfraa ja edistämässä näin entistä ympäristöystävällisemmän liikenteen kasvua. Suurteholatausta lisättiin ja rakennettiin liikennemyymälöidemme yhteyteen Joutsaan, Palokkaan ja Hirvaskankaalle. Vuoden aikana kolminkertaisimme maakuntaamme halkovan nelostien varrella suurteholatauspisteiden määrän.

ABC Hirvaskankaan palvelemme Keski-Suomen suurimmalla latausasemalla sekä kokonaisteholtaan että latauspisteiden määrällä mitattuna. Hirvaskangas on myös yksi S-ryhmän valtakunnallisen ABC-latausverkoston lippulaivoista, Euroopan mittakaavassakin poikkeuksellinen tehokas megawattiluokan jättiasema, jossa auton lataaminen on varsin nopeaa ympäri vuorokauden.

ABC-latausasiakkaille viime vuonna tehdystä kyselystä kävi ilmi, latauspaikka valitaan sen yhteydessä olevien muiden palvelujen perusteella. Lataukseen kuuluva aika halutaan käyttää hyödyksi, esimerkiksi käymällä kaupassa tai pysähtymällä kahvin tai ruoan äärelle. Vastaamme tähän

tarpeeseen, sillä kaikki latausasemamme sijaitsevat liikennemyymälöidemme, kauppojemme ja hotelliemme yhteydessä.

Juhlavuoden huippuetu sai liikkeelle

Vuonna 2025 liikennemyymälöidemme sisäkauppa (ABC ravintolat ja ABC marketit) kasvoi 5,5 prosenttia. Kuluttajien varovaisuus näkyi edellisvuosia enemmän asiakkaiden ostoissa. Aiempaa useammat valitsivat ravintolasyömisestä vaihtoehtona ABC Marketin puolelta mukaan ostettavat eväät.

Noutopöytämyyntiä siivitti erityisesti ABC Hirvaskankaan erittäin onnistuneeksi osoittautunut ravintolauudistus, samoin tammi- ja helmikuussa ja marraskuussa kaikissa liikennemyymälöissämme tarjottu S-mobiilin huippuetu Keskimaan 110-vuotisjuhlavuoden merkeissä. Noutopöytiimme jouduttiin jopa lisäämään lämpölevyjä, kun väkeä oli niin paljon yhtä aikaa aterioimassa.

ABC Keuruun tarina päättyi

Joskus joudumme tekemään myös raskaita ratkaisuja. Vuoden 2026 alkuun ajoittuneiden muutosneuvottelujen jälkeen teimme päätöksen ABC Keuruun sulkemisesta 1.3.2026. Lopettamispäätös koski vain sisäkaupan liiketoimintaa, eli polttonestemyyntiä jatkamme Keuruulla edelleen. Sulkemispäätökseen johtivat toimipaikan pitkäaikainen tappiollisuus sekä 1990-luvulla rakennetun kiinteistön merkittävät korjaus- ja uudistustarpeet.

Etsimme aktiivisesti ABC Keuruun kymmenelle työntekijälle korvaavaa työtä, jotta työsuhteet Keskimaalla voivat jatkua. Osalle pystymme

tarjoamaan työtä heti muista Keskimaan toimipaikoista lähialueella, toisille taas sitä mukaa, kun työtehtäviä tulee avoimeksi.

Yhteiskuntamme rakennemuutoksen konkreettisista vaikutuksista antaa hyvän kuvan se, että pian ABC Keuruun sulkemisuutisen jälkeen julkistimme ABC Keljonkankaan mittavan uudistushakkeen. Tuomme 9-tien varteen yhdelle Jyväskylän voimakkaimmin kasvavista asuinalueista entistä viihtyisämmän ravintolan, Hesburgerin sekä ABC:n yhteyteen rakennettavan S-marketin. Vuoden 2027 alkupuolella valmistuvasta ABC Keljonkankaasta tulee moderni asiointikeskus niin palveluiltaan kuin miljööltäänkin.



Kuva: Anne Kalliola



Kuva: Keskimaa

ABC Hirvaskangas – laadukkaalla tekemisellä asiakastyytyväisyyden kärkeen

ABC Hirvaskankaalla valmistui vuoden 2024 joululiikenteeseen kokonaisvaltainen uudistus niin sisustuksellisen ilmeen kuin palvelukonseptien osalta. Myynnitään ja asiakasmäärältään ABC-ketjun kärkiyksiköihin kuuluvan maankuulun taukopaikan palvelukokonaisuus päivitettiin vastaamaan entistä paremmin liikkuvien asiakkaiden tarpeita.

ABC Hirvaskankaan uuden aikakauden ensimmäinen täysi vuosi sujui hienosti. Asiakastyytyväisyydessä valloitettiin ABC-ketjun kärkisija Keskimaaalla ja kakkossija valtakunnallisessa vertailussa. Asiakkaiden halukkuus suositella ABC Hirvaskangasta nousi ensiluokkaisesta palvelusta kertoviin lukemiin.

– Olemme saaneet vuoden mittaan paljon uusia asiakkaita paitsi tien päältä, myös lähialueelta, liikennemyymäläpäällikkö **Olli Kinnunen** iloitsee.

– Nämä saavutukset eivät tule vain siitä, että on uudistettu puitteet. Niillä on toki oma merkityksensä, mutta ennen muuta menestys on meidän palveluhenkisen ja ammattitaitoisen henkilökunnan työn tulosta. Uusien toimintatapojen opettelu on kaiken kaikkiaan sujunut hyvin. Laatu on pidetty päivästä toiseen tasaisen korkealla niin palve-

lussa, tuotteissa kuin siisteydessäkin. Edelleen koko ajan hiotaan omia tekemisiämme jatkuvan parantamisen ajatuksella.

Asiakkaat ovat antaneet kiitosta ystävällisen ja iloisen palvelun ohella muun muassa ravintolasalin entistä ravintolamaisemmasta ilmeestä, useita ruokailuvaihtoehtoja sisältävän buffetmaailman monipuolisuudesta sekä erityisen kauniista marketista. Moni kiittelee myös asiointia nopeuttavia pikakassoja, joita kolmannes asiakkaista käyttää ruokailun maksamiseen. Hesburgerin puolella pikakassalla asioi jopa 60 % asiakkaista. Myös maksullinen premium-wc suihkuineen on saanut odotuksia huomattavasti enemmän käyttäjiä ja positiivista palautetta.

Uudistus oli hyvin suunniteltu, eikä toimintoja ole ollut juurikaan tarvetta fiksata. Poikkeus vahvistaa kuitenkin säännön tässäkin tapauksessa.

– Alun perin jätimme ravintolatilasta lasten kiipeilytelineen pois, koska emme keksineet sille sopivaa paikkaa. Palautetta tuli kuitenkin sen verran paljon, että mietimme asiaa vielä kertaalleen. Onnistuimme lisäämään leikkipaikan kahvilan nurkkaukseen niin, että ruokailualue saatiin edelleen pidettyä ehjänä kokonaisuutena Buffetmaailman vieressä.

Hirvaskankaalla on ABC-ketjun tehokkain ABC-latausasema Heinolan pohjoispuolella. Suurteholatausasemat ovat isoja investointeja, koska kaapelointi ja muu tekniikka maksaa sitä enemmän, mitä suurempia tehoja haetaan.



Kuva: Keskimaa

ABC-latauksella tehontäyteinen vuosi

Keskimaa on panostanut viime vuosina tositoimin ABC-latausverkoston rakentamiseen. Ensimmäinen ABC-teholatausasema valmistui Palokan Prisman yhteyteen marraskuussa 2021. Neljässä vuodessa Keski-Suomeen on rakennettu 16 latausaseman verkosto. Vuoden 2025 lopussa latausasemilla oli täyssähköautoille tarkoitettuja, CCS-latauskaapelilla varustettuja suurteholatauspaikkoja 104 ja kaikille ladattaville autoille tarkoitettuja peruslatauspaikkoja 178, joissa lataaminen tapahtuu asiakkaan omalla Type2-kaapelilla.

Vuoden 2025 aikana suurteholatauspisteitä lisättiin ABC Joutsan ja ABC Vaajakosken latauskentille. Break Sokos Hotel Himokselle valmistui hotelliin kanssa samaan aikaan latausasema, jossa on sekä suurteho- että peruslatauspisteitä. ABC Hirvaskankaan yhteyteen rakennettiin kahdessa vaiheessa peräti 2 400 kilowatin kokonaisteholla ja 24 suurteholatauspisteellä varustettu ABC-latausasema, joka on yksi koko maan suurimmista latauskentistä.

– Olemme jopa kolminkertaistaneet nelostien liikennettä palvelevan suurteholatauspisteiden määrän viimeisen vuoden aikana. Meillä on Keski-Suomessa valtakunnan pääväylän varrella 72 suurteholatauspaikkaa ja yli seitsemän megawattia lataustehoa, liikenne-energioiden palvelupäällikkö **Lauri Salo** täsmentää.

Keskimaan ABC-latausasemilta ostettiin vuoden aikana sähköä yhteensä yli 5 000 megawattituntia. Sähkölatauksen liikevaihto kasvoi 121 prosenttia.

KESKIMAAN ABC-LATAUSASEMAT VUODEN 2025 LOPUSSA:

- ABC Hirvaskangas
- ABC Joutsa
- ABC Palokka
- ABC Vaajakoski
- ABC Viitasaari
- Prisma Keljo
- Prisma Palokka
- Prisma Seppälä
- S-market Jämsä
- S-market Korpilahti
- S-market Äänekoski
- S-market Uurainen
- Sokos Hotel Alexandra (Jyväskylä)
- Sokos Hotel Himos (Jämsä)
- Sokos Hotel Paviljonki (Jyväskylä)
- Kauppakeskus Sokkari

Polttonestekaupassa suuri muutos

Polttonestekaupan markkinassa tapahtui marraskuussa 2025 suuri muutos, kun Teboil aloitti kylmäasemiensa alustajan ja lopetti vaihteittain polttonesteiden myynnin. Loppuvuoden aikana tämä näkyi ABC-tankkaajien määrän kasvuna. Myös käteisellä tankkauksen maksavien asiakkaiden osuus lähti nousuun.

Keskimaalla polttonestekaupan liikevaihto laski 4,9 %, mutta litramyynti kasvoi lähes miljoonalla litralla edellisvuodesta. Vuodelle 2026 kasvun odotetaan olevan huomattavaa yhden toimijan poistuttua markkinoilta.

S-Business-asiakkuudet kasvussa

S-Business on yrityskortti, joka käy yli 1900 S-ryhmän toimipaikassa ympäri Suomen. Asiakkuuteen ei liity käyttömaksuja tai laskutuslisä, eikä kortti maksa mitään.

S-Business-asiakkuuksissa on kasvava trendi sekä maanlaajuisesti että Keskimään alueella. S-Business-asiakkuudessa arvostetaan ennen kaikkea kuitittomuutta. S-ryhmästä tehdyistä ostoista tulee kuukausittain yksi ALV-vähennyskelpoinen lasku, joka sisältää kaikki kirjanpitoon tarvittavat tiedot. Koontilaskulla on keskimäärin 30 päivää korotonta maksuaikaa, Keskimään ja Etelä-Pohjanmaan Osuuskaupan alueella S-Business-asiakkuuksista vastaava myyntipäällikkö **Timo Ranta-Lassila** kertoo.

S-Business on suunnattu yrityksien lisäksi julkisyhteisöille, yhdistyksille ja seuroille.

Kortin saaminen edellyttää suomalaista Y-tunnusta. Erilaisiin hintaetuihin oikeuttavalla S-Business-kortilla voi maksaa yrityksen ostoja kaikissa S-ryhmän toimipaikoissa. Eniten korttia käytetään ABC-toimialalla ja seuraavana tulee päivittäistavara kauppa.

Kortille voidaan tehdä tarvittaessa rajoituksia esimerkiksi niin, että siihen sisältyvät polttonesteet, autopesut, autotarvikkeet ja sähköauton lataus ABC-asemilla. Kortti voi olla joko henkilökohtainen tai yhteiskäytössä. Uusimpana ominaisuutena korttiin on tullut vuoden 2026 alkupuolella lähimaksuominaisuus.

Sitä edeltävä uudistus oli keväällä 2025 lanseerattu S-ostokortti, jolla erilaiset avunantajaorganisaatiot voivat korvata perinteiset paperiset maksusitoumukset.

Vuoden 2025 lopussa Keskimään alueella oli S-Business-asiakkaita 3 200 (edellisenä vuonna 2 554), ja veroton myynti oli 14,5 miljoonaa euroa.

Uudet asiakkaat ihmettelevät jatkuvasti sitä, ettei S-Business-asiakkuudesta koidu mitään kustannuksia, Timo Ranta-Lassila kuvailee.

Kampanjat innostavat ABC-mobiiliin lataamiseen

ABC-mobiili on autoilevalle asiakasomistajalle suunnattu sovellus, josta löytyvät ruoan ennakotilaaminen ja maksaminen, mobiilitankkaus ja -pesu sekä sähköauton lataus. ABC-mobiili tarjoaa myös vaihtuvia etuja käyttäjilleen. Sovellus on ladattavissa Android ja iPhone -puhelimiiin.

ABC-mobiiliin on ladannut puhelimeensa noin 50 000 Keskimään asiakasomistajaa, joista lähes puolella sovellus on aktiivisessa käytössä. Lataajien määrä kasvaa koko ajan, esimerkiksi tammikuussa 2026 lataajia oli Keski-Suomessa 856. Latausten ajankohdasta on nähtävissä, että sovelluksen käyttöönottoon houkuttavat erityisesti autonpesukampanjat.



Mobiiliedut siivittivät autopesun ennätykseen

Keskimään ABC Carwash -autopesupalvelujen suosio kasvoi edelleen vuonna 2025. Autoilijat ovat oivaltaneet ABC Carwashin vaivattomuuden ja ekologisuuden. Yhä useammat pesettävät autonsa vähintään kerran kuussa, jotta lika ei pääse pinttymään eikä vaurioittamaan maalipintaa. ABC-autopesuohjelmat vaihtelevat vuodenaikojen mukaan. Talvella pesut on suunniteltu erityisesti poistamaan tiesuolaa ja pikeä maalipinnalta, kun taas kesällä pesu keskittyy muun muassa hyönteisten poistamiseen auton etuosasta.

Seppälän ABC Pesukadulla sekä ABC Carwash -autopesuasemilla Palokassa, Keljossa, Vaajakoskella, Laukaassa ja Äänekoskella oli yhteen laskettuna kaikkien aikojen pesuvuosi. Autopesutrendin vahvistumisen lisäksi asiakasmääriin vaikutti auton pesettämisen kannalta suosiolliset kelit. Suuri merkitys oli myös Keskimään 110-vuotisjuhlavuoden S-mobiili-edulla kesäkuussa sekä ketjun valtakunnallisilla eduilla ABC-mobiilissa tammi-, kesä-, heinä- ja elokuussa. Lisäksi tarjosimme joka kuukauden 10. päivänä omistajan tilipäivän kunniaksi pesun edullisemmin kaikissa pesupaikoissamme, Pesukadun päällikkö **Janne Nybacka** selvittää.

Eniten autoja pestiin Seppälässä ABC Pesukadulla, jonka vuosittainen pesumäärä on koko ABC Carwash -ketjun kärkitasoa.



Kuva: Ville Keto

Rent-it laajentumassa muihin osuuskauppoihin

Keskimään Rent-it on kiertotalousmarkkinoilla toimiva yksityistalouksille suunnattu vuokrauspalvelu, joka mahdollistaa asiakkailleen tuotteiden vuokraamisen niiden ostamisen sijasta. Rent-it tarjoaa ratkaisuja, välineitä ja laitteita arkeen ja juhlaan silloin, kun ostaminen ei ole ajankohtaista, mahdollista tai järkevää.

Rent-it-vuokrausliiketoiminta käynnistyi muutama vuosi sitten henkilöiden ja tavaran kuljetustarpeisiin tarkoitetuilla pakettiautoilla ja peräkärryillä, mutta vuosi vuodelta valikoima on monipuolistunut asiakasomistajiemme toiveita kuunnellen. Vuoden 2025 lopussa vuokratavissa oli noin 70 eri tuotetta, liikkumisen ja siirtämiseen liittyvän kaluston ohella matkailuun, vapaa-aikaan ja harrastamiseen, juhlatarjoiluihin, siivoamiseen sekä sisustamiseen ja rakentamiseen. Vuonna 2025 valikoimaan lisättiin useita uusia tuotteita, muun muassa turvaistuimia, kuntoilulaitteita sekä puutarhakoneita. Kaluston nouto ja palautus tapahtuu Jyväskylässä Seppälän Prismän ABC Pesukadulta. Peräkärryjä on vuokrattavissa myös ABC Keljonkankaalta, ABC Palokasta sekä S-marketeista Äänekoskella ja Jämsässä.

Rent-it on tulossa muutoksia. Liikeideaa on Keskimaallakehitettyhienostistart-up-hengessä, SOK:ssa Rent-itin kehityspäällikkönä viime lokakuussa aloittanut **Jarkko Elola** kuvailee.

Rent-it.fi-osoitteesta löytyy vuokrauspalvelun valikoima, mutta tuotteiden varaaminen tehdään vielä tässä vaiheessa sähköpostilla tai puhelimitse. Tähän on tulossa muutoksia.

Olemme aloittaneet vuokrauksen digitaalisen alustan kehitystyön. Parannamme palvelun digitaalista kyvykkyyttä niin, että kaikki vuokraukseen liittyvät toiminnot valikoiman tutkimisesta saatavuuden ja hinnan varmistamiseen, varaukseen ja maksamiseen voi tehdä missä ja milloin vain, kätevästi ja nopeasti.

Jarkko Elola kuvailee Rent-itiä oivalliseksi esimerkiksi osuuskaupan vastuullisuudesta.

Rent-it on oivallinen innovaatio. Se tarjoaa asiakasomistajille helpon ja luotettavan tavan olla mukana ekologisen kiertotalouden edistämisessä.

Kiertotaloutta parhaimmillaan

Keskimään kehittämä Rent-it-palvelu on otettu käyttöön pari vuotta sitten Lahdessa Osuus-

Kuva: Eepee



VASTUULLISUUS

Ilo auttaa -tapahtumat tavoittivat

3845 nuorta
Keski-Suomessa

Myymästämme ruoasta

80%
kotimaista

Yhteistyötä

150
lähituottajan kanssa

Valikoimissa

1200
paikallista tuotetta

281500 €
harrastamisen, liikunnan ja kulttuurin tukemiseen

Sponsoroinnissa **93** yhteistyökumppania
(seuroja ja yhdistyksiä)

Päästöttömiä myymälöitä

12

Aurinkovoimaloita

32

10368 aurinkopaneelia



Kuvat: Tero Takalo-Eskola ja Anne Kalliola

VIESTINTÄ- JA MARKKINOINTIJOHTAJA NOORA LUOMA TALOUSJOHTAJA NIKO TOIVANEN

Vastuullisesti Keski-Suomessa 110 vuotta

S-ryhmän osuuskaupat ovat merkittävä osa suomalaista ankkurivarallisuutta – pysyvää, kotimaista omistusta, joka ei ole siirrettävissä ulkomaille. Kotimaista ja keskisuomalaista omistusta edustaa Keskimaa. Omistajiamme ovat keskisuomalaiset ihmiset, joille tuotamme palveluja ja etuja. Keskimaa on toiminut jo yli 110 vuotta Keski-Suomessa, eikä toimintaa tulla koskaan siirtämään muualle. Olemme aina olleet ja tulemme aina olemaan keskisuomalaisia ihmisiä varten. Toiminnastamme syntyvän tuloksen ohjaamme meidän kaikkien yhteiseen hyvään.

Osuustoiminnallinen yritysmuoto tuo Keskimaalle kaikkien tekemiseen vahvan vastuullisuuden näkökulman. Kuten osuustoiminnan kansainvälisiin periaatteisiin kuuluu, kannamme vastuuta toimintaympäristöstämme. Teemme työtä Keski-Suomen hyväksi, ymmärtäen suurena toimijana suuren vastuun: mitä teemme tänään, vaikuttaa siihen, millaisen perinnön jätämme tuleville sukupolville. Osuustoiminnallisen yritysmuodon ytimessä on minä-ajattelun sijasta me-ajattelu. Haluamme muuttaa asioita parempaan suuntaan meille kaikille. Emme sorru yleviin juhlapuheisiin tai kilpeä kiillottavaan viherpesuun, vaan keskitymme konkreettisiin ja arkisiin toimiin, jotka vahvistavat maakuntamme elinvoimaisuutta, tukevat paikallista hyvinvointia ja ottavat ympäristön

huomioon. Avoimuus ja läpinäkyvyys ohjaavat kaikkea tekemistämme. Sosiaalisen, taloudellisen ja ekologisen vastuullisuuden osilla erityisesti henkilöstöstä huolehtiminen, asiakastytytyväisyys ja ympäristönäkökulmien huomioiminen ovat toimintamme kehittämisen keskiössä, ja niitä mitataan säännöllisesti.

Vastuullisia arjen tekoja näitä periaatteita noudattaen:

- Pidämme huolta toimintamme kannattavuudesta ja tuloksellisuudesta, mikä on vastuullisen toiminnan edellytys.
- Turvaamme kauppapalvelut eri puolilla Keski-Suomea. Meillä on hyvä toimipaikkaverkosto.
- Tuotamme omistajillemme hyvien etujen ja edullisten palvelujen avulla taloudellista hyötyä.
- Autamme asiakkaitamme tekemään terveellisiä ja ympäristön huomioivia valintoja.
- Tuemme oman alueemme ihmisten hyvinvointia edistävää harrastus- ja vapaaehtoisuustoimintaa.

• Korostamme valikoimissamme kotimaisia ja paikallisia tuotteita. Myymästämme ruoasta 80 % on kotimaista.

• Meillä on jatkuvasti kasvava sähköautojen latausverkosto. Haluamme tehdä autoilusta vähäpäästöisempää.

• Kehitämme henkilöstön ammattitaitoa, ja huolehdimme työntekijöidemme hyvinvoinnista.

• Haluamme tarjota kattavan työsuhteen ja mahdollisimman paljon työtunteja niille keskimaalaisille, jotka niitä haluavat. Henkilöstön tulospalkitsemisella varmistamme oman väkemme toimeentuloa.

• Keski-Suomen suurimpana yksityisenä työnantajana ja kesätyöpaikkojen tarjoajana autamme nuoria työllistymään ja oppimaan työelämän pelisääntöjä.

• Vähennämme hävikkiä ja edistämme kiertoaloutta useilla eri keinoilla.

• Tehostamme jatkuvasti omaa energiankäyttöämme ja olemme mukana energiansäästötalkoissa tosimelellä. Käytämme sähköä tuotetaan yksinomaan uusiutuvilla energiamuodoilla.



Kuva: Kristiina Tammitie



Kuva: Kristiina Tammitie



Kuva: Gaoshi Oy

Korin täydeltä kotiseutua, 24 miljoonan euron myynnillä

Keskimaalle on tärkeää edistää aktiivisesti kotiseutumme lähituotannon menestystä ja tulevaisuutta. Keski-Suomen elinvoimaisuus on meidän kaikkien etu. Lähellä tuotetut tuotteet tarjoavat alueellemme työtä sekä asiakkaillemme uusia elämyksiä. Jyväskylän Prismoista sekä maakunnan suurimmista S-marketeista löytyy Lähitori-koujuja, pienemmistä myymälöistä Lähitori-hyllypäätyjä. Lisäksi hyllynreunojen etiketeissä ja hintanäyttöissä on kaulureita, joissa kerrotaan kyseessä olevan lähituote. Näin halutaan varmistaa, että asiakkaat löytävät lähellä tuotetut tuotteet helposti ja oppivat tunnistamaan ne laajoista valikoimista.

- Olemme parin viime vuoden aikana tiivistäneet yhteistyötämme lähituottajien kanssa. Olemme muun muassa järjestäneet kahtena peräkkäisenä vuonna lähituottajafoorumin, johon kutsumme laajasti keski-suomalaisia tavarantoimittajia mukaan. Tapahtumat on koettu erittäin hyödyllisiksi. Tapaamme lähituottajiamme tietyt

muutenkin säännöllisesti, käymme yhdessä läpi valikoimia ja suunnittelemme toimenpiteitä myynnin kasvattamiseksi, Keskimaan hankinta-asiantuntija **Marko Kiiskinen** kertoo.

150 lähituottajaa, 1 200 lähituotetta

Vuonna 2025 lähituotteiden yhteenlaskettu myynti oli noin 24 miljoonaa euroa. Lukuun sisältyy pienten ja paikallisten sekä suurten ja valtakunnallisten tavarantoimittajakumppaniemme tuotteet, joiden valmistus tapahtuu maakunnassamme. Isoista toimijoista mukana on esimerkiksi Panda Vaajakoskelta sekä Valion Jyväskylän ja Äänekosken tehtaat, joiden tärkein raaka-ainekin kerätään muutaman kymmenen kilometrin säteeltä tuotantolaitoksista. Lähituottajia Keskimaalla oli vuoden 2025 aika-

na noin 150 ja tuotteita 1 200 paikkeilla. Määrissä on luontaista vaihtelua, kun yrityksiä lopetetaan ja toisia perustetaan. Keskimaalle tulee paljon yhteydenottoja toimijoilta, jotka tarjoavat tuotteitaan valikoimiin.

- Katsomme jokaisen läpi ja arvioimme, löytyykö meiltä paikka kyseiselle tuotteelle. Vuonna 2025 aloitimme yhteistyön muun muassa saarijärveläisen täytettyjä lettuja valmistavan Kot Kanagrillin kanssa. Saimme valikoimiin myös Hankasalmen naapurissa Pieksämäellä toimivan Mahla Forestin kuohujuomia. Käyttötavarapuolelle löytyi myös uusia tavarantoimittajia, muun muassa jyväskyläläisen ICHA Hair & Beatyn, joka toimittaa meille kuituhiuksia.

Vasemmalla:

Elosen leipomolla Jämsässä leivottiin Keskimaan 110-vuotisjuhlakahvitusta varten reilut 60 000 täytekkupalaa.

- Syntymäpäiväkkujen kanssa samaa makumaailmaa edustaa juhlaleivos, joka tulee Keskimaan kauppoihin kesäsesonkiin myyntiin kahden kappaleen pakkauksessa, kuvaili kakkujen ja leivosten tuotekehityksestä vastaava Katri Mäkinen huhtikuun lopulla.

Keskimaan pyöreiden vuosien syntymäpäiväkakut on leivottu Elosella muistin mukaan ainakin 1980-luvulta lähtien, mahdollisesti kauemminkin.

- Olemme ylpeitä siitä, että saamme olla osa tätä perinnettä, aina uudella twistillä ja ajan hengessä pysyen, Elosen toimitusjohtaja **Jari Elonen** kiitteli.

Keskellä:

Konnevetiset isä ja poika, **Kimmo** ja **Markus Liimatainen** kalastavat ympäri vuoden Keiteleen muikkua Keskimaan myymälöihin.

- Menossa on ensimmäinen vuosi, jolloin meillä on sopimus Keskimaan kanssa, ilman tukkua välikätenä. Valtaosa saaliistamme myydään Keskimaan kauppohen Ruokatoreilla, yhteensä 13 myymälässä eri puolille Keski-Suomea, Markus Liimatainen kuvaili kesällä troolauksen lomassa.

E erityisen hyvin Keiteleen muikku käy kaupaksi Viitasaaren S-marketissa. Kärkisijoilla ovat myös Prismat sekä S-market Vaajala. Ruokatorien valikoimiin sisältyvät muikut kokonaisuutena, perattuna, savustettuna ja paistettuna. Se on muikku –tuoteperheeseen lisättiin vuoden aikana muun muassa kala-kasviskiusaus, muikkupyörökät ja pihvit sekä sitruunainen tillikastike.

Oikealla:

Keskimaan useisiin myymälöihin saatiin vuoden 2025 aikana **Ding Wenfengin** ja **Li Jianguon** perustaman Gaoshi Oy:n valmisruoka-annokset, muun muassa kevätkääryleitä ja dumplingeja.

- Haluamme pitää ruokamme tuoreena ja omaperäisenä. Tuotteissamme yhdistyy laatu ja tuoreus edullisuuteen, nopeuteen ja helppouteen. Valmistamme Jyväskylän Seppälässä sijaitsevassa keskuskeittiössä kaikki annoksemme, Ding Wenfeng kuvaili maaliskuussa.

Kumppanuus sai alkunsa Dingin mentyä esittelemään annoksiaan kolmeen Keskimaan myymälään. Hänet ohjattiin eteenpäin hankinta-asiantuntija Marko Kiiskisen juttusille.

- Markon tapaaminen oli tärkeä virstanpylväs koko yrityksellemme, Ding korosti.

Kuvassa **Gao Maoting** valmistelee ruoka-annosten kuljetusta Keskimaan toimipaikkoihin.



Kuva: Kristiina Tammitie

Viitisenkymmentä nuorisopalvelujen ammattilaista eri puolilta Keski-Suomea kokoontui koulujen alkamisen alkumetreillä Jyväskylän Veturitalleille pohtimaan, minkälaisia haasteita nuoret kohtaavat ja minkälaista tukea he tarvitsevat sosiaalisessa mediassa toimiesseen. MIELI ry. tarjosi nuorisotyöntekijöille koulutusta tästä ajankohtaisesta teemasta Keskimaan vuoden 2025 Ilo auttaa -hyväntekeväisyyslahjoituksen turvin.

143 000 euron Ilo auttaa -hyväntekeväisyyslahjoitus

Osuuskauppa Keskimaa lahjoitti yli 143 000 euroa keski-suomalaisen nuorten turvalliseen digiarkeen sekä nuorten ja heidän vanhempiensa hyvinvoinnin ja mielenterveyden tukemiseen. 2025 Ilo auttaa -lahjoituksen avulla Keski-Suomen kuntien nuorisopalvelut järjestivät muun muassa erilaisia tapahtumia sekä media- ja somekasvatusta nuorille ja nuorten kanssa. MIELI ry toteutti maksuttomia vanhempainiltoja, joissa käsiteltiin nuorten ja vanhempien hyvinvointia ja jaksamista sekä koulutti nuorisotyöntekijöitä sosiaalisen median vaikutuksista nuorten mielenterveyteen.

– Lahjoitus tarjosi mahdollisuuden tukea nuoria digiasioissa suunnitelmallisemmin sekä kouluttaa työntekijöitä ja huoltajia. Saamme tilaisuuden tehdä merkittäviä tekoja nuorten hyväksi, sanoo Keski-Suomen nuorisotyön aluekoordinaattori **Pauliina Lahtinen** Jyväskylän kaupungilta.

– Nuorten mielenterveyden haasteet ovat viime vuosina yleistyneet monen eri tekijän yhteisvaikutuksesta. Samalla yhä useammat vanhemmat kokevat vanhemmuuden paineita ja kuormitusta arjessaan. Keskimaan tuki on meille järjestöille korvaamatonta, etenkin julkisen avustuksen supistuessa. Ennen kaikkea sillä on suuri merkitys nuorille ja heidän vanhemmilleen, toteaa MIELI ry:n lapset ja perheet -yksikön päällikkö **Jenni Tolvanen**.

5 000 euroa Novan lastenosastolle

Osa Keskimaan Ilo auttaa 2025-lahjoituksesta suunnattiin Keski-Suomen keskussairaalan lastenosastojen tuki ry:lle eli Lastulle, joka auttaa lapsia viihtymään Sairaala Novassa potilaina. 5 000 euron lahjoitussumman saajasta päättivät keski-suomalaiset kuudesluokkalaiset äänestämällä, millä haluttiin lisätä heidän osallistumistaan ja ymmärrystään hyväntekeväisyyden merkityksestä. Äänestys järjestettiin keväällä työelämästä onnistumisen kokemuksia tarjoavassa Keski-Suomen Yrityskylä -oppimisympäristössä. Yrityskylän pienoisyhteiskunnassa S-marketissa töissä olleista ja asioineista varhaisnuorista 3 040 antoi äänensä Lastulle.

– Ihanaa, että Lastun toiminta on saanut keski-suomalaisilta nuorilta näin hienon kannustuksen. Lahjoitusvaroilla tuemme alle 16-vuotiaiden lapsipotilaiden hyvinvointia ja viihtymistä riippumatta sairaala-ajan pituudesta, Lastun sihteerinä toimiva lastenlääkäri **Eva Aaltonen** kuvailee.

Sairaala Novan lastenosastoille Lastu hankkii esimerkiksi leikki- ja harrastusvälineistöä.

–Jatkuvasti suuri menekki on reippauspalkinnoilla, joita voivat olla vaikkapa tarrat, pienet figuurihahmot, vihkot, kynät. Yritämme panostaa valikoimaan niin, että jokaiselle löytyy joku mieleinen palkinto, jonka saa hoitotoimenpiteen jälkeen tai kotiin lähtiessä.

– Ilo auttaa 2025-vuosi on ollut meille Keskimaassa ennen kaikkea osoitus siitä, miten valtavan paljon hyvää voidaan tehdä yhdessä. On ollut hienoa nähdä, kuinka nuorten turvallisen digiarkeen, mielen hyvinvointiin ja perheiden jaksamiseen suunnatut teot ovat konkretisoituneet kunnissa, kouluissa ja nuorten arjessa. Meillä keski-suomalaisilla on vahva halu auttaa ja kantaa vastuuta toisistamme. Lämmin kiitos kaikille kumppaneille, ammattilaisille ja nuorille, jotka ovat olleet mukana tekemässä tästä vuodesta näin merkityksellisen, Keskimaan viestintä- ja markkinointijohtaja **Noora Luoma** iloitsee.

281 500 € harrastamiselle, liikunnalle ja kulttuurille

Keski-Suomen ja keskisuomalaisten ihmisten hyvinvointi on meille tärkeää. Siksi haluamme olla vuosittaisen Ilo auttaa -kampanjan ohella muillakin tavoin tukemassa liikuntaa, kulttuuria ja tapahtumia omalla alueellamme. Vuonna 2025 käytimme yhteistyökumppaneidemme toiminnan tukemiseen kaikkiaan 281 500 euroa. Yksittäisten henkilöiden sijasta tuemme seura-, yhdistys- ja ryhmätoimintaa, yhteisöllisyyttä arvostaen. Tuen saajat vastaavat varojen kohdentamisesta toiminnassaan yhdessä sovittujen painopisteiden mukaisesti.

Lapsille ja nuorille suurin tukipotti

87 prosenttia sponsoroinnistamme kohdentui lapsille ja nuorille, painottuen aiempaa enemmän vähävaraisten perheiden lasten harrastusmahdollisuuksien parantamiseen.

• Tukea yhteensä 244 950 €

• Harrastuksissa liikutettuja lapsia ja nuoria kaikkiaan 27 600

• Yhdistyksiä, seuroja ja muita kumppaneita 93:

JYVÄSKYLÄ

- Diskos
- FC Blackbird
- FC Vaajakoski
- FC Vaajakoski juniorit
- Finlandia Marathon
- Happee
- Happee juniorit
- Holstin Dynamo
- HoNsU
- Illusion Vaajakoski
- Jaguars Spirit Athletes
- JPS
- Jyväskylän Aalto
- Jyväskylä Basketball Academy
- Jyväskylän Hiihtoseura
- JJK
- JyPK
- JyPK-JJK Juniorit
- Jyväskylä Jaguars
- Jyväskylän Kenttärheilijat

- Jyvässeudun Kiekko
- Jyväskylän Latu
- Jyväskylän Liitokiekkoilijat
- Jyväskylän Lohi
- Jyväskylä Muay Thai
- Jyväskylän Naisvoimistelijat
- JYP Jyväskylä
- JYP Juniorit
- Jyväskylän Pyöräilyseura
- Jyväskylän Taitoluisteluseura
- Jyväskylän Voimistelijat
- Jyväslentis
- Keski-Suomen Hiihto
- Keski-Suomen yleisurheilu
- Kirittäret
- Kiri
- Kiri & Kirittäret Juniorit
- Laajavuoren Ratsukot
- Liikunnan Riemu
- Läntisen Keski-Suomen musiikkileiriyhdistys
- Nuorten Marathon
- O2 Jyväskylä
- Padel Jkl
- Palokan Ilo
- Palokan Riento
- Pöytätennis Jyväskylä
- Säynätsalon Riento

ETELÄINEN KESKI-SUOMI

- Joutsan Pommi
- Jämsänkosken Ilves
- Jämsän Duo
- Jämsän Retki-Veikot
- Korpilahden Ratsastajat – Talent ryhmä
- Team LKP
- Laukaan Urheilijat
- Leppäveden Leppä
- Muuramen Syke
- Muuramen Yritys

POHJOINEN KESKI-SUOMI

- Haapamäen Pallopojat
- Karstulan Kiva
- KeuPa
- KeuPa HT
- KeuPa HT juniorit
- Koiviston Kipinä
- Kyyjärven KyKy



Kuva: Rami Saarikorpi

- Liiga Ploki
- Multian Jyske
- Pudis ry
- Suolahden Urho
- Uuraisten Urheilijat
- Viitasaaren Tennis
- Äänekosken Huima
- Äänekosken Urheilijat

Asiakasomistajalle etuhintaisia tapahtumia

Tapahtumayhteistyössä pyrimme tuottamaan kumppanuuden kautta asiakasomistajillemme etuja, esimerkiksi tarjoamalla pääsylippujen hinnoista alennuksia S-Etukortilla.

• Tukea yhteensä 36 550 €

• S-Etuhinnan hyödyntäneitä kävijöitä noin 200 000

TAPAHTUMAT:

- Puistojuhlat
- Loop It
- Jysärit
- Iskelmäfestarit
- Himosjuhannus
- Traktorijazzit
- Finlandia marathon
- S-Etuhintaiset teatterinäytökset
- S-Etuhintaiset urheilutapahtumat
- Laajiksen S-Etuhintaiset käynnit
- Himoksen ja Keskimään yhteistapahtumat

KUMPPANIT:

- Taidepiilo
- Pihtiputaan Keihäskarnevaalit
- Valon Kaupunki
- Improvisaatioteatteri Ässiä Hatusta

- Mieskuoro Sirkat
- Pohjoisen Keski-Suomen ammattiopisto
- Keski-Suomen ensi- ja turvakoti
- Traktori Jatzit
- Jyväskylän SETA
- Löytänän Kyläyhdistys
- Suomen luonnonsuojeluliitto – Jämsän seutu
- Jyväskylän Teatteriyhdistys Kulissi
- Keski-Suomen Liikunta
- Joutsan Kotiseutuyhdistys
- Jyväskylän Festivaaliyhdistys
- Jyväskylän Sinfonia
- Riihivuori Resort Oy
- Maria Virtanen –lasten oikeuksien tapahtuma
- Yläkulttuuri ry
- Laajis
- Jyväskylän Kaupunginteatteri
- Teatteri Eurooppa Neljä

MUITA TUETTUJA KOhteITA

Harkinnanvaraisesti tuemme myös muita keskisuomalaisia kohteita ja toimijoita, jotka ovat alueellemme tärkeitä. Vuoden 2025 aikana sponsoroitiin yhteensä 5 600 eurolla näitä kohteita:

- Agriventure-lähituottajatapahtuma
- Pohjoisen Keski-Suomen ammattiopisto
- Keski-Suomen ensi- ja turvakoti
- Petäjäveden Vanha kirkko
- Kauppakamari
- Jyväskylän Yrittäjät
- Salla Nokka –gradupalkkio

156 suomalaisen hiilijalanjälki

S-ryhmä asetti itselleen kunnianhimoiset tavoitteet vuonna 2020: kaupparyhmän toiminnasta aiheutuvat omat päästöt oli viiden vuoden kuluessa määrä pudottaa hiilinegatiivisiksi. Omasta toiminnasta aiheutuvia ilmastopäästöjä ovat muun muassa kiinteistöjen kylmäteknikan, valaistuksen, ilmanvaihdon ja lämmityksen sekä energiantuotannon päästöt.

Keskimaalla on tehty kuluneiden viiden vuoden aikana mittavia energiaremontteja lukuisissa toimipaikoissa. Energiatehokkuuden parantaminen on toimipaikkojen uudistuksissa keskeinen lähtökohta. Uusiin kiinteistöihimme on jo vuosien ajan sisällytetty lukuisia ympäristöystävällisiä energiatkaisuja, joilla ilmastopäästöjä pystytään pudottamaan jopa nollassa. Esimerkiksi maaperäänvarastoitunutta maalämpöä hyödynnetään kiinteistön lämmittämisessä ja jäähdyttämisessä sekä toimipaikan kylmäjärjestelmistä syntyvää lauhde-energiaa ohjataan kiinteistön lämmitykseen tai paikalliseen kaukolämpöverkkoon.

Hiilinegatiivisuuden saavuttamiseksi tarvitaan oman toiminnan tiukkojen päästövähennystoimien lisäksi myös kompensaatiota. S-ryhmä-tasoisessa kompensoinneissa tavoitellaan aina hiilinegatiivisuutta eli päästöjä ylikompensoidaan sertifioiduilla eli kolmannen osapuolen tehokkaiksi varmentamilla hankkeilla, jotka liittyvät esimerkiksi metsitykseen tai metsiensuojeluun.

Kaksi kylmäainevuotoa vesitti tavoitteen saavuttamisen

Keskimaalla kompensoitavaksi jäävä hiilinegatiivisuustavoite oli 1 383 tonnia, mistä jäimme jälkeen 179 tonnia. Luku vastaa 18 suomalaisen keskimääräistä vuosittaista hiilijalanjälkeä. Vielä vuoden alussa näytti siltä, että tavoite saavutetaan helposti, mutta Prisma Keljossa ja S-market Jämsänkoskella tapahtuneet kylmäainevuodot vesittivät tilanteen. Kyseisistä kahdesta kohteesta syntyi yhteensä 946 tonnin ennakoimattomat päästöt. Vastaavia tilanteista ei kyseisissä toimipaikoissa ole jatkossa odotettavissa. Keljon Prismassa toteutettiin syksyllä mittava remontti, jonka yhteydessä kaikki kylmäkalusteet vaihdettiin. Jämsänkoskelle valmistuu puolestaan täysin uusi, energiatehokas nollapäästöinen S-market alkukeväällä 2026.

Oman toiminnan osalta hiilijalanjälkeä syntyi edelleen myös energiayhtiöltä ostetusta kaukolämmöstä 25 kiinteistössä sekä vanhoista kylmälaitteista seitsemässä myymälässä.

Kaukolämmön osalta päästökompensoituja vihreän kaukolämmön kiinteistöjä Keskimaalla on yhteensä 14.

KESKIMAAN HIILIJALANJÄLKI MITTAUKSEN ALUSTA (2015) ALKAEN:

2015	13 833 tn CO2e
2017	11 210 tn CO2e
2019	7 792 tn CO2e
2020	8 252 tn CO2e
2021	4 083 tn CO2e
2022	3 196 tn CO2e
2023	2 075 tn CO2e
2024	1 654 tn CO2e
2025	1 562 tn CO2e

(CO2e = hiilidioksidiekvivalentti, kasvihuonekaasupäästöjen yhteismitta, jonka avulla voidaan laskea yhteen eri kasvihuonekaasujen päästöjen vaikutus kasvihuoneilmiön voimistumiseen.)

Vuoden 2025 hiilijalanjälki 1 562 tonnia on pienentynyt lähtötasosta 88,7 prosenttia. Se vastaa 156 suomalaisen keskimääräistä 10 000 kilon vuosittaista hiilijalanjälkeä.

12 päästötöntä myymälää

Olemme modernisoineet kylmäjärjestelmiämme ympäristölle haitattomiksi 4–5 kiinteistön vuositahdissa. Ympäristöystävällisiin kylmäaineisiin on siirrytty 38 myymälässä ja ABC-kohteessa. Niistä 12 on oman toimintamme osalta täysin päästöttömiä. Parin vuoden sisällä siirryimme marketkaupassamme yksinomaan hiilidioksidin käyttöön kylmän tuottamisessa. Hiilidioksidi on kasvihuonekaasu, mutta suljetussa järjestelmässä se on myös verraton, luonnollinen kylmäaine.

Maalämpöön siirtyminen lisää sähkön tarvetta

Energiatehokkuutta parantavat lämpöpumpuilla toteutettujen kiinteistökohtaisten energiankierrätysjärjestelmien asentaminen. Lämpöpumput nostavat sähkön kulutusta, mutta toisaalta vähentävät kaukolämmön ostotarvetta merkittävästi, kun yhdellä kilowatilla sähköä saadaan 4–5 kilowattia lämpöä.

Sähkön kulutusta lisäsivät myös edellisvuosia kylmempi alkutalvi sekä vuosina 2024–2025 toteutetut investoinnit palvelujen parantamiseen (mm. Break Sokos Hotel Himos, S-market Muurame, S-market Mäki-Matti, S-market Uurainen, S-market Korpilahti, Sale Multia). Öljylämmitys on Keskimaan kiinteistöissä käytössä ainoastaan ABC Vaajakoskella, joka tullaan muuttamaan maalämpökohteeksi todennäköisesti vuoden 2026 aikana.

Valaistusratkaisuissa hyödynnetään tekniikkaa, jolla voidaan säätää portaattomasti valaisimien antamaa valaistustehoa. Tyypillisesti valaisin säädetään noin 80 prosenttiin sen maksimitehosta, mikä säästää sähköä ja antaa valaisimelle lisää käyttöikää.

ENERGIAATEHOKKUUTTA PARANTAVIA UUDISTUKSIA VUONNA 2025:

- Prisma Keljo – kylmäjärjestelmän uusiminen ja energiakaivojen poraaminen
- S-market Vaajala – kylmäjärjestelmän uusiminen ja energiakaivojen poraaminen
- S-market Äänekoski – energiakaivon lisääminen
- S-market Kuokkala – myymälän leditys
- Original Sokos Hotel Alexandra – teknisten tilojen sekä ulkovalaistuksen leditys
- Sale Kyyjärvi – kylmäjärjestelmän uusiminen
- Kylmäjärjestelmien ja talotekniikan optimointi useissa kiinteistöissä



Kuva: Tero Takalo-Eskola

Energiankulutus (ostettu)	2024	2025
Sähköä	52 196 MWh	53 005 MWh
Lämpöä	13 532 MWh	10 137 MWh
Öljyä	180 MWh	175 MWh
Kokonaisenergia	65 908 MWh	72 088 MWh

Vihreää kaukolämpöä ja tuulisähköä

Kaukolämmön toimittajiltamme edellyttämme ulkopuolisen ja riippumattoman tahon myöntämää sertifikaattia uusiutuvista energiapolttoaineista, ennen kuin listaamme kaukolämpöverkkoon kuuluvan kiinteistömme nollapäästöiseksi. Energia-yhtiö Alvan kaukolämmön jakeluverkon alueella Jyväskylässä käytämme kiinteistöjemme lämmittämiseen energiaviraston varmentamaa vihreää kaukolämpöä. Vihreä lämpö on hiilidioksidineutraalia lämpöä, joka tuotetaan Alvan paikallisilla voimalaitoksilla uusiutuvilla energianlähteillä. Sen osuus kaikesta ostamastamme kaukolämmöstä oli noin 60 %.

Ostamamme sähkö on peräisin S-ryhmän omasta tuulivoimasta. S-ryhmän oma uusiutuvan energian tuotanto vastaa laskennallisesti kaupparyhmän sähkönkulutusta. S-ryhmällä on kaikkiaan 75 tuulivoimalaa, jotka sijaitsevat Luvialla, Siikaisissa, Raahessa ja Simossa.

Aurinkopaneeleilla kuuden S-marketin sähkön tarve

Toimipaikkoihimme energiaa saadaan myös omalla uusiutuvan energian tuotannolla. Sähkön omavaraisuuden ensimmäiset askeleet otettiin syksyllä 2018, jolloin rakennettiin 2 000 aurinkopaneelin voimala Prisma Seppälän katolle. Sen jälkeen aurinkovoimaloiden määrä ja aurinkosähkön tuotto ovat kasvaneet nopeasti.

Vuonna 2025 sähköä auringosta saatiin yli kuuden keskikokoisen S-marketin vuosikulutusta vastaava määrä. Laskelmassa vertailukohteenä on käytetty Petäjäveden S-marketin sähkön vuosikulutusta. Aurinkoisena kevät- ja kesäpäivänä toimipaikan energiankulutus voidaan kattaa täysin omalla aurinkovoimalla, ja pilvipoutaisella säälläkin aurinkosähköä kertyy noin 25 prosenttia kiinteistön kokonaiskulutuksesta. Aurinkosähköllä katetaan keskimäärin 15 prosenttia toimipaikan vuosikulutuksesta, maaliskuun ja elokuun välisenä aikana jopa 50 prosenttia.

Keskimaan ensimmäinen maahan asennettu aurinkovoimala valmistui vuonna 2024 ABC Joutsan yhteyteen. Se tuottaa katolle asennettuja voimaloita paremmin sähköä keväällä, koska lumi putoaa paneelien päältä aikaisemmin. Kesikesällä tuotto voi jäädä hieman pienemmäksi

verrattuna kattoasenteisiin, koska paneelit ovat pystymässä asennossa, joten vuosituotannossa ei suuria eroja ole.

32 AURINKOVOIMALAA, 10 368 AURINKOPANEELIA, KOKONAISTEHO 3,5 MWP

Vuonna 2025 toteutetut uudet kohteet:

- Break Sokos Hotel Himos, 332 paneelia

- S-market Jämsänkoski, 438 paneelia

- Kiinteistö Oy Palokanorsi 12 (entinen Kodin Terra), 279 paneelia

- S-market Muurame, 419 paneelia

Aiemmin toteutetut kohteet:

- Prisma Seppälä

- ABC:t Hirvaskangas, Vaajakoski, Keljonkangas, Palokka, Viitasaari, Joutsa

- S-marketit Savela, Hankasalmi, Jämsä, Petäjävesi, Saarijärvi, Suolahti, Tikkakoski, Joutsa, Viitasaari, Vaajala, Tourula, Kuokkala, Uurainen, Laukaa, Karstula, Korpilahti

- Salet Säynätsalo, Haapamäki, Kivijärvi, Konnevesi, Multia.

Geoenergiaa lämmittämiseen ja jäähdyttämiseen

Kymmenessä kiinteistössämme hyödynnetään hiilidioksidipäästöjä vähentävänä uusiutuvana energiana myös maalämpöä eli geoenergiaa. Maalämpöjärjestelmällä saadaan hyötykäyttöön maaperään, kallioon tai veteen varastoitunutta energiaa, joka voidaan käyttää tarpeen mukaisesti sekä lämmittämiseen että jäähdyttämiseen. Omalämpöä tuottavat myös päivittäistavara-kauppojen kylmäjärjestelmät, joiden lauhdeenergian hyödyntäminen voi vähentää kaukolämmön kulutusta jopa 90 prosenttia.



Kuva: Jani Rutanen



Break Sokos Hotel Himoksen 121 huoneistoa, 500 majoituspaikkaa sekä hotellin muut tilat ravintoloiheen lämmitetään talvella ja jäähdytetään kesällä maalämmöllä. Samalla järjestelmällä tapahtuu myös käyttöveden lämmitys. Hotellin parkkipaikkojen alla on 47 maalämpökaivoa, joiden yhteenlaskettu syvyys on 14 kilometriä. Lämmönjakohuoneessa on kaksi lämpöpumppua.

MAALÄMPÖÄ JA ENERGIAKAIVOJA HYÖDYNTÄVÄT KIINTEISTÖT:

- ABC Viitasaari

- Prisma Palokka

- Prisma Keljo

- Kiinteistö Oy Palokanorsi 12 (entinen Kodin Terra)

- S-market Äänekoski

- S-market Muurame

- S-market Korpilahti

- S-market Uurainen

- S-market Vaajala

- Sale Kortepohja

- Break Sokos Hotel Himos
Näissä 11 kohteessa on yhteensä noin 25 lämpöpumppua ja 127 maalämpökaivoa.

28 hehtaaria kiinteistöjä

Keskimaalla on omistuksessaan yhteensä 80 kiinteistöä eri puolilla toimialuetta. Niiden bruttoala on 279 628 neliötä, eli noin 28 hehtaaria. Keskimaan omistaman maa-alan koko on noin 70 hehtaaria.

Kuva: Kristina Tammitie



Hävikistä hyvikkiä

Ruokahävikin määrä on vähentynyt Keskimaa viime vuosina tasaisesti. Ruokahävikin puolittamistavoitetta kohti edetään kehittämällä tilausjärjestelmiä, kuten ennustepohjaista tilaamista sekä hyödyntämällä myyntidatan tarjoamaa tietoa niin, että kaupoissa on aina oikea määrä tuotteita asiakkaille tarjolla. Kaupassa hävikin vähentäminen on päivittäistä työtä. Poisheittöhävikkiin päätyi vuonna 2025 myymälöissämme 0,85 % myynnissä olevista tuotteista. Kilomääräisesti hävikki laski vuoteen 2024 verrattuna noin neljä prosenttia.

Olemme ottaneet käyttöön myös erilaisia tapoja, joilla saamme asiakkaamme mukaan ruokahävikin vähentämiseen. Asiakkaille näkyvin ja tutuin hävikinhallintatapa on punalaputetut tuotteet. 30 ja 60 prosentin punalappualueennukset vähentävät merkittävästi myymälöidemme ruokahävikkiä. Euromääräisesti eniten punalaputettuina myydään pakattuja kala-, kana- ja lihatuotteita. Kappalemäärissä mitattuna suosituimpia punalapputuotteita ovat leipomotuotteet ja tuoreet valmisruoat.

232 000 kiloa halpaa heviä

Hävikistä teemme hyvikkiä myös Eilisen tähdet -toimintamallilla. Edelleen käyttökelpoiset, mutta parhaat päivänsä nähneet hedelmät ja vihannekset myydään valmiiksi pussitettuin 0,60 euron kilohintaan kaikissa myymälöissämme. Asiakkaiden matkaan lähti vuoden 2025 aikana lähes 232 000 kiloa tuotteita, jotka aiemmin olisivat päätyneet biojätteeseen. Keskimaa toimintamalli otettiin käyttöön vuonna 2020, jonka jälkeen Eilisen tähtiä on myyty 1,3 miljoonaa kiloa.

Ruoka-apulahjoituksissa pientä kasvua

Asiakkaille ale-hinnoilla myytävien tuotteiden lisäksi hävikkiä pienennetään lahjoittamalla elintarvikkeita hyväntekeväisyyteen. Meillä on yli 50 ruoka-apukumppania, joille tehdään ruokalahjoituksia jaettavaksi eteenpäin vähävaraisille. Hyväntekeväisyyteen lahjoitetun ruoan määrä kasvoi vuoden aikana neljä prosenttia.

ResQ-myynti supistui

Biojätteisiin päätyvän ruoan määrää vähennämme yhdessä asiakkaidemme kanssa myös ResQ-mobiilisovelluksen avulla. Kaikista ravintoloistamme myytiin ResQ:ssa tuotteita ja annoksia yhteensä 9 627 (11 804 vuonna 2024). Tarjotuista annoksista myytiin 57,3 prosenttia. ResQ-ruokaa tarjosivat kaikki ABC-liikennemyymälämme sekä ravintoloista Sataman Viilu, Original Sokos Hotel Alexandran aamiainen, Solo Sokos Hotel Paviljongin aamiainen, Presso, Urban Bistro, Trattoria Aukio, Pizza Buffa, Revolution sekä Frans & Sandra.

Jätteiden hyötykäyttö 100 %, kierrätysaste 85,1 %

Keskimaan omasta toiminnasta syntyvän jätteen hyötykäyttöaste vuonna 2025 oli 100 prosenttia ja kierrätysaste 85,1 prosenttia. Ero selittyy sillä, että energiantuotantoon päätyvä polttokelpoinen jäte kirjataan hyötykäyttöön, ei kierrättämiseen, jossa jäte päätyy uusien tuotteiden valmistukseen.

Jätteiden kokonaismäärä vuodelta 2025 oli 5 879 tonnia. Siitä 38 prosenttia oli pahvia, 31 prosenttia biojätettä ja 18 prosenttia energiajätettä. Biojätteestä 97 prosenttia syntyi vähittäiskaupassa. Myymättä jääneet käyttökelpoiset elintarvikkeet (mm. vanhentuneita tuotteita ja vioittuneita pakkauksia) lajitellaan myymälässä pääosin alkuperäisissä pakkauksissaan. Biojäte kuljetaan toimipaikoistamme Mustankorkean jätekeskuksen biokaasulaitokselle, jossa siitä valmistetaan pakkausten poistamisen jälkeen biokaasua liikennepolttoaineeksi sekä kompostia ja multatuotteita.

Tyhjät muovipakkaukset ja paketoitimuovi lajitellaan toimipaikoissamme erikseen, tavoitteena vähentää energiajakeeseen päätyvän muovin määrää ja lisätä sen uusiokäyttöä. Jätehuoltokumppanimme Remeon jätteenkäsittelylaitoksella energiajakeesta onnistuttiin lajittelemaan mekaanisesti vielä tarkemmin eri muovilaatuja, jolloin kaukolämmön tuotantoon menevän energiajakeen määrä pieneni lähes kolmanneksella.

Keskimaan toiminnasta syntyneiden jätteiden määrä 2025	(tonneissa)
Pahvi	2 227
Biojäte	1 833
Energiajäte	1 072
Imuautotyö	426
Sekajäte	78
Metalli	84
Lasi	48
Muovi	68
Yhteensä	5 879

22 Rinki-ekopistettä toimipaikkojen yhteydessä

Kotitaloudessa syntyvien jätteiden kierrättäminen on tehty asiakkaillemme vaivattomaksi. Olemme antaneet 22 toimipaikkamme piha-alueelta tilaa Rinki-ekopisteelle, joihin voi viedä kartonki-, muovi-, lasi- ja metallipakkauksia sekä paperia, useissa pisteissä myös vaatteita. Mitä useampi meistä lajittelee jätteensä oikein, sitä enemmän saadaan käyttökelpoista materiaalia talteen, energiaa ja luonnonvaroja säästäen. Hiilidioksidipäästöt vähenevät ja kaatopaikkakuormitus pienenee. Jätteiden lajittelu on myös omalle taloudelle kannattavaa. Tehokkaan kierrättämisen ansiosta oman jäteastian tyhjennysväliä voi merkittävästi harventaa.

riaalia talteen, energiaa ja luonnonvaroja säästäen. Hiilidioksidipäästöt vähenevät ja kaatopaikkakuormitus pienenee. Jätteiden lajittelu on myös omalle taloudelle kannattavaa. Tehokkaan kierrättämisen ansiosta oman jäteastian tyhjennysväliä voi merkittävästi harventaa.



S-mobiili auttaa vastuullisissa valinnoissa

Omien ostotapojen vastuullisuuden varmistamiseen S-mobiili on oiva apuväline. Sovellukseen sisältyvät muun muassa nämä mielenkiintoiset palvelut ja tiedot:

• **Digitaaliset kuitit** – ostoskuittisi pysyvät tallessa, ja samalla säästyy rutkasti kuittipaperia. Jokaisella tulostamattomalla kuitilla säästämme yhdessä luonnonvarojamme.

• **Kotimaisuuslaskuri** – voit varmistua ostamiesi ruokatuotteiden raaka-aineiden ja valmistuksen todellisesta kotimaisuudesta. Näet tiedot helposti jopa yksittäisen tuotteen osalta.

• **Hiilijalanjälkilaskuri** – näet mistä oman ostoskorisi hiilijalanjälki syntyy, mitkä tuoterhyhmät ovat suurimmat kuormittajat ja miten voisit jalanjälkeäsi helposti pienentää. Hiilijalanjälkilaskuri on kehitetty yhdessä Luonnonvarakeskuksen (Luken) asiantuntijoiden kanssa.

• **Kasvislaskuri** – montako kiloa olet vuoden aikana ostanut tuoreita hedelmiä ja vihanneksia? Näet keskimääräiset kasvisostosi myös päivätasolla ja voit seurata, ylittyykö ostoilla 800 gramman päiväsuositus.

• **Ravintolaskuri** – paljastaa rehellisesti ruokaostostesi ravintoarvot. Ylimääräiset kalorit, suola ja rasva saattavat tulla yllättävistä tuotteista.

• **Muovikassien määrä** – Omat ostot -osion tuoterhyhmäkohtaisesta tarkastelusta löytyy ostamiesi kassien määrän sekä niihin käytetyt eurot kuluneelta vuodelta ja kuukaudelta.



Rinki-ekopisteet Keskimaan toimipaikkojen yhteydessä:

• **Salet:** Haapamäki, Kannonkoski, Kivijärvi, Kyyjärvi.

• **S-marketit:** Hankasalmi, Jämsä, Jämsänkoski, Karstula, Kuhmoinen, Laukaa, Lievestuore, Petäjävesi, Saarijärvi, Savela, Suolahti, Tikkakoski, Uurainen, Vaajala, Äänekoski.

• **Prismat** Palokka, Seppälä.

• **ABC:** Konginkangas.

Päivittäistavarakauppa pyrkii osana kansallista sitoumusta vähentämään muovikassien kulutusta ja kannustamaan asiakkaita kantamaan ostokset kotiin omassa kassissa. Muovikassit tehdään useimmiten kierrätysmateriaaleista, mutta ne ovat silti ympäristöön joutuessaan ongelmallisia. Muovikassit roskaavat luontoa, ovat vahingollisia vesistölle ja eläimille, hajoavat hitaasti ja pilkkoutuvat haitalliseksi mikromuoviksi.

Keskimaa onnistui supistamaan muovikassien myyntiä vuoden 2025 aikana seitsemän prosenttia, mikä merkitsi yli puoli miljoonaa muovikassia vähemmän kuin edellisenä vuonna. Keväällä tehdyjen hinnan korotusten ja muiden toimenpiteiden ansiosta muovikassien myyntimäärä väheni touko-joulukuussa peräti yhdeksän prosenttia. Suurin suhteellinen muutos tapahtui Prismoissa.

Vuoden 2025 aikana Keskimaan päivittäistavara-kauppojen ostoskerroista tehtiin 77 prosenttia ilman uuden muovikassin ostamista.

Paperikassien kappalemääräinen myynti kasvoi vuoden aikana 22 prosenttia ja kestokassien 32 prosenttia. Kestokasseja ostettiin Keskimaan kaupoista noin 50 000 edellisvuotta enemmän. Lisäksi asiakasomistajille jaettiin juhluvuoden S-mobiilikupongilla toukokuussa 60 000 kestokassia ilmaiseksi.

2025

KESKIMAAN VUOSIKATSAUS

Julkaisija:
Osuuskauppa
Keskimaa
keskimaa.fi

