

KESKIMAA TÄNÄÄN

Osuuskauppa Keskimaan
vuosikertomus 2024

SISÄLLYSLUETTELO

1 KESKIMAA TÄNÄÄN

- 3** Pääkirjoitus
- 4** Avainluvut
- 5** Keskimaan vuosi
- 6** Omistamisella on väliä
- 7** Edustajisto, hallintoneuvosto, hallitus ja konserninjohtoryhmä
- 8** Keskimaa on itsenäinen osuuskauppa – ja osa S-ryhmää
- 8** Keskimaa pääjohtajan silmin

2 ASIAKASOMISTAJUUS

- 11** Avainluvut
- 12** Asiakasomistajuus kiinnostaa erityisesti nuoria
- 13** Joutsaan 140 uutta asiakas-omistajaa
- 13** Keskisuomalaisten oma kauppa
- 13** Omistajan tilipäivä 12 kertaa vuodessa
- 14** S-Etukortti Applen lompakkoon
- 14** Asiakasomistaja- ja S-Pankki-pisteissä sekä Biilissä 57 400 asiakaskäyntiä

3 HENKILÖSTÖ

- 15** Avainluvut
- 16** Entistä parempi työpaikka keskimaalaisille
- 17** 92 % suosittelee Keskimaata työnantajana
- 18** Työntekijöille tuntuvasti enemmän tulospalkkiota
- 18** Työvuorot oman mielen mukaan, yhteisöllisyyttä kunnioittaen
- 19** Jatkuvan oppimisen urapolulla
- 20** Ei epäasialliselle käytökselle
- 20** Sisulla ja Sydämellä
- 21** Arkisista arvotiedoista palkitaan

4 MARKETKAUPPA

- 23** Avainluvut
- 24** Uudistumisen ja kasvun vuosi
- 25** Ruoan verkkokaupassa parhaat kasvuluvut
- 25** Seppälän Prismaa pantiin taas paremmaksi
- 26** S-marketit huippuvedossa
- 26** Keskimaan Salet parhaita kolmiloikkaajia
- 27** Keskustan sydän, Kauppakeskus Sokkari
- 27** Mestarin Herkku tarjoaa helppoutta ja laatua

5 HOTELLIT JA RAVINTOLAT 6 ABC

- 29** Avainluvut
- 30** Majoituskauppa kasvoi, ravintoloilla haastava vuosi
- 31** Break Sokos Hotel nousee Himoksen uudeksi maamerkiksi
- 32** Matkailuinvestoinnit kasvattavat maakunnan elinvoimaa
- 32** Urban Bistro lunasti paikkansa kävelykadun ravintolaviidakossa
- 32** Asiakastyytyväisyys kasvoi uudistuksen myötä
- 33** Rillon tarina päättyi – kaikille halukkaille uusi työ Keskimaalta

- 35** Avainluvut
- 36** ABC antaa rahoille hyvää vastinetta
- 37** ABC Hirvaskankaalla alkoi uusi aikakausi
- 37** Sähköautoihin yli 3 000 MWh käyttövoimaa
- 38** Autopesuja ennätystahtiin
- 38** Rent-it – vaihtoehto omistamiselle
- 38** S-Business-asiakkuuksille asiantuntija

7 VASTUULLISUUS

- 40** Avainluvut
- 41** Vastuullisesti Keski-Suomessa jo 110 vuotta
- 42** Ilo auttaa ikäihmisille digitaitoja
- 43** Tukea lapsi- ja nuorisotyölle, liikunnalle ja kulttuurille
- 44** Korin täydeltä kotiseutua
- 45** Oman toiminnan päästöt -88 %
- 46** Yhteiset hävikkitalkoot jatkuvat



Kuva: Taina Riskivi

110-VUOTIAS, JA ELÄMÄNSÄ KUNNOSSA



Keskimaan vuosi 2024 sujui vahvassa myötätulessa. Takanamme on erinomainen vuosi, jonka aikana vahvaa kehitystä tapahtui monella eri mittarilla niin henkilöstötyytyväisyyden, asiakastytytyväisyyden kuin talouden tunnuslukujen osalta. Meidän keskisuomalaisten yhdessä omistama osuuskauppa on aloittanut 110-vuotisjuhlavuotensa elämänsä kunnossa.

YHDEKSÄN KYMMENESTÄ TYÖNTEKIJÄSTÄ SUOSITTELEE TYÖPAIKKAANSA

Vuosittain tehtävässä työyhteisötutkimuksessa olemme olleet jo vuodesta 2020 lähtien tasolla, jolle yltyä vain kuusi prosenttia suomalaisista yrityksistä. Useampi kuin yhdeksän kymmenestä keskimaalaisesta kertoi syksyn kyselyssä olevansa valmis suosittelemaan Keskimaata työnantajana. Työntekijäkokemuksen mittari eNPS oli meillä 55, kun vastaava luku on suomalaisessa työelämässä keskimäärin 18. Keskimaalaisten palautteen mukaan vahvuuksinamme nousivat esiin erityisesti johtamis- ja toimintakulttuuri, työntekijöiden reilu ja tasapuolinen kohtelu sekä työnantajakuva. Henkilöstö arvioi Keskimaan tulevaisuuden valoisaksi ja viimeaikaisen kehityksen oikean suuntaiseksi.

PARAS ASIAKASKOKEMUS KESKI-SUOMESSA

Henkilöstön kanssa samaa mieltä ovat asiakkaamme. Olemme onnistuneet tarjoamaan asiakasomistajillemme parhaan asiakaskokemuksen Keski-Suomessa ja lunastamaan ihmisten odotukset. Asiakkaiden suosittelemuudesta kertova NPS-luku on kehittynyt hyvään suuntaan kaikkien palvelujemme osalta.

Tuoreimmassa Luottamus&Maine-tutkimuksessa saimme asiakkailtamme arvosanan, joka on Suomessa kaikkien aikojen korkein yritykselle mitattu pistemäärä. Tutkimuksen mukaan olemme

maakuntamme ihmisille ehdottoman luotettava toimija. Olemme saamaamme palautteeseen erittäin tyytyväisiä, mutta huipputulos myös veloitaa: meiltä odotetaan jatkossakin aivan erityistä laatua ja luotettavuutta. Asiakkaidemme luottamusta on testattu viimeisen parin vuoden aikana erityisesti hintatason osalta, koska haastavan yleisen taloussuhdanteen vuoksi monilla on ollut tiukkaa rahasta. Tässä hintatasovertailussa olemme myynninkehityksemme perusteella menestyneet erinomaisesti. Vakaa tavoitteemme on myös jatkossa olla asiakkaidemme luottamuksen arvoisia hintatasonkin osalta.

HENKILÖSTÖTYTYTYVÄISYYS + ASIAKASTYTYTYVÄISYYS = VAHVA TALOUS

Korkea työtytytyväisyys ja asiakasomistajien vahva luottamus on erinomainen yhdistelmä, jonka ansiosta ylsimme suotuisaan myynnin kehitykseen ja historiallisen hyvään taloudelliseen tulokseen. Toiminnastamme syntyvän tuloksen käytämme täysimääräisesti Keski-Suomen ja keskisuomalaisten ihmisten hyväksi.

Henkilöstöä kiitämme vuoden 2024 onnistumisesta 1,5 miljoonan euron ylimääräisellä tulospalkkiolla, jonka kaikki keskimaalaiset saavat aiemmin vuoden aikana maksettujen normaalien tulospalkkioiden lisäksi. Mikäli edustajisto toukokuussa hyväksyy Keskimaan hallituksen esityksen, kiitämme asiakasomistajiamme luottamuksesta ja Keskimaan 110-vuotisesta taipaleesta ennätysellillä 16,9 milj.€ ylijäämäpalautuksella, joka maksetaan asiakasomistajiemme tileille kesällä.

Tulosta käytämme myös investointeihin ja palvelujen jatkuvaan parantamiseen. Kehittäminen, remontointi ja rakentaminen leimasi vahvasti vuotta 2024, eikä tahti ole hidastumassa tänäkään vuonna. Lukuisien toimipaikkaidistusten lisäksi

Jämsän Himokselle on nousemassa Break Sokos Hotel Himos vauhdittamaan koko Keski-Suomen matkailun kehittymistä.

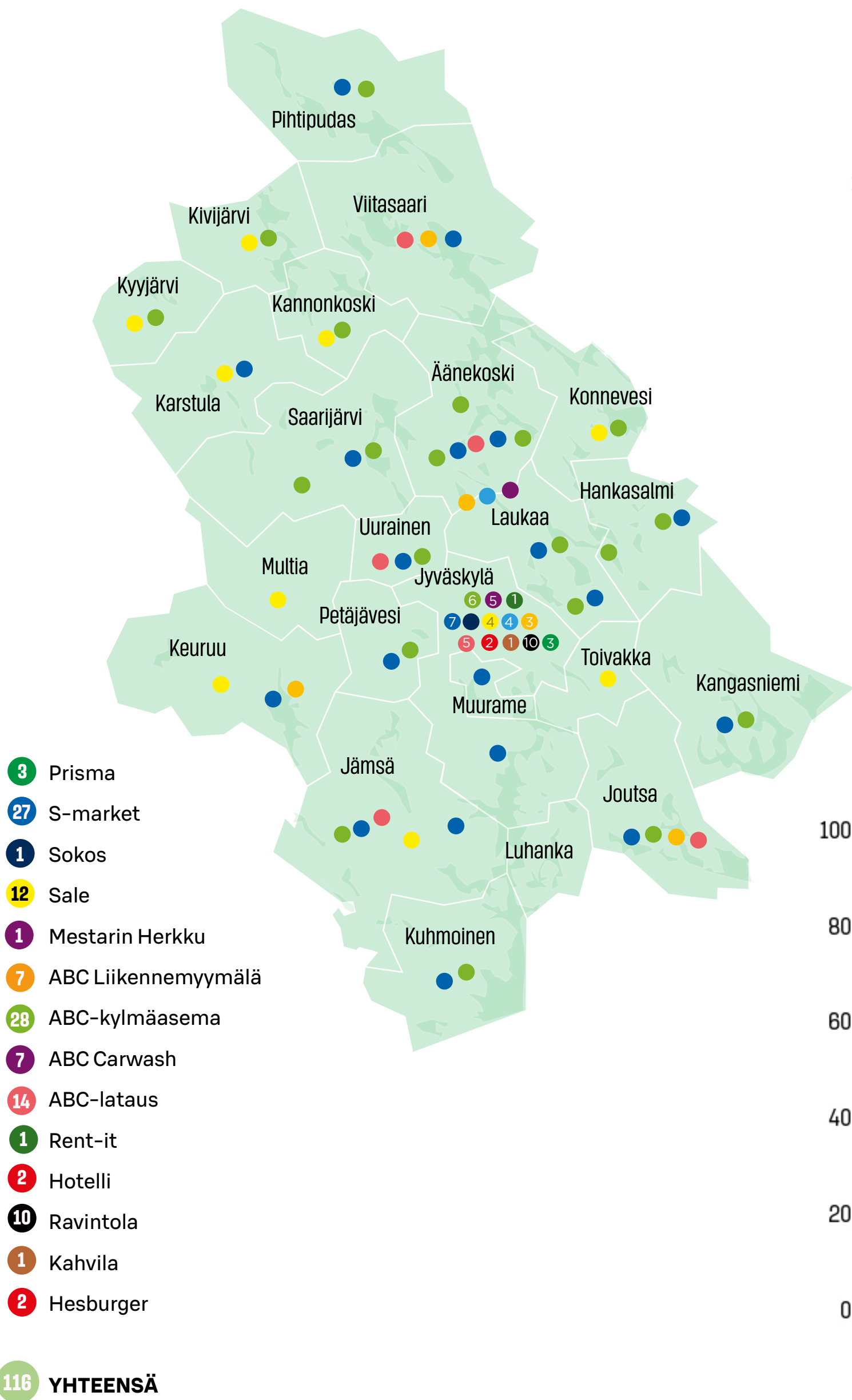
Juhlavuonna on hyvä pysähtyä miettimään Keskimaan pitkää taivalta asiakasomistajiemme palveluiden tuottajana. Koko historiamme aikana perimmäinen tavoite on ollut jatkuvuuden turvaaminen. Vahva talous ja halu uudistua ajassa takaa hyvän pohjan myös tulevaisuudelle. Haluamme olla vahvasti uudistuva ja kehittyvä keskisuomalaisten ihmisten oma kauppa myös seuraavan 110 vuoden ajan.

Lämmin kiitos kaikille palvelujamme ahkerasti käyttäville asiakasomistajille sekä ammattitaitoisille ja työhönsä sitoutuneille keskimaalaisille, joiden käsissä onnistumisemme on. Voimme katsoa luottavaisesti tulevaan.

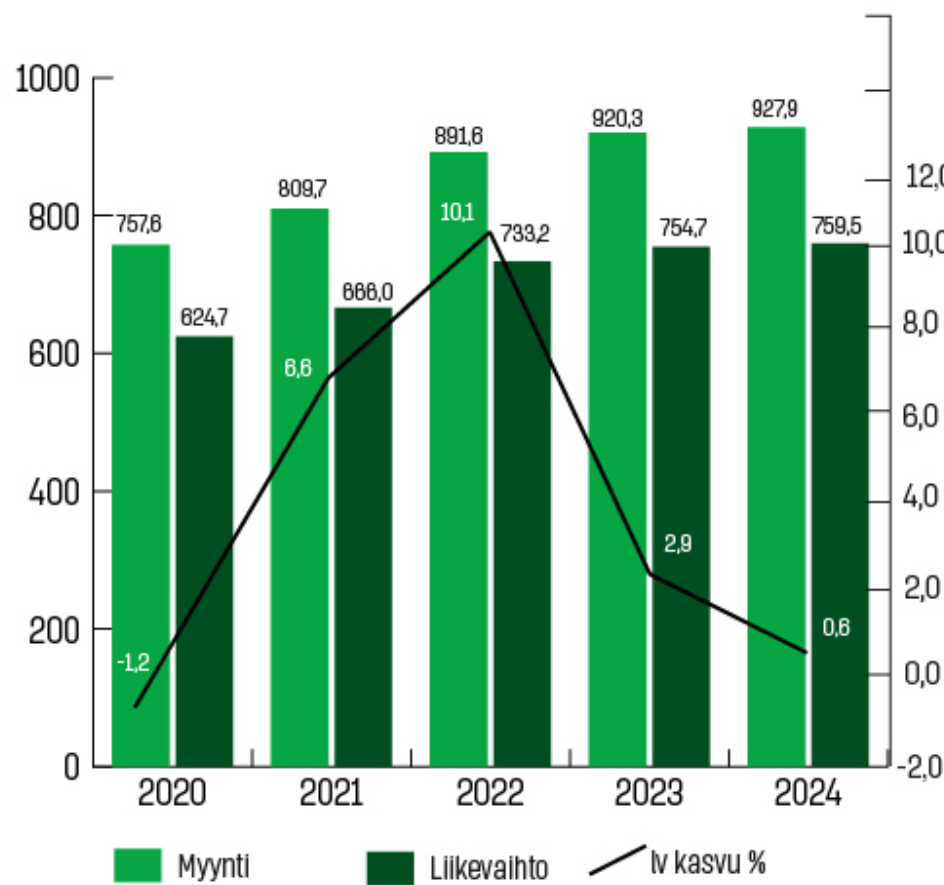
Antti Määttä
toimitusjohtaja, kauppaneuvos

MIKÄ NPS?

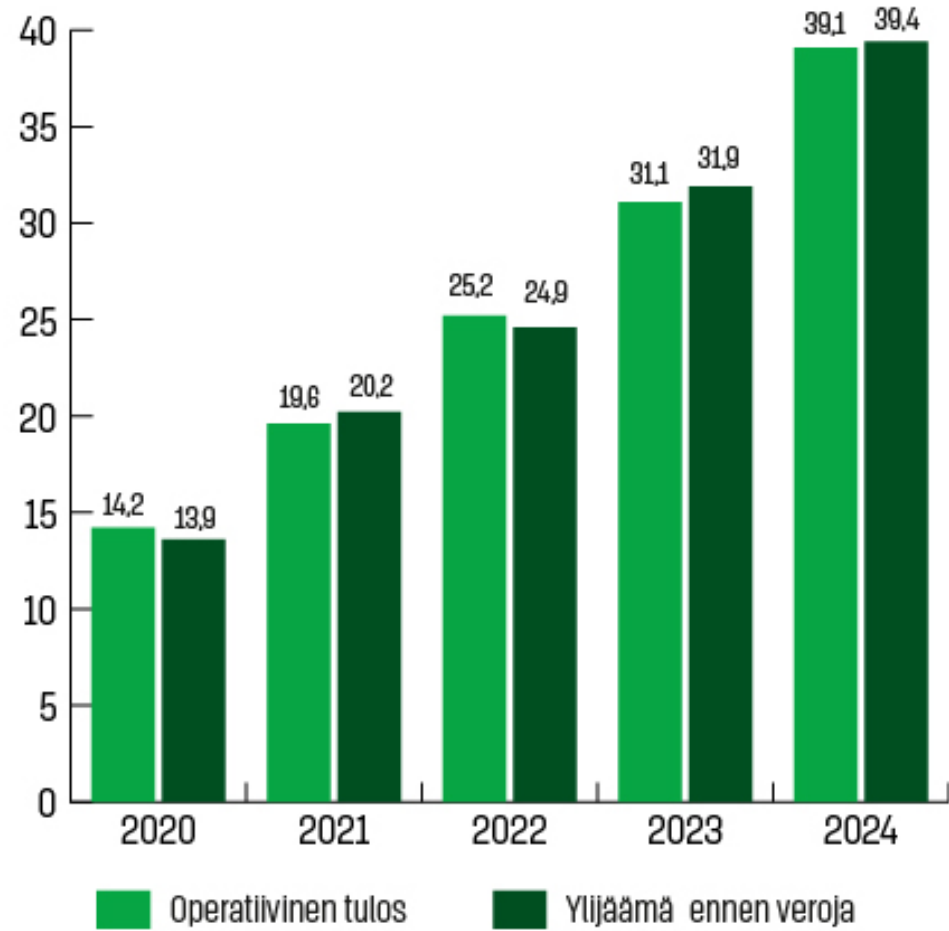
NPS, Net Promoter Score, on suosittelemuudesta kertova asiakastytytyväisyyden mittari. Sillä selvitetään asiakkaan halukkuutta suositella yritystä, tuotetta tai palvelua muille. NPS syntyy kaavalla (suosittelemuuden määrä – arvostelijoiden määrä) / (vastaajien määrä) x 100. Nyrkisäntönä on, että yli 50 NPS-pistettä on hyvä tulos ja yli 70 jo todella harvinainen. Vastaavaan tapaan mitataan työntekijäkokemusta eNPS-luvulla.



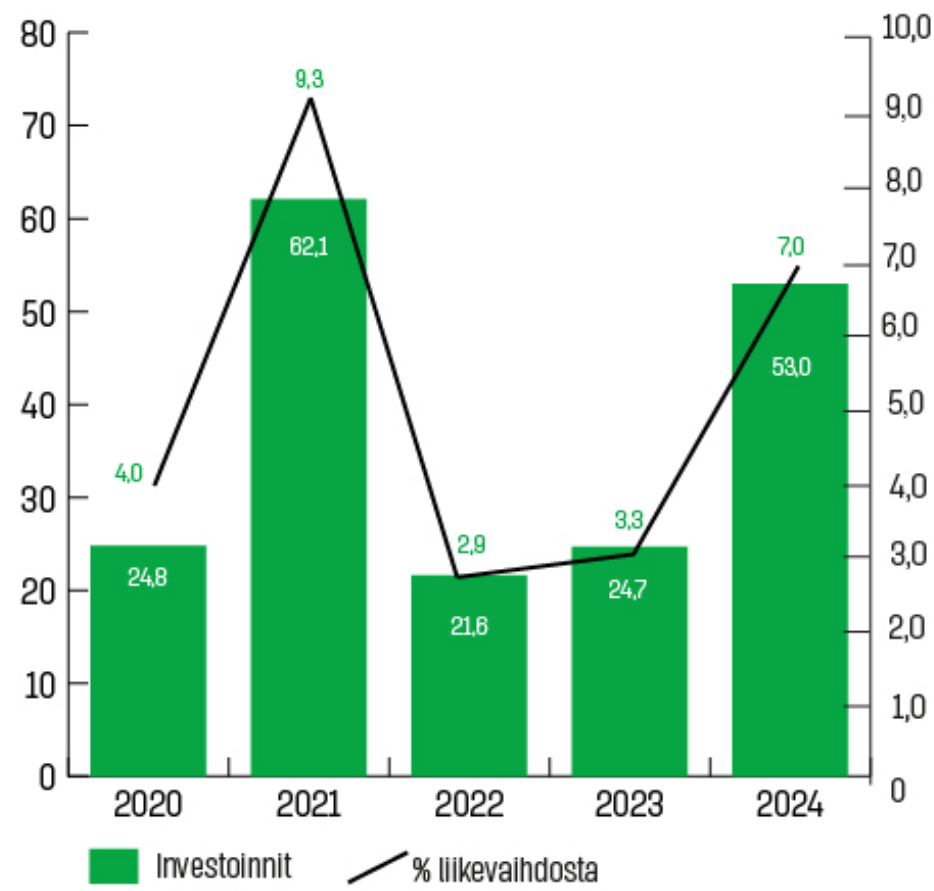
MYynti JA LIIKEVAIHTO



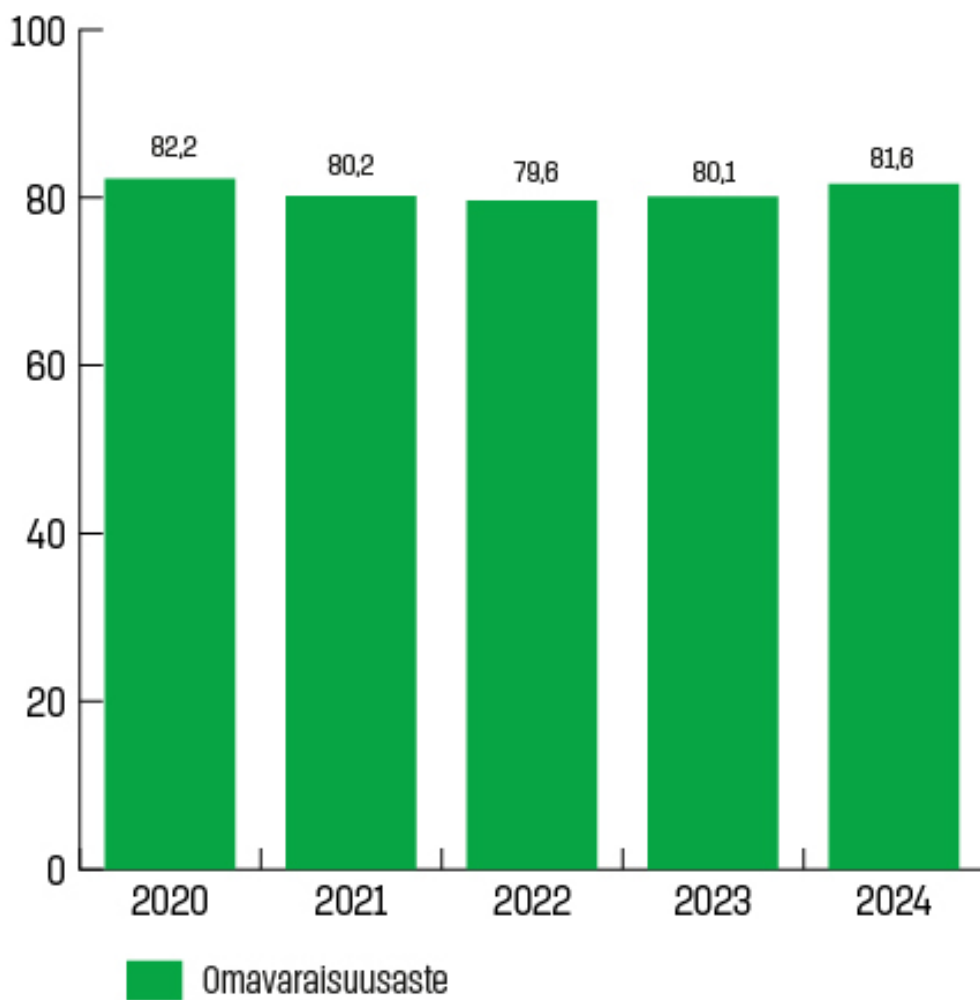
TULOSKEHITYS



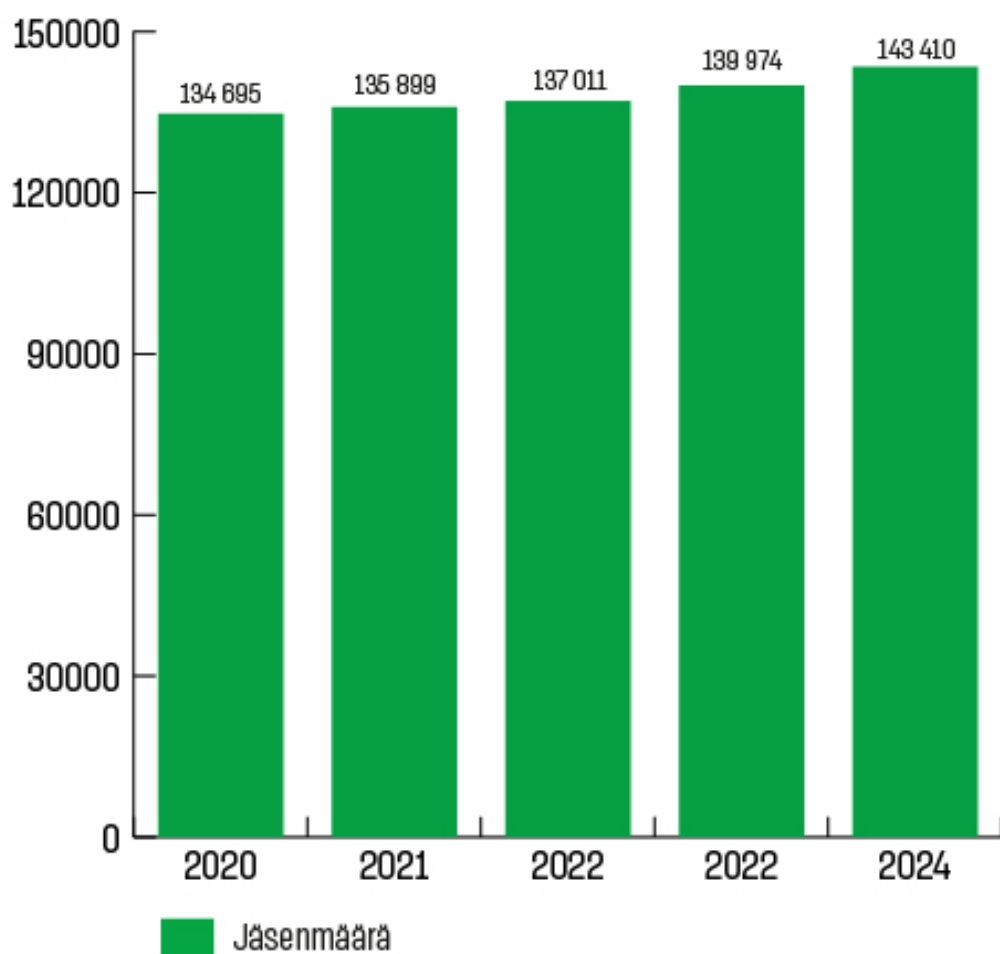
INVESTOINNIT



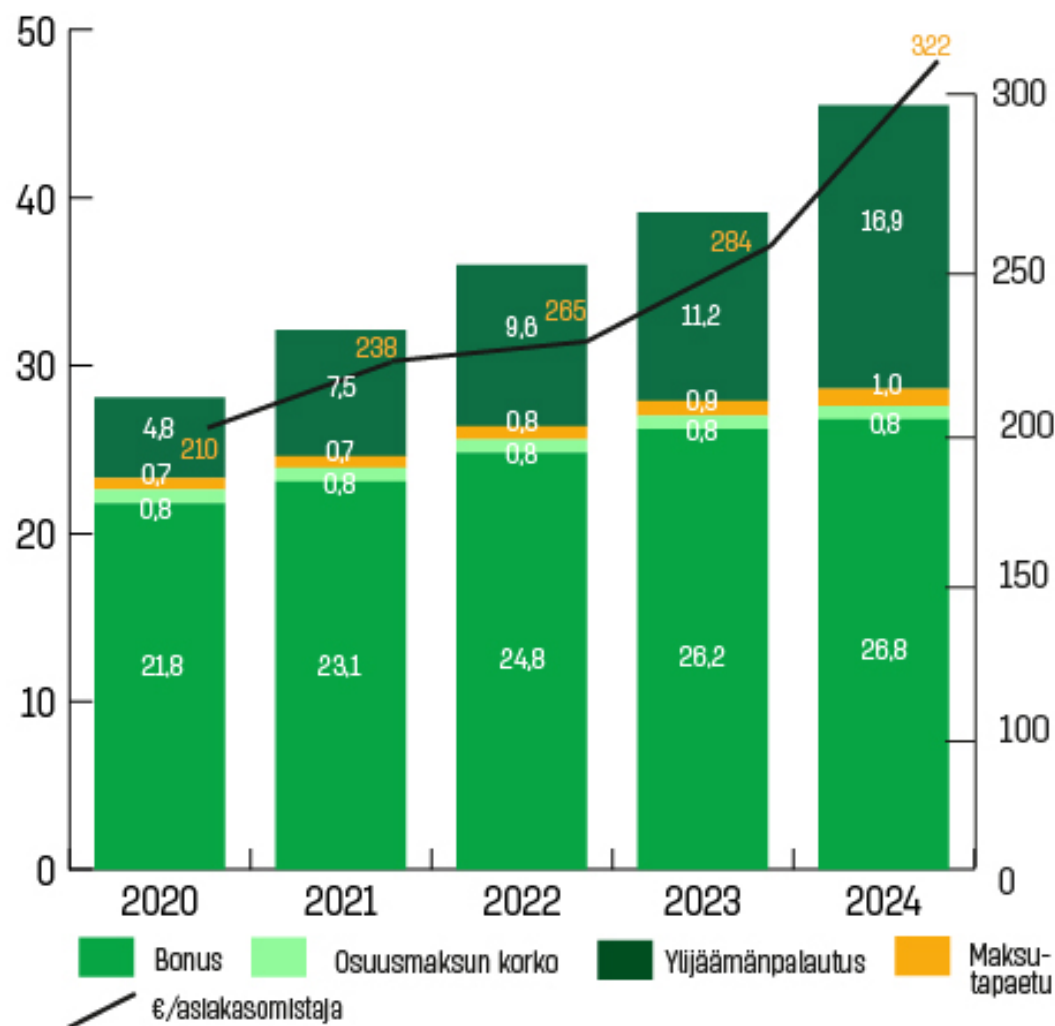
OMAVARAISUUSASTE



JÄSENMAÄRÄ



ASIAKASOMISTAJIEN PALKITSEMINEN



KESKIMAAAN VUOSI

TAMMIKUU

• Keskimaalaiset saavat merkittävän parannuksen henkilöstöetuihin, kun työntekijöille työryhmä-kohtaisesti maksettavien tulospalkkioiden maksimi nousee yhdestä eurosta puoleentoista euroon per tehty työtunti. Tulospalkkiot voi halutessaan ohjata uuteen Keskimaan henkilöstörahastoon, joka kasvattaa palkkiosummaa entisestään.

• Keskimaan hallitus tekee päätöksen investoinnista Himokselle. Kokonaisuuteen sisältyy majoitushuoneistoja, ravintola terasseineen, urheiluvälineiden säilytys- ja huoltotilat, pesula sekä S-market Jämsän ruoan verkkokaupan noutopiste.

• Toivakan Sale on vesivahingon vuoksi suljettuna kolme viikkoa.

HELMIKUU

• Uuraisilla vietetään uuden S-marketin avajaisia 22.2. S-market korvaa entisen Salen. Myymälän avajaisista muodostuu koko kylän liikkeelle paneva juhlapäivä.

MAALISKUU

• Ravintola Amarillo on viimeisen kerran avoinna lauantaina 30.3. Ravintolan tarina loppuu vuokrasopimuksen päättymiseen. Kaikille työntekijöille tarjotaan töitä muista Keskimaan toimipaikoista.

• S-market Savelassa otetaan käyttöön robottikujetusten rinnalle ruoan verkkokaupan noutolokerit.

• Vuoden 2024 llo auttaa -kumppanit julkistetaan. 140 000 euron lahjoituksesta suurin osa ohjataan ikäihmisten digitaitojen vahvistamiseen yhteistyössä Eläkkeensaajien Keskusliiton

ja Eläkeliiton Keski-Suomen piirin kanssa. Lisäksi lahjoituksella tuetaan mielenterveys- ja kriisityötä, kumppaneina Sekasin Kollektiivi sekä Kriisikeskus Mobile.

HUHTIKUU

• Muuramessa käynnistyy uuden S-marketin rakentaminen nykyisen myymälän naapuritontille.

• Original Sokos Hotel Alexandran syksyllä 2023 alkanut uudistus valmistuu. Remontin yhteydessä on päivitetty 102 hotellihuonetta, saunaosasto sekä rakennettu uusi kuntosali hotelliasukkaiden käyttöön.

TOUKOKUU

• Lomahuoneistokokonaisuuden rakentaminen alkaa Himoksella. Hankkeen pääurakoitsijana toimii Rakennusliike Lapti Oy. Työllistävä vaikutus on jopa 200 henkilötyövuotta.

• Kannonkoskella ja Kivijärvellä juhlitaan Sale-myymälöiden konseptiuudistusten valmistumista. Myymälät ovat raikkaampia ja selkeämpiä. Myös valikoimia on päivitetty.

• Jyväskylän kävelykadun varrella Ravintola VENNin tilalle avataan 31.5. uniikki ruoka- ja seurusteluravintola Urban Bistro.

KESÄKUU

• Prisma Seppälän uudistus valmistuu. Päivitäistavaraosastoa on selkeytetty ja valikoimia kasvatettu. Myös rakentamisen ja remontoinnin osasto on uudistettu ja itsepalvelukassojen määrää lisätty.

• Keskimaan Korin täydeltä kotiseutua -kampanja lanseerataan. Tavoitteena on tuoda lähellä tuotetut tuotteet paremmin esiin myymälöissä sekä markkinoinnissa ja viestinnässä.

• Myymälöiden juomaosastoille tuodaan valko-, puna-, rosé- ja kuohuviinejä sekä yhä laajemmin esimerkiksi oluita, kun 10.6. astuu voimaan alle 8 % alkoholijuomien ruokakauppamyynnin salliva lakimuutos.

• Omistajan tilipäivänä 10.6. asiakasomistajien tileille maksetaan ennätyksellisen suuri ylijäämänpalautus, 11,2 miljoonaa euroa. Lisäksi maksetaan osuusmaksun korkoa 0,8 miljoonaa euroa.

• Multialle avataan uusi Sale 13.6. Tapahtuma saa paikallisen väen liikkeelle sankoin joukoin.

• Korpilahdelle avataan uusi S-market 14.6. Uusi myymälä on puolitoistakertaa entistä suurempi, joten valikoimia voidaan laajentaa useissa tuoteryhmissä.

HEINÄKUU

• Keskimaalla on töissä kesällä noin tuhat kesätyöntekijää. Lisäksi 15–17-vuotiaille suunnatun Tutustu työelämään ja tienaa -harjoittelun merkeissä ensi kertaa työelämään on tutustu-massa noin 500 kesäharjoittelijaa.

ELOKUU

• 1.8. avataan uusi S-market Jyväskylän keskustan tuntumaan, Voionmaankadun varrelle Mäki-Matin kaupunginosaan.

SYYSKUU

• Keskimaa on yhteistyökumppanina mukana Jyväskylän Pride-viikossa. On tärkeää, että jokainen saa ja voi olla täysin oma itsensä ja kokea ylpeyttä omasta identiteetistään.

• S-ryhmän S-Päällikköpäivät huipentuvat 7.9. perinteiseen Ässäpäällikköjen valintaan. Keskimaalta Ässäpäällikkönä palkitaan Mestarin Herkun myymäläpäällikkö **Katja Hyötyläinen**. Hän saa lisäksi S-ryhmän historian ensimmäisen Johtajuuden Ässäpäällikkö -tunnustuksen.

LOKAKUU

• S-market Vaajalassa aloitetaan vaihteittain uudistus, joka parantaa palveluja ja lisää energiatehokkuutta merkittävästi.

MARRASKUU

• Sähköautojen latausverkoston laajentaminen Keski-Suomessa jatkuu. Äänekosken S-marketin yhteyteen avataan Uusi ABC-lataus ja Jyväskylässä laajennetaan hotelli Paviljongin sekä Prisma Seppälän latauspisteitä.

JOULUKUU

• ABC Hirvaskankaan kattava uudistus valmistuu joululiikenteeseen. Ravintolassa näkyvin uutuus on laaja Buffetmaailma. ABC Marketin yhteyteen on Finnmarin rinnalle saatu Moomin Arabia -shop.

• Keskimaa ostaa Jyväskylässä P-Sokoksen pysäköintitilat Jyvä-Parkilta. Vuoden 2025 alusta alkaen P-Sokos siirtyy Keskimaan liiketoiminnaksi.

HYVÄN MAINEEN SEURAUKSENA SUOMEN ENNÄTYSTULOS

Keskimaa on jo pitkään osallistunut vuosittain Luottamus&Maine-tutkimukseen. Siinä arvioidaan

1) yrityksen mainetta, eli sitä, mitä ihmiset kyseisestä yrityksestä ajattelevat, sekä 2) sidosryhmätukea eli sitä, miten maine vaikuttaa luottamuksen syntymiseen sekä ihmisten tapoihin toimia ja tehdä erilaisia valintoja.

Tutkimuksessa vastaajat kertovat molempien asiakokonaisuuksien osalta mietteensä useista eri näkökulmista viisiportaisella asteikolla (1 täysin eri mieltä, 5 täysin samaa mieltä). Vastausten keskiarvoissa 3.50–3.99 on hyvä, ja yli 4 erinomainen tulos. Luottamuksen ja siitä kumpuavien valintojen osalta arvosanaa 4 ei ole vielä tähän mennessä ylittänyt mikään yritys Suomessa.

HYVÄ MAINE SYNNYTTÄÄ LUOTTAMUSTA JA VAIKUTAA VALINTOIHIIN

Syksyllä 2024 toteutetussa L&M-tutkimuksessa Keskimaata arvioivat 15–65-vuotiaat ihmiset, jotka asuvat Keski-Suomessa. Vastaajat näkivät Keskimaan positiivisemmassa valossa kuin koskaan aiemmin. Keski-suomalaiset ihmiset ajattelevat osuuskaupastaan entistä enemmän hyvää, ja se vaikuttaa voimakkaasti heidän tekemiin arkisiin valintoihin silloin, kun kyseessä on esimerkiksi asiointipaikka, suositte-luhalukkuus tai työpaikan hakeminen.

– Olemme onnistuneet tehtävässämme ja kehittäneet toimintaamme ja palvelujamme keski-suomalaisten mielestä oikeaan suuntaan, kuvailee Keskimaan markkinointi- ja viestintäjohtaja **Noora Luoma**.

Luottamus ja maine ovat yrityksen arvokkainta aineetonta pääomaa, joka perustuu tekoihin ja aitoon arkeen.

– Se ei ole mainoskampanjoita, vaan sitä, että keskimaalaiset toimivat ja auttavat asiakkaita arjessa, kuten markkinoinnissa ja viestinnässä on luvattu. Maine on lupauksien lunastamista, ja ihmiset ovat hyvin tarkkoja hoksaamaan, jos lupaus ja lunastus eivät täsmää.

SUOMEN PARAS, POHJOISMAIDEN KOLMONEN

Keskimaa sai tutkimuksessa keski-suomalaisilta vastaajilta maineen kokonaisarvosanaksi 3,94 (2023 vastaava luku 3,80). Erinomaiset arvosanat tulivat taloudellisesta vakauudesta ja kannattavuudesta sekä hintansa arvioisten tuotteiden ja palvelujen tarjoamisesta. Lisäksi vastaajat arvioivat Keskimaata johtamisen laadun, innovaatioiden toteuttamisen, toiminnan oikeellisuuden, avoimuuden ja läpinäkyvyyden, työantajakuvaan, ympäristö- ja yhteiskuntavastuullisuuden sekä vuorovaikutuksen näkökulmista. Vahvan talouden ja laadukkaiden palvelujen ohella maineellisina vahvuuksina nousivat esiin helppo lähestyttävyyys sekä vakaa ja turvallinen työantajakuva.

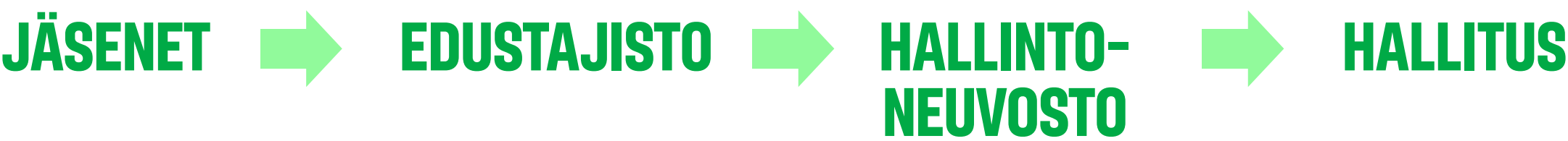
Maineeseen pohjautuva sidosryhmätuki selittää sitä, miten ihmiset toimivat yritystä koskevis-sa asioissa. Keskimaan sidosryhmätuen aiempi ennätys (3.95) oli koronavuodelta 2020. Nyt päädyttiin lukuun 3.99. Sillä nousiin Suomessa tutkimukseen osallistuneiden yritysten kautta aikojen ykköseksi ja Pohjoismaissa kolmannelle sijalle ruotsalaisen Ikean ja tanskalaisen Novo Nordiskin perään. Vastaajat kertoivat olevansa erityisen halukkaita ostamaan Keskimaalta tuotteita ja palveluja sekä suosittelemaan osuuskauppaa. Myös luottamus oli erittäin korkea, ja työskentely Keskimaalla sai runsain mitoin kannatusta. Kriisien kohdatessa tai vaikeuksien tullen keski-suomalaiset ihmiset olisivat valmiita asettumaan Keskimaan puolelle.



Kuva: Adobe Stock

OMISTAMISELLA ON VÄLIÄ

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



**Jäsenet eli
asiakasomistajat**

Vuoden 2024 lopussa
143 410 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: Anne Kallioja

EDUSTAJISTO 2024

Keskimaalla on yli 143 000 asiakasomistajaa. Asiakasomistajat pääsevät joka neljäs vuosi valitsemaan Osuuskauppa Keskimaalle edustajiston, joka edustaa koko omistajakuntaa osuuskaupan hallinnossa. Seuraavat Keskimaan 50-jäsenisen edustajiston vaalit järjestetään lokakuussa 2025. Keskimaan edustajiston vaalit ovat suorat henkilövaalit.

Edustajiston tärkeimpiä tehtäviä ovat hallintoneuvoston nimeäminen, tilinpäätöksen vahvistaminen sekä tuloksenkäytöstä, muun muassa yli-

jäämänpalautuksesta päättäminen. Näiden lisäksi edustajisto toimii näköalapaikkana osuuskaupan toimintaan sekä muodostaa tärkeän keskustelufoorumin osuuskaupan johdon ja asiakasomistajien välille. Edustajisto kokoontuu vuosittain kaksi kertaa, kevät- ja syyskokoukseen. Edustajiston jäsenistössä ei tapahtunut henkilö muutoksia vuoden 2024 aikana, joten edustajisto jatkaa vuoden 2025 syksyn vaaleihin asti samalla kokoonpanolla kuin vuonna 2024.

JÄSENALUE 1, ETELÄINEN

Häkkinen Ari, maaseutuyrittäjä, Hankasalmi
Häätylä Matleena, terveydenhoitaja, Toivakka
Jatkonen Seija, yrittäjä, Jämsä
Kalmari Leena, hammashoitaja, Laukaa
Kangas Riitta, laitoshuoltaja, Jämsä
Leskinen Sari, kassamyyjä, Kangasniemi
Mäntylä Erkki, rikosylikonstaapeli, evp, Jämsä
Peltonen Tuula, erityisluokanopettaja, Jämsä
Räisänen Heli, myyjä, Muurame
Salmi Ulla, perhepäivähoitaja, Kuhmoinen
Tapiainen Tommi, kirjastonhoitaja, Jämsä
Tupala Mika, prosessinhoitaja, Joutsa

JÄSENALUE 2, JYVÄSKYLÄ

Aho Marianne, sairaanhoitaja, Jyväskylä
Asikainen Aimo, ylikonstaapeli, eläkeläinen, Jyväskylä
Holmberg Nico, potilaskuljettaja, Jyväskylä
Hurme Maria, assistentti, Jyväskylä
Huuskonen Irmeli, myyjä, eläkeläinen, Jyväskylä
Jetsu Kati, varapääluottamusmies, sairaanhoitaja, Jyväskylä
Karppinen Sonja, opiskelija, Jyväskylä
Kenner Ninna, ostoreskontran tiimipäällikkö, Jyväskylä
Könttä Joonas, poliitikko, Jyväskylä
Lakka Emilia, tutkija, Jyväskylä
Lehtonen Timo, ylikonstaapeli, Jyväskylä
Lumela Meri, rehtori, Jyväskylä
Lyytinen Leena, varhaiskasvatuksen opettaja, Jyväskylä
Melville Tony, lehtori, toimittaja, Jyväskylä
Mäkinen Riitta, kansanedustaja, Jyväskylä
Neittaanmäki Pekka, Unesco-professori, Jyväskylä
Puolimatka Tapio, emeritusprofessori, Jyväskylä
Savolainen Erkki, eläkeläinen, Jyväskylä
Savolainen Virve, kassamyyjä, Jyväskylä
Sipinen Raija, yrittäjä, Jyväskylä
Sorsa Jenni, kokki, myyjä, Jyväskylä
Tiainen Eila, toimittaja, Jyväskylä
Tuupainen Kauko, talousneuvos, eläkeläinen, Jyväskylä
Tynkkynen Heikki, kanttori, eläkeläinen, Jyväskylä
Uusitalo Samuel, maatalousyrittäjä, agrologi, Jyväskylä
Vatanen Kari, verkostoasentaja, Jyväskylä
Wahlstedt-Niskanen Pirita, tutkija, lastenkirjailija, Jyväskylä

JÄSENALUE 3, Pohjoinen

Heikkinen Katri-Maija, marjatilayrittäjä, opiskelija, Multia
Kirvesmäki Siru, emäntä, Karstula
Kyläniemi Aira, ravitsemistyonjohtaja, Pihtipudas
Kytölehto Satu, lähihoitaja, Petäjävesi
Nyrönen Jarmo, kunnallistekniikkatyöntekijä, Saarijärvi
Penttinen Aila, myyjä, Viitasaari
Penttinen Jari, opettaja, Saarijärvi
Sorri Erja, opettaja, Keuruu
Stenman-Kässi Liisa, agrologi, Uurainen
Vertainen Johanna, lähihoitaja, kaupunginvaltuutettu, Äänekoski
Vornanen Outi, myyjä, kaupunginvaltuutettu, Viitasaari

HALLINTONEUVOSTO 2025

Hallintoneuvostoon kuuluu 21 jäsentä, joista 1/3 on vuosittain erovuorossa. Hallintoneuvoston tehtävänä on valvoa hallituksen ja toimitusjohtajan hoitamaa osuuskaupan 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 14.11.2024 hallintoneuvoston seuraavalle kaudelle. Hallintoneuvoston erovuoroisista valittiin uudelle kaudelle 2025–2027 Jyväskylän jäsenalueelta **Sami Kettunen**, **Liisa Kuparinen**, **Ilkka Pernu** ja uutena jäsenenä **Lea Kananen**. Pohjoiselta jäsenalueelta kaudelle 2025–2027 valittiin **Minna Lappalainen** Kannonkoskelta ja **Tommi Lunttinen** Äänekoskelta. Eteläiseltä jäsenalueelta ei ollut tänä vuonna erovuoroisia lainkaan.

Lisäksi Keskimaan esihenkilöt ovat valinneet keskuudestaan hallintoneuvostoon kaudelle 2025–2027 S-market Hankasalmen marketpäällikkö **Sami Saavalaisen** Äänekoskelta. Hänen varahenkilönänsä toimii **Minna Varjoranta**, S-market Keuruun marketpäällikkö. Varahenkilö nousee tehtävään, mikäli varsinainen jäsen on pysyvästi estynyt tehtävään. Edellisen kolmivuotiskauden Keskimaan esihenkilöiden edustajana hallintoneuvostossa toimi marketpäällikkö **Ritva Kumpulainen**.

Osuuskauppa Keskimaan hallintoneuvoston puheenjohtajana vuonna 2025 jatkaa toimitusjohtaja **Sami Kettunen** Jyväskylästä ja hallintoneuvoston varapuheenjohtajaksi jatkaa **Minna Lappalainen** Kannonkoskelta.

Hanho Maria, omistajayrittäjä, Keuruu
Hautamäki Hanna, maatilayrittäjä, Petäjävesi
Hovikoski Mervi, sairaanhoitaja, Jyväskylä
Jormakka Erkki, yrittäjä, Hankasalmi
Kananen Lea, opiskelija, Jyväskylä (UUSI)
Kettunen Sami, toimitusjohtaja, Jyväskylä – hallintoneuvoston puheenjohtaja
Kuparinen Liisa, kauppatieteiden tohtori, ICT-ammattilainen, Jyväskylä
Kyrö Mika, rakennusmestari, Jämsä
Lappalainen Minna, johtaja, Kannonkoski – hallintoneuvoston varapj.
Lenkkeri Kimmo*, myyjä, Jyväskylä
Liukkonen Ari-Pekka, olympiaurheilija, 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*, marketpäällikkö, Äänekoski (UUSI)
Tammivuori Elina, yrittäjä, logistiikkainsinööri, Muurame
Weijo Ahti, virallinen mittaaaja, Luhanka

*) henkilökunnan edustaja

HALLITUS 2025

Hallituksen muodostavat toimitusjohtaja sekä neljä jäsentä. Hallituksen tehtävänä on edistää osuuskaupan 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 2024 Keskimaan hallintoneuvosto valitsi Keskimaan hallituksen kaudelle 2025. Hallituksen kokoonpanoon ei tullut muutoksia, joten Keskimaan hallituksessa jatkavat vuonna 2025:

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

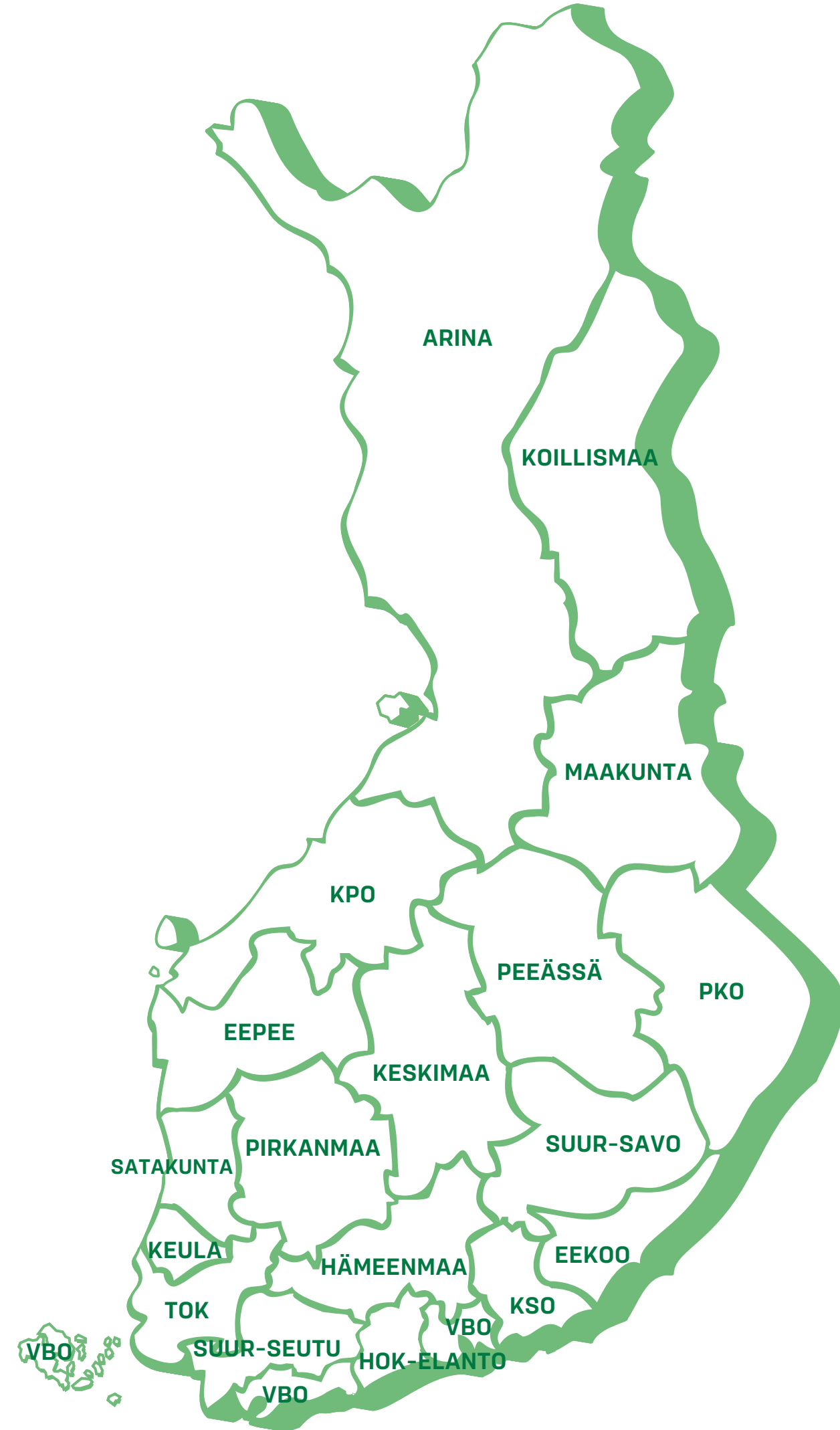
Toivanen Niko, talousjohtaja – hallituksen sihteeri

KONSERNIJOHTORYHMÄ 2025

Keskimaan konsernijohtoryhmän kokoonpanossa ei tapahtunut muutoksia vuoden 2024 aikana.

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

KESKIMAA ON ITSENÄINEN OSUUSKAUPPA – JA OSA S-RYHMÄÄ



• S-ryhmäksi kutsutaan suomalaista vähittäiskaupan ja palvelualan yrittäjäverkostoa, jonka muodostavat eri puolilla Suomea toimivat itsenäiset osuuskaupat sekä niiden omistama Suomen Osuuskauppojen Keskuskunta (SOK) tytäryhtiöineen.

• Osuuskaupat ja SOK työllistävät yhteensä noin 40 000 ihmistä ympäri maamme, tarjoten marketkaupan, tavaratalo- ja erikoisliikekaupan, liikennekaupan, matkailu- ja ravitsemiskaupan sekä pankkitoiminnan palveluita.

• Alueosuuskauppoja on 19. Jokaisen osuuskaupan tehtävänä on tuottaa asiakasomistajilleen palveluja ja etuja. Siksi toiminnassa on aina vahva alueellinen ja vastuullinen painotus.

• Keskimaa on yksi näistä alueosuuskaupoista. Toimialueemme noudattelee pääosin Keski-Suomen maakuntarajoja.

• Joitain palveluja ylläpidämme ja kehitämme yhdessä, koska se on monella tavalla järkevää – esimerkiksi S-market ja Prisma ovat valtakunnallisia ketjuja. Yksittäisissä myymälöissä on kuitenkin eroja, sillä valikoimia viilataan aina kunkin alueen ihmisten toiveiden ja tarpeiden mukaisesti. Kaikilla osuuskaupoilla on myös täysin uniikkeja paikallisia palveluja, eniten ravintolaliiketoiminnan saralla.

• SOK toimii osuuskauppojen keskusliikkeenä, tuottaen hankinta-, asiantuntija- ja tukipalveluita. SOK vastaa myös S-ryhmän strategisesta ohjauksesta ja eri ketjujen kehittämisestä. SOK:n liiketoiminta täydentää osuuskauppojen tarjontaa kotimaassa ja Virossa.



Kuva: Nina Kaverinen

KESKIMAA PÄÄJOHTAJAN SILMIN

SOK:n pääjohtaja **Hannu Krook** pitää Keskimaaat monilla tavoilla arvioituna esimerkillisenä osuuskauppana.

– Keskimaa on taloudellisesti ja kilpailukykyisesti äärimmäisen hyvin hoidettu nettovelaton osuuskauppa, joka tuottaa hyvää kassavirtaa sekä paljon palveluja ja etuja omille asiakasomistajilleen. Keskimaan taloudellinen selkänöja mahdollistaa mittavat investoinnit sekä uusien asioiden kokeilun ja innovoinnin. Keskimaa myös sitoutuu yhdessä sovittuihin asioihin ja ottaa nopeasti uusia toimintoja käyttöön, Hannu Krook kuvailee.

Keskimaa tunnetaan myös hyvänä kasvattajaosuuskauppana. Sekä muissa osuuskaupoissa että SOK:lla on johto- ja asiantuntijatehtävissä iso joukko entisiä keskimaalaisia.

– Keskimaa on erittäin monilla mittareilla arvioituna kolmen parhaan osuuskaupan joukossa. Suorittamisen taso on tasaisen korkealla kaikissa toiminnoissa, pääjohtaja kiteyttää.



ASIAKASOMISTAJUUS

ASIAKASOMISTAJIA

143 410

BONUS

26,8 M€

YLIJÄÄMÄNPALAUTUS

16,9 M€

vuodelta 2024

OSUUSPÄÄOMAN KORKO

0,8 M€

MAKSUTAPAETU

1,0 M€





Kuva: Sami Heiskanen

ASIAKASOMISTAJUUS KIINNOSTAA ERITYISESTI NUORIA AIKUISIA



Keskimaan vuoden 2024 yksi tärkeä numero-sarja on 143 410. Se on luku, joka kertoo asiakasomistajiemme määrän vuoden lopussa. Meitä Keskimaan asiakasomistajia oli vuoden vaihtuessa lähes 3 500 enemmän kuin vuotta aiemmin, mikä ylitti ennako-odotuksemme reippaasti. Kasvava asiakasomistajien joukko kertoo osuuskaupan vetovoimasta. Tuotamme aitoa hyötyä omistajillemme.

VÄESTÖRAKENTEEN MUUTOS HAASTAA ASIAKASOMISTAJAMÄÄRÄN KASVUA

Uusia asiakasomistajia saimme yli 7 000, mutta toisesta päästä tapahtui poistumaa eronneiden ja erotettujen vuoksi. Keski-Suomen kunnista valtaosassa väkimäärä väheni, mikä näkyi asiakasomistajadatassamme: eron tai erottamisen syynä oli useimmiten jäsenen kuolema tai jäsenyyden siirto toiseen osuuskauppaan muuton seurauksena. Jäsenyytensä irtisanoneista henkilöistä ainoastaan 43 ilmoitti eronsa syyksi tyytymättömyyden.

Väestömuutos näkyy meillä myös asiakasomistajien kansallisuuden kirjon kasvuna. Kaikista asiakasomistajistamme 11 %, ja vuonna 2024 liittyneistä joka kolmas puhuu äidinkielenään jotain muuta kieltä kuin suomea. Erityisesti kotikunnan Keski-Suomesta saaneet ukrainalaiset ovat osana

kotoutumistaan ottaneet asiakasomistajuuden omakseen. Kasvavan maahanmuuttajaväestön palvelemiseksi S-mobiiliin on viime vuonna lisätty kielivalintoihin suomen ja ruotsin lisäksi englanti. Jo ensimmäisten viikkojen aikana englanninkielisen S-mobiilin käyttäjiä oli yli 2 000.

UUSISTA LIITTYJISTÄ YLI KOLMASOSA ALLE 24-VUOTIAITA

Asiakasomistajuus kiinnostaa erityisesti nuoria aikuisia ympäri Keski-Suomen. 2024 uusista liittyjistämme useampi kuin joka kolmas oli alle 24-vuotias. Alle 34-vuotiaita oli yli 60 %.

Kuukausiostojen määrään sidottu Bonus ja muut rahana maksettavat edut ovat yksin tai kaksin asuville nuorille aikuisille yhä harvemmin tärkein syy liittyä asiakasomistajaksi. Sen sijaan perusteluissa painottuvat edullinen hintataso, S-Pankin maksuttomat peruspankkipalvelut, S-mobiilin kuukausittain vaihtuvat tuote-edut, Prismojen ja Sokoksen asiakasomistajapäivät sekä erilaiset tapahtumaedut.

Oma vaikutuksensa on silläkin, että S-Etukortti on ollut mahdollista lisätä Applen Lompakkoon viime keväästä alkaen. Myös hyväntuulinen Tilipäivä-konsepti vetoaa nuoriin edelleen.

S-ETUKORTTIIN VAHVA LUOTTAMUS

Asiakasomistajuuden avaimena toimiva S-Etukortti on tutkitusti yksi Suomen arvostetuimmista brändeistä, johon ihmisillä on vahva luottamus. Tästä osoituksena on S-Etukortin nousu viime vuonna neljännelle sijalle Taloustutkimuksen Suomen arvostetuimmat brändit -tutkimuksessa. S-Etukortti nousi 683 brändin keskuudesta kymmenen arvostetuimman joukkoon, ja paransi samalla sijoitustaan edellisvuoden kuudennelta sijalta neljänneksi. S-Etukortti oli oman tuoteryhmänsä eli etu-/kanta-asiakaskorttien ykkönen.

TUOTTO JÄÄ KESKI-SUOMEEN

Keskimaahan ostoja keskittämällä jokainen asiakasomistajamme voi olla varma, että rahat jäävät Keski-Suomeen. Toiminnastamme syntyvä tuotto käytetään täysimääräisesti omistajiemme ja oman maakuntamme hyödyksi, palvelujen kehittämiseen ja keskusomalaisten hyvinvoinnin vahvistamiseen. Teemme omasta maakunnastamme meille kaikille paremman paikan elää – vastuullisesti ja pitkäjänteisesti, asiakasomistajien etu aina kirkkaana mielessä.

Noora Luoma
viestintä- ja
markkinointijohtaja



Kuva: Nina Kaverinen

JOUTSAAN 140 UUTTA ASIAKASOMISTAJAA

Joutsa oli yksi Keski-Suomen harvoista kunnista, joissa väkimäärä lisääntyi vuoden 2024 aikana. Väkiluvun käänsi kasvuun 155 ukrainalaista, joiden kotikunnaksi Joutsa kirjattiin. Keskimaan luvuissa Joutsan tilanne näkyi piikkinä asiakasomistajadatassa. Joutsaan saatiin 140 uutta asiakasomistajaa, mikä oli yli kaksinkertaisesti vastaavan kokoisten kuntien normaaliin määrään verrattuna.

– Olemme ottaneet kassalla tavaksemme suositella asiakasomistajuutta kaikille asiakkaillemme, joilla ei S-Etukorttia ole käytössä. Ukrainalaisten kanssa kommunikoinnissa on yhteisen kielen puuttumisen vuoksi ollut ajoittain haasteita, mutta käännössovellusta apuna käyttäen on yleensä päästy yhteisymmärrykseen, kertoo Joutsan S-marketin päällikkö **Teemu Lamminaho**.

Varsinaiset asiakasomistajaksi liittymiset on tehty S-Biilissä, joka pysähtyy marketin pihaan kahden viikon välein.

– Liittyjiä olemme ohjeistaneet ottamaan mukaan S-Biili-käynnille virallisen henkilöllisyydistuksen lisäksi tulkin, jotta asia tulee varmasti ymmärretyksi ja hoideutuksi kerralla kuntoon.

Teemu Lamminahon mukaan myös moni pitkän linjan joutsalainen päätyi vuoden aikana liittymään asiakasomistajaksi.

– Edullisempi hintataso ja luotettava brändi houkuttelivat meille uusia asiakkaita. Oma vaikutuksensa on ollut myös sillä, että olemme kuunnelleet asiakkaidemme tuotetoiveita herkillä korvalla ja onnistuneet niitä toteuttamaanakin varsin laajasti, Teemu taustoittaa onnistunutta jäsenhankintaa.



Kuva: Nina Kaverinen

KESKISUOMALAISTEN OMA OSUUSKAUPPA

Keskimaa on osuustoiminnallinen yritys, joka on olemassa asiakasomistajiaan varten. Jokainen Keskimaan jäsen eli asiakasomistaja omistaa täsmälleen yhtä suuren osan osuuskaupasta, eikä muita omistajia ole.

Osuuskaupan ydintehtävä on aina ollut sama: asiakasomistajien arjen helpottaminen. Perusajatus on, että omistajat käyttävät omistamansa yrityksen palveluja – mitä enemmän he niitä käyttävät, sitä enemmän he hyötyvät.

KESKIMAAN ASIAKASOMISTAJUUDEN LUKUJA 2024:

• **Asiakasomistajia vuoden lopussa 143 410.**

• **Keskimaan S-Etukortin omistajia 211 630 (mukana myös rinnakkaisjäsenet).**

• **Asiakasomistajien määrässä 6. suurin osuuskauppa.**

• **Uusia asiakasomistajia vuoden aikana 7 133, joista 79,7 % asuu Jyväskylässä.**

• **Uusista asiakasomistajista alle 34-vuotiaita 60,6 %.**

• **Poistuneita (eronneita, osuuskauppaa vaihtaneita ja kuolleita) 3 697.**

• **Kaikista asiakasomistajatalouksista on 29 % yhden aikuisen talouksia, 44 % kahden aikuisen taloudessa asuvia ja 28 % lapsiperheitä.**

• **Keskimääräinen bonuskertymä 18,80 €/kk.**

• **Keskimääräinen bonusprosentti 2,36 %.**

• **Asiakasomistajien ostovoimasta 43,8 % kohdistuu S-ryhmän palveluihin (sisältää Keskimaan, muiden osuuskauppojen sekä SOK:n tuottamat palvelut)**

• **Kaikista Keski-Suomen kotitalouksista asiakasomistajatalouksia 86 %.**

• **Parhaat talouspeitot: Muurame 98,4 %, Uurainen 95,7 %.**

• **Heikoimmat talouspeitot: Äänekoski 78,9 %, Jämsä 78,9 %.**

Asiakasomistajadataa keräämällä pystymme toteuttamaan mahdollisimman hyvin tehtäväämme palvelujen ja etujen tuottajana. Tiedon pohjalta voimme kehittää asiakasomistajia arjen asiointissa, taloudenpidossa ja omien ostopäätösten punnitsemisessa auttavia palveluja.

OMISTAJAN TILIPÄIVÄ 12 KERTAA VUODESSA

Omistajan tilipäivä -konsepti on pari vuotta sitten lanseerattu rento ja virkistävän erilainen tapa puhua asiakasomistajuudesta. Bonustilittäjä Eero ilmestyy tämän tästä eri kanaviin kertomaan asiakasomistajuuden ilosanomaa. Useimpien asiakasomistajien sähköpostiinkin hän saapuu kuukausittain tilipäivän lähestyessä muistuttamaan vallitsevasta bonustilanteesta ja mahdollisuudesta kasvattaa vielä viime metreillä bonuspottia. Mikäli viiden prosentin Bonus on jo kasassa, Bonustilittäjä Eero onnittelee ammattimaista keskittämistä ja korkeimman tason saavuttamisesta.

Omistajan tilipäivä näkyy joka kuukauden 10. päivänä myös kaikissa toimipaikoissamme. Edellisen kuukauden aikana kertyneiden Bonusten maksupäivänä keskimaalaiset pukeutuvat vihreään ja jakavat iloisia tunnelmia tilipäivän vietosta sosiaalisessa mediassa.

KESKIMAAN ASIAKASOMISTAJILLE RAHANA MAKSETUT EDUT VUODELTA 2024:

• **Bonus 26,8 milj. €**

• **Tankkausbonus 2,3 milj. €**

• **Maksutapaetu 964,3 t €**

• **Ylijäämänpalautus 16,9 milj. €**

• **Osuusmaksun korko 0,8 milj.€**
Keskimaan hallitus esittää ylijäämänpalautuksen ja osuusmaksun koron maksamista edustajistolle, joka päättää asiasta kevätkokouksessaan 7.5.2025

• **Rahana maksetut edut yhteensä 45,5 milj.€**



S-ETUKORTTI APPLEN LOMPAKKOON



Yksi syy asiakasomistajien määrän ja asiakastytytyvyyden kasvuun on keväästä 2024 lähtien käytössä ollut mahdollisuus lisätä S-Etukortti Visa Applen Lompakkoon. Bonuksen kerääminen ja maksaminen mobiilisti on tärkeää erityisesti monelle nuoremalle asiakkaalle.

Apple Pay on turvallinen ja helppo maksutapa, jossa käytetään iPhone-puhelimen tehokkaita toimintoja, kuten Face ID:tä ja Touch ID:tä jokaisen maksutapahtuman suojaamiseen.

S-ryhmän toimipaikoissa Bonuksen ja maksutapaedun kerryttämiseksi iPhone-puhelimella tai Apple Watch -älykellolla on S-Etukortti Visan lisäksi Applen Lompakkoon lisättävä S-Etukortti. Applen Lompakossa on siis oltava kaksi S-ryhmän korttia, yksi maksamiseen ja toinen bonusteluun.

Android-puhelimilla ja muilla Android-mobiililaitteilla on voinut käyttää Bonusten keräämiseen digitaalista S-Etukorttia ja maksaa ostoksia Google Payllä jo helmikuusta 2023 alkaen.



Kuva: Petri Blomqvist

ASIAKASOMISTAJA- JA S-PANKKI-PISTEISSÄ SEKÄ S-BIILISSÄ 57 400 ASIAKASKÄYNTIÄ

Asiakasomistajuuteen ja S-Pankkiin liittyvien asioiden hoitaminen onnistuu verkossa, puhelimitse, toimipaikkojemme Asiakasomistajapalvelu- ja S-Pankki-pisteissä sekä ympäri Keski-Suomea liikennöivässä palveluautossa S-Biilissä.

Yhä useammat ihmiset ovat siirtäneet kaikki pankkipalvelunsa S-Pankkiin, jossa houkuttavat peruspankkipalvelujen maksuttomuuden ohella kilpailukykyiset lainat, sijoitusmahdollisuudet sekä saavutettavuus. Monelle asiakkaalle on tärkeää, että palvelua saa halutessaan kasvokkain vaivattomasti kauppa-asioinnin yhteydessä.

Jyväskylässä Asiakasomistajapalvelu- ja S-Pankki-piste toimii kauppakeskus Sokkarilla sekä Seppälän ja Keljon Prismassa laajoilla aukioloajoilla, sekä vuoronumeroperiaatteella että

ajanvarauksella. Jyväskylän ulkopuolella Jämsän, Keuruun ja Äänekosken S-marketien yhteydessä toimivissa pisteissä palveluneuvojat ovat tavattavissa kahtena tai kolmena päivänä viikossa. Vuonna 2024 Keskimaan Asiakasomistaja- ja S-Pankki-pisteissä oli asiakaskäyntejä yhteensä noin 54 000.

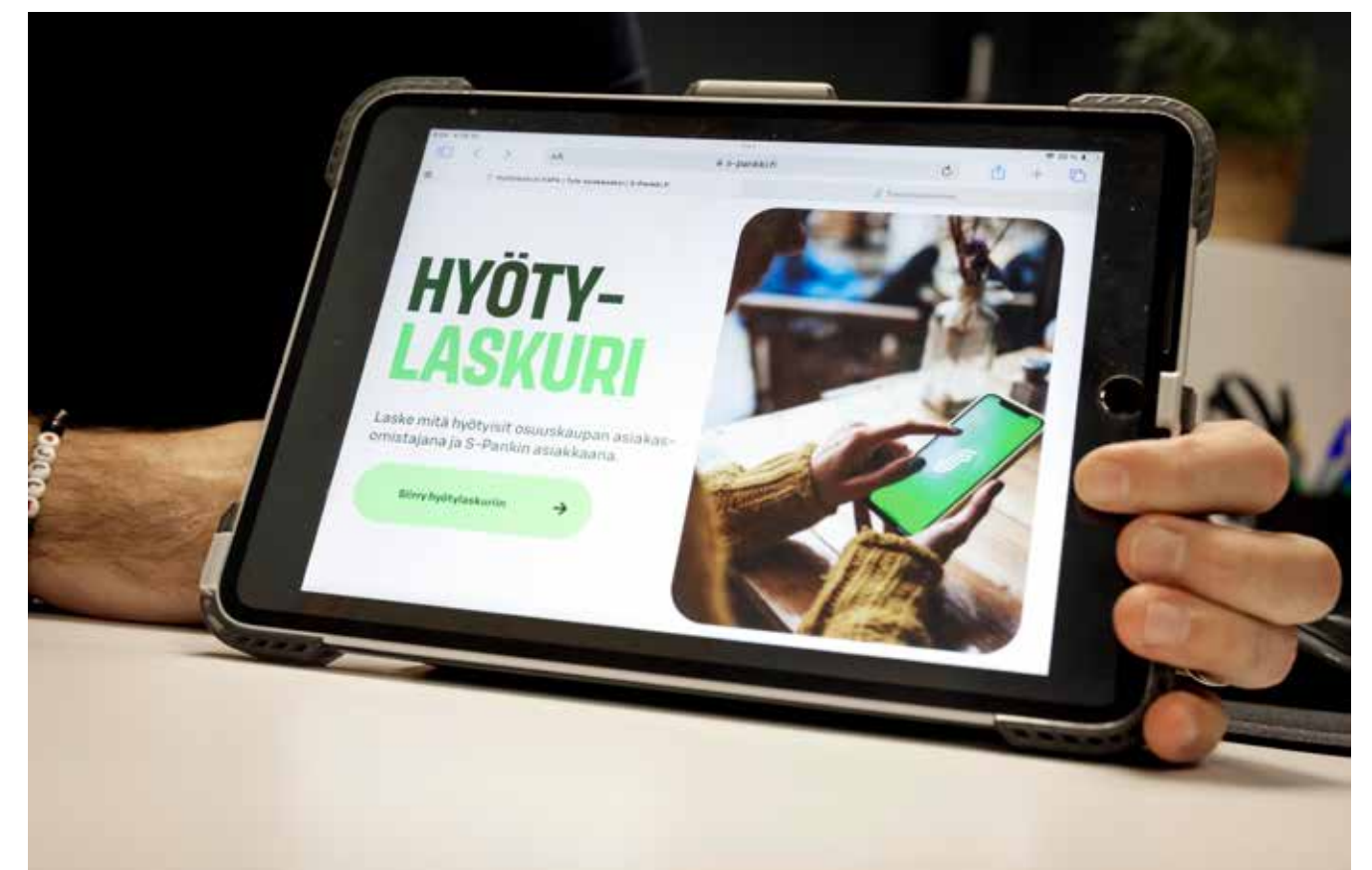
Kiertävä palveluauto S-Biili liikennöi Jyväskylän ulkopuolella niissä toimipaikoissamme, joissa kiinteää palvelupisteitä ei ole. Pysähdyspaikkoja aikataulussa on 24, ja ne sijaitsevat S-marketien ja Sale-myymlöiden parkkipaikoilla. S-Biilissä palveltiin vuoden 2024 aikana kaikkiaan 3 400 asiakasta. Eniten palvelulle oli kysyntää Saarijärvellä, Joutsassa, Viitasaarella ja Karstulassa.

S-PANKKI UUTEEN KOKOLUOKKAAN

S-Pankki osti vuonna 2024 liiketoimintakaupalla Handelsbankenin Suomen henkilöasiakas- sekä varainhoito- ja sijoituspalveluliiketoiminnot. Kauppa toteutui joulukuun alussa, 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.

S-Pankin tavoitteena on kaikkien asiakkaiden palvelun hyvä sujuvuus ison muutoksen jälkeen.

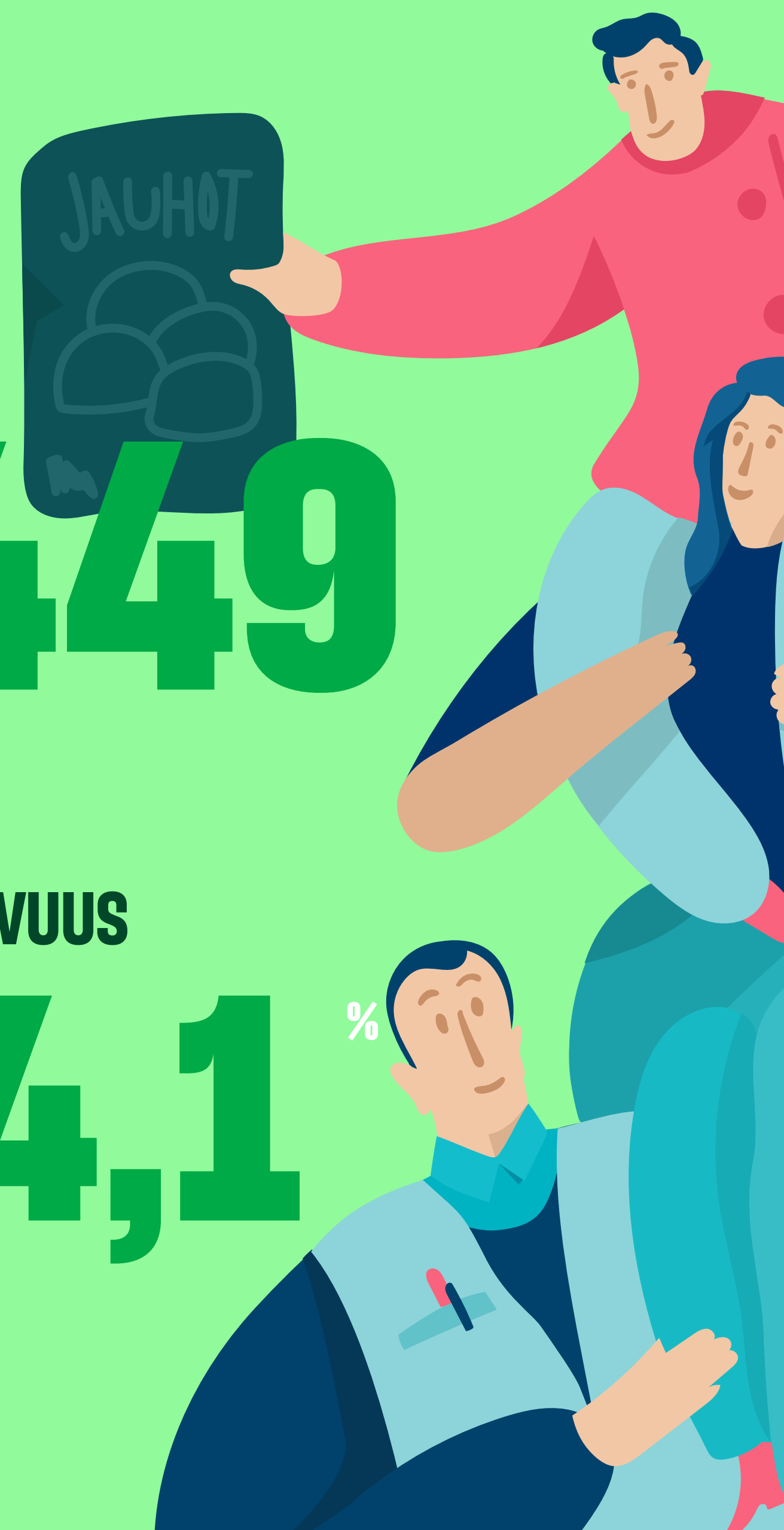
Jyväskylän alueella S-Pankkiin siirtyneet, Keskimaan Asiakasomistajapalvelu- ja S-Pankki-pisteillä asioineet asiakkaat ovat mielestäni sopeutuneet hyvin muutokseen, mutta jotkut tarvitset enemmän aikaa sulatella asiaa. Kaiken kaikkiaan olemme saaneet siirtyjiltä ilahduttavan paljon hyvää palautetta. Nekin, jotka ovat olleet alkuun epäileväisiä, ovat palveluneuvomme tapaamisen päätteeksi kääntyneet positiivisuuden puolelle, palvelupäällikkö **Katja Ratilainen** kertoo.



Kuva: Nina Kaverinen

HENKILÖSTÖ



KESKIMAALAISIA**2037****AVOIMET TYÖPAIKAT****206****HAKIJAT****10 449****UUSIA KESKIMAALAISIA****187****KESÄTYÖNTEKIJÖITÄ & TUTUSTU JA
TIENAA -HARJOITTELIJOITA****931****KESKI-IKÄ****36,7**
vuotta**VAIHTUVUUS****14,1** %



Kuva: Tero Takalo-Eskola

ENTISTÄ PAREMPI TYÖPAIKKA KESKIMAALAISILLE



Meillä on takanamme monilla mittareilla arvioituna erittäin onnistunut, jopa ennätysvuosi. Emme tekisi kuitenkaan minäkäänlaisia onnistumisia ja ennätyksiä ilman meidän upeaa henkilöstöämme. Olen tavattoman ylpeä ja kiitollinen tästä parituhatpäisestä keskimaalaisten joukosta.

Meille mahtuu koko työelämän monimuotoinen kirjo, ja keskimaalaisuus yhdistää meitä kaikkia. Meillä rakennetaan Keskimaan näköistä ja ihmisläheistä työelämää, jossa jokaisella meistä on paikkansa. Kukaan ei ole koneiston osa tai kasvoton käsipari, vaan arvostettu ja kunnioitettu tasavertainen työkaveri, joka on merkityksellinen ja tärkeä.

INHIILLISEN KULTTUURIN JA KUUNTELEVAN JOHTAMISEN KEHITTÄMISTÄ

Olemme tehneet määrätietoisesti töitä inhimillisen kulttuurin sekä hyvän ja kuuntelevan johtamisen kehittämisessä. Haluamme tehdä Keskimaa-ta jokaiselle nykyiselle ja tulevalle työntekijällemme entistä paremman työpaikan. Toivon, että työ ei ole omille ihmisillemme pakollinen paha, vaan asia, joka tuottaa aitoa iloa ja antaa paitsi turvallisuuden tunnetta, myös merkityksellistä sisältöä elämään. Pyrimme siihen, että keskimaalaisia hymyilyttää töihin mennessä, ja töistä lähteminenkin tuntuu mukavalta, koska työvuoro on sujunut hyvin, yhdessä sovittuja selkeitä pelisääntöjä noudattaen. On tehty toimivana tiiminä töitä asiakkaidemme eteen, arvojemme mukaisesti Sydämillä, Sisulla, Ilolla – ja ennen kaikkea Yhdessä. Nämä arvot ovat meille tärkeitä arjen paaluttajia, jotka kertovat, miten meillä Keskimaaassa eletään ja ollaan toistemme kanssa.

HENKILÖSTÖN LUOTTAMUS ANSAITTAVA JOKA PÄIVÄ UUELLEEN

Syksyllä 2024 toteutetussa työyhteisötutkimuksessa saimme keskimaalaisilta ison tunnustuksen. Työntekijän suositteluhalukkuudesta kertova työntekijäkokemuksen mittari eNPS (employee Net Promoter Score) nousi lukuun 55. Koko S-ryhmässä suositteluhalukkuus oli tasolla 41 ja Suomen yleisnormi oli 18. Tämä tulos kertoo, että olemme tehneet oikeita asioita.

”TAVOITTEENAMME ON OLLA KESKI-SUOMEN PARAS TYÖPAIKKA, JOHON IHMISET HALUAVAT TULLA JA MISSÄ HE HALUAVAT PYSYÄ.”

Emme voi kuitenkaan ummistaa silmiämme siltä tosiasialta, että ihmisten ajatukset työelämästä muuttuvat nopeasti ja työikäinen väestö vähenee kiihtyvällä tahdilla. Väestömuutoksen vaikutus näkyy voimakkaimmin Keski-Suomen pienillä maaseutupaikkakunnilla maakunnan reuna-alueilla, joissa on ajoittain haastavaa saada avoimia työpaikkoja täytettyä. Jyväskylän seudulla meidän rekrytoinnit kiinnostavat ihmisiä ja hakemuksia saadaan runsaasti, mutta sekään ei ole itsestäänselvyys tulevaisuudessa.

Henkilöstön luottamus täytyy ansaita joka päivä uudelleen, ja meidän pitääkin edelleen parantaa työntekijäkokemustamme, jotta ihmiset kokevat Keskimaan jatkossakin houkuttelevaksi työpaikaksi. Yksi ässä hihassamme on yhteisöllinen työvuorosuunnittelu, jossa työntekijät pääsevät

itse valitsemaan omat työvuoronsa osaamiseensa perustuen. Aloitimme yhteisöllisen työvuorosuunnittelun pilotoinnin syksyllä 2024 yhdessä ABC-liikennemyymälässämme ja kahdessa hotellissamme. Henkilöstö on kokenut käytännön erittäin toimivaksi, koska se helpottaa työn, perheen ja harrastusten yhteensovittamista merkittävästi. Alkuvuoden 2025 aikana laajennamme yhteisöllisen työvuorosuunnitteluun kolmeen marketkaupan toimipaikkaamme.

Kaisamaria Thusberg
henkilöstöjohtaja

HUMAN POWER –KISAN KOLMONEN

Kaisamaria Thusberg valittiin vuoden 2024 Human Power -kisassa yli 250 henkilöä työllistävien yritysten kokoluokassa ja Suomen ihmisläheisin johtaja -sarjassa kolmannelle sijalle.

– Tämän johtajan kohdalla toteutuu erityisen hyvin arvojen mukainen toiminta. Se, että arvot eivät ole vain sanoja vaan toteutuvat arjessa. Tämä on ihmisläheisessä työelämässä arvostettavaa. Hän osallistuttaa, vastuuttaa ja oivalluttaa, auttaa kehittymään. Hän välittää aidosti ihmisistä, eikä ”mitä kuuluu”-kysymys ole päälle liimattu muodollisuus. Hänellä on tahdonvoimaa puolustaa organisaatiolle ja ihmisille tärkeitä asioita. Tätä kautta hän luo inhimillisempää työelämää, valinnan perusteluissa todetaan.

92 % HENKILÖSTÖSTÄ SUOSITTELEE KESKIMAATA TYÖNANTAJANA

Keskimaalaisten henkilöstökokemus on pysynyt tyytyväisyyttä mittaavan työyhteisötutkimuksen mukaan vuodesta 2020 lähtien tasolla, jolle yltää vain kuusi prosenttia suomalaisista yrityksistä.

Henkilöstön tuntemuksia omasta työpaikasta tutkitaan vuosittain. Kyselyn toteuttaa Eezy Flow Oy, jonka vertailussa Suomen yleisnormista on mukana yli puolen miljoonan suomalaisen tyytyväisyyttä arvioivat vastaukset.

- Meillä Keskimaalla kokonaistulosta kuvaava TYT-indeksi putosi edellisvuoteen verrattuna 1,1 pistettä, mutta tuloksella 77,8 pysyimme korkeimmalla AAA-luokan erinomaisella tasolla. Indeksillä on 0, jos kaikki vastaajat ovat äärimmäisen kriittisiä ja 100, jos kaikki vastaajat ovat äärimmäisen myönteisiä vastatessaan kaikkiin kysymyksiin. Suomen yleisnormi 2024 oli 69,5, tasolla A+ (tydyttävä+).

- TYT-kyselyyn vastasi peräti 95 % henkilöstöstä. Vastausprosentti oli kaikkien aikojen korkein. Näin kattavalla otannalla saadaan hyvin luotettavia tuloksia.

- 92 prosenttia vastaajista kertoi olevansa valmis suosittelemaan Keskimaata työnantajana. Työntekijäkokemuksen mittari eNPS oli 55 (viime vuonna 54), kun se on työelämässä yleisesti tasolla 18. Keskimaan innokkaimmat suosittelevat työskennelevät S-Pankissa, Saleissa, Sokoksella ja Sokos Hotelleissa.

- Vahvuksiamme ovat johtamis- ja toimintakulttuuri sekä työnantajakuva. Keskimaan tulevaisuus arvioidaan valoisaksi ja viimeaikainen kehitys oikean suuntaiseksi. Henkilöstöä kohdellaan reilusti ja tasapuolisesti.

- Henkilöstön mielestä parhaita asioita ovat selkeys ja tehokkuus päätöksenteossa sekä palkitsemisen oikeudenmukaisuus. Merkittävin parannus edellisvuodesta tapahtui sitoutumisessa Keskimaan palveluksessa pysymiseen.

- Kehittämisen tarvetta on työntekijöiden kokemuksessa työn mielenkiintoisuuteen sekä hyödyllisten asioiden aikaansaamiseen liittyen. Myös palkkatason kilpailukykyisyys heikentää työntekijäkokemusta.

- Keskimaalaiset antoivat työkyvyilleen arvosanan 8,35 asteikolla 0–10. Parhaiten voivat 41–55-vuotiaat. 92 % uskoo pystyvänsä terveytensä puolesta työskentelemään nykyisessä työssään kahden vuoden kuluttuakin.

- Osa-aikaisista 69 % on tyytyväisiä nykyisiin tuntimääriinsä (68 % vuonna 2023). Lisää tunteja haluaisi 16 % ja kokoaikaista sopimusta toivoo 13 %.

Seppälän Buffan ja Presson työryhmä sai TYT-tutkimuksessa kaikkien aikojen parhaan tuloksen, TYT-indeksin noustua lähes seitsemän pistettä lukuun 81,8.

– Yhdessä tekeminen ja arjessa auttaminen, keskinäinen luottamus, iloinen fiilis, laadukas esihenkilötyö ja yleensäkin arjen sujuvuus, Tiina Koskinen, Tomi Turunen ja Pirkko Hurskainen kuvailevat keskeisiä asioita tyytyväisyyden takana.



Kuva: Kristina Tammitie

TYÖNTEKIJÖILLE TUNTUVASTI ENEMMÄN TULOSPALKKIOTA

Palkkauksessa noudatamme Keskimaalla kaupan sekä matkailu-, ravintola- ja vapaa-ajan palveluita koskevia työehtosopimuksia. Vastuuhenkilörooleihin kuuluu peruspalkan lisäksi tehtäväkohtainen vastuulisa.



Kuukausipalkan päälle kaikille keskimaalaisille maksetaan hyvin tehdystä työstä tulospalkkiota neljän kuukauden välein, kolme kertaa vuodessa. Päälliköt, asiantuntijat ja johtajat ovat henkilökohtaisen, työntekijät puolestaan työryhmäkohtaisen palkitsemisen piirissä. Tulospalkkioihin vaikuttavat erilaiset tavoitteet ja mittarit, jotka on mahdollista saavuttaa hyvällä perustekemisellä.

Henkilöstön toimeentulon vahvistamiseksi vuoden 2024 alussa työntekijöiden työryhmäkohtaisten tulospalkkioiden maksimi nostettiin yhdestä eurosta puoleentoista euroon / tehty työtunti. Täysimääräisenä tulospalkkio vastaa noin yhden kuukauden palkkaa. Kokoaikaisen työntekijän tulospalkkiomaksimi on noston jälkeen 2 565 euroa ja 20 tuntia viikossa tekevän osa-aikaisen 1 360 euroa vuodessa. Tulospalkkioita maksettiin vuoden mittaan reilut 50 prosenttia maksimäärästä, kaikkiaan 2,1 miljoonaa euroa (sis. sivukulut).

Lisäksi Keskimaa maksaa maaliskuussa 2025 kiitoksena viime vuoden 2024 onnistumisesta ylimääräistä tulospalkkiota koko henkilöstölleen, johtoryhmää lukuun ottamatta. Ylimääräinen tulospalkkio, yhteensä 1,5 miljoonaa euroa, maksetaan vuoden 2024 aikana tehdystä työstä, 0,50 euroa / työtunti. Palkkion suuruus on koko-aikaiselle työntekijälle hieman yli 850 euroa, ja esimerkiksi 20 tuntia viikossa työskennelleelle osa-aikaiselle työntekijälle yli 425 euroa.

”TITTELIÄ MERKITYKSELLISEMPÄÄ ON ITSELLEEN SOPIVA TYÖ”

HENKILÖSTÖRAHASTO KÄYTÖSSÄ VUODEN 2024 ALUSTA ALKAEN

Keskimaalaiset ovat voineet vuoden 2024 alusta alkaen sijoittaa ansaitut tulospalkkiot Keskimaan henkilöstörahastoon. Rahasto tarjoaa työntekijöille edullisen tavan säästää ja tienata vähän enemmän: jos työntekijälle maksetaan esimerkiksi normaalille pankkitilille 1 000 euroa tulospalkkioita, suorituksesta koituu noin 200 euroa lakisääteisiä sivukuluja. Mutta jos työntekijä onkin ohjannut tulospalkkionsa henkilöstörahastoon, hän saa rahastotililleen koko summan, 1 200 euroa, koska henkilöstörahastoon maksettavista palkkioista ei koidu sivukuluja.

Rahastosta koituu kaikki hyöty henkilökunnalle. Keskimaalle itselleen henkilöstörahasto on kustannusneutraali, koska se ei lisää eikä vähennä palkkioiden maksamiseen käytettävää rahamäärää.



Solo Sokos Hotel Paviljongin Trattoria Aukiassa työskentelevä Brenda Nkhoma kertoi yhteisöllisen työvuorosuunnittelun parantaneen hänen ennestäänkin korkealla tasolla ollutta työtyytyväisyyttään.

TYÖVUOROT OMAN MIELEN MUKAAN, YHTEISÖLLISYYTTÄ KUNNIOITTAEN

Keskimaassa lähdettiin syksyllä pilotoimaan yhteisöllistä työvuorosuunnittelua kolmessa toimipaikassa, ABC Joutsassa, Solo Sokos Hotel Paviljongissa sekä Original Sokos Hotel Alexandran vastaanotossa. Liiketoiminnan tarpeista lähtevässä yhteisöllisessä työvuorosuunnittelussa työntekijät poimivat kolmen viikon jaksoissa työvuoronsa itse mobiilisovelluksella sovittuja aikatauluja ja pelisääntöjä noudattaen.

Työvuorojen poiminta tehdään anonymisti työehtosopimuksen edellytykset sekä omien sopimustuntien määrä huomioiden. Järjestelmässä ylläpidettyjen osaamistietojen avulla kukin voi varata itselleen vain sellaisia työvuoroja, joihin oma osaaminen riittää. Mitä enemmän osaa, sitä enemmän on vuoroissa valinnanvaraa. Pelisääntöjen mukaisesti jokainen työryhmän jäsen osallistuu poimintaan ja valikoi tasaisesti erilaisia, myös niitä ”ei niin kivoja”, vuoroja.

YHTEISÖLLISYYS PUNNITAAN

Ensimmäisen työvuorojen poimintakierroksen jälkeen nähdään, kuinka paljon eri vuoroissa on ylitäi alimiehitystä. Yhteisöllisyys punnitaan toisella kierroksella: kun riittävän moni luopuu ylimiehitetystä vuorosta ja merkitsee itsensä vajaan vuoroon, saadaan päivä balanssiin. Joustaminen omista toiveista edellyttää jokaiselta tasapuolisuuden ja työkaverin huomiointia. Resurssiasiantuntijat tekevät tarkennukset ja muutokset listoille, jos työryhmä ei omatoimisesti saa pakettia täysin kasaan.

ABC Joutsan liikennemyymäläpäällikkö **Jouko Järvenpää** kertoo uudenlaisen työvuorosuunnittelun olleen alusta lähtien odotuksia sujuvampaa.

– Heti startissa meillä oli yllättävän vähän vuoroja, joita jouduttiin työstämään. Toinen kerta meni

vielä nätimmin, eikä työntekijöiden itse laatimaan listaan ollut muutostarpeita.

Keskimaassa työvuoroja on suunniteltu työntekijälähtöisesti jo pitkään, mutta yhteisöllinen työvuorosuunnittelu vie työn, perheen ja harrastusten yhteensovittamisen uudelle tasolle.

– Pystyn vaikuttamaan enemmän omiin työvuoroihini, mikä helpottaa lapsiperhearkea. Pääsen myös entistä useammin pelaamaan sählyä, kun aloitan työvuorojen poimimisen siitä, että olen keskiviikkona kello 17 vapaalla, kuvailee liikennemyymälätyöntekijä **Minna Meiseri**.

TYÖNTEKIJÄKOKEMUSTA PARANTAVA UUDISTUS

Solo Sokos Hotel Paviljongissa työvuorojen poimintaan osallistuu koko talon väki, yhteensä noin 70 työntekijää.

– Kaikki työntekijämme ovat osallistuneet vuorojen poimimiseen, ja joustavuutta on porukasta löytynyt hienosti. Meidän ihmiset ovat olleet todella tyytyväisiä uuteen käytäntöön. Itsekin olisin työntekijänä tästä ihan tohkeissani, ravintolapäällikkö **Katri Ruohonen** kommentoi.

Miehitykset on saatu hyvin kohdilleen poimijoiden voimin. Listoilla 75–85 prosenttia vuoroista on toteutunut ensimmäisen poiminnan pohjalta niin, ettei muutoksiin ole ollut tarvetta.

Yhteisöllinen työvuorosuunnittelu parantaa työntekijäkokemusta ja tuo lisäintoa asiakaspalveluun. Myös Keskimaan houkuttelevuus työnantajana kasvaa entisestään.

– Oli hienoa päästä mukaan pilottiin, joka lisää työntekijöiden vaikutusmahdollisuuksia, työtyytyväisyyttä ja hyvinvointia.



– Haastavinta on ollut aiempiin kokemuksiini verrattuna hyvin erilaisen oppimistavan opettelu, Sanna Toikkanen toteaa.

JATKUVAN OPPIMISEN URAPOLUILLA

Meillä Keskimaalla haluamme varmistaa, että työntekijöillämme on sellaista osaamista, jolla taataan työssä onnistuminen ja ylivertainen asiakaskokemus. Tarjoamme laajasti erilaisia valmennuksia ja koulutuksia niitä tarvitseville ja kaipaaville, pitkistä tutkintoon johtavista valmennuksista tiettyyn asiaan keskittyviin tiiviisiin verkkokursseihin.

Kaikessa ammattiosaamisen kehittämisessä on mukana työssä oppimista, jota tapahtuu muutenkin joka päivä, yksittäisinä hetkinä työpäivän lomassa, arkea sujuvoittaen ja työniloa lisäten.

– Usein osaamisen kehittäminen mielletään vain koulutuksiksi ja valmennuksiksi. Kuitenkin noin 70 % oppimisesta tapahtuu päivittäisissä työtehtävissä työssä oppimalla. Oppia voi esimerkiksi erilaisten ongelmanratkaisutilanteiden tai uusien työtapojen kautta, työkavereiden kanssa keskustelemalla tai tehtäviä vaihtamalla, kuvailee Keskimaan osaamisen kehittämisspäällikkö **Kati Kekäläinen**.

Koulutuksilla ja valmennuksillakin on hyötynsä.

– Ne voivat tehostaa työssä oppimista antamalla uusia näkökulmia ja ennen kaikkea tarjoamalla muulta työltä rauhoitetun ajan oppimiselle. Koulutus mahdollistaa myös usein syvällisemmän paneutumisen aiheisiin, joita ei välttämättä ehdi käsitellä päivittäisessä työssä.

ANTOISAA SPARRAILUA OPISKELUKAVEREIDEN KANSSA

”Ehdotin esihenkilölleni kehityskeskustelussa, että voisin lähteä suorittamaan johtamisen ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkintoa. Edellisestä tutkinnostani oli kulunut jo jonkin aikaa, joten halusin päivittää tietojani ja osaamista.

Tutkinto kasvattaa aina omaa osaamista, vaikka sitä ei heti huomaisi tai tajuaisi. Itselläni sparrailut toisten opiskelijoiden kanssa olivat erittäin antoisia. Erityisesti henkilöstöjohtamiseen liittyvät opinnot vahvistivat ja tukivat omia käsityksiäni.

Peruslähtökohtana minulla on jatkuva kehitty-

nen esihenkilönä. Arvostan erittäin korkealle sitä, että Keskimaa kustantaa koulutukseni ja maksaa lisäksi vielä palkkaa koulupäiviltä. Yritän kuitata työnantajalle sen takaisin kehittymällä ja olemalla mahdollisimman hyvä esihenkilö.”

Tuomas Mertanen, liikennemyymäläpäällikkö, ABC Vaajakoski

OMAN TYÖN ARVOSTUS KASVANUT

”Olen valmistunut ylioppilaaksi 2007 ja merkonomiksi 2009. Pari vuotta sitten suoritin tekstiili- ja muotialan osatutkinnon Sokoksen muotivalmennuksen merkeissä, ja nyt suoritan liiketoiminnan ammattitutkintoa.

On mielenkiintoista päästä sukeltamaan syvemälle esimerkiksi lukuihin ja niiden takana olevaan tekemiseen. Tuttuihinkin asioihin on tullut valtavasti uusia näkökulmia, kun opiskelukaverit ovat eri toimipaikoista ja -aloilta. Meillä on ihan huikea porukka kasassa ja se ehdottomasti lisää opiskelun mielekkyyttä. Oman työni arvostus on kasvanut, kun olen alkanut hahmottaa, mitä kaikkea siihen liittyykään. Haastavinta on saada oma arki, työ ja koulutukseen liittyvät tekemiset sommiteltua niin, että ehtii palautuakin välillä.”

Helinä Pitkälä, myyjä, Sokos

TUTKINNOLLA PAREMMAKSI ARJEN PELAAJAKSI

”Aloitin Keskimaan merkonomitutkinnon lokakuussa 2023, ja pyrkimykseni on valmistua kevään 2025 aikana. Lähdin kouluttautumaan merkonomiksi, koska



Helinä Pitkälä toteuttaa opintoihinsa liittyvää visuaalista näyttöä.

Kuva: Tarja Pessala

opiskelu työn ohessa työnantajan mahdollistamana tuntui helpolta ja mutkattomalta. Halusin saada lisää teorialtetta alasta ja vinkkejä omaan työhön muilta opiskelijoilta ja opettajilta. Olen oppinut parempaa ihmiskohtaamista ja esilepanojen tärkeyttä. Olen saanut myös uudenlaista näkökulmaa erilaisten ihmisten kohtaamiseen niin työyhteisössä kuin asiakastilanteissa. Urahaaveenani on tällä hetkellä oppia yhä paremmaksi arjen pelaa-jaksi kaupan alalla ja mahdollisesti mennä kohti saatavuusvastaavan tehtäviä. Ehkäpä joskus myöhemmin jatkan vielä opiskelua tradenomitutkinnon merkeissä.”

Lida Lahti, myyjä, S-market Jämsä

ASiantuntijoille oma valmennus

”Keskimaan asiantuntijoille järjestettiin oma valmennus vuonna 2024, teemoina rohkea asiantuntijuus, datalähtöinen ajattelu, tekoäly, vaikutustaidot sekä fasilitointi. Teemat ovat kaikille yhteisiä, mutta jokainen meistä tietenkin pureutuu kuhunkin teemaan oman työnsä lähtökohdista.

Valmennuksen parasta antia on oppia tuntemaan toisiamme ja erilaisia roolejamme paremmin sekä toimimaan tiiminä, vaikka edustammekin eri toimialoja ja toimenkuvat ovat hyvin vaihtelevia. Asioiden ympärille pysähtyminen porukalla on aina hyväksi, koska se luo yhteistä näkemystä ja auttaa ymmärtämään toisten näkökulmia samaan aiheeseen.

Omalla kohdallani on eniten ajatuksia herättänyt

ihmisten käyttäytymiseen liittyvät asiat sekä tekoäly, jonka hyödyntäminen asiantuntijatehtävissä kuuluu meille kaikille.”

Juha Mujunen, analyytikko, Keskimaan konttori

AMMATTITUTKINTO PÄIVITTÄÄ OSAAMISTA

”Olen työskennellyt samassa Salessa vuosien ajan. Koen osaavani oman työni hyvin, ja viihdyn mainiosti. Minulla ei ole etenemishaaveita, enkä halua vaihtaa toimipaikkaani.

Lähiesihenkilötyön ammattitutkintoa lähdin opiskelamaan laajentaakseni omaa osaamistani ja saadakseni tukea ja uusia näkökulmia työhöni. Opiskelu koostuu lähipäivistä, erilaisista tehtävistä sekä työssä oppimisesta.

Lähipäivät ovat olleet todella innostavia. Tulen sieltä aina seuraavana päivänä töihin täynnä kysymyksiä, ideoita ja ehdotuksia, miten voisimme parantaa omaa tekemistämme.

Parhaillaan olen valmistautumassa ensimmäiseen näyttökokeeseen, jonka aiheena on asiakassuhteet. Jännittää, mutta uskon suoriutuvani kokeesta kunnialla.”

Sanna Toikkanen, apulaismyymäläpäällikkö, Sale Huhtasuo

OSAAMINEN JA OPPIMINEN KAIKKIEN ETU

”ABC Akatemia on Keskimaan oma valmennusohjelma, jolla varmistamme, että henkilökunnalla on ajantasainen osaaminen ja pätevyys selviytyä päivittäisistä työtehtävistä. Osaamisen kehittäminen tapahtuu sääntöjen ja suunnitelmallisesti. Kaikkien kanssa on käyty osaamiskeskustelut ja laadittu tarkat opinpolut.

Osaaminen ja oppiminen on kaikkien etu. Arki on sujuvampaa, kun hallitsee tarvittavat tiedot ja taidot. Myös perehdyttäminen on ABC Akatemian ansiosta laadukkaampaa, tasalaatuisempaa ja nopeampaa. Omaan työhöni tullut valmentava ote on tuntunut hyvältä ja luontevalta. Saan itselleni suurta iloa siitä, kun huomaan työntekijäni oppivan uutta.

Meillä on Keskimaan kansainvälinen työryhmä, mikä tuo erityispiirteitä Akatemia opinpolkuun. Osaamiskeskustelut ja opettaminen vie hieman enemmän aikaa, kun on eri kieli. Toisaalta voin kehittyä itse ja vahvistaa omaa osaamista vieraalla kielellä opettaessa.”

Marjut Muhonen, apulaissiikennemyymäläpäällikkö, ABC Viitasaari

ABC AKATEMIA AUTTANUT ETEENPÄIN

”ABC Akatemia on vahvistanut ammattitaitoani ja monipuolistanut työnkuvaani. Olen myös oppinut ymmärtämään paremmin työhöni liittyviä suomalaisia piirteitä. Opettamiseen ja ohjaamiseen ovat osallistuneet sekä esihenkilöt että meillä pitkään töissä olleet konkarit.

Olen kehittynyt eniten noutopöydän tekemisessä, ja valmis parantamaan taitojani edelleen. Olen avoin keskustelemaan ja oppimaan kaikkia tehtäviä, joita esihenkilöni haluavat minulle opettaa. On hyvä, että esihenkilöitä on helppo lähestyä ja he ovat aina paikalla, kun on jotain, mitä en tiedä.

En koe työtäni stressaavaksi. Olen hyvin joustava ja

kykenen hyvin työskentelemään kiireen keskellä. Sanoisin, että olen ABC Akatemia on auttanut minua eteenpäin työurallani kokkina.”

Ian Vergara, kokki, ABC Viitasaari

ORGANISAATIO KEHITTYYKSILOIDEN KAUTTA

”Hyödynnämme hotelliemme henkilöstön osaamisen kehittämisessä S-ryhmän valmennusorganisaation Jollas Instituutin MaRa-Akatemiaa, josta löytyy valmennuksia työntekijöille, päälliköille ja johtajille.

Aiemmin Akatemiassa painotettiin muun muassa palvelukulttuuriin ja laadun parantamiseen liittyviä valmennuksia ja koulutuksia. Tällä hetkellä ajan-kohtaisia teemoja ovat johtamisen kehittäminen, liiketoiminnan perusosaaminen sekä suorituskyvyn parantaminen, mikä ei tarkoita, että juostaan kovempaa, vaan tehdään asioita entistä fiksummin.

Pyrimme tunnistamaan oman väkemme osaamisen kehittämistarpeita ja tukemaan niitä, joilla on halua ja motivaatiota vahvistaa/syventää osaamistaan omassa työssään tai edetä vastuullisempiin tehtäviin. Jatkuva oppiminen on tärkeää, koska organisaatio kehittyy vain yksilöiden kehittymisen kautta.

Mara-Akatemiassa on itselleni ollut vaikuttavin intensiivivalmennus, tutkimusmatka, jossa teemoina olivat suhde itseen, suhde toisiin ja suhde muutokseen.”

Hannu Nirkkonen, hotellinjohtaja, Original Sokos Hotel Alexandra ja Solo Sokos Hotel Paviljonki



Lida Lahti suunnittelee saavansa merkonomitutkintonsa valmiiksi puoleksatoista vuodessa.

Kuva: Tiina Hyytiäinen

EI EPÄASIALLISELLE KÄYTÖKSELLE

Asiakkaiden huono käytös on lisääntynyt palvelualalla, mikä näkyy myös Keskimaalla. Myyjälle tai tarjoilijalle sanotaan sen enempää miettimättä todella pahasti, törkeästi. Pilkataan, vähätellään, haistatellaan ja huudetaan. Keskimaa käynnisti keväällä monikanavaisen Kohtaa meidät kivasti –kampanjan, jolla halutaan muistuttaa asiakkaita, että häirintä ei kuulu toimipaikkoihimme.

– Meillä on yksiselitteisesti nollatoleranssi häirinnälle, ja tuomme sen entistä selkeämmin tiedoksi myös asiakkaillemme. Emme ole ketään vastaan, mutta pidämme aina omiemme puolta. Haluamme herättää ihmisiä huomaamaan palvelualan ammattilaisten merkityksen arjessaan ja heidän oikeutensa tulla kohdatuksi asiallisesti ja arvostavasti, henkilöstöjohtaja **Kaisamaria Thusberg** korostaa.

Keväällä 2024 tehtyyn henkilöstökyselyyn vastanneista keskimaalaisista (yhteensä 249 vastaajaa) peräti 86 % on kokenut asiakkaiden suunnalta epäasiallista käytöstä viimeisen vuoden aikana. Tyypillisimpiä häirinnän muotoja ovat vastusten perusteella väheksyvät ja pilkkaavat puheet, maineen ja aseman kyseenalaistaminen, uhkailu ja seksuaalinen häirintä.

Freetimen ravintolapäällikkö **Jari Korhonen** pitää erittäin tärkeänä sitä, että Keskimaa on nostonut aiheen avoimesti esille ja puuttunut ongelmaan.

– Meillä on Timessä aika vähän sitä, että asiakkaat kohtelisivat työntekijöitämme huonosti. Tilanteita tulee enemmän asiakkaiden välillä. Emme hyväksy epäasiallista käytöstä ja meillä on hyvät valmiudet puuttua mahdollisiin tilanteisiin paikalla olevan kokeneen järjestyksenvalvonnan vuoksi. Pidän erittäin tärkeänä sitä, että henkilökunta tuntee olonsa turvalliseksi ja tietää, että heillä on valmiudet puuttua tilanteisiin ja työnantajan tuki, Korhonen summaa.

Korhonen kokee, että yleinen maailmantilanne ja talous heijastuvat asiakkaiden käytökseen. Timessä ongelmatilanteisiin puututaan heti ja asiakkaan kanssa keskustellaan kasvotusten, jos hänet vain pystytään tavoittamaan. Yleensä asiakkaan kanssa keskustelu saa ongelmakäytöksen loppumaan.

Työpäivän jälkeen meillä on tapana kokoontua vielä tiimin kanssa yhteen ja käydä yhdessä illan tapahtumat ja mahdolliset ongelmatilanteet läpi.

ARKISET HUOLET JA RAHAN RIITTÄMINEN NÄKYVÄT KOHTAAMISISSA

S-market Äänekosken marketpäällikkö **Paula Kortelahti** on toiminut päällikkönä Äänekosken lisäksi aikoinaan myös Jyväskylässä S-market Kolmikulmassa. Kortelahti kertoo, että kaupan alalla asiakkaiden hyvät ja huonot tunteet näkyvät selkeästi. Ruokakauppaan mennään monesti viimeti-passa ja kiireellä. Usein asiakas hermostuu jostain muusta kuin itse kaupassa sattuneesta tilanteesta.

– Ihmisten ahdinko heijastuu työntekijöihimme, taustalla saattaa olla päihteen käyttöä ja esimerkiksi taloudellisia huolia. Henkilökuntamme saattaa myös olla iäkkäille ihmisille ainoita kontakteja toisiin ihmisiin koko päivänä. Huono olo puretaan helposti ensimmäiseen vastaantulijaan.

Kaupan kassalla sattuneet inhimilliset virheet saattavat saada isot mittasuhteet, joista seuraa kovaa, jopa kohtuuton palautetta työntekijälle.

Meiltä siedetään todella vähän vahinkoja ja tunnekuohussa oleva asiakas ei välttämättä ajattele työntekijöiden tunteita. Tällaisia tilanteita voi sattua esimerkiksi silloin, jos kassa ei ole antanut kuitille oikeaa hintaa tai alennukset eivät ole kirjautuneet oikein. Tällaiset virheet ovat aina korjattavissa.

Kortelahti korostaa, että vaikka asiakkaiden käytös voi olla haastavaa, on tärkeää ymmärtää heidän taustansa ja pyrkiä käsittelemään tilanteet hienotunteisesti.

– Kohtaa meidät kivasti –kampanja on herättänyt keskustelua työporukan keskuudessa siitä mitä käytöksen taustalla voi olla ja mitä siedetään ja miten epäasialliseen käytökseen puututaan. On tärkeää, että henkilökunta tuntee olonsa turvalliseksi ja tietää selkeät toimintatavat tilanteiden käsittelemiseksi. Kaikkea käytöstä emme hyväksy.



Kuva: Katja Hyttälä



Ääni kaikilla ja kaikki äänessä – osallistu!

SISULLA JA SYDÄMELLÄ

2024 Keskimaalla aloitettiin uusi perinne – Sisulla- ja Sydämellä –päivät. Sisäisesti järjestettävien päivien aikana keskimaalaiset pääsivät antamaan avoimesti niin purnauksia kuin kehuja työhön liittyvistä aiheista. Tavoitteena oli vastaanottaa työntekijöiltä niin kritiikkiä kuin kehuja, jotta voidaan yhdessä löytää kehityskohteita, saada uusia näkökulmia ja nostaa esiin onnistumisia. Päivien aikana jokaisella keskimaalaisella oli mahdollisuus jättää sisäisessä viestintäkanavassa viesti nimellään tai anonymisti vastauslomakkeen kautta.

Maaliskuisen Sisulla-päivän palautteiden joukosta nousi esiin useampi pääteema, joita lähdettiin selvittämään pidemmälle. Erityisesti tartuttiin työkenkäetuihin Keskimaalla, käytöstapoihin ja sääntöihin työpaikalla työkaverien kesken, työvuorosuunnitteluun ja henkilökohtaisiin työvuorotoiveisiin, S-mobiiliin hankaluuteen kassalla ja kuponkien ajoittain suureen määrään, sekä turvallisuuden tuntuun toimipaikassa.

– Sisulla-päivänä saimme 191 palautetta yli 80 eri teemasta. Työntekijämme olivat todella mietinneet mitä nostavat esiin, kommentit ja palautteet olivat perusteellisia ja ajatuksella kirjoitettuja. Esiin nousi isompia ja pienempiä asioita, joihin vastasimme johtoryhmämme ja asiantuntijoidemme kanssa. Osaan oli helppo vastata saman tien, osa oli isompia

ja vaikeampia asioita, joihin tartuimme ajan kanssa. Moni esiin noussut asia pääsi työstallemme, kertoo Keskimaan henkilöstöjohtaja **Kaisamaria Thusberg**.

Huhtikuinen Sydämellä-päivä keräsi 138 viestiä, jotka sisälsivät 339 erilaista positiivista palautetta. Vilpittömiä kehuja ja kiitoksia riitti, eniten viesteistä välittyi henkilökohtaiset kiitokset työkaverille, kiitokset omalle tiimille, esihenkilölle, Keskimaalle työnantajana ja kiitokset poolilaisille.

–Palaute Sisulla- ja Sydämellä-päivistä oli sen verran hyvää, että jatkamme niitä ilman muuta 2025. Totta kai jatkuva keskustelu ympäri vuoden on tärkeintä, palautetta ja kehitysehdotuksia ei kannata pantata, mutta paikkaansa puoltaa myös se, että omistamme näille asioille omat päivänsä, jolloin erityisesti kannustetaan kaikkia meitä antamaan palautetta. Kurjaksi koettuja ja kehittämistä kaipaavia asioita on tärkeää nostaa rohkeasti esiin, ja oma Sisulla-päivä tarjoaa siihen hyvän tilaisuuden. Hyvän jakaminen, positiivisen palautteen antaminen ja työkaverin kiittäminen on meidän kaikkien työilma- piirin ja fiiliksen kannalta valtavan merkityksellinen asia, ja yksi päivä kannattaa ehdottomasti omistaa myös sille, Thusberg kiteyttää.

ARKISISTA ARVOTEOISTA PALKITTAAN

Me keskimaalaiset teemme työtämme yhteisten arvojemme mukaisesti Sydämellä, Ilolla, Sisulla ja Yhdessä. Näiden arvojen perusteella palkitaan kolme kertaa vuodessa parhaat osaajat ja tiimit. Tässä vuoden 2024 palkitut

SYDÄMELLÄ–palkitut



JUAN LIMA, ABC Viitasaari (1–4)
"It is amazing to be recognized for all the hard work, back-to-back shifts and impressive coffee drinking abilities I've developed overtime. I am truly honored to receive an award."

JEMINA PERTTUNEN, Urban Bistro (5–8)
"Yli 10 vuotta keskimaalaisena ja tämä on yksi ihana tapahtuma lisää paksuun muistojenkirjaan, jota olen päässyt kirjoittamaan työpolullani."

ANNA-MAIJA SAARI, Sale Kivijärvi (9–12)
"Olen todella kiitollinen työnantajalle tällaisesta huomiosta, koska yritän vain tehdä työni parhaani mukaan. Kivijärvellä on pieni pippurinen huipputiimi, kuin pieni perhe, jossa jokainen saa olla sellainen kuin on. On aina mukavaa mennä töihin ja joskus en malttaisi lähteä kotiin ollenkaan, niin mukavaa meillä täällä on."

SISULLA–palkitut



MICHAEL CANTRELL, Green Egg (1–4)
"En todellakaan osannut odottaa tällaista tunnustusta. Oli mahtavaa kuulla, että työkaverit arvostavat työpanostani. Tuntuu hyvältä, että tässä työpaikassa voin olla oma itseni ja sillä on positiivinen vaikutus työilmapiiriin."

MIKKO VENEMIES, Prisma Seppälä (5–8)
"Fiilikset palkinnon saamisesta olivat loistavat, yllätys oli yllätys! Mielestäni tämä on hieno tapa Keskimaalta huomioida työntekijä perusteluiden kera, miksi juuri hänet on arvopalkittu."

JOHANNA AUVILA, S-market Savela (9–12)
"Uskomatonta, että kaikkien keskimaalaisen ja lukemattomien yksiköiden joukoista minä sain tällaisen palkinnon, koska en koe tekeväni mitään poikkeuksellista. Teen vain työtäni, josta tykkään. Olen tästä valtavan otettu, ilahtunut sekä kiitollinen. Selvää on, että tällaisesta tulee todella hyvä mieli. Savela on mun "koti Keskimaalalla", jossa on tosi kiva tehdä töitä huippurukan kanssa."

ILOLLA–palkitut



MARIKA KIVELÄ, S-market Uurainen (1–4)
"Olen todella otettu tästä palkinnosta ja arvostan sitä todella paljon. Fiilikset olivat huikeat. Tuli tunne, että minun työtäni ja sitoutumista arvostetaan Keskimaalalla."

JONNA PIIPARINEN, ABC Keljonkangas (5–8)
"Oli hienoa saada tällainen palkinto ja kyllä siinä liikutuini ja ilon kyynleet tulivat silmiin. En yhtään osannut arvata, että tällaisen ihanan palkinnon saisin. Tällaiset asiat nostattavat myös työmotivaatiota."

AADA SIMOLA, ABC Joutsa (9–12)
"Oli mahtavaa saada palkitseminen yllätyksenä! Joutsassa hommat tehdään aina yhdessä ja kaveria autetaan, kun omat hommat on tehty. Töissä on hyvä ilmapiiri ja toisten iloisuus tarttuu. Palkitseminen herätti minussa itsevarmuutta ja ajatuksen, että minun työpanokseni on tärkeä ABC Joutsan tiimissä."

YHDESSÄ–palkitut



SOKOS SOME-TIIMI (1–4)
"On ollut upeaa seurata tiimin kasvua ja tekemisen meininkiä. Somen tekeminenhän on hauskaa ja tämä toivottavasti on välittynyt myös seuraajillemme! Meillä koko Sokos -tiimi on saanut inspiroida ja toteuttaa somea vastaavien tuella," Sokoksen palveluohjaaja **Sanna Järvenpää** avaa.

SATAMAN VIILU (5–8)
"Palkinnon saaminen tuntui aivan mahtavalle ja tuuletimme kyllä koko tiimin voimin! Viilussa on tapahtumantäyteiset pari vuotta takana, joiden aikana henkilökunta on oppinut puhaltamaan upeasti yhteen hiileen ja tekemään kaikkensa yhteisten tavoitteiden eteen", muistelee Sataman Viulun ravintolapäällikkö **Saana Aittolampi**.

ABC HIRVASKANGAS (9–12)
"Palkinto oli ansaittu yllätys neljän kuukauden ABC Hirvaskankaan uudistustyön jälkeen, teimme todella #yhdessä parempaa. Onnistuimme upeasti, myös asiakkaiden silmissä", summaa ABC Hirvaskankaan liikennemyymäläpäällikkö **Olli Kinnunen**.





MARKET- JA TAVARATALOKAUPPA



HENKILÖKUNTAA

1347

TOIMIPAIKKOJA

44

LIKEVAIHTO

567,5 M€

kehitys 3,1 %

PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

516,3 M€

kehitys 3,7 %

KÄYTTÖTAVARAKAUPPA

49,3 M€

kehitys -0,1 %

PÄIVITTÄISTAVARAVERKKOKAUPPA

15,3 M€

kehitys 9,3 %





Kuva: Tero Takalo-Eskola

UUDISTUMISEN JA KASVUN VUOSI



Vuosi 2024 oli Keskimaan marketkaupassa todellinen uudistumisen ja kasvun vuosi. Avasimme vuoden mittaan täysin uuden Salen Multialla sekä S-marketin Uuraisille, Korpilahdelle sekä Jyväskylän Mäki-Mattiin. Muuramassa saatiin S-marketin rakennustyöt käyntiin, Sale Kortepohjan rakentaminen eteni kohti maalia ja Vaajakoskella S-market Vaajalassa käynnistyi mittava remontti. Seppälän Prismassa tehtiin sekä päivittäis- että käyttötavarapuolella asiointia sujuvoittavia muutoksia. Kannonkoskella ja Kivijärvellä toteutettiin Sale-myymlöiden konseptiuudistukset.

Uusien ja uudistettujen myymälöiden startit onnistuivat hienosti, jopa yli odotusten. Kasvu ei jäänyt kuitenkaan niiden varaan, sillä työryhmämme myymälöissä ympäri toimialuettamme varmistiivat omalla työllään loistavan onnistumisen useilla eri mittareilla arvioituna.

DIGINÄYTTÖJÄ JA LAAJENTUNEITA JUOMAVALIKOIMIA

Uudistuminen näkyi myös siirtymisessämme digitaalisten hintanäyttöjen aikaan, suurimmista myymälöistä aloittaen. Prismoissa sekä S-marketissa Savelassa, Vaajalassa, Äänekoskella ja Jämsässä hyllynreunoihin kiinnitettiin yli 200 000 diginäyttöä. Tekniikka on toiminut alusta alkaen luotettavasti ja automaatiikka sujuvoittanut myymälöiden arkea.

Iso uudistus oli tietenkin myös 8 % alkoholituotteiden saapuminen valikoimiimme. Uutuustuotteista erityisen suosittuja ovat olleet vahvat oluet. Maa-seutupaikkakunnilla on oltu tyytyväisiä myös viinien saapumisesta ruokakauppoihin. Tuoteryhmän myynti jopa nelinkertaistui.

EDULLINEN HINTA EDELLÄ EDELLEEN

Marketkaupassa pidimme edellisvuosien tapaan tinkimättömästi kiinni hintakilpailukyvyystämme. Hinta on ollut jo muutaman vuoden ajan vahvimmin kaupan asiakkaita ohjaava tekijä. Inflaation hellittämisestä huolimatta yli puolet asiakkais-tamme joutuu edelleen miettimään ruoan hintaa ja näkemään vaivaa löytääkseen edullisen vaihtoehdon tarvitsemastaan tuotteesta.

Meidän tehtävämme osuuskauppana on huolehtia, että asiakasomistajamme voivat luottaa hintoihimme ja jokainen löytää meiltä itselleen oikeat tuotteet. Hintakilpailukyvyn vaaliminen edellyttää reagoitua muutoksiin. Tästä hyvä esimerkki on vaikkapa marketkaupan ketjuissamme vuoden 2024 lopussa toteutettu kaikkien Xtra-tuotteiden sekä liki kahdensadan merkituotteen hintojen alennus yhdellä kertaa.

VAHVISTUSTA JOHTAMISEEN

Ajanmukaisten ja osuvien palvelujen jatkuvan parantamisen sekä lähijohtamisen laadun ta-

kaamiseksi teimme keväällä marketkaupan johdossa organisaatiomuutoksen. Keskimaan 28 S-marketin johtaminen jaettiin kahden ryhmäpäällikön sijaan kolmelle ryhmäpäällikölle: **Outi Terho** siirtyi tehtävään Sale-ryhmäpäällikön tehtävästä, **Joonas Heiskanen** Seppälän Prismajohtajan tehtävästä ja **Jarno Minkkinen** jatkoi S-market-ryhmäpäällikkönä. S-market-ryhmäpäällikkönä aiemmin työskennellyt **Mikko Lehtinen** nimitettiin kolmen Prismamme yhteiseksi johtajaksi, tavoitteenaan edistää myymälöiden yhteistyötä, yhdenmukaistaa toimintatapoja ja löytää eri talojen parhaita käytäntöjä yhteisiksi tekemisiksi. Lisäksi Keljon ja Palokan Prismoja johtanut **Tommi Viitanen** siirtyi uuteen rooliin marketkaupan asiantuntijapalveluiden ryhmäpäälliköksi.

Muutosten myötä keskiyhdyskuntamme löytyy entistä laajempaa kokemus marketkaupan eri tehtävistä, tarkkaa kaupallista silmää, asiakastarpeiden syvää ymmärrystä, hyviä tuloksente-kotaitoja sekä näyttöjä kyvykkästä ihmisten johtamisesta.

Vesa Kyllönen
market- ja tavaratalokaupan toimialajohtaja

RUOAN VERKKOKAUPASSA PARHAAT KASVULUVUT

Hinnan ohella kuluttajien ostovalintoihin vaikuttaa vahvasti helppous. Tämä trendi näkyi vuonna 2024 meillä Keskimaaalla muun muassa ruoan verkkokaupan vahvana kasvuna. Yhä useammat asiakaomis-tajamme tekevät niin viikon isot kuin pienet täyden-tävät ostokset S-kaupat.fi-palveluamme käyttäen.

Olemme kehittäneet aktiivisesti viimeisten vuosien ajan ruoan verkkokaupan palveluja ja vakiinnutta-neet asemamme Keski-Suomen ruoan verkkokaupan markkinajohtajana. Ruoan verkkokaupan myynti on ollut kahtena peräkkäisenä vuonna selvästi muuta päivittäistavarakauppaa kovemmassa kasvussa. Palvelun kannattavuuttakin on onnistuttu paranta-maan merkittävästi, mikä takaa toiminnalle jatku-vuutta ja kehittämismahdollisuuksia.

Ruoan verkkokauppapalveluja tarjoamme S-kaupat.fi-sovelluksen ja -verkkosivuston kautta. Ruoan tilaaminen verkosta on ollut jo muutaman

vuoden ajan mahdollista Prismojen lisäksi Mestarin Herkusta sekä useista S-marketeis-ta (Jämsä, Keuruu, Laukaa, Muurame, Saari-järvi, Tikkakoski, Tourula, Vaajala, Viitasaari ja Äänekoski). Eniten tilauksia on Prismoissa sekä S-marketeista Vaajalassa, Jämsässä, Äänekoskella ja Laukaassa.

Vuonna 2024 ruoan verkkokauppa laajen-tui, kun mukaan tulivat S-market Uurainen, Karstula ja Pihtipudas sekä Jyväskylässä Savela, jossa verkkokauppapalvelua laajen-nettiin noutolokerikoilla robottikuljetusten rinnalle. Vuoden mittaan palvelun tarvetta testattiin myös muutamissa Sale-myymäliöissä, mutta vähäisen käytön vuoksi kokeilulle ei ollut jat-koedellytyksiä.



ROBOTTI MATKAA USEIMMITEN LAPSIPERHEEN KOTIOVELLE

S-market Savelan ja S-market Tourulan päästöt-tömät Starship Technologiesin robotit kuljettivat ensimmäisen täyden toimintavuotensa aikana tois-takymmentä tuhatta ruokalähetystä muutaman kilo-metrin säteelle myymälöistä. Tavallisimmin robotin kuljetettavana oli maitoa, banaaneja ja jauhelihaa. Eniten tilauksia tekivät perheet, joissa oli alle kou-luikäisiä lapsia sekä sinkkotaloudessa asuvat nuoret. Eniten tilaajia oli 25–44-vuotiaiden parissa. Väsymättömät robotit kuljettivat ostoksia tasaisesti joka arkipäivä, tahdin kiihtyessä viikonloppua kohti. Lauantai oli suosituin tilauspäivä.

KESKIMAA RUOAN VERKKOKAUPAN LUKUJA 2024:

• Myynnin kasvu 9,3 %

• Keräilyjä lähes 134 000

• Tilauksista 60 % tehtiin Prismoista ja 40 % S-marketeista

• Toimitustapa:

› Nouto 82,66 %
› Kotiinkuljetus 14,8 % (käytössä Prisma Seppälässä, Mestarin Herkussa sekä Jämsän, Keuruun ja Viitasaaren S-marketeissa)

› Robokuljetus 2,54 % (käytössä S-marketeissa Savelassa ja Tourulassa)

• Robotoimituksia lähes 11 000



– Ruokatilauksen noutaminen onnistuu 24 h avoinna olevassa S-market Savelassa ympäri vuorokauden, verkkokaupan kehityspäällikkö Marko Hofferén muistuttaa.

Kuva: Tero Takalo–Eskola

SEPPÄLÄN PRISMAA PANTIIN TAAS PAREMMAKSI



Seppälän Prisman rakentamisen ja remontoinnin osasto uudistettiin Rauta-Prisma-konseptin mukaiseksi.

Kuva: Suvi ELonheimo-Tikkanen

Keskimaan ja samalla Keski-Suomen ylivoimaisesti suurin kauppa Seppälän Prisma siirtyi uuteen myy-mäläkiinteistöön huhtikuun 2016 lopulla. Suomen vanhimman Prisman kunniakasta titteliä kantavas-sa myymälässä on avaamisen jälkeen toteutettu vuosittain pienempiä ja isompia uudistuksia, jotta valikoimat, esillepanot ja palvelut ovat pysyneet ajan hermolla. Asiakkaiden toiveisiin ja tarpeisiin on vas-tattu muun muassa itsepalvelukassoilla, Ruokatori-uudistuksella, sushibaarilla, ulkoiluun keskittyvällä Outdoor-osastolla ja kukkakauppa Ilonalla.

Vuoden 2024 keväällä päivittäistavarapuolta selkeytettiin tuoteryhmien uudelleenjärjestelyillä ja valikoimia kasvatettiin sadoilla uusilla tuotteilla.

– Lisäksi toimme asiakkaiden toiveiden mukaisesti perinteisten kassojen rinnalle uuden itsepalvelukas-sa-alueen, päivitimme rakentamisen ja remonto-innin osastoa ja toteutimme konseptin, jolla etenkin puhelintarvikkeet saatiin paremmin esille, Prisma-johtaja **Mikko Lehtinen** kuvailee.

Seppälän Prismaan asennettiin uudistuksen yhtey-dessä Keskimaan ensimmäiset digitaaliset hin-tanäytöt.

– Hienoa, että tämä pitkään odotettu uudistus saatiin toteutettua. ESL-näytöt lisäävät hinnoittelun

KESKIMAA PRISMOJEN KAPPALEMÄÄRÄISESTI MYYDYN TUOTE OLI RAINBOW/COOP-RIISIPIIRAKKA, JOTA OSTETTIIN 981 986 KPL

selkeyttä asiakkaille ja muuttavat myös myyjiemme työtä merkittävästi. Tulostettavien ja käsin hyllyn-reunoihin kiinnitettävien hintalappujen sijaan kaikki hinnoittelu- ja tuotetietomuutokset ajetaan kätevä-s-ti digitaalisille hintanäytöille.

Keskimaan kolmessa Prismassa kauppa kävi vuoden mittaan kohtuullisesti.

– Kokonaisuutena hienoista kehitystä, vaikka S-market verkoston vahvistuminen vaikutti meihin päivittäistavaramyynnin osalta. Käyttötavarakauppa sujui edellisvuoden tasossa, mikä on hyvä suoritus vallitsevassa taloustilanteessa. Verkkokauppa kehit-tyi suotuisasti sekä päivittäis- että erityisesti käyt-tötavarassa, Mikko Lehtinen selvittää.

KOLME PRISMAA TYÖLLISTI YHTEENSÄ NOIN 500 HENKILÖÄ – HE TEKIVÄT TÖITÄ 606 000 TUNTIA



Uuraisille avattiin helmikuussa uusi S-market korvaamaan vanhan Salen. Avajaiset houkuttelivat paikalle kaikki kynnelle kykenevät uuraislaiset, ja tultiinpa uutta kauppaa ihastelemaan kauempaakin. Asiakastytyväisyystutkimuksessa Uuraisille meni Keskimaan S-marketien paras yleisarvosana.



Korpilahden uusi S-market teki avajaisissa kesäkuussa vaikutuksen Oliver (9) ja Oona (7) Ojalaan sekä Unto Ahoseen (9). – Me mennään joskus tulevaisuudessa kauppaan töihin. Varmaan tänne S-marketiin, kaverukset arvelivat.

KESKIMAAAN SALET PARHAITA KOLMILOIKKAAJIA

S-ryhmän marketkaupan ketjuissa toimintaa kehitetään muun muassa Laadun kolmioloikka-ohjelmalla, joka keskittyy erityisesti myymälän perustekemisten laadukkaan toteutuksen varmistamiseen ja toiminnan jatkuvaan parantamiseen. Eri mittareilla seurataan muun muassa hyllysaatavuutta, hävikkiä ja ikärajavalvontaa.

Sale-ryhmäpäällikkö **Päivi Pihlaja** iloitsee joukkonsa kanssa menestyksestä Laadun kolmioloikkaamisessa.

– Valtakunnallisessa rankingissa meidän Salet sijoittuivat vuonna 2024 upeasti ykkössijalle, kun vertailtiin kaikkien osuuskauppojen pienmyymälöiden onnistumisia eri mittareiden näkökulmasta.

Vuosi oli muutoinkin pienmyymälöissä onnistunut.

– Lämmin kesä sekä pitkälle syksyyn jatkuneet hyvät säät siivittivät erityisesti mökkipaikkakuntien onnistumisia. Alueellisesti myynnin kehityksessä on kuitenkin eroja, sillä toimipaikkamme ovat keskenään hyvin erilaisissa tilanteissa ja toimintaympäristöissä.

Keskimaan Sale-ketjussa vuoden kruunasi täysin uuden myymälän avaaminen Multialle kesäkuussa.

– Uusi Sale lähti liikkeelle upeasti. Vanhassa kaupassa käyneet asiakkaat muuttivat mukamme uuteen myymälään, ja ihan uusiakin kasvoja on hyllyjen välissä näkynyt. Myös asiakastytyväisyys on kehittynyt ilahduttavan hyvin, Päivi Pihlaja toteaa.



Kuva: Erikka Lyytikä

S-MARKETIT HUIPPUVEDOSSA

Keskimaan S-marketeille vuosi 2024 oli erityisen suotuisa. Myynti kehittyi voimakkaasti, missä osaltaan auttoivat uudet yksiköt Uurainen, Mäki-Matti ja Korpilahti, joista jokainen ylitti myynnilliset odotukset.

– Salen korvanneesta Uuraisten S-marketista tuli asiakkaiden suosikki, ja sen asiakastytyväisyys oli heti avausvuonna ketjumme paras. Myös Korpilahdella asiakastytyväisyys nousi reilusti, kun saatiin nykyaikainen ja siisti myymälä sekä laajemmat valikoimat, S-market-ryhmäpäällikkö **Jarno Minkkinen** kertoo.

Suurin yllätys oli Mäki-Matti, jonka asiakkaat ottivat heti avauspäivänä omakseen.

– Syksy meni uusia rekrytointeja tehden, jotta saimme henkilöstöä palvelemaan ovesta sisään tulvivaa asiakasmäärää.

Vuonna 2023 remontoituissa marketeissa onnistuttiin hienosti, Laukaan ja Suolahden työryhmien yltäessä kovimpien myynninkehittäjien joukkoon. Myös "vanhan" verkoston myynti kasvoi kokonaisuutena reippaasti, Tourulassa, Keuruulla ja Saarijärvellä eniten.

S-ryhmän valtakunnallisessa tekemisen laatua mittaavassa vertailussa Keskimaan S-marketit sijoittuivat pronssille. Myös tuloksellisuudessa yllettiin parhaimmiston, ja asiakkaiden suosittelemuhaluudessa nousiin selvästi keskiarvon paremmalle puolelle.

– Yhteenvetona voimme todeta, että Keskimaan S-marketeilla oli todella onnistunut vuosi. Ennakoimme, että markkinaosuutemme vahvistui viime vuonna selvästi. Verkoston aktiivinen kehittäminen jatkuu kuitenkin edelleen, joten asiakasomistajien palvelut paranevat vuosi vuodelta, Jarno Minkkinen lupaa.



Kuvat: Kristiina Tammitie

– Kuumeisesti odotin tätä kauppaa ja tykkään tosi paljon. Ensikäynnillä myymälä tuntui suorastaan jättiläismäiseltä, kun oli tottunut samalla paikalla pienen lähikauppaan. Hyvä näin, mitä enempi valikoimaa, sen parempi, kommentoi S-market Mäki-Mattiin ostoksille poikennut Esfir Linna syksyllä.

Asiakasmäärällä myymälä on noussut Keskimaan S-marketien kärkijoukkoon Jämsän, Savelan ja Vaa-jalan kannoille.

– Kiitos Keskimaalle, joka on halunnut sijoittaa Multialle uuden Salen. Nyt pallo on heitetty meille. On multialaisten omissa käsissä, että kauppaa käytetään, kunnanvaltuuston varapuheenjohtaja Matti Saarinen totesi avauspuheessaan.

Sankka kuulijajoukko otti puheen onkeensa ja näytti vuoden edetessä, että multialaisten asiakasomistajien omaan kauppaan riittää kävijöitä.

KESKUSTAN SYDÄN, KAUPPAKESKUS SOKKARI

Keskimaan omistamalla kauppakeskus Sokkarilla asiakkaita palveltiin vuoden 2024 lopussa 30 liikkeen voimin. Sokkarin sijainti Jyväskylän keskustan ytimessä, jatkuva asiakasvirta kauppakeskuksen käytävillä sekä mutkaton yhteistyö toimijoiden kesken on kokonaisuus, joka tekee Sokkarista poikkeuksellisen hyvän liikepaikan niin kaupan kuin ravintola-alan yrityksille.

– Sokkari kiinnostaa kaupan alan toimijoita, joiden liikeideaan sopii toimiminen kaupungin ydinkeskustassa sekä laadukasta ja vastuullista valikoimaa korostavassa kauppakeskuksessa, Sokos- ja kauppakeskusjohtaja **Una Hirvilampi** arvioi.

Sokkarilla oli vuonna 2024 kävijöitä 4,5 miljoonaa. Kokonaismyynti oli 66,7 miljoonaa euroa.

– Myynissä päästiin pienen kasvuun, mutta kävijämäärässä jäätiin 3,5 prosenttia edellisestä vuodesta. Jyväskylän Keskustan viihtyisyys, turvallisuus ja saavutettavuus ovat puhututtaneet ihmisiä paljon, ja aina kun keskustasta uutisoidaan mediassa negatiiviseen sävyyn, se näkyy meidän asiakasvirrassa.

Hän on yritysten edustajana kaupungin kokoamassa työryhmässä, joka etsii ratkaisuehdotuksia ja toimia keskustan turvallisuuden ja viihtyisyyden parantamiseksi. Lisäksi hän kuuluu Jyväskylän Sydämen hallitukseen.

– Sokkari on vahva ja keskeinen toimija, joka pyrkii omalla osallistumisellaan tukemaan koko keskustan vetovoimaisuutta. Haluamme olla aktiivisesti mukana keskustan toimijoiden, kiinteistön omistajien ja kaupungin välisessä yhteistoiminnan vahvistamisessa sekä viestinnän sujuvoittamisessa.

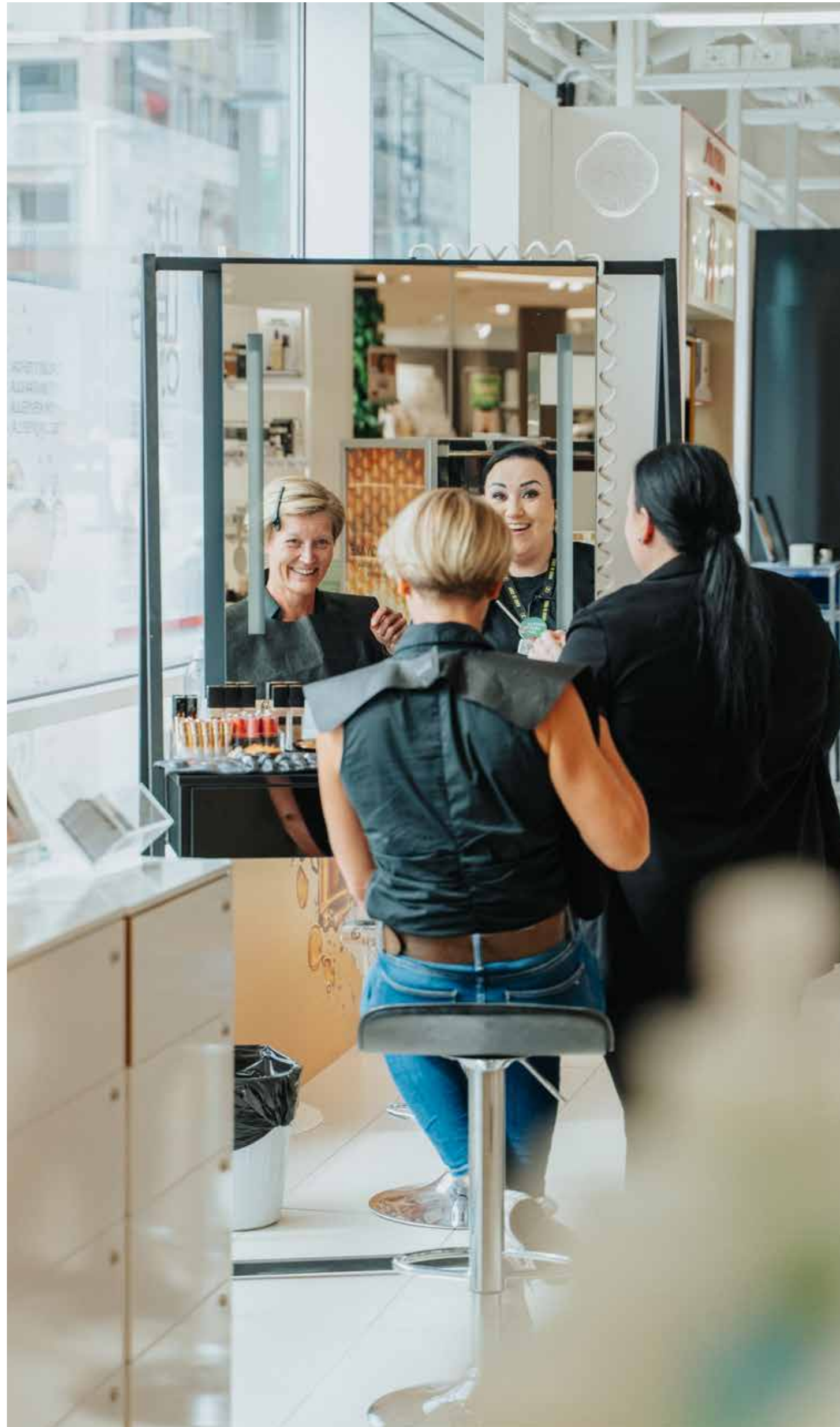
Joulukuussa Keskimaa osti Jyvä-Parkilta P-Sokoksen pysäköintitilat.

– Parkkitalon ostaminen vahvistaa omalta osaltaan meidän kauppakeskuksen vetovoimaisuutta, kun pääsemme hinnoittelun avulla tukemaan kaupallista toimintaa sekä varmistamaan parkkihallin turvallisuuden ja viihtyisyyden asiakkaille. Koko keskustan elinvoimaisuuden kannalta on tärkeää ja keskeistä, että meille on helppo ja sujuva tulla asioimaan ja viihtymään. Uskon, että saamme parannettua asiakaskokemusta oman hallin pysäköinnin tukemana. Vain jatkuvasti kehittymällä pystymme pitämään niin Sokkari-kauppakeskuksen kuin Jyväskylän keskustankin vetovoimaisena jatkossakin.

KAMPANJAT VETÄVÄT ASIAKKAITA

Sokkarin veturina toimivalle Sokos-tavaratalolle vuosi oli kaupallisesti haastava. Isoimmat kampanjat onnistuivat hyvin, mikä kertoo paljon tämän hetken markkinatilanteesta – asiakkaat etsivät hyviä löytöjä ja miettivät tarkkaan jokaista hankintaa. Myös nopeasti muuttuvat sääolosuhteet toivat omat haasteensa, vaikuttaen merkittävästi asiakkaiden ostokäyttäytymiseen pukeutumisessa.

– Haastavassa tilanteessa Sokos-tiimimme keskittyi oleelliseen. Asiakaspalvelumme parani entisestään, ja asiakkaiden suositteluhaluukkuus kasvoi merkittävästi. Myös henkilöstön työtyytyväisyydessä saavutettiin kiitettävän taso, Una Hirvilampi toteaa.



Kuva: Erkkä Lyytikä



Kuva: Petteri Ruotsalainen

MESTARIN HERKKU TARJOAA HELPPOUTTA JA LAATUA

Yli puoli vuosisataa uniikilla konseptilla toiminut, Keski-Suomen ainoa Rôtisseurs-kilven omaava ruokakauppa Mestarin Herkku on pitänyt pintansa Jyväskylän ydinkeskustan yhtenä suosituimpina asiointipaikkana. Ryhmäpäällikkö **Outi Terho** kertoo Mestarin Herkun myynnin kasvaneen koronapandemian jälkeen vuosittain.

– Keskustan kilpailukentässä tapahtuneiden muutostenkin jälkeen olemme saaneet iloksemme nähdä, että Mestarin Herkun sitoutuneet asiakkaat ovat edelleen löytäneet perille asioimaan.

Joulukauppa oli jälleen Mestarin Herkun vuoden kohokohta.

– Asioimisessa näkyi yhä enemmän helppouden ja nopeuden painottuminen. Asiakkaat haluavat omaan juhlapöytään valmiita, mutta laadukkaita ratkaisuja. Niitä haettiin varsinkin Mestarin Keittiöltä loppuvuoden juhliin. Asiakkaiden ostodatassa näkyivät niin perinteiset joulutuotteet kuin kokeilevammät valinnat.

Asiakkaat ovat ottaneet omakseen myös Mestarin Kukan palvelut ja valikoiman.

– Vuoden 2024 kukkamyynti oli hienolla kehityksellä.

HOTELLIT JA RAVINTOLAT

A photograph of two female staff members at a bar. The woman on the left has long brown hair in a ponytail and is wearing a black shirt with a 'REVOLUTION NEA' badge. The woman on the right has blonde hair in a bun and is wearing a black shirt with a 'REVOLUTION' badge and a 'LB URBAN BISTRO' logo. They are both smiling and looking towards the camera. The background shows a bar with red neon lights and other patrons.



HENKILÖKUNTAA

374

RAVITSEMISKAUPPA

23,8 M€

kehitys -7,6 %

TOIMIPAIKKOJA

15

MATKAILUKAUPPA

14,8 M€

kehitys 5,8 %

LIKEVAIHTO

38,5 M€

kehitys -2,9 %





Kuva: Erika Lyytikä



MAJOITUSKAUPPA KASVOI, RAVINTOLOILLA HAASTAVA VUOSI

Vuosi 2024 oli meillä Keskimaan matkailu- ja ravintolakaupan toimialalla kaksijakoinen. Majoituskauppa sujui todella hyvin, jopa erinomaisesti. Meillä oli Jyväskylässä tavanomaista vilkkaampi tapahtumavuosi. Kesän perinteisten yleisötapahtumien, Suomipop Festivaalin ja Suomen MM-rallin ohella väkeä kaupunkiin ja hotelleihimme toivat pesäpallon Itä-Länsi kesäkuussa ja Kuninkuusravit heinäkuussa. Vastaavia asiakasmääriä on nähty viimeksi 2010-luvun lopulla.

Vahvistimme asemaamme Jyväskylän matkailuliiketoiminnan markkinajohtajana. Molemmissa hotelleissamme, Solo Sokos Hotel Paviljongissa sekä Original Sokos Hotel Alexandrassa, päästiin ennätystasolle niin majoitusmäärissä kuin asiakaskokemuksessa. Alexandrassa asiakkaiden tyytyväisyyttä ja suosittelemalukkuutta lisäsi merkittävästi huhtikuussa valmistunut yli sadan hotellihuoneen, aulan ja saunaosaston uudistus.

Majoitustoiminnan onnistuneen vuoden huipensi yksi matkailualan suurimmista uutisista Keski-Suomessa: Keskimaa hallitus teki tammikuussa

päätöksen rakennuttaa Himokselle 121 loma-huoneiston ja ravintolan kokonaisuuden. Break Sokos Hotel Himoksen rakentaminen saatiin riivakasti käyntiin. Hanketta vietiin vuoden mittaan eteenpäin alojensa parhaimpien ammattilaisten voimin.

RAVINTOLAKAUPASSA NOPEA SYÖMINEN KASVOI

Ravintolakaupalle vuosi oli vaikeampi. Kuten ravintola-alalla yleisesti, myös Keskimaalla heikko taloustilanne vähensi ravintolapalvelujen kysyntää. Tapahtumien vilkastuttaman kesän ja kohtuullisesti sujuneen pikkujoulukauden välissä erityisesti syksy oli ravintoloille haastavaa aikaa. Myyntiluvuissa näkyivät väistämättä myös Amarillon liiketoiminnan päättyminen maaliskuussa sekä VENNin ja Freetimen remonttisulut kesän alussa.

Myynnin kehityksessä nopean syömisen ravintolat uivat kuitenkin vastavirtaan. Etenkin Seppälän Buffa sekä Seppälän ja Sokoksen Hesburgerit jatkoivat suotuisaa kehitystään. Myös kesäksi avattu Urban Bistro löysi nopeasti paikkansa Jyväskylän kävelykadun tiukassa ravintolakilpailussa. Aiem-

min samalla paikalla sijainneeseen VENNiin verrattuna jo ensimmäinen puolivuotiskausi osoittautui onnistuneeksi.

HENKILÖSTÖN TYÖTYYTYVÄISYYS PARANTUI

Osin mollivoittoisesta vuodesta huolimatta rau-tainen ammattilaiskaartimme onnistui ansiokkaasti pitämään asiakastytyväisyyden korkealla ja kulut kurissa. Työyhteisötutkimuksen tulos kertoi puolestaan työtytyväisyyden vahvistuneen vuoden aikana. Osuuskauppojen välisessä vertailussa keskimaalaisten matkailu- ja ravintola-alan osaajien työtytyväisyys on kärkitasoa.

Pasi Kunelius

matkailu- ja ravitsemiskaupan toimialajohtaja

BREAK SOKOS HOTEL NOUSEE HIMOKSEN UUDEKSI MAAMERKIKSI

Break Sokos Hotel Himoksen rakentaminen Jämsän Himoksella käynnistyi toukokuussa 2024. Kolmeen kiinteistöön tulee 121 huoneistoa ja lähes 500 vuodepaikkaa. Huoneistoissa on 1–3 makuuhuonetta, tupakeittiö ja sauna. 32 miljoonan euron kokonaisuuteen sisältyy myös 180-paikkainen ravintola terasseineen, urheiluvälineiden säilytys- ja huoltotilat, pesula sekä S-market Jämsän ruoan verkkokaupan noutopiste. Vuoden 2025 marraskuuhun mennessä valmistuva huoneistohotelli sijoittuu Länsirinteiden juurelle niin, että lasketelurinteiden ohella muun muassa ensilumenlatu, golfkenttä, pyöräilyreitit ja kesätapahtumat ovat majoittuvien asiakkaiden saavutettavissa kävelen.

– Himos on tällä hetkellä yksi kehittyvimmistä matkailualueista ja hanke on luonnollinen jatkumo merkittävälle panostuksillemme kotimaan upeisiin matkailukohteisiin muun muassa Kolin, Bomban ja Tahkon rinnalla. Himokselle rakentuva huoneistohotelli on erinomainen uudenlainen palvelukokonaisuus Break by Sokos Hotels -hotellityyppiimme. Matkailijat hakevat nyt erityisesti elämyksiä, arjen irtiottoa sekä mahdollisuuksia matkustaa yhdistäen työ- ja vapaa-aika. Haluamme osaltamme mahdollistaa tätä myös uusissa kohteissa, SOK:n Matkailu- ja ravitsemiskaupan ketjujohtaja **Juha Helminen** kommentoi.

NÄIN HIMOKSEN HUONEISTOHOTELLIHANKE ON EDENNYT 2022–2024:

2022 MAALISKUU

• Keskimaaalla pitkään muhinut kiinnostus Himoksen matkailun kehittämistä kohtaan johtaa hotelihankkeen esiselvitystyön käynnistämiseen.

• Himos-Yhtiöiden kanssa on käyty jo edellisen vuosikymmenen lopulla keskusteluja erilaisten yhteistyömallien mahdollisuuksista, mutta koronapandemia laittoi suunnitelmat välillä tauolle.

KESÄKUU

• Keskimaan hallitus päättää selvitystyön ja esisuunnittelun jatkamisesta yhteistyössä Arkkitehtipalvelu Oy:n kanssa.

2023 MAALISKUU

• 15.3. Himos-Yhtiöt Oy ja Keskimaa julkistavat solmimansa esisopimuksen, jonka mukaan Keskimaa ostaa kolme tonttia Himoksen länsirinteiden juurelta mahdollista majoitushuoneistojen ja ravintolan rakentamista varten. Rakennussuunnittelu alkaa ja rakennuttamisen kilpailutus käynnistyy pikimmiten.

HUHTIKUU

• Huoneistohotellin sisustussuunnittelijaksi valikoituu sisustusarkkitehtitoimisto Franz Design Oy, jolla on samaan aikaan työn alla Original Sokos Hotel Alexandran 102 huoneen ja saunaosaston uudistus. Kyseisen suunnittelutoimiston käsialaa on myös Sataman Viilu.

MARRAS-JOULUKUU

• Urakkaneuvottelut etenevät. Pääurakoitsijaksi on valikoitumassa Lapti Oy, joka arvioi, että rakennusvaiheen työllistävä vaikutus on kokonaisuudessaan noin 200 henkilötyövuotta.

2024 TAMMIKUU

• 9.1. Keskimaan hallitus tekee rakentamiskustannusten investointilaskelmien valmistuttua päätöksen vuokrattavien lomahuoneistojen kokonaisuuden rakentamisesta Himokselle.

• 10.1. Historiallisen suuren matkailuhankkeen toteutuminen julkistetaan. Asia huomioidaan laajasti valtakunnan mediassa.

TOUKOKUU

• 2.5. rakennustyömaalla alkaa tapahtua: ensimmäinen näkyvä asia on työmaa-alueen aitaaminen.

• Maanrakennustyöt saadaan käyntiin. Ne etenevät koko rakentamisen ajan, kunnes piha-alueet saadaan kesällä 2025 valmiiksi.

KESÄKUU

• 17.6. hotellin peruskivi muurataan asiaankuuluvin menoin. Perinteiden mukaisesti perustuksiin vataan aikakapseli, joka sisältää päivän sanomalehdet, S-Etukortin, Himoksen hissiliiput, vallitsevan ajankohdan rahaa kolikoina sekä tietoa rakennushankkeesta.

Tilaisuudessa paljastetaan, että S-ryhmässä uudennaisella konseptilla toteutettava huoneistohotelli liitetään osaksi Break by Sokos Hotels -ketjua. Break Sokos Hotel Himoksen palvelukonseptin kehittäminen jatkuu yhteistyössä ketjun ammattilaisten kanssa.

ELOKUU

• Väestönsuoja valmistuu elokuun alkuun mennessä. Kuun loppupuolella valmistuvat perustustyöt.

LOKAKUU

• 1. kerroksen elementit saadaan asennettua ja toisen kerroksen seinät alkavat nousta pystyyn.

• Kalustuskilpailutus käynnistyy.



Kuva: Frans Design Oy



Kuva: Frans Design Oy

MATKAILUINVESTOINNIT KASVATTAVAT MAAKUNNAN ELINVOIMAA

Himos on eteläisen Suomen suosituin, hissiliike- vaihdoltaan Suomen neljänneksi suurin matkailu- kohde, jossa tapahtuu ympärivuotisesti. Himok- sen valttina on monipuolisuus ja saavutettavuus: eteläisestä Suomesta ja rannikolta matka taittuu muutamassa tunnissa, lähikaupungeista Tampe- reelta ja Jyväskylältä noin tunnissa.

– Matkailun kehittyminen alkoi Jämsän seudulla jo 40 vuotta sitten, kun Pohjois-Himoksen rinteet avautuivat. Toimialan pitkään jatkunut kasvu nojaa monipuoliseen, kiinnostavaan matkailutarjontaan ja investointeihin, Jämsän kaupungin matkailu- ja markkinointijohtaja **Ulla Haggrén** toteaa.

Jämsässä matkailijoiden kokonaiskävijämäärä on vuosittain noin 400 000–450 000, joista tätä nykyä noin neljäsosan vierailee alueella kesäse- songin aikana, kärkihaukuttimina isot festivaalit sekä rallit.

– Matkailu on yksi kärkitoimialoistamme. Mat- kailun kokonaishyöty alueelle on merkittävä, noin 65 miljoonaa euroa. Matkailun osuus BKT:stä on Jämsässä 2,9 %, kun vastaava luku Keski-Suomes- sa on 2,1 % ja koko maassa 1,6 %.

Ulla Haggrén uskoo Break Sokos Hotel Himoksen kasvattavan lukuja entisestään ja vahvistavan koko maakunnan elinvoimaisuutta, sillä matkailu toimi-

alana on kokoaan suurempi elinvoimatekijä. Viime vuosina toteutuneet paikallisten yritysten matkai- luinvestoinnit saavat lisävoimaa Keskimaan yli 30 miljoonan euron panostuksesta, tuoden uusia toi- mijoita, volyymia kehittämiseen, tuloja ja kiinnos- tusta. Näin kasvun kierre ruokkii itse itseään.

– Keskimaan investointi tuo lisäarvoa alueen matkailuun. Se lisää palveluiden monipuolisuutta ja kasvattaa Himos-Jämsän majoituskapasiteet- tia kerralla kymmenen prosenttia. Jämsän seudun majoitusvolyyymi on jo tällä hetkellä maakunnan suurin, ja lisäkapasiteetti erityisesti hotellitason majoituksessa on erittäin tervetullut. On hienoa saada Keskimaa mukaan Himos-Jämsän ja eteläisen Keski-Suomen matkailuliiketoiminnan kehittämiseen, Haggrén kiittelee.



Kuva: Kimmo Rampanen

Jämsän kaupungin matkailu- ja markkinointijohta- ja Ulla Haggrén kertoo Break Sokos Hotel Himok- sen kasvattavan Jämsän majoituskapasiteettia 10 prosenttia. Erityisesti hotellitason majoituksesta on ollut pulaa.



Kuva: Erikka Lyytikä

URBAN BISTO LUNASTI PAIKKANSA KÄVELYKADUN RAVINTOLAVIIDAKOSSA

Jyväskylällä sai uuden ravintolan kävelykadulle kesän kynnyksellä, kun Revolutionin viereiseen liiketilaan avattiin uniikki, persoonallinen ja rento ruoka- ja seurusteluravintola Urban Bistro. Keskimaan omien ravintola-ammattilaisten kehittelemällä liikeidealla toimiva Urban Bistro korvasi aiemmin tiloissa toimi- neen ravintola VENNin.

Urban Bistron liikeideaa hauduteltiin jo useamman vuoden ajan pöytälaatikkoversiona kävelykadun kestopuosikin, 12 vuoden aikana ikonisen maineen saaneen Revolutionin rinnalle. Avauksen alla hen- kilökunta kuvaili uutta ravintolaa omannäköisek- seen, rennoksi ja vilpittömäksi.

– Urban Bistro syntyi intohimosta ruokaan, musiik- kiin ja ihmisten kohtaamiseen. Halusimme luoda paikan, jossa jokainen voi tuntea olonsa tervetul- leeksi ja jossa ruokailu muuttuu elämykseksi. Meille viihtyminen ja vieraanvaraisuus ovat sydämen asia, kuvaili ravintolapäällikkö **Jukka Puhalainen**.

Urban Bistro lunasti paikkansa nopeasti. Ensim- mäisen puolen vuoden aikana myynti puolitoista- kertaistui VENNiin verrattuna. Ruokamyynnin kasvu viikonloppuisin on ollut jopa 80 prosenttia.

– Erityisen hyvin on otettu vastaan Urban Bistron laadukas, skandinaavisin mauin höystetty buffet- lounas, jonka tyylistä Jyväskylän keskustassa ei ollut hetkeen tarjolla. Asiakkaat ovat kovasti tykänneet myös paikan miljööstä.

Urban Bistro ja Revolution ovat erilaisia ja uniikkeja konsepteja, mutta niiden henkilökunta liikkuu suju- vasti kahden ravintolan välillä.

– Onnistumiset lähtevät aina ihmisistä. Kaik- ki haluavat pitää yhtä ja auttaa työkaveria. Meillä on mielettömän ihana työyhteisö, jossa yhdessä tekeminen on huippua konseptista ja liikeideasta riippumatta, tarjoilijat **Suvi Hautanen** ja **Nea Puustinen** kuvailivat.



Kuva: Jani Rutanen

ASIAKASTYYTYVÄISYYS KASVOI UUDISTUKSEN MYÖTÄ

Original Sokos Hotel Alexandrassa valmistui huh- tikuussa 2024 mittava, kokonaiskustannuksiltaan noin kahdeksan miljoonan euron uudistus. Remontin yhteydessä uuden ilmeen sai 102 huonetta, joissa on huomioitu erityisesti perheiden ja sporttiryhmi- en tarpeet. Huoneiden erilaiset tyyli-tyylyt ovat saaneet vai- kutteita Jyväskylässä vahvasti esillä olevan Alvar Aal- lon muotoiluperinteestä. Huoneuudistuksen lisäksi remointiin saunaosasto ja rakennettiin kuntosali. Lisäksi aula päivitettiin muiden tilojen uutta ilmettä vastaavaksi.

Hotellin kaikki majoitustilat on käyty läpi viime vuosina, joten kesäsesonkiin päästiin tarjoamaan majoitusta 236:lla nykypäivän odotuksia vastaavalla huoneella.

Palvelun merkitys hotellihenkilökunnan työssä ja elämyksellisyys asiakaskokemuksessa korostuvat jatkuvasti. Alexandran tyylikkää puitteet antoivat ammattitaitoisille, asiakaspalvelutyöhönsä sitou- tuneille työntekijöillemme entistä paremmat mah- dollisuudet vieraiden onnellistamiseen. Vuoden aikana Alexandran asiakastyytyväisyys nousikin uusiin huippulukemiin, ylittäen selvästi Original Sokos Hotels -ketjun tavoitteen.



Kuvat: Jessika Kohvakka, Pauliina Pellikka ja Kristiina Tammitie

RILLON TARINA PÄÄTTYI – KAIKILLE HALUKKAILLE UUSI TYÖ KESKIMAALTA

Jyväskylän Amarillon tarina päättyi vuoden 2024 maaliskuun lopussa. Samoissa tiloissa Kolmikulmassa yli 30 vuotta toiminut ravintola päädyttiin lopettamaan, koska vuokrasopimuksen jatkoajasta ei päästy yhteisymmärrykseen vuokranantajan kanssa.

Keskimaa pitää huolta omistaan – silloinkin, kun joudutaan tekemään päätös toimipaikan sulkemisesta. Niinpä Amarillon muutosneuvottelujen yhteydessä kaikille työntekijöille tarjottiin töitä muista toimipaikoista, ja varsin monet tarjoukseen myös tarttuivat. Henkilöstölehtemme syksyn numerossa muutama entinen amarillolainen kertoi kokemuksiaan ja ajatuksiaan toimipaikan vaihtamisesta:

– Oli hienoa, että jokainen sai kertoa omat toiveensa paikoista, joissa töitä mieluiten jatkaisi Keskimaalla. Itse olen ollut Amarillon lopettamisen jälkeen töissä Frans&Sandrasa, ja olen tykännyt. Kesän aikana tein enemmän töitä, mutta syksyllä tunteja on vähennetty omasta toiveestani, koska minulla on kandiduosi menossa musiikinopettajan opinnoissani. Uskon, että Keskimaalta saamastani työkokemuksesta niin asiakaspalvelusta kuin työyhteisössä toimimisesta on jatkossa paljon hyötyä opettajana, pohdiskeli **Ella Hakkarainen**.

– Amarillon lopettaminen oli shokki, josta tuli vähäksi aikaa aika tyhjä ja epätodellinen olo. En kuitenkaan ollut halukas lähtemään pois Keskimaalta, joten päätin katsoa avoimin mielin eteenpäin ja selvittää, mitä minulle olisi tarjolla. Meksiko-henkinen ravintola vaihtui hotellin yhteydessä toimivaksi ranskalaistyyliiseksi bistroksi. Muutos kannatti ehdottomasti, jo pelkästään työkokemuksen kartuttamisen kannalta. Hotelli työympäristönä on ollut minulle aivan uusi, ja todella mieluista kokemus. Jos nyt peruutettaisiin taaksepäin, tekisin saman ratkaisun uudelleen, totesi **Vilma Riihinen**.

– Olin pallotellut jo jonkin aikaa ajatusta siitä, että voisin tehdä muutakin kuin ravintolatyötä. Kun Amarillo laitettiin kiinni, tajusin, että nyt on se hetki. Pääsin siirtymään Keljon Prismen päivittäistavaraosastolle. Työ on mielenkiintoista ja tiimissä hyvä henki. Joka päivä eteen tulee uusia asioita tämän ison palapelin rakentamisesta. En tiedä, olisinko tehnyt tätä muutosta, jos Amarilloa ei olisi suljettu. Se on ollut kuitenkin minulle ehdottomasti hyvä ratkaisu, arvioi **Jessika Kohvakka**.

– Minulle oli aivan selvää, että keskimaalaisena pysyn Amarillon lopettamisen jälkeenkin, en hetkeäkään muuta ajatellut. Jouduin kuitenkin pohtimaan mitä haluan ja minkälaiseen ravintolaan kuulun. Buffaan sitten tartuin. Olen itsekin yllättänyt siitä, että tykkään tästä tosi paljon, etenkin mahtavasta työporukasta. Asiakaspalvelua rakastava pikkukaveri rinnassani haluaisi välillä mennä viemään pöytiin punaviiniä ja pippuripihviä, mutta nyt mennään iloisesti eteenpäin nopean syömisen merkeissä, selvitti **Angel Olano**.



ABC

HENKILÖKUNTAA

265

TOIMIPAIKKOJA

57

LIKEVAIHTO

145,4 M€

kehitys -7,5 %

LIIKENTEN ENERGIA

106,3 M€

kehitys -13,0 %

MUUT LIIKENTEN PALVELUT

6,0 M€

kehitys 4,9 %

LIKENNEMYYMÄLÄSISÄKAUPPA

33,0 M€

kehitys 3,2 %





Kuvat: Nina Kaverinen



ABC ANTAA RAHOILLE HYVÄÄ VASTINETTA

Kun ostovoima on heikentynyt ja yhä useammat joutuvat miettimään rahojensa käyttöä, ABC-toimiala on parhaimmillaan. Meihin asiakkailta on varaa, niin pysähtymiseen, tankkaamiseen kuin syömiseen. ABC tarjoaa hyvää vastinetta asiakasomistajien rahoille. ABC on alun perin tehty kaikkien saavutettavaksi kaikkina aikoina. Meidän tehtävämme on tarjota virkistäviä taukoja ja antaa hyvää energiaa asiakkaidemme arkeen ja juhlaan.

ABC-AMMATTILAISTEN TYÖN TULOS

Keskimaan ABC-liikennemyyvälä palvelevat laajaa valtakunnallista asiakaskuntaa maamme tärkeiden valtaväylien varrella. Liikennemäärien kasvu näillä tärkeillä väylillä lisäsi vuonna 2024 palvelujemme kysyntää ravintoloissamme ja marketeissamme. Kaikkien Suomen ABC-liikennemyyvälöiden joukossa meidän omat Apsimme Hirvaskankaalla ja Vaajakoskella pitivät etenkin kesäkuukausina tutut paikkansa ketjun TOP5-listalla.

Yhteistä meille liikkuvan asiakkaan palvelijoille on se, että asiakkaat viettävät palvelujemme parissa

suhteellisen lyhyen ajan. Siksi onnistumisen vaade on suuri. Olemme freesanneet toimipaikkojamme ja toimintaamme aktiivisesti sekä panostaneet henkilökuntamme kouluttamiseen ja työhyvinvoinnin kasvattamiseen. Onnistuneesta vuodesta kiitos kuuluu asiakkaidemme ohella upeille ABC-ammattilaisillemme, jotka ovat yhdessä toinen toistaan kannustaen ja motivoiden nostaneet joka päivä itselleen riman korkealle – ja ylittäneet sen kerta toisensa jälkeen.

ABC HIRVASKANGAS UUDISTETTIIN

Vuoden suurin investointimme oli legendaarisen ABC Hirvaskankaan kattava uudistus, joka valmis-tui sopivasti joululiikenteeseen. Yksi valtakunnan tunnetuimmista taukopaikoista sai täysin uuden sisustuksellisen ilmeen sekä sujuvampia palvelu- ja toimintamalleja muun muassa digitaalisten ratkaisujen avulla. Merkittäviä muutoksia olivat myös perinteisen noutopöytäalueen vaihtuminen Buffetmaailmaksi sekä asiakkaitamme kiinnostavien suosikkibrändien saaminen ABC Marketin puolelle.

ABC-LATAUSPALVELUIHIN LISÄÄ TEHOJA JA PAIKKOJA

Liikenne-energiakaupassa jatkoimme panostuksia sähköautojen latausverkoston kehittämiseen ja laajentamiseen Keski-Suomessa. Meille on tärkeää, että pystymme mahdollistamaan asiakkaillemme yhä laajemmin Keski-Suomessa helpon, nopean ja myös riittävän tehokkaan latauksen. Sähköautojen latauskerrat sekä ladatun sähkömäärät kasvoivat reippaasti edellisvuoteen verrattuna.

Polttonesteiden myynti sen sijaan hieman supistui. Euromääräiseen myyntiin vaikutti polttonesteiden markkinahintojen lasku edellisvuoteen verrattuna. Litramyynti pieneni autojen energiatehokkuuden parantuessa ja vaihtoehtoisten käyttövoimien yleistessä.

Heikki Tervanen

toimialajohtaja, liikennemyyvälä sekä liikenteen palvelut ja energiat



Kuva: Taina Ristikivi

ABC HIRVASKANKAALLA ALKOI UUSI AIKAKAUSI

Vuonna 2007 avatulla ABC Hirvaskankaalla alkoi uusi aikakausi, kun liikennemyymälässä toteutettiin syksyn aikana kokonaisvaltainen uudistus niin sisustuksellisen ilmeen kuin palvelukonseptien osalta. Ravintolassa merkittävin muutos oli perinteisen noutopöytäalueen vaihtuminen Buffetmaailmaksi.

– Buffetmaailma on ABC-ketjun uuden konseptin mukainen ruokailukokonaisuus, joka sisältää ruokavaihtoehtoja moneen makuun ja eri tilanteisiin. Tutun noutopöydän lisäksi Buffetmaailmassa on tarjolla salaattipöytä, pizzaa, kebabia sekä aasialaisia maku-

ja. Buffetmaailman juomavalikoimaa on laajennettu, ja aterian kruunuksi on tarjolla kahvia ja jälkiruokia. Asiointia olemme sujuvoittaneet muun muassa lisäämällä ravintolan yhteyteen pikakassat, liikennemyymäläpäällikkö **Olli Kinnunen** kuvasi uudistuksen valmistuttua joululiikenteen käynnistymisen kynnyksellä.

ABC Marketia laajennettiin ja sen valikoimat päivitettiin vastaamaan asiakkaiden tarpeita. Marketin yhteydessä jatkoi sisustus- ja lahjatavaraliike Finn-mari, joka sai rinnalleen Moomin Arabian shopin sekä

Fiskarsin tuotteita.

– Liikkuvien asiakkaiden tarpeet on huomioitu myös uusituissa wc-tiloissa, joihin lisättiin sekä miesten että naisten puolella perhe-wc:t. Uutta on myös maksullinen, suihkulla varustettu premium-wc, jossa on reilusti tilaa koko perheen peseytymishetkelle ja vaatteiden vaihdolle.



Kuva: ABC

SÄHKÖAUTOIHIN YLI 3 000 MWH KÄYTTÖVOIMAA

Keskimaan ABC-latausasemilta ostettiin vuoden aikana käyttövoimaa sähköautoihin yhteensä yli 3 000 megawattituntia, missä kasvua oli edelliseen vuoteen verrattuna 50 prosenttia. Eniten latauksia oli heinäkuussa sekä joulukuussa. Suosituimpia latauspaikkoja olivat ABC Vaajakoski, ABC Viitasaari sekä Prisma Keljo ja Prisma Palokka.

Keskimaalla oli vuoden 2024 lopussa kaikkiaan 14 ABC-latausasemaa. Sähköautoilijoiden toiveisiin vastattiin uusia latausasemia rakentamalla ja olemassa olevien asemien kapasiteettia nostamalla seitsemässä kohteessa. Uusina palveluina S-marketin yhteyteen Äänekoskelle avattiin suurteholataus-, Uuraisille ja Korpilahdelle peruslatausasema. Prisma Seppälän ja ABC Vaajakosken asemille tuotiin merkittävästi lisää lataustehoa. Peruslatauspisteiden määrää kasvatettiin Original Sokos Hotel Alexandrassa ja Solo Sokos Hotel Paviljongissa.

S-ryhmän toimipaikkojen yhteyteen on rakennettu Suomen suurinta tehollatausverkostoa etupainotteisesti tulevaisuuteen katsoen. Kattavalla latausverkostolla on merkittävä rooli liikenteen päästöjen vähentämisessä. S-ryhmänä olemme sitoutuneet vähähiilisen liikenteen edistämiseen, ja ABC:n tavoitteena on, että suomalaiset voivat ajaa vähäpäästöisemmin käyttövoimasta riippumatta.

ABC-LATAUSVERKOSTO KESKI-SUOMESSA VUODEN 2024 LOPUSSA

Suurteho- ja tehollatausasemat:

- ABC Joutsa
- ABC Palokka
- ABC Vaajakoski
- ABC Viitasaari
- Prisma Keljo
- Prisma Palokka
- Prisma Seppälä
- S-market Jämsä
- S-market Äänekoski

Peruslatausasemat:

- Kauppakeskus Sokkari
- Sokos Hotel Alexandra
- Sokos Hotel Paviljonki
- S-market Uurainen
- S-market Korpilahti

INVESTOINTIPÄÄTÖKSET VUONNA 2025 TOTEUTETTAVISTA LATAUSASEMISTA:

- Laajennukset ABC Palokassa ja ABC Joutsassa
- ABC Hirvaskankaalle suurteholatausasema, 24 latauspistettä, kokonaisteho 2 400 kW.
- Break Sokos Hotel Himokselle teho- ja peruslatausta, yhteensä 14 latauspistettä.

AUTO PESUJA ENNÄTYSTAHTIIN

ABC-autonpesupalveluja tarjosimme seitsemässä eri pis-
teessä ajanmukaista autonpesuteknologiaa hyödyntäen.
Henkilökohtaiseen palveluun perustuva ABC Pesukatu Sep-
pälän Prisman vieressä oli edelleen Suomen eniten käytetty
ABC-autopesupalvelu pesumäärillä mitattuna.

ABC Carwash –autopesuhallimme sijaitsevat Palokassa nel-
ostien molemmin puolin ABC:n ja Prisman piha-alueilla, Kel-
jon Prismassa sekä S-marketien yhteydessä Vaajakoskella,
Laukaassa ja Äänekoskella.

Autoja pestiin vuonna 2024 jälleen ennätystahtiin kulutta-
jien arvostaessa helppoutta ja vastuullisen pesemisen mah-
dollisuuksia. Autosta huolehtiminen pesukertoja tihentä-
mällä näkyi erityisesti sarja- ja kuukausipesujen myynnin
kasvuna.

Autopesun suosio on kasvanut viime vuosina tasaisesti sitä
mukaa, kun autoilijat ovat oivaltaneet ABC Carwashin vai-
vattomuuden ja ekologisuuden. Yhä useammat autoilijat pe-
settävät autonsa vähintään kerran kuussa, jotta lika ei pääse
pinttymään eikä vaurioittamaan maalipintaa.

ABC-autopesuohjelmat vaihtelevat vuodenaikojen mukaan.
Talvella pesut on suunniteltu erityisesti poistamaan tiesuo-
laa ja pikeä maalipinnalta, kun taas kesällä pesu keskittyy
muun muassa hyönteisten poistamiseen auton etuosasta.



Kuva: Adobe Stock

S-BUSINESS- ASIAKKUUKSILLE ASiantuntija

Keskimaalla vahvistettiin S-Business-asiakkuuksien myyn-
tiä, kun Osuuskauppa Suur-Savossa S-Business-myyntipääl-
likkönä työskentelevän **Janne Larisen** työkenttä laajentui
Keskimaan toimialueelle kesän jälkeen.

– Työskentelen puoliksi Suur-Savossa ja puoliksi Kes-
kimaalla. On mahtavaa päästä kehittämään myyntiä Keski-
Suomessa. Seison täysin S-Business-kortin takana, se on
loistava tuote yrityksille ja yhteisöille, Janne tietää.

Vuoden 2024 lopussa Keskimaan alueella oli S-Business-
asiakkaita 2 664, joilla oli S-Business-kortteja käytössä
7 545.

– Ensimmäisten kuukausien aikana olemme saaneet Keski-
Suomessa hyvin avattua uusia ja laajennettua vanhoja alueen
asiakkuuksia. Keskimaalaisilta on tullut mukavasti vinkkejä ja
niistä on saatu hyvällä prosentilla asiakkaita. Keskimaan
alueen S-Business myynti vuonna 2024 kasvoi kuusi pro-
senttia, hiukan yli 13,3 miljoonaan euroon.

S-BUSINESS-ASIAKKUUS:

• S-Business on kotimainen yrityskortti, joka käy yli 1800
S-ryhmän toimipaikassa ympäri Suomen. Asiakkuuteen ei
liity käyttömaksuja tai laskutuslisää, eikä kortti maksa
mitään.

• S-Business-asiakas voi unohtaa kuittisulkeiset. Ostoista
tulee kuukausittain ALV-vähennyskelpoinen lasku, joka
sisältää kaikki kirjanpitoon tarvittavat tiedot. Koontilaskulla
on keskimäärin 30 päivää korotonta maksuaikaa.

• Erilaisiin hintaetuihin oikeuttavalla S-Business-yleiskortil-
la voi maksaa yrityksen ostoja kaikissa S-ryhmän toimipai-
koissa. Kortille voidaan tehdä myös rajoituksia esimerkiksi
niin, että siihen sisältyvät polttonesteet, autopesut, autotar-
vikkeet ja sähköauton lataus ABC-asemilla ja marketeissa.
Kortti voi olla joko henkilökohtainen tai yhteiskäytössä.

• S-Business-mobiilisovelluksella voi lisätä heti maksun
yhteydessä ostolle selitteen, joka siirtyy automaattisesti
laskulle, seurata ostoja reaaliajassa ja löytää lähimmät
S-ryhmän toimipaikat.

RENT-IT – VAIHTOEHTO OMISTAMISELLE

Keskimaan Rent-it on kiertotalousmarkkinoilla toimiva yk-
sityistalouksille suunnattu digitaalinen vuokrauspalvelu, joka
mahdollistaa asiakkailleen tuotteiden vuokraamisen niiden
ostamisen sijasta. Rent-it tarjoaa ratkaisuja, välineitä ja
laitteita arkeen ja juhlaan silloin, kun ostaminen ei ole ajan-
kohtaista, mahdollista tai järkevää.

Rent-it-vuokrausliiketoiminta käynnistyi alun perin hen-
kilöiden ja tavarankuljetustarpeisiin tarkoitetuilla paket-
tiautoilla ja peräkärryillä, mutta vuosi vuodelta valikoima on
monipuolistunut asiakasomistajiemme toiveita kuunnellen.
Vuonna 2024 Rent-it tarjosi kalustoa ja laitteita liikuttami-
seen, siirtämiseen, seikkailemiseen ja siivoamiseen, autojen
ja kärryjen lisäksi muun muassa sähköpyöriä, sup-lautoja,
paljuja, rinkkoja, telttoja sekä Kärcherin pesureita ja muita
tuotteita. Kaluston nouto ja palautus tapahtuu Jyväskylässä
Seppälän Prisman ABC Pesukadulta.

Rent-it-vuokrauspalvelujen kysyntä on ollut nopeassa kas-
vussa. Vuonna 2024 Keskimaan asiakasomistajien parissa
tehdyn kyselyn mukaan tavaroiden vuokraaminen on var-
teenotettava vaihtoehto erityisesti 35–54-vuotiaille. Ylei-
simmin vastaajat kertoivat vuokranneensa peräkärryn, pa-
kettiauton tai työkaluja. Vuokraamiseen asiakkaita motivoi
ensisijaisesti helppous. Vuokraamishalukkuutta lisää tavaranku-
nouto ja palautus lähellä asuinpaikkaa, sopiva hinta, tavaranku-
nnotus helppo ja nopea löytäminen sekä vuokrattavan tuotteen laa-
tu. Bonuksen saaminen vuokrahinnasta vaikuttaa päätök-
seen. Osa vastaajista arvioi vuokraamisen vastuullisemmaksi
ja ympäristöystävällisemmäksi vaihtoehdoksi ostamiselle.



Kuva: Katja Hyytiälä



VASTUULLISUUS

REILUT**2 000**

ikäihmistä opettelemassa digitaitoja

YLI**70****DIGIKOULUTUSTILAISUUTTA****PAIKALLISTEN
TUOTTEIDEN MYYNTI****15,2** M€**YLI****1 200****PAIKALLISTA TUOTETTA VALIKOIMISSA****MYYMÄSTÄMME RUOASTA****80** %**KOTIMAISTA****225 000** €

lapsi- ja nuorisotyölle, liikunnalle ja kulttuurille

800**LASTA KESKIMAAN YLEISURHEILUKOULUISSA****8****PÄÄSTÖTÖNTÄ
MYYMÄLÄÄ**



Kuva: Sami Heiskanen

”YHDESSÄ ASIAKASOMISTAJIEMME
KANSSA TEEMME KESKI-SUOMESTA
PAREMMAN PAIKAN ELÄÄ.”



VASTUULLISESTI KESKI-SUOMESSA 110 VUOTTA

Keskimaan on osuustoiminnallinen yritys, jonka omistavat palveluja käyttävät keski-suomalaiset ihmiset itse. Keskimaa on toiminut jo 110 vuotta Keski-Suomessa, eikä toimintaa tulla koskaan siirtämään muualle. Olemme aina olleet ja tulemme aina olemaan keski-suomalaisia ihmisiä varten. Toiminnastamme syntyvän tuloksen ohjaamme meidän kaikkien yhteiseen hyvään.

Osuustoiminnallinen yritysmuoto tuo Keskimaalle kaikkeen tekemiseen vahvan vastuullisuuden näkökulman. Se on meille keskeinen arvo, jonka pitää näkyä kaikessa toiminnassamme. Teemme työtä Keski-Suomen hyväksi, ymmärtäen suurena toimijana suuren vastuumme: 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 yleisiin 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 osa-alueilla erityisesti henkilöstöstä huolehtiminen, asiakastyytyväisyys ja ympäristönäkökulmien huomioiminen ovat toimintamme kehittämisen keskiössä, ja niitä mitataan säännöllisesti.

VASTUULLISIA ARJEN TEKOKJA 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 vapaaehtoistoimintaa.

• 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. Käyttämämme sähkö tuotetaan yksinomaan uusiutuvilla energiamuodoilla.

Noora Luoma
viestintä- ja markkinointijohtaja

Niko Toivanen
talousjohtaja



Kuva: Mikko Suuronen

ILO AUTTAA IKÄIHMISSILLE DIGITAITOJA

Keskimaan vuoden 2024 Ilo auttaa -hyväntekeväisyyslahjoitus kohdentui pääosin ikäihmisten digitaitojen kartuttamiseen. 100 000 euron lahjoituksen avulla järjestettiin kevään ja syksyn aikana seniori-ikäisille maksutonta digitaitojen koulutusta 15 paikkakunnalla Keski-Suomessa, yhteensä yli 70 tilaisuudessa. Digitaitojaan kartutti vertaisopastajina ja opastettavina kaiken kaikkiaan lähes yli 2 000 ikäihmistä. Yhteistyökumppaneinamme ja kampanjan toteuttajina toimivat Eläkeliiton Keski-Suomen piiri sekä Eläkkeensaajien Keskusliitto.

Koulutukset eivät pelkästään parantaneet ikäihmisten digiosaamista, vaan myös lisäsivät heidän sosiaalista aktiivisuuttaan. Toiminnan jatkuvuuden turvaamiseksi Keskimaa myönsi eläkeläisjärjestöille syksyllä 2024 yhteensä 20 000 euron lisälahjoituksen ikääntyneiden digitaitojen parantamiseen.

ILO, ETTÄ AUTETTIIN

Eläkeliiton Keski-Suomen piiri järjesti Ilo auttaa -lahjoituksella Digiä enemmän elämään -koulutuksia kahdessa vaiheessa. Yhteistyössä mukana olleen Jyväskylän ammattikorkeakoulun kouluttajille valmennettiin apukäsiksi keväällä noin sata vertaisopastajaa. Syksyllä oli vuorossa seitsemällä paikkakunnalla koulutuspäivä sekä aloittelijoille että kokeneemmille digilaittei-

den käyttäjille. Näissä tilaisuuksissa digitaitojaan kartutti noin 450 ikäihmistä.

– Oli ilo, että autettiin. Tämän mittaluokan tekeminen ja opastaminen ei ilman Keskimaan lahjoitusta olisi ollut mahdollista. Yhteiskunta menee koko ajan enemmän ja enemmän digimailmaan, eikä liikkään kaikilla ikäihmisillä ole ollut työelämässä tai muutenkaan digin kanssa tekemistä. Ilman digitaitoja syrjäytymisen riski on suuri, kuvailee Eläkeliiton Keski-Suomen piirin puheenjohtajana vuonna 2024 toiminut Jukka Hiltunen.

– Onnistumisen paras mittari oli iloinen puheenporina ja innostus, joka osallistujien parissa vallitsi koulutuksen jälkeen. Moni koki olonsa helpottuneeksi opittuaan uusia asioita ja uskallus kasvoi sen oivalluksen myötä, että digilaitteiden kanssa voi tulla toimeen. Keskimaan kampanjassa korostettu ilo todellakin näkyi ihmisten kasvoilla, hän jatkaa.

Kiinnostusta digitaitojen kartuttamiseen oli niin paljon, että toimintaa on päätetty jatkaa: kevään 2025 aikana Eläkeliiton Keski-Suomen piiri järjestää 12 koulutusta Jyväskylän ammattikorkeakoulun kanssa samalla, hyväksi todetulla konseptilla.

"Digiosaaminen on fyysisen kunnon ohella nykypäivänä ja tulevaisuudessa entistä merkittävämpi edellytys sille, että ihmiset pärjäävät mahdollisimman pitkään kotona, joten kyse on todella isosta asiasta."

Hilja Vainio, mukana digikoulutuksessa Sataman Viilussa

"Avun tarve ja kysymysten kirjo on valtava. Apua tarvitaan palvelujen omaksumiseen ja käyttöön. Hankalimpia ovat pankkiasiat ja tavallisimpia kysymykset, miten ostetaan juna- tai bussilippu verkosta."

Pentti Latva-Koivisto, digineuvoja ja vertaisopastaja

KRIISIAPUA KAIKEN IKÄISILLE, KESKUSTELUAPUA NUORILLE

Ilo auttaa 2024 -lahjoitusvaroilla tuettiin myös kriisi- ja mielenterveystyötä, yhteistyökumppaneinamme Kriisikeskus Mobile sekä Sekasin Kollektiivi. Jyväskylässä ja Viitasaarella toimiva Kriisikeskus Mobile palkkasi lahjoituksen turvin kokoaikaisen kriisityöntekijän touko-syyskuun ajaksi. Näin pystyttiin vakituiseen henkilökunnan vuosilomien ajanakin turvaamaan kriisityön asiakaskohtaukset ja vahvistamaan ryhmätoimintaa. Sekasin Kollektiivin lahjoitusvarat käytettiin niin ikään kausi-

työntekijän palkkaamiseen. Kesän Sekasin Chat-päivystykseen saatiin verkkokriisityöntekijä, jonka tehtäviin sisältyi nuorten kanssa keskustelun ohella vapaaehtoisten päivystäjien työn tukeminen.

ILO AUTTAA -SUMMA JO LÄHES MILJOONA EUROA

Keskimaan Ilo auttaa -hyväntekeväisyyslahjoitus toteutettiin ensimmäisen kerran vuonna 2017. Kahdeksan vuoden aikana Ilo auttaa -lahjoitussumma on kokonaisuudessaan jo noin 940 000 euroon. Tällä rahalla olemme tehneet yhdessä asiakasomistajiemme kanssa Keski-Suomesta parempaa paikkaa elää, kumppaneinamme lukuisia eri järjestöjä, keskiuomalaisia kuntia sekä Metsähallitus.

Lahjoitus on ollut alusta alkaen yksi euro per Keskimaan asiakasomistaja. Summa on kohonnut vuosittain sitä mukaa, kun asiakasomistajien määrä on kasvanut. Vuoden 2024 lahjoitus on 139 974 euroa.



Jämsäläiset lapset saivat diplomit muistoksi osallistumisestaan Keskimaan yleisurheilukouluun.

TUKEA LAPSI- JA NUORISOTYÖLLE, 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 hyvinvointia omalla alueellamme, lapsi- ja nuorisotyöhön sekä alueellisiin tapahtumiin painottuen. Autamme eri sponсорointikohteiden kautta keskisuomalaisia ihmisiä hyvien harrastusten pariin, liikkumaan, leikkimään, kokemaan ja näkemään. Yksittäisten henkilöiden sijasta tuemme seura-, yhdistys- ja ryhmätoimintaa, yhteisöllisyyttä arvostaen. Tapahtumayhteistyössä pyrimme tuottamaan kumppanuuden kautta asiakasomistajillemme etuja, esimerkiksi tarjoamalla pääsylippujen hinnoista alennuksia S-Etukortilla.

Lasten yleisurheilukouluja ympäri maakuntaa Keski-Suomen Yleisurheilu (KeSY), Jyväskylän Kenttäurheilijat (JKU) ja Keskimaa ovat järjestäneet jo usean vuoden ajan yhteistyössä lasten yleisurheilukouluja ympäri Keski-Suomea. Vuoden 2024 kesällä tarjottiin



Saarijärven kentälle kokoonnuttiin kesän aikana kaksi kertaa viikossa kokemaan liikunnan riemua.

kivaa yhdessä tekemistä ja monipuolista liikettä noin 800 lapselle.

– Yleisurheilukouluja oli viime kesänä toteuttamassa paikallisilla urheilukentillä viisi jäsenseuraamme: Kaipolan Vire, Uuraisten Urheilijat, Äänekosken Urheilijat, Saarijärven Pullistus ja Viitasaaren Viesti. Keskimaan tuki on ratkaisevan tärkeää seuroille, joiden resurssit ovat rajallisia. Seuroissa ollaan todella kiitollisia tästä yhteistyöstä, KeSYn puheenjohtaja **Jarkko Toivola** toteaa.

JKU:n yleisurheilukouluja järjestettiin kerran tai kahdesti viikossa Jyväskylän keskustan tuntumassa sijaitsevien kenttien lisäksi Vaajakoskella, Palokassa, Tikkakoskella ja Muuramessa.

JKU:n urheilukouluissa pienimmät lapset olivat päiväkotii-ikäisiä ja vanhimmat 10-vuotiaita. Maakunnassa toimivissa seuroissa osallistujien ikähaitari oli 8–16 vuotta.

Yleisurheilukouluissa lapset pääsivät koulutettujen ohjaajien opastuksella purkamaan energiaansa, ke-



hittämään motorisia kykyjään ja sosiaalisia taitojaan sekä kokemaan onnistumisen iloa.

– Osuuskauppayhteistyön ansioista varsin koh- tuullisilla osallistumismaksuilla pystytään järjes- tämään lapsille laadukasta matalan kynnyksen toimintaa. Keskimaan sponsorirahaa voimme tar- vittaessa käyttää myös vähävaraisten perheiden tukemiseen niin, ettei osallistuminen ole kenenkään kohdalla rahasta kiinni, JKU:n toiminnanjohtaja **Markku Koistinen** kertoo.

Keskimaa jatkaa yleisurheiluseurojen kanssa yhteistyötä myös tulevana kesänä. Uutena seurana yleisurheilukoulujen järjestämisrinkiin on tulossa mu- kaan ainakin Keuruun Kisailijat. JKU:n osalta toiminta laajentuu Säynätsaloon ja Korpilahdelle.





Kuva: Katja Hyttiälä

KORIN TÄYDELTÄ KOTISEUTUA

Lähiseudun tuotteilla on erityinen paikka niin sydämissä kuin ostoskoreissakin. Siksi Keskimaalla on vahvistettu lähituottaja-yhteistyötä ja tuotu lähiruoka vielä lähemmäksi, helpommaksi ja houkuttelevammaksi asiakkaille.

• Kauppojemme valikoimissa on yli 1 200 kotiseutumme tuotetta. Laajin valikoima on Seppälän Prismassa.

• Paikallistoimittajia meillä on yli 120. Jotkut keskittyvät sesonkeihin, kun taas toiset toimivat ympärivuotisesti.

• Toimialueellamme tai sen lähituntumassa kasvatettujen ja/ tai valmistettujen paikallisten tuotteiden myynti oli vuonna 2024 yhteensä 15,2 miljoonaa euroa, missä kasvua edelliseen vuoteen oli 3 %. Luvussa eivät ole mukana suuret toimijat, kuten esimerkiksi Valio tai Panda, joiden tuotteet kuuluvat kattavasti S-ryhmän valtakunnallisiin valikoimiin.

• Paikallisia tuotteita myytiin 4,3 miljoonaa kiloa tai kappaletta.

• Euromääräisesti myydyimpien tuotteiden kärjessä korostuvat ruisleipä ja peruna.

• Leipomoiden kärjessä oli jyväsyläläinen Ruthin leipomo, jonka tuotteet maistuvat asiakkaillemme paikkakunnasta riippumatta. Alueellisiakin eroja on nähtävissä. Esimerkiksi Hankasalmen ja Äänekosken seuduilla syödään paljon konnevetisen Mannisen Kotileipomon leipää, kun taas Keuruulla suositaan naapurikaupungissa Virroilla toimivan Vilenin leipomon tuotteita. Kuhmoisissa nousee puolestaan suosikiksi Padasjoen leipomo.

Korin täydeltä kotiseutua on uusi keskimaalainen toimintamalli, joka alkoi 2024 alkukesästä näkyvällä ja kuuluvalla kampanjalla Keskimaan verkossa, somessa ja myymälöissä.

– Yhteistyö on ollut hyvää tähänkin asti, mutta halusimme lisätä vuorovaikutusta ja tiivistää kumppanuuttamme valtakunnallisiin ketjuvalikoimiin kuulumattomien lähituottajiemme kanssa, toimialajohtaja **Vesa Kyllönen** kuvailee.

Lähituottajakumppanuuksien parantamisen ei odoteta tuovan merkittävää lisämyyntiä Keskimaalle. Tärkeämpää on edistää aktiivisesti kotiseutumme ruokatuotannon menestystä ja tulevaisuutta omien tekojemme kautta.

– Olemme monelle paikalliselle elintarvikeviljelijälle ja -valmistajalle selkäranka, jonka varaan toiminta hyvin suurelta osin on rakentunut. Ensisijainen tavoitteemme on edistää näiden yritysten elinvoimaisuutta auttaen niitä kehittymään ja toivon mukaan myös kasvamaan, Kyllönen jatkaa.

Lähituotteita on nostettu myymälöissä paremmin esiin, jotta asiakkaiden on ne helpompi löytää. Prismoihin rakennettiin Lähitori-kojuja massaesillepanojen paikoille ja S-marketeihin sekä Saleihin tehtiin Lähitori-hyllypäätyjä. Lisäksi hyllynreunojen etiketteihin ja hintanäyttöihin tuli kaulureita, joissa kerrotaan kyseessä olevan lähituote.

Keväällä 2024 Sataman Viilussa järjestettyyn Keskimaan ensimmäiseen lähituottajafoorumiin osallistui kymmeniä keskisuomalaisia tavarantoimittajia, joilta ostetaan tuotteita suoraan ohi ketjuvalikoimien. Yhteistyöfoorumin teemana oli vuorovaikutus ja yhteistyön tiivistäminen.

LUE LISÄÄ LÄHITUOTTAJISTAMME JA KORIN TÄYDELTÄ KOTISEUTUA -KAMPANJASTAMME: keskimaa.fi/lahituottajat



Kuva: Kristiina Tammitie

Puutarhayrittäjä **Maria Kokko** Äänekoskelta kertoo yhteistyön Keskimaan kansa toimivan hienosti.

– Keskimaan ammattitaitoinen henkilökunta osaa pitää kasveja hyvää huolta ja ymmärtää niiden olevan tuoretuotteita, jotka vaativat hoitoa. Sesongin aikana pidetään jatkuvasti yhteyttä ja seuraavan vuoden ennakot tehdään jo elo-syyskuussa, mikä on meille todella tärkeää. Keskimaalaisten kanssa pysyy keskustelemaan ja sopimaan kaikista asioista.



Kuva: Kristiina Tammitie

– Keskimaalta saa henkilöstön hyvin kiinni, ennustettavuus helpottaa tuotannon suunnittelua, valikoimapäätökset perustuvat aidosti kuluttajien ostokäyttäytymiseen ja potentiaaliset tuotteet saavat yleensä mahdollisuuden hyllyssä. Kuluttajan käsi on loppupelissä ainut asia, joka ratkaisee tuotteen kohtalon. kommentoi jämsäläisen Elonen Oy:n aluemyyntipäällikkö **Olli Hokkanen**.



Kuva: Kristiina Tammitie

Panimoyrittäjä **Mikko Mäkelä** kertoo Keskimaan olleen alusta alkaen jyväsyläläisen Panimo Hiisin merkittävimpiä asiakkaita. Yhdessä on toteutettu useita erikoistuotteita vuosien mittaan.

– Meille on rakentunut Keskimaan kanssa hieno, jatkuvaan parantamiseen perustuva kumppanuus, jossa paikallisuus on suuressa arvossa.



Kuva: Kristiina Tammitie

– Periaatteena on, että se mikä tehdään, tehdään kunnolla. Kaikki tehdään alusta alkaen itse, laadukkaista ja mahdollisuuksien mukaan kotimaisista raaka-aineista. Useampi kymmenen prosenttia tuotannostamme menee Keskimaan ravintoloihin, etusijalla Sataman Viilu sekä Alexandran kokous- juhla- ja tapahtumapuoli, selvittää **Vilppu Hänninen** jyväsyläläisestä HOX Bakerystä.



Kuva: Shutterstock

OMAN TOIMINNAN PÄÄSTÖT –88 %

Keskimaan tavoitteena on vähentää oman toiminnan päästöjä viime vuosikymmenen puolivälin tilanteesta 90 prosenttia vuoteen 2030 mennessä. Olemme tuntuvasti etujassa, sillä kunnianhimoinen tavoite on jo nyt kahden prosentin päässä. Omasta toiminnastamme syntyvät päästöt vuonna 2024 olivat 88 prosenttia pienemmät kuin vuonna 2015.

KESKIMAA HIILIJALANJÄLKI

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

(CO2e = hiilidioksidiekvivalentti, kasvihuonekaasupäästöjen yhteismitta, jonka avulla voidaan laskea yhteen eri kasvihuonekaasujen päästöjen vaikutus kasvihuoneilmiön voimistumiseen.) Oman toiminnan osalta hiilijalanjälkeä syntyi edelleen 11 myymälässä käytössä olevista vanhoista kylmälaitteista sekä energiayhtiöiltä ostetusta kaukolämmöstä.

ENERGIANKULUTUS (ostettu):

sähköä	52 196 MWh
lämpöä	13 532 MWh
öljyä	180 MWh
KOKONAISENERGIA	65 908 MWh
(– 4,9 % edelliseen vuoteen verrattuna)	

8 PÄÄSTÖTÖNTÄ MYYMÄLÄÄ

Tehokkaimmat tavat säästää energiaa ja edistää päästöttömyyttä ovat päivit-
täistavarakauppojen kylmäkaappien ja
–altaiden ovittaminen, hiilidioksidia kyl-
mäaineena käyttävät kylmäkoneet sekä
kylmälaitteiden lauhdelämpöä tehokkaasti
hyödyntävien energiakierrätysjärjestelmien
asentaminen.

Olemme modernisoineet kylmäjärjestel-
miämme ympäristölle haitattomiksi 4–5 kiin-
teistön vuositahdissa. Ympäristöystävällisiin
kylmäaineisiin on siirrytty jo 38 myymälässä
ja ABC-kohteessa. Niistä kahdeksan on oman
toimintamme osalta täysin päästöttömiä
nykyaikaisten kylmäaineiden sekä sähköläm-
mitykseen siirtymisen ansiosta. Parin vuo-
den sisällä siirryimme marketkaupassamme
yksinomaan hiilidioksidin käyttöön kylmän
tuottamisessa. Hiilidioksidi on kasvihuone-
kaasu, mutta suljetussa järjestelmässä se on
myös verraton, luonnollinen kylmäaine.

Energiatehokkuutta lisää myös kylmälaittei-
den lauhdelämpöä hyödyntävien, lämpöpum-
puilla toteutettujen energiakierrätysjär-

jestelmien asentaminen. Lämpöpumput
nostavat sähkön kulutusta, mutta toisaalta
vähentävät kaukolämmön ostotarvetta
merkittävästi, kun yhdellä kilowatilla sähköä
saadaan kolme kilowattia lämpöä.

Valaistusratkaisuissa hyödynnetään tekniik-
kaa, jolla voidaan säätää portaattomasti va-
laismien antamaa valaistustehoa. Tyypilli-
sesti valaisin säädetään noin 80 prosenttiin
sen maksimitehosta, mikä säästää sähköä ja
antaa valaisimelle lisää käyttöikää.

ENERGIATEHOKKUUTTA PARANTAVIA UUDISTUKSIA VUONNA 2024:

- **SOKOS HOTEL ALEKSANDRA:** poistoilmalämpöpumpun rakentaminen
- **ABC HIRVASKANGAS:** kylmäjärjestelmän uusiminen ja energiakierrätyksen tehos-
taminen
- **PALOKANORSI 12 (entinen Kodin Terran kiinteistö):** maalämmön rakentaminen
- **SALE KELTIMÄKI:** kylmäjärjestelmän uusiminen ja energiakierrätyksen tehos-
taminen
- **S-MARKET KUHMOLINEN:** ilmanvaihdon energiatehokkuuden parantaminen
- **S-MARKET KUOKKALA:** aurinkosähkö-
järjestelmän rakentaminen

• S-MARKET SAARIJÄRVI: energiakierrätyk- sen tehostaminen

• **Lisäksi lukuisa määrä pienempiä toimen-
piteitä, mm. puhallinvaihtoja, asetusarvo-
muutoksia sekä ilmanvaihtokojien kier-
toilmapeltien toiminnan parantamisia.**

VIHREÄÄ KAUKOLÄMPÖÄ JA TUULISÄHKÖÄ

Kaukolämmön toimittajiltamme edellytäm-
me ulkopuolisen ja riippumattoman tahon
myöntämää sertifikaattia uusiutuvista en-
ergiapolttoaineista, ennen kuin listaamme
kaukolämpöverkkoon kuuluvan kiinteis-
tömmen nollapäästöiseksi. Energiayhtiö Alvan
kaukolämmön jakeluverkon alueella Jyväskylässä
käytämme kiinteistöjemme läm-
mittämiseen energiaviraston varmentamaa
vihreää kaukolämpöä. Vihreä lämpö on hii-
lidioksidineutraalia lämpöä, joka tuotetaan
Alvan paikallisilla voimalaitoksilla uusiutuville
energianlähteillä. Sen osuus kaikesta os-
tamastamme kaukolämmöstä oli noin 70 %.
Millään omilla toimenpiteillä ei täydelliseen
hiilivapautteen yllä. Päästöjen minimoi-
misen jälkeen jää vielä pieni määrä päästö-
jä kompensoitavaksi. Kaukolämmön osalta
päästökompensoituja kiinteistöjä on 13.

Ostamamme sähkö on peräisin S-ryhmän
omasta tuulivoimasta. Kuluneen kymmenen
vuoden aikana S-ryhmä on ollut yksi suurim-
ista kotimaisista tuulivoimatuotannon ra-
kennuttajista. Uusin Luvian tuulipuisto kat-

taa noin viidenneksen kaupparyhmän säh-
köntarpeesta. Puisto koostuu kolmestatoista
6,2 MWh tuulivoimalasta. Luvian tuulipuiston
valmistumisen jälkeen S-ryhmän oma uusiu-
tuvan energian tuotanto vastaa laskennalli-
sesti kaupparyhmän sähkönkulutusta. S-ryh-
mällä on kaikkiaan 75 tuulivoimalaa, jotka si-
jaitsevat Luvian lisäksi Siikaisissa, Raahessa
ja Simossa.

AURINKOSÄHKÖÄ NELJÄN S-MARKETIN KULUTUKSEN VERRAN

Toimipaikkoihimme sähköä saadaan
myös omalla energiantuotannolla. Sähkön
omavaraisuuden ensimmäiset askeleet otet-
tiin syksyllä 2018, jolloin rakennettiin 2 000
aurinkopaneelin voimala Prisma Seppälän
katolle. Sen jälkeen aurinkovoimaloiden
määrä ja aurinkosähkön tuotto ovat kasva-
neet nopeasti.

Vuoden 2024 lopussa aurinkovoimaloita
oli 28, ja niissä aurinkopaneeleja kaikkiaan
8 900. Sähköä auringosta saatiin neljän
S-marketin vuosikulutusta vastaava määrä.
Aurinkoisena kevät- ja kesäpäivänä toimi-
paikan energiankulutus voidaan kattaa täysin
omalla aurinkovoimalla, ja pilvipoutaisel-
la 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 maavoimala val-
mistui keväällä 2024 ABC Joutsan parkki-
alueen vierelle. Maavoimala tuottaa katolle
asennettuja voimaloita paremmin sähköä
keväällä, koska lumi putoaa paneelien
päältä aikaisemmin. Keskikesällä tuotto voi
jäää hieman pienemmäksi verrattuna kat-
toasenteisiin, koska paneelit ovat pystym-
mässä asennossa, joten vuosituotannossa ei
suuria eroja ole.

AURINKOSÄHKÖN TUOTTO 2021–2024:

• 2021	965 MWh
• 2022	1 125 MWh
• 2023	1 350 MWh
• 2024	1 747 MWh

28 AURINKOVOIMALAA, 8 900 AURINKO- PANEELIA, KOKONAISTEHO 3,3 MWP

• Prisma Seppälä

• **ABC:t Hirvaskangas, Vaajakoski, Keljon-
kangas, Palokka, Viitasaari, Joutsa**

• **S-marketit Savela, Hankasalmi, Jämsä,
Petäjävesi, Saarijärvi, Suolahti, Tikkakoski,
Joutsa, Viitasaari, Vaajala, Tourula, Kuokka-
la, Uurainen, Laukaa, Karstula, Korpilahti**

• **Salet Säynätsalo, Haapamäki, Kivijärvi,
Konnesvi, Multia.**

ASIAANTUNTIJATIIMI VASTAA KIINTEISTÖTOIMINNOISTA

Keskimaalla on omistuksessaan yhteen-
sä 79 kiinteistöä eri puolilla toimialuetta.
Niiden bruttoala on lähes 280 000 neli-
ötä. Näin mittavan kiinteistömässän hal-
linnointi, huolto ja ylläpito, samoin raken-
nuttamisen sekä energiatehokkuuden ja
kaupan kylmäjärjestelmien kehittäminen
on vastuutettu SOK Kiinteistöässälle.
Keskimaan keskittyy kiinteistöjen stra-
tegiseen omistamiseen, liikepaikkojen
kehittämiseen ja kiinteistötoimintoja
koskeviin päätöksiin. Viitisen vuotta
sitten tehdyllä työnjaolla on saatu laa-
dullisia hyötyjä kiinteistöohjauksen,
raportoinnin ja kustannustehokkuuden
parantumisen kautta.

– SOK Kiinteistöässä on S-ryhmän
sisäinen asiantuntijaorganisaatio, jossa
työskentelee noin 60 kiinteistöylläpidon
johtamisen, rakennuttamisen, energiate-
hokkuuden ja kiinteistöhallinnon asian-
tuntijaa, heistä puolet pääkaupunki-
seudulla ja loput maakunnissa, kuvailee
asiakaspäällikkö **Katariina Järvinen**.

Jyväskylässä Keskimaan asiakkuutta
hoitaa Kiinteistöässällä yhdeksän hengen
tiimi, jossa jokaisella on oma vastuu-
alueensa.

– Työskentelemme tiiviisti Keskimaan
kanssa varmistaaksemme, että kiin-
teistöjensä ylläpito ja kehittäminen sujuu
suunnitelmien mukaisesti ja osuuskau-
pan tarpeet ja odotukset täyttyvät,
asiakaspäällikkö selvittää.

YHTEISET HÄVIKKITALKOOT JATKUVAT



Kuva: Anssi Vuohelainen

Ruokahävikin määrä on vähentynyt Keskimaalla viimeisen 10 vuoden aikana kolmanneksella. Ruokahävikin puolittamistavoitetta kohti edetään kehittämällä tilausjärjestelmiä, hyödyntämällä myyntidatan tarjoamaa tietoa sekä etsimällä jatkuvasti uusia tapoja hävikkiuhan alla olevien tuotteiden pelastamiseksi. Hävikin vähentäminen on yhteinen asia, johon jokainen meistä voi vaikuttaa. Keskimaan hävikkitalkoot toteutetaankin monilta osin yhdessä asiakasomistajien kanssa. Saimme hyviä tuloksia aikaan vuonna 2024.

67 % SÄÄSTÄÄ PUNALAPUILLA

Kaupassa hävikin vähentäminen on päivittäistä työtä, joka tapahtuu suuressa määrin asiakkailta näkymättömissä ja merkittävä osa työstä tehdäänkin jo ennen kuin tuotteet saapuvat kaupan hyllylle. Ennustepohjainen tilaaminen, data ja mittaus on tähtäävät siihen, että kaupoissa olisi aina oikea määrä tuotteita asiakkaille tarjolla. Poisheittohävikkiin päätyi enää vain 0,9 % myynnissä olevista tuotteista. Asiakkaille näkyvin ja tutuin osa hävikinhalintaa lienevät punalaputetut tuotteet. Vuonna 2024 tehty asiakastutkimus osoitti, että jopa 67 prosentille asiakkaista punalaputettujen tuotteiden suosiminen on keino säästää ruokakuluissa.

30 ja 60 prosentin punalappualennukset vähentävät merkittävästi myymälöidemme ruokahävikkiä. Euro-määräisesti eniten punalaputettuina myydään pakattuja kala-, kana- ja lihatuotteita. Kappalemäärissä mitattuna suosituimpia punalapputuotteita ovat leipomotuotteet ja tuoreet valmisruoat.

Asiakkaille ale-hinnoilla myytävien tuotteiden lisäksi hävikkiä pienennetään lahjoittamalla elintarvikkeita hyväntekeväisyyteen. Vuonna 2024 meillä oli 56 ruoka-apukumppania, joille tehtiin lahjoituksia.

259 830 KILOA HALPAA HEVIÄ

Hävikistä teemme hyväksi myös Eilisen tähdet -toimintamallilla. Edelleen käyttökelpoiset, mutta parhaat päivänsä nähneet hedelmät ja vihannekset myydään valmiiksi pussitettuna 0,60 euron kilohintaan kaikissa myymälöissämme. Asiakkaiden matkaan lähti vuoden aikana 259 830 kiloa tuotteita, jotka aiemmin olisivat päättyneet biojätteeseen.

11 804 RESQ-ANNOSTA

Biojätteisiin päättyvän ruoan määrää vähennämme yhdessä asiakkaidemme kanssa myös ResQ-mobiilisovelluksen avulla. Kaikista ravintoloista myytiin vuonna 2024 ResQ:ssa tuotteita ja annoksia yhteensä 11 804. Yksittäisen pakkauksen hinta oli keskimäärin 3,34 euroa. ResQ-ruokaa tarjosivat kaikki ABC-liikennemyymälämme sekä ravintoloista Sata-man Viilu, Original Sokos Hotel Alexandran aamiaisen, Solo Sokos Hotel Paviljongin aamiaisen, Presso Seppälä, Urban Bistro, Trattoria Aukio, Pizza Buffa, Revolution sekä keväällä tapahtuneeseen sulkemiseensa asti myös VENN ja Amarillo.

S-MOBIILI AUTTAA VASTUULLISTEN VALINTOJEN TEKEMISESSÄ

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.

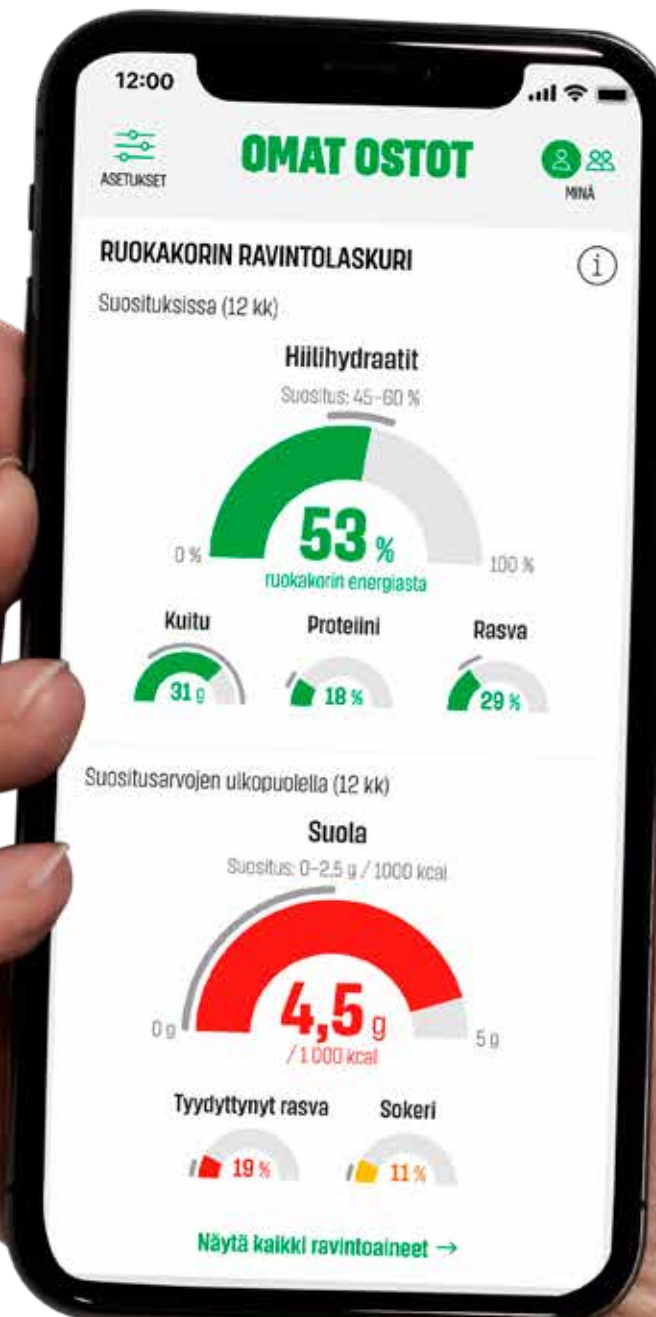
• **Hiilijalanjälkilaskuri** – näet mistä oman ostoskorisi hiilijalanjälki syntyy, mitkä tuoteryhmät ovat suurimmat kuormittajat ja miten voisit jalanjälkeäsi helposti pienentää. Hiilijalanjälkilaskuri on kehitetty yhdessä Luonnonvarakeskuksen (Luken) asiantuntijoiden kanssa.

• **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 ostos-osion tuoteryhmäkohtaisesta tarkastelusta löytyy ostamiesi kassien määrän sekä niihin käytetyt eurot kuluneelta vuodelta ja kuukaudelta.

Vuonna 2023 jokainen suomalaisen osti keskimäärin 54 muovikassia. Keskimaan myyntidata kertoo määrän kasvaneen 2024: muovikassien myynti kasvoi 8,5 % ja muovisten termokassien myynti peräti 19,4 % edellisvuoteen verrattuna. Muovikassien käytössä EU:n tavoitteena on laskea kulutus vuoden 2025 loppuun mennessä 40 kassiin vuodessa, eli meillä keski-suomalaisilla on tässä vielä tekemistä.



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 säästään. Hiilidioksidipäästöt vähenevät ja kaatopaikkakuormitus pienenee. Jätteiden lajittelu on myös omalle taloudelle kannattavaa. Tehokkaan kierrättämisen ansiosta oman jäteastian tyhjennysväliä voi merkittävästi harventaa.

KESKIMAAN TOIMIPAIKAT, JOIDEN YHTEYDESSÄ ON RINKI-EKOPISTE:

• **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-polttonestejakelupiste:** Konginkangas.

TERVETULOA TEKEMÄÄN VASTUULLISUUSTEKOJA

Vastuullisuus on tekoja, siksi S-ryhmässä tehdään jatkuvasti töitä kestävästä kuluttamisesta, ilmastosta, ympäristöstä ja yhdenvertaisuudesta eteen. Kun olemme huolehtineet tällä tavalla asioista, asiakkaamme tulevat ostopäätöksillään samalla vähentäneeksi hävikkiä, suosineeksi satokauden tuotteita ja valinneeksi vastuullisesti tuotettuja tuotteita.

Me kutsumme tätä tekosysteemiksi – ainutlaatuiseksi prosessiksi, joka muuttaa lukuisat arkiset valinnat merkittäviksi vastuullisuustekojiksi. Syyskuussa 2024 alkaneen vastuullisuusmainonnan konseptin tähtinä nähtiin tavallisia kuluttajia, jotka ovat tehneet vastuullisuustekoja muun muassa ostamalla punalaputettuja tuotteita, valmistamalla kasvisruokaa tai valitsemalla vastuullisista materiaaleista valmistetun hupparin. Merkinä tästä heidän päänsä päälle ilmestyi vihreä halo.

Tekosysteemi-markkinointiviestinnän avulla haluttiin hoksauttaa kuluttajia tekemään ja huomaamaan arjen pieneltä tuntuvia, mutta tärkeitä vastuullisuustekoja.

Kuva: SOK

JÄTTEIDEN HYÖTYKÄYTTÖ 100 %, KIERRÄTYSASTE 85,3 %

Keskimaan omasta toiminnasta syntyvän jätteen kokonaismäärä vuodelta 2024 oli 5 397 tonnia. Jättemäärä pieneni puoli prosenttia, vaikka samaan aikaan päivittäistavarakaupoissa käsitelty tavaramäärä lisääntyi merkittävästi myynnin kasvun seurauksena. Toteutamme kiertotalouteen sisältyvää raaka-aineiden ja resurssien tehokasta käyttöä, mikä on näkynyt kierrätysasteen nousuna. Kierrätysaste oli 85,3 % ja jätteiden uusiokäyttöaste 100 %. Ero selittyy sillä, että energiantuotantoon päätyvä polttokelpoinen jäte kirjataan loppukäyttöön, ei kierrättämiseen, jossa jäte päättyy uusien tuotteiden valmistukseen.

JÄTEJAKEET SUURUUSJÄRJESTYKSESSÄ:

- **Pahvi 2 178 t**
- **Biojäte 1 890 t**
- **Energiajäte 1 122 t**
- **Metalli 86 t**
- **Lasi 58 t**
- **Muovi 54 t**
- **Paperi 8 t**