

SSO:n vuosi 2013 oli haastava

– omistajille kuitenkin yli 250 euron hyödyt taloutta kohden

– Suomen heikko taloustilanne näkyi myös Suur-Seudun Osuuskauppa SSO:n toiminnassa vuonna 2013. Alkuvuosi oli erityisen haastava, mutta loppuvuodesta kysyntä elpyi ja lisäksi SSO:n ja SOK:n tehostamistoimenpiteet toivat odotettua tulosta, kertoo **SSO:n toimitusjohtaja Esko Jääskeläinen**.

SSO:n vuoden 2013 liikevaihto oli 484 miljoonaa euroa. Täysimääräiseksi tytäryhtiöksi 1.1.2013 siirtyneen, Toyotaa Lohjalla ja Tammisaarella myyvän, Lohjan Autokeskus Oy:n myötä SSO:n liikevaihto kasvoi lähes viisi prosenttia edellisvuoden 461,2 miljoonasta eurosta.

SSO:n tulos supistui 9,7 miljoonasta eurosta 7 miljoonaan euroon. – Voimme olla tulokseen kohtuullisen tyytyväisiä, sillä vuoden alkupuolisko ennusti vuodesta reilusti heikompaa kuin mihin lopulta ylsimme. Tammi-kesäkuun tulos oli vain 0,5 miljoonaa euroa, Jääskeläinen kertoo.

SSO:lla omistajia 62 363

Bonusta ja maksutapaetua SSO:n asiakasomistajat saivat saman verran kuin edellisvuonna, eli yhteensä 15,5 miljoonaa euroa. Bonuksen, maksutapaedun ja osuusmaksun koron yhteenlaskettu asiakasomistajakohtainen hyöty vuonna 2013 oli keskimäärin 264 euroa.

Asiakasomistajille on perinteisesti maksettu myös osuuspääoman korkoa, jonka edustajisto päättää vuosittain kevään kokouksessaan. Vuodelta 2012 korko oli 10 % eli 10 euroa asiakasomistajaa kohden. Muihin osuuskauppoihin suhteutettuna SSO:n asiakasomistajat hyötyvät omistajuudestaan neljänneksi parhaiten. Lisäksi omistajat hyötyivät viime vuonna edullisesta ruokakorista, tuote-eduista ja maksuttomista pankkipalveluista vähintään toisen samanmoisen summan. SSO:n tehtävänä on tuottaa omistajilleen kilpailukykyisiä palveluja ja etuja, ja esim. ruokaketjussa osuuskaupan tehtävä on hankkia omistajilleen tuotteita ja palveluja pysyvästi edulliseen hintaan, jottei heidän tarvitse juosta tarjousten perässä.

– Bonusmyynti SSO:n toimipaikoissa vuonna 2013 oli 356,5 miljoonaa euroa, jossa kasvua edellisvuoteen oli prosentin verran, kertoo Jääskeläinen.

11.2.2014

SSO:n jäsenten lukumäärän kasvu jatkuu. Vuoden vaihteessa asiakasomistajia oli yhteensä 62 363, joista vuonna 2013 liittyneitä 3260. SSO:n S-Etukortti on jo 69,6 %:lla toimialueen talouksista. Kaikkiaan S-Etukortteja on SSO:n toimialueella yhteensä 80,6 %:lla toimialueen talouksista.

**SSO:n liikevaihto kasvoi ja oli 484 miljoonaa euroa
Tulos ennen veroja 7 miljoonaa euroa**

– Vuosi 2013 oli markkinatilanteeseen nähden SSO:lle kohtalaisen hyvä. Liikevaihto oli 484 miljoonaa euroa, joka oli 5 % edellistä vuotta enemmän (+22,7 miljoonaa euroa).

Toimialat kasvattivat liikevaihtoaan lukuun ottamatta yksiköitään muuttanutta liikennemyymälä- ja polttonestekauppaa. Autokaupan osalta PP-auto Oy kasvatti liikevaihtoaan Lohjan Autokeskus Oy:n jäädessä edellisvuodesta.

SSO:n tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja oli 7 miljoonaa euroa, jossa heikennystä edelliseen vuoteen oli 2,7 miljoonaa euroa. – Jäimme edellisvuoden tuloksesta, mutta voimme olla tähän kohtalaisen tyytyväisiä näin haastavana vuotena. Taloudessa on ollut ja on edelleen monia epävarmuutta aiheuttaneita tekijöitä, sanoo Jääskeläinen.

SSO:n toimialoista päivittäis- ja käyttötavarakauppa, liikennemyymälä- ja polttonestekauppa sekä autokauppa tekivät positiivisen tuloksen. Rauta-, maatalous- ja puutarhakaupan sekä matkailu- ja ravitsemiskaupan tulokset olivat tappiollisia, mutta kehittivät edellisvuoteen nähden melko positiivisesti.

| TULOSTIETOJA | 2013 | 2012 |
|--|--|--|
| Liikevaihto | 483,9 | 461,2 |
| Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja milj. euroa | 7,0 | 9,7 |
| Asiakasomistajien määrä 31.12. | 62 363 | 60 887 |
| Henkilöstö 31.12. = vuoden 2012 luvusta puuttuu Lohjan Autokeskus Oy:n 36 hlöä | 1523 1039 (kokoaikaisiksi muutettuna) | 1597 1021 (kokoaikaisiksi muutettuna) |
| Bruttoinvestoinnit milj. euroa | 14,0 | 31,3 |

SSO:n liikevaihto jakautui toimialoittain seuraavasti:

| | Liikevaihto 2013 | % |
|--------------------------------------|-------------------------|----------------|
| | milj. eur. | ed.v.v. |
| päivittäis- ja käyttötavarakauppa | 233,5 | + 2 |
| liikennemyymlä- ja polttonestekauppa | 80,8 | -4 |
| rauta-, maatalous- ja puutarhakauppa | 90,2 | + 1 |
| matkailu- ja ravitsemiskauppa | 13,6 | +2 |
| autokauppa | | |
| - PP-auto Oy | 42,9 | +4 |
| - Lohjan Autokeskus Oy | 18,4 | -20 |

Hyöty osuustoiminnasta jää omalle alueelle

– Palkkoja SSO, PP-auto ja Lohjan Autokeskus maksoivat viime vuonna 37,5 miljoonaa euroa. Osuustoiminnan hyötyä palautuu toimialueellemme palkkojen, verojen, bonusten ja osuuspääoman korkojen muodossa, Jääskeläinen listaa. Lisäksi pitää muistaa alihankintojen ostot muilta paikallisilta yrityksiltä ja S-Pankin ilmaisina palveluina asiakasomistajille tulevat edut, Jääskeläinen lisää.

– Osuustoiminnan tuotot ja verot jäävät Suomeen ja alueosuuskauppojen omille toiminta-alueille - kannamme huolta joka kolkan ruokahuollosta, emmekä keskity toimimaan vain tiheimmin asutuilla seuduilla, korostaa Jääskeläinen. Vuoden 2013 suurimmat investoinnit SSO:ssa tukivat tätä; Sale Koski, S-market Perniö ja Prisma Halikko.

SSO:n rooli työllistäjänä läntisellä Uudellamaalla sekä Salon seutukunnalla on edelleen vahva. SSO työllistää tällä hetkellä (31.12.2013) 1523 henkilöä. Kokoaikaisiksi muutettuna henkilökuntaa on 1039. Lisäksi SSO työllistää välillisesti lukuisia henkilöitä rakennus-, siivous-, kiinteistöhuolto- sekä vartiointitehtävissä.

Kesätyöntekijöitä SSO:ssa on vuosittain noin 200 ja lisäksi Tutustu työelämään ja tienaa – harjoittelijoita saman verran. Viime vuonna SSO:n eri toimipaikoissa työskenteli myös yli sata harjoittelijaa eri oppilaitoksista. Noin sata koululaista tutustui SSO:n toimintaan TET-harjoitteluhjelman puitteissa. – SSO on monelle nuorelle hyvä mahdollisuus päästä kiinni työelämään.

Vuosi 2013 toimialoittain ja katsaus tulevaan

SSO:n päivittäistavarakaupalle alkuvuosi 2013 oli haastava, mutta loppuvuosi näytti jo paremmalta. SSO:n viime vuosien suurimman investoinnin eli Halikon Prisman kulut painoivat vielä alkuvuoden tulosta. Maaliskuinen avaus otettiin kuitenkin hyvin vastaan ja tämänhetkisiin asiakasvirtoihin ollaan tyytyväisiä.

Koski TI sai uuden energiatehokkaan Salen vanhan myymälärakennuksen tilalle. Samoin Perniön kesällä avattu uusi S-market on tuonut hienoja tuloksia energiatehokkuuden saralla. Molemmissa myymälöissä käytettiin viimeisimpiä energiaratkaisuja ja ensimmäiset saadut tulokset näyttävät, että panostukset ovat kannattaneet jopa puolittuneilla energiakustannuksilla.

Käyttötavarakaupalle vuosi oli erittäin haastava. Jo muutamia vuosia jatkunut käyttötavarakaupan kehitystyö jatkuu ja mm. monikanavaisuutta kehitetään kiivaasti.

Liikennemyymälä- ja polttonestekaupalle vuosi 2013 oli myynnillisesti hieman edellisvuotta heikompi. SSO liikennemyymälä Lohja lopetti toimintansa keväällä, mutta tilalle avattu ABC GrilliMarket Tytyri löysi pian oman asiakaskuntansa ja myynti lähti kehittymään odotettua paremmin. ABC GrilliMarket sai valtakunnallista huomiota kotimaisen kaasuyhtiö Gasum Oy:n marraskuisella tempauksella. Gasum myi Tytyrissä kampanjapäivänä bensiini- ja dieselpolttoaineita biokaasun hinnalla.

Perniön ABC:n muutostyöt etenevät suunnitellusti ja liikennemyymälä pyritään avaamaan pääsiäiseksi.

Matkailu- ja ravitsemiskaupassa vuoden 2013 liikevaihto kehittyi 2 %, vaikka kysyntä alalla ei näyttänyt erityisiä virkistymisen merkkejä. Kesän 2013 Rantajamit onnistuivat jälleen erinomaisesti ja kesän 2014 esiintyjät julkaistaan lehdistölle torstaina 13.2.2014.

SSO onnistui **rauta-, maatalous- ja puutarhakaupassaan** vuonna 2013 myynnillisesti hyvin ottaen huomioon, että maatalouskaupan markkinatilanne on ollut Suomessa jo usean vuoden ajan haastava. Myös rautakaupassa markkinatilanne on edelleen vaikea koko Suomessa. Lisäksi Salon talousalueen kehitys on ollut poikkeuksellinen ja siihen nähden olemme pystyneet toimimaan markkinoita paremmin. Toimialan tehostamistoimenpiteet tuottivat loppuvuodesta tulosta ja toimintaedellytykset alalla ovat nyt paremmat tehtyjen toimenpiteiden ansiosta. Liiketoiminnan tehostaminen on kuitenkin edelleen toimialan päätehtävä kuluvalle vuodelle, koska markkinatilanne ei tuone helpotusta kaupankäyntiin.

Toimialan myymäläverkosto kehittyi kesällä 2013 Perniöön avatun uuden S-Raudan myötä. Lohjan keskustan rautakaupan toiminta puolestaan lopetettiin syksyllä, koska asiakkaat eivät hyödyntäneet keskustan rautakauppaa toivotulla tavalla.

11.2.2014

SSO:n autokaupoista PP-auto Oy:n liikevaihto kehittyi edellisvuodesta 4 %, kun Lohjan Autokeskus Oy:n liikevaihto jäi 20 prosenttia edellisvuodesta. Vuodesta 2014 odotetaan Lohjan Autokeskuksen osalta selvästi edellistä vuotta parempaa. Myös PP-auto Oy:n liikevaihdon uskotaan kehittyvän positiivisesti.

Lisätietoja:

toimitusjohtaja Esko Jääskeläinen, puh. 075 3030 1700 tai 044 770 5700

talous- ja kehitysjohtaja Anja-Anniina Pirttimaa, puh. 075 3030 1701 tai 044 770 5701