

# S-ryhmä kaupan murroksessa

SOK:n pääjohtaja Taavi Heikkilä,  
Hämeen kauppakamarin kevätkokous ja EK  
Foorumi 21.5.2015

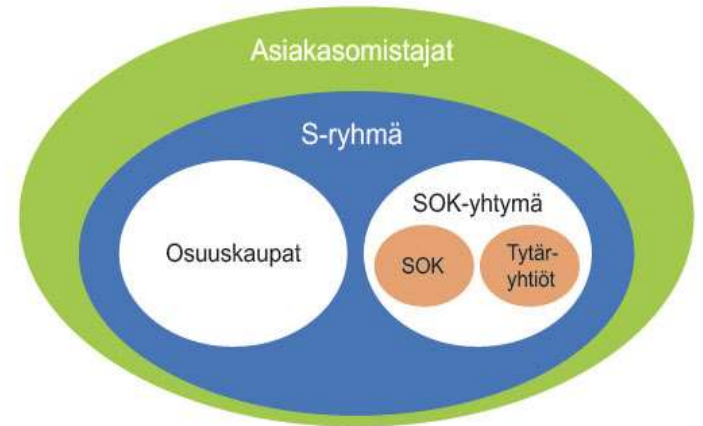


# Käsiteltävät teemat

- S-ryhmä lyhyesti
- Toimintaympäristön näkymät ja kaupan murros
- S-ryhmän uusi strategia ja sen muutosohjelmat
- Digitaalisten palveluratkaisujen ja innovaatioiden kehittäminen S-ryhmässä
- Palvelualojen tulevaisuusohjelma 2015



# S-ryhmän rakenne



\*20 alueosuuskauppaa ja 8 paikallisosuuskauppaa



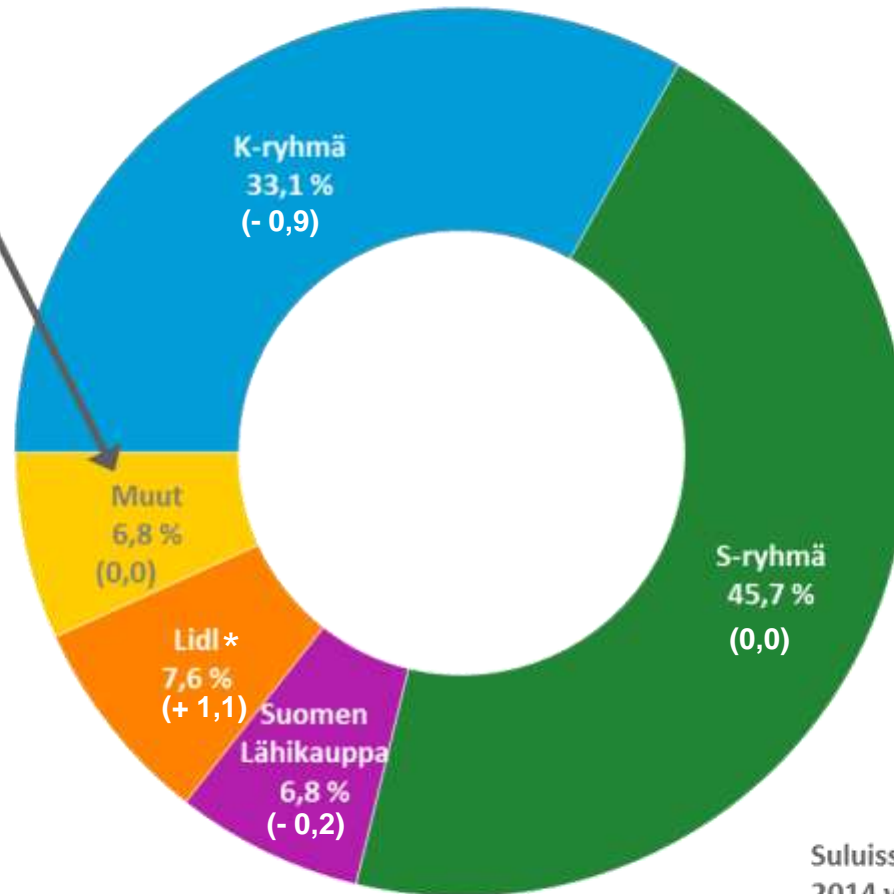
# S-ryhmän avainluvut

S-ryhmä lukuina	2014 (2013)
S-ryhmän veroton vähittäismyynti	11 182 milj. euroa (11 353 milj. euroa)
S-ryhmän tulos ennen satunnaisia eriä	274 milj. euroa (226 milj. euroa)
SOK-yhtymän operatiivinen tulos	7,6 milj. euroa (-32,1 milj. euroa)
S-ryhmän investoinnit	526 milj. euroa (573 milj. euroa)
S-ryhmän toimipaikkojen lukumäärä	1 643 (1 642)
S-ryhmän henkilöstön määrä	40 292 (41 784)
Jäsenmäärä	2,1 miljoonaa (2,1 miljoonaa)
Jäsenille maksettu Bonus ja muut rahalliset edut yhteensä	402 milj. euroa (423 milj. euroa)



# Päivittäistavarakaupan markkinaosuudet kaupparyhmittäin vuonna 2014

- Stockmann 1,2% (-0,1)
- M-ketju 0,7% (0,0)
- Tarmo 0,3% (0,0)
- Muut 4,7% (0,2), josta  
Minimanin osuus 0,6% (0,0)



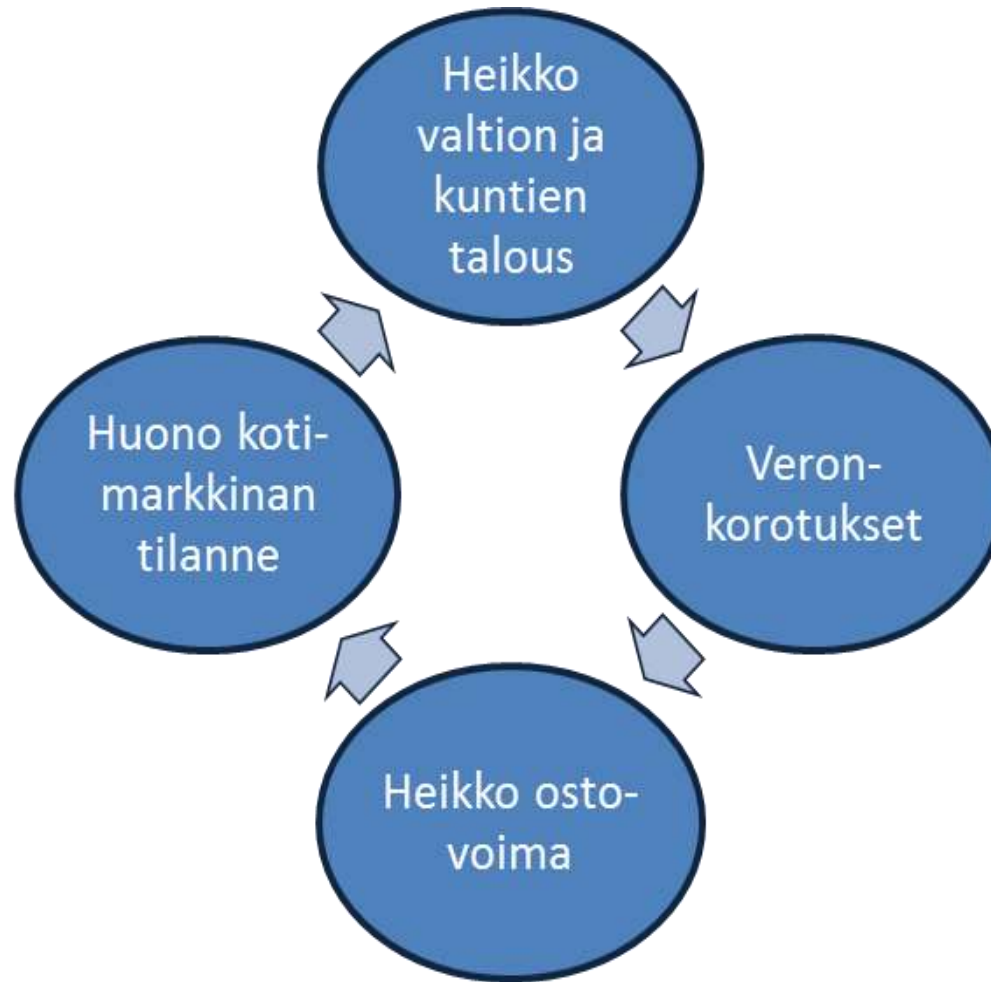
Suluissa markkinaosuuden muutos 2014 vrt 2013 (%-yksikköä)



# Toimintaympäristön näkymät ja kaupan murros



# Suomen tulevan hallituksen saatava katkaistua tämä talouden negatiivinen spiraali!



# Kauppa toimialana historiallisen kovassa murroksessa



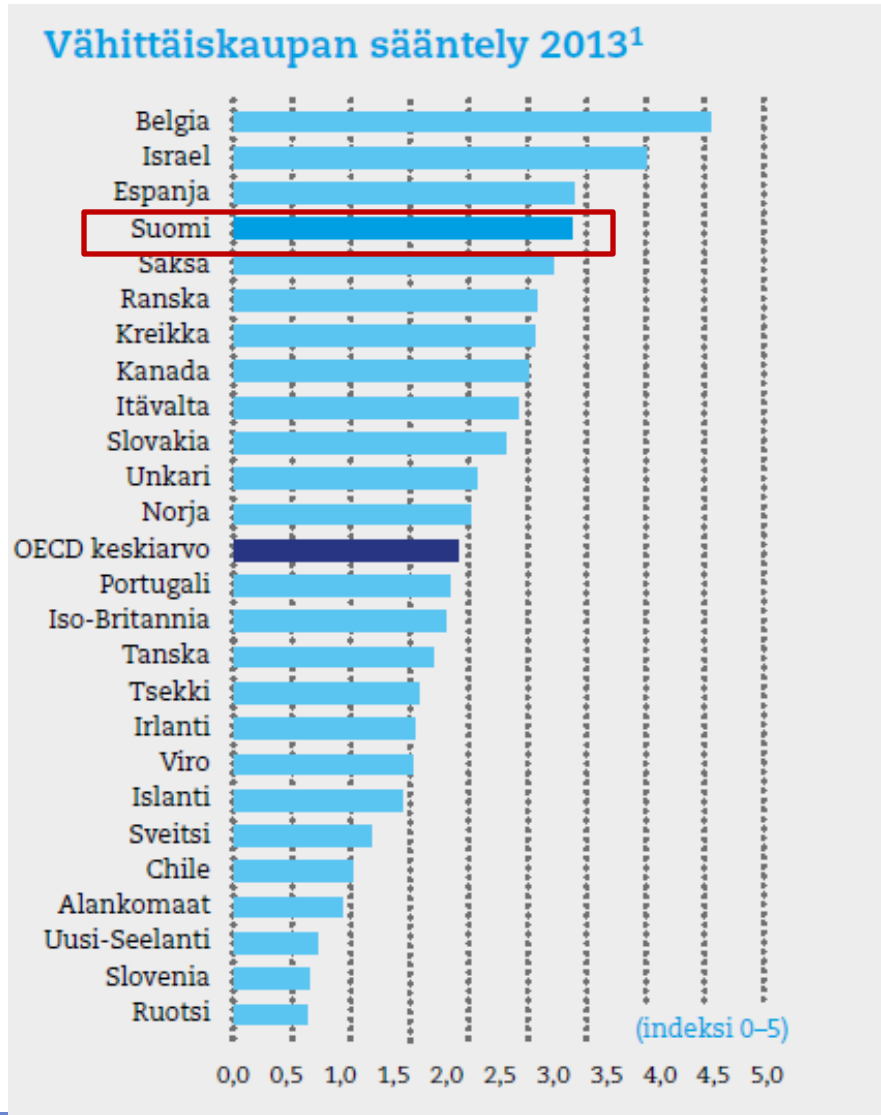
- **Digitalisoituminen** muokkaa **toimintamalleja** ja **muuttaa** peruuttamattomasti **kuluttajien käyttäytymistä** (kuluttajan vallan lisääntyminen).
  - Verkkokauppa, sähköiset palvelut (mm. mobiili), ajasta, paikasta ja maantieteestä riippumaton asiointi, sosiaalinen media (mm. vertaistieto), reaaliaikaiset tuote- ja hintavertailut, läpinäkyvyys, saatavuus...
- **Kansainvälinen kilpailu**
  - Kaikilla toimialoilla
  - Vaikuttaa myös verkkokaupan kautta (etenkin käyttötavarakaupassa)
- Suomalaiset **kuluttajat hyötyvät** kilpailusta.



# Suomen vähittäiskauppa yhä säädellympää

- Suomi noussut sääntelyn tiukkuuden suhteen kärkipäähän OECD-maiden joukossa.
- Vuonna 1998 Suomi sijoittui vielä saman listan puoliväliin.

➤ *Sääntelyn kiristyminen heikentää suomalaisten yritysten kasvumahdollisuuksia ja hidastaa uudistumista!*

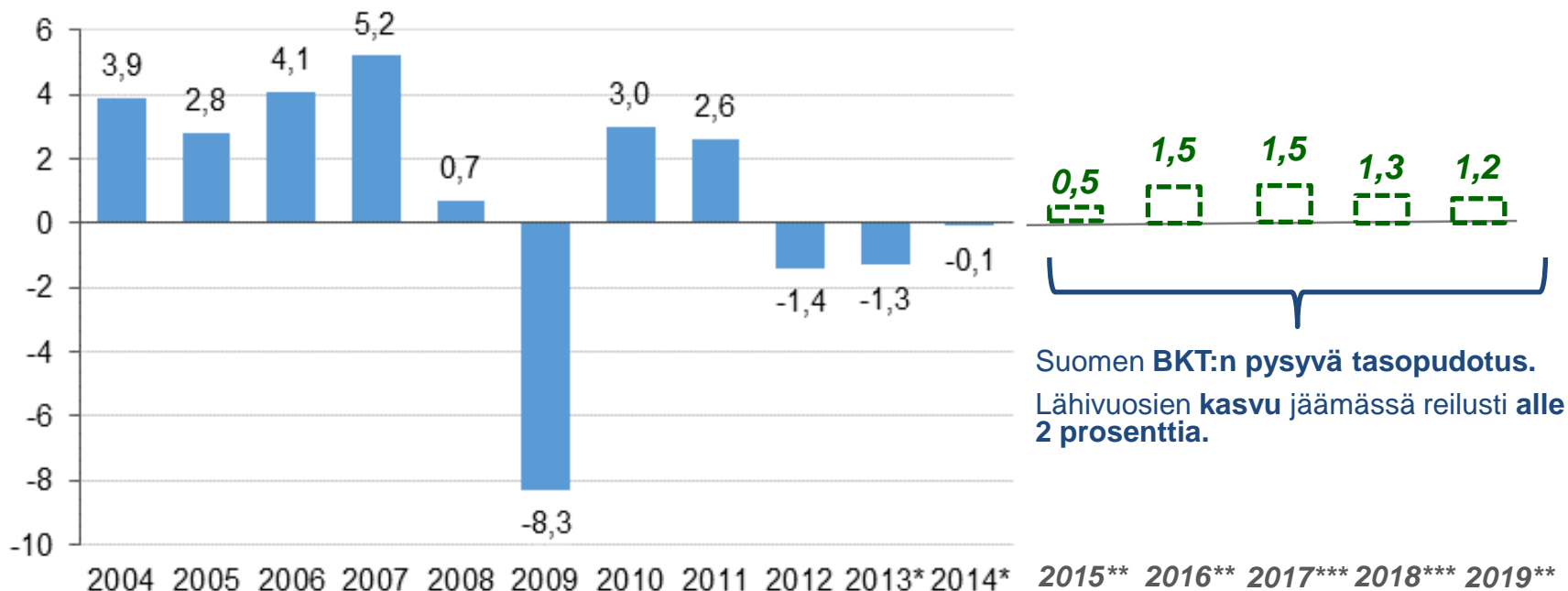


Lähde: Päivittäistavarakaupan hallitusohjelmatavoitteet 2015–2019 (PTY)  
Graafi: OECD (2013), Product Market Regulation Database



# Historiallisen pitkän laskukauden jälkeen käynnistyvä kasvu pitkään hyvin vaatimatonta

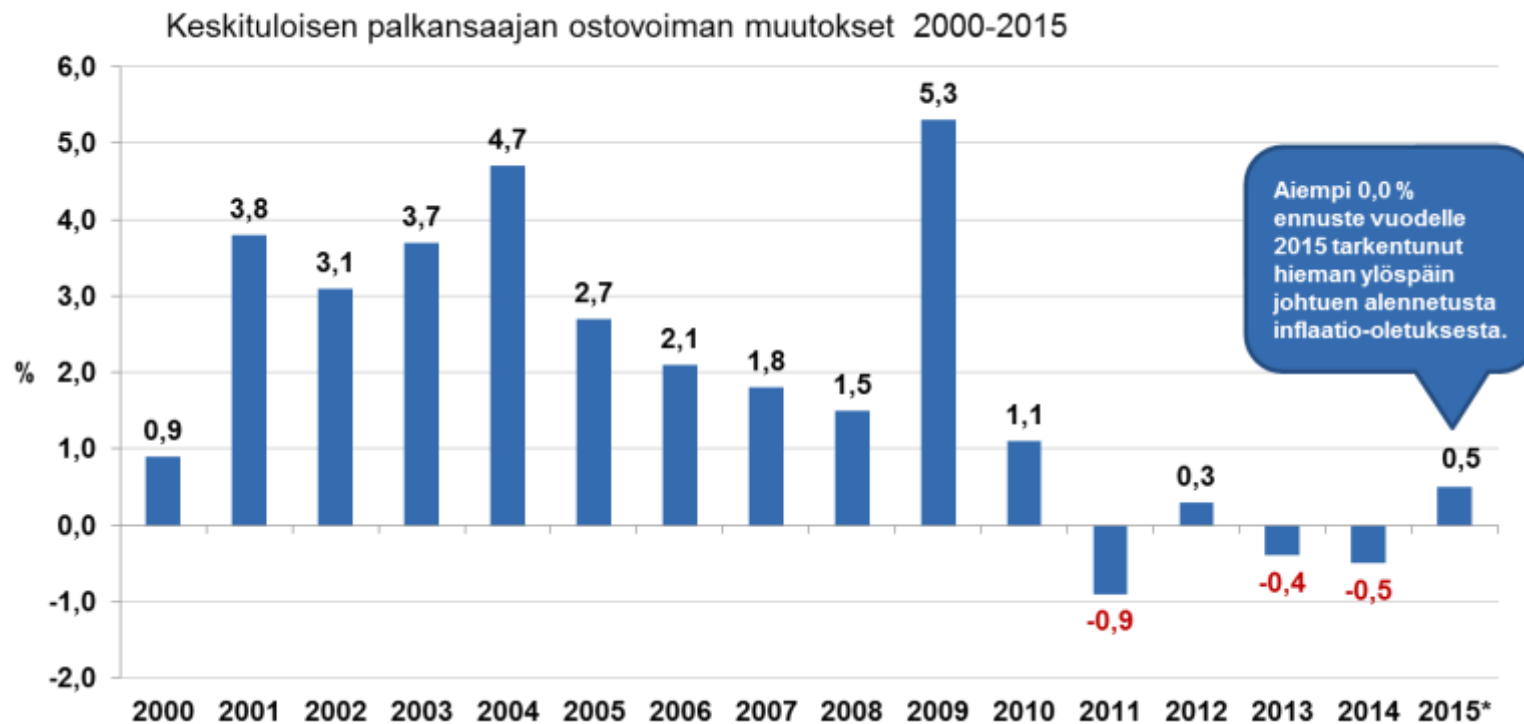
Bruttokansantuotteen volyymin vuosimuutos, %



2004-2014: Tilastokeskus, Kansantalouden tilinpito (\* = ennakkotieto). 2015-2016\*\*: Alkuvuoden 2015 suhdanne-ennusteiden bkt:n kehitystä koskeva konsensus. 2017-2019\*\*\* VM, taloudellinen katsaus, kevät 2015 (2.4.2015). VM, talouspolitiikan lähtökohdat 2015-2019 (19.3.2015)



# Kiristyneen verotuksen kuihduttama heikko ostovoima syö yksityistä kulutusta



\*Laskelman inflaatio-oletukset v. 2015: +0,3 %

- **Kokonaisveroaste on noussut** koko 2010-luvun ja **lähestyy jo 45 prosenttia**.
- Pelkästään **kulutusverotusta** on kuluvan vaalikauden aikana **kiristetty yhteensä 2,4 mrd. euroa vuositasolla**.

Lähde: Veronmaksajien keskusliitto.

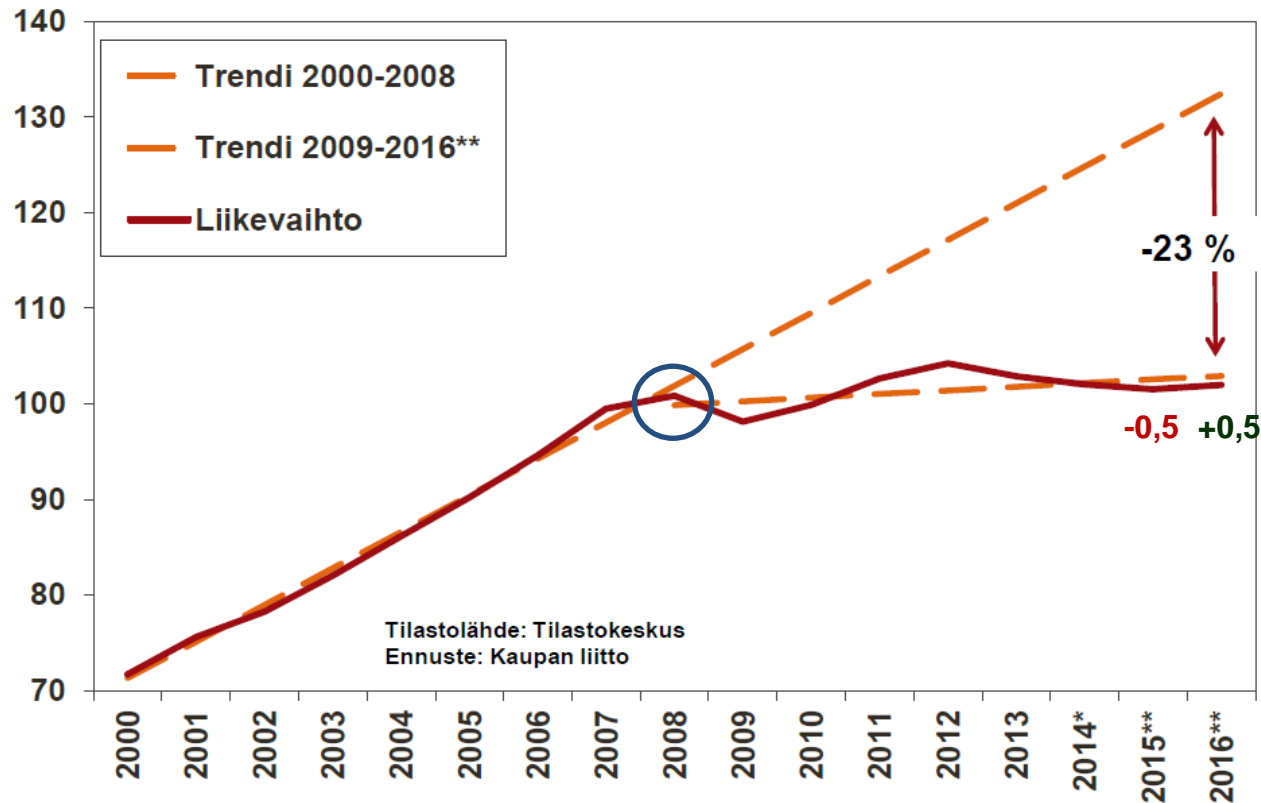
Laskelmassa keskituloisen palkansaajan palkka vuonna 2015: 3260 €/kk



# Kauppan pitkäaikainen trendikasvu pudonnut neljästä prosentista nollan tuntumaan

## Vähittäiskaupan liikevaihto

Määräindeksin vuosikeskiarvo



Kauppa ei kasva kuluvanakaan vuonna.

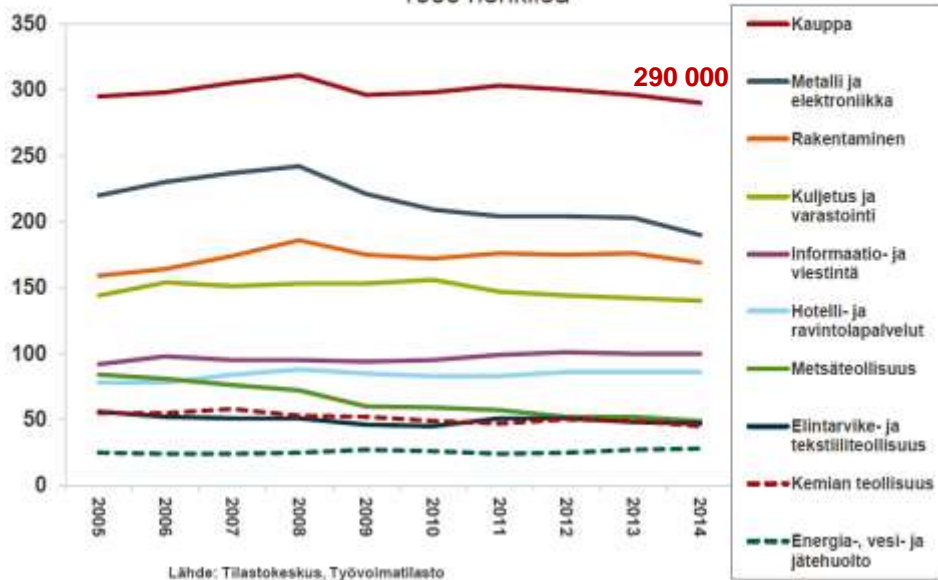
Orastavaa kasvua odotettavissa aikaisintaan vuonna 2016.

Lähde: Kaupan liitto, Kaupan näkymät 2015-2016 (2.2.2015)



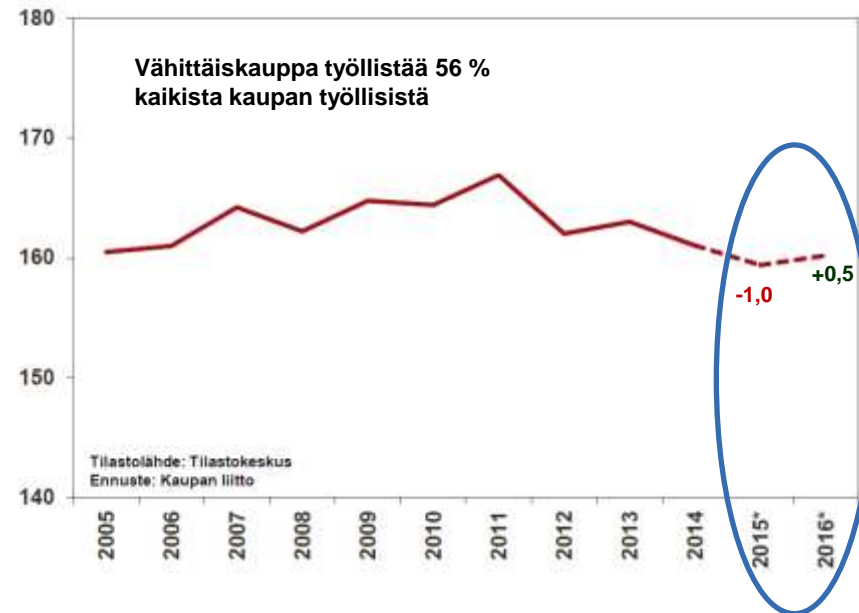
# Myös kaupan työllisyys jatkaa heikkenemistään

**Kauppa on elinkeinoelämän suurin työllistäjä**  
1000 henkilöä



Vuonna 2014 kaupan alalta poistui 8 000 palkansaajaa.

**Vähittäiskaupan työlliset**  
1000 henkilöä



Hentoa työllisyyden kasvua odotettavissa vasta vuonna 2016.



# Vähittäiskaupan luottamus matala alhaisissa lukemissa

Vähittäiskaupan luottamusindikaattori  
Kausitasoitettu saldoluku



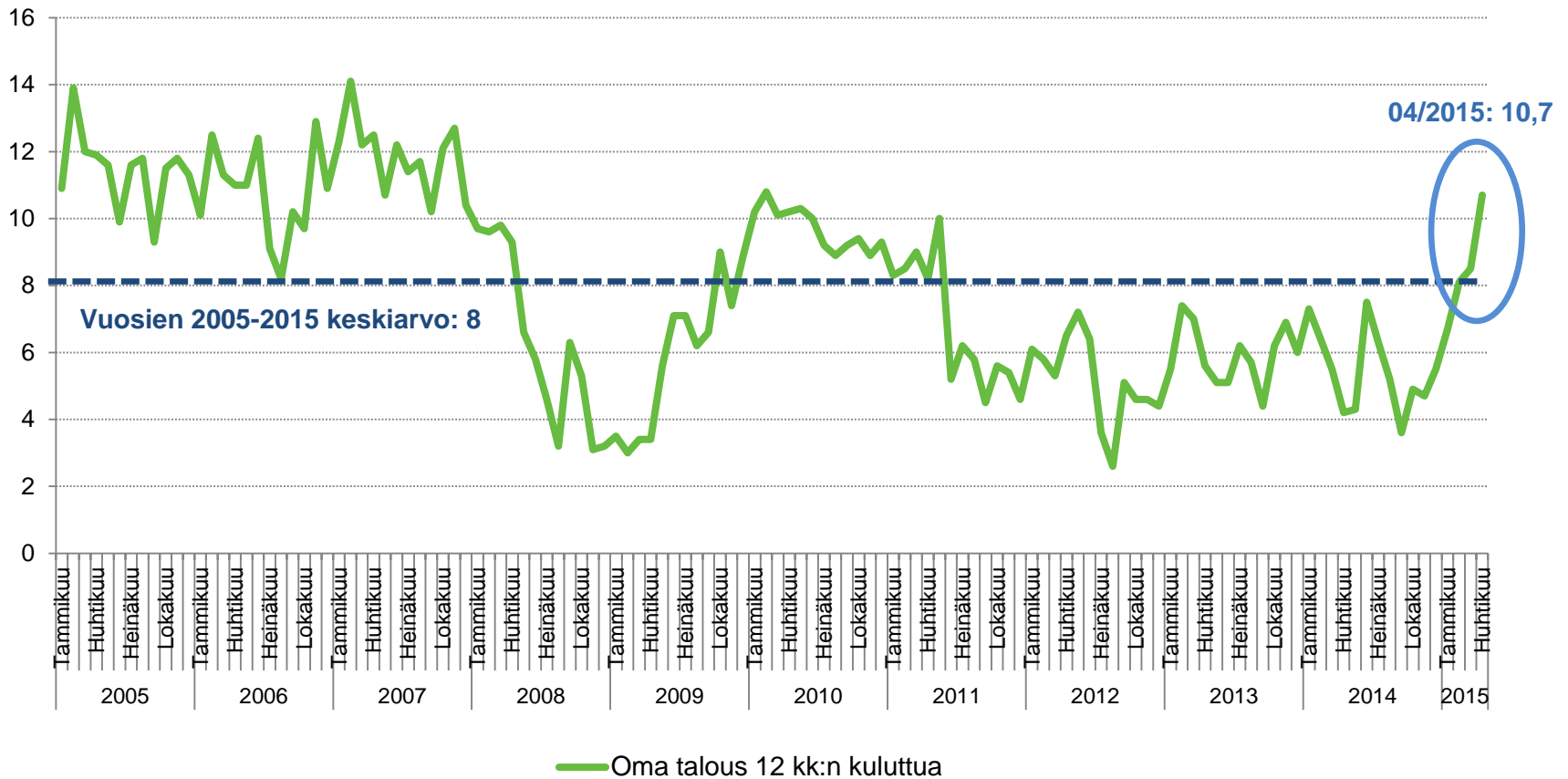
\*Vähittäiskaupan luottamusindikaattori lasketaan kolmen kysymyksen vastauksista:  
- toteutunut myynnin kehitys  
- myyntiodotukset  
- varastot (käänteisenä)

- Vähittäiskaupan lähiajan **suhdanne- ja myyntiodotukset** ovat edelleen alhaisella tasolla.
- Suomen vähittäiskaupan yritysten **luottamus** ollut jo kuukausia **EU-maiden heikointa**.

Lähde: EK:n luottamusindikaattorit, huhtikuu 2015. (Suluissa maaliskuun 2015 vastaavat tarkennetut luvut)

# Kuluttajien luottamus oman talouden lähiajan kehitykseen näyttäisi olevan vahvistumassa

Saldoluku



Lähde: Kuluttajabarometri 27.4.2015

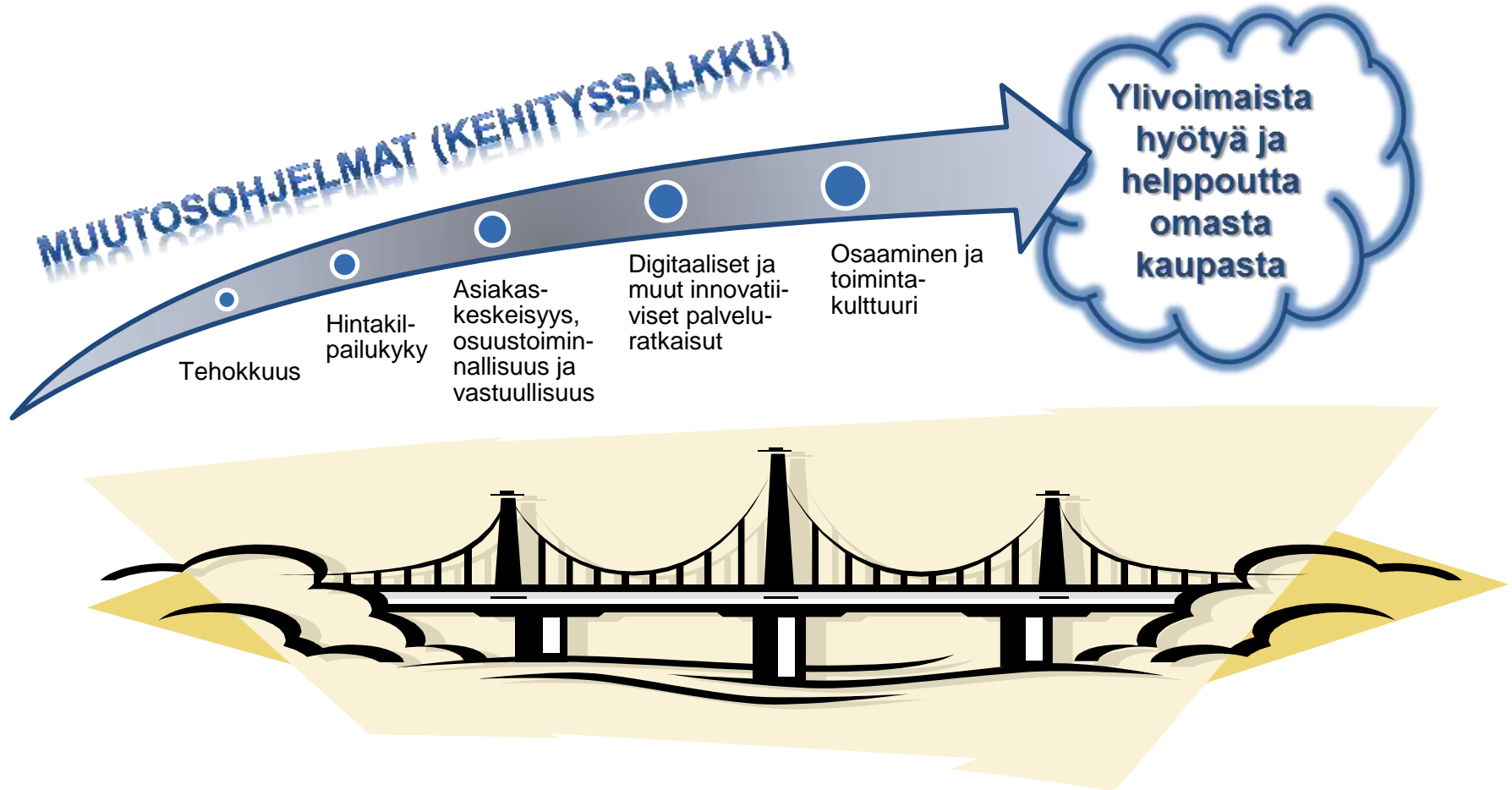


S-ryhmällä on uuden strategiansa  
muutosohjelmien myötä selkeät  
askelmerkit etenemiseen!





# S-ryhmän strategian muutosohjelmilla varmistetaan strategisten tavoitteiden ja vision saavuttaminen



19.1.2015



6.5.2015



# Digitaalisten palvelujen kehittäminen S-ryhmässä



# Ennen kauppiaas ja asiakas tunsivat toisensa

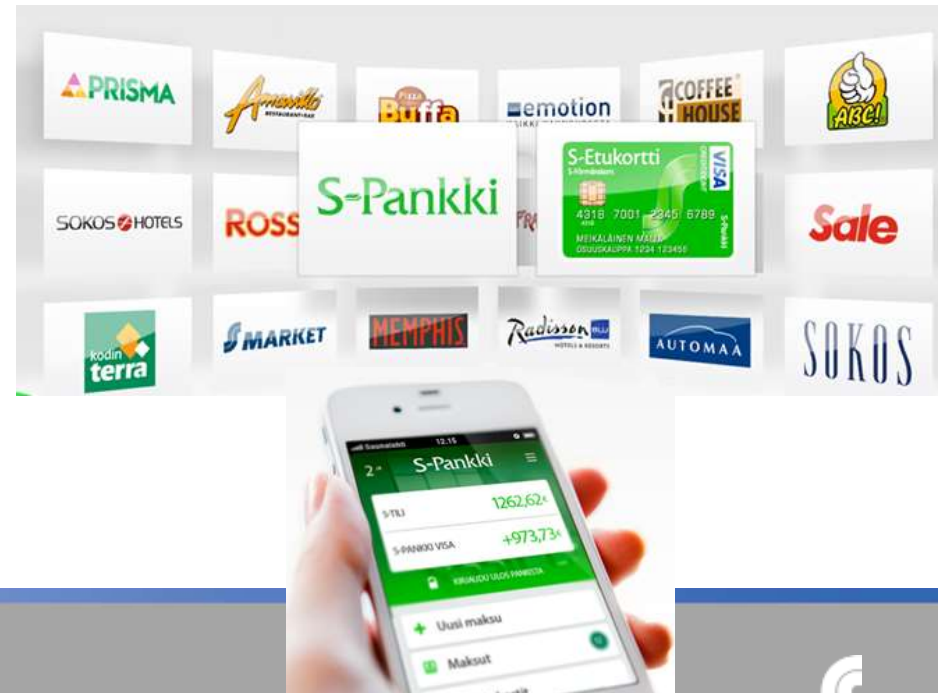
Kauppiaas tunsi oman kauppansa asiakkaat henkilökohtaisesti ja tunnisti siten hyvin myös heidän tarpeensa.



# Asiakasläheisyys edellyttää nyt uusia ratkaisuja

- Asiakkaat haluavat **helppoa, vaivatonta** asiointia ja **nopeaa vuorovaikutteista** palvelua – juuri sitä, mitä digitaaliset kanavat ja palvelut tarjoavat.
- **Digitaaliset mobiiliratkaisut** mahdollistavat **uudenlaisen henkilökohtaisen yhteyden** kaupan ja asiakkaan välillä.

**S-MOBIILI**  
Asiakkaan kaukosäädin  
S-ryhmän palveluihin



# Rakennetaan yhteen toimiva asiakaslähtöinen kokonaisuus: myymälä, verkkokauppa, sähköiset palvelut



**Verkko- ja mobiilipalvelut sekä verkkokauppa ohjaavat asiakkaan myymälään...**



**...myymälä vahvistaa verkkokaupan palvelukokemusta**





# Innovaatioiden kehittäminen S-ryhmässä



# Innovaatiot-muutosohjelma

## 1. Henkilöstö mukaan innovaatiotoimintaan

- Toimintamallit ja työvälineet toiminnan jatkuvaan parantamiseen toimipaikoissa.
- Tavoitteena kannustaa asiakaspalveluhenkilöstöä oman työnsä kehittämiseen sekä hyödyntää asiakasrajapinnassa syntyviä ideoita nykyistä tehokkaammin.
- Sisällön ja etenemisen suunnittelu käynnistynyt syksyllä 2014.

## 2. Innovaatioita tukeva toimintakulttuuri

- Ketjuohjaus- ja asiantuntijaorganisaation toimintamallien ja työvälineiden kehittäminen.
- Tavoitteena vahvistaa SOK:n osaamista sekä innovointiin kannustavaa johtamista ja toimintakulttuuria.
- Sisällön ja etenemisen suunnittelu käynnistynyt syksyllä 2014.

## 3. Ulkopuolisten ideoiden hyödyntäminen

- Yhteistyön kehittäminen start-upien ja kasvuyritysten kanssa.
- Tavoitteena löytää asiakasomistajille helppoutta ja hyötyä tuottavia innovatiivisia palveluratkaisuja.
- Corporate Venture Program 10/2014-06/2015.





Kauppan ja palvelualojen kasvu  
edellyttää yritysten omien  
toimien lisäksi myös kasvuun  
kannustavaa toimintaympäristöä!



# Suomi tarvitsee palvelualojen tulevaisuusohjelman

## Palvelualojen tulevaisuusohjelma 2015 - uutta kasvua ja elinvoimaa Suomeen!

**Verotus  
tukemaan  
palvelualojen  
kasvua**

**Sääntelyä  
vähentämällä  
ihmisille lisää  
vapautta valita**

**Teknologian  
mahdollisuudet  
hyödynnettävä**



Kiitos!  
Kysymyksiä?

