

Kilpailu kaventaa valikoimia

Vähittäiskauppa: Kiteen K-kauppias Petri Kupiainen näkee, että ihmiset eivät uskalla kuluttaa "pelon ilmapiirissä". Hintakilpailu on hänen mukaansa kiristynyt myös Kiteellä.

KITEE
Esa Kurki

Kauppias **Petri Kupiaista** on näkynyt tänä kesänä aiempaa harvemmin Kiteen Pallon kotiotteluissa.

- Joku ihmetteli asiaa minulle ja sanoin, että kotona on nyt koko ajan pesäpalloa, aina kotiotteluita, Kupiainen viittaa vuosi ja viisi kuukautta sitten syntyneeseen esikoiseensa, Antti-poikaan.

Lapsi ja vaimo **Anu Hassinen** ovat nyt kauppiaan elämässä etusijalla. Kupiainen malttoi olla isyyslomallakin koko tammikuun, ja elokuussa olisi edessä parin viikon loma mökillä Rukalla.

- Näin ikämiehenä vie enemmän aikaa, että tottuu uusiin asioihin, Kupiainen, 48, naurahtaa.

Kolea kesä on heikentänyt ruokakaupan myyntiä, niin myös Kiteellä. Juomia, grillaustuotteita ja jäätelöä on mennyt heltekesiä vähemmän.

Pidemmillä ajanjaksolla vähittäiskaupan myyntiä on laskenut asiakkaiden ostovoiman heikentyminen, joka on seurausta taantumien jatkumisesta.

- Suomen vienti ei ole päässyt Euroopan vauhtiin, ja se on johtanut pelon ilmapiiriin; nekin ihmiset, joilla olisi rahaa, eivät uskalla oikein kuluttaa.

Petri Kupiainen näkee, että hinnan merkitys on korostunut ostopäätöksissä jo 1990-luvulta saakka, ja viime aikoina kaupassa ei ole juuri muusta keskusteltakaan kuin hinnoista ja niiden alentamisesta, halpuuttamisesta. - Kaikki kaupan ryhmät ovat leikanneet hintojaan ja samalla on pitänyt leikata tietenkin kustannuksia. Meilläkin palveluvalikoima on ollut hyvin laaja, mutta joudumme katsomaan nyt entistä tarkemmin, mitä palveluita asiakas haluaa ja mistä hän on valmis maksamaan.

Kauppan valikoimaa ja palveluita päivitetään koko ajan menekin ja asiakaspalautteen mukaan. Valikoimissa on noin 20 000 tuotenimikettä, mutta määrä on vähentymässä juuri halpuuttamiskemien seurauksena. Esimerkiksi Lidleissä tuotenimikkeitä on noin kymmenesosa.

Ruuan euromääräinen myynti on vähentynyt alkuvuonna Suomessa viime vuoteen nähden hintatason ja myyntimäärien laskiessa. Näin on käynyt



Petri Kupiainen kertoo, että kauppakeskuksen vuokraustilanne on suhteellisen hyvä: tyhjiillään on vain kaksi pientä tilaa.

myös Kiteellä.

Kupiainen yhtyy Keskon pääjohtajan **Mikko Helanderin** näkemukseen, että Suomessa ruuan hinnassa on aivan liikaa veroa ja veroluonteisia maksuja, yhteensä 40 prosenttia, kun niitä on Euroopassa keskimäärin 20 prosenttia.

- Siihen nähden hintataso on Suomessa mielestäni ihan kohtuullinen.

Kun Lidl teki runsaat kaksi vuotta sitten päätöksen, ettei se avaa myymälää Kiteelle, oli netissä pettyneitä kommentteja. Lidlin odotettiin tuovan kilpailua ja painavan hintatasoa.

Petri Kupiainen arvioi kilpailun olevan Kiteellä nykyisellään kovempaa kuin muualla maakunnassa. Väkimäärän vähentyminen merkitsee markkinoiden heikentymistä ja kiristää kaupparyhmiä kilpailua. Kiteellä K-supermarket ja S-market ovat tasavahvoja.

Kupiaisen asiakkaista valtaosa on Kiteeltä. Jonkin verran kauppa-keskuksessa asioidaan myös Tohmajärveltä, Rääkkylästä ja nykyisin Kiteeseen kuuluvalta Kesälahdelta.

- Joensuun vetovoima on viime vuosina lisääntynyt, eikä Kitee ole enää samalla tavoin Keski-Karjalan keskus.

Kupiaisen mukaan eri julkisten palveluiden keskittäminen maakunnassa Joensuuhun on vienyt Kiteeltä työpaikkoja ja ostovoimaa ja suuntaa myös julkisia palveluja hakevien asiakkaiden ostoseuroja pois Kiteeltä.

- Se on harmillista, että vaikka maksamme veroissa palveluista, niin joudumme hakemaan ne muualta. Esimerkiksi poliisi on siirtynyt täältä käytännössä pois ja joudumme ostamaan turvallisuuspalvelut yksityiseltä sektorilta, vartiointiliikkeeltä.

Poliisin saaminen Kiteelle voi kestää kauppiaan mukaan jopa puolitoista tuntia - joissain

tapauksissa poliisia ei ole saatu lainkaan paikalle.

Kupiainen pitää myymälävarauksissa suurena epäkohtana sitä, ettei poliisin ammattirikollisille määräämiä sakkoja voida enää muuntaa vankeudeksi.

- Varkautapaukset ovat lisääntyneet. Joilla on tällaiseen taipumusta, niin he voivat ajatella varastamisen olevan ihan ok, jos siitä ei seuraa enää mitään. Tällainen johtaa oikeustajun rapautumiseen.

Kupiaisten perhe on sitoutunut Kiteeseen ja investoinut paikallakunnalle kaiken ylimääräisen. Tällä hetkellä kauppa ei näe tarvetta uusille investoinneille Kiteellä.

Petri Kupiainen toteaa, ettei Antti-poikaa painosteta kauppiaksi, kuten häntä itseäänkään ei painostettu.

Millaiseksi toimintaympäristö muuttuu Kiteellä ja Keski-Karjalassa vuosikymmenten saatossa - tämä on Kupiaisen mukaan pitkälti kiinni poliittisista päätöksistä. Kitee kaipaa kipeästi yrityksiä ja uusia asukkaita.

TIETOKULMA

Petri Kupiainen Oy

■ Vastaa K-supermarket Kupiaisen toiminnasta.

■ Perheyriksen omistavat Petri Kupiainen, hänen vanhempansa Martti ja Onerva Kupiainen sekä veljenpoikansa Ville Kupiainen. Petri Kupiainen on enemmistöomistaja.

■ Viimeksi vuonna 2008 laajennetussa liikkeessä on 3 400

myyntineliötä ja kauppakeskuksessa 12 000 käyttöneliötä. Yhtiö investoi tuolloin noin 8 miljoonaa euroa.

■ Työllistää vakinaisesti 35 henkilöä.

■ Myynnistä noin 90 prosenttia on ruoka- ja 10 prosenttia käyttötavarakauppaa.

sa - tämä on Kupiaisen mukaan pitkälti kiinni poliittisista päätöksistä. Kitee kaipaa kipeästi yrityksiä ja uusia asukkaita.

Kauppias kertoo olevansa petynyt poliittikkoihin muun muassa Puhoksen jätteenpolttolaitos-tapauksessa. Maakunnalliseksi kärkihankkeeksi julistettu

laitos meni lopulta Varkauteen. - Poliitikot hehkuttivat olevansa Puhoksen takana, mutta hyvin sutjakkaasti he sitten käänisivät, tai peräti vaihtoivat, takkinsa. Laitos olisi ollut Kiteelle merkittävä piristysruiske ja säteilyt kerrannaisvaikutuksia ympärilleen.

RASMUS HARKONEN