

”Tärkeintä on, että asiakas viihtyy ja saa kaikki tarpeelliset tuotteet”



Kupiainen perheyrittäjissä on uskoa tulevaisuuteen. Anun ja Petrin poika Antti on jo kovasti mukana kaupan tekemisissä.

KITEE
Kari Sarkkinen

Kupiainen suku on ollut osa kiteeläistä yrityselämää 75 vuoden ajan. Nykyinen kauppias **Petri Kupiainen** edustaa puolisonsa **Anun** kanssa kolmatta sukupolvea. Toista kauppias-sukupolvea edustava **Martti Kupiainenkaan** (86) ei ole vielä täysin jättänyt työtään kaupassa.

Kun Petri Kupiaiselta kysyy, mikä nousee kauppias-suvun historiassa parhaaksi asiaksi, vastaus tulee suoralta kädeltä: Asiakkaat, erityisesti pitkät asiakassuhteet.

Hän kertoo olevan kymmeniä vuosia ja jopa kolmessa sukupolvessa kestäneitä asiakassuhteita.

– Kaikki asiakkaat ovat tärkeitä, mutta kyllä pitkät asiakassuhteet, uskolliset asiakkaat ja asiakkaiden tapaneminen, tuntuvat parhailta.

KUPIAISESSA on vuosikymmenten aikana investoi-

tu, kehitetty toimintaa ja haluttu pysyä koko ajan kehityksessä mukana. Historiaa mieltäessä Petri Kupiainen mielellään muistuttaa liiketoiminnan suuret laajennukset.

Nykyään Kiteen keskustaa hallitsee Suomen suurin K-Supermarket ja yritys työllistää 36 työntekijää, joista kokoaikaisia on 12.

– Olemme pystyneet luomaan omalta osaltamme työpaikkoja ja palveluita. Olemme omalta osaltamme myös olleet koko Kiteen kehityksessä vahvasti mukana. Se vaatii tällaisella markkina-alueella ja voimakkaasti kilpaillulla alalla jatkuvaa ponnistelua.

KITEEN voimakas kehittyminen 70-80 -luvulla vaikutti merkittävästi myös Kupiainen yritystoimintaan.

– Kiistatta se on mainitsemisen arvoinen asia. Se oli hienoa aikaa. Ihmisillä oli halu ja mahdollisuus työllistyä omalle paikkakunnalle.

Petri Kupiainen pohtii, mitkä kaikki asiat vaikut-

tavat paikkakunnan kehittymiseen.

– Ihmisiä on kolmenlaisia. Osa haluaa paikkakunnalle, kun näkee, että täällä on työtä. Osa haluaisi jäädä paikkakunnalle, mutta hänen ammatinsa on niin harvinaislaatuinen, että täällä ei ole sellaista työtä. Tietyksi on sellaisia, että he haluavat vilkkaammille paikoille.

Pohdinta jatkuu toiveella, että Kiteellä olisi ihmisiä, joilla on rohkeutta yrittämiseen ja toimimiseen. Hän toivoo pohjanmaalaista yrittäjähenkä Kiteellekin.

Myös Kiteen kaupungin suuntaan lähtee Kupiainen selkeä viesti.

– Kiteen tulevaisuuden kannalta avainasemassa ovat teolliset työpaikat. Kaipaamme Kiteen kaupungilta nyt aktiivista otetta, jotta Kiteelle saadaan uusia teollisia yrityksiä. Näitä teollisia yrityksiä on etsittävä määrätietoisesti Kiteen ulkopuolelta.

PETRI Kupiainen tunnus-

taa, että yrittäminen ei ole tänä päivänä helppoa. Erittäin nykyinen maailmantilanne vaikuttaa haasteita lisäävästi.

Haasteiden selättämiseen Petri Kupiainen sanoo napakasti yhden lääkkeen: Ennistä tarmokkaamman yrittämisen.

– Aina, kun on investoitu paljon, haasteeksi tulee kulujen nousu. Kun ison lainan ottaa investointeihin, niin kyllä se pienelle perheyrittäjälle on haaste. Ja niitä investointeja on jatkuvasti.

– Olisi uusia kehitysideoita, mutta kaikki pitää suhteuttaa paikkakunnan kehitykseen.

– Tässä tulemme siihen, että paikkakunnan kehitys on kiinni työpaikoista. Jos olisimme jossakin isossa kaupungissa, missä markkinat kehittyvät, olisi se paljon helpompaa.

Mutta paljon Kupiaiselta kysytyllä Venäjän liikenteen vaikutuksella ei ole Kupiaiselle ollut isoa merkitystä.

– Suurimmillaan tax free

-myynti oli vajaat kaksi prosenttia.

Haasteisiin Kupiainen on vastannut myös pitkäjänteisellä toiminnalla ja suunnitelmallisuudella. Kitee on myös se paikkakunta, missä Petri Kupiainen haluaa kaikista sen haasteista huolimatta toimia ja yrittää.

PETRI Kupiainen näkee, miten nykyisen maailmantilanteen tuomien uhkien esilläolo medioissa vaikuttaa kaupassa.

– Se tekee ihmiset varovaisemmiksi.

Tämä näkyy ihmisten ostokäyttäytymisessä, vaikka päivittäistavarakauppa on suhdanteista vähemmän riippuvaa.

– Edullisempien tuotteiden kysyntä kasvaa. Mutta asiakkaat haluavat myös suomalaista ja paikallista ja kauppaan tarjoaa mielellään sitä, mitä asiakkaat ostavat.

– Meillä myytävä liha on aina suomalaista, ainoastaan pääasiainen on haasteena saada riittävästi suomalaista lampaanlihaa myyntiin, jolloin saatetaan joutua ottamaan ulkomaista. Kotona perheemme valitsee aina suomalaisen tuotteen ja lähiruokaa käytämme myös paljon.

SUOMALAISESTA ja lähiruokasta puhuttaessa pääsemme keskusteluun tuottajalta kauppaan johtavasta ruokaketjusta. Siinä ovat viime aikoina puhuttaneet kaupan kahmimat suuret voitot tuottajien kärsiessä kustannustensa alla.

Tähän Petri Kupiainen toteaa suoraan, että voitto-

jen kahmiminen ei koske ruohonjuuritason kauppiaita. Tukkujen ja keskusliikkeiden tilanteeseen hän ei ota kantaa, vaan toteaa, että kauppiat puhuvat omista asioistaan ja tukkuporras omistaan.

– Meillä tulos on prosentti tai puolitoista liikevaihdosta. Voittoa on tehtävä, että pystymme tekemään investointeja, hän toteaa luettelen pitkän listan kuluja, jotka syövät kauppiain tulosta.

– Kyllä se tuottajienkin asema on tiukka. Toivon heille parempia ansioita.

TULEVIA suunnitelmia Petri Kupiaisella on paljon ja niitä myös toteutetaan yksi kerrallaan. Kärkeen hän nostaa palvelutason ylläpitämisen.

– Tärkeintä on, että asiakas viihtyy ja saa kaikki tarpeelliset tuotteet.

– Hintataso on sellainen, mitä tutkitaan paljon. Toisaalta pitää olla kilpailukykyinen, mutta toisaalta halutaan palvelua, halutaan suomalaisia tuotteita ja lähituotteita, se on laaja kokonaisuus.

Investointisuunnitelmassa on viedä ledivalaistuksen toteuttaminen loppuun, mahdollisesti marketin laaja katto saa aurinkopaneelit ja varavoimaakin on mietinnässä sähkökatkojen varalle.

Tässä viikolla on kuitenkin juhlan aika.

– Olemme hyvin kiitollisella, positiivisella ja nöyrällä mielellä, että tällaiset juhlat saadaan järjestettyä. Kauppa on hyvässä kunnossa. Kiinteistö on sopivan kokoinen ja nykyaikainen, Petri Kupiainen saa todeta.

Virstanpylväitä 75 vuodelta

– Sekatavarakauppa V. Kupiainen avasi ovensa SYP:n vuokratiloissa 6.10.1947. Kauppiaina Antti ja Väinö Kupiainen.

– Oma liikekiinteistö vuonna 1958.

– Talouskauppa Kupiainen laajennus valintamyymäläksi vuonna 1964.

– K-Halli Kupiainen avajaiset 1975.

– Tavaratalo Kupiainen avattiin nykyisellä paikalla 19.3.1986.

– Neljän laajennuksen jälkeen, joista viimeisin vuonna 2008 kauppa-alue on saavuttanut nykyisen muotonsa: Reilut 12 000 käyttöneliötä, josta Supermarketin käytössä 5 000 neliötä.

Palkitsemisia:

– 2012: Pohjolan maakunnallisen turvallisuuspalkinto Petri Kupiainen Oy:lle.

– 2013: Pohjois-Karjalan maakunnallinen yrittäjäpalkinto.

– 2014: K-Supermarket Kupiainen on ketjunsä paras kauppa Laatu- ja palvelusjärjestelmän kriteereillä mitattuna.