

KUVAT: JOEL MAISALMI



R-KIOSKIT ovat jo Suomen suurin kahvilaketju. Syötävää ja juotavaa saa jatkossa yhä enemmän R-kioskeilta, sanoo kahvista Kampin R-kioskillä nauttiva toimitusjohtaja Teemu Rissanen.

R-kioski myy vaikka mitä

- R-kioskit hoitavat monia kylistä lopetettuja palveluita.
- Tulevaisuudessa kioskeista saa yhä enemmän ruokaa ja juomaa. Ruokatarjonnassa näkyy paikallisuus.

Kirsi Turkki
Helsinki

● R-kioski tarjoaa jo monessa taa-jamassa palveluita, joita muuten ei olisi lainkaan. Kioskilta voi ostaa junalippuja, noutaa passin, ostaa kalastuslupan, hoitaa postiasiat, jättää paketin Matkahuollon kuljetettavaksi ja nostaa enintään 50 euroa käteistä rahaa.

–Haluamme olla palvelupaikka, jossa kaikki nopea asiointi sujuu, R-kioskin uusi toimitusjohtaja **Teemu Rissanen** linjaa.

Rissanen aloitti R-kioskin johdossa vuoden alusta. Kioskiketjun palveluksessa hän on ollut jo kymmenen vuoden ajan.

Rissanen valuttaa itselleen kupin kahvia Helsingin Kampin R-kioskissa. Niin tekee moni muukin Suomen kaikkiaan 620 R-kioskissa. Kioskit ovat jo maan suurin kahvilaketju.

R-kioskien asiakkaat tarttuvat yhä useammin kioskeissa tarjolla oleviin välipaloihin. Valikoimissa on muun muassa leipiä, pikapuroa, salaatteja, rahkaa, hot-dogeja ja monenlaisia välipalapatukoita. Yli 400 kioskia myy myös pakasteita, kuten pizzoja.

–Välipalat ovat iso kasvualue. Monelta aamupala jää väliin tai ennen urheilusuoritusta kaipa jotakin syötävää.

Ruokatarjonnassa näkyy myös paikallisuus. Kuopiossa myynnissä voi olla **Hanna Partasen** kalakukkoja ja Kouvolassa paikallisesti tehtyä lakritsia.

SANOMA LUOPUI R-kioskeista 2012. Ostaja oli norjalainen vähittäiskaupan perheyryitys, Reitan Group. Yhtiö uskoo vahvasti kioskiketjun tulevaisuuteen, sillä se on investoinut Suomeen jo yli 30 miljoonaa euroa. Investointeja on tehty tuotteiden esillepanoon, kahvikoneisiin, pyörällisiin kalusteisiin ja julkisivujen avaamiseen yleisölle.

Rissanen mukaan Reitan Group korostaa hyvin paljon arvoja. Keskeistä on yhtiön pitkäjänteinen kehittäminen ja asiakkaan arvostaminen kaiken muun yläpuolelle.

R-kioskeja perustetaan Suomeen vuosittain noin kymmenen ja saman verran niitä myös lopetetaan. Kysyntä määrää kioskien paikat. Tyypillinen uuden kioskin paikka on julkisen liikenteen solmukohta. Aivan uusi aluevaltaus R-kioskille on Oulussa, jossa kioski avataan Oulun yliopistollisen keskussairaalan yhteyteen.

Kauppojen aukioloaikojen vapauttaminen ei R-kioskeja huoleta. Kioskit ovat usein auki kello 7–22 päivittäin, vaikka voisivat olla avoinna 24 tuntia vuorokaudessa.



R-KIOSKIN toimitusjohtaja **Teemu Rissanen**.

–Kilpailu on hyvä asia. Kun ihmisiä on paljon liikkeellä, niin kaikki hyötyvät, Rissanen arvioi.

Tähän asti R-kioskit ovat pystyneet uimaan kaupan alalla vastaavinaan. Suomessa vähittäiskauppa on supistunut tänä vuonna noin prosentin verran, kun R-kioskien vertailukelpoinen liikevaihto on kasvanut noin 1,5 prosenttia. Ketjun liikevaihto on yhteensä noin 300 miljoonaa euroa.

KUKA

Kioskiketjun johtoon

- Teemu Rissanen aloitti R-kioski Oy:n toimitusjohtajana 1. tammikuuta 2016 alkaen.
- Toiminut vuodesta 2011 R-kioskin myyntijohtajana. Aloitti ketjun palveluksessa 2005.
- Työskennellyt aiemmin Fazerilla ja L'Orealilla.
- Espoosta kotoisin oleva 41-vuotias kauppatieteiden maisteri.
- Perheeseen kuuluu avovaimo.
- Harrastaa monipuolista urheilua, jääkiekkoa, muita mailapelejä ja moottoriurheilua sekä matkustamista.
- Sanoma myi R-kioskit norjalaiselle perheyryitys Reitan Gruppe-

nille vuonna 2012.

- R-kioskit kuuluvat Reitan Convenience-yhtiöön. R-kioskeja on myös Virossa. Reitan Convenience-yhtiöön kuuluvat Narvesen-nimiset kioskit Norjassa ja Latviassa, Pressbyrån Ruotsissa, 7-Eleven ja Shell/7-Eleven Norjassa, Ruotsissa ja Tanskassa ja Lietuvos Spauda Liettuassa.
- Kioskien lisäksi Reitan Group omistaa Rema-ruokakauppaketjun ja huoltoasemaketju Unon.
- Reitan Groupin liikevaihto oli 9,8 miljardia euroa vuonna 2014. Henkilökuntaa ketjun palveluksessa oli 36 000.

euron vakuuden.

Kaikille yrittäjille järjestetään kuukauden koulutus. Ketju hoitaa palkkahallinnon, it-järjestelmän, hankinnat ja markkinoinnin. Kauppias palkkaa henkilökuntansa, tilaa tuotteet ja palvelee asiakkaita. Kauppiaan lisäksi kioskeissa työskentelee 2–3 ihmistä.

–Kauppiasvetoisuus on vahvuus, silloin paikallinen ymmärrys on paras.

LÄHES KAIKKI R-kioskit ovat yrittäjävetoisia. Muutos franchising-kauppiaiden ketjuksi on tapahtunut kolmen viime vuoden aikana. Aiemmin vain kolmannes R-kioskien pitäjistä oli yrittäjiä. Rissanen mukaan monet ovat kiinnostuneita kioskiryttäjäydestä ja kynnys aloittamiseksi on matala. Yrittäjä maksaa aloitusmaksuna 6000 euroa ja antaa noin 30000