

# KAUPAN ALAN PELASTUSLISTA

Kaupan alan murros ravistelee toimialaa ja sen myötä rakenteet sekä työtehtävät muuttuvat. Toimialaa haastaa voimakkaasti digitalisaatio, kansainvälistyminen sekä kuluttajakäyttäytymisen muutos. Muutosta ei ole osattu ennakoita ja siihen on reagoitu kotimaan markkinoilla liian hitaasti.

Kysyimme alalla työskenteleviltä asiantuntijoilta näkemyksiä tulevaisuudesta sekä keinoista, joilla he vauhdittaisivat toimialan menestyksen tielle.

## TARVITTAVAT TOIMENPITEET:

### 1. Kevyempi organisaatio

- Kevennetään organisaatioita vähentämällä johdon väliportaita.
- Keskitytään olennaiseen eli liiketoiminnan kasvattamiseen ja laatuun.
- Vastaajista vajaa 40% arvioi yrityksessään olevan liikaa johtajia ja esimiehiä.

### 2. Nopeampi ennakointi- ja reagointikyky

- Reagointi kuluttajakäyttäytymisen muutoksiin oltava nopeampaa.
- Etsitään aktiivisesti uusia toimintamalleja, ei juututa entisiin, jos ne eivät toimi.
- Vastaajista puolet arvioivat, ettei yrityksen johtamisjärjestelmää ole viritetty tunnistamaan riittävästi toimintaympäristön muuttumista.

### 3. Rohkeutta digitalisoitumiseen

- Ollaan muutoksen edelläkävijöitä ja tehdään rohkeasti strategisia valintoja.
- Ollaan kehittämisen kärjessä esimerkiksi nettikaupan ja sovellusten hyödyntämisessä.
- Vastaajista lähes 80% koki yrityksensä strategisen suunnan olevan oikea. Kriittisimmin strategisten valintojen suuntaan suhtaudutaan suurissa yrityksissä.

### 4. Johtaminen ja työolosuhteet kuntoon

- Johdetaan ihmisiä, ei koneita.
- Hyödynnetään paremmin työhönsä sitoutuneiden ihmisten panosta.
- Parannetaan vuoropuhelua henkilöstön ja johdon kesken siten, että kaikki henkilöstöryhmät ovat edustettuina.
- Vastaajista vajaa 60% arvioi henkilöstön vaikuttamismahdollisuuksien olevan heikkoa yrityksen päätöksentekoon ja vuoropuhelun tason olevan huonoa.

- Vastaajista lähes 80% kokee olevansa hyvin sitoutuneita työnantajaansa.
- Vain 20% ilmoitti palkan olevan tärkein syy olla töissä nykyisellä työnantajallaan.
- Yli 70% ylemmistä toimihenkilöistä haluaa oman työehtosopimuksen, mikä edistäisi yhteistä pelisäännöistä sopimista.

### 5. Lainsäädännön ja byrokratian purkaminen

- Tarjotaan kuluttajalle kysyntää vastaavia tuotteita.
- Vaikutetaan esimerkiksi aukiolojen laajentamiseen sekä nettikaupan ongelmakohtiin.

## KAUPAN UHAT JA MAHDOLLISUUDET

### VAHVUUDET

- Ylempien toimihenkilöiden vahva sitoutuminen
- Osaaminen ja korkeakoulutustaso

### HEIKKOUEDET

- Kankeus, muutoshitaus
- Strateginen johtaminen

### UHAT

- Tiukka lainsäädäntö, byrokratia
- Ulkomaiset kilpailijat

### MAHDOLLISUUDET

- Digitalisaation hyödyntäminen
- Ihmisten johtaminen

Kaupan ala työllistää Suomessa noin 300 000 henkilöä, joista noin 30 000 ovat ylempiä toimihenkilöitä. Toisin kuin työntekijöillä, ylemmillä toimihenkilöillä ei ole alalla omaa työehtosopimusta.

YTN haluaa kaupan alan ylempille sitovan sopimuksen, jolla turvataan työsuhteiden ehtojen kehittyminen oikeudenmukaisella tavalla. Työehtosopimuksilla turvataan vähimmäistaso, jota työsuhteissa tulee alalla noudattaa. Työehtosopimus on aina minimi, eikä se estä ketään sopimasta asioista tätä paremmin.

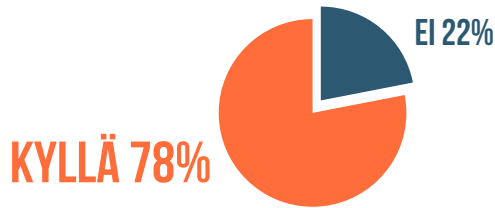
**KOHTI  
TYÖEHTOSOPIMUSTA  
2016**

**KAUPANSOPIMUS.FI**

Ylemmät Toimihenkilöt YTN

# MILTÄ KAUPAN ALA NÄYTTÄÄ ALALLA TYÖSKENTELEVIEN SILMIN?

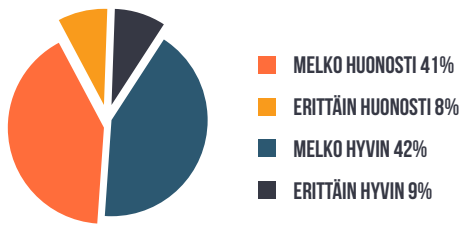
ONKO MIELESTÄSI TÄLLÄ HETKELLÄ  
YRITYKSESI STRATEGINEN SUUNTA OIKEA?



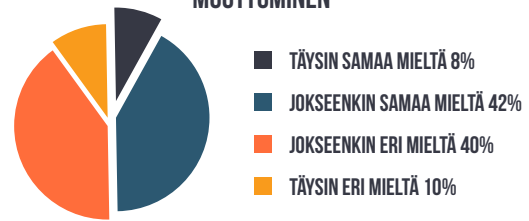
ARVIOI HENKILÖSTÖN VAIKUTTAMISMAHDOLLISUUKSIA  
OMAN YRITYKSESI PÄÄTÖKSENTEKOON



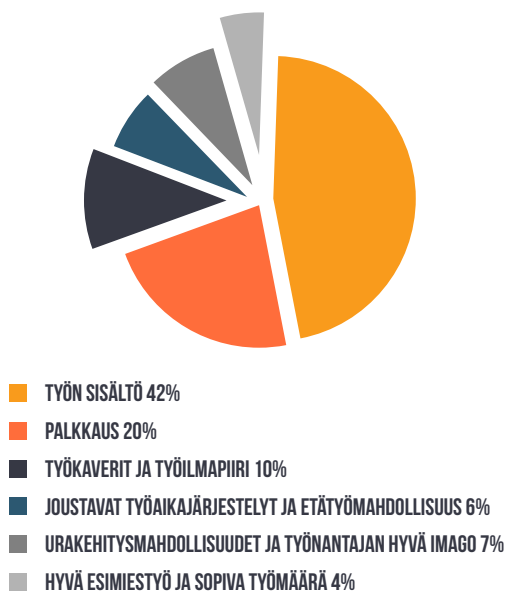
MITEN HYVIN MIELESTÄSI VUOROPUHELU JOHDON  
JA HENKILÖSTÖN VÄLILLÄ YRITYKSESSÄSI TOIMII?



ARVIOI VÄITTÄMÄÄ: YRITYKSEN JOHTAMISJÄRJESTELMÄ  
ON VIRITETTY TUNNISTAMAAN TOIMINTAYMPÄRISTÖN  
MUUTTUMINEN



MIKÄ ON SINULLE TÄRKEIN SYY OLLA  
TÖISSÄ NYKYISESSÄ YRITYKSESSÄ?



KUINKA SITOUTUNUT  
KOET OLEVASI TYÖNANTAJAASI?



Kysely toteutettiin elokuussa 2015 ja siihen vastasi kaupan alalla asiantuntija-, esimies- ja johtotehtävissä työskenteleviä. Valtaosa vastaajista työskentelee alan suuryrityksissä, joissa henkilöstömäärä on yli 500 työntekijää. Yli 70% työskentelee pääkaupunkiseudulla.

*Kaupan ylemmillä toimihenkilöillä ei ole omaa työehtosopimusta. Neuvotteluja on toistuvasti pyritty avaamaan työntajapuolen kanssa, mutta ne ovat toistuvasti torjuttu. Alan ylemmät toimihenkilöt ovat avainryhmä, jotka omalla panoksellaan ovat tärkeässä roolissa toimialan suunnan muuttamisessa. Nyt on sopimisen ja yhdessä tekemisen aika!*

**Lisätiedot:**

Ville-Veikko Rantamäki, kaupan projektin vetäjä  
ville-veikko.rantamaki@ytn.fi

**KOHTI  
TYÖEHTOSOPIMUSTA  
2016**

**KAUPANSOPIMUS.FI**

Ylemmät Toimihenkilöt YTN