

Karjalainen kauppataituri

Jos minun pitäisi lyhyesti kertoa kauppaneuvos Juho Kuosmanen liikemiestäidoista, niin vertaisin häntä brasilialaiseen jalkapallomaestroon, Peleen. Pele osasi tehdä maaleja ja Juho kauppvoja. Sekä maalin- että kaupantekijän on ennakoitava tulevat tapahtumat, arvattava pallon/ostajan liikkeet, puolustajien/kilpailijain sijoittuminen ja tiedettävä maalivahdin heikkoudet. Pitää olla hyvä pujottelutaito ja kova potkuvoima kierteineen.

Juho Kuosmanen oli tyypillinen hyökkäyspelien kannattaja. Hän sanoi aina, että eniten kauppvoja (maaleja) tehnyt on voittaja. Juho ei kiinnittänyt huomiota puolustuspeliin, ja ajatusta nollapelistä hän suorastaan vihasi. Tästä kai johtui, että puolustus joskus petti aiheuttaen taloudellisia menetyksiä.

Omintakeiset pelisäännöt

Juho liikemiestoiminta tähtäsi aina tulevaisuuden arviointiin ja siihen varautumiseen. Hänen johtopäätöksensä olivat omintakeisia, minkä huomasi heti Valtameren palvelukseen tultuani. Tuona päivänä, 1.9.1939, alkoi toinen maailmansota. Tuontikauppa pysähtyi ja voimaan tulivat hintasäännöt telyt ja tuontilisenssipakot.

Siinä tilanteessa kauppamiehen veri punnittiin ja kyvyt nou-

sivat esiin. Monet liikkeet lopettivat myynnin ja panivat tavarat ”tiskin alle”, mutta ei Juho. Hän nosti hintoja ja käski myydä. Käsky yllätti myyntimiehet, mutta kun isännän sana oli laki, niin myyntiin ryhdyttiin. Puhelimet kävivät kuumina, tilauksia sateli ja muutamassa päivässä varastot tyhjenivät. Eikä kukaan tinkinyt hinnoista.

— Silloin pitää myydä kun ostetaan ja silloin ostaa, kun myydään, oli Juhon eräs sanontatapa.

Siitä, olivatko ostajat tyytyväisiä, seuraava tositapaus: Kymmenkunta vuotta sodan päättymisestä käveli suolahtelainen isäntämies kalakukko kainalossa konttoriimme. Hän halusi tavata Lauri Tuohen. Vastasin hänelle, että Lauri ei ole nää palveluksessamme, joten keneltä saan kertoa hänelle terveisiä.

— Juu, kertokaa Tuohelle terveisiä. Hän myi minulle puoliväkisin kumihihnaa, mutta sen avulla minun myllyni pyöri koko sota-ajan. Kilpailijat joutuivat myllynsä seisauttamaan, kun ei ollut voimansiirtoon tarvittavaa hihnaa. Minulla sitä oli, mutta enhän minä lähtenyt kilpailijoita auttamaan.

Uudet pelikentät

Varastot olivat nyt tyhjä ja tavarat maailmalla, eikä meillä ollut harmia uusista hinnoista, jotka olivat alle myyntihintojemme. Huolta eivät myöskään aiheuttaneet pommitukset,

Suurlahjoittajamme syntymästä 100 vuotta

Seuramme ensimmäisen suuren rahaston perustajat olivat Kalle Kontro ja Juha Kuosmanen. Kalle oli syntynyt Suistamolla ja Juho Kaalamolla, joka silloin kuului Sortavalan maalaiskuntaan.

Kansakoulun käytyään nuorukaiset tulivat Sortavalan puotipojiksi. Siellä he kävivät iltaisin liikeapulaiskoulun ja lähtivät Saksaan kieltä ja ulkomaankauppatapoja oppimaan.

Muutaman vuoden opiskelun jälkeen saksalaiset liikkeet hyväksyivät heidät ja lähettivät myyntimatkoille Suomeen. Menestys oli mainio, sillä suomenkieliset tukkukauppiat ottivat karjalaispojat suojelukseensa. Ostajia miellytti enemmän poikien sie-mie-murre kuin ruotsinkielisten frunketukset. Olihan silloin suomenkielinen myyjä harvinaisuus, kun elettiin aikaa, jolloin tuontikauppa oli ulkomaalaisten ja ruotsinkielisten käsissä.

Vuonna 1913 perustivat Kalle ja Juho oman tuonti- ja viennitiliikkeen Helsinkiin. Nimeksi tuli Kontro & Kuosmanen. Liike menestyi hyvin, joten jo 1919 tuli vuoroon rajaseutujen suomenkielisten koulujen tukeminen. He lahjoittivat Karjalan Siivystysseuralle 100 000 markkaa ehdolla, että rahaston korkoravat jaetaan vuosittain Raja- ja Itä-Karjalan suomenkielisille kouluille. Silloin olivat toiminnassa Repolan suomenkieliset koulut ja Porajärven kouluja parhaillaan suunniteltiin.

Lahjoittajien jako-ohjeita noudatettiin aina vuoteen 1944 saakka, jonka jälkeen otettiin jakolistoille laatokankarjalaiset koululaiset. Itä-Karjalan osuus lisättiin rahaston päämaan.

Vuonna 1976 täydensi Juhon poika, jo toisen polven kauppaneuvos Kauko Kuosmanen Kontro & Kuosmanen rahastoa

lahjoittamalla siihen Valtameri Osakeyhtiön osakkeita. Näin tästä rahastosta tuli pörssiarvoltaan seuramme suurin rahasto. Valtameri on Kontro & Kuosmanen kauppatoiminnan jatkaja, vaikka nisujauho ja sokeripesku ovatkin vaihtuneet kovempiin aineisiin, kuten teräs.

Kalle Kontro kuoli jo 1920-luvulla. Juho Kuosmanen eli ja myös täydensi rahastoaan. Hän kuoli 1960. Joulukuussa 1987 tuli sata vuotta hänen syntymästään. Valtameren henkilökuntalehdessä Valtaviestissä on Juhon oppipoika muistellut tämän taitavan ja omaa tietään kulkeneen kauppamiehen liikemiestempauksia. Julkaisemme kirjoituksen opiksi ja ohjeeksi nuoremmille liikemiehille.



Kauppaneuvos Juho Kuosmanen.

kuten kilpailijoille. Monet heistä joutuivat siirtämään osan varastoistaan maaseudun rauhaan. Meidän varastomme oli muutettu rahaksi ja myyjät komennettiin ostavaan tavaravara-astoon. Kauppaliikkeellä kun pitää olla myytävää.

— Ei voida ostaa, kun mistään ei saa niitä tavaroita, jotka kuuluvat Valtameren myyntiohjelmiaan. Myös kauppasuhteet Englantiin ja Amerikkaan ovat poikki. Näin Juholle vastattiin, mutta sepä ei miellyttänyt häntä alkuunkaan.

— Ostakaa mitä saatte, älkääkään ajatelko myyntiohjelmiä. Sota-aikana kaikki menee kaupaksi.

Käsky tehoi ja ostot aloitettiin.

Hyllystä löytyi tšekkiläisen postimyyntiliikkeen Kotvan kuvallinen tavarahinnasto. Siitä valittiin kymmeniä tavaralajeja, niin kuin Anttilan hinnastosta. Tosin kaikkia ei saatu, mutta muistan sieltä tulleen metrimittoja ja rautasahanteriä, joiden sahauskykyä moitittiin, mutta lisää haluttiin ostaa. Saksasta tilattiin tekonahkaa ja huonekalukangasta. Ensimmäiset kankaat olivat kunnan materiaalia, mutta loppuerät jo kuodottu paperinaruista.

Tähän sopii mielestäni hyvin seuraava tapaus esimerkiksi Juhon sanonnasta "sota-aikana käy kaikki kaupaksi".

Saimme Saksasta myyntikiintiön paperikankaille. Sitä käytiin ensin tarjoamassa Mobiliassa, Aleksanterinkadulla. Mutta siellä tuli niskaan kylmää vettä, sillä omistaja tokaisi:

— Kuinka kehtaatte tulla tarjoamaan paperikankaita Mobiliaan, Suomen tunnetuimpaan tyylihuonekaluston liikkeeseen!

Sitten minut lähetettiin Simon- ja Yrjönkadun kulman liikkeeseen, jonka omisti silloin Majander. Myyntiohje oli selvä; tarjoa Majanderille, älä Evolle, sillä Evo on kronannut meriheinäkaupasta.

Tein kuten käskettiin.

— Kuinka suuri kiintiö? kysyi Majander.

— 6—7000 metriä, vastasin.

— Pankaa se tulemaan meille ja kysykää, jos on saatavana lisää.

Majander sai kankaansa, teki kauppa ja tienasi. Ja eipä aikaakaan, kun hän osti Mobilian, jonka myynti oli pysähtynyt kangaspulan takia.

Ruotsista tilattiin pultteja ja muttereita, joista ostajat tapelivat, koska ne olivat tarpeen autojen pilkepytöiden kiinnittämiseen.

Paras iskuartikkeli löytyi kuitenkin kotimaasta: paperisäkit. Kysyntä oli valtava, sillä pilkkeet ja hiilet pakattiin säkeihin.

Myös romunosto aloitettiin.

Talvisodan aikana monet ulkomailta tilatut tavarat jäivät matkalle tai pysähtyivät tulliin. Suurin osa tavaroista oli maksettu remburssilla, joten pieni pelko oli olemassa, että rahat menisivät hukkaan. Toisin kävi. Kun välirauha oli solmittu, tavarat saapuivat ja olivat kultaakin arvokkaammat. Tavara-pula oli pahentunut ja hinnat nousivat huimasti, mutta meillä oli tavaraa, ostettu ja maksettu, vieläpä edullisesti. Sitä ei tarvinnut myydä, sen kun vain jaettiin, kenelle haluttiin. Hyvin onnistui Juhon Kuosmasen toinen käsky siirtyä sekatarvaralin-jalle vastoin liikkeen virallista myyntiohjelmaa.

Syksyllä, aivan talvisodan kynnyksellä, Juhon oli käynyt Saksassa ja tuonut tullessaan tekosilkilankaedustuksen. Sen sopivaisuutta Valtameren myyntiohjelmiaan Juhon yhtiökumppanit arvostelivat kärkevästi. Heitä ei miellyttänyt rätkäkaup-piaan maine. Pian moittijat näkivät, kuinka oikeassa Juhon jälleen oli ollut. Rätit kun toivat viennin jälkeen eniten rahaa kassaan koko sodan ajan.

Jatkosodan jälkeen yhtiön myyntiorganisaatiota uusittiin.

Tarvetta uusimiseen oli, sillä minä oli 23. valtameriläinen, ja sodan jälkeen meitä oli jo yli viisikymmentä. Mielestäni henkilökunnan lisääntyminen parhaiten todistaa Juhon liikemies-kyvyt. Monet kilpailijat joutuivat supistamaan henkilökun-taansa, mutta Valtameressä vain kasvatettiin.

Taituri ja oppipoika

Uudessa organisaatiossa 1946 minäkin pääsin eturiviin laitahyökkääjäksi. Tarkoitus oli pelata yhteispeliä, mutta toisin kävi. Ikä alkoi painaa Juhon, mutta into vain kasvoi. Hän asetu- edelleenkin keskushyökkääjäksi ja meidän piti jakaa syötöjä hänelle, hän latasi maalit, kirjoitti tilaukset. Kerron esi-merkin kuinka laitahyökkääjän piti syöttää keskushyökkää-jälle.

Brasilia myönsi Suomelle suuren lainan, joka sisälsi myös puuvillaa. Saimme kyselyn koe-erälle. Juhon innostui kovasti kyselystä.

— Nyt aukeaa pää suurkauppoihin. Tule tänne, niin tehdään sähköet.

Hän laati kyselyn ja myös tarjoussähkeen, jonka loppuun pani sanat: "Toivomme hartaasti tilaustanne." Koetilaus saatiin. Juhon kutsui minut huoneeseensa ja oli ylen onnellinen. Onnitteli ja kiitteli myös minua.

Jonkun ajan kuluttua sain varsinaisen ostokyselyn. Minun oli helppo toimia, kun Juhon tekemät sähköet olivat malli-na. Muuttelin vain määriä ja toimitusaikoja. Panin tarjous-sähkeen menemään, enkä unohtanut tärkeintä: "Toivomme hartaasti tilaustanne." Se oli voittomaali, joka ratkaisi otte-lun ja tiesi paljon rahaa. Vertailun vuoksi mainitsen, että koe-erän provisio riitti puolen kuukauden palkaksi minulle. Tä-män kaupan arvo oli sata miljoonaa ja provisio tiesi vuosien palkkaa minulle. Arvaatte, että jäin onnellisena odottamaan Juhon kutsua huoneeseensa, kuulemaan kiitossanoja ja saa-maan päänsilitystä.

Kutsu tulikin, mutta Juhon istui kuin myrskynmerkki pöy-tänsä takana. Minun käymäni sähkövaihto oli levitettynä pöy-dälle. Ensimmäiseksi hän moitti minua tuhlailusta.

— Tarpeettomasti tuhlaat sanoja sähköisiin. Etkö ajattele kustannuksia? Katso tässäkin sähköisessä sanontaa: "Toivomme hartaasti tilaustanne." Ei se ole tarpeen, eikä liike-elämän kieltä. Etkö sinä ajattele, että jokainen sana maksaa?

Minä koetin puolustella sanomalla, että jokainen sana on otettu niistä mallisähköistä, jotka lähetettiin, kun tehtiin koetilaus.

— Mikä sopii silloin, ei sovi nyt, muista se. Jokainen päivä ja jokainen kauppa on erilainen.

Voidaan tietenkin kysyä, että olinko pettynyt Juhon tuitu-luun. En ollut, sillä usean vuoden aikana olin oppinut tun-temaan kaksi Juhon. Nyt tuituili myyntimies-Juhon. Hyvä myyntimies on aina mustasukkainen nuoremmille. Minä tun-sin kuitenkin myös toisen Juhon, miehen, joka omisti Valta-meren ja huolehti erittäin hyvin alaisistaan. Siihen Juhoon minä luotin. Hän maksoi koko sodan ajan meille rintama-miehille täyden palkan ja neljä kertaa vuodessa vielä ylimää-räistäkin. Tiesin, että omistaja-Juhon oli enemmän kuin on-nellinen suuresta kaupasta. Enkä arveluissani pettynytkään, sillä pian alkoivat puheet minun jatkotoimittamisestani. En-sin muutamaksi kuukaudeksi Englantiin ja sitten Etelä- ja Pohjois-Amerikan puuvilla- ja villamarkkinoille oppia saa-maan. Eivätkä suunnitelmat jääneet puheasteelle, sillä 1948 vietin pari kuukautta Englannissa villan lajittelussa ja vuon-na 1951 viisi kuukautta Etelä- ja Pohjois-Amerikassa.

KOSTI PAMILO