

### 3. Tärkeitä ratkaisuja. Kaupantekoa - Finn-Mayrei Oy v.1970 alkaen

#### Pos.3.1. Teollinen toiminta käynnistyi Helsingin seudulla

Yhtiön vaatimat toimitilat vuokrasimme Jääkärikadun varrella sijainneen kerrostalon kellarista. Muutama (2-3) huonetta, yhteensä noin 100 neliötä. Ensimmäisiä toimenpiteitämme oli tarvitsemiemme ruiskupuristusmuottien valmistaminen. Vadim Mayer oli niiden kanssa puuhastellut jo ennen yrityksemme perustamisesta. Joitain koepuristuksiakin hän oli teettänyt. Ammattikoulun konekannan myötä Vadim kykeni valmistamaan muotit ja suorittamaan niihin tarvittavia muutoksia. Useiden muutosten, koepuristuksien ja eri kehitysversioiden jälkeen saimme muoteilla aikaan hyväksyttäviä näyte eriä. Koe-eriä ja varsinaisia tuotesarjoja valmistettiin alihankintana Helsinkiläisessä muovituotetehtaassa, jossa oli tarkoitukseen sopivia ruiskuvalukoneita.

Yrityksemme hallintokulttuuri ikään kuin löysi toimintamallinsa työskentelyn yhteydessä syntyvien kokemusten kautta. Mitä Vadim ei tehnyt, tein minä, ja näin minulle lankesivat toimistorutiinit, markkinointi ja myynti. Sain myös huomata, että tuotannon suunnittelu ja valmistukseen osallistuminen lähinnä joustavuuden vaatimuksista lankesi minulle. Kohtuullisen pian yhtiön palveluksessa oli meidän lisäksi kaksi työntekijää. Alkuun valmistustuotanto eteni täysin manuaalisin apuvälinein. Pakkauksien design oli luotu yhteistyössä Viherjuuren mainostoimiston kanssa. Käyttöohjeet tuotteelle, kuin myös esittelymateriaali oli syntynyt pakkauksen kehittäytyön ohessa. Yhteyden pidon kauppiaisiin hoidin puhelimitse, olinhan saanut aiemmin ohjelmatoimiston yhteydessä puhelinmyyntikokemusta josta oli nyt hyötyä. Tarjouskirjeet naputtelin manuaalisesti pienellä matkakirjoituskoneella. Kopiot kirjeenvaihto arkistoon syntyivät samalla kalkeerauspaperia käyttämällä. Tietokoneista ym. elektronisista toimistokoneista ei tuohon aikaan tiedetty kuin tulevaisuuselokuvien fiktioissa ja skenaarioissa.

Tärkeimpiin "suurasiakastapaamisiin" ympäri Suomea porhalsin helposti, olihan minulla kokemusta Suomen maaseudulle tekemistäni sadoista keikkamatkoista. Olin useita vuosia kuskannut orkestereita keikkamatkoille lähes jokaiseen Suomen maakuntaan. Tämän yli 100.000 km vuosittaisen ajokokemuksen katsoin vahvaksi eduksi myyntityössä. Minulla ei ollut pienäkään epäilystä lähteä nopeasti matkaan, oli kysymyksessä mikä tahansa kohde, missä tahansa Suomessa. Autossani Ford Fireline oli vuodesta 1968 lähtien Mobiran rakentama simplex autopuhelin. Puhelin helpotti suunnattomasti ajanhallintaa sekä yhteydenpitoa asiakkaisiin ym. Autopuhelimien käyttöalue oli alkuun vain Helsingissä, mutta suhteellisen nopeasti, vuosittain, antenniverkko laajentui muihinkin suurkaupunkeihin ja 70-luvulla suurimpaan osaan maata. Autopuhelimet olivat 60-luvun lopulla varsin harvinaisia (alle 2000 kpl), joten sillä oli myös imago merkitystä busineksen kehittämisessä. Tuohon aikaan 60-luvun lopulla minulla oli ollut ohjelmatoimisto ja puhelin autossa sopivat hyvin olosuhteisiin. Tietysti autopuhelimesta en enää myöhemminkään autojeni vaihtuessa luopunut.

Jo puolen vuoden kuluttua 1970 syksyllä totesimme Jääkärikadun tilat liian pieniksi. Haimme uusia tiloja jotka löytyivät Vartiokylästä Os. Linnanherrankuja 1:n alakerran suuresta noin 500 m<sup>2</sup> autotallista jonka vuokrasimme. Muutimme tiloihin Marraskuussa v.1970. Autotallin reunaan oli rakennettu pommisuoja joka sopi erinomaisesti meidän tarkoitukseemme. Laitoimme sinne aktiivihiihtä käsittelevän osaston. Pommisuojan tiiviit tilat estivät aktiivihiihteen pääsyn varsinaiseen tuotantotilaan. Tällä ratkaisimme ongelmamme puhtaista pakkauksista ja tuotteista joista oli ollut vaikea huolehtia Jääkärikadulla, missä aktiivihiihtä väitettiin tunkeutuneen tiloistamme asuintalon portaisiin ja sitä kautta asuintiloihin.

Olimme ennen muuttoamme uusiin tiloihin päättäneet hankkia omat ruiskuvalukoneet. Investointi kokonaisuudessaan oli yli 200.000 markkaa ja tämän suuruista pääomaa meillä ei ollut vapaana. Yritystoimintamme käynnistyessä olimme avanneet yritykselle tilin Kaivotalon Yhdyspankissa. Muuttoamme suunnitellessa oli myös tarve investointeihin selvinnyt ja näin oli syntynyt syy tutustua pankkimme palveluihin, joten sovimme tapaamisesta pankkiin. Keskustelu pankinjohtajan kanssa oli asiallinen, lyhyen kaavan mukainen. Selvitimme, kuinka yhtiömme liikevaihto oli hyvin alkanut kehittyä, myös miten kasvu näkymämme on ennustettu budjetissamme. Kerroimme myös kykenevämmme rahoittamaan kassavaroillamme suunnittelemastamme investoinnistaamme 1/3 osan. Pankinjohtajan kuunnellessa ja nyökytellessä ajattelin, että tämäntyyppistä uutta teollisuutta kannattaa Suomessa rahoittaa, että lainan saanti on mitä todennäköisintä. Olimme luomassa uusia työpaikkoja, sekä liikevaihtoa uudella toimialalla jolle saattaisi löytyä vientimahdollisuuksiakin. Kuten totesin, Pankin johtaja ei kauaa kuluttanut meidän aikaamme todetakseen, että pankki ei myönnä tällaiseen hankkeeseen luottoa. Hän ehdotti kuitenkin, että jos ostamme kyseiset ruiskuvalukoneet Kaukomarkkinoilta, niin rahoitus voidaan järjestää osamaksusopimuksella pankin osamaksusopimusrahoituksen avulla.

Päätimme tutustua pankin ehdotukseen.

Muutaman päivän kuluttua Kaukomarkkinoilta muovikoneosaston johtaja Engström otti meihin yhteyttä. Hän kutsui meidät luokseen keskustelemaan konetarpeistamme. Parin päivän kuluttua olimme Kasarmintorin laidassa olevassa toimistorakennuksessa. Kaukomarkkinoiden talo oli varsin komea ja antoi silloin jo suurelle yhtiölle vakuuttavat puitteet. Kaukomarkkinat edustivat saksalaisia Stubbe merkkisiä ruiskuvalukoneita. Käyntimme jälkeen saimme hintatarjouksen joka sisälsi huomattavan alennuksen, jos ostaisimme heiltä kaikki tarvitsemamme kolme konetta. Panimme merkille, että osamaksukorko kuluineen tulisi yli puolet kalliimmaksi pankkilainaan verrattuna. Pankkilainaa emme saa, mutta korkeammalla korolla saamme osamaksuluottoa. Ymmärsin hyvin pankin ja kaukomarkkinoiden yhteistyön, tällainen yhteistyö tuo heille kummallekin hyvää katetta.

Tilasimme koneet. Koneet saapuivat sovitussa aikataulussa uusiin vuokratiloihimme ja tuotantovolyymimme kasvoi. Työntekijöiden määrä kasvoi ja siirryimme pian 1:stä vuorosta 2 vuoroon ja osin 3 vuorotyöhön.

Saamistani myyntikokemuksista opin ymmärtämään, ettei yhden tuotteen myynti laajalle kauppiaskunnalle ollut taloudellisesti tarkasteltuna riittävän kannattavaa. Tarvitsimme yhteistyötä sellaisen organisaation kanssa, jolla on valmiina myynti ja jakeluorganisaatio, sekä rinnakkaistuotteita sille jälleenmyyntikauppiaskunnalle jolle tuotteemme sopii. Pohdittuani aikani päätin ottaa yhteyttä tunnettuihin tukkukauppaa harjoittaviin yhtiöihin. Pyrin viisaasti suorittamaan selektiivistä valintaa soveltuvista yrityksistä sekä yhteydenotoista eri organisaatioihin.

Tammikuussa v.1971 käynnistyivät neuvottelut Berner Oy:n Johtaja Jussi Carpenin kanssa vesisuodattimien myynnistä heidän organisaationsa kautta. Bernerin kodintarvikeosaston myyntimiesten määrä Suomessa oli kattava sekä osaava. Samoin heidän laaja tuotevalikoimansa sekä kokemuksensa kulutustarvikkeiden myynnistä synnyttivät minulle vakuuttavan kuvan hyvin organisoidusta liiketoiminnasta. Berner Oy oli maineeltaan ja toimintatavoiltaan vahva referenssi kenelle tahansa yhteistyökumppanille, on yhä. Neuvottelut johtivat sopimukseen Berner Oy:n kanssa - Mayrei® vesisuodattimien myynnistä Suomeen. Yhteistyömme käynnistyi nopeasti ja ei aikaakaan kun meillä oli sopimus Bernerin kanssa myös viennistä Ruotsiin. Ruotsiin myyntiä helpotti se, että Bernerillä oli Ruotsissa tytäryhtiö. Myynti kehittyi ja vientimme sai lisää potkua kun Berner aloitti vientiponnistelut tuotteemme osalta myös muualle. Nopeassa aikataulussa saimme Bernerin kautta tuotteemme seuraavaksi Norjan markkinoille. Bernerillä oli aktiivinen maahantuoja Norjassa, josta ennen 70-luvun puoliväliä kehittyikin yhtiömme suurin suodattimien jälleenmyyjä ja volyymiltaan suurin yksittäinen markkina-alueemme.

### Pos. 3.1.2 Liiketoiminta kasvaa ja siirtyy periferiaan.

Tuotannon kehittämiseen aiheutui ongelmia odottamattomalta suunnalta. Emme onnistuneet saamaan sopivia henkilöitä tehtaallemme vartiokylään. Toisin sanoen varovainen palkkauspolitiikkamme ei johtanut toivottuun tulokseen. Riski kovapalkkaisten työntekijöiden palkkaamisesta oli nuorelle yritykselle liian suuri. Varsinkin kolmivuorotyöhön oli vaikea saada vastuunsa tuntevaa työvoimaa. Pienen yrityksen ei ollut mahdollista järjestää organisaatiotaan moniportaiseksi, mikä olisi mahdollistanut erillisen työnjohdon kouluttamaan ja valvomaan. Kolmivuoro työ vaatikin minua osallistumaan kaikkien vuorojen tekemiseen, eikä siihen riittänyt voimani. Tein töitä arkisin puolitoista vuorokautta kerrallaan. Tulin maanantaina ja lähdin tiistai-iltana. Tulin keskiviikko aamuna ja lähdin torstaina illalla jne. Aikani jaksoin tällä rytmillä. Ei työ minua stressannut, ennemminkin mittailin ja testasin omia fyysisiä ja henkisiä resurssejani, suurella mielenkiinnolla. Yksityiselämäni saattoi joutua koetukselle, mutta sitä ei paljon ollut aiemminkaan. Marja täytti yksityisen elämäni tärkeimmän idean, muu tuli, oli, tai seurasi omaehtoisesti mukana. Yrittäminen oli mielenkiintoista ja antoi voimia. Olin löytänyt oman teesini, elän yrittääkseni en yritä elääkseni. Tämä tulevina vuosikymmeninä oli vahva ideani ja periaatteeni.

Yhtiön tulevaisuuden suunnittelussa vuoden -71 aikana tuli vahvasti esiin tarve löytää puitteet kohtuullisen kustannusrakenteen omaavan toimintaympäristön luomiseksi. Tuli aika ratkaista työvoimaongelma sekä laajentumistarpeiden edellyttämä tilaongelma samanaikaisesti. Oli myös tullut aika muuttaa vanhempien taloudesta omaan talouteen, oli aika seistä omin jaloin ja tehdä sen mukaisia ratkaisuja. Katselin Helsingin ulkopuolelle, tunsin maan ja sen kunnat hyvin. . Seurasin talouselämän tapahtumia mm, kauppalehden antaman informaation välityksellä. Olin sieltä pannut merkille, että Orivedellä oli vanha kenkätehdas tyhjillään ja sinne haettiin vuokralaista. Olin omissa päätelmissäni lähtenyt ajatuksesta, ettei siirtyminen kehitysalueelle olisi pois laskettu mahdollisuus. 1970-luvullahan markkinointiin voimakkaasti kehitysalueita erilaisin tukiaisin. Kiersin maakunnassa tutustumassa eri kohteisiin, aina saamani mielikuvan mukaan milloin vahvoja perusteita ilmeni. Orivesi ei kuulunut varsinaiseen kehitysalueeseen, mutta kunnanjohtossa kerrottiin odotettavan jonkinlaista lainsäädännöllistä ratkaisua kehitysalueen rajakuntana sille syntyneeseen ”väliinputoajan” ongelmaan. Kehitysalue edut saattoivat olla tärkeä peruste yrityksen toimipaikkaa ratkaistessa, mutta kaikki toimintaedellytykset tuli mitoittaa tarkoin ennen päätöstä. Hain kohtuullista ratkaisua tilatarpeisiimme ja kasvun edellyttämään työvoimansaataavuuden ratkaisemiseen. Näihin tarpeisiin löytyi mielestäni riittävät olosuhteet Orivedeltä. Muutto, suhteellisen kauas Helsingistä, tuntui lähipiiristä ennenkuulumattomalta riskiltä, sekä perusteiltaan harkitsemattomalta. Saattoi olla, olin kuitenkin ratkaisustani varsin vakuuttunut, sekä innostunut rakentamaan omaa ja yrityksen tulevaisuutta. Ilmeisesti myös oma varhaisnuoruuteni maalaisympäristö vaikutti syvällä alitajunnassa pyrkimyksiini päästä eroon suurkaupungin ilmapiiristä. Päätökseeni vaikutti myös Oriveden maantieteellinen keskeinen asema lähellä suurkaupunkeja, jotka kaikki ovat noin 200 km säteellä. Tampereen läheisyys teollisena suurkaupunkina vahvasti uskoani palvelujen läheisyydestä ja saatavuudesta. Tämän vahvasti myös tulevina aikoina saamani kokemukset.

Oli kulunut tasan yksi vuosi kun olimme muuttaneet Jääkärikadulta - Vartiokylään. Marraskuun lopulla 1971 teimme muuttoa Orivedelle. Pääjohtaja Vadim Mayer ei suostunut periferiaan muuttamaan, hyvä olikin. Helsingistä ei muuttanut ketään yhtiömme mukana. Muuton yhteydessä jouduin palkkamaan useita apumiehiä Oriveden työvoimatoimiston kautta. Muistan mielikuvissani erään miehen, Unto:n hänen jäätyään muuton yhteydessä meille varastomieheksi, pari vuotta muuton jälkeen todenneen minulle, "enhän minä tänne töihin tullut vaan pitämään paikallisille

seuraa etteivät kyllästyisi työn tekoon". Henki yrityksessämme oli hyvä, välitön, ja luottamusta pursuava.

Välittömästi muuttoa seuranneiden päivien aikana ryhdyin työntekijöiden kouluttamiseen sekä suodatin osastolle, että ruiskupuristus osastolle. Olin tuntevan haasteen edessä saadakseni yrityksen toiminnat käyntiin ilman suuria toimituskatkoksia. Olin aloittanut ruiskupuristustöiden alihankintatyön myynnin Helsingissä, ja yhtiöllä oli muutamia asiakkaita joille valmistimme muoviosia. Näille toimituksille ei saanut tulla toimituskatkoksia, muuten saattaisi asiakkaidemme tuotanto/ kokoonpano tai myynti pysähtyä meistä johtuvista syistä. Olin itse hyvin perillä kaikista työvaiheista, laitteista ja niiden käytöstä. Olin työskennellyt kaikissa eri työvaiheissa, tunsin hyvin ruiskuvalukoneet ja siitä oli nyt varsin suuri apu. Alkuun hoidin myös palkkalaskennan, kuten Helsingissäkin ym., toimistorutiinit. Lähimpien kuukausien sisällä sain toimistoon riittävästi apua ja jakoen keskittymään täysin tuotannon kehittämiseen ja henkilökunnan kouluttamiseen.

Muutto, tuotantokatko, sekä suhteellisesti mitattuna merkittävät tuotannon vaatimien teknisten muutostöiden aiheuttamat rakennuskustannukset vaativat lisäpääomaa. Olimme mm. joutuneet uusimaan sähkönjakelukaapin ruiskuvalukoneiden vaatiman suuren sähköntarpeen johdosta. Otin teknisissä muutos töissä huomioon myös suunnitelmat tulevasta tarpeista. Jouduimme rakentamaan lauhdevesiputkiston koneille ym., ym.

Tarvitsimme lisäpääomaa liiketoimien kasvun rahoittamiseen, ja eteemme tuli tarve suorittaa osakepääoman korotus, koska lainan saanti oli todettu vaikeaksi. Sovimme tulevan vaimoni Marjan kanssa, että hän suorittaa osakepääoman korotuksen 30.000 markkaa. Summa oli yhtä suuri kuin yhtiömme aiempi osakepääoma. Varoista saisimme apua syntyneiden lisäkustannusten peittämiseen. Osakepääoman korotus vaati yhtiökokouksen päätöksen ja myös pääjohtaja V. Mayerin hyväksyttävä asia. Ongelmallista asiassa oli, että tämä korotus aiheuttaisi oleellisen muutoksen osakkaiden äänivallassa yhtiön asioista päätettäessä. Aiemmasta äänivallasta Vadimilla oli 50 % hallussaan. Teimme asiasta sopimuksen, että mikäli Vadim joskus haluaa, voi hän yhtiökokouksen niin päättäessä, korottaa osakepääomaansa yhtiössä.

Vadim hyväksyi osakepääoman korotuksen, myös tietoisena siitä, että olimme Marjan kanssa sopineet avioituvamme 31.3.1972. Katsoimme Marjan kanssa, että ajankohta olisi sopiva, olimme ikään kuin valmiit ikämme ja olosuhteiden puolesta. Olimme olleet kihloissa maaliskuusta 1969 lähtien, eli täydet 3 vuotta ja odotimme muuttoa saman katon alle. Tavoitteeni oli, että avioitumiseen mennessä saan asuntoasiat kuntoon ja yhtiön toiminnan siihen malliin, että minun ei töissä tarvitsisi olla yötä päivää. Työssäkäynnin suhteen erehdyin - täysin.

Pos. 3.1.3. Elämään myötä ja vastoinikäymisissä - avioon Marjan kanssa 31.3.–72

Marja, oli Helsingissä töissä Keskon tiedotusosastolla. Hän piti työympäristöstään jossa oli suuryhtiön luoma turvallisuus, mukavat työoverit joihin kuului samalla osastolla myös tietoviisas Esko Kivikoski. Ymmärsin huonosti, että Marjalle tuleva muutos oli myös varsin haastava. Olin tavannut Marjan "kutsuilla" keväällä 1968 jonneka vahingossa jouduin. Olin sattumalla kuljettamassa autollani muutamia tuttuja Uudenmaankadulla sijaitsevaan kimppa asuntoon. Minut oli myös pyydetty parkkeeraamaan auto hetkeksi voidakseni poiketa sisällä. Lieneekö ollut tarkoitus, että sieltä jatkettaisiin matkaa jonnekin ja minulta olisi vielä haluttu kyyti. En yleensä liikkunut kuin muutaman naapurituttuni seurassa tai sitten työmatkoilla, mutta sattuma oli ohjannut minut tähän kylässä käymiseen, jossa tutustuin iloiseen pitkätukkaisen Marjaan.

En vielä tuohon ikään mennessä ollut jäänyt kehenkään tyttöön kiinni millään tavalla ei se myöskään nyt tullut mieleeni. Minullahan oli viikonloppuisin keikkakuskin töitä kuin myös usein viikollakin. Töiltäni en ehtinyt ajattelemaan yksityiselämäni, eikä siihen tuntunut olevan

tarvettakaan. En erityisesti "merkannut" Marjaakaan mutta jokin seikka johti uuteen tapaamiseemme. Pian olinkin reviiirini ulottunut häneen, syntyi ystävyys, kaveruus, kiintymys ja hitaasti kehittyvä Rakkaus.

Marraskuussa – 68 olimme olleet Haminassa Marjan Siskon perheen luona kylässä. Marjan siskon - Sirkan mies Ossi otti suhteemme puheeksi iltaa viettäessämme, keskustelun yhteydessä hän yllättäen totesi "Marja kuule, kyllä sun pitäs Yrjölle jo antaa, kyllä te pari olette". Oliko Marja asiasta puhunut siskonsa kanssa? näin tämäkin tuli ikään kuin vahingossa esille. Vielä kului aikaa, olin Marjan ensimmäinen poikakaveri.

Aika-ajoin olin varsin väsynyt työstäni joka vei kaiken aikani. Marjan reagoi omalla persoonallisella tavallaan minun aikatauluuhini. Käydessäni töitteni johdosta ylikierroksilla, saattoi Marja istua auton etupenkillä tunnin jos toisen tekemättä liikettäkään poistua kseen. Huolimatta, että odotin hänen asuntonsa edessä yömyöhällä kotiini pääsyä. Erään bändin keikkamatkan jälkeen tammikuussa 1969 yöllä 24:n jälkeen hain Marjaa hänen asunnoltaan Uudenmaankadulta. Aikani ovea koputeltuani avasi Marjan veli Soini viereisen asuntonsa oven ja pyysi minua heti poistumaan koska herätän koko talon. Marja ei ollut kotona? Ihmettelin asiaa suuresti ja mielessäni kiersi erilaisia duubioita. Oliko hän loukkaantunut minulle ja lähtenyt jonkun muun kanssa, olin peloissani asian suhteen. Myöhäisestä ajankohdasta johtuen en jäänyt odottamaan vaan ajoin kotiini Tontunmäkeen, missä minulla oli vanhempieni rivitaloasunnossa omalla sisäänkäynnillä varustettu huone. Astuttuani sisään näin Marjan nukkuvan sängyssäni. Tämän episodin jälkeen olin Marjan kanssa yhteydessä tiiviimmin, en vielä ymmärtänyt mitä tuleman piti, mihin suhteemme johtaa. Muuttaman kuukauden kuluttua Maaliskuun lopussa -69 menimme kihloihin. Marjalla on sellaista pitkäjännitteisyyttä ja sielunrauhaa joka vei minut mukanaan - pikku pala kerrallaan. Oliko kaikki suuremman kädessä, oliko asiassa jumalan johdatusta, uskon niin. Kiitollinen olen ajan myötä oppinut olemaan.

Avioiduttuamme pitkäperjantaina 31.3–72. Heti seuraavana päivänä pakkasimme Marjan tavarat autoomme ja matkasimme Orivedelle. Maanantaina menin normaalisti töihin ja arkinen aherrus alkoi. Marja jäi kotirouvaksi, muutamaksi viikoksi, kuukaudeksi, kodin henki alkoi syntyä. Työskentelin uutterasti tehtaalla laajentaen toimintaamme. Käynnistin muottien valmistamiseen uuden osaston - työkalukonepajan - jonneka ryhdyin pikkuhiljaa hankkimaan tarvittavaa konekantaä sekä ammattitaitoista henkilökuntaa. Koneita tarjosi meille mm. Teollisuustekniikka jonka johtaja Kuuselalta sain tulevien vuosien varrella usein hyvää informaatiota, niin tekniikan kehityksestä kuin myös tukea maksusopimuksiin ja kauppasopimusten sisältöön. Seuraavien vuosien kuluessa hankimme myös teollisuustekniikan kautta uusia kookkaampia ruiskuvalukoneita. Tällä Helkaman perheen omistamalla yhtiöllä oli suuri merkitys yhtiöni koneistamisessa. Myöhemmin kun valmistimme muovituotteita Helkama jääkaappeihin, joita saman yhtymän omistamalla Forste Oy:n tehtaalla valmistettiin, sain kokea kuinka ympäri käydään ja yhteen tullaan.

Saimme kiinteistössä lisää tilaa keväällä –73 ja siirsimme kaikki koneet alakerran pohjoiseen siipeen jonne saimme sopimaan seitsemän ruiskuvalukonetta. Hankimme myös käytetyn vedenlauhduuslaitteiston joka oleellisesti vähensi laudevesikustannuksiamme. Alihankintatöiden määrää oli määrätietoisella markkinoinnilla saatu oleellisesti kasvatettua. Tampereella sijaitseva Sarvis myös käytti yhtiömme kapasiteettia omien tuotantotarpeidensa tyydyttämiseen. Sarvis oli muovialan tunnetuimpia suuryhtiöitä ja heille suorittamamme alihankinta oli varsin merkittävä lisä yhtiömme työllisyydelle. Työllisyys olikin varsin hyvää ja yhtiön liikevaihto kehittyi suotuisasti noin 30 % vuosivauhtia..

Olimme paikallisten uusien ystävieni kanssa keväällä –73 tehneet matkan Jugoslaviaan ja siellä vierailin Dubrovnikissa jonka lähistössä sijainneessa tunnetussa hotellissa piti maailmanpankki

kokoustaan. Suomesta osallistui kokoukseen mm, Jaakko Lassila. Olin tavannut hänet aikaisemminkin. Hän asui perheineen Tontunmäessä kuten vanhempanikin. Olin sopimut tapaamisesta hänen kanssaan hotellissa ja kerroin hänelle ongelmistamme jotka korreloituivat työvoimaan ja asuntoihin. Tapaaminen sujui hyvin, sain alustavia lupauksia hänen tuestaan asiani ratkaisemiseksi. Palattuani Orivedelle ryhdyin tutkimaan rakenteilla olevien kerrostalojen myymättömien asuntojen laatua ja määrää. Olin alustavasti arvioinut tarvittavaa asuntokantaa tarpeisiimme ja nyt oli aika ostaa useita osakehuoneita. Käytyjen keskustelujen pohjalta sain tarvittavan rahoituksen vakuutus yhtiö Pohjolasta jonka pääjohtajana Jaakko Lassila tuolloin toimi. Asuntotarjonnastamme johtuen saimme nyt ammattityövoimaa tehtaamme työkalukonepajalle. Muoviosaston siirryttyä alakertaan (pihatasolle) näin syntyi tilaa konepajan kehittämiseksi toisessa kerroksessa. Asuntotarjonta olosuhteet yhdessä työkalukonepajamme uuden konetekniikan, sekä asianmukaisen palkkauksen kanssa loivat halutun ilmapiirin yritykseemme. Työkalukonepaja kehittyi ja miesmäärä konepajalla lisääntyi. Koulutimme myös halukkaita oppisopimuksella jonka katsoimme turvaavan ammattitaitoisen työvoiman kehittämisen.

#### Pos.3.1.4 Teollinen toiminta sekä organisaatio kasvavat ja myös arkielämänkokemukset

Vuonna 1973 keväällä palkkasin työkalukonepajan työnjohtajaksi teknikko Kauko Kanniston, hän muutti Orivedelle Tampereelta, kuten useat konepajamme työntekijät olivat tehneet. Kauko jäi mieleeni persoonallisena ja ihmisten kanssa hyvin toimeen tulleena henkilönä. Monia mieleen painuneita kommelluksia hänelle tapahtui. Kerron tässä erään episodin.

Olimme palaverin jälkeen illallisella paikallisessa ravintolassa josta yöllä siirryimme kotiin turisemaan. Kauko asui perheensä kanssa Knaappilan koululla joka sijaitsi noin 10 km päässä Orivedeltä Kangasalan tietä etelään. Oli lauantai varhaisaamun tunnit, kun Kauko nappasi eteisestämme pikkutakin päällensä ja lähti kävelemään yli kilometrin päässä sijaitsevalle Oriveden bussiasemalle. Siellä hän hyppäsi bussiin. Bussin edettyä Jyväskylän tielle tuli rahastaja myymään matkalippua, tässä vaiheessa Kauko huomasi, että hänellä on väärä takki päällä ja taskuissa ei ole rahaa ja lisäksi hän on menossa väärään suuntaan, pohjoiseen, kun pitäisi mennä etelään. Matkaa oli tehty muutamia kilometrejä kun Kauko hyppäsi bussista ja lähti taapertamaan kohti Orivettä. Muutaman tunnin kuluttua Kauko soittaa ovikelloamme ja kertoo ottaneensa väärän takin jossa ei ollut myöskään rahaa. Vaihdetta takin hän pinkaisi kiireesti takaisin bussiasemalle, koska vanhan tien kautta oli lähdössä bussi Tampereelle johon hän aikoi ehtiä. Kauko ehti bussiin ja huokaisi helpotuksesta, väsyneenä mutta onnellisena.

Bussi oli pysähtynyt linja-autoasemalle kun rahastaja naputti Kaukon olkapäätä kysellen, että eikös hänen pitänyt jäädä pois Knaappilan pysäkillä, nyt ollaan jo Tampereen linja-autoasemalla. Kauko oli nukahtanut Orivedeltä lähdetäessä ja nukkunut koko, noin tunnin, matkan Tampereelle saakka. Kaukon ei auttanut kuin tutustua uudelleen aikatauluihin selvittääkseen milloin hän pääsisi Knaappilaan. Klo 16.00 tienoilla oli lähdössä bussi Kangasalan kautta Orivedelle johonka Kauko päätti tähdätä. Nyt hänellä oli sopivasti aikaa käydä Hämeenkadulla jossain ottamassa oluet saadakseen vointinsa paremmaksi. Kävellessään takaisin päin kaupungilta kohti bussiasemaa tapasi hän anoppinsa joka ihmetteli mitä Kauko tekee Tampereella, koska he ovat illalla tulossa heille Knaappilaan kylään.

Kauko kertoi minulle tästä episodista seuraavalla viikolla, myös ettei ollut kyennyt nauramatta tapahtunutta anopille kertomaan. Kauko oli juuri ennen anopin perheen saapumista ehtinyt, Bussilla, illaksi kotiin.

Konttorissamme vallitsi hyvä henki. Marja oli v. – 72 keväällä aloittanut työt konttorissamme, hän tuli aina hyvin juttuun kaikkien kanssa. Marja ystävystyi eritoten Pirkon kanssa jonka tehtävänä oli taloushallinto. Pirkko oli Ekonomi, varsin pirteä, hyvännäköinen, mukava pakkaus. Kun hän myöhemmin palasi Tampereelle, ja eteni urallaan, kävimme hänen ja miehensä Alpon luona

muutamaan otteeseen kylässä. Konttoripäälliköksi palkkasin, paikallisen kansallisosakepankin johtaja Mattilan suosituksesta v. – 72 vaihteessa Jarmo Saaren. Hänen kanssaan ystäväystyimme ja vietimme myös vapaa aikaa yhdessä, kyläilyn ym., merkeissä. Myöhemmin Jarmo Saari siirtyi meiltä Riihimäen lasin konttoripäälliköksi. Yhteistyökin säilyi, koska yhtiömme oli myös Riihimäen lasin yksi toimittaja muovitulpissa ja korkeissa, meille liikesuhteella oli huomattava liiketaloudellinen merkitys.

Muoviosaston työnjohtajaksi palkkasin Jarmo Saaren suosituksesta hänen tuttavansa Vesa Kuusiston. Vesa oli aiemmin ollut töissä perheyhtiön kenkätehtaassa (myös johtokunnassa) joka oli sukupolvenvaihdon jälkeen ajautunut vararikoon. Vesalla oli kokemusta työnjohdollisista tehtävistä kuin myös yritystoimintaan liittyvästä kokonaiskuvasta.

### Pos.3.2.1. Pienyrittäjän rooli – 70 luvun rahoitusmarkkinoilla

Myyntimme kehittyi lähialueilla sekä viennissä, joista Saksaan Neckermanin tavaratalolle tekemämme toimitus on jäänyt mieleeni. Tämä kauppasuhte avasi myös silmäni pankkimme suhtautumisessa.

Olin ostaessani Stubbe ruiskuvalukoneita saanut mahdollisuuden tutustua Saksalaisen tehtaan myyntipäällikköön joka oli kovin kiinnostunut vesisuodattimemme myyntimahdollisuuksista. Hänen tiedustellessaan lupaan saada esitellä tuote muutamille jälleenmyyjille olin asiasta otettu ja lupasin hänelle kaiken tarvittavan tuen. Ei aikaakaan kun saimme 10.000 suodattimen tilauksen Neckermanin tavarataloketjulta. Tämänkin kokoiset erät kykenimme toimittamaan varastostamme. Varastossamme saattoi parhaillaan olla 20–30.000 vesisuodatinta. Noin kolmenkymmenen päivän kuluttua toimituksesta saapui kirjattu kirje Neckermanilta joka sisälsi vajaan 150.000 markan shekin. Toimitin shekin paikalliselle liikepankin johtaja Mattilalle, joka suurella mielihyvällä otti shekin vastaan luvaten siirtää varat tilillemme muutaman päivän sisällä. Tuotteidemme vientivolyymi ylitti kotimaan myynnin (huomioidessamme myös Bernerin kautta tapahtuneen vientimme - joka laskutettiin heiltä). Myyntimme oli ensimmäisen kolmen vuoden aikana nousut noin kolmeen miljoonaan markkaan. Yhtiö työllisti pyöreät 30 ihmistä.

Yritin neuvotella liikepankkimme kanssa kohtuullisesta käyttöpääoma luotosta jonka yhtiömme hyvän kehityksen turvaamiseksi tarvitsisimme. Saimme kokea, ettei huomattava ulkomaan myyntimme ja hyvä liikevaihtomme kehitys liikepankille riittänyt. Pankin saamat hyvät valuuttakaupatkaan kanssamme eivät vaikuttaneet pankin johdon suhtautumiseen. Väistämättä mieleeni tuli, että liikepankit Orivedellä rahoittivat ainoastaan paikkakunnan merkittäviä kenkätehtaita sekä tukevat heidän tavoitteitaan. Tästä keskusteltiin myös paikkakunnalla yleisesti. Väitettiin, ettei ilman Mantereen kenkätehtaan omistaja Heinon lupaa tehdä yhtään tärkeää työvoimapoliittista päätöstä kunnassa. Yhtiömme kilpaili myös hyvästä työvoimasta sekä palkkauksesta millä saattoi olla vaikutusta paikalliseen päätöksentekoilmapiiriin. Saattoi myös olla, ettei persoonani miellyttänyt. Minusta kun ei ole koskaan ollut kenenkään "perseen" nuolijaksi. En myöskään osallistunut paikallisiin kulttuuritapahtumiin sen enempää kuin suljettuihin kerhoihin. Myönnän, etten myöskään ymmärtänyt paikallisen sisäpiirin merkitystä suhdetoimintakanavana (nykyisin on toisin, ymmärrän "värisuorat", ym. yhden asian "valtapiirit" pelottavan hyvin). Yhtiömme toimialueena olivat Oriveden ulkopuoliset markkinat sekä vienti, joka suuntautui maailman jokaiselle mantereelle. En osannut ymmärtää paikallista suhdetoimintatyötä, olin liian nuori kokemuksiltani ottamaan huomioon hyvää -suhdetoimintaa. Olin oman tieni kulkija, töitä tein tosissani, taseista sekä tulosta tarkastellessa näki, ettei yhtiö ollut velkainen, pankkilainoja ei ollut lainkaan. Osamaksu velkaa oli (Teollisuustekniikan rahoitus-sopimukset sekä kaukomarkkinoiden sopimus joka päättyi 1973) ja ne tietysti vaikuttivat niin taseen loppusummaan kuin myös lyhytaikaisiin velkoihin. Uutena yhtiönä huomattavien poistojen johdosta emme näyttäneet tilinpäätöksessämme tulosta. Käytimmehän asianmukaista tuloksen suunnittelua

tilinpäätöstemme laatimisen yhteydessä. Tästä meitä saattoi aina arvostella ja "lyödäkin" jos niin oli tarpeen.

Paikallisen kansallisosakepankin pitkään jatkuneen nirson suhtautumisen johdosta päätin vaihtaa pankkisuhteemme Osuuspankkiin. Johtaja Nurminen toimi tuohon aikaan Oriveden osuuspankin johtajana. Hänen kanssaan asianmukainen yhteistyö sujuikin mallikkaasti. Aiemmin, kuten edelleenkin Berner toimi tarvittaessa varsin joustavasti transaktioiden suhteen. Berner Oy:n (osaston johtaja Jussi Carpen kanssa) yhteistyö kanssamme oli välitöntä sekä toimintaamme monipuolisesti tukevaa, sekokielisesti sanottuna - korvaamatonta. Yhtiömme kehitykselle loi tämä suhde ne raamit joidenka varaan hyvä kasvu ja kehitys rakentuivat. Tapahtuneen pankkisuhteen muutoksen johdosta saimme tulevaisuudessa myös tarvitessamme paikallista tukea, mikä "kevensi" kanssakäymistä Berner Oy:n kanssa..

#### Pos.3.2.2. Pienyrittäjä verotuksessa

Orivedellä teimme ensimmäisen veroilmoituksen vuonna 1973 koskien tilikautta 1.1 – 31.12.1972. Emme odottaneet tilinpäätöksemme perusteella tehdyn veroilmoituksemme aiheuttavan veroseuraamuksia. Toisin kuitenkin kävi, saimme tuloveroa maksettavaksi ilman että yhtiön tulos olisi ollut positiivinen. Kun alle 5 vuotta vanhaan yritykseen ei tuohon aikaankaan saanut suorittaa arvioverotusta, aiheutti verotus ihmetystä. Päätin selvittää kyseenalaista menettelyä ja pyysin audienssin paikallisen verotoimiston johtajan luo. Tapasimme hänen toimistossaan ja kysyin selvitystä menettelyyn. Sain vastaukseksi, ettei yhtiön tilinpäätöstä/ veroilmoitusta ole asetettu arvioverotuksen kohteeksi, mutta he ovat poistaneet osan edustus ja matkakuluista. Menettely on johtanut siihen, että yhtiölle on näin syntynyt verotettavaa tuloa joka on verotettu, hän totesi myös, että menettely on laillinen eikä se muutu mahdollisen valituksemmekaan perusteella. Keskustelussa selvisi myös, etteivät edustuskulut olleet kuin 0,3-4 % liikevaihdosta ja ettei matkakulujen määrä ollut poikkeuksellinen vaan kohtuullinen. Verovirastolla kuitenkin katsottiin olevan oikeus niiden arvioimiseen ja näin veron määräämiseen. Yhtiölle määrätyn vajaan kymmenentuhannen markan veron, enempää valittamatta, maksoimme ja seuraavina vuosina Orivedellä saimme samoin perustein jälkiveron maksettavaksemme.

#### Pos. 3.4.1 Uusien toimitilojen tarve kasvaa

1974 keväällä käynnistin neuvottelut Kunnan johtajan kanssa yhtiömme tulevan tilantarpeen ratkaisemiseksi. Oriveden keskeisimmällä paikalla sijaitsevan vanhan kenkätehtaan kiinteistölle oli saatu purkutuomio. Kiinteistö oli kolme kerroksinen plus kellarikerros ja käytännöllisesti katsoen täysin meidän käytössämme. Tilalle tultaisiin lähivuosina rakentamaan uudisrakennus ja ajolähtöä emme voineet jättää odottamaan. Neuvotteluihin kunnassa osallistui elinkeinoasiamies, kunnanvaltuuston puheenjohtaja sekä kunnanjohtaja. Neuvottelujen aikana ymmärsin, ettei yhtiömme sijoittumiselle tarjota sellaisia olosuhteita, jotka tyydyttäisivät tarpeemme. Rivien välistä ymmärsin myös, että yhtiömme mahdollinen muutto paikkakunnalta ja yli 40 työpaikan menettäminen voisi johtaa kunnan merkitsemiseen, kehitysalueen rajakuntana, kehitysalueen tukialueeksi.

Syksystä – 74 neuvottelin myös Kuhmoisten kunnanjohtaja Heikki Suontaustan sekä kunnan elinkeinoasiamiehen kanssa yhtiömme tilantarpeista ja tulevaisuudennäkymistä. Kuhmoinen oli Orivedeltä linnuntietä itään noin 50 km päässä. Tietä pitkin matkaa tuli noin 70 kilometriä. Kuhmoinen sijaitsi Päijänteen rannalla, nelostien varrella, tasan 200 km Helsingistä pohjoiseen. Kuhmoinen kärsi kunnan väestön pienenemisestä ja kuntalaisten keski-ian kasvusta. Pääelinkeinoitoimi keskittyi maatalouteen, ja saaduilla kehitysalueenormeilla katsottiin voitavan houkutella yritystoimintaa kuntaan. Kunnanjohtaja Heikki Suontausta oli utterta ja älykäs mies joka



osasi tehdä tarpeen tullen vaikeita kysymyksiä. Viisaus on usein siinä, että maailma on täynnä "vastauksia", mutta hyvistä kysymyksistä on pulaa (Platonin dualismi oli hänen persoonansa ilmeinen innoittajansa). Kuhmoisissa oltiin valmiita, kohtuullisen nopeassa aikataulussa, rakentamaan tarkoitukseemme sopivat teollisuustilat. Orivedellä asiassa jahkailtiin ja varsinaista tarjousta tilaongelmaamme emme saaneet lainkaan. Ilman kunnan osallistumista hankkeeseemme olivat mahdollisuutemme uudisrakentamiseen olemattomat. Aika oli myös eittämättä osaltamme kulumassa loppuun. Päätös tuli tehdä syksyn -74 aikana niin, että muutto uusiin tiloihin voitaisiin tehdä 1975 kesälomien aikana.

Olihan pöydälläni muitakin sijoituspaikkakuntia. Tampere olisi ollut meille selkeästi paras sijoitus paikka, mutta vuokratiloihin asettuminen sellaisiin olosuhteisiin joissa vuokrakehitys saattaa milloin tahansa ylittää kohtuullisen tason oli uhkana ylipääsemätön.

Teimme päätöksemme ja sopimus Kuhmoisten kunnan kanssa saatiin allekirjoitettua. Kunnanhallituksen hyväksyttyä neuvottelusopimuksen alkoivat rakennustyöt Kuhmoisissa nopeasti. Rakentamisurakan hallista sai Rakennusliike Koskinen Jämsästä. Talvella aloitetut työt oli tavoitteena saada valmiiksi kesällä – 75. Päätöksen jälkeen oli aika tehdä alustavia toimia muuttomme onnistumiseksi. Päätimme suhteellisen nopeassa aikataulussa siirtää Kuhmoisissa sijaitsevalle tyhjälle huoltoasemalle osan työkalukonepajastamme. Huoltoasemalla oli huoltohalli ja myös muutamia huoneita joita kykenimme välttävästi kalustamaan konepajamme koneilla. Saimme hankittua myös muutaman asunnon jonne saimme työntekijöitämme muuttamaan. Talvella – 75 olimme osin sijoittuneet Kuhmoisiin ja työkaluvalmistus toimi kahdella paikkakunnalla. Työkalukonepaja toimintamme oli nyt suunniteltu laajentuvaksi ja päätin erottaa sen omaksi yhtiökseen. Perustin tarkoitukseen yhtiön joka sai nimekseen Scantools Oy. Lunastin yhtiön osakepääoman kokonaisuudessaan. Finn-Mayrei myi kaikki konepajan koneet ja laitteen uudelle yhtiölle. Ryhdyimme uusissa olosuhteissa myymään työkalukonepajamme kapasiteettia kotimaassamme myös muille yrityksille. Aiemmin kaikki työkalukonepajan kapasiteetti oli suunnattu ainoastaan omaan tarpeeseemme.

Rakentamistöiden eteneminen, yhtiömme vaatimien teknisten olosuhteiden suunnittelu rakentamisessa, loivat haasteellisen työn jota lisäsi muuton suunnittelu. Henkilökunnan kanssa käydyt neuvottelut ja tuleviin muutoksiin motivointi ei ollut helppoa, paineet prosessin johtamisessa olivat tuntuvat. Kuhmoinen oli Orivedeltä katsottuna susirajalla, ei sinne haluttu muuttaa. Vain muutama henkilö tehtaalta ja hallinto pääosin oli muuttovalmiina. Onneksi työkalukonepajan väki, lähes jokainen oli valmiina muuttamaan. Useimmat heistä olivat jo muuttaneet paikkakuntaa/ paikkakunnalle, tullessaan yhtiöömme töihin. Kesällä – 75 muutimme ja muutto onnistui hyvin. Raskaat ruiskuvalukoneet joita oli kahdeksan, onnistuttiin siirtämään ongelmitta. Myöskään konepajan siirto niin Orivedeltä, kuin Kuhmoisista -huoltoaseman tiloista, ei aiheuttanut ongelmia.

Jälleen alkoi uusien työntekijöiden rekrytointi, sekä koulutus. Onneksi muovitehtaan työnjohto oli seurannut mukana Orivedeltä. He mm, kuitenkin eivät muuttaneet Orivedeltä Kuhmoisiin vaan ajoivat päivittäisen matkan edestakaisin. Pikkuauto kuljetti väkeä edestakaisin Oriveden väliä jokaisena arkipäivänä. Kohtuullisessa ajassa, pitkiä päiviä tehden, saimme hyvässä yhteistyössä eri osaston toimimaan. Uusien työntekijöiden rekrytoinnissa tuli vastaan tuttu ongelma Orivedeltä. Työntekijöitä olisi tulossa, mutta asuntoja ei kunnassa ole vapaana. Olin hankkinut jopa matkailuvaunun tyydyttämään yksinäisen asujan asuntotarvetta.

Kunnanjohtaja Heikki Suontaustan kanssa olimme luoneet tavan juoda konttorissamme päiväkahvit vähintään viikoittain joskus useamminkin -asioiden niin vaatiessa. Asuntokysymykset tulivatkin usein puheiksi ja päätimme tehdä asialle minkä voimme. Heikki kertoi tavanneensa henkilön joka saattaisi auttaa asiassamme. Päätimme ryhtyä asiassa toimeen. Kutsuimme asuntohallituksesta

johtavan virkailijan vierailemaan kunnassa. Ei kauaa kun tämä kookas daami ison koiransa kanssa oli kunnassa vierailulla ja saapui myös yhtiömme konttoriin. Meillä oli lupsakkaa rupattelua niin henkilökohtaisella tasolla kuin myös kunnan asunto-ongelmista jotka vaikuttivat ikävällä tavalla yhtiömme kehitykseen. Vierailun jälkeen muutaman kuukauden kuluttua kunta sai päätöksiä joidenka pohjalta asuntorakentaminen saatiin mukavasti käyntiin kunnassa. Lähivuosina kuntaan rakennettiin niin rivitaloja kuin myös kerrostaloja. Tyhjiä asuntoja kunnasta ei siitä huolimatta löytynyt. Koko asuntotuotanto tehtiin olemassa olevaan tarpeeseen.

### Pos. 3.5. Perheellisäys – muutoksia yksityiselämässä

Keväällä – 75 Marja kertoi uutisen, hän odotti esikoistamme. Jälkeenpäin katsottuna on ilmi selvää, että hän olisi odotusaikaan tarvinnut enemmän huomiota, mutta muutto, uudet tilat, sekä tuhannen ja yhden yön kaikki ongelmat olivat niskassani. Tuskin huomasin ajan kulua kun olimme jo vuodenvaihteessa. Uuden vuoden aattona Hannu ja Marita Peltonen tulivat kylään. Hannu oli lapsuuteni ystävä, ajoilta jolloin minulla oli ohjelmatoimisto. Hannu oli basisti ja soittanut New Joys yhtyeessä. Olin toiminut heidän managerinaan ohjelmatoimistossani. Hannun kanssa olimme ystäväystyneet ja jääneet loppuelämäksemme "kiinni" toisiimme. Hannu oli uudenvuoden ensimmäisen päivän aamuna aikaisin noussut ylös ja mennyt ulos tarkoituksenaan päästä ajelemaan moottorikelkalla. Hän oli pari-kolme tuntia vedellyt moottorikelkkaa käyntiin huomaamatta, että kelkan moottorin maadutus oli päällä. Sisällä Marja ilmoitti minulle ennen aamuyhdeksää, että nyt olisi aika lähteä. Vieraat saivat jäädä pitämään taloa koska lapsi on pyrkimässä uuden vuoden juhliimme. Pian autoon ja kohti Jämsää. Perille saavuttuamme Marja asteli rauhallisesti synnytysosastolle ja minä jäin odottamaan osaston käytävälle kuulumisia. Odoteltuani pari tuntia havaitsin Marjan astelevan ulos pienestä ovesta ja hänet autettiin paareille jotka oli tuotu käytävälle. Sain kohta kuulla, että komea poika oli syntynyt terveenä, kympin arvoisena. Ihmettelin suuresti - kuinka Marja kykeni kävelemään heti synnytyksen jälkeen - varsinkin kuultuani kuinka vaikeaa oli ollut, "ihmettelin" vielä enemmän, en tiennyt kuinka olisin voinut osallistua/ helpottaa hänen oloaan.. Marjaa oli kovasti neulottu yhteen ja todettu hänen vastaisuudessa ottavan vakavasti keisarinleikkauksen mahdollisuuden.

Alkoi uusi aika niin yrityksemme konttorissa kuin myös kotona. Marjan rauhoittava tuki ja aura puuttuivat työpaikaltani. Emme tavanneet kuin kotona ja siellä Marjalla riitti touhua esikoisemme kanssa. Keskittyminen toistemme elämään ja tuntemuksiin etääntyi ja ikään kuin ajauduimme muuttuneissa olosuhteissa eri suuntiin. En osannut myöskään antaa aikaa keskinäisen ilmapiirin kehittämiseksi. Olin työni johdosta paljon poissa kotoa erilaisista syistä kuten myyntimatkat, messumatkat, kurssit, koulutus, jopa vapaa-aikanani. Ennen esikoisemme syntymää sain mahdollisuuden muun häiritsemättä keskittyä vaimoni luomaan ilmapiiriin. Nyt jotain oli ikään kuin poissa niin konttorista kuin kotonakin, vai oliko kyse ainoastaan omasta henkilökohtaisesta tuntemuksestani jotka itse loin. Oliko kyse kypsymättömyydestäni vastaanottaa uusi elämäntilanne? Yrityksen olosuhteen ja luomat velvollisuudet vaikuttivat päivärytmiini, työ ikään kuin imuroi keskittymiskykyäni, perhe jäi toisarvoiseksi taloudellisten ratkaisujen, ideoiden tieltä.

Kaverit joihin tutustuin Orivedellä, olivat omilla poluillaan. Heistä kaipasin Jussia "rekku" sekä Ristoa "riike". Saatoin viikonloppuna ajaa Orivedelle tervehtimään, saaden huomata, että jokaisella oli puuhaa yllin kyllin. Kaverien keskittyminen henkilökohtaisten parisuhteiden muodostamiseen oli keskeisimmillään heidän kaikissa toimissaan. Eräs tuttavani Honkaniemen Kalle oli yrittäjä. Hän oli TB huoltoaseman osakas minun muuttaessani Orivedelle. Hän on minua muutaman vuoden nuorempi. Kallen kanssa tapasimme silloin tällöin ja kävimme myös yhdessä Marjan kanssa heidän luonaan kylässä. Marja piti kovasti Kallen silloisesta tyttöystävästä joka oli Kangasalalta. Kalle ei kuitenkaan sitoutunut häneen vaan löysi uuden tyttöystävän Kirstin Orivedeltä. Ei Kallen avioliitto

Kirstin kanssakaan lopullinen ollut, muutaman vuoden jälkeen he erosivat omille teilleen kuitenkin niin, että Kalle jäi Orivedelle. Noin 15 vuoden tuttavuuden jälkeen, Kallen pyynnöstä, autoin häntä taloudellisesti vuonna 1991–2. Lisäksi sovimme hänen kanssaan myyntiedustuksesta, jotka johtavat liiketoimiin hänen kanssaan. Näissä liiketoimissa koen pahimman petoksen, kavaluuden ja selkään puukotuksen mitä olen keneltäkään ystävältäni eläessäni joutunut kokemaan. (Tästä tuonnempana.)

Orivedellä meitä -70 luvun aikana kasvanutta kaveri ryhmää sitoi sisäänpäin kääntynyt yhdistys jolle oli annettu leikkisä nimi "metku ja puteli". Yhdistyksen nimissä kutsuttiin jäseniä (noin 10 pariskuntaa) vuosittain erilaisiin kokoontumisiin joista tärkein oli vuosikokous yhdistettynä pikkujoulujuhlaan. Muita kokoontumisia olivat laskiainen sekä laidunkauden avajaiset. Pikkujoulujuhlat järjestettiin sopivaksi katsotussa ravitsemusliikkeessä ja muut kutsut järjestettiin jonkun jäsenen toimesta kunkin koti ympäristössä. Tällainen yhteenkuuluvuus loi myös puitteita keskinäiselle toveruudella erilaisissa elämäntilanteissa. Varsinkin asfalttiala sekä toissijaisesti maanrakennusala oli hyvin edustettuna ammattikuntana tässä joukossa. Rike ja Rekku olivat kumpikin saaneet koulutuksensa ja kokemuksensa asfalttialalla. He imivät tulevina vuosikymmeninä mukaansa myös muita lähipiirin henkilöitä (Kalle, Heikki, ym.) joille elämäntilanteiden muutosten johdosta syntyi varteenotettava ansiomahdollisuus asfalttialalla.

Kesällä – 76 vierailimme vanhempieni mökillä, heistä oli tullut isovanhempia. Käymme myös Särkisalossa tapaamassa kalastaja enoani Ragnaria. Tietysti käymme Haminassa tapaamassa Marjan vanhempia ja sukulaisia. Esikoisemme Pauli on kelpo matkakumppani, helppo lapsi kaikilla tavoin. Tuskin koskaan hän "huomauttaa" itsestään. Pauli saattoi tulla tuntikausia toimeen itsekseen. Kuten voi ymmärtää Marja huolehti Paulista erittäin hyvin, koskaan ei ruoka ajat unohdu, myöskään Paulin ei tarvinnut olla likaisissa vaipoissa ja hän sai kaiken ansaitun huomioon. Marjalla oli luontainen kyky olla erityisen huolellinen kasvatustyössä kuin myös lapsen sosiaalisen tarpeen tyydyttämisessä.

Särkisaloon käynnin yhteydessä aloin kaivata merelle. Mielessäni kaiversi mahdollisuus porhaltaa vesillä paikasta toiseen ja nähdä saariston koko komeus. Keväällä – 77 ostin 21 jalkaisen Fjord merkkisen moottoriveneen jota aloin pitää Turun pursiseurassa jonneka kirjauduin jäseneksi. Kesällä teimme useita viikonloppuretkiä veneellä, kerran myös Särkisaloon.

### Pos. 3.6. Liiketoiminta kasvaa, kehittyy ja saa uusia hallinto-organisaatioita

Syksyllä –77 osallistuimme Messukeskuksessa järjestettyihin teknisiin messuihin omalla osastolla. Olimme suunnitelleet osallistumisen hyvin, sekä osaston että muun visuaalisen suunnittelun puolesta. Kykenimme myös pieniin muotoisiin tarjoiluun. Katseenvangitsijaksi olimme palkanneet kuluneen vuoden perintöprinsessan joka oli myös lehdistön ihannemissi. Messut osoittautuivat pitkällä tähtäimellä onnistuneiksi. Tapasin useita kollegoita joidenka kanssa vaihdoin kuulumisia. Eräs heistä oli Timo Lunkka joka toimi esimiestehtävissä Huhtamäki Oy:n omistamassa Polarpakissa. Hänet tulinkin tapaamaan myöhemmin usein ja meistä tuli läheiset ammattikollegat. Messujen yhteydessä päätin tarjota illallisen messuosastomme väelle ja kutsuin Marjan Kuhmoisista osallistumaan illalliselle. Marja harvoin kävi missään koska hänellä ei ollut ajokorttia mikä vaikeutti oleellisesti liikkumista. Ilta sujui hyvin mutta jo 11–12 välillä tunsin painavaa väsymystä ja kyselin Marjalta jos voisimme lähteä matkaan kohti Kuhmoista. Marja ei todellakaan ollut varautunut näin lyhyeen illanviettoon mielenkiintoisessa seurassa vaan matkan aikana selvin sanoin ilmaisi suuttumuksensa. Muutaman kuukauden kuluttua edellisestä Marja kertoi varanneensa paikan autokoulusta. Marja oli myös hyvän ystävänsä Maritan (Hannun vaimon) kanssa ollut usein puheissa autokouluun menosta yhtä aikaa ja nyt Marja pystyi kertomaan Maritalle toteuttavansa osaltaan yhteisen suunnitelman. Tämä oli pieni askel ihmiskunnalle mutta suuri askel Marjalle.

Marja oli saamassa rajoittamattoman vapauden tulla ja mennä. Yhtiöllä oli henkilöauto pikkuasioiden hoitamiseen, mutta pian Marja osti oman auton, ja siihen liittyvän määräämisoikeuden. Marja oli aloittanut -76 uudelleen työt konttorissamme, Pauli oli päivät hyvässä perhehoidossa

Edellä mainittujen messujen jälkeen työmäärämme hallinnossa lisääntyi oleellisesti, pidimmehän huolta saamistamme uusista kontakteista. Palkkasimme myös uutta väkeä työkaluosastomme suunnitteluportaaseen. Työpaikan sai meiltä myös muuan työkalusuunnitteluteknikko, nuori perheen isä, joka teki paluumuuton Kanadasta Suomeen. Tämä tapaus oli mieleeni jäävä, tuon kaukaa tapahtunee rekrytoinnin johdosta. Vuoden 1978 kuluessa työntekijämäärämme ylitti ensi kerran 50 henkeä.

Syksyllä -78 Timo Lunkka soitti minulle ja kertoi Huhtamäki Oy Polarpakin suunnitelmasta myydä ruiskuvaluosaston koneet ja työkalut sekä teettää ruiskupuristetut pikarit alihankintana ja kysyi olenko kiinnostunut. Olin asiasta kiinnostunut ja päätimme tutkia mahdollisuutemme sopimukseen sekä kauppaan kalustosta. Neuvottelut johtivat sopimukseen jonka perusteella Finn-Mayrei Oy osti ruiskuvalutekniikalla valmistettavien kertakäyttöpikareiden koko valmistuslaitteiston. Myös valmistuksesta tehtiin alihankinta sopimus. Kauppaan kuuluivat mm, ruiskuvalukoneet, muotit, pakkaus-koneet, ym. myös varaosat jne. Valmistussopimuksen perusteella, Polarpak osti ja edelleen markkinoi kyseisiä pikareita omalla nimellään. Lisäksi laadittiin hinnoittelupöytäkirja, joka sisälsi laskentamekanismin tuotteiden yksikköhinnan laskemiseksi suorittamassamme laskutuksessa Polarpakista. Työkaluosastomme ja muovitehtaamme keskinäinen tilantarve muuttui niin oleellisesti, että päätimme suorittaa muutoksia tehtaallamme. Päähalliin sijoitettiin muovitehdas ja rinnalla sijaitsevaan matalampaan osaan konepaja. Tämä järjestely jäikin lopulliseksi lattiasuunnitelmaksi.

### Pos. 3.6.1 Osakekauppa

Vadim omisti yhä yhtiön perustamisen yhteydessä lunastamansa osakemäärän, mutta ei osallistunut lainkaan yhtiökokouksiin tai yhtiön päätöksentekoon. Päätin ehdottaa hänelle osakekauppaa. Vadim oli tukevasti kiinni uusissa projekteissaan eikä ollut kiinnostunut enää osakkeiden omistamisesta vaan halusi luopua niistä. Sovimme hinnaksi 50.000 markkaa. Tapaaminen oli varsin mielenkiintoinen ja jäikin mieleeni pysyvästi. Tapasimme kahvilassa hänen asuntonsa alapuolella. Minulla oli kauppakirja valmiina ja kahvia juodessamme hän allekirjoitti kauppakirjan. Annon hänelle varat käteisenä ja hän siirsi ne varsin kookkaaseen kovamuoviseen matkalaukkuun. Avatessaan laukkua panin merkille sen olevan kiinni kummallakin lukolla. Kun hän avasi laukun kannen yllätyin, laukku oli täynnä rahaa, sekä päällimmäisenä Colt rullarevolveri. Rahaa oli tasaisina nippuina pinottuna laukku reunasta reunaan. Useampi miljoona hänen kertomansa mukaan. Siihen muiden setelirahojen päälle hän asetti antamani 50.000 markkaa joka vaikutti nyt pieneltä kuin taskuraha. Hän muistutti minua, että jos vielä harjoittaisin Businesta yhdessä hänen kanssaan, olisi minullakin rahaa riittävästi. Emme keskustelleet hänen silloisista tekemisistään laajemmin, sen kuitenkin ymmärsin, että varat olivat tulleet hänelle ulkopuolisena sijoituksena hänen keksintönsä, Sitra liittyi asiaan ja varoihin. Olin osaltani helpottunut. Olimme saaneet päätökseen yhteistyömme asiallisella tavalla joka oli tuonut Vadimille hänen sijoittamansa pääoman takaisin moninkertaisesti. Yhtiön omistimme nyt yhdessä Marjan kanssa.