

#### 4. Yrityskauppa, alku tulevalle

##### Pos. 4.1.1 Maaseudun kone

Päätin kertoa suunnitelmistani muutamille yhteistyökumppaneille. Ensimmäiseksi selvitin aikomukseni kunnalle sekä rahoittajille. Laajojen yhteysverkkojensa kautta näillä orgaaneilla saattoi olla valmiina "kandidaatteja" jotka hakivat keskisuurta muovituotetehdasta. Otin yhteyttä myös kilpailijoihini ja neuvottelin muutamaa otteeseen Eimo Oy:n johtaja Eilamon kanssa heidän kiinnostuksestaan. Pala oli heille silloin liian "suuri" purtavaksi tai toissijaisesti heillä oli jo silloin muita suunnitelmia. Muutaman vuoden kuluttua Eimo Oy myytiin Paanasen suvun hallintaan ja siitä kasvoi varsin suuri tekijä alalla. Myös Perloksen johtaja Timgren kävi Kuhmoisissa tutustumassa yrityksemme ennen Joensuun laitoksen perustamista. Käynti ei johtanut neuvotteluihin sen enemmälti.

Keran Jyväskylän piirin johtaja Arimo Ristola sai minulta informaatiota asiasta ensimmäisten joukossa. Loppuvuonna – 82 hän kertoi Maaseudun Kone Oy:n Kurikasta etsivän muovitehdasta ja yhtiöni saattaisi kiinnostaa heitä. Arimo Ristola kertoi minulle kyseisestä yhtiöstä, sen toiminnasta sekä historiasta. Yhtiö valmistus oli monipuolista ja se muun muassa Valmet traktorien hyttejä. Hytit toimitettiin täysin varusteltuina Valmetin tehtaille. Maaseudun koneella oli laaja tuotevalikoima maatalouskoneiden valmistuksessa ja ovatkin alansa tunnetuimpia yrityksiä Suomessa, he sijoittuivat kooltaan keskisuurten yritysten ylimpään kerrokseen. Neuvottelut johtivat seuraavien kuukausien aikana kauppakirjan laatimiseen sekä myös kauppakirjan allekirjoitustilaisuuteen, joka oli 1983 talvella Motelli E4 ravintolasalissa Kuhmoisissa. Kauppakirjan allekirjoituksen jälkeen oli vuorossa kauppasumman (Noin 4,5 milj. markkaa) suorittaminen. Shekki oli pöydässä ja yhtiön silloinen toimitusjohtaja/omistaja pyöritteli kynäänsä valmis shekki edessään, allekirjoitusta vaille. Aikansa tuumattuaan hän totesi, ettei ole valmis allekirjoittamaan shekkiä. Kuten perinteisessä sanonnassa sanotaan, meni "äijältä" pupu pöksyyn. Ostaja poistui vähin äänin paikalta. Paikalle olleet myyjäpuolen edustajat eivät kyenneet hetken puhumaan mitään. Kokoonnuimme yhtiömme konttorille Kuhmoisiin ja analysoimme hetken tilannetta ja päätimme jatkaa kuten aiemmin. Maaseudun koneen kanssa emme enää neuvotelleet.

##### Pos. 4.1.2 Kone Jyrä Oy

Muutaman viikon kuluttua Arimo Ristola soitti ja kertoi, että Kone Jyrä Oy Matti Sinkkonen saattaisi eräin edellytyksin olla kiinnostunut ostamaan yhtiön. Muutama päivä soitosta, saapuivat Matti Sinkkonen ja Arimo Ristola konttoriimme vierailulle. Oli 31.3 Marjan ja minun hääpäivä sekä syntymäpäiväni. Matti Sinkkonen ilmeisesti asiasta Arimo Ristolän informoimana, oli varustautunut kukkapaketilla. Nautimme kakkukahvit ja tutustuimme toisiimme. Sovimme asioiden selvittämisestä seuraavan kahden kuukauden aikana. Heti pääsiäispyhien jälkeen 4.4.1983 tuotiin minulle ja vaimolleni esisopimus allekirjoitettavaksi. Arimo Ristola joka tunsu yhtiömme hyvin ja oli jo aikaisemminkin osallistunut neuvotteluihin (Maaseudun Kone Oy) halusi toimia tässä yhteyshenkilönä. Suhteellisen pian tulevien viikkojen aikana ymmärsin, että Arimo Ristolän ja Matti Sinkkosen suhde olikin paljon syvempi ja pitempiaikaisempi kuin olin osannut aavistaa. (Matti Sinkkonen ja Kone Jyrä olivat sekoittaneet sopan moottorivenekaupoista joista puitiin vientitakuulaitoksen – rahoituslaitosten – ulkoministeriön - ja oikeuslaitoksemme kesken. Asiassa yhtenä konsulttina toimi Arimo Ristola).

Kone Jyrän toimesta yhtiössämme suoritettiin erikoistilintarkastus. Tilintarkastuksen suoritti varsin perusteellisesti Tilintarkastaja Veikko Kilpeläinen KHT, ja raportti annettiin ainoastaan tilaajan Kone Jyrän käyttöön. Tilintarkastus käsitti myös kaiken asiakirja-aineiston tarkastuksen, kuten sopimukset, pöytäkirjat, tutkimuksen rahoitussuhteista, taloudellisesta asemasta, kirjeenvaihdosta

kuin myös suurimpiin asiakkaisiin oltiin tilintarkastajien toimesta yhteydessä. Henkilökuntamme oli tarkastajien kuultavana, joten tarkastus kaikinensa oli tyhjentävä.

Ostaja toimi ripeästi. He edellyttivät kunnalta sopimusta hallinnassamme olleen teollisuuskiinteistön uudesta kauppasopimuksesta. Kuhmoisten kuntavaltuusto teki asiassa ostajan halun mukaisen päätöksen 21.4.1983 joka tuli lainvoimaiseksi 28.5.1983. Ostaja neuvotteli myös yhtiölle erilaisia rahoitusopimuksia joihin kuului Kera:n 15.4.1983 myöntämä 2 Mmk luotto jonka ehtona oli, että Arimo Ristola valitaan yhtiön hallituksen puheenjohtajaksi. Alkuperäinen aikataulumme oli toteutumassa. Myös esteitä kauppakirjojen allekirjoittamiseen sovitussa aikataulussa ei ollut. Olimme Marjan kanssa kaikissa tomissamme orientoituneet yhtiöiden Finn-Mayrei sekä Scantools osakkeiden (omistuksen) myyntiin. Ostaja ilmoitti kuitenkin tarvitsevansa hieman lisää aikaa. Elämäkokemuksiini perustuen osasin analysoida ostajan pelisilmää huolimatta siitä, että hän oli suojannut itsensä tornin (Arimo Ristola) taakse. En antanut teknisen viivyttelyn vaikuttaa toimii tai kykyyni tilanteen arvioimiseen. Argumentointi olosuhteista oli varsin tyhjentävää. Ostajan subjektiiviset tavoitteet olivat minulle harmaata aluetta, mutta Arimo Ristolán abstrakteja substantiiveja runsaasti hyödyntämä sanasto, loi kuvan opportunistista, lobbarista ja välistävetäjästä. Olin tässä pelissä ikään kuin "samalla puolella – samassa joukkueessa". Pian huomasin, että vain siihen asti kunnes kauppa on toteutunut.

Keskusteltuamme viivytyksen aiheuttajasta sain kuulla vakuuksiin liittyvistä tarpeista. Minulle esitettiin vaatimus vakuuksien määräaikaista luovuttamista yhtiön käyttöön. Perusteena mm. käytettiin sitä, että olin sopinut (suullisesti) jatkavani yhtiön toimitusjohtajana toistaiseksi ja ostajan mielestä minun piti myös kyetä sitoutumaan yhtiön menestykseen. Suostuttelu oli varsin selkeää "verhoiltua kiristystä" eikä minulla tuossa tilanteessa ollut mahdollisuutta kieltäytyä. Suostuin 600.000 markan vakuuksien sitomiseen pankkiin kahdeksi vuodeksi, edellytyksin, että vakuuden luovutus vastuu on ristiriidaton ja muutenkin kohtuullinen. Määräajasta pidin kiinni. Huolehdin, että myöskään minkäänlaiset sopimustekniset kieroudet eivät livahtaneet heidän ja pankin laatimiin asiakirjoihin. Kauppasopimuksen sisällön suhteen asianajajani pyysi minua suurempaan tarkkaavaisuuteen ja varoitti minua. Tässä kohdin annoin kuitenkin maallikon elämäkokemuksen viedä mukanaan ja totesin luottavani ostajien vilpittömyyteen. En toistamiseen halunnut ongelmia jo sovittuun kauppaan, ryhtymällä pikkutarkasti vääntämään pilkkuja sekä pisteitä kauppasopimuksessa. Maallikon kokemukseni jouduin myöhemmin toteamaan arvottomaksi. Yhdessä Arimo Ristolán retoriikan ja luotettavan esiintymisen sekä ostajan juridisen sopimustekniikan johdosta jouduin myöhemmin kokemaan uskoni sopimusetiikkaan naiviksi. Saimme kesäkuussa -83 kauppakirjan allekirjoitettua. Myyjinä toimivat Marja Reinikainen ja Yrjö Reinikainen ostajana Matti Sinkkonen/ Kone Jyrä. Allekirjoitus suoritettiin Kuhmoisten Osuuspankin kokoustiloissa ja paikalla oli useampi todistaja muun muassa pankinjohtaja Vilppala sekä Jorma Lindström. Osa kauppahinnasta jäi tässä yhteydessä suorittamatta. Pääosa suoritettiin kauppakirjassa ilmenevällä tavalla. Tilaisuutta juhlistimme osuuspankin kahvitarjoilun myötä. Siinä se, 13 vuoden ja 3 kk yhtämittainen urakka oli ohitse. Tuloksena oli keskisuuri muovituotetehdas, työkalukonepaja, yli puolen sataa työpaikkaa sekä luomani toimintakulttuuri joka sai nyt uudet suunnistajat. Minä jäin perämieheksi, ottamaan vastaan päällystön ohjeita, hyvässä ja huonossa säässä. Kuinka pitkäksi aikaa jäi nähtäväksi?

#### Pos. 4.2. Paradoksi

Olin juuri keväällä myynyt myös veneeni. Kauppahinta oli tasan miljoona markkaa. Nimenomaan tuohon aikaan, kun meillä (vaimollani ja minulla) samaan aikaan oli yrityskauppa menossa, oli veneen myyntiin keskittyminen lähes ylipääsemättömän vaikeaa. Kauppahinta olikin ostajalle hyvin edullinen. Ostajan kanssa sovitut poikkeukset veneen käytöstä tulevaisuudessa korvasivat minulle

syntyneen mielipahan. Aikaisemmin syntynyt päätös veneen myymisestä oli mielessäni peruuttamaton ja vaikutti toteutumisaikankohtaan. Myöhemmin ajattelin, että olisin hyvin voinut pitää veneen vielä yhden kesän ja myydä se myöhemmin. Veneen myynti tapahtui kuitenkin ajankohtana jolloin yrityskauppa ei ollut vielä lainkaan varmaa. Tällä seikalla oli painava merkityksensä veneen myyntipäätöksessä.

Olin vuoden vaihteessa –82/3 perustanut kommandiittiyhtiön. Olin myynyt tehtaan, mutta kommandiittiyhtiö omisti joitakin muovikoneita jotka olin hankkinut ystäväni Raimo Paasolta hänen lopetettua muovituotetehtaansa. Koneet ja laitteet oli varastoituna Finn-Mayrei Oy:n tiloissa. Samoin olin henkilökohtaisten kalusteiden ja esineiden varastona, käyttänyt tehtaan salissa olevan työjohtokopin katon päällä sijainnutta tyhjää tilaa, joka oli soveltunut tarkoitukseen hyvin. Näistä seikoista oli ostaja tietoinen. Arimo Ristola tunsu nämä seikat hyvin, ja yksityiskohdat olivat olleet esillä myös aikaisemmissa kauppaneuvotteluissa (Maaseudun Kone).

Yrityskaupan jälkeen jatkoin yhtiön toimitusjohtajana. Yhtiön vanha hallitus erotettiin ja tilalle valittiin uusi. Sain pian huomata, että esimieheni ilmaantui Arimo Ristola joka oli valittu yhtiön uudeksi hallituksen puheenjohtajaksi. Ensimmäisen kuukausipalkan ilmaannuttua tililleni, totesin sen olevan 6000 markkaa sovittua palkkaa pienemmän. Otin asian heti puheeksi ja sain yksioikoisesti vastaukseksi, että palkka olisi kesän ajan tämä. Panin pian merkille konttorin ilmapiirissä tapahtuneet muutokset. Arimo Ristola poikkesi organisaatiohierarkiasta säännönmukaisesti ja ohitti toimeksiannoillaan normaalin menettelyn. Parin kuukauden kuluttua tuotantopäällikkö Antti Vilenius siirtyi käyttämään normaalin työasun tilalla ikään kuin vieraanvaraisempaa vaatetusta. Muutokset loivat jännitystä työyhteisössä, jota osaltaan pönkitti odotukset tulevasta. Pidin yhä yllä asiakassuhteita suorittamalla yrityskäyntejä. Osallistuin myyntiin ja tuotekehitykseen. Valvoin aiempien asiakassopimusten ylläpitoa joissa edellytin toteutettavaksi aiemmin hyväksytyjä toiminta tapoja. Jouduin uuden omistajan kanssa keskustelemaan hyvästä sopimusetiikan ylläpidosta mm: yhtiön suurimman koneen, käytettynä ostamamme (sulkuvoimaltaan 1100 t) kohdalla syntynyttä debattia, siitä olisiko edellytyksiä palauttaa kone. Tai ainoastaan maksaa loppu kauppahinta noin 200.000 markkaa. Arimo Ristola ja Matti Sinkkonen olivat vahvasti sitä mieltä, että koneen voisi palauttaa. Koneesta oli suurin osa maksettu ja kaupan purkamiseen olisi tarvittu minun moraalini/etiikkani vastainen lausunto, johon en lausutuista pyynnöistä huolimatta suostunut ja koneen kauppahinta suoritettiin myyjälle kokonaisuudessaan..

#### Pos. 4.3.1 Perheen lisäys - Matias syntyy

Kaiken touhun keskellä vein Marjan Tampereen keskussairaalan synnytysosastolle, odotimme perheenisäystä. Marjalle tehtiin 16.08.83 keisarinleikkaus ja hän synnytti pojan jota kutsuttiin osastolla Pietariksi. Myöhemmin ristiäisissä hän sai nimekseen Matias. Nimen itse asiassa antoi esikoisemme Pauli kun kysyimme, minkä nimen hän haluaisi veljelleen antaa. Matiaksen syntyminen oli minulle kovasti mieleen, niin annoimme hänelle toiseksi nimeksi Yrjö. Rakkaalla lapsella oli myös työnimi Pietari, annoimme hänelle tämän kolmanneksi nimeksi. Nimisanakirjan mukaan Matias (24.2) on alkujaan hepreaa ja merkitsee Jumalan lahjaa. Perheemme oli saanut lisää siteitä. Aistimme keskittyivät enemmässä määrin ydinperheen (ja Domuksen) kasvamiseen ja hyvinvointiin. Samaan aikaan minun oli aika suunnata katseeni tuleviin koitoksiin joiden kulkua ohjattiin minusta riippumatta

#### Pos. 4.1.1. Alku tulevalle

Aamulla klo 06 jälkeen, pari kuukautta yrityskaupasta, olin kotona ja lähdössä työmatkalle Salon seudulle kun Arimo Ristola soitti ja kysyi olenko suunnitelmieni mukaan lähdössä Saloon. Kerroin työskenteleväni suunnitelmieni mukaan, ei ollut ilmaantunut mitään esteitä sen suhteen. Olin jo Salossa kun Arimo Ristola soitti minulle ja kysyi milloin aion palata ja vastasin olevani tehtaalla päivän päätteeksi. Tehdas toimi kolmessa vuorossa ja työskentelin säännönmukaisesti myös iltaisin. Asiat tuntuivat olevan normaalissa järjestyksessä, mikään ei antanut ymmärtää tulevista tapahtumista. Kun saavuin samana iltana Kuhmoisiin, ajoin suoraan työpaikalleni missä totesin kaikkien ulko-ovien olevan suljettuna. Soitin ensimmäiseksi vaimolleni joka oli äitiyslomalla. Hän ei tiennyt asiasta mitään. Sain aikani koputeltua ovia yhden työntekijän avaamaan tehtaan oven ja hän kertoi, että päivällä kaikkien ovien lukot vaihdettiin ja työntekijöille kerrottiin, ettei minulla ole mitään pääsyä tehtaan tiloihin. Otin yhteyttä Arimo Ristolaan. Keskustelimme lyhyesti puhelimesta ja sovimme tapaamisesta kauppaklubilla Jyväskylässä.

Tapaaminen oli vähintäänkin ristiriitainen mutta eteni rauhallisesti ja sivistyneesti. Paikalla olivat mm. Arimo Ristola sekä Matti Sinkkonen. Sain kuulla, että tehtaan johtajaksi on nimitetty tuotantopäällikkö Antti Vilenius (ei ollut paikalla) joka tuohon mennessä oli ollut yhtiön palveluksessa noin 8 vuotta. Antti oli kannuksensa ansainnut kovalla työllä ja tunsu hyvin yhtiön asiakaskunnan tarpeet kuin myös muovituotantopuolen. Työkalukonepaja oli ammattitaitoisen työnjohtajan Aulis Lepistön käsissä. Työkalukonepajaa johtanut Aulis oli varsin tasapainoinen ihminen eikä hän herättänyt kenessäkään suuria tunteita. Joidenkin toimihenkilöiden kanssa Antilla oli pientä kismaa, sellainen on kuitenkin normaalia. Ajattelin, että uusi asema yrityksessä sekä aiemmat kokemukset siivittävät hänetkin kohtuullisen hyväksi johtajaksi.

#### Pos. 4.1.2. Tilaustöitä

Jyväskylässä neuvotellessamme sovimme, että suoritan messumatkan Saksaan jonka olin aiemmin yhtiön toimitusjohtajana varannut ja raportoin siitä yhtiön hallitukselle. Sovimme myös siitä, että saan toimistotilan käyttöön meijerin konttorista joka oli vailla käyttöä. Tarkoitukseni oli ylläpitää kommandiitti-yhtiöni toimintaa ja kehittää sitä. Huoneeseeni tehtaalla, minulla ei ollut pääsyä vaikka siellä oli huomattavasti minulle kuuluvaa omaisuutta. Kaipasin päiväkirjojani, dokumenttejani, kirjeenvaihtoani, ym. kirjallista aineistoa johonka yhtiöllä ei ollut mitään oikeutta. Vasta usean viikon kuluttua, kun asiaan puututtiin myös juridisen oikeuteni perusteella, pääsin aikaisempaan työhuoneeseeni tehtaalla hakemaan henkilökohtaiset aineistoni. Työhuoneeni oli kokonaisuudessaan tarkastettu. Oliko puututtu henkilökohtaisiin muistioihini tai kalentereihini jäi vielä arvailun varaan. Kahden vuoden ajalta kalenterimuistiot olivat kadonneet.

Suoritin minulle uskotut tehtävät asianmukaisesti ja raportoin niistä Arimo Ristolalle. Toimin nyt kommandiitti-yhtiöni kautta konsulttina. Kaikki kululaskut maksoin KY:n tililtä ja kaiken laskutin myös KY:n tilille ja liikevaihtoon. Toimin siis konsulttina ja markkinoin myös kokemuksiani ja oppimaani eri yrittäjille tai yrittäjiksi aikoville. Muutamia projekteja tein joille PKT säätiö antoi taloudellista tukea. Mielenkiintoinen oli projekti TV sisäverkkoon kytkettävästä maksutelevisiosta. Nykyisin kaikissa hotelleissa on käytössä tämä teknologia.

Käynnistin myös ideaani perustuen, perustutkimuksen VHS kasettien valmistusteknologiasta sekä laskelmat mahdollisuuksista valmistaa Suomessa kyseistä tuotetta.

#### Pos. 4.1.3 Ongelmia Arimo Ristolän ym. Jyväskylän klaanin kanssa

Seuraavien kuukausien jouduin toteamaan, että Finn-Mayrei Oy uusien omistajien kanssa ilmaantui ongelmia. Palkka saatavani olivat maksamatta myös kesälomarahani. KY:n laskusaatavat oli

suorittamatta. KY:n omistamat koneet oli päätetty jättää luovuttamatta KY:lle. Mikä tärkein, kauppahinnan maksamaton osa oli suorittamatta ja ostaja pyrki osoittamaan sen suoritetuksi.

Olosuhteet olivat johtamassa kaikkien avoimien sopimus- ja taloussuhteiden selvittämiseen alioikeudessa. Suhteet Arimo Ristolaan sekä uuteen omistajaan olivat pettymysten ja epäoikeudenmukaisuuden murskaamina täysin toivottomassa tilassa. Epäilin , että Arimo Ristola toteutti politiikassa oppimaansa tapaa KEPU:lit pettää aina. Heidän suunnitelmissaan oli lähdetty siitä, että vahvimman oikeudella, verkottumista hyväksikäyttämällä, voivat luoda minulle luuserin ilmapiirin, taloudellisella ja poliittisella näyttämöllä. Luuserilla tässä yhteydessä tarkoitan henkilöä joka on "oikeustoimikelvoton uskottavuudessa" kyvytön toteuttamaan: taloudellista suunnitelmallisuutta, oikeudenmukaista sopimusetiikkaa, menestykseen johtavaa yritystoimintaa. Kaikin mahdollisin keinoin "he" ja varsinkin syntyi epäilyt sekä tietoisuus, että Arimo Ristola pyrki vaikeuttamaan taloudellista toimintaani.

Seuraavien vuosien aikana alioikeus käsitteli ainakin 8 kannetta saatavistamme tai oikeuksistamme omaisuuteen ja vakuuksiin. Jokainen tapaus käsiteltiin myös hovioikeudessa sillä lopputuloksella, että vain yksi vaatimus muuttui hovioikeudessa vastaajan hyväksi. Olimme kantajina voittaneet mm:

- Palkka- ja kesälomarahasaatavamme, sekä minä että vaimoni eri oikeusprosessissa
- KY:lle määrättiin maksettavaksi kaikki laskusaatavat.
- Saimme loput kauppahintasaatavastamme joka hovioikeuden päätöksen perusteella tilitettiin ulosottomiehen toimesta - korkoineen sekä asianajokuluineen.
- Mikä tärkeintä, saimme oikeuden päätöksellä takaisin vakuustalletuksemme pankeista.
- KY oli saanut alioikeuden päätöksellä haltuunsa omistamansa muovikoneet. Hovioikeus myöhemmin kumosi päätöksen. KY maksoi koneista kohtuulliseksi arvioidun korvauksen yhtiölle, jolle katsottiin kuuluvan kaikki omaisuus mikä yhtiön tiloissa myyntihetkellä oli. Tähän luettiin myös henkilökohtaiset tavaranani, sekä KY:n omaisuus joka yhtiön tiloissa myyntihetkellä oli.

Kaikki oikeustoimet olivat saaneet lopulliset ratkaisunsa vuonna 1987. Sopimuskumppanimme omavaltaiset hyväksikäyttöyritykset olivat oikeuslaitoksen toimesta saatu korjattua ja oikaistua. Oli aika sulkea tapaus ja katsoa tulevaisuuteen. Oli aika unohtaa Arimo Ristolan sekä Matti Sinkkosen kelvottomaksi koettu puuhastelu. Mutta tässä ei ollut koko tarina. Jyväskylän klaani (Keran keski-suomen aluejohtaja Arimo Ristola ja Kone Jyrä/Tana omistaja Matti Sinkkonen) käynnisti kostotoimet. Kostotoimiin tarvittiin voimaa/valtaa johon heidän omat voimansa eivät riittäneet. Ensimmäiseksi he päättivät pyrkimyksestään perua koko kauppa ja asettaa myyjät korvausvastuuseen, tähän tarvittiin avuksi rikospoliisia. Toiseksi he tarvitsivat yhteistyökumppania jolla on valtiovoimaa, ja joka on helposti suostuteltavissa kun on "suhteita" tämä oli veroviranomainen.

Tästä alkaa ajojahti. On vielä hetkeksi palattava ajassa taaksepäin, vuoteen 1983 ja -84 ja sen aikaisiin tapahtumiin, kuin myös sen jälkeiseen työskentelyyni yritysconsulttina, tästä seuraavassa.