

6. Dexa®, Suomalainen videokasetti. Alkutoimet 1983–85

Pos. 6.1 Suunnitelmia – Hallintotoimintaa ja lupauksia

Tein töitä VHS kasettien valmistustehtaan perustamiseen liittyvien taloudellisten sekä varsinkin teknisten vaatimusten ja edellytysten tutkinnassa. VHS kasettien valmistus oli säännönmukaisesti suurten, kansainvälisesti globaalia toimintaa harjoittavien yritysten liiketoimintaa. Koneet, laitteet, ja erityisesti muotit olivat spesifistisiä. Niiden valmistukseen vaadittava tieto taito oli harvojen erikoistyökälukonepajojen hallussa. Sen jälkeen kun olimme tehneet laajan tarjouspyyntökierroksen, löytyi muottien valmistaja läheltä Saksan ja Sveitsin rajaa. Tarvittavat piirustukset teetimme alan asiantuntijalla Saksassa, heidän referensseihinsä kuului mm. Basf merkkisten kasettien muotti suunnittelu. Myös tuotantoteknisten ratkaisujen sekä sovellusten kehittäminen tarkoitukseemme oli spesifistä ja vaativaa. Kytkeytymällä kyvykkäisiin toimittajiin (sekä koneiden että laitteiden) syntyi mahdollisuuden koota kustannuksiltaan optimaalinen peruslaitteisto. Laitteiston rinnalle oli suunniteltava laiteperiferia jonka avulla voitiin varmistaa edullisin, pisimmälle automatisoitu komponenttituotanto joka ajankohdan teknisen tietämyksen valossa oli mahdollista. Yhdessä pitkälle viedyn automaation ja optimaalisesti suunnitellun kokonaistuotannon avulla oli liiketoiminnalle asetettu tavoite saavutettavissa. Tavoite oli kyetä kilpailemaan globaalien pelaajien - kilpailijoiden - rinnalla optimaalisella hinta/laatu suhteella. Liikeidean peruspilariksi asetettiin kilpailijoiden laatustandardia korkeampiluokkaisen tuotteen valmistaminen. Tällä formaatilla uskottiin saavutettavan kilpailuetua siitäkkin huolimatta, että tuotteen kuluttajahinta muodostuisi hintakuvan yläpäähän.

Suunnitelmiin liittyi alusta alkaen tarve huomioida aluepoliittiset edut ja saatavien etujen taloudellisen merkityksen vaikutus mitä perustettavalle yhtiölle voitiin saada. Sijoituspaikan arvioinnissa otimme huomioon ne paikalliset olosuhteet jotka parhaiten soveltuisivat tukemaan aluepoliittisia arvoja, ja työllisyysolosuhteita. Olimme myös peräänkuuluttaneet, hankkeen rahoittajille, hankkeen kansantaloudellisia etuja. Olihan kysymyksessä täysin tuontia korvaavaa uutta teollisuutta, jollaista ei Suomessa aiemmin ollut. Emme syöneet kenenkään Suomalaisen teollisen toimijan etuja.

Projekti kypsyi suunnitelmaksi ja suunnitelmat hioutuivat reaaliolosuhteiden edellyttämälle toteutusasteelle. Rahoitus kokonaisuutena muuttui laskelmista hakemuksiksi, ja päätöksiksi, edistyimme pragmaattisesti, askel askeleelta. Kokonaisuus suunnitelmasta toimeenpantavaksi prosessiksi oli osakkaiden pöydällä viimeistä sinettiä vaille kun lähdimme –83 lopussa neuvottelemaan toisen valtionvarainministerin Pekka Vennamon luo valtionvarainministeriöön. Olimme saaneet vihiä mahdollisesta kasettiverosta joka tulisi asettamaan kaikki laskelmamme uudelleen arvioitavaksi ja todennäköisesti keskeyttämään valmistelut. Päätimme keskustella asiasta ministerin kanssa, jolle veron kehittäminen suunnitelmasta toteutukseksi kuuluu. Pekka Vennamo otti meidät (Markku Roiha, Mika Arpiainen ja minut) vastaan. Kerroimme huolestuneita asiasta sekä korostimme veron aiheuttamaa seurausta teollisuusprojektillemme. Keskusteltuaamme asiasta saimme vastaukseksi tiedon, ettei veroa tulla toteuttamaan valtionvarainministeriössä. Saimme tästä Ministeri Pekka Vennamon lupauksen sanoin "vain kuolleen ruumiini yli".

Vuoden 1984 alussa, pragmaattisesti suoritettuna riskianalyysin ym. arvioinnin jälkeen oli aika painaa peruuttamattomasti nappia. Tästä seurasivat ensimmäiset kone- ja kalustotilaukset. Toimitusaikataulut olivat tarkoin suunnitellut ja keskittyivät peruslaitteiston osalta syksyyn –84 ja kevään –85 välille. Viimeiset kokoonpanolaitetoimitukset sijoittuivat vuoteen 1986. Seuraavaksi etenimme toimitilojen vuokraamiseen sekä tilojen käyttötarkoitustaan edellyttämään remontoimiseen. Tilat löytyivät Tervakoskelta, Tervakoski Oy:n (paperitehdas) tiloista, kiinteistöstä

johonka heillä ei ollut tarvetta. Perusteellisen suunnitelman pohjalta projektin toteuttaminen käynnistyi kaikkien osatekijöiden osalta vauhdikkaasti.

Keväällä 1984 keväällä siirtyi 20 Tervakoski Oy:n irtisanomaa (valitsemaa) työntekijää suoraan yhtiömme koulutettaviksi. Olimme hankkeesta sopineet työvoimaministeriön kanssa. Samalla käynnistimme henkilökunnan koulutuksen (ammattikurssi statuksella) suunnitellun aikataulun puitteissa. Saimme koulukseen työvoimapolitiittista tukea ja henkilökunnan koulutus seuraavan puolen vuoden ajan olikin täysipäivästä opiskelua tulevasta. Varsin paljon aikaa kulutimme laadun merkityksen ja tekemisen koulukseen. Samalla koulutettavat henkilöt kehittivät olosuhteita ja puitteita joihin uutta teknologiaa omin voimin asennettiin. Koulutus oli perinpohjaista ja samalla tutustumista tulevaan tuotantotekniikkaan. Oppimisaste sekä teknologia kasvoivat yhtä aikaa ja niin vuoden -84 loppupuolella saimme mahdollisuuden valmistaa ensimmäiset tuotteet. Vielä talvella 1985 jatkoimme väen koulutusta niin, että kun tehtaan peruskoneet oli asennettu voitiin olla varmoja siitä, että kaikki tunsivat prosessin mahdollisimman hyvin.

Pos. 6.2 Lupaukset tehty rikottavaksi – Opetusministeriön oma "harmaaraha"/veronkanto

Vuodenvaihteesta -84 ei mennyt kauaakaan, pari kuukautta, kun saimme kuulla eduskunnan lakiasianvaliokunnan puuhailevan uutta tekijänoikeuslakia. Sovimme, että olen heti yhteydessä valiokunnan puheenjohtajaan sekä Lyyli Aaltoon. Sain pian kutsun tulla esittämään asiani ja kommenttini lakiasianvaliokunnalle eduskuntaan. Tein niin, en voinut kuin tyrmistyä suunnitelmista joita vauhdilla oltiin viemässä esiteltäväksi uudeksi tekijänoikeuslaiksi. Asialla oli nyt opetusministeriö, joka voimakkaasti ajoi uuta tekijänoikeuslakia ja siihen liittyvää kasettimaksua. Kasettimaksua olivat mm. puuhaamassa Opetusministeri (SDP) Kaarina Suonio sekä neuvotteleva virkamies Jukka Liedes.

Kunnallisneuvos Lyyli Aalto Janakkalasta oli jo päättänyt 20 vuotta eduskunnassa jatkuneen kansanedustajan työnsä, mutta otti omaksi asiakseen tuoda esille Scandex Oy:lle syntyneen yllättävän ja varsin vaikean tilanteen. Hän sai aikaan tilaisuuden asiasta käytävään keskusteluun. Kokoonnuimme eduskunnan kahvilan takahuoneeseen kanssa arvovaltaisen joukon ministereitä, kansanedustajia sekä lakiasianvaliokunnan jäsenien. Tilaisuudessa sain mahdollisuuden esittää syvän huolestuneisuuteni tapahtuneesta sekä pyyntöni ottaa huomioon ne olosuhteet joissa tehtaan perustamis päätös oli tehty. Saimme myötätuntoa sekä ymmärrystä asiaamme kohtaan. Opetusministeri Kaarina Suoniolta saimme kutsun, yhdessä yhtiön osakkaiden kanssa, saapua opetusministeriöön keskustelemaan hänen kanssaan syntyneestä tilanteesta ja ehdotuksistamme sen ratkaisemiseksi. Eduskunnan peräkammarin tilaisuudessa hän myös antoi (sofistisen) lupauksensa, kaikkien osallistujien kuullen, valtion (valtion hankintakeskus) suorittamien hankintojen ohjaamisesta yhtiöömme (ainuttakaan tilausta emme koskaan saaneet).

Scandex Oy hallituksen puheenjohtajana toimi Mika Arpiainen, jäsenenä yhtiön toimitusjohtajana Markku Roiha, sekä Jorma Lindström. Markku ja Mika omistivat enemmistön yhtiön osakkeista. Yhdessä Markun ja Mikan kanssa menimme opetusministeriöön keskustelemaan. Esitimme asiaamme, jonka tärkein viesti koski maahan tuotujen – varastoitujen kasettimaksuttomien - kasettien suurta määrää. Olin seurannut tullin maahantuontilastoja ja arvioin, että kasetteja oli ennen kasettimaksua tuotu maahan jopa 2-3 miljoonaa kappaletta ilman, että niistä oli peritty kasettimaksua. Tehtaamme valmistamille kaseteille oli lain mukaan määrätty maksettavaksi kasettimaksua noin 10 markkaa kasetilta. Hintaero valmistamiemme tuotteiden -VHS kasetin - verollisen hinnan, tai kaupan ym. maahantuojien suurten varastojen hankintahinnan kanssa, eliminoivat täysin mahdollisuutemme menestyä, – lähtökohdiltaan erittäin eriarvoisilla

markkinoilla. Kasettimaksu edusti kasetin myyntihinnasta 2/3 osan suuruista erää. Oli mahdotonta kyetä myymään kasetteja markkinoille yli 60 % kilpailijoita kalliimpaan hintaan.

Saimme -84 aikaan erillissopimuksen ("Opetusministeriön kanssa") jolla yhtiöllemme annettiin oikeus myydä 150.000 kpl kasetteja ilman kasettimaksua. Tämä ei kuitenkaan ollut kuin pisara meressä, koska kapasiteettimme oli laskettu yltävän noin 15–20 % markkinaosuuteen Suomessa (noin yhteen miljoonaan tuotteeseen vuodessa). Pahin mahdollinen oli tapahtunut. Olimme tulossa markkinoille tuotteella, jonka markkinat olivat pitkäksi aikaa kyllästetyt. Myynnissä oli tuotteita joidenka omakustannushinta edusti alle puolta yhtiömme verollisesta myyntihinnasta. Mieliala oli maassa, niin myös yhtiön mahdollisuudet toimia. Oli odotettavissa, että korkea kasettimaksu tulee luomaan, toisin sanoen synnyttämään, eriarvoisien markkinavoimien manipuloimat markkinat.

Laki uudesta tekijänoikeuslaista annettiin 8. kesäkuuta 1984 (442/84). Opetusministeriö on hyväksynyt periväksi järjestöksi Säveltäjain tekijänoikeusosasto Teosto ry:n. Varat kerätään opetusministeriölle ja opetusministeriölle on varattu laissa oikeus antaa tarkempia määräyksiä maksun perinnässä ja maksuvarojen hoidosta. Maksun perinnästä maksetaan Teostolle. Kyse siis ei ole verosta vaan maksusta. Mieleeni tulee mitä maksun keräämisestä/perinnästä maksetaan ja kuinka tämä tehtävä on kilpailutettu? En ole koskaan myöskään nähnyt tyhjentävää – läpinäkyvää - selvitystä varojen kertymästä, sekä käytöstä. Sen sijaan varojen keräämisestä kuin myös kasettimaksun perintään liittyvistä valvontaongelmista, markkinahäiriöistä, epätasa-arvoisuudesta, lainrikkomuksista, mielivallasta, ym. olen kuullut, lukenut, sekä saanut kokea markkinakentässämme.

Pos.6.3 Vielä on kotielämää – perhe kasvaa

Joulukuussa -84 Marja, Pauli sekä Matias muuttivat Kuhmoisista uuteen kotiimme Hämeenlinnaan. Olimme saaneet perheen yhteen, saman katon alle. Vanhempani tulivat viettämään joulua kanssamme. Alkoi aika kehittää yhdessäolon hyveitä sekä perheen harmoniaa. Elämä kaiken kaikkiaan vaikutti menevän oikeaan suuntaan. Odotin tulevaa kesää ja pääsyä piha töihin, saadakseni mahdollisuuden laajentaa pihaa perheemme tarpeisiin. Tarvitsimme hiekkalaatikon lapsille, parkkitilan autolle sekä pienen ryytimaan. Marjaa olin kaivannut vierelleni pitkään. Jyväskylän klaanin toimet harmittivat, olisimme mieluummin olleet ilman niitä prosesseja joita nyt jouduimme ajamaan. Marja ei ollut lainkaan halukas perimään saataviaan, mutta hyväksyi reaalitilanteen ja odotti saavansa hänelle kuuluvat palkkasaatavat. Perhe-elämäämme kuvasi ikään kuin uusi ajanjakso. Olimme kiinni tässä hetkessä sekä olevassa, emme katsoneet sivuille emmekä taaksemme, elimme toivoen onnellista tulevaisuudesta. Kului vain muutama kuukausi kohti kevättä kun Marja kertoi olevansa raskaana. Olin heinäkuulle suunnitellut työmatkaa Etelä-Saksaan. Kyseessä oli muottien vaatima ensihuolto, sekä pienet korjaukset joita tuli tehdä takuun aikana. Pyysin Marjaa mukaan ja hän poikkeuksellisesti suostui. Normaalisti hän ei ollut erityisen halukas matkustamaan ja kieltäytyi lähes säännönmukaisesti. Lapset veimme matkan ajaksi Antsgokiin mökille vanhempieni hoiviin. Eurooppaan autolla suorittamamme matkan muistan erityisellä lämmöllä. Marja odotti 4-5 kuukaudella ja selkeät merkit olivat näkyvissä. Odotin kovasti perheeseemme tyttöä, emme kuitenkaan olleet lainkaan selvillä sukupuolesta, emme myöskään halunneet sitä ennen lapsen syntymää selvittää. Lapsi syntyi 3.12.85 ja oli tyttö. Odotuksemme oli palkittu tyttöllä, hänelle annoimme nimeksi Julia Marja Emilia. Marjalla oli nyt hoidettavanaan 3 lasta ja yrittäjä.

Pos.6.4 Tehdas toimii, liiketoiminnan peruslaskelmat oli romutettu ennen kuin toiminta ehti käynnistyä

Tehtaalla olimme edistyneet hyvin. Ensimmäiset tuotteet valmistuivat v.-84 ennen joulua. Tehtaan automaatiota ja valmistustoimintaa kehitettiin käsi-kädessä. Tehtaan vihkiäiset olivat kesäkuun 12 pv 1985. Kunnallisneuvos Lyyli Aalto toimi yhtiömme kummina ja vihki laitoksen. Runsas kutsuvieraiden joukko tutustui tehtaaseen, joka oli komponenttien tuotantoautomaatioltaan alansa edelläkävijä. Tekniikan Maailma kirjoitti tehtaasta mm: "-konekanta on Scandexa Oy:n tehtaalla huippunykyaikainen"

Huolimatta siitä, että yhtiön tuotantopäälliköksi oli palkattu osaava insinööri, oli minulla vielä tehtaan käynnistämiprojektissa paljon tehtävää sekä koulutettavaa että konsultoitavaa. Vielä vuonna 1986 saimme tärkeitä koneita ja laitteita joidenka avulla automatisoimme kokoonpanotoimintaa. Toimin edelleen KY:n nimissä konsulttina tässä projektissa. Tein konsulttityötä Scandexa Oy:n lisäksi myös muille yrityksille. Lisäksi olin perustanut Hämeenlinnaan Kuntokeidas nimisen solarium – kuntosalin, joka kuului KY:n toimialaan ja omistukseen. Olin ajatellut, että vaimoni kiinnostuisi tästä toimialasta, olin väärässä. Solariumissa työskenteli vuoden mittaan toistakymmentä osa-aikaista työntekijää ja oli kooltaan Hämeenlinnan merkittävin (ainakin toiseksi) alan yritys. Scandexa Oy:n tekemiä palveluiden laskutus edusti vajaata puolta KY:n liikevaihdosta ja tästä laskutuksesta noin 50 % oli kulutositteisiin perustuvaa laskutusta, lähinnä matkakuluista Euroopassa.

Vuonna 1986 lopulla entinen Finn-Mayrei Oy:n johtoryhmän jäsen Jukka Jakonen otti yhteyttä minuun - hän oli kuullut VHS tehtaasta. Omistajat olivat halukkaita myymään tehtaan ja hän toimi Finvest yhtiössä johtotehtävissä ja kertoi, että Jorma Eloranta on kiinnostunut harkitsemaan asiaa. Jorma Eloranta kertoi Finvest yhtiön suunnitelmista ja kertoi heidän mielellään tutkivan mahdollisuutensa ostaa Scandexa Oy. Syntyi päätös antaa heidän tehdä yhtiöstä kannattavuusraportti. Raportin valmistuttua olimme raportin kanssa samaa mieltä, että verotus ja markkinaolosuhteet olivat luoneet olosuhteet jotka eivät mahdollista kannattavaa toimintaa - huolimatta kustannustehokkaasta tuotannosta. Markkinahintaa rasitti epäterve hinnoittelu joka syntyi maahantuotujen tuotteiden verottomista hinnoista, salakuljetuksesta ym. ym.

Perustamiskustannukset oli suoritettu, nyt oli vuorossa toiminnan saattaminen kustannustehokkaaseen kuosiin. Markkinointi kuin myös myynti kehittyi, mutta kannattavuutta ei edellisestä huolimatta saatu kehittymään. Yhtiön hallitus päätti lopettaa Helsingissä toimivan myyntikonttorin vuoden 1987 aikana ja myynti keskitettiin myös Tervakoskelle. Kuluja karsimalla oli pyrkimys pienentää tappioita. Siirryimme vuoteen 1997 - DEXA oli saavuttanut kehittyneen tuotannon, hyvän laadun sekä kohtuullisen markkina-aseman, myös vienti kasvoi.