

Muisteluita Hankkijan autokaupan ensimmäiseltä 10-vuotiskaudelta
Fiat kerhon lehteen kevät 2012

Hankkija Autokauppaan 60-luvun alussa

50-luku Suomen talouselämässä oli tavallaan heräämisen aikaa. Raskaat sotakorvaukset saatiin maksetuksi olympiavuonna 1952. Peltoa raivattiin, asutustiloja rakennettiin. luotiin uutta elämisen tilaa. Lihassoima jylläsi. Hevoset pelloilla ja metsissä. Kuokka, lapio ja kirves heiluivat. Varsinainen koneellistaminen ei vielä oikein ollut päässyt vauhtiin. Valtakunnan talous oli edelleen ahtaalla. Sitä säädeltiin monenlaisin keinoin, kun rahaa ei ollut. Ulkomaan tuontia länsimaista valvottiin ns. lisenssiintijärjestelmällä, jonka avulla säännösteltiin ja priorisoitiin ulkomaan valuutan käyttöä. Tämä rajoitti mm. autojen ja traktoreiden tuontia.

Itä-Euroopan alueelta tuonti tapahtui erilaisten järjestelyjen avulla, jotka perustuivat Neuvostoliiton kanssa pitkäaikaisesti sovituihin tavaravaihtosopimuksiin. Näillä sopimuksilla tuotiin 50-luvulla, ja myöhemminkin, ns. itä-autoja. Mosse autoja tuotiin Neuvostoliitosta ja mm. Ifaa sekä Vartburgia Itä-Saksasta. Todettakoon lisäksi, että ikimuistettavaa Zetor-traktoria Hankkija toi itään kuuluvasta Tšekkoslovakiasta vajaa parisenkymmentätuhatta kappaletta. Zetoria voidaan pitää yhtenä kulmakivenä maatalouden nousevalle kehitykselle.

Ajankierron siirtyessä 60-luvulle tilanteet alkoivat nopeasti muuttua. Syksyllä 1961 Hankkija allekirjoitti Massey-Ferguson-yhtymän kanssa sopimuksen siitä, että Massey-Harris leikkuupuimureiden lisäksi myös Massey-Ferguson-traktorit siirtyvät Hankkijan edustukseen. Taustalla oli kahden suuren maailmanlaajuisen maatalouskonevalmistajan Massey-Harrisin ja Fergusonin yhdistyminen. Uusi yhtymä Massey-Ferguson halusi yhdistää puimurien ja traktoreiden edustukset ja myynnin samalle yritykselle.

Suomen talouselämän vankistumista kuvaa tuontilisenssioinnin purkaminen heinäkuussa 1962. Tämän jälkeen yrityksillä oli mahdollisuus länsituontiin, jos oli valuuttaa käytettävissä. Länsimaista tapahtuva auto-ym. tuonti alkoi välittömästi kasvaa. Autojen ja traktoreiden tilausajat lyhenivät kuukausien odottelusta. Tästä valuutan vapauttamispäätöksestä alkaa oikeastaan Suomen autoistumisen ja koneellistumisen kausi. Kaikenlainen tekninen kehitys oli tämän jälkeen tavattoman nopeaa.

Ennen tätä ajankohtaa Keskusosuusliike Hankkija oli etsinyt rakentamansa huoltoverkoston tueksi autoedustusta työn tasaajana. Maatalouskoneiden huollon keskittyessä muutamaa kesäkuukauteen, tuli autoedustuksen hankkiminen tarpeelliseksi työntasaajaksi ympäri vuoden.

Suomen autokaupan vapauttaminen herätti autotehtaiden kiinnostuksen Suomen markkinoihin. Tämä kiinnostus johti loppukesällä 1962 Fiatin ja KOL Hankkijan yhteisiin neuvotteluihin ja marraskuussa 1962 perustettiin uusi pelkästään Fiat autojen maahantuontiin ja markkinointiin keskittyvä yritys Autonovo oy, joka oli Hankkijan 100 %:sti omistama tytäryhtiö. Edellinen maahantuoja Finla ja osa sen jälleenmyyntiverkostosta jatkoi maahantuojamuutoksen jälkeen Fiat autojen myyntiä piirimyyjänä.

Entisen myyntiverkoston lisäksi Hankkijan konttorit aloittivat automyynnin. Muutamat osuuskaupat tulivat piiriedustajina mukaan, vaikka SOK suhtautui siihen hyvin varauksellisesti. Hankkija toimi tässä vaiheessa täydellisessä yhteistyössä Pellervolaisten osuuskauppojen kanssa.

Autokaupan aloittaminen Hankkijalle ja hankkijalaisille oli yhtä merkityksellinen kuin MF – traktoriedustuksen tulo vuotta aikaisemmin.

Oli oma automerkki ja edustus. Ehkä joku saattoi puhua Fiattien pienuudesta, sillä painopiste oli pienissä autoissa, ne olivat siihen ajankohtaan nähden aivan sopivia, sillä autoilu oli nousemassa jokaisen mahdollisuudeksi. Fiatin markkinaosuuskin oli aluksi vaatimatonta. V 1962 Fiatin markkinaosuus oli vain 1,3 % ja myynti 529 kpl, mutta siitä oli hyvä aloittaa.

Tämän kirjoittaja oli tässä vaiheessa Hankkijan Oulun konttorin palveluksessa ja hotellin o.t.o. konttorin järjestö- ym tiedotusasioita, joten pääsin seuraamaan hyvin läheisesti autokaupan käynnistymistä.

Oulussa autokauppaa tehtiin koneosaston alaisuudessa. Uusi kaupanala käynnisti monta uutta asiaa. Jo heti ensivaiheessa kuvaan tuli käytettyjen autojen kauppa. Autojen huolto käynnistyi suhteellisen helposti, sillä Ouluun valmistui juuri siinä vaiheessa uusi, ajanmukainen huoltokorjaamo. Varaosapalvelu järjestyi huollon yhteyteen. Autokauppaan erikoistuva henkilöstö täydentyi vähitellen kaupankäynnin lähtiessä alkujärjestelyjen jälkeen käyntiin.

Fiat kauppa käynnistyy

Sotien jälkeinen autokauppa oli hyvin vaatimatonta. Rahapula oli sekä maahantuojilla että varsinaisilla ostajilla. valuuttaa tuontiin ei ollut ja ostajien rahat tarvittiin jokapäiväiseen toimeentuloon ja sen parantamiseen. Autokaupan aika oli vasta runsas 15 vuotta sodan päättymisen jälkeen.

Kun Fiatin edustus tuli Hankkijalle, oli kauppa saatava rivakasti käyntiin. Oli valittava myyntihenkilökunta ja koulutettava heidät. Rahoitusjärjestelmät oli luotava. Kaikki oli siltä osin uutta.

Valtakunnallisesti Fiat autojen myynti lähti ongelmitta hyvään kasvuun. Jo seuraavana vuotena eli 1963, uusia Fiatteja myytiin 3755 kpl, markkinaosuus nousi 7,2 %.

Tuonnin vapauttavasta päätöksestä seurasi koko valtakunnan autokaupan vauhdittuminen. Suomi alkoi siirtyä kumipyörille.

Tähän ajankohtaan ajoittuu myös päätös Suomen markan arvomuutoksesta, joka tuli voimaan vuoden 1963 alusta, jolloin markat muuttuivat penneiksi, eli sadasta markasta tuli yksi marka. Auto joka oli maksanut 500.000 markkaa, maksoi nyt 5.000 mk. (Fiat 600 D maksoi v. 1962 525.000 mk)

Toisen maailmansodan jälkimainingit vielä vaikuttivat. Ennen EEC:n syntyä Keski- ja Etelä- Euroopassakin autojen rajoja ylittävä kauppa ja tuonti kohtasi vahvoja esteitä. Nämä syyt johtivatkin siihen, että Fiat perusti lisenssiperiaatteella toimivia tehtaita mm Saksaan, josta Korpivaara oy ryhtyi tuomaan Suomeen Fiatteja Neckar nimellä. Neckar myynti sulautui Autonovon Fiat myyntiin v 1967.

Fiatteja valmistettiin lisenssillä useissa eri maissa kuten Espanjassa Seat nimellä. Seat'n tuonnin Autonovo aloitti 1970. Vastaavasti Jugoslaviassa valmistettujen Zastava-autojen tuonnin Autonovo aloitti 1972. Puolassakin valmistettiin Polski-Fiatteja

Eräissä muissakin maissa Fiatin eri malleja valmistettiin. Merkittävin näistä oli ehkä Neuvostoliiton kanssa tehty suurkauppa, valmis autotehdas, joka alkoi valmistaa Fiat 124 mallin versiona kaikkien tuntemia Lada - merkisiä autoja. Ladaa myytiin Euroopassa myös Vaz tuotemerkillä. Autonovo ei ollut mukana Lada kaupassa.

Autokaupan vapauduttua myyntimäärät kasvoivat nopeasti. Kun v 1962 Suomessa oli vajaa neljännesmiljoona ajokuntoista autoa, niin runsas kymmenen vuotta myöhemmin niitä

oli liikenteessä jo yli miljoona satatuhatta, joista Fiat'n osuus oli noin 11 %. Autojen kokonaismyynissä 100.000 auton vuosimyynti Suomessa ylitettiin ensimmäisen kerran vuonna 1965.

60-lukua voidaan pitää alkavan teknillistymisen ja voimistuvan nuoruuden vuosikymmenenä. Autoistuminen pääsi vauhtiin. Liikkumisen mahdollisuudet lisääntyivät. Televisio yleistyi olohuoneissa ja maailmankuva alkoi laajentua. Ylikansallinen nuorisokulttuuri valtasi alaa, farkut ilmestyivät katukuvaan. Kaupunkien asumalähiöt kasvoivat lähes hallitsemattomasti, kun kansa alkoi vuosikymmenen lopulla valua etelään ja länteen, osa aina Ruotsin autotehtaille asti.

Voimakas taloudellinen kehitys jatkui 70-luvun alkuun. Talvella 1971 valtakunnan talous vaikeutui. Valtiovalta joutui pohtimaan elintason kuuluvien tavaroiden kaupan hidastamista ja asiakkaiden ostojen siirtämistä myöhemmäksi. Tavoitteena oli ulkomaan kaupan tasapainottuminen. Erilaisia luksusveroja oli ollut aikaisemminkin, mutta nyt tämä vero tulisi koskemaan laajempia tavararyhmiä.

Tällaiset äkilliset valtakunnan hallituksen tekemät päätökset aiheuttavat aina yrityksissä vipinää. Ennakoidaan tulevia päätöksiä, ja varaudutaan seuraamuksiin. Autonovo Oy:n johtokunnan (nykyään hallitus) puheenjohtajana toimi kauppaneuvos Olavi Häyry ja toimitusjohtajana Esko Metsäkonkola. Näillä herroilla oli laajat tiedot taloustilanteen kehityksestä. Erikoisesti Olavi Häyry oli tarkasti ajanhermolla laajojen yhteiskuntasuhteittensa avulla.

Kun kevättalvella alkoi näyttää, että jotakin todella tapahtuu, herrat Häyry ja Metsäkonkola matkustivat Torinoon, jossa päätettiin huomattavan suuresta Fiat kaupasta nopealla toimitusajalla.

Autot, pääasiassa Fiat 600:siä, lastattiin laivaan. Laiva Dyvi Pacific toi mukanaan 3532 autoa. Autot purettiin Sompasaassa 21. 4. 1971. Tämä oli siihenastisista kertakuljetuksista suurin kappalemäärä, ja tarkistamattoman tiedon mukaan edelleenkin lienee sitä. Jo yksistään laivan purku oli mittava operaatio. Laiva oli 180 m pitkä ja kymmenkerroksinen, joten liikenne laivasta oli suunniteltava tarkasti, ja kenttää satama-alueelta tarvittiin paljon.

Toukokuun 13 p:nä hallitusryhmät pääsivät sopimukseen tuonnin rajoittamiseksi, jolla pyrittiin kauppataseen tasapainottumiseen. Päätös koski mm henkilöautoja, radioita, televisioita, kodinkoneita ym. Pisteveroksi nimetyn veron suuruudeksi määrättiin 15 % - yksikköä, joka lisättiin tavanomaisen liikevaihtoveron päälle.

Alkuvuonna 1971 Fiat 600 maksoi 6990 mk, johon hintaan pistevero toi siis 15 % : hinnannousun.

Tämän kirjoittaja oli 70-luvun alkupuolen Hankkijan Kajaanin Myyntikonttorin johtajana. Meillä oli Fiatin piiriedustus Kainuussa, joten kerron tämän veropäätöksen aiheuttaman myyntipiikin.

Kun veron voimaantulo selvisi, aikaa kaupalle ei paljoakaan jäänyt, oli toimittava nopeasti. Autoja myyntiin oli varattavissa ja jonkinlaista piirimyyjäkohtaista jakoakin tehtiin.

Veropäätöksen tultua julkisuuteen, kauppa lähti rajuun käyntiin. Kahden päivän aikana myytiin Kainuussa 75 autoa, pääasiassa kuussatasia. Kaupat olivat yleensä suoria kauppoja, eli vaihto-autoja ei montakaan tullut.

Veropäätöksen aiheuttama autojen pikakuljetus

Äkkinäiset ulkopuolisten aiheuttamat päätökset aiheuttavat aina muutoksia rutiinien hoitamisessa. Niin nytkin

Kun kaupat oli saatu tehdyksi ja paperille, alkoivat ongelmat. Autokaupan myyntipäällikkö tuli ja kertoi, että nyt on todellisia vaikeuksia. Veropäätökseen oli tehty lisäys, että autot on rekisteröitävä ja luovutettava asiakkaalle ennen päätöksen voimaantumista.

75 autoa oli Helsingissä ja muutama päivä aikaa. Olimme tavallisesti rahdanneet uudet autot rautatiekuljetuksina. Nyt VR ilmoitti, että heillä ei ole vaunukalustoa ylimääräisiin kuljetuksiin, Autokuljetuksia, kun emme olleet käyttäneet, autoilijat eivät edes keskustelleet näin pitkistä kuljetuksista.

Pohdinnan jälkeen päätettiin, että autot tuodaan Kainuuseen ajamalla. Sovittiin, että kaikkien myytyjen autojen paperit otetaan pikalähettyksenä Helsingistä ja haetaan rekisterikilvet kaikille autoille poliisilaitoksilta.

Lähetettiin välittömästi lentokoneella kaksi automiestä valmistelemaan myyntilistojen mukaiset autot ajokuntoon. Autoihin oli asennettava akut ja sekä tehtävä muitakin pieniä säätötoimenpiteitä.

Päätettiin, että autot ajetaan kahdessa erässä, 33 autoa erässä. Hakijoiksi haalittiin konttorin henkilökunnasta kaikki, jotka olivat vapaita tai kykeneviä ajamaan pitkän matkan. Sekä lisäksi kumpaankin ryhmään saatiin joitakin autojen tulevia omistajia. Kirjoittaja itse olin ensimmäisen ryhmän vetäjänä, ja toista ryhmää veti myyntipäällikkö. Helsinkiin mentiin yöjunalla, johon saatiin makuupaikat varatuksi, joten kuskit olivat virkeitä aamulla.

Aamukahvin jälkeen Autonovolla alettiin valmistella autoja ajokuntoon. Tein listan, jonka mukaan jokaisen kuskin oli tankattava autonsa, tarkistettava öljyt, ilmanpaineet renkaissa, sekä muut kaikki ajoon liittyvät seikat.

Paluumatkalle lähdettiin hätäisesti syödyn lounaan jälkeen. Paluureitti tehtiin kaikille selväksi. Erikoisesti alkumatka Autonovolta Lahden tielle. Jonon keulalle asetui kokenut tien tunteva kuljettaja. Vaikka ajoreitin alku Herttoniemestä oli yritetty selvittää mahdollisimman hyvin, Jono pääsi katkeamaan, ja osa autoista lähti kohti Helsingin keskustaa. Sinne ehti mennä vajaa kymmenen autoa. Pääletka saatiin pysähtymään. Väärään suuntaan ajaneen letkan ensimmäinen kuski oli sen verran hoksaavainen ja huomasi erehdyksen. Saivat pysäytetyksi polii auton, jonka ohjaamana "karkulaiset" saatiin jonon hännille, ja matka pääsi jatkuamaan. Matkalla pysähdyttiin kuljettajia tankkaamaan sopivin pysähdyksiin.

Ajo Helsingistä Kajaaniin oli vajaa 600 km ja sujui pienilläkin autoilla mukavasti. Ajoaika noin 10 tuntia taukoineen. Minkäänlaisia haavereita matkan varrella ei tapahtunut, vaikka suurin osa kuskeista ei ollut aikaisemmin ajellut juuri Kainuun ulkopuolella eikä monikaan näin pitkää matkaa yhtäjaksoisesti.

Autot saatiin omistajille rekisteröitynä ja laskutettuina ennen veron voimaantuloa.

70-luvun alkuvuodet olivat koko Fiat verkostolle erittäin menestyksellistä aikaa. Fiatin autokauppaa tuki myös -60-70-luvuilla vallinnut italialaisuuden ihannointi; musiikki, elokuva ym monet myönteiset ilmiöt Vuonna 1971 tuotiin Fiat autoja yhteensä 14.067 autoa, joista henkilöautoja 12.734 kpl, markkinaosuus nousi peräti 17 %-tiin. Kainuuseen myytiin 320 uutta Fiattia, markkinaosuus oli noin 20 %. Elettiin vielä pienten ja näppärien autojen aikaa.

Matti Keski-Mattila

Hankkijan Kajaanin konttorin johtaja 1969 – 1974