

VÄHÄN TARINAA SALON HANKKIJASTA

Voitto Laineen kiteytys 22.9.2012/ Salon myyntikonttorin johtajana 16 vuotta.

Salon Hakaskerhon jäsenet kokoontuivat huhtikuussa 2012

Salon Hankkijan henkilökunta perusti Hakaskerhon vuonna 1972. Kerhon tarkoituksena oli henkilökunnan virkistystoiminnan ylläpitäminen. Kerhon jäsenet kokoontuivat talviaikana myyntikonttorin tiloihin ja kesätapahtumiin vuokrattiin Särkisalon seurakunnalta 1 hehtaarin merenrantatontti, jolle pystytettiin hirsimökki, jossa oli iso tupa ja saunatilat. Tontin vuokra-aika oli 40 vuotta, joka päättyi 31.12.2011.

Hirsimökki saatiin realisoitua ja myyntituotto päätettiin jakaa yhteisen illanvieton yhteydessä huhtikuussa 2012, ruoalla ja ruokajuomilla höystettynä.

Löysimme 140 entisen Hankkijan Salon myyntikonttorissa työskennelleen nimet ja osoitteet ja kutsuimme heidät em. tilaisuuteen. Kutsua noudatti 92 hankkijalaista, joka ylitti odotusarvot. Tunnelma illanvietossa oli korkealla, sillä paljon oli joukossa henkilöitä, jotka olivat nähneet viimeksi lähes 25 vuotta sitten. Kuultiin puheenvuoroja menneistä hyvistä ajoista, keskusteltiin pöytäryhmissä kuulumisista ja kahdenkeskeiset keskustelut olivat tärkeässä roolissa. Yhdessäolo jatkui aina puoliyöhön hyvässä hankkijahengessä ja jopa tanssien. Illanmittaan tuli toivomuksia, että kertoisin vähän Salon Hankkijan historiaa. Lupasin palata asiaan kesän jälkeen, kun taas asetun tänne Saloon. Kesän viisi kuukautta elän mökillämme itselleni ja perheelleni ja unohdan kaiken muun. Seuraavassa on tiivistys muisteloistani.

Hankkijan ja Salon Seudun Osuuskaupan yhteistyö loppui 1.7.1969.

Elettiin heinäkuun ensimmäistä päivää 1969. Salossa Salon Seudun Osuuskaupan ja Hankkijan välillä oli ns. A- sopimus, joka edellytti Hankkijan palvelujen saannin osuuskaupan kautta. Salon Seudun Osuuskauppa sanoi kuitenkin yksipuolisesti sopimuksen irti ja aloitti Hankkijan konseptissa olevien tarvikkeiden ja tuotteiden hankinnan muilta tavarantoimittajilta.

Kuitenkin jo 1.5.1966 lähtien Hankkija oli nimenä Salossa, kun se oli ottanut vastuun osuuskaupan myymien koneiden huollon ja varaosien palveluista ja perusti huoltokorjaamon.

Hankkijan Salon Palvelukeskuksen perustaminen

Heinäkuun toisena päivänä otettiin minuun Hankkijan Turun konttorista yhteyttä, kerrottiin mistä oli kysymys ja kysyttiin kiinnostustani lähteä vetämään Hankkijan toimintaa Salossa. Päätöksen tekoon annettiin aikaa 24 tuntia ja päätökseni oli, että tässä nyt olen tätä kirjoittamassa.

Lähdettiin liikkeelle nollatilanteesta, ei ollut toimitiloja, varastotiloja, henkilökuntaa eikä myös asiakkaita.

Olin pienen Osuuskaupan liikkeenjohtajana ja järjestelin ajankäyttöni niin että heinä – elokuun aikana olin kolme päivää vanhassa työpaikassa ja kolme päivää suunnittelemassa ja toteuttamassa Hankkijan toiminnan aloittamista Salossa. Tarvittavaa apua sain Hankkijan Turun konttorista. Hankkijalla ei ollut omia toimitiloja Salossa, huolto- ja varaosapalvelut olivat vuokratiloissa kaupungin keskustassa noin 500 m² pienteollisuushallissa. Nopean toiminnan aloittamiseksi huollon noin 300 m² tiloista otettiin palvelukeskuksen myynti- ja toimistotiloiksi noin 100 m². Maataloustarvikkeiden varastotilaksi vuokrattiin noin 300 m² varastohalli 1 km päästä myymälästä.

Henkilökunnan palkkaaminen aloitettiin alan ammattilaisista. Salon Seudun Osuuskaupasta tulivat Hankkijaan traktori- ja puimurimyyjä sekä työkonemyyjä samoin kaksi Fiat-autojen myyjää. Lehti-ilmoituksella haettiin ja palkattiin kolme maatalousmyyjää sekä yksi varastomies.

Toimistotehtäviin palkattiin samalla tavalla yksi sihteeri. Yhteensä meitä oli syyskuun alussa 10 henkilöä, jotka lähdimme hoitamaan Hankkijan palvelujen saatavuuden salonseudulla.

Luottamusmiesshallinto

Uutena henkilönä paikkakunnalla oli tärkeää löytää viljelijäväestöstä tukihenkilöitä, jotka puhuivat Hankkijasta ja sen merkityksestä maatilatalouden tavaroiden toimittajana ja viljan ostajana. Salon Seudun Osuuskaupan toimialueena oli silloin kahdeksan kuntaa. Otimme maataloustuottajain konsultin kanssa yhteyttä paikallisiin vaikuttajiin ja sitä kautta löytyi voimakkaasti hankkijahenkiset edustajat palvelukeskuksen isäntätoimikuntaan, kaksi per kunta. Osallistuin vuoden 1970 aikana 170 maataloustuottajain, maatalousnaisten, maamiesseurojen kokouksiin ja tupailtoihin yhdessä paikkakunnan isäntätoimikunnan edustajien kanssa, joissa luotiin Hankkija-henkeä. Tulokset olivat innostavia ja Hankkija oli varteenotettava toimija Salon kilpailukentässä.

Luottamusmiesshallinnon seuraava vaihe oli myyntikonttorin maatalousosuoskuntien perustaminen ja organisoituminen. Osuuskuntia perustettiin kolme eli yksi jokaisen yhteistyöstä eronneen osuuskaupan toimialueelle.

Toimialue laajeni

Varsin nopeassa vaiheessa myös Perniön ja Someron Osuuskaupat ilmoittivat yhteistyön Hankkijan kanssa loppuvan. Hankkijan Salon palvelukeskuksen toimialueeksi koko seutukaavaliiton määrittämä Salon talousalue, jossa peltopinta-ala oli noin 55 000 ha.

Investoinnit toimitiloihin, organisaatioon ja henkilökuntaan

Palvelukeskuksesta tuli Hankkijan myyntikonttori vuoden 1971 alusta. Kaupallinen toiminta oli lähtenyt hyvin liikkeelle, tarvittiin investointeja.

Hankkijan toimialat tulivat myös Salon myyntikonttoriin. Maatalous, kone, tekninen ja meijeri Hankkijan organisaatiot saivat toimitilansa ja henkilökuntansa.

Salossa saatiin koko 2000 neliön teollisuushalli Hankkijan käyttöön ja 1976 valmistui viljan vastaanottopiste. Somero sai palvelukeskuksensa ja koko toimialueella oli maatiloilla viljan vastaanottopisteitä.

Kaupallinen toiminta

Hankkijan myymien koneiden maine oli hyvä salonseudulla. Konekauppaan päästiin vahvasti mukaan, josta kertoivat traktorien rekisteritilastot, joissa Salo oli kärkijoukossa ja puimurien myyntimäärissä saavutettiin huippulukuja. Tästä kertoo vuoden 1973 tulos, joka oli 67 leikkuupuimuria. Autokaupassa Fiat oli markkinajohtaja jo vuodesta 1970 lähtien. Samoin työkonekauppa lähti hyvin liikkeelle. Edellä mainittu kaupankäynti oli tärkeää myös huoltokeskukselle niin uusien koneiden ja laitteiden huoltotöinä kuin myös olemassa olevan ja kasvavan konekannan merkkikorjaamona.

Maatalouskaupassa liikkeellelähtö oli vaikeampaa. Olemassa oleva toimintatapa mm. lannoitekaupassa kilpailijoilla mahdollisti heille käytännön, ”osta keväällä, maksa syksyllä viljalla”. Hankkijalla tätä ei kilpailuvaltina ollut. Vuosien aikana tämäkin ongelma vähin erin poistui tai ainakin väheni.

Rehukauppa kävi tyydyttävästi, jopa hyvinkin. Hankkijan rehujen korkea laatutaso oli omalta osaltaan avaamassa ja ylläpitämässä markkinoita.

Samaa voidaan sanoa myös siemenkaupasta. Hankkijan oma kasvinjalostus ja siemenkeskus olivat omalta osaltaan myynnin vahvoja argumentteja.

Viljakauppa oli alkuvuosina ongelmallista. Salon Hankkijalla ei ollut omaa viljanvastaanottopistettä, vähäiset edelleen markkinointi mahdollisuudet ja sopimusviljelykiintiöt olivat lähes olemattomat. Kaikki nämä lähes puuttuivat kilpailijoihin nähden. Hankkijan rehutehtaan raaka-aine hankinta oli pääasiassa ainoa viljan myyntikanava. Nämä puutteet hidastivat tarvikekaupan kehittymistä.

Tilanne parani vuosien varrella niin, että 1980 alkupuolella viljanostomme ylitti jo 25 milj. kg/vuosi. Teknisen – Hankkijan tarvikemyynti kehittyi vuosittain nousevasti. LVI – ja sähkötarvikekauppaa tehtiin jälleenmyyjien, teollisuuslaitosten ja vähittäisasiakkaiden kanssa. Hankkija oli tämän segmentin merkittävä toimija Salossa.

Meijerin – Hankkijan tukkukauppa meijereihin hoidettiin aluekonttorin toimesta ja myyntikonttorin tehtävänä oli lähinnä pientarvikkeiden myymälämyynti maatilatalouksille.

Yhteenveto

Hankkijan myyntikonttori oli Salossa vajaan 20 vuotta ja huoltokeskus runsaat 20 vuotta. Sen perustehtävä, Hankkija – palvelujen tuottaminen, myyntikonttorin toimialueen maatilatalouksille onnistui niin markkinaosuuksina kuin myös tuloksellisesti vähintäänkin tyydyttävästi. Merkittävästi tuloksiin oli vaikuttamassa nuorekas ja innostunut henkilökunta, joka sopeutui hyvin yhteistyöjohtamiseen. Alkuvuoden henkilömäärä kasvoi vuosien aikana niin, että sain heiltä arvonimen ”sadan päämies”.