

Seppo Hämäläinen



Vetelä yritys

Vetelä yritys

© 2021 Hämäläinen, Seppo

Taitto ja kansi: Books on Demand

Kustantaja: BoD – Books on Demand, Helsinki, Suomi

Valmistaja: BoD – Books on Demand, Norderstedt, Saksa

ISBN: 978-952-80-5750-5

Vetelä yritys

1. LUKU

Elokuu 2007

Veronica ei ollut yllättynyt, kun MedHunt Groupin johtava konsultti soitti hänelle. Hän oli tuntenut Märten Magnusenin jo Hankenin ajoilta. Sen isovanhemmat olivat aikanaan tulleet Tanskasta. Märtenin isä oli ollut vuosikymmenet UPM:n vientihommissa ja perhe oli asunut myös ulkomailla useita vuosia. Veronica muisti Märtenin yllättäneen monet puhumalla sujuvaa espanjaa aikanaan Hankenilla. Nyt se oli ollut headhunterina jo melkein vuosikymmenen. Märten soitteli hänelle aika ajoin ja kertoi hänen mielestään kiinnostavista johtajan paikoista, mihin hän haki oikeanlaista henkilöä. Ei hän ollut aina varma, olivatko soitot tarkoitettu tosissaan otettavaksi. Useimmiten ne johtivat vain siihen, että he sopivat puhelimesta menevänsä lounaalle johonkin Helsinkiin avatuista uusista ravintoloista. Joskus tuntui, että Märten suorastaan flirttaili hänen kanssaan. Aina se oli ollut sellainen. Sillä oli menossa jo toinen avioliitto ja sekin tuntui Märtenin puheitten mukaan olevan menossa karille. Veronica oli ollut naimissa saman miehen, Kaj Holmqvistin, kanssa jo melkein kymmenen vuotta. Ottanut sen sukunimen aikanaan omaansa eli hän oli nykyisin Veronica Hällfors-Holmqvist. Sukunimi oli hankala ja hän oli ajatellut jättää Holmqvistin pois nimestään. Se oli ollut silloin jotenkin itsestään selvää, että hän säilyttäisi oman sukunimensä, mutta halusi kuitenkin lisätä aviomiehensä nimen. Nyt se tuntui vähän turhalta.

Märtenilla oli uskomaton verkosto, minkä hän oli kehittänyt vuosien varrella. Se oli aktiivinen monella tavalla, se harrasti melkein kaikkia mahdollisia urheilulajeja ja oli muutenkin monessa mukana. Kuului Rotareihin, oli entinen senaattori Nuor-kauppakamarista, taisi se kuulua rappareihinkin, vaikkei se siitä paljon puhunut. Talvisin se tietysti lasketteli ja pelasi tennistä,

kesällä purjehti ja golfasi. Ei ihme, että avioliitot menivät karille. Ei se kotona ollut juuri koskaan.

Mårten oli kovin innostunut eikä halunnut kertoa puhelimessa asiaansa. Se ehdotti jo seuraavalle päivälle lounasta. Hän yritti selittää, ettei se onnistuisi, mutta se jankkasi niin kauan, että hän suostui siirtämään yhden sisäisen kokouksen eteenpäin. He sopivat tapaavansa Palace Gourmet ravintolassa. Se oli Magnuksen mielestä riittävän julkinen paikka, jotta kukaan ei miettisi minkä takia he tapaisivat. Paikka oli kovin suosittu liike-elämän lounaspaikka, kallis, mutta hyvää ruokaa siellä sai.

Veronica oli ollut Ollonqvistin suvun omistamassa taloustalvaroitin tukkuliikkeessä toimitusjohtajana jo nelisen vuotta ja oli hyvin tyytyväinen. Työ oli kiinnostavaa eikä liian stressaavaa. Perheyriyksessä oli omat haasteensa, mutta tähän asti hän oli saanut tehdä asiat hyvin vapaasti. Oli hän tietysti heti alussa kertonut minkälaisin ajatuksin hän lähtisi yritystä kehittämään, kuultuaan ensin yhtiön hallituksen tavoitteet. Victor Granqvist oli hallituksen puheenjohtaja. Victor oli entinen upseeri ja nainut aikanaan omistajasuvun vanhimman tyttären ja siirtynyt sitten yhtiön palvelukseen. Se oli ollut toimitusjohtajana yli kolme vuosikymmentä. Sen jälkeen yhtiön toimitusjohtajaksi oli tullut perheen poika, mutta mies oli osoittautunut vikavalinnaksi. Muutamassa vuodessa se sai yhtiön asiat sekaisin.

Veronica oli palkattu tervehdyttämään yhtiö. Victor hänet oli valinnut. Sillä oli selvät raamit mitä halusi. Yhtiö halusi kasvaa, mutta ilman turhia isoja riskejä. Hän oli ensin karsinut turhat tuoteryhmät ja irtisanonut huonot sopimukset, jotka edellyttivät liian suuria ostomääriä. Hankkinut parin ensimmäisen vuoden aikana hyviä uusia edustuksia ja saanut tuotteita isojen ketjujen valikoimiin. Ei hänellä ollut mitään erityistä syytä vaihtaa duunia. Olisi silti mukava käydä kuulemassa mitä Mårtenilla oli tarjottavana hänelle. Jotain sen mielestä kiinnostavaa paikkaa se halusi tarjota. Ei hän tietysti ainoa ollut, jolle se sitä tarjoaisi,

vaikka se muuta väittäisi. Kolme ehdokasta oli minimi mitä toimeksiantaja odottaisi headhunterin tuovan pöytään.

Takseja piti nykyisin aina odottaa, ensin ei meinannut päästä edes taksikeskukseen läpi ja sitten sieltä ilmoitettiin, että oli vähän ruuhkaa. Nyt oli vain tavallinen torstai ja keskipäivä, oliko autoja vai kuskeja liian vähän. Hän ei halunnut myöhästyä. Ei Magnuksen takia, se jouti odottamaan, vaan yleensä. Hänen mielestään myöhästyjillä oli huonoja selityksiä siihen, etteivät he ilmestyneet sovittuna aikana paikalle. Oli hänellä vielä aikaa, jos taksi tulisi edes seuraavan kymmenen minuutin sisällä. Veronica odotteli rappukäytävässä, ulkona oli oikea koiranilma. Satoi sellaista pienipisaraista vettä, joka kasteli nopeasti. Tuuli oli puuskainen ja kadulla näkyi hänen edessään väärinpäin kääntynyt repaleinen sateenvarjo, jonka tuuli oli juuri viemässä ohi ajavan bussin alle. Ei kannattanut avata sateenvarjoa, kun menisi ulos. Parempi odottaa sisällä.

Valkoinen Mersu pysähtyi oven eteen. Veronica kiirehti sateen alta autoon ja ilmoitti kuskille osoitteen. Tämä kuski oli onneksi sitä hiljaisempaa sorttia. Hän ei ollut koskaan ymmärtänyt sitä, että jotkut kuljettajat halusivat puhua asiakkaan kanssa ja eivät ymmärtäneet yksitavuisia vastauksia, jotka viestivät asiakkaan halusta pysyä hiljaa. Oli hän tavannut matkoillaan myös mielenkiintoisia taksikuskeja. Eräällä matkallaan Torontoon, hän oli ottanut lentokentältä taksin. Kuunneltuaan hetken hiljaista musiikkia mitä auton radiosta tuli, hän tunnisti sen Griegin musiikiksi. Veronica oli pyytänyt laittamaan musiikkia hieman kovemmalle ja sanonut pitävänsä tästä nimenomaisesta kappaaleesta. Se oli musiikkia Peer Gyntin näytelmään. Kuljettaja teki työtä käskettyä ja kysyi samalla oliko hän norjalainen. Se kertoi, että mies tiesi musiikista. Veronica sanoi olevansa Suomesta, johon kuljettaja sanoi saman tien Sibelius ja jatkoi, että teidän maastanne tulee hämmästyttävän paljon hyviä kapellimesta-

reita. Toronto Sinfonian kapellimestarina oli vuosituhannen vaihteessa vaikuttanut Jukka-Pekka Saraste, jota kuljettaja kehui maasta taivaaseen. Oli kuulemma nostanut orkesterin tasoa ja tuonut uutta musiikkia ohjelmistoon, tietysti myös Sibeliusta ja Griegii. Veronica oli entistä enemmän hämillään. Tuntui kuin matka lentokentältä hotelliin olisi ollut liian lyhyt, kun he keskustelivat klassisesta musiikista ja säveltäjistä.

Tultiin Eteläranta 10 eteen. Kuljettaja ei vaivautunut autosta ulos avaamaan ovea. Pitäisi olla varmaan kymmenen vuotta nuorempia tai kolmekymmentä vuotta vanhempi ja tietysti näyttävämmän näköinen, Veronica mietti autosta astuttuaan märälle jalkakäytävälle. Hän nousi hissillä kerroksiin. Mårten odotti häntä hissiaulassa ja otti hänen takkinsa. Annettuaan sen vaate-aulakon hoitajalle, kääntyi ja sanoi antaessaan poskisuudelmaa olevansa tyytyväinen, kun hän oli järjestänyt aikaa niin nopeasti tähän tapaamiseen. Jatkoj vielä uskovansa hänen olevan kiinnostunut siitä mitä hänellä oli tarjolla.

Hovimestari vei heidät pitkälle, ravintolan perällä olevaan ikkunapöytänsä. Kysyi haluammeko jotain aperitiivia alkuun. Mårten sanoi ottavansa mielellään tomaattituoremehun, nyökkäsi minun suuntaani ja nyökkäsin takaisin. Hovimestari kuittasi tilauksemme sanomalla – siis kaksi tomaattituoremehua ja jatkoi, että päivän kala on tänään Inarin siikaa ja ojensi meille ruokalistat.

Emme kumpikaan kajonneet siihen, miksi olimme lounaalla. Puhuimme yhteisistä tutuistamme ja yleismaailmallisista juoruista. Niistä mistä voi puhua ilman, että kokee juoruilevansa. Me molemmat tunsimme paljon samoja ihmisiä. Olimme saman ikäisiä ja harrastimme paljon myös samoja asioita, meillä riitti puhuttavaa.

Ravintolassa ei ollut kuin muutama näköistuttu. Väkeä tuli koko ajan lisää ja sali oli melkein täynnä. Pitkiä lounaita tämä paikka oli nähnyt vuosien varrella paljon ja oli hänkin muutaman kerran osallistunut sellaisiin. Ei hän niistä erityisemmin nautti-

nut, mutta halusi myös yleensä miesvaltaisessa porukassa näyttää, että kykeni ottamaan snapseja enemmän kuin sen yhden ja pysymään tarvittaessa muitten tahdissa juomatarjoilussakin. Tänäpäin riittäisi lasillinen jotain hyvää valkoviiniä kalan kanssa, minkä hän oli päättänyt ottaa listalta. Laskisoosiakin täällä sai, se oli kuulemma kauppaneuvos Paukun esikuvana toimineen Heikki Tavelan yksi suosikki annos täällä. Hän ei sitä ollut koskaan halunnut maistaa, ei tuntunut järkevältä tulla syömään huippuravintolaan laskisoosia, oli se kuinka hyvää tahansa.

Tarjoilu pelasi täällä. Olimme nauttineet alku- ja pääruoan molempien kieltäytyttyä jälkiruuasta ja saaneet espressot eteemme ja aikaa ei ollut kulunut tuntiakaan. Se oli saavutus nykyisissä fine dining paikoissa. Mårten nojautui eteenpäin ja sanoi hiljaisella äänellä:

– Stormarket ketjun toimitusjohtajuus, kiinnostaako?

Veronica oikaisi itseään ja jäi miettimään. Tietysti hän tunsi yrityksen. Myivät hekin melkoisen määrän tavaraa tuolle ketjulle, vaikka kaikkia tuotteita hän ei antanutkaan heidän valikoimiin. Tiesi, että tietyt, omasta mielestään vähän paremmat ketjut kokivat Stormarketin hinnoittelun hankalaksi. Toisin sanoen, ne myivät liian halvalla. Oli heidänkin etunsa, että hintaeroosiota ei syntynyt liiaksi tuotteissa, joista hekin kykenivät pyytämään vähän korkeampia hintoja. Ei hän itse yritystä tuntenut kovinkaan hyvin ja johtoa hän ei ollut edes tavannut. Ostoneuvottelut oli käynyt heidän myyntijohtajansa ja hän oli vain hyväksynyt tehdyt puitesopimukset. Veronica jäi odottamaan Mårtenin jatkoa asialle. Ei hän halunnut näyttää liian innokkaalta, vaikka ensivaikutelma olikin kiinnostava. Olisihan se melkoinen harppaus. Stormarket oli liikevaihdoltaan moninkertainen mitä hänen edustamansa yritys. Se ei tietysti ollut tärkein asia.

– Kaikki mitä nyt sulle kerron, on tietysti täysin luottamuksellista. Ei mun tarvitse sen enempää sanoa, kyllä sä sen ymmärrät.

– Et pyydä paperiin mitään nimeä?

– En todella.

Sitten Mårten kertoi, että Stormarket ketju on myyty ruotsalaiselle pääomasijoittajalle, mutta ei se halunnut sitä nimetä, kuka oli ostaja. Se sanoi sen selviävän, jos jatkamme keskustelua ja häntä kiinnostaisi tehtävä. Se kuvasi vähän taustaa ja sanoi, että hän sai toimeksiannon pari kuukautta sitten. Ketjun omistajaveljekset olivat tulleet siihen ikään, että olivat päättäneet rahastaa elämäntyönsä. Kauppa on kuulemma tehty ja julkistettaisiin viikon sisällä. Uudet omistajat Mårtenin mukaan haluavat kasvattaa ketjua ja mahdollisesti ostaa siihen pienempiä paikallisia pelureita ja sitten tietysti viimeistään kymmenen vuoden päästä tehdä exitin.

Veronica ei tuntenut ketjun toimipaikkoja, eivät ne olleet hänen ostopaikkojaan ja ei niitä tainnut pääkaupunkiseudulla olla montakaan. Mårten sanoi seuloneensa erinäisen määrän ihmisiä ja tullut siihen tulokseen, että hän oli erittäin potentiaalinen ehdokas uudeksi toimitusjohtajaksi. Veronica sanoi, että noin varmaan olet sanonut niille viidelle muullekin mitä olet tavannut. Mårten vakuutti, että hän oli tosissaan ja oli valmis esittämään Veronicaa ykkösehdokkaanaan tehtävään. Tuntui, että mies tarkoitti mitä sanoi. He sopivat, että hän palaa asiaan parin päivän päästä, vaikka Mårten olisi halunnut jo saman tien häneltä positiivisen reaktion. Pirun ison duunin eteen Veronica tiesi joutuvansa, jos lähtisi tuollaiseen yritykseen ja tuollaisen omistajan yritykseen. Pääomasijoittajat odottivat sijoituksilleen isoja tuottoja ja se taas edellytti siltä, kuka uusi toimitusjohtaja olisikin, työtä vuorotta muutaman vuoden ajan. Arvonnousu ei tullut itsestään. Siitä exitissä oli kysymys, arvonnoususta. Rahasta. Se joka maailmaa pyörittää, niin kuin Cabaret musikaalin tunnusmusiikissa lauletaan.

2. LUKU

Syksy 2007

Päivä ei ollut vielä valjennut. Aurinko nousisi kyllä pian, mutta nyt katua valaisivat melkein oranssin väriset katuvalot. Aamut olivat jo viileät, vaikka oltiin vasta lokakuussa. Päivällä auringon tullessa esiin lämmintä saattoi olla yli 20 C. Sellaista kuin Suomen normaali kesäsää, vaikka viime kesät eivät olleet mitään normaaleja kesiä. Nyt mittarissa ei varmaan ollut juuri kymmentä astetta enempää. Mikko oli lähtiessään vielä vetänyt kevyttoppaakin villapaidan päälle. Sellaisia ne täällä käyttivät päivälläkin, jolloin lämpötila oli aivan jotain muuta, kuin nyt. Vaatetus tuntui oikealta, ilma oli yön jäljiltä kostean viileä.

Kadulla ei ollut kuin muutamia varhaisia kulkijoita. Comon vanhassa kaupungissa ei paikallisia asukkaita asunut enää samalla tavalla kuin ennen. Monet huoneistot olivat rikkaitten milanolaisien tai ulkomaalaisten omistuksessa, jotka käyttivät huoneistojaan vain loma-aikoina. Muuna aikoina ne olivat tyhjiään. Ei se täällä vielä ollut niin suuri ongelma kuin Venetsiassa, joka autioitui pikkuhiljaa. Paikallisilla ihmisillä ei ollut enää varaa asua kaupungissa. Niin oli käymässä täälläkin, vaikka asuntojen hinnat Helsinkiin verrattuna olivat Mikon mielestä jopa halpoja. Ei hänellä nykytilanteessa olisi ollut varaa ostaa täältä asuntoa. Oli sellaistakin tullut haaveiltua, sen jälkeen, kun oli nauttinut pitkän illallisen jossain monista vanhan kaupungin ravintoloista ja nauttinut pakollisten ruokajuomien lisäksi illan päätteeksi vielä tuhdin grapan.

Mikko oli käynyt kaupungissa monta kertaa ja tunsu sen jollain tavalla omakseen. Hän oli varmaan edellisessä elämässään ollut italialainen. Asunut jossain noissa Como järven rannan upeissa villoissa. Tuskin hän mikään villan omistaja oli ollut, ehkä jonkinlainen rahainvartija, joka huolehti ruhtinaan sijoituksista.

Nyt hänellä itsellään ei ollut sijoitettavaa, eikä ollut kenenkään muiden rahoja huolehdittavana. Oli vain odotus siitä, tarjottaisiinko hänelle töitä, kun firmassa organisoitiin uudelleen. Mutta ei hän nyt sellaista ajattelisi.

Askeleet suuntautuivat Milani Caffé & Caffé kahvilaan, jossa hänen ei enää tarvinnut tilata. Henkilökunta oli oppinut tietämään mitä hän halusi. Hän oli sen verran usein tehnyt tämän saman kierroksen joka aamu. Ensin kahville ja sitten tarvikkeet aamiaista varten Carrefour Expressistä. Cappuccino doppio ja crois-sant ilmestyivät tiskille. Sitten ulos istumaan ja katsomaan, kun kaupunki herää. Tätä hän suorastaan rakasti. Tiskillä oli häntä ennen kaksi rakennusmiestä. Ottivat viileään aamuun vedoten espressonsa pienellä tilkalla grappaa, café correton. Olisiko corretto suomeksi jotain korjattavaa. Korjaussarja, kuten suomessa krapularyyppyä kutsuttiin. Oli hän italiaa yrittänyt opiskella ja osasi sitä auttavasti. Ainakin sen verran, että kykeni tulemaan toimeen tavallisissa tilanteissa. Englantia ei todellakaan puhuttu tässä maassa joka paikassa, ei edes sellaisissa, joissa kuvitteli sen olevan ehdoton lähtökohta työpaikan saamiselle.

Hän oli seurannut vastapäätä olevan liikkeen remonttia. Nyt siihen oli tullut kyltit, jotka kertoivat Intissimi nimisen yrityksen avaavan jo seuraavalla viikolla noissa tiloissa. Kiire taitaisi tulla. Toisaalta hän tiesi, kun oli ollut mukana monen liikkeen avajaisissa, että vielä muutamia tunteja ennen avausta näytti siltä, ettei kaikki ole valmista avajaisaikaan mennessä. Jotain ihmeellistä kuitenkin tapahtuu aina lopussa ja kaikki on valmista, kun ovet pitää avata. Sähkömiehet olivat aina ne viimeiset. Monesti kävi niin, että ne menevät takahuoneeseen odottamaan suurimman avajaishulinan selkiämistä ja jatkoivat sitten kesken jääneitä töitään. Kun hän oli katsellut italialaisten työmiesten työtä, niin näytti, etteivät ne ainakaan hосу töissään. Työvaate asiat eivät näytä olevan samassa mallissa kuin koto Suomessa. Kuluneet farkut, t-paita ja tennarit näytti olevan vakiovaatetus useimmilla

työmiehillä. Täällä ei näkynyt oransseja työvaatteita kuin kadunlakaisijoilla ja roskakuskeilla. Remontoitava liike myi naisten alusvaatteita. Hän oli törmännyt tuohon kylttiin eripuolilla Italiaa ja muisteli nähneensä tuon nimisiä liikkeitä myös muualla Euroopassa.

Hän oli löytänyt Airbnb:n sivuilta vaatimattoman ullakkohuoneiston parin korttelin päässä Via Collegio dei Dottorilla ja vuokrannut sen kahdeksi viikoksi. Sitä vuokraava, jo vähän iäkkäämpi nainen oli hänen tullessaan valittanut, että lämmityskausi alkaisi vasta marraskuussa. Jos tulisi kylmä olisi vain pantava lisää vaatetta päälle. Oli hän varustautunut siihen, että lattiat olisivat kylmät ja siksi villasukat olisivat tarpeen. Öisin piti pitää päiväpeittoa, jotta vuoteessa tarkeni. Hän lohdutti itseään, että viileässä nukkui paremmin. Huoneistossa oli hyvät keittomahdollisuudet ja hän oli ajatellut pitää taloutta tasapainossa tekemällä illalliset itse. Ei hänellä varsinaisesti rahapula ollut, mutta kun ei ollut varmuutta miten kuukausipalkkainen työ jatkuisi, ei kannattanut joka ilta käydä ulkona syömässä. Eikä se ulkona syöminen ollut samalaista kuin ennen. Hohto siitä oli hävinnyt jo ajat sitten, niin kuin monesta muustakin asiasta. Ei pitäisi antaa kyynisyydelle ja välinpitämättömyydelle valtaa. Harmi vain, kun oli paljon kilometrejä takana monessa asiassa, niin ei jaksanut enää kaikesta innostua.

Se innostuksen puute oli yksi syy miksi hän oli täällä. Etsimässä sitä kipinää, joka oli hänen ja jonkun muunkin mielestä hävinnyt. Ehkä se ei ollut hävinnyt, mutta ei hän enää jaksanut innostua kaikesta mitä markkinoitiin uutena. Sellaisesta, josta ei aina viitsinyt sanoa, et kai luule, ettei tuota ole joskus tehty, vaikkakin eri nimellä. Konsultit niitä uusia termejä keksivät ja sitten myivät yrityksille uutena ihmeellisinä asioina, joilla yritys alkaisi kukoistaa ja ihmiset yltäisivät ihmeellisiin suorituksiin. Niistä hän ei innostunut. Jos kyseenalaisti ja kritisoi eikä heti innostunut, oli joidenkin mielestä muutosvastarintainen. Sellainen, jolla ei ollut käyttöä dynaamisessa organisaatiossa.

Kaikki oli alkanut siitä, kun vanhat omistajat päättivät rahastaa yrityksen ja myivät sen ruotsalaiselle pääomasijoitusyhtiölle tai pikemminkin sen yhdelle rahastolle. Veljekset, jotka olivat yrityksen pääomistajat, olivat perustaneet firman jo yli kolmekymmentä vuotta sitten. Yritys oli kasvanut heidän aikanaan merkittäväksi halpamarket ketjuksi. He olivat aloittaneet yrityksen tyhjentyneessä teollisuushallissa, jossa olivat myyneet konkursipesistä ostamaansa tavaraa. Kaikkea muttereista muuntajiin ja muoviampäreistä matonkuteisiin. Ei siihen teollisuushalliin olisi varmaan kaavan mukaan saanut kauppaa laittaa, mutta ei pienen kunnan virkamiesten mieleen tullut karkottaa hyviä yrittäjiä kunnasta. Toinen veljeksistä keskittyi ostamiseen ja toinen kaupan pyörittämiseen. Parin vuoden päästä heillä oli sen verran rahaa, että olivat perustaneet kaksi uutta kauppaa. Olivat pian huo-manneet, ettei konkurssipesistä riitä tavaraa kaikkiin kauppoihin ja alkaneet harrastaa Kaukoidän tuontia. Sitten olikin alkanut yrityksen voimakkain kasvun vaihe. Ensimmäinen nimi Konkka Market oli vaihtunut Stormarketiksi. Yksi syy ruotsinkieliseen nimeen oli, että veljekset olivat alun perin Pietarsaaresta ja heidän ruotsinkielinen äitinsä oli kotoisin Maxmosta ja suomenkielinen isä Pietarsaaresta. Kotona heistä tuli kaksikielisiä, mutta äidin vaikutus oli ensimmäiseen kieleen suurempi ja puhekieli soljui paremmin ruotsiksi. Ensimmäiset liikkeet oli perustettu kaksikielisille alueille Pohjanmaalle, Kokkolaan, Vaasaan ja Pietarsaaren. Ei Stormarket nimestä ollut ongelmaa, kun yritys kasvoi ja mentiin pelkästään suomenkielisiin kaupunkeihin.

Mikko Veikko Kannisto, niin kuin hänen koko nimensä kuului, oli tullut yritykseen, kun se oli toiminut yli kymmenen vuotta. Hän itse oli silloin varhaisessa keski-iässä. Tulevaisuus näytti siloiselta. Oli löytynyt puoliso, oli vakituinen työ molemmilla, oli helppoa suunnitella tulevaisuutta eteenpäin, haaveilla omistusasunnosta, lapsista, siitä kaikesta, joka jollain tavalla liittyi tavalliseen, hyvään elämään. Silloin hänellä ei ollut silmäpusseja

eikä hiusraja ollut vetäytynyt pitkälle ohimoita myöten, puhumattakaan aamuin illoin otettavista lääkemannoksista. Ei ajatellut edessä olevia, ikääntymiseen väistämättä liittyviä vaivoja, ne olivat niin kaukana edessä, etteivät niitä miettinyt.

Hän koki silti itsensä kohtuullisen hyväkuntoiseksi. Ei hän ollut missään kuntotestissä käynyt, lääkärintarkastuksessa veriarvot olivat kohdallaan mutta kolesterolit korkealla. Maksanarvot huitelivat vähän liian lähellä sellaista rajaa, että lääkäri saattaisi kysellä alkoholin käytöstä. Ei hän mielestään paljon juonut, mutta myönnettävä oli, että monen työpäivän päätteeksi lasi tai pari viiniä tuli nautittua. Viime aikoina ehkä liian usein. Painoa oli tullut lisää, ei hälyttävästi, mutta ne tuntuivat ja näkyivät vaatteissa. Paidan napit taistelivat sisältä tulevaa painetta vastaan ja housun vyötärö tahtoi valua liian alas. Hänen keskimittainen vartalonsa oli liian lyhyt nykyisiin kiloihin.

Mikko muisteli uransa alkua. Silloin elettiin voimakkaan kasvun aikaa. Uusia kauppoja avattiin ja entisiä laajennettiin. Kaikki tuntui kovin helpolta. Kasvu taisi peittää alleen jo jonkin aikaa taustalla olleet ongelmat. Mentiin niin kovalla voimalla eteenpäin, ettei huolehdittu toiminnan kehittämisestä. Monistettiin entisiä asioita, niitä joilla oli alkuun menestytty. Viimeiset vuodet olivat olleet vaikeita. Kasvun vuodet olivat ohi. Tuntui, kuin omistajat olisivat vetäneet jarrut pohjaan ja ruvenneet säästämään kaikessa. Ehkä he olivat jo jonkun aikaa sitten päättäneet myydä yrityksen. Taseen piti olla kunnossa ja tuloksen samoin. Silloin ei liikoja riskejä otettu.

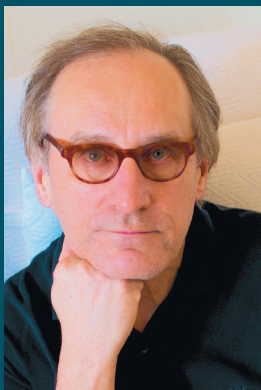
Hän oli ollut muitten mukana pääkonttorilla pidetyssä tiedotustilaisuudessa, jossa uudet omistajat kävivät esittäytymässä ja kertomassa asiasta. Viisi niitä oli tullut paikanpäälle. Yksi niistä oli vähän vanhempi, sellainen jo vähän harmaatukkainen. Olemus oli vakuuttava. Mies oli rauhallisen oloinen seisoessaan entisten omistajien vieressä. Sillä oli tyylikäs siniharmaa liituraitapuku ja Oxford-tyyppiset mustat juhlaengät. Sitten se siirtyi

vieressään olevan mikrofonin taakse, koputti sitä. Ei sen takia, että olisi saanut väen hiljaiseksi. Sitä se oli jo ennestään. Se kertoi olevansa Hans Krogius ja olevansa Kreositin yksi partnereista. Se Kreosit oli pääomasijoittajien yrityksen nimi. Hän oli sen verran googlaillut yrityksen tietoja, että oli todennut sen hallinnoimissa rahastoissa olevan enemmän teollisia firmoja. Yhtään vähittäiskauppaa niillä ei ollut salkussaan. Toimialaa ne eivät siten tunteet.

Sen Krogiuksen takana oli sitten muut Kreositin kaverit. Ne olivat kuin karikatyyrimäiset mallit Hankkenilta valmistuneista maistereista. Hyvin leikatut kapeat tummat puvut, hihansuista näkyivät paidan tuplakäänteet ja monogrammein varustetut kalvosimet. Kengät eivät olleet perinteiset mustat vaan ruskeat. Sellaiset brogue tyypiset nauhakengät, todennäköisesti Italian matkalta ostetut. Mikko ei ymmärtänyt kuitenkaan sitä, että muutamilla oli sellaiset isot urheilukellot ranteessa. Ei ollut vielä kaikki oppi bisnespukeutumista mennyt perille.

Ei hän paljoa muistanut siitä tilaisuudesta. Oli vähän sellainen hautajaismainen tunnelma. Kovasti ne uudet omistajat kehuivat, kuinka he ovat tulevat kehittämään yritystä ja kasvattamaan sen resursseja. Niistä olikin ollut pulaa tai oikeammin sanottuna pulaa oli ollut rahasta. Investoinnit olivat jääneet vähiin ja verkosto oli päässyt rapistumaan. Mainontaa oli leikattu ja kaikkea oli leikattu. Sitä oli jatkunut jo muutaman vuoden ja se alkoi pikkuhiljaa näkymään kaikessa. Oli sitä paljon puhuttua korjausvelkaa. Eikä sitä ollut vain fyysisesti vain myös muussa toiminnassa. Parhaita henkilöitä lähti yrityksestä, kun näkyi, ettei satsattu mihinkään vaan odotettiin sitä ostajaa. Nyt se oli ilmaantunut ja toivo pantiin siihen. Kyllä hänkin halusi yrityksen menestyvän ja siinä samassa hänen.

Mikko oli ehtinyt olla Stormarket-ketjun palveluksessa jo melkein kaksikymmentä vuotta. Ei hänellä ollut tarkoitus olla näin kauan. Jotenkin firmassa tapahtui jatkuvasti mielenkiintoisia



Ruotsalainen pääomasijoitusyhtiö Kreosit Oy ostaa kokkolalaisten veljesten perustaman Stormarket-ketjun. Veljekset ovat ikääntyneet ja päättävät rahastaa elämäntyönsä. Kreosit Oy uskoo sillä olevan mahdollisuuksia nopeaan arvonnkasvatukseen tehostamalla ketjun toimintaa, irrottamalla laiskaa pääomaa ja hankkimalla ketjuun lisää pienempiä alan yrityksiä.

Johtoa vaihdetaan ja uusi toimitusjohtaja Veronica Hällfors-Holmqvist laittaa kaikki johtoryhmän paikat sisäisesti avoimeen hakuun. Mikko Kannisto, joka on ollut jo 20 vuotta yrityksen palveluksessa ihmettelee onko hänen haettava omaa paikkaansa.

Yrityskauppa rahoitetaan isolla velkavivulla. Odotukset nopeasta käännteestä kannattavuuden parantamiseksi kasaavat paineet uudelle johdolle ja finanssikriisi lisää vaikeuskerrointa.

Konsultit kutsutaan hätiin, kun kaikki ei suju odotusten mukaisesti. Johto tietää, etteivät kaikki pysy mukana leikissä. Kuka putoaa ensimmäisenä?

BoD

