

”It is all in the efforts” eli kaikki riippuu yrittämisestä

Nykypäivän amerikansuomalainen menestystarina

Olli Lamminen



Esitelmä Suomi Sydämessä – ulkosuomalaisjuhlassa 4.7.2011.

Opiskelua ja ralliautoilua

Olen viettänyt suurimman osan elämäni autojen parissa, joko autossa tai sen alla. Koska isäni oli menestynyt Fordin jälleenmyyjä suurimman osan elämästään – ensin Rovaniemellä ja myöhemmin Tampereella, Ford on todella jättänyt jälkensä minuun. Rata-autoilu ja ralli täyttivät koko nuoruuteni. Olemme edelleen Fordin kanssa tekemisissä – tyttärenne Lotta nimittäin työskentelee juristina Fordin päämajassa Debornissa.

Ensimmäinen suuri muutos elämäni tuli vuonna 1964, kun perheemme muutti etelään Tampereelle, jonne isäni perusti uuden Ford-liikkeen. Muutos oli varsinainen kulttuurishokki, sillä rovaniemeläiset olivat elävämpiä, puheliaampia ja helpommin lähestyttäviä kuin tampereläiset.

Päätin lukion uudessa kotikaupungissani. Suurin osa nuoruudestani kului joko lukemisen, opiskelun tai autojen parissa.

Vuonna 1966 isäni perusti Kone Lamminen Ky:n, joka ryhtyi rakentamaan automaattisia autonpesukoneita. Ensimmäinen askeeleni liike-elämässä oli Tammermatic-tavaramerkin keksiminen. Ylioppilaaksi päästyäni lähdin Turun kauppakorkeakouluun. Vietin Turussa kolme vuotta, jälleen joko opiskellen tai ralleissa kilpaillen. Valmistuttuani ekonomiksi vuonna 1970 lähdin suorittamaan asevelvollisuuttani.

Armeija-aikanani hain amerikkalaisiin yliopistoihin suorittaakseni MBA-tutkinnon. Kaikki tutkintohakemukset vaativat GMAT-testin suorittamisen. Testi järjestettiin USA:n suurlähetystössä Helsingissä. Kun tentin koordinaattori antoi meille koetehtävät, tajusin, että olin saanut kysymykset vastauksien

kanssa. Ilmoitin asiasta järjestäjälle, joka kysyi kaikilta osanottajilta: ”Kuka muu ei ole aikaisemmin nähnyt monivalintakokeita?”. Meitä oli kaikkiaan viisi. Hämmäntynyt koordinaattori piti meille sitten 30 minuutin luennon testistä ja siihen vastaamisesta.

Minut hyväksyttiin University of Michiganin (U of M) MBA-ohjelmaan syksyllä 1972. Ehkä suosituskirje, jonka Ford Motor Company oli lähettänyt koululle auttoi hieman. Olin nimittäin kirjoittanut Henry Fordille armeijassa ollessani ja pyytänyt hänen suositustaan. Tämä oikotie todennäköisesti ei pitäisi nykyisin – tuli kirje sitten Bill Clintonilta tai Sarah Palinilta.

Vietin kaksi lukukautta U of M:ssä Ann Arborissa. Sain esimakua amerikkalaisesta kilpailusta. Siinä motivoituneimmat ja tehokkaimmat voittavat. Turun kauppakorkeakoulun hauska henki oli kaukana näiltä Michiganin MBA-kursseilta. Amerikkalainen systeemi on periaatteessa oikeudenmukainen ja reilu, mutta samalla vaativa ja julma kaikille.

Kesken opintojeni Tammermaticin amerikkalainen jälleenmyyjä Cradle Clean meni yllättäen konkurssiin. Jälkeensä se jätti valtavan varaston myymättömiä autonpesukoneita ja suuret velat isäni omistamalle Kone Lamminen Ky:lle Suomessa. Cradle Clean sijaitsi kotikaupungissani Ann Arborissa.

Vaikka olimme opiskelleet englantia 10 vuotta, emme suinkaan puhuneet kieltä sujuvasti. Puhutun englannin ymmärtäminen minulle ei enää tanaan ole ongelma – tai sitten olen siirtänyt ongelmani niille, jotka joutuvat kuuntelemaan englantiani. On kohtuullista olettaa, että 40 USA-vuoden jälkeen suomalainen aksenttini on tullut jäädäkseen. Tosin se ei ole koskaan ollut haittana niissä tuhansissa myyntitilaisuuksissa ja esitelmissä, joita olen urani aikana pitänyt.

Luulen, että aksenttini on paremminkin auttanut minua myymään lähes 80 miljoonan dollarin arvosta autojen pesulaitteita.

”Alahan poika töihin”

Oma amerikkalainen työurani alkoi juuri sillä hetkellä, kun meidän Tammermatic-jälleenmyyjämme meni konkurssiin. Tämä tapahtui kesäkuussa 1973, siis lähes 40 vuotta sitten.

Vieläkin muistan elävästi päivän, jolloin isäni soitti minulle ja totesi, *’että eiköhän koulutus riittää, jotta voit ottaa vastuun pesulaitteiden myynnistä ja markkinoinnista Yhdysvalloissa’*. Että siitä vaan pois koulusta ja oikeisiin töihin. Ellei kyseessä olisi ollut perheyriyksen, olisin varmasti jättänyt haasteen ottamatta. Olin vain opiskellut, tiesin tuskin mitään autonpesulaitteista. Jopa presidentti Kennedyn vuonna 1961 Ann Arborissa perustamat Peace Corps-siviiliraushanjoukot näyttivät paremmalta vaihtoehdolta.

Jos olisin keksinyt helpon tavan selittää tilanteemme isälleni, olisi tilanne saattanut kehittyä eri tavalla. Isäni oli käynyt vain viisi vuotta kansakoulua, ei puhunut sanaakaan vieraita kieliä ja oli yksi köyhän maanviljelijäperheen seitsemästä lapsesta. Tästä huolimatta – tai juuri siksi – hänestä tuli erittäin menestyvä liikemies. Tasavallan presidentti Kekkonen myönsi hänelle arvostetun teollisuusneuvoksen arvonimen vuonna 1972. Tuntien isäni ja hänen taustansa, kieltäytyminen oli suljettu pois. Jäätävä oli, meni syteen tai saveen.

Ensimmäinen työtehtäväni oli hyvin amerikkalainen, sillä palkkasin asianajajan yrityksen perustamista varten. Lukiessani asianajajalistaa osui nimi Kotila silmääni. Muutaman päivän sisällä toisen polven amerikansuomalaisesta Bill Kotilasta oli tullut meidän lakiavustajamme ja minusta presidentti vastaperustettuun Tammermatic Inc:iin. Firmastani tuli suomalaisen Tammermatic Oy:n tytäryhtiö.

Myyntiverkoston perimme konkurssiin menneeltä jälleenmyyjältämme. Kehitimme Mia-vaimoni kanssa työrutiinin, joka kesti lähes 40 vuotta. Mia vastasi hallinnosta, kirjanpidosta ja rahoituksesta, minä taas hoidin myyntiä ja markkinointia. Olemme työskennelleet työkumppaneina koko elämämme.

Entinen jälleenmyyjämme oli ollut aikaisemmin autokauppiaina. Konkurssiin mennyt firma oli keskittynyt myymään autonpesukoneita uusia autoja myyville kauppiaille. Siihen aikaan kyseessä olivat valtavat markkinat, sillä maassa oli yli 20 000 autokauppiasta.

Omaksuimme periaatteen, että myynti on kaiken liiketoiminnan ydin, olipa kyseessä tuote tai palvelu.

Kaikki muut liiketoiminnot tukevat myyntiä, ja ilman sitä muut toiminnot ovat tarpeettomia. Ymmärsimme jo tuolloin rajoittaa ulkomaiset (= suomalaiset) työntekijät pelkästään teknisiin tehtäviin, jossa he olivat erittäin hyviä. Kaikki myynnin ja markkinoinnin vastuut uskottiin amerikkalaisille – tai oikeastaan pari ensimmäistä vuotta meidän yhdelle ja ainoalle amerikkalaiselle työntekijälle eli Don Baileyille. Hän opetti minulle amerikkalaisen myyntitekniikan salaisuudet.



Hyvin menee – vai meneekö?

Ensimmäisenä viitenä kuukautena toimintamme oli kohtalaisen menestyksekkästä. Jom Kippur -sota sytyi lokakuussa 1973 ja pudotti pohjan pois käytännössä koko autonpesuteollisuudelta. Arabit kieltäytyivät myymästä öljyä USA:lle. Seurannut öljykriisi lopetti auto- ja öljykaupan kuin seinään. Meiltä loppuivat saman tien markkinat. Tilanne oli samanlainen myös Euroopassa.

Vuoden 1973 lopulla Tammermatic Oy:llä eli suomalaisella emoyhtiöllämme oli tilauksia seuraavan vuoden syksyyn asti. Useat Tammermaticin kilpailijat alkoivat mennä konkurssiin jo joulukuussa 1973.

Ruotsalainen Electrolux-konserni oli lähestynyt vanhempiani alkuvuodesta 1973 – he olivat iskeneet silmänsä Tammermatic Oy:hyn. Neuvottelut siirtyivät syksyyn 1974 ja kauppa firman myynnistä Electrolux Ab:lle allekirjoitettiin vain muutamaa päivää ennen kuin viimeiset jäljellä olevat tilaukset toimitettiin asiakkaille. Heti kaupanteon jälkeen alkoivat lomautukset tehtaalla, ja jatkuivat seuraavien 12 kuukauden ajan. Pian kaupanteon jälkeen isäni kärsi vakavan aivohalvauksen, joka jätti hänet pysyväksi invalidiksi.

Syksyllä 1974 olin ensimmäistä kertaa jonkun muun kuin perheyriyksen palveluksessa. Electrolux Ab omisti myös tytäryhtiö Tammermatic Inc:n. Amerikkalaisen Tammermaticin myynti kasvoi 40 koneesta vuonna 1975 yli 120:een vuonna 1978.

Samaan aikaan Tammermatic Inc. selvisi USA:ssa taantumasta keskittämällä toimintansa koneiden huoltoon ja korjaukseen. Supistimme henkilökuntamme neljään työntekijään – kaksi meistä oli matkan päällä huoltamassa ja korjaamassa koneita, Mia hoiti toimiston ja Don Bailey ainoana amerikkalaisena yritti puristaa kauppaa olemattomista markkinoista. Seuraa-

vat 14 kuukautta olivat minulle parasta mahdollista koulutusta autonpesulaitteista.

Vuonna 1975 ostin Tammermatic Inc:in ja meistä tuli Tammermatic Oy:n itsenäinen jälleenmyyjä Pohjois-Amerikassa. Ala on erittäin kilpailtu ja suhdanneherkkä. Parhaat asiakkaat ovat auto- ja öljy-kauppiaita, joiden liiketoimintaa säätelevät taloudelliset nousu- ja laskukaudet. Autonpesulaite on tällaisen asiakkaan kallein investointi. Yleensä autonpesualalla menee joko liian lujaa tai liian huonosti.

Sopeutuminen näihin suhdannevaihteluihin antoi meille erittäin hyvän koulutuksen tuleviin haasteisiin. Koskaan ei tiedä mitä huomina tuo, on oltava valmis supistamaan toimintoja nopeallakin aikataululla. Toisaalta hyvinä aikoina on parempi toimia täydellä kapasiteetilla ja ylitöitä tehden, kuin lisätä kapasiteettia ja kuluja vaihtelevan kysynnän mukaan. Myöhemmin kaikki liiketoimintamme perustuivat pienimpään mahdolliseen kustannusrakenteeseen ja runsaasti ylityötunteihin.

Tammermatic Oy:llä oli Suomessa nyt uusi toimitusjohtaja, ja hänen johdolla yrityksestä tuli loputon ”Money Pit” Electroluxille tappioiden kasvaessa vuosi vuodelta. Käsitökseni mukaan Tammermatic ei ollut koskaan kannattava yritys Electroluxin omistuksessa. Myöhemmin Tammermatic myytiin useita kertoja sijoitusyritykseltä toiselle. Vasta 1990-luvun loppupuolella firmasta tuli samanlainen menestystarina, mitä se oli ollut aikaisemmin.

Veljeni tuli mukaan USA:n toimintaamme vuonna 1976. Sovimme, että hän ostaa osuuteni Tammermatic Inc:ista. Tämä tapahtui kesällä 1978. Tammermatic Inc:in loppu on varsin surullinen, sillä veljeni kesti yksin vain muutaman vuoden ja päätyi konkurssiin 1980-luvulla. Tammermatic oli ollut edelläkävijä Pohjois-Amerikan autonpesuteollisuudessa, ja nyt se oli kokonaan poissa markkinoilta.

Olimme asuneet USA:ssa liki kymmenen vuotta. Tammermatic Inc:in konkurssin myötä menetin jäljellä olevat saatavani osakkuuteni myynnistä. Olimme isossa maassa pennittöminä ja periaatteessa työttöminä. Loputkin varat, mitä meille jäi hävisivät muissa alan liiketoimissa. Viimeinen johtamani kuorma-autojen pesulaite meni pankille vuoden 1980 alussa.

Tilanne, johon olin ajanut itseni ja perheeni, oli vaikea pala nieltäväksi. Olimme ostaneet kauniin kodin kaupungin parhaalta alueelta muutamaa vuotta aikaisemmin. Ajattelimme että talo olisi ollut myytäv-

essä hyvä pesämuna joskus jäädessämme eläkkeelle. Valitettavasti talo piti myydä, jotta saisimme rahoituksen uudelle yrittämiselle.



Uusi alku – Lamminen Wash Systems (LWS) perustetaan

Alkuvuodesta 1980 perustimme LWS Inc:n. Halusimme takaisin pesulaitebusineeseen. Tiesimme, että myynti ja markkinointi olivat halvin tapa lähteä liikkeelle. Miasta tuli LWS:n omistaja sekä toimitusjohtaja, ja minusta taas myyntimies.

Vuonna 1980 meistä tuli Sherman Supersonic Industrien yksinmyyjä USA:ssa. Sherman oli pieni kanadalainen autonpesulaitevalmistaja. Yritys oli ollut Tammermatic Oy:n jälleenmyyjänä Kanadassa 1970-luvun alussa.

Kaksivuotisen rekanpesu-urani aikana olin oppinut raskaan kaluston pesemistekniikan todella hyvin. Tämän kokemuksen myötä päätimme erikoistua raskaiden ajoneuvojen pesulaitteisiin.

Otin entisen Tammermatic Oy:n parhaan pesulaitteiden myyntiasiantuntijan Jussi Laineen partnerikseni. Jätettyään Tammermaticin Jussi oli rakentanut omia pesulaitteitaan Tampereella. Tein myös sopimuksen legendaarisen Colin Blaken kanssa. Colinilla oli parhaiten tietoa Tammermaticin pesulaitteista ja niiden asentamisesta.

Tulevaisuus näytti taas kerran todella lupaavalta. Ainakin kaikki merkit viittasivat siihen!

Keväällä 1980 saimme hätäisen puhelinsoiton Colinin perheeltä Wisconsinista. Oli tapahtunut onnettomuus. Ensimmäinen prototyyppimme, jonka Colin oli koonnut pienessä pajassaan, oli pudonnut haarukanosturilta hänen päälleen ja surmannut ystävämme välittömästi. Colinin rakentamassa pesulaitteessa oli Jussi Laineen Suomesta lähettämiä komponentteja.

Colinin surma oli todella kova isku sekä henkilökohtaisesti että ammatillisesti. Viranomaiset totesivat tutkimuksissaan onnettomuuden olleen odottamattoman työtaturman. Ystävän ja kumppanin poismeno oli siitä huolimatta vaikea hyväksyä.

Jussi Laine lensi Yhdysvaltoihin heti Colinin kuoleman jälkeen. Muutimme suunnitelmaamme ja päätimme kaiken tuotannon tapahtuvan SSI:n tehtaalla Mississaugassa, Toronton esikaupungissa. Jussin maahanmuuttoasiakirjojen järjestyttyä muutamaa

kuukautta myöhemmin hän lensi takaisin Suomeen tarkoituksenaan pakata tavaransa ja muuttaa Kanadaan vaimonsa kanssa. Hän teki kaikki tarvittavat järjestelyt ja soitti saapuvansa seuraavana keskiviikkonaamuna Helsingistä New Yorkiin.

Tiistai-iltana hänen vaimonsa soitti kovassa paniikissa ja kertoi, että Jussi oli saanut aivohalvauksen ja oli hengityslaitteissa. Jussi, joka ei ollut koskaan sairastanut edes flunssaa, kuoli vain 42 vuoden iässä. Seuraavana päivänä hänen olisi pitänyt muuttaa Kanadaan.

Molemmat partnerini kuolivat kolmen kuukauden sisällä. Tämä oli pahin kolmen kuukauden ajanjakso elämässäni.

Elämän oli jatkuttava. Aloitimme liikesuhteemme Shermanin kanssa, ja päätimme erikoistua harja-tyyppiin linja-autojen läpiajokoneisiin. Muutamaa vuotta myöhemmin onnistuimme palkkaamaan entisen Tammermatic Oy:n pääinsinöörin Kari Juurakon Torontoon parantamaan konesuunnitteluamme. Kari on edelleen hyvissä voimissa. Hän asuu Kanadassa ja tuli myöhemmin Suomen sekä Pohjois-Amerikan moninkertaiseksi soutumestariksi ikämiesluokassa.

Se, että Mia oli LWS:n ainoa omistaja ja johtaja, antoi meille odottamattoman lahjan. Virallisesti olimme ns. vähemmistö-liikeyritys. Aluksi emme nähneet tästä mitään etua, mutta pian huomasimme sen suuren merkityksen. Kaikkien julkisten liikennelaitosten ostot ovat 80 %:sti liittovaltion rahoittamia omine sääntöineen. Projektien hankinnoista määrätty osa joudutaan ostamaan tällaisilta ns. vähemmistöyrityksiltä (näihin vähemmistöihin eli heikommassa asemassa oleviin kuuluivat mm. mustat, latinot sekä naiset). Tämä antoi meille valtavan edun.

Vuosina 1980–1992 LWS:n liikevaihto kasvoi 300 000 dollarista yli 7 000 000 dollariin lähinnä liittovaltion rahoittamien julkisten liikennelaitosten kaupoilla. Tämä on varsin merkittävää ottaen huomioon, että julkisen sektorin markkinat olivat hidastumassa presidentti Reaganin valtakaudella. LWS:n markkinaosuus nousi kaikkien aikojen ennätykseen eli yli 75 %:iin vuosina 1991–92. Kaikkina näinä vuosina olimme pieni yritys – firmassamme ei ollut koskaan enempää kuin seitsemän työntekijää.

Olimme oppineet läksymme kantapään kautta. Kuten Mia tapasi sanoa: ”It is all in the efforts” – kaikki riippuu yrittämisestä. Myöhempinä vuosina useimmat työntekijämme kuuluivat tämän sanonnan häneltä

usein. Saat elämästä irti kaiken sen, mitä siihen panostat. Sama pätee myös liiketoiminnassa.



Eläköitymistä suunnitellaan

Kun LWS oli perustettu ja saavuttanut jonkinlaista menestystä, aloimme miettiä tulevaisuutta. Hyvin menevän myyntiyhtiön, kuten LWS:n, arvo oli vain sen vuotuisessa tuotossa. Myyntiyritys ei ollut myöhemmin myytävissä.

Tulevaa eläkkeelle jäämistämme ajatellen perustimme InterClean Equipment Inc:n vuonna 1984. Ideana oli luoda oma yritys, jolla on omat tuotelinjat ja kasvattaa sen arvo pesämunaksi tulevaisuuden eläkkeitä varten. Alusta alkaen InterClean erikoistui harjattomaan puhdistusteknologiaan. Shermanin koneet käyttivät vanhanaikaisia pyöriviä harjoja, samanlaisia kuin useimmat Tammermaticin koneet.

Ensimmäiset kahdeksan vuotta InterClean ja LWS toimivat rinnakkain. Vuoteen 1992 mennessä InterCleanin vuosimyynti oli kasvanut noin kahteen miljoonan dollariin. Investoimme kaiken mahdollisen tuoton aina yrityksen kasvuun.

Kaksi toimivaa yritystä alle kymmenellä työntekijällä ja yhdeksän miljoonan vuosimyyntillä oli valtava urakka hoidettavaksi. Keskimääräinen työviikkomme oli usein yli 80 tuntia.

Ensimmäisen kuuden vuoden aikana vaihdoimme ja muutimme InterCleanin tuotelinjoja ja markkina-alueita usein. Huomasimme, että mitä enemmän me erikoistumme ja mitä parempia meistä tuli omalla kapealla erikoisalallamme, sitä enemmän meille tuli kysyntää ja sitä enemmän saatoimme laskuttaa asiakkaalta. Kannattavuutemme kasvoi.

Koska olimme omistaja-johtajia, olimme täysin panoksin mukana työssä, tuotteissa ja asiakkaissa. Tarkoituksemme oli tehdä yrityksestämme ja sen tuotteista paras mahdollinen. Tämä asenne auttoi meitä enemmän kuin edes tajusimmekaan. Emme vain myyneet määrättyä tuotetta, meistä tuli sattumalta myös konsultteja: olimme tulleet niin asiantuntevaksi ja erikoistuneeksi kapealle sektorillemme, että usein kaupanteon yhteydessä toimimme samalla konsulttina ratkaisten asiakkaan kulkuneuvojen pesuun liittyviä ongelmia.

Vuoteen 1992 mennessä olimme alallamme maailman parhaita – LWS liikennelaitosten bussien pe-

sussa ja InterClean raskaan kaluston automatisoidussa painepesussa. Olimme paljon tunnetumpia maailmalla kuin pienestä koostamme olisi voinut päätellä.

Olimme myös olleet onnekkaita siinä mielessä, että meillä ei ollut mitään tarvetta käyttää asianajajia yli kymmeneen vuoteen. Siihen oli nyt tulossa muutos. Joskus vuoden 1992 alussa ilmeni ensimmäiset merkit siitä, että suhteemme Shermaniin oli viilentymässä. Emme ymmärtäneet miksi – meidän myyntimme oli kasvussa, ja olimme molemmat kannattavia.

Sherman oli jatkuvasti velkaa LWS:lle myyntikommissioista. Velka oli noin 750,000 dollaria vuoden 1992 puoliväliin mennessä. Sinällään tilanne ei ollut mitenkään poikkeuksellinen.

Yllättäen saimme eräänä iltana puhelun SSI:n tuottantopäälliköltä, läheiseltä ystävältämme. Hän kertoi meille, että SSI oli yllättäen myyty ranskalaiselle autonpesulaitevalmistajalle. Hän myös varoitti meitä, että uusi omistaja etsi lakimiesten kanssa keinoja välttääkseen saataviemme maksamisen. Haastoimme heidät oikeuteen Detroitissa.

Työtaakkamme sai aivan uuden merkityksen. Kuten kaikki tiedämme, oikeudenkäynnit Yhdysvalloissa voivat olla äärimmäisen kalliita. Harvat tosin tietävät, että kalleus johtuu pääasiassa vaadittavista laajoista perusvalmisteluista.

Miasta ja minusta tuli lähes täyspäiväisiä oikeudellisia avustajia samalla, kun hoidimme yrityksiämme. Olimme molemmat käyneet liikejuridiikan peruskurssit kauppatieteiden opiskelijoina. Se oli pientä valmistelua siihen, mitä oli tulossa. On hämmästyttävää, mitä paljon saa itsestään irti, kun ei ole vaihtoehtoa – tai ei ole varaa muuhun vaihtoehtoon.

Teimme itse suurimman osan oikeudenkäynnin taustatyöstä käyttäen lakimiestämme niin vähän kuin mahdollista. Voitimme prosessin helposti, ja oikeuden tuomari pakotti SSI:n sovitusratkaisuun juuri ennen oikeudenkäyntiä.



Tornit sortuvat New Yorkissa 11.9.2001

Vuonna 1993 InterCleanista tuli ainoa toimiva yrityksemme.

Vuodesta 1987 olimme alkaneet palkata insinööriopiskelijoita Suomen teknillisistä korkeakouluista FASTEC-vaihto-ohjelman välityksellä. Suuri osa InterCleanin teknisestä infrastruktuurista rakennettiin

näiden suomalaisten insinööriopiskelijoiden avulla. Vuosien 1986 ja 1995 meillä oli yhteensä yhdeksän opiskelijaa Suomesta.

Vuodesta 1993 vuoteen 2001 InterClean jatkoi kasvuaan. Olimme pitkälle erikoistunut yritys, joka pyrki ratkaisemaan asiakkaan raskaan kaluston puhdistukseen liittyviä ongelmia. Loimme ja avasimme uusia markkinoita raskaan kaluston pesuun. Asiakkainamme olivat mm. kaivos- ja öljy-yhtiöt, armeija sekä ympäristöviranomaiset.

Olimme USA:n Public Works-messuilla Philadelphiaassa 11. syyskuuta 2001. Aamulla katselimme messuhallin TV:stä tapahtumia New Yorkin World Trade Centerissä. Toisenkin lentokoneen osuessa torniin reagoimme Mian kanssa nopeasti; purimme näyttelyosastomme pikaisesti ja lähdimme. Onneksi olimme tulleet autolla Philadelphiaan. Pystyimme jättämään kaupungin vain muutamaa minuuttia ennen kuin kaikki Philadelphian sillat suljettiin.

Kuukautta myöhemmin olimme toimistossa, kun puhelin soi illalla. USA:n rannikkovartioston edustaja esitti erikoisen pyynnön. He olivat saaneet puhelinnumeromme US Army Corps of Engineersin edustajilta. Soittaja kertoi, että he tarvitsivat ratkaisua WTC:n raivausongelmaan. Koko World Trade Centerin alue oli asbestipölyn peitossa. Raivaustyö tuotti jopa 500 kuormaa rakennusjätettä päivässä. Puhdistusoperaation laskettiin kestävän noin seitsemän kuukautta. Kuorma-autot eivät saaneet poistua paikalta, ellei niistä oltu pesty pois vaarallista asbestipölyä.

Rannikkovartiosto tarvitsi ratkaisun välittömästi. Pääinsinöörimme Pasi Kaipainen jäi yötoihin. Seuraavana aamuna kahdeksaan mennessä koko suunnitelma oli valmiina, ja se lähetettiin merivartioston toimistoon. Pasiin ratkaisun nopeus ja täydellisyys teki syvän vaikutuksen rannikkovartioston insinööreihin. Toki myös minuun. Ratkaisu oli tyylikäs ja tehokas. Puolelta päivää saimme uuden soiton. Rannikkovartioston edustaja kertoi, että kadun pintaa ei voi rikkoa, koska New Yorkin optiset kaapelit olivat kadun alla. Pesulaitteidensijoittaminen vaikeutui. Pasi vietti toisen unettoman yön tietokoneen ääressä. Aamulla uusi kadunpinnan päälle rakennettava ratkaisu oli valmis. Se lähetettiin rannikkovartiostolle samana aamuna.

Kaksi päivää myöhemmin meillä oli tapaaminen urakoitsijoiden ja rannikkovartioston kanssa World Trade Centerin raunioilla. Eräs rannikkovartioston amiraali esitteli meidät myös senaattori Tom Dasch-

lelle. Sain häneltä käyntikortin. Daschle pyysi meitä ottamaan häneen tarvittaessa yhteyttä.

Saimme tilauksen muutaman päivän kuluttua. Toimitusaika oli ”välittömästi” tai nyt. Tavallisesti vastaava tilaus olisi vaatinut meiltä vähintään neljän-viiden kuukauden toimitusajan. Me toimitimme kaikki kolme pesuasemaa alle kolmessa viikossa. Koko InterClean työskenteli kirjaimellisesti kellon ympäri. Olimme hinnoitelleet laitteet alle normaalien hintojen – toki kuitenkin yli kannattavuusrajan. Tuolloin olimme kaikki amerikkalaisia – halusimme antaa oman panoksemme suuren terroriteon jälkien korjaamisessa. Olimme myös erittäin naiiveja.

Käytännössä tilaus tuli meille eräältä rakennusurakoitsijalta. Pian selvisi, että urakoitsija oli myynyt koneemme ja rakennuksemme eteenpäin nelinkertaiseen hintaan. Asennuksesta urakoitsija veloitti yli puoli miljoonaa dollaria. Olimme itse tehneet asennukset urakoitsijalle ilmaiseksi, koska katsoimme sen velvollisuudeksemme.

Kun minulle myöhemmin selvisi, mitä New Yorkin ammattiliitot ja urakoitsijat veloittivat työstä World Trade Centerin raunioilla, tulin enemmän kuin vihaiseksi. Soitin New York Times-lehden toimistoon. Mielestäni lehti on ainoa objektiivinen ja vapaamielinen sanomalehti Yhdysvalloissa. Esitin huoleni reporterille. Hän löi luurin korvaani ja sanoi, että ei halua kuulla asiasta. Soitin myös Tom Daschlen toimistoon, ja sain voimakkaan kehotuksen olla puutumatta asiaan.

Kuukausia projektin valmistumisen jälkeen Mia kertoi minulle, että emme olleet saaneet penniäkään työstämme. Sen sijaan alihankkijamme vaativat omia saataviaan. Soitin urakoitsijan edustajalle, joka oli nelinkertaistunut meidän hintamme myydessään tuotteemme eteenpäin, ja kysyin, miksi emme ole vielä saaneet maksuamme. Kuulin puhelimesta urakoitsijan kysyvän sihteeriltään, josko heidän vastalaskunsa InterCleanille olivat valmiina. Näytti siltä, ettemme saisi minkäänlaista maksua työstämme. Vedin ”vanhan” ystäväni Tom Daschelin nimen keskusteluun urakoitsijan kanssa. Ilmeisesti tämä auttoi asiassa, koska saimme maksun koko työstä seuraavana päivänä.

Ei World Trade Centerin projekti ihan huonosti mennyt InterCleanin osalta. Projektin jälkeen olimme varmasti tunnetuin kuorma-autojen pesukoneita valmistava yritys maailmassa. Saimme enemmän kuin

riittävästi julkisuutta työstämme. Esiinnyimme useissa tv-haastatteluissa ja yli 10 lehtiartikkelissa.



Uusi kansalaisuus ja eläke siintää

InterClean kasvoi hitaasti, mutta tasaisesti. Lamat tulivat ja menivät. Ne tuskin koskettivat meitä. Liiketoimintamme ei ollut suhdanneherkkää millään tavalla, kuten aikoinaan Tammermaticin kanssa.

Tässä vaiheessa oli jo aivan selvää, että emme koskaan muuttaisi takaisin Suomeen, sillä USA:sta oli tullut kotimme. Asuessamme USA:ssa olimme immigranteja - tai vihreän kortin haltijoita, mutta edelleen Suomen kansalaisia. Vuoden 2005 lopulla anoimme USA:n kansalaisuutta. Osallistuimme valaseremoniaan 28.2.2006. Useimmat urheiluhullut suomalaiset haluavat syystäkin unohtaa nuo päivät. Oma tapani kertoa tarina on, että 26. helmikuuta 2006 Suomi menetti olympiakullan jääkiekossa Ruotsille, ja heti seuraavana päivänä minusta tuli amerikkalainen.

Jatkuvasta kasvusta huolimatta InterClean ei koskaan ollut erityisen voitollinen. Yrityksemme oli pieni amerikkalainen yhtiö, vahvalla suomalaisella perinteellä. Olimme aina toimineet enemmän pohjoismaisten kuin amerikkalaisten periaatteiden mukaan mitä tuli työntekijöihimme. Annoimme kaikille neljän viikon loman ensimmäisestä työpäivästä lähtien, kaikilla oli hyvä terveysvakuutus yrityksen puolesta, ja yritys otti osaa eläkekassan kartuttamiseen. InterCleanista oli tullut hauska työpaikka. Ilmapiiri yrityksessä ei ollut vakava – emme koskaan palkanneet uutta työntekijää, jolla ei ollut huumorintajua. Voitto ei koskaan ollut kaikkein tärkein tavoitteemme. Olimme kuitenkin alalla selvästi maailman ykkönen. Elämä sujui siis hienosti, henki työpaikalla oli hyvä. Aika kuitenkin kului, ja olimme Mian kanssa tuloseläkeikään.

Vuoteen 2006 mennessä olin tullut vakuuttuneeksi siitä, että suunta Yhdysvaltain taloudessa ei ollut kohdallaan. Maana kulutimme enemmän kuin ansaitsimme. InterClean oli kaikki, mitä meillä oli. Oli selvää, että jossain vaiheessa yritys piti myydä. Lähestyimme 60 vuoden ikää ja teimme jatkuvasti yli 60 tunnin työviikkoja. Yhtiö oli meidän eläkkeemme.

Monet amerikkalaiset ja ulkolaiset pesulaitefirmat olivat ottaneet meihin yhteyttä ja tiedustelleet InterCleanin ostamismahdollisuutta. Työntekijämme oli-

vat meille erittäin tärkeitä, emme halunneet asioiden muuttuvan huonompaan suuntaan jäädessämme eläkkeelle. Olimme ensimmäistä kertaa tässä tilanteessa ja taas naiiveja uskossamme.

Ajattelin Tammermatic Oy:tä Suomessa. Nyt yrityksellä meni hyvin uuden omistajan ja johdon käsissä. Maaliskuussa 2006 vuotuisella Lapin hiihtomatilla vierailin Tammermaticin toimistossa, ja tapasin uuden toimitusjohtajan. Yrityksen viime vuosien tulokset tekivät minuun vaikutuksen. Johto vaikutti erittäin ammattitaitoiselta ja osaavalta ja mikä tärkeintä, he olivat suomalaisia. Oman amerikkalaisen yrityksemme työntekijät olivat tottuneet suomalaisiin. Luulen, että useimmat heistä pitivät meistä suomalaisista ja erikoisesta huumorintajustamme.

Tammermaticin uusi johtaja oli dynaaminen, hyvin koulutettu, ja yllättävän kansainvälinen. Hän myös tunsi yrityksensä tuotteet erittäin hyvin. Hän oli myös lähes yksin johtanut Tammermatic Oyn häviäjistä erittäin kannattavaksi ja menestyväksi yritykseksi. Käsitykseni oli, että Matti Sippola sopisi hyvin johtamaan amerikkalaista yritystämme.

Sippola oli selvästi yllätynyt vierailustani. Siemen oli kylvetty mahdollisesta tulevasta yhteistyöstä. Ensimmäinen kokous jätti hyvän tunteen molemmiin puolin.

Tammermaticin edustajat vierailivat pian toimitossamme ja ilmaisivat vakavan kiinnostuksensa kaikesta mahdollisesta yhteistyöstä pois sulkematta myöskään suoraa ostoa.

Nyt piti kääriä hihat ylös. Minulla oli hyvä kaupallinen koulutus. Tiesin, että yritykset ostetaan yksinomaan perustuen EBIDTA-voittokertoimeen. Tärkein tavoitteemme ei koskaan ollut voiton maksimointi. Yhtäkkiä tulin hyvin kiinnostuneeksi voitosta.

Vuoden 2006 toisella puoliskolla voiton maksimoinnista tulikin ainoa tavoitteeni. Otin itselleni kaikenmyynninjohtoon liittyvät tehtävät, laajensin myyntihenkilöstön ja lisäsimme myynnin koulutusta. Pojastamme Mikosta, joka oli hiljattain tehnyt väitöskirjan ympäristöteknologiasta Ohio State Universityssä, tuli erittäin tehokas apulainen ja tuki myyntiasioissa.

Vuoden 2007 tilikausi päättyi InterCleanin hieppoon tulokseen, ja Tammermatic Oy:n kiinnostus InterCleanin ostamiseen vain kasvoi. Niinpä allekirjoi-

timme kaupan Tammermaticin kanssa 2.4.2008. Pysyimme edelleen vähemmistöosakkaina.

Olimme saavuttaneet 40 vuotta aikaisemmin asettamamme tavoitteen; olimme myyneet yrityksemme eläkepäiviemme turvaamiseksi.

Heti kaupanteon jälkeen oli selvää, että InterCleanilla olisi loistava tulevaisuus edessään. Yrityksellä oli erinomainen ja omistautunut henkilökunta, ja sen myynti ja tulos kasvoivat lamasta huolimatta. Lisäksi InterCleanilla oli tuskin ollenkaan kilpailijoita.



Tähän me uskoimme, mutta...

Kaiken piti olla hyvin. Lähdimme eläkkeelle pesulaite maailman huipulta. Olimme puhtaita useammasa kuin yhdessä merkityksessä. Olimme aina maksaneet veromme, emme olleet koskaan lahjoneet ketään, ja aina olimme pelanneet sääntöjen puitteissa. Olimme voittaneet kovalla työllä. Olimme valmiita poistumaan varmoina siitä, että yhtiömme jatkaa huippuosaamista, asettaa asiakkaidemme tarpeet ensimmäiseksi ja tarjoaa turvallisen, tuottavan, stimuloivan ja myötätuntoisen työympäristön vanhoille työntekijöillemme – perheellemme.

Kaupanteon jälkeen InterClean miehitettiin nopeasti uuden omistajan edustajilla. Meidät perustajat ja keskeiset ammattilaiset joko erotettiin yksi toisensa jälkeen tai tilanne luotiin sellaiseksi, jossa eroaminen oli ainoa vaihtoehto. Suusanallisesti annettiin ymmärtää, että amerikkalaista teknologiayritystä ei normaalisti johda naispuolinen diplomiekonomi Hankenilta. Johtoon pantiin suomalainen insinööri, jonka englannin kieli oli rajoitettu. InterClean ei ole enää se yritys, jonka me loimme; yrityksen sisäinen hyvä henki on täysin muuttunut. Oma mielipiteeni nykytilanteesta on, että InterCleanin pitkän tähtäimen henkiin jääminen on kaikkea muuta kuin selvää. On ikävä todeta, että useat nykyisistä ja entisistä työntekijöistä ovat asiasta samaa mieltä.

Nyt eläkkeellä ollessamme tulemme varmasti viettämään enemmän aikaa Suomessa ja erityisesti Lapin hangilla. Olemme kuitenkin amerikkalaistuneet – siellä ovat lapsemme ja lastenlapsemme. Ja InterClean ainakin toistaiseksi.