



Kyösti Kakkonen

Tokmannin johtaja

”Pitää olla näkemystä ja itseluottamusta, jos haluaa saavuttaa jotain», Tokmanni-konsernin toimitusjohtaja **Kyösti Kakkonen** sanoo.

Tokmanni on 26 pientavaratalon ketju itäisessä Suomessa. Kakkonen on nostanut ketjun kolmessatoista vuodessa Suomen viidensadan suurimman yrityksen joukkoon. Tokmanni-nimestä hän joutui käräjille, se kun muistuttaa kovasti suuren helsinkiläisen tavaratalon nimeä. Oikeusjuttu päättyi Tokmannin ja Kakkosen voittoon.

»Ruotsinkielessä sana *tok* tarkoittaa hullua, *tokman* on siis hullu mies, Kakkonen sanoo. »Ja meillähän on koko ajan hullun halvat hinnat.»

Katselemme Pyhäselän Mulonniemeltä kohti horisonttia. Edessä aukeava järvenselkä on Kakkosen mukaan Suomen kolmanneksi suurin sisävesiselkä. Niemelle hän on rakennuttanut perheelleen kodin. Siellä on riittämiin yksityisyyttä, rauhaa ja avaruutta mietiskellä ja kehitellä ajatuksia, joita voi toteuttaa kiivastahtisessa liike-elämässä.

Järven taakse oikealle hahmottuu naapurikaupunki Joensuun silhuetti. Siellä on Tokmanni-konsernin keskuspaikka.

Myyväläketju ulottuu etelässä Imatralle, Mäntyharjulle, Mikkeliin, Joutsaan ja Sysmään, pohjoisessa Nurmekseen ja Nilsiään ja lännessä Pieksämäen ja Suonenjoen seuduille. Mulonniemellä käyskennellessään Kakkonen on valtakuntansa itäisellä rajalla.

Menestynyt liiketoiminta on tuottanut hänelle runsaasti yksityistäkin varallisuutta. Julkisuuteen se näkyy taidekokoelmina, joita Kakkonen on harrastuksenaan kerännyt. Taideteoksia on parhaillaan esillä Joensuussa sekä kaupungin- että maakuntamuseossa ja Retretissä.

Kakkonen ei peittele tyytyväisyyttään elämäntyönsä tuloksiin.

Halpakaupan brandi

»On tärkeää, että Suomessa voi vielä tänäkin päivänä olla oman onnensa seppä, että voi itse luoda ja määrätä oman elämänsä. Jokainen aika tarjoaa mahdollisuuksia, jos ihmiset vain osaavat tarttua niihin», hän sanoo.

»Mutta raha on vain käyttöväline. Haluan mieluummin sanoa ihmisille, että kouluttautukaa kunnolla. Sen jälkeen voi tehdä ratkaisuja siitä, mitä isona oikeasti haluaa.»

Kakkosen vanhemmat olivat maatalousyrittäjiä, ja yrittäjyys oli Kakkosellekin selkeä valinta. Hän kuitenkin päätti opiskella oikeustiedet-

tä, mutta sen alan töissä hän ei ole toiminut päivääkään.

Yritystään Kakkonen on kehittänyt ja johtanut täysin omien visioidensa pohjalta.

»Alussa meitä peloteltiin ahtailla markkinoilla. Tarvittiin vahva näkemys tavoitteesta, kun aloitettiin nollasta. Nyt Tokmanni on Suomen suurimpia yksityisiä kauppaketjuja.»

Tokmanni perustettiin 1989. Elettiin korkeasuhdanteen aikaa, ihmisillä oli rahaa vaikka joutavuuksiin. Tokmanni oli tekstiilien ja muiden kulutustavaroiden halpakauppa, jossa tuotteita myytiin halvalla – usein laadusta välittämättä. Asiakkaita riitti ja kauppa kävi hyvin.

1990-luvun laman aikana Tokmanni pysyi vielä halpakaupan perinteisissä kaavoissa. Nyt konsernissa eletään kolmannen sukupolven vaihetta.

»Me olemme halpakaupan brandi. Nykyisin käytetään termiä aktiivihintakauppa, jolla tarkoitetaan sitä, että laadukkuus ja edullisuus kohtaavat. Emme kuitenkaan ole unohtaneet juuriamme, olemme edelleen nöyriä perusliikeideallemme, edullisuudelle. Seuraamme tarkasti ajan henkeä ja teemme tarvittaessa nopeasti uudistuksia.»

Tokmannin myynti nousee tänä vuonna yli 84 miljoonaan euroon, kun se 1990 oli noin kaksi miljoonaa euroa. Liikevaihto kasvoi 1990-luvulla 26-kertaiseksi. Konsernin omavaraisuusaste on noin 60 prosenttia ja vapaa pääoma yli 16,8 miljoonaa euroa. Yrityksen perustamispääoma oli vain 15 000 markkaa eli runsaat 2 500 euroa.

Kakkonen näyttää vilpittömän ylpeältä puhuessaan yrityksensä miljoonista.

»Tämä on konkreettista ja oikeaa substanssia eikä ilmaa, kuten niin monissa it-yrityksissä. Niissä kun ruvetaan katsomaan substanssia, niin vain lainattu kuulakärkikynä ja liisatut it-laitteet löytyvät.»

»Ostamisesta pitää tehdä helppoa»

Ulkomaisten halpakauppaketjujen tuloa Suomeen Kyösti Kakkonen ei säiky.

»Kuluttaja joutuu uusien valintojen eteen. Me tarjoamme suomalaisen vaihtoehdon ja kuuntelemme asiakasta herkillä korvalla. Suomalaiset maakunnalliset yritykset myötäelävät kansalaisten mukana. Kun yhtiö toimii hyvin, se kantaa myös yhteiskunnallista vastuuta, on tukemassa erilaisia toimintaa ja hankkeita omalla alueella.»

»Ulkomaalaiset yritykset ovat halunneet pyyhkiä suomalaisilla pöytää. Markkinoinnissa on käytetty erilaisia kikkoja, jopa

”Jos joku rupeaa päivätolkulla viettämään aikaa jossain kaupassa, niin se on kyllä sairasta.”

markkinointirikoksia, kunhan nimeä on saatu julkisuuteen», Kakkonen sanoo.

Hän uskoo suomalaisen kuluttajan arvostavan kotimaista työtä, alkutuotantoa ja jalostusta sekä hyvää palvelua. Myös sillä on merkitystä, että kotimaaisessa kaupassa euro jää omaan maakuntaan ja lisää siten kansalaisten hyvinvointia.

Kaupankäynnissä Kakkonen sanoo olonsa konservatiivinen.

Osa-aikatyö lisää eriarvoisuutta

»En tykkää, että mennään kauppaan vain hakemaan elämyksiä, että shoppailu olisi jokin harrastus tai elämän sisältö. Minulle olisi kauhistus, että menisit kauppaan siksi, että saat jonkin hiton orgasmin siitä, että saat tietynlaisen villapaidan hankituksi.»

»Ostamisesta pitää tehdä miellyttävä ja helppo asia. Meidän pitää kyllä palvella asiakasta mahdollisimman hyvin ja täyttää hänen tarpeensa, mutta jos joku rupeaa päivätolkulla viettämään aikaa jossain kaupassa, niin se on kyllä sairasta. Ihmisen elämässä on silloin väärää painotuksia, arvo maailma on hukassa.»

»Kannattaa miettiä, mikä elämässä on oikeasti tärkeää. Ei ole tärkeää saada sitä, mitä haluaa, vaan haluta sitä, minkä saa. Uskon, että nykyisestä materialismista vielä palataan pehmeämpiin arvoihin.»

Kuka?

- Nimi: Kyösti Kakkonen
- Ikä: 46
- Syntymäpaikka: Kiihtelysvaara
- Kotipaikka: Pyhäselkä (Joensuun naapurikunta)
- Koulutus: juristi
- Perhe: vaimo Ulla (psykologi) sekä tyttäret Ines Ellen, 11, ja Nora Emilia, 12
- Harrastukset: taiteen kerääminen, golf

Yrityksenä Tokmanni on sillä tavalla vanhanaikainen, että töihin palkataan ainoastaan kokopäivätyöntekijöitä, osa-aikatoita ei tunneta. Vain kesä- ja muina sesonkiaikoina on apuna opiskelijoita.

Kakkosen mielestä osa-aikatyöt ovat ihmisten narraamista. »Töitä on muutamaksi tunniksi ja palkka sen mukainen, mutta valmiudessa on oltava koko päivä. Tulot eivät riitä siihen, että saisi asuntolainaa tai edes luottokorttia. Osa-aikatyö tekee ihmisistä eriarvoisia.»

Tokmannin henkilöstöpolitiikka pitää konsernin työntekijät, noin 300 ihmistä, tyytyväisinä. Tyytyväisyys merkitsee myös tehokkuutta ja parempaa tulosta.

Toimitusjohtaja haastattelee ja valitsee itse jokaisen kokopäivätyöntekijänsä. Hän arvelee vuosien varrella haastatelleensa jo noin 3 000 ihmistä. Valinnassa eivät vaikuta ikä ja aiempi työkokemus vaan sopivuus yhteistyöhön ja taito hoitaa ihmissuhteita. Haastatteluissa Kakkonen sanoo kysyvänsä sellaisiakin kysymyksiä, joita nykyisin ei ehkä saisi kysyä.

»Sehän on sitten haastateltavan asia, vastaako hän niihin vai ei. Työntekijän palkkaaminen on yrityksen menestymisen kannalta niin tärkeä prosessi ja suuri tulevaisuuden ratkaisu, että haluan ehdottomasti itse palkata työntekijät.»

Ensimmäinen yritys jo 18-vuotiaana

Kakkonen ei itse ole koskaan tehnyt palkkatyötä, jos lukuun ei oteta armeijan jälkeistä kahden viikon jaksoa tilapäisopettajana koulussa.

Ensimmäisen yrityksensä hän perusti jo opiskeluaikana 18-vuotiaana yhdessä veljensä **Karin** kanssa, joka vielä silloin oli alaikäinen. Se oli koneurakointifirma, jossa oli töissä 16 miestä ja lisäksi aliuurakoitsijoita.

»Kesät tehtiin töitä turvesuolla, työpäivät olivat semmoisia 36-tuntisia. Nyt voi sanoa, ettei se tunnu järkevältä. Mutta niin jäi talvella aikaa opiskeluun ja itsensä kehittämiseen.» Veli on nyt vähemmistöosakkaana Tokmanni-konsernissa.



”Taide on minulle enemmän kuin harrastus, se on sydämen asia.”

Nyt, 46-vuotiaana, Kakkonen voisi huolletta jättäytyä vapaalle ja keskittyä mieliharrastuksiinsa. Mutta hän sanoo viihtyväänsä työssä, ja šakinpelajana hän haluaa aina katsoa seuraavtkin siirrot. Hän on nopea ja varma päätöksissään.

»Työpöytä pysyy sillä tavoin puhtaana, ja voin nauttia vapaa-ajasta.»

Taide-esineiden hukkaputki

Taiteen keräämistä Kakkonen on harrastanut jo kauan.

Kun me ohikulkijat niskat vinossa ihmetelimme Joensuun tavaratalon seinä peittäviä maalauksia – »**Edelfeldtiä** ja muuta pientä» – Kakkonen heittää vitsin: »Meillä vaihdetaan maalauksia siinä missä muualla tapetteja.»

Sitten hän ottaa vakavan ilmeen ja jatkaa:

»Taide on minulle enemmän kuin harrastus, se on sydämen asia.»

Keramiikkatöiden ja lasitaiteen keräämisen Kakkonen valitsi tietoisesti ja tosissaan.

»Katson tekeväni suomalaista kulttuurityötä, kun kerään näitä parhaiden suomalaisten lasi- ja keramiikkataiteilijoiden töitä. Jos en 1980-luvun lopulla olisi lähtenyt tähän, monet niistä olisivat nyt ulkomailla ja suurissa huutokaupoissa.»

Joensuun Carelicum-maakuntamuseossa Kakkonen opastaa katsojaa esine esineeltä. Hän muistaa jokaisen tekijän ja teoksen nimen, jokainen niistä on hänelle tärkeä.

Kokoelma on pieni mutta edustava, siinä on vain osa Kakkosen keräämistä esineistä. Kaupunginmuseossa puolestaan on tunnetuimpien suomalaisten lasitaiteilijoiden töitä, uniikkejakin.

»Tämä on kapea taiteen osa-alue, mutta

esimerkiksi **Toini Muona, Michael Schilkin, Birger Kaipainen, Rut Bryk, Kyllikki Salmenhaara** ja lasipuolella **Tapio Wirkkala, Timo Sarpaneva, Gunnel Nyman** ja **Kaj Franck** ovat maailman parhaita ja kansainvälisestikin palkittuja designtaiteilijoita. Suomalaiset öljymaalarit sen sijaan mahtuivat omansa aikanaan juuri ja juuri sadan parhaan kansainvälisen taiteilijan joukkoon.»

Kakkonen sanoo toimineensa eräänlaisena hukkaputkena ostaessaan taide-esineitä 1980-luvun lopulla.

»Silloin niille ei annettu arvoa. Vanhat ihmiset ja perikunnat pyrkivät niistä eroon. Minä ostin kaikki, kokonaisia pesiäkin kohtuullisella hinnalla. Jotkut naureskelivat selkäni takana, että itäsuomalainen hullu ostaa mitä vaan. Nyt samat taidekauppiat sanovat, että olipa sulla näkemystä.»

»Keramiikka- ja lasiesineet ovat esteettisesti kauniita, niissä on hieno muotokieli ja niihin liittyy usein kansakunnan, paikkakunnan tai pienen ihmisen historiaa. Lisäksi kaikki keramiikkaesineet ovat uniikkeja. Liikemiehen näkökulmasta on ollut järkevää satsata niihin kuin vaikkapa Sone-ran osakkeisiin. Parhaiden omistamieni esineiden arvonnousu on ollut 15-kertainen. En silti ole myynyt ainuttakaan.»

Itsekkyden harhat

Tokmannin ja Kyösti Kakkosen kotiseudut Itä-Suomessa ovat maan köyhimpiä alueita. Alueellisen eriarvoisuuden kasvussa hän näkee poliittista itsekkyyttä ja rohkeuden puutetta tarttua todellisiin ongelmiin.

»Itsekkyys on niin hävytöntä. **Elias Lönnrofin** aikana Ilomantsissa eli itkuvirsien esittäjä **Manteli Kuivalatar**. Jos nyt haettaisiin uutta itkijänäistä, se olisi eittämättä Helsingin pormestari **Eva-Riitta Siitonen**. Alueella, jolla menee kaikkein parhaiten, itketään kovimmalla äänellä.»

Itsekkyyttä on sekin, kun suuresta työtömyydestä huolimatta työ ei useinkaan kelpaa ihmisille. Monet elävät mieluummin korvausten varassa.

Kakkonen tarjoaa työttömyyden vaihtoehtoksi yrittäjyyttä, mutta siihen tarvittaisiin koulutusta, jota Suomessa ei anneta.

Kakkonen myöntää, että yrittäminen on vieläkin kovaa hommaa Suomessa. Työhön on sitouduttava ja monesta asiasta omassa elämässään joutuu luopumaan, etenkin yrityksen alkuvaiheessa.

»Mutta myöhemmin se voi olla hyvin palkitsevaa. Yrittäjänä hallitset itse oman elämäsi tapahtumia.» □