

TOMMI E. VIRTANEN



KEISARIN VANHAT AARTEET

JOHNNY
Kniga

SISÄLLYS

INTRO: Matka Hirvaskankaalle	8
1. KAUPANKÄYNNISTÄ	11
Huutokauppakeisarissa vierailleet julkkikset	24
<i>Akin huutokauppakoulu osa 1: Akin vinkkejä kaupantekoon</i>	26
2. PERJANTAI ON HUUTOKAUPPAPÄIVÄ	30
Huutokauppakeisarin synty	42
Markun merkitys	44
<i>Akin huutokauppakoulu osa 2: Väärennöksistä</i>	48
3. KERÄILIJÄT	51
Helin kahvi-, mauste- ja karkkipurkit	64
Kuolinpesät	66
Toisen romu on toisen aarre	70
<i>Akin huutokauppakoulu osa 3: Prosenttimyynti</i>	71
4. KEISARIT KOHTAAVAT	73
Huutokauppojen tavarat ovat vaihtuneet	83
<i>Akin huutokauppakoulu osa 4: Poikien lelut eivät ole säästyneet</i>	86
5. MARRASKUINEN HUUTOKAUPPA LAHDESSA	91
Huutokauppiaan ammatti on opettanut ihmistuntijaksi	100
Huumorista	102
Perhe on pahin	109
<i>Akin huutokauppakoulu osa 5: Tavaroiden esittely</i>	110

6. AKI JA HELI – HIRVASKANKAAN SINIVERISET	113
Helin ja Akin Suomi-kartta	119
Äkäslompolossa on hyvä rauhoittua	128
Tarina eräästä kristallimaljasta	130
<i>Akin huutokauppakoulu osa 6: Hifistelyä</i>	132
7. TV-JULKISUUS	137
Julkisuuden oireet	141
Telkkarin tekeminen on kovaa työtä	149
”Sulla on tavaralle varmaan joku hinta?”	152
<i>Akin huutokauppakoulu osa 7: Arabian leimat</i>	154
8. AARTEITA ULLAKOILTA	157
Tiffany-lasin värikäs maailma	166
<i>Akin huutokauppakoulu osa 8: Kulta- ja hopeakorujen leimat</i>	172
9. YRITTÄJYYDESTÄ JA MENESTYKSESTÄ	175

Copyright © Tommi E. Virtanen 2017

Kuvat © Nelonen, paitsi Tommi E. Virtanen s. 18, 23, 32–35, 37–43, 48, 51, 57, 63–65, 69, 76, 90–99, 122, 128–129, 136–137, 140, 149–152, 156, 163, 166–171, 178, 181 ja 185, Juha Metso s. 6, Timo Syrjänen / Suomen lasimuseo s. 13, Rinek s. 19, Laura Arvela s. 80, Pertti Kärki / Studio Zoomi s. 85 ja 154, Klaphat s. 86, Aki ja Heli Palsanmäki s. 117, 148 ja 197, DreferComm s. 126, Pictograph s. 132, Sailko s. 158, Nbarth s. 172, Tommi Tuomi / Otavamedia / Lehtikuva s. 177, Andreas Praefcke s. 182

Johnny Kniga Kustannus, imprint of Werner Söderström Kustannus
PL 314 (Korkeavuorenkatu 37), 00101 Helsinki

ISBN 978-951-0-42499-5
Painettu EU:ssa.



”Minä olen Aki Palsanmäki ja pidän isäni jalanjäljissä huutokauppaa Hirvaskankaalla. Firman johtajana toimii rakas vaimoni Heli. Viikolla me etsitään ja ostetaan mielenkiintoista tavaraa. Ja meidän kaveri Markku auttaa minkä ehtii. Joka perjantai kaikki myydään ilman pohjahintaa. Koskaan ei tiedä minkä aarteen sitä eteensä saa ja siinä se on tämän jutun suola.”

Näillä Akin sanoilla alkoi ensimmäinen Huutokauppakeisari-ohjelma. Se esitettiin Jimillä 26. helmikuuta 2013. Siitä alkoi Aki Palsanmäen ja Huutokauppakeisarin reissu Suomen kansan kestopuosikiksi. Tuskin moni osasi kuvitellakaan kuinka hurjaksi suosio yltyisi. Lähes sadan jakson jälkeen ohjelma on yhä pysynyt miltei samanlaisena – eikä onnistunutta reseptiä ole mitään syytä muuttaakaan. Katsojat äänestivät Huutokauppakeisarin vuoden 2015 suosituimmaksi ohjelmaksi Kultainen Venla -kilpailussa ja yhä viiden vuoden jälkeen ohjelma on katsojatilastojen kärjessä.

Tässä kirjassa Aki puhuu suoraan siitä, kuinka kovaa työtä huutokauppiaan arki on ja mitä kaikkea se vaatii. Aki kertoo myös näkemyksiään kaupanteon maailmasta ja myös paljastaa oppimiaan niksejä. Vinkkien lisäksi käydään läpi yleisimpiä tuoteryhmiä, mitä käytetyn tavaran kaupoissa liikkuu.



Matka Hirvaskankaalle

Saavun Hirvaskankaalle lokakuuisena keskiviikkona bussilla. Yksi Suomen suurimmista huoltoasemakeskittymistä suoltaa rekkoja moottoritielelle ja imee uusia sisään. Henkilöautovirta on jatkuva. Niille autoilijoille, jotka matkustavat Suomea pohjoisesta etelään tai päinvastoin, paikka on kätevä puolivälin krouvi. Siinä varmaan yksi syy suureen suosioon.

Suuren parkkipaikan automeressä näkyy teeveestä tuttu harmaanmusta pakettiauto. Koputan ikkunaan ja Aki Palsanmäki huikkaa tuttuun tyyliinsä terve. Juuri kun olemme päässeet leppoisan jutustelun alkuun, Akin puhelin pirahtaa.

– Minkälaisesta tavarasta on kysymys? Prosenttimyynnissä meillä on puolen vuoden jono, Aki tokaisee suorasukaiseen tapaansa.

Kauppiashan on aina töissä, ainakin silloin kun puhelin on päällä. Usein kysymykset koskevat aikalailla samoja asioita ja Akin äänestä kuulutaakin rutiini.


– Entä jos minä en otakaan sitä lastia sillä hinnalla millä sinä pyydät siitä? Sitten tulet turhaan. Niillä kipoilla ei ole kuin korkeintaan kymmenen euroa hintaa. Löytyykö sulta Arabian maitokannuja? Ne menee kaupaksi.

Auto on Akin toimisto ja puhelimeen hän vastaa aina kun vain pystyy. Kauppamiehen pitääkin tai muuten voi ”mennä kultaharkko ohi”. Puhelimessa Aki on ystävällinen mutta napakka. Nopeasti hän kartoittaa tarjotun kuorman summittaisen arvon – niin hyvin kuin sen nyt puhelimessa pystyy arvioimaan.

Katselen auton ikkunasta näkyvää jäistä kestantoa. Ensilumi on satanut edellisenä päivänä ja vaikka maa ei olekaan täysin valkoinen, on maisema kaunis. Pian käännyimme Tervatehtaantielle ja Aki mainitsee, ettei ole vielä ehtinyt vaihtaa talvirenkaita. Samalla mies morjestaa ohi kävelevää naapururia, joka moikkaa takaisin – naapurisuhteet näyttävät olevan kunnossa.

Pian auton keula kääntyy kohti koko kansalle tuttua rautaporttia. Se avautuu kaukosäätimen napautuksella. Avoin näkymä edessäni jaksaa hämmästyttää pienuudellaan. Telkkarissa kaikki näyttää isommalta. Kun monisatapainen huutokauppaväki on täyttänyt pihan, Akin olkapään yli kuvattu näkymä on kuin katsoisi rockfestarin yleisömerta – Aki huomion keskipisteenä. Tyhjänä paikka näyttää vain tavalliselta maalaistalon pihalta. Tutut elementit sentään paljastavat paikan samaksi: huutokauppakyltti seinässä, valtava kuparipannu katolla ja puinen karhupatsas. Olemme Palsanmäkien tilalla, missä Akin Lauri-isä aloitti huutokauppatoiminnan lokakuussa 1987.

**”PUHELIMEEN VASTATAAN
aina, MUUTEN VOI MENNÄ
KULTAHARKKO OHI!” aki**



**Ei kaupankäynnin
tarvitse olla vakavaa,
vaikka tämä onkin
minun elinkeino.**

Äkäslompolon
kyläkauppiaskuuluisuus
Sampo Kaulanen myy
edesmenneen pappansa
Jouni Kaulasen kelloa.

KAUPAN-

KÄYNNISTÄ

**Tavaraa kulkeutuu
Palsanmäen huutokauppaan
monia reittejä, ja hinnasta
täytyy neuvotella ennen kuin
kaupat lyödään lukkoon.
Aki ei kuitenkaan koe, että
kaupanteko olisi hänellä
verissä, vaikka hän rautainen
ammattilainen onkin.**

AKI: Työ on opettanut tekijänsä. Jos asiakas pyytää liian kovan hinnan, pitää kertoa, mikä tuotteiden hinta on tänä päivänä ja että voittoa-kin pitää saada. Ei voi myydä sillä hinnalla millä ostaa. Joskus voi saada viisinkertaisen voiton, joskus muutaman kympin.

Melkein kaikkea maan ja taivaan väliltä ostetaan. Mielellään sitä haluaisi aina helppoa myytävää, kuten Arabian maitokannuja tai eläinfiguureja. Periaatteessa ei kuitenkaan ole väliä, mitä myyvään, kunhan tavara on siistiä ja ehjää ja menee kaupaksi.

Tarjottua rompetta ei paljon valkata – jos hinta on kohdillaan, ostetaan pois. Aina välillä käy niin, että joku tulee tavaraerän kanssa ja lähtee takaisin se mukanaan. Silloin on kyseessä tavara, jota kukaan ei osta. Kirjoituskoneet, kirjahyllyt, sängyt, kodinkoneet, tietosanakirjat – ne eivät kiinnosta ketään.

LÖYTÖNURKKA

Sota-ajan tuotteet

Sota-ajan tuotteista pistimet, kypärät, suojeluskuntanauhut ja korsutyöt, eli mitä miehet ovat korsuissa kaivertaneet, ovat haluttuja. Lentokonealumiinista tehdyt puukontu-pet, joissa on teksti ”Kannas” tai ”Syväri”, ovat pirun kysytyjä. Samasta materiaalista on tehty koruja, mutta ne eivät ole ihan niin arvokkaita. Puukolla saa kaksisataa ja sormuksella kympin.



Tomi Kjerfillä oli myynnissä kotimaista lasia.

Kotimaiset astiastot ja designlasi menevät kaupaksi. Ulkolaista, lähinnä kiinalaista ja puolalaista, lasia liikkuu paljon eikä sitä mielellään osteta. Vaikka tällä hetkellä tarjotaankin paljon tavaraa, me ei olla ronkeleita, jos sopuhintaan päästään. Onhan semmoisiakin huutokauppakamareita, joissa ei osteta kuin tiettyjä tuotteita.

Kaupankäynnin perusteet

Helillä ei ollut ennen Akia mitään kokemusta kaupanteosta. Nopeasti hän kuitenkin oppi ammattikauppiaksi. Nyt ostoksia punnitaan yhdessä Akin kanssa.

AKI: Neljä silmää näkee paremmin kuin kaksi. Huutokauppatavara menee meidän käsien läpi nopealla temmolla. Lauantaiaamuna en muista eilisestä huutokaupasta kuin muutamien tuotteiden hinnat.

Huutokauppabisneksessä hinnat elävät paljon enemmän kuin kivijalkakaupassa. Tämän vuoksi Aki ja Heli joutuvat punnitsemaan hintoja aina tapauskohtaisesti eikä turhia riskejä kannata ottaa. Usein ihmiset tutkivat hintoja netistä eivätkä raaski luopua tavaroistaan halvemmalla. Huutokauppahinta on kuitenkin eri kuin netissä pyydetty hinta.

AKI: Pelivaraa täytyy olla, kun ostaa uutta tavaraa. Ei kannata maksaa kaupan hintaa tai mitä netissä maksetaan. Huutokaupassa tavara ei välttämättä mene sillä hinnalla, varsinkaan kalleimmat tuotteet.

HELI: Joskus Aki hullaantuu esimerkiksi moottoriveikeistä ja maksaa niistä enemmän. On pakko toppuutella.

Helin heikkous taas ovat kahvi- ja maustepurkit. Televisiossakin on monta kertaa nähty, kuinka Heli huutaa niitä kilvan asiakkaiden kanssa. Aki ei kerää mitään, vaikka vuosien varrella onkin tullut ostettua yhtä sun toista sijoitusmielessä. Hän suhtautuu asiaan hyvin käytännönläheisesti.

HELI: Usein tiedän jo silloin kun tuotteet on pöydällä, että tulen itse niitä huutamaan. Silloin voin maksaa koko tavaraerästä muutaman kympin enemmän. Toinen kompensoi toista. Joskus kun haluan kovasti jotain purkkia, määrään itselleni rajan, mihin saakka huudan sitä. Raja pysyy siinä ja joskus tavara menee jollekin toiselle.

AKI: Johonkin tuotteeseen voi ihastua, mutta ei minulla ole tarvetta kerätä mitään. Joskus voin ostaa vaikka taulun, mutta vastineeksi vien yhden taulun seinältä myyntiin. Huutokaupasta on tullut meille paljon käyttö- ja

LÖYTÖNURKKA

Aurinkopullo

Riihimäen lasin Aurinkopullo on suunnittelija Helena Tynellin kuuluisin luomus. Myös Kukkapullona tunnettu luomus valmistettiin siitä lasista, mitä sattui muusta tuotannosta yli jäämään. Siksi sitä löytyy ainakin neljää eri kokoa ja ainakin 19 eri värisävyä. Aurinkopullo on haluttu keräilykohde. Niiden hinnat liikkuvat muutamasta kympeistä aina useisiin satoihin euroihin.



koriste-esineitä, mutta ei ole mitään sellaista, mikä minun ehdottomasti pitäisi saada. Monesti on järkevää ostaa käyttötavaroita huutokaupasta. Jos ruohonleikkuri tai porakone särkyvät, ei kannata mennä K-Raudasta heti uutta ostamaan, maaseutuhuutokauppaa kun kerran pidetään. Kun odottaa muutaman viikon, usein kaivattu tavara tulee meille myyntiin.

"PIKKUISEN TÄYTYY TUNNUSTELLA EIKÄ MENNÄ SUORAAN ASIAAN." aki

Small talk

Aki on puhetyön ammattilainen. Hän ei jää koskaan sannottomaksi. Taitava kauppias osaa myös jutustella säästä ja päivän tapahtumista kiireettömän rennosti, menemättä kuitenkaan liian syvälliseksi. Kaupat syntyvät sellaisessa tunnelmassa kuin itsestään.

AKI: Kun menee asiakkaan luokse, totta kai tervehittää ja puhutaan säästä. ”Jaaha, tänään tuli ensilumi maahan, taas on vähän märkää ja loskaista.” Siinä vaiheessa tunnustelen, mitä myyjä sanoo. Kiinnostaako sitä yhtään, sataako lunta vai vettä. Pikkuisen täytyy tunnustella eikä mennä suoraan asiaan. Puhellaan arkipäiväisiä, jutustellaan ja kahtotaan, millä tuulella asiakas on, onko se iloinen vai surullinen ihminen. Pikkuhiljaa puheen voi johdatella siihen, että ”minkälaisia esineitä teillä on tarjolla”. Vanhempaa ihmistä pyrin teittilemään. Sitten käymme Helin kanssa läpi, minkälaista tavaraa on.

Jos kyseessä on isompi tavaraerä, voi vähän kysellä, onko asiakas muuttamassa vai minkä takia tavaroita hävitetään. Hiljattain yksi pariskunta oli muuttamassa Fuen-girolaan. Vaihtolava oli pihassa ja pariskunta sanoi, että ”kaikki on myynnissä, kahtokaa mikä kelepää. Huomenna kannetaan kaikki vaihtolavalle, joka lähtee kaatopaikalle”. Siinä vaiheessa tietää, että tavarat voivat olla sopuhintaisia eikä tarvitse maksaa ihan maksimisummaa.

Joskus taas tulee tavaraerä keräilijältä, joka on kerännyt tiettyjä esineitä ja päättänyt, että nyt on mitta täynnä. Lasi-



Juttu luisti kirpputoriyrittäjä Mauri Hassisen kanssa, jonka kanssa Aki on hieronut ennenkin kauppaa.



**KAIKENLAISTA RÖSSÄKKÄÄ
TARJOTAAN, MUTTA TÄMÄ
KYPÄRÄ PÄÄSSÄ VOI HUUTAA
RAUHASSA.**

maljakoiden päältä ei enää pyyhitä senttiäkään pölyä. Jos hintapyynti on ihan hurja, asiakkaalle täytyy selittää, että tällaisia tuotteita myydään joka viikko huutokaupassa ja että myö tiedetään kyllä myyntihinta. Jos Toikan linnun myyntihinta on viisikymppiä huutokaupassa, voin maksaa siitä maksimissaan 25 euroa. Jos se ei käy, kaupat jää tekemättä.

Huutokaupassa ei ole kiinteitä hintoja

AKI: Jos asiakas tuo pihaan asti tavaraerän, yleensä tavarat on tarkoitus myydä pois. Aika harva alkaa pakkaamaan ja vie tavarat kottiinsa, vaikka hinta ei täysin tyydyttäisikään. Kuitenkin se pienempikin raha, jonka saa heti kouransa, on parempi kuin että rupeaa ottamaan kuvia, kirjoittamaan tuoteselosteita ja myymään netissä. Kaikki ei sitä paitsi mene

"AKI HULLAANTUU MOOTTORI-VEHKEISTÄ NIIN ETTÄ ON PAKKO TOPPUUTELLA." HELI

kaupaksi. Mutta kun tulee meille, kauppa syntyy ja rahat saa heti. Kyllä tämä on ihan täysin asiakaspalvelua. Faktat on lyötävä saman tien pöytään ja kerrottava miten asia on.

Tänä päivänä ei tappiokauppoja juuri tule tehtyä. Moottoripelien suhteen saatan vielä joskus haksahuttaa, kun kuvittelen, että onhan tämmöisestä moposta saatava tonni. Mutta ei sillä välttämättä enää nykyään saa. Arviot voivat



Pappa-Tunturista Jawaan

Heli irvaili Akin mopoinnostuksesta, siitä kuinka huutokauppaan ostetut mopot ovat tuottaneet tappiota. Siitä huolimatta ainakin vanhemmilla suomalaisilla mopoilla on aina ostajansa. Pappa-Tuntureista eli "Pappatunskasta" saa hyväkuntoisena pulittaa pitkän pennin. Jotkut keräilijät omistavat niitä kymmenittäin, Aki kertoo keräilijästä jolla oli 109 Pappatunskaa. Myös Soliferin mopot, kuten Capri ja Export, ovat haluttuja keräilykohteita. Italialaiset Vespat ovat joidenkin himoitsemia kun taas jotkut hamuavat tšekkiläisiä Jawa-moottoripyöriä. Nykyiset halpatuotantomaiden mopedit sitä vastoin voivat tulla ostajalle kalliiksi.

AKI: Kun nämä kiinalaiset moposkootterit tulivat markkinoille, osti naapurinmies pojalleen sellaisen. Eihän se kestänyt kuin muutaman päivän kun se oli rikki. Sellainen johdon päässä oleva muovinen lätkä piti vaihtaa. Osa maksoi kahdeksankymppiä. Kuukauden päästä se osa pamahti uudestaan. Pari kolme kertaa se osti saman osan kunnes sanoi, että "nyt rupee olemaan moposkootterilla hinta kohallaan. Antaapa sen seisoa tuossa."

Väitänkin, että Suomessakin on tuhansia kiinalaisia moposkoottereita talojen nurkilla. Ne seisoa siellä vailla mitään arvoa eikä kukaan osaa niitä korjata. Ainakaan niitä ei oo mitään järkeä enää korjata.

mennä mehtään, kun ihastuu. Mutta kyllä me pyöritellään niin paljon sekalaista kodin irtaimistoa, että tappiokauppaa harvoin tulee.

Nykyäänkin tulee joka kuukausi ihmeellistä tavaraa vastaan, eikä meillä ole hajuakaan, mikä hinta voisi olla. Siihen varmaan tämän homman mielenkiinto osin perustuukin, että jonkun tavaran hinta voi pomsahata korkealle. Jos aina vaan myy Festivo-kynttilänjalkoja ”kaksikymppiä kolomas kerta, kaksikymppiä kolomas kerta...” Tasapaksua pötköä. Se kannustaa jatkamaan tätä työtä, kun saa harvinaisia esineitä, joista tulee enemmän voittoa kuin on ajatellut.

Joskus myyjä tulee perjantaina penkkiin istumaan ja seuraamaan, kun tavarat menee myyntiin. Kahtoo sitten, miten tavaralle käy. Joku jopa merkitsee ylös paperille. Ilmeistä näkee, kun asiakas miettii, että olisi pitänyt pyytää enemmän rahhaa. Mutta harvemmin kuitenkaan. Koskaan ei voi tietää myyntihintaa. Jos tänä päivänä myydään joku esine sadalla eurolla, viikon päästä sama esine voidaan myydä viitosella. Huutokaupassa ei ole kiinteitä hintoja. Tietyistä tavaroista voi sanoa kahden kolmen euron tarkkuudella, mihin hinta nousee. Mutta kyllä nekin hinnat vaihtelee jonkun verran.

**"HUUTOKAUPASSA
ei OLE kiinteitä
HINTOJA." aki**





Marraskuinen aamu Helsingin Maununnevan omakotitaloalueella. Raija Hepo-Oja on päättänyt pistää myyntiin vuosien varrella kertynyttä irtaimistoa. Kaupan oli peuran kalloja, kuvataidetta, pari isoa arkkua, koulupulpetti, iso posliinikoira, pari kitaraa.. Aki ja Heli tutkivat mielteliään vanhoja saappaita.

Kaupankäynnin psykologiaa

Aki on tehnyt monenlaisia havaintoja kaupantekotilanteista sekä myyjänä että ostajana. Tilanne on aina omanlaisensa kahden ihmisen välinen neuvottelu, johon vaikuttavat muutkin asiat kuin pelkkä tavaran reaalihintaa.

AKI: Viime kesänä tuli nuori pariskunta, äitillä oli pikkuinen lapsi kainalossa. Tässä tullaan siihen psykologiseen puoleen. Aistin ihmisestä, jos on ahdinkoa ja ollaan oikeasti rahapulassa. Jotkut kertovat suoraan, että rahatilanne on perseestä. Tavaraa on kerätty vähän väkisin, jotta saisi edes muutaman euron rahaa ja pääsisi seuraavaan tilipäivään tai työttömyyskorvauspäivään asti. Mietin, että tavara on oikeasti 50 euron arvoista mutta haittaako se mun elämätä, jos maksan parikymppiä enemmän. Hirveässä ahdingossa se raha on niille paljon eikä mulle välttämättä

merkitse yhtään mittään. Joku toinen kauppa tuo sitten muutaman kympin enemmän. Netissä sanotaan, että mä oon kylmä kauppias ja huijaan vanhoja mummuja hirveällä voitolla. Mutta kyllä mä väitän, etten ole semmoinen.

Ennen vanhaan jobbareita ja kauppiaita kiersi ympäri maata. Transit ajoi pihaan ja auto oli tavaraa täynnä. Oli moottorisahaa ja sirkkeliä, kauppoja hierottiin. Kun joku oikein pääsi retkuttamaan 6–0, hän sai hyvän mielen siitä, että oli myynyt rikkinäisen moottorisahan ehjänä ja kalliilla hinnalla. Väitän, että nykyään tuommoista kaupankäyntiä ei enää pysty harjoittamaan. Ihmiset on niin hintatietoisia ja tietävät tavaroista paljon.

Karkea nyrkkisääntö on, että voittoa on saatava noin puolet. Se on järkevää kaupankäyntiä. Olen keskustellut monen yrittäjän kanssa, että periaatteessa pitäisi saada nelinkertainen voitto, jotta liiketoiminta olisi tänä päivänä järkevää. Eihän sitä missään nimessä tule, jos myy jotain tarjouspölynimuria, että saadaan ihmisiä sisälle liikkeeseen. Siitä tulee plus kaksi prosenttia.

"KARKEA NYRKKI-SÄÄNTÖ ON, ETTÄ VOITTOA ON SAATAVA NOIN PUOLET." aki



Hinnoittelusta

AKI: Myö maksetaan järkevä summa, joka pystytään maksamaan. Jos pöydällä on tonnin tavarat, niin kyllä mä niistä viisisataa maksan. Totta kai olen tyytyväisempi kauppaan, jos tavarat saa 400 euroon ja saan satasen enemmän voittoa. Mutta ollaan myö maksettu enemmän, jos asiakas on täysin epätietoinen tavaroiden arvosta. Jos vaikka laatikossa on tavaraa satojen eurojen edestä ja asiakas pyytää viisikymppiä. Useita kertoja ollaan sanottu, että ”oliskohan 200 euroa semmoinen järkevä summa”. Hyvä kello soi kauas ja tuo lisää asiakkaita. Jos myö maksetaan viisikymppiä mummun arvotavaroista ja hänen korviinsa kantautuu, että niillä saikin 1500 euroa huutokaupassa, kyllä mummu puhuu siitä kaikille kavereilleen. Tässä hommassa täytyy aatella jatkuvuutta.

Kaupankäynti on hauskaa

Jonkinlainen kaupпамiehen geeni Akilla täytyy olla, että saa kauppojen tekemisestä kiksit. Eihän sitä muuten jaksaisi vuodesta toiseen tavaroiden sortteeraamista ja ainaista tinkaamista. Vai jaksaisiko?

**"KYLLÄ MÄÄ VOISIN
KAUPANKÄYNNIN
LOPETTAA, JOS LOTOSSA
TULISI SEITTEMÄN
OIKEIN." aki**

AKI: Ennen vanhaan oli näitä miehiä, jotka kiersi rompepäiviä ja teki kauppaa keskenään, vaihteli taskukelloja ynnä muuta. Ajoivat pihaan ja löivät Transitin ovet auki: ”Tässä olis tavarata.”

Kuuntelin lapsena vanhempien kaupпамiehien ja jobbarien juttuja. Niillä oli verissä pakkomielle, että kauppaa oli päästävä tekemään. Niin kovia kaupпамiehiä, että oli tehtävä kauppa päivässä.

En koe itse olevani semmoinen. Sanotaan, että kauppias ei lopeta ennen kuin on motti multaa päällä. Mutta kyllä mä voisin kaupankäynnin lopettaa, jos lotossa tulisi seittemän oikein. Sen jälkeen ei tarvitsisi enää lähteä kippoja metsästämään. Ei tämä ole mulle kutsumus. Mutta kun kaupan tekee ja onnistuu saamaan voittoa, kyllähän silloin hyvillään on. En tiedä, onko tähän työhön sitten turtunut, että junnaa vaan päivästä toiseen. Vaikka ovat kaikki päivät kyllä erilaisia.

HELI: Mutta onhan tämä työ hauskaakin.

AKI: Ei tämä vastenmielistäkään ole. Alussa tosin oli, kun tavara oli mitä oli eikä tullut tulosta. Kyllä meillä on aatoksia ja visioita. Ei myö tätä työtä loputtomiin tehdä – omat haaveet on meilläkin. Tietty aika ja sitten pillit pussiin ja pussin suu kiinni. Meklauskeikat on kyllä olleet hienoja, ja niille melkein janoaa lähteä. Kun kiertää ympäri Suomea, näkee erilaisia ihmisiä ja kaupunkeja. Jos meklauseikkaa ei olekaan viikonloppuna, sitä huomaa kaipaavansa. Vaikka päivät on pitkiä ja raskaita, ne on aina erilaisia. Kotihuutokauppa Hirvaskankaalla on samanlaista työtä joka viikko, vaikka tietysti myydään erilaisia tavaroita.

Huutokaupassa on oma lupsakka tunnelmansa. Kylän väki on tullut paikan päälle ja satunnaiset matkamiehet täydentävät porukkaa. Joukossa on aina kovan luokan kaupпамiehiä ja keräilijöitä, joilla on tarkoin harkitut koh-



teensa. Huutokauppaporukka on läpileikkaus suomalaisesta yhteiskunnasta: ihmisiä on kaikista yhteiskuntaluokista ja kaiken ikäisiä. Myös tavaroilla on hienoja tarinoita. Joku on tuotu evakkoreessä Karjalasta, toinen on matkamuisto kaukaisesta maasta. Eivätkä hienot tarinat välttämättä maksa mitään. Löytöjen perässä ihmiset tulevat. Kotimarketeissa tarjonta on tuttua ja turvallista, mutta huutokaupassa voi olla ihan mitä vain. Palsanmäelläkin on kaupattu jos minkälaista aarretta. On antiikkisia leluja, sotajan harvinaisuuksia, Lincolnin pitkä limusiini, potkurikone ja jukeboksi.

AKI: Tarinat koskettavat. Mistä tavara on tullut ja miksi se on just nyt tässä. Ei kaupankäynnin tarvitse olla vakavaa, vaikka tämä onkin minun elinkeino. Vitsiä voi heittää lomassa ja jos kaupat syntyy, voi puhua niistä näitä ja nauraa rätkättää. Asiakkaista voi tulla loppuelämän ystäviä. Eräs-

kin pariskunta kävi aikansa huutokaupassa ja sitten ne kerran sanoivat, että lähtekääs käymään Lapissa. He olivat vuokranneet mökin. He olivat vain hyvänpäiväntuttuja, mutta haistoin että ovat tolokun ihmisiä. Myö lähettiin viikoksi Äkäslompoloon. Sen jälkeen ollaan käyty Äkäslompolossa joka vuosi.

"JOTKUT NAUTTII RISKINOTOSTA. MINÄ EN KAIPTAA ENEMPÄÄ JÄNNITYSTÄ ELÄMÄÄN." **AKI**

HELI: Ne on meidän ystäviä, vaikkei me niitä joka reissulle otetakaan mukaan.

AKI: Ilman heitä tuskin olisi Lapissa tullut käytyä.

Riskinotto ja epäonnistuminen

Huonojen kauppojen jälkeen Akia harmittaa, mutta hän ei jää murehtimaan pitkään.

AKI: Kyllä mää murisen sen yhden illan ajan. Kun Heli laskee tuloksen perjantai-iltana huutokaupan jälkeen ja sanoo, että ”siinä oli taas sun traktorikauppa ja mopokauppa, joista tuli miinusta”. Kyllä se hetken aikaa mietityttää, mutta ei yöunet enää mene. Sen verran on tullut malttia. Olen varovainen, tiedän jo tavaroitten hinnan. Ei tappiota niin paljon tule. Joskus tulee silti eikä siinä auta mikään, että haksahda vieläkin.

Meidän alalla harvoin puhutaan tuhansista tai kymmenistä tuhansista. Yleensä tavaraerien ostosumma pyörii satasissa. Kallein kuolinpesä on varmaan ollut viiden tonnin luokkaa. Vaikka olisi minkälainen huutokauppa ja myynti, tappion mahdollisuus kuitenkin on aika pieni. Siihen pyritään, ettei tappiota silti tulisi. Jos sata euroa puuttuu pussista, niin kyllä se on tänäkin päivänä iso raha.

HELI: Kun tavaraa ostetaan isompi erä kerrallaan, toinen kompensoi toista. Jos joku tavara ei lähdekään huutokaupasta sillä hinnalla kuin arvioitiin, niin joku toinen yllättää ja kompensoi.

Riskinottajien kannattaakin Akin mielestä pitää pää kylmänä, varsinkin jos ei ole rahamiehiä.

AKI: Jotkut nauttii riskinotosta. Elämässä on jännitystä ja joskus tulee turpaan, joskus ei. Jethro Rostedtin kanssa olen siitä keskustellut. Kerran kysyin, oletko saanut oikein kunnolla turpaan, kun olet tehnyt isompia

kauppoja. Hän sanoi, että ”kysy vaan kuinka monta kertaa”. Mutta kyl-
lä myö ollaan aika tarkkoja rahankäytön suhteen. Jos tulee tarjous, että
osta talo tavaroineen, niin kyllä se jää.

HELI: Tavarat voidaan ostaa, mutta taloa ei.

AKI: On turvallisempaa elää, kun minimoi riskit. En kaipaa enempää
jännitystä elämään. Jos ottaa isossa kaupassa ison riskin ja onnistuu, ei
tarvitse tehdä enää ikänä töitä. Mutta on myös se toinen puoli, että hävi-
tessään joutuu tekemään niin kauan töitä kuin ikänä jaksaa.

Viimeisiä rahoja ei kannata lähteä sijoittamaan riskibisneksiin. Eikä
kannata muutenkaan suin päin mennä ostamaan mitään, vaikka kuinka
houkuttelisi. Jos on epävarma jostakin asiasta, niin ottaa selvää ennen
kuin ostaa.

LÖYTÖNURKKA

Arabian eläinfiguurit

◆ Arabian eläinaiheisia figuureja on kymmenien eri suunnittelijoiden
tekeminä kymmeniä, ellei satoja erilaisia. Hinnat liikkuvat muutamasta
kypistä useaan sataseen.

AKI: Niitä liikkuu harvoin huutokaupoissa.
Ne ovat haluttuja keräilijöiden keskuudessa.





HUUTOKAUPPAKEISARISSA VIERAILLEET

JULKKIKSET

Aki ja Heli ovat kohdanneet kymmennittäin julkkiksia Juha Miedosta Katri Helenaan. Aki ei viihteen tai urheilun legendojen tapaamisia ole juuri jännittänyt. Sittemmin hänestä on tullut itsestään melkoinen julkkis, joten kohtaamiset ovat olleet entistä mutkattomampia.

AKI: Kaikki ovat olleet omalla tavallaan persoonia, ja hienoja kokemuksia nämä tapaamiset on kaikkien kanssa.

Juuri kun olemme päässeet puhumaan julkkiksista, Akin puhelin soi. Kukapa muukaan siellä on kuin Jethro Rostedt, josta on vuosien varrella tullut tärkeä ystävä. Ilmiselvästi hyvästä vainusta menestyksen ja julkisuuden suhteen tunnettu Rostedt vaistosi tämänkin keskustelun kun sattui niin kreivin aikaan soittamaan.

”Morjesta Jeti!” aloittaa Aki. ”Kuule, nyt ei kerkeä pitkään, kun tässä on haastattelu kesken. Missä päin olet?” Keskustelu jatkuu yhteiskeikan suunnittelulla. Miehet ovat tehneet yhteiskeikkojen lisäksi muun muassa yhteistä tv-ohjelmaa Hyvät kaupat.

Jethron toinen asia on onnitella Akia syntymäpäivästä, joka sattuu olemaan tänään, 15.11. ”Nyt oon kirjaimellisesti herra 47”, kuittaa Aki.

AKI: Ollaan Jethron kanssa näköjään samalle keikalle menossa. Tulee juontamaan sitä kun me myymme työpaikkoja.

Alun perin miehet kohtasivat, kun Jethro oli vieraana Huutokauppakeisarin kuvauksissa. Yhteinen sävel löytyi nopeasti. Molemmat ovat kauppamiehiä henkeen ja vereen, huumorintajukin liikkuu samoilla aalloilla.



TERVETULOA HIRVASKANKAALLE!

Huutokauppakeisari Aki Palsanmäki tarinoi ja asettaa tavarat ja hinnat paikoilleen. Eikä olisi Akia ilman Heliä eikä Heliä ilman Akia.

Tästä kirjasta riittää puhuttavaa pitkäksi aikaa ja vähän vielä sen jälkeenkin. Ja lupa on myös nauraa. Vaan pulinat pois, lompakot esiin ja kirjamatkalle Hirvaskankaalle, mars!

