

PEKKA LAUKKANEN

Ensimmäinen yrittäjä

Tarina saattaa mennä vaikka näin.

Isä on kirvesmies, äiti töissä Elannossa, tyttäriä kolme. Perhe on muuttanut maalta Helsinkiin paremman elämän toivossa ja saanut toteutettua haaveensa: oman asunnon.

Tytöt varttuvat, ja yksi heistä alkaa seurustella 1980-luvulla komean ja menevän nuoren miehen kanssa. Hän on liikemies, jolla oli tuhat rautaa tulella – meijerinkin hän saattaa ostaa. Yrittäjälle on tarjolla rahaa, mutta jossain vaiheessa pankki alkaa kysellä vakuuksia.

Äiti laittaa nimikirjoituksensa vävynsä paperiin. Tietenkin! Pitäähän tytärtä auttaa pääsemään elämässään eteenpäin.

Suomi syöksyy lamaan. Liikemiehen bisnekset luisuvat konkurssiin. Jäljelle jäävät muistot ja velat.

Rakkaus loppuu. Liikemies ja tytär eroavat.

Wävyn varjo ei silti poistu äidin elämästä. Pankki perii saamisiaan ja panee leskeksi jääneen äidin asunnon pakkomyyntiin. Äiti muuttaa vuokralle. Sisarukset ovat jo riitautuneet keskenään.

”TAI NIINHÄN SE MENI”, Pekka Laukkanen sanoo. ”Silloin mietti, voisiko olla muita ratkaisuja.”

1990-luvun alun lamassa Laukkanen joutui todistamaan perheiden tuhoutumisia. Kun kuulakärkikynät napsautettiin ja kauppakirjaan raapaisiin nimet, myyjä ei saanut mitään, menetti vain. Rahat menivät pankille. Joku muu oli ne jo tuhannut.

”Se mitä silloin tapahtui, tuntuu edelleen, ihan joka päivä. Ei niitä saa pois.”

Ei ollut helppoa Laukkasella itselläänkään. Hän oli ollut yksi Paavo Aunolan työkavereista, jotka olivat perustaneet alkuperäisen Kiinteistö-

maailma Oy:n vuonna 1988. Sittemmin yhtiö muuttui Fredekaksi ja siitä tuli PSW Kiinteistömaailman ensimmäinen ketjuyritys. Kun Paavo Aunola ja Riitta Flyckt lähtivät keskusyksikköön ja myös kaksi muuta osakasta luopuivat osuuksistaan, Laukkanen ja Riitta Konttinen jakoivat Fredekan omistuksen puoliksi. Samoin vastuut: Riitan roolia varhaisen vuosien yrittäjäkumppanina Laukkanen korostaa vuolaasti. Mutta muutoin:

”1990-luvun alusta en pysty sanomaan, mitä tapahtui minäkin vuonna”, Laukkanen myöntää.

Kaikki oli yhtä kaaosta.

1980-LUVUN LOPULLA kaikki oli näyttänyt vielä valoisalta. Kauppa kävi kovaa tahtia ja hinnat nousivat. Yhtiö aloitti toimintansa Arkadiankadulla Etu-Töölössä, ja välitystoiminnan lisäksi repertuaariin kuuluivat arviolausuntojen laatiminen ja rakennuttamispalvelut.

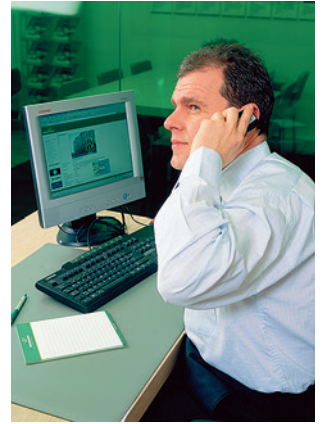
Vielä siinä vaiheessa, kun PSW Kiinteistömaailma lanseerattiin, asiat luistivat kuin rasvattu. Samassa Helsingin Sanomissa, jossa PSW Kiinteistömaailma kertoi syntymisestään, Fredekalla oli kolmannessivun laajuinen ilmoitus, jossa kuvien kanssa esiteltiin kaksikymmentä kohdetta. Oli 110-neliöinen omakotitalo Käpylässä vuokratontilla hieman yli kahdella miljoonalla markalla. Oli remontoitava 68-neliöinen läpitalon kaksio Etu-Töölöstä 740 000 markalla ja niin edelleen.

Ketjun näyttävästä lanseerauksesta seurasi kyselyiden tulva. Kun Fredeka oli ketjun ainoa kiinteistöjen myyjiä palveleva yritys, lupauksen lunastaminen jäi ensi vaiheessa sen harteille. Asuntoja vyöryi myyntiin niin, etteivät fredekalaiset tahtoneet ehtiä käydä niitä lävitse.

KUUMAA KESÄÄ SEURASI hyytävä syksy.

Fredeka oli joutunut tekemään ketjuun kuuluvia investointeja, ja kiinteät kulut olivat kovat. Liiketila Fredrikinkatu 60:ssä oli edustava, mutta ruhtinaallinen oli vuokrakin. Kun myymälä oli perustettu, oli vuokranantajan markkinat. 1980-luvun nousuhuuman humalluttamassa Suomessa vapaa liiketila oli rareiteetti, joten vuokraa saa pyytää niin paljon kuin ilkesi. Monet ilkesivät.

Kun samaan aikaan asuntomarkkinoilla hinnat ja kauppamäärät romahtivat, liikevaihtoa ei kertynyt toivotulla tavalla.



Monille tuttu näky: Pekka Laukkanen puhelimessa.

Jonkin ajan kuluttua Kiinteistömaailma-ketjun yrittäjät – ei heitä silloin vielä monta ollut – oli kutsuttu Helsinkiin. Pelko oli selvä ja ilmeinen: Ketju varmaankin ajettaisiin alas, yrittäjille sanottaisiin hyvästit.

Yrittäjät sanoivat pankille ja ketjun keskusjohtolle selvästi, että se ei kävisi päihinsä.

He suostuivat siihen, että ketjun palvelutaso laski, kunhan se vain pidettäisiin hengissä. Pankki omistajana ilmeisesti oivalsi, että taistelutahto oli niin kova, että siitä kannattaisi pitää kiinni. Ketju pääsi talvehtimaan, Paavo Aunola sai saneerausrauhan.

PEKKA LAUKKANEN OLI SIIRTUNYT ALALLE taas väärään aikaan.

Työuransa hän oli aloittanut 1980-luvun alussa Perusyhtymä Oy:ssä, nykyisessä YIT:ssä. Hänet oli koulutettu työtä tekeväksi työnjohtajaksi (yo-talonrakentaja) länsivientiin. Työmaita oli Lähi-idässä, mutta alueen sodat tyrehdyttivät ne. Rakennusliike kotiutti työntekijät, eikä koulutusta vastaavaa työtä enää yksinkertaisesti ollut. Laukkanen meni suomalaisille

Pekka Laukkanen asunto-
myymälän julkisivuja eri
vuosikymmeniltä. Ensimmäisten vuosien PSW
Kiinteistömaailma lyheni
Kiinteistömaailmaksi
vuonna 2001, ja myymäläkonsepti uudistettiin
vuonna 2003. Nykyinen
brändi-ilme otettiin
käyttöön keväällä 2019,
myös asuntomyymälöiden
julkisivuissa.



työmaille ja jatkoi opiskelua. Hän siirtyi opiskelujen ohella Perusyhtymän pääkonttoriin.

1980-luvun puolivälissä rakennusliikheet tekivät uudelleenjärjestelyjä. Laukkaselle oli kertynyt kokemusta rakennusalasta sekä aina arvokkaita kontakteja, ja ne salkussaan Laukkanen siirtyi myyntineuvottelijaksi Maanmittausinsinöörin kiinteistönvälitysketjuun, joka käytti markkinointinimeä Habitshop. Sen taustalla oli Helsingin Osakepankki, ruotsiksi Helsingfors Aktiebank.

Laukkanen aloitti Habitshopissa välittäjänä kesällä 1986. Vuonna 1987 Habitshop lopetti toimintansa. Laukkanen yhdessä yhtiökumppaneidensa kanssa osti Habitshopin toimeksiantovarannon ja irtaimiston. He siirsivät toiminnan Arkadiankadulle. Yhtiö sai nimekseen Kiinteistömaailma, ja myöhemmin siitä tuli Fredeka.

1990-luvun alussa Fredekan tuottavin toiminta oli pankkien ja omaisuudenhoito-yhtiöiden kautta tulleet niin sanotut pakkorealisoinnit.

”Vuonna 1993 se rupesi taipumaan. Tai sitten me opittiin tekemään töitä niissä olosuhteissa”, Laukkanen sanoo.





Yrittäjien neuvonpitoa –
tosin tällä kertaa mainos-
kuvauksena. Vasemmalta
Maria Pusa, Pekka
Laukkanen, Marko
Välimäki ja Carita Piippo.
Kuva noin vuodelta 2003.

SUURILTA ASIAKKAILTA TULEVAT MYYNTITOIMEKSIANNOT tuovat edelleen merkittävän osan Fredekan liikevaihdosta. Niiden takana ovat pitkät asiakassuhteet, ja niiden takana taas Pekka Laukkanen ällistyttävä taito luoda kontakteja.

Jopa eräässä lama-ajan jälkilaineiden oikeusjutussa vastapuolen asianajajana toiminut lakimies on päätenyt Laukkanen yhtiön säännölliseksi asiakkaaksi, jolta tulee kohteita myyntiin tasaisin välein. Joulupuuron äärellä saatetaan muistella kolmen vuosikymmenen takaista kärhämää. Tarina paranee joulupuuro kerrallaan.

”1990–2000-luvun aikoihin pääsin piireihin. Koin istuvani pöydissä tasa-arvoisena kumppanina, kun mietittiin, miten jokin asia voitaisiin ratkaista”, Laukkanen sanoo.

Asiansa osaavaa asiantuntijaa arvostettiin. Mistä sen huomasi? Vaikka tästä:

Oli ollut erittäin kova palaveri, jossa äänet olivat nousseet. Neuvonpidon jälkeen rakennusliikkeen johtaja purki vielä höyryjä oman porukkinsa kesken: ”Olisihan Laukkanen Pekan juristina pitänyt tuo hoitaa!”

Johtajan alainen sanoi väliin, että ei, ei, eihän Pekka ole juristi.

”No kai ne kauppakorkeassakin jotain opettavat!” johtaja tuhahti.

Laukkasella on kaksi keskiasteen tutkintoa, mutta rakennusliikkeessä on yhä tänäkin päivänä epäselvää, onko hän opiskellut oikeustiedettä vai kaupallisia aineita.

”Sillä ei ole mitään merkitystä, missä on opiskellut. Mökki liikkuu tai se ei liiku! Jos jääkaappi on rikki, se pitää ratkaista, ja sen pystyy ratkaisemaan, oli koulutus mikä tahansa. LKV ja KiAT on hyvä olla käyntikortissa, mutta muuten persoona ratkaisee.”

ALKUAIKOJEN VAIKEINA VUOSINA ketjuohjaus toimi Fredekan takahuoneessa, ja Pekka Laukkanen suhde ketjuun on pidempi kuin kenenkään muun yrittäjän. Hän tarkastelee siksi luonnostaan asioita niin yrittäjän näkökulmastaan kuin koko ketjun vinkkelistä.

”Täällä ei ole sellaisia yrittäjiä, jotka tulisivat ketjuun viideksi vuodeksi ja rahastaisivat sen. Kun tullaan yrittäjäksi, tullaan pitkäksi aikaa”, Laukkanen sanoo.

Hän kiittelee ketjua vapaaksi.

”Paavo Aunola piti ketjuohjauksen luisena – niin kuin Paavo itsekin on hoikka”, Laukkanen sanoo.

Kahdeksan prosentin ketjumaksun Laukkanen sanoo tulevan takaisin helposti yhteistyökumppaneiden kautta saatavista liideistä.

”Jos yrittäjä ei saa ketjusta kahdeksan prosentin hyötyä, se on hänen oma vikansa.”

PELTIKYLTTI KOLAHTI auton takakontissa. Niin se oli kolissut jo lähes kahdenkymmenen viiden vuoden ajan, vaikka kylttimallit olivat vaihtuneet, logot, värit. Myytävän kohteen luo päästyään Pekka Laukkanen nostaisi kyltin mukaansa ja avaisi sen rappukäytävän pieleen ohjaamaan asiakkaita sisään.

Kyltti kolahtelisi, kun hän kantaisi sitä, ja avattaessa se vasta kolisisikin.

2000-luvun ensimmäisen vuosikymmenen lopulla peltikyltin ääni alkoi ärsyttää Laukkasta.

”Kun kuulen esittelykyltin kolinan, alan voida huonosti. Kun huomasin sen, totesin, että minun on parasta siirtyä pois julkisilta näytöiltä. Se vaihe elämästäni oli ohi.”

Vuonna 2008 Laukkanen ryhtyi määrätietoisesti vähentämään näyttöjä ja viikonlopputoita jo oman jaksamisensa takia. Vierotusoireet olivat kovat ja perhe ihmeissään – ja onnellinen.

Hyvin hän on jaksanut ja pärjännyt, vaikka on joka kesä – aina heinäkuun ensimmäisellä tai toisella viikolla – uhannut lopettaa toiminnan. Enää hänen vaimonsa Anu ei lotkauta korvaansa Laukkasen tuskitteluille. Se on osa säännöllistä vuodenkulkua.

PEKKA LAUKKANEN on Kiinteistömaailma-ketjun ensimmäisen ketjuyrityksen eli Helsingin kantakaupungissa toimivan Fredeka Oy:n perustaja ja yrittäjä. Yritys on toiminut ketjun koko 30-vuotisen historian ajan ja toimii edelleen.