

Sari Koski

AUG. EKLÖFIN ASIAKASSUHTEET 1865 – 1885
- lähetettyjen kirjeiden perusteella

Pro gradu -työ
Jyväskylän yliopiston historian laitos,
taloushistoria
Maaliskuu 2000

Jyväskylän yliopisto
Tiedekunta:
Humanistinen

Laitos:
Historian laitos

Tekijä:
Sari Koski

Työn nimi:
Aug. Eklöfin asiakassuhteet 1865 – 1885
- lähetettyjen kirjeiden perusteella

Oppiaine:
Taloushistoria

Työn laji:
Pro -gradu -työ

Aika:
Maaliskuu 2000

Sivumäärä:
102

Tiivistelmä:

Tutkimuksen lähtökohtana on porvoolainen Aug. Eklöf-yhtiö. Yhtiö aloitti toimintansa 1865. Yhtiön ensimmäinen toimiala oli lähinnä tukkukauppa. Yritys osti siirtomaatuotteita mm. Isosta-Britanniasta ja Saksasta, ja myi ne edelleen suomalaisille vähittäismyyjille. Jo 1860-luvun loppupuolella yritys siirtyi puutavara-alalle, josta kehittyi vuosien kuluessa yrityksen päätoimiala.

Työssä on tutkittu Aug. Eklöfin asiakassuhteita lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden perusteella. Tarkoitus on ollut selvittää millaisia asiakassuhteet olivat, miten niitä syntyi ja mille alueille Eklöfin asiakassuhteet keskittyivät. Taustalla on alan teoriakirjallisuus, ja ennen kaikkea lähtökohta, että asiakassuhteet olivat pitkäikäisiä ja yhtäjaksoisia. Miten tämä piti paikkansa Eklöfin kohdalla?

Näiden 20 vuoden aikana yrityksen lähetetystä aineistosta suurin osa lähetettiin kotimaahan. Muita tärkeitä maita olivat Iso-Britannia, Alankomaat ja Saksa. Viimeisinä vuosina merkitystään lisäsivät myös Espanja ja Ranska. Kotimaassa kirjeitä ja/tai sähkeitä lähetettiin lähinnä kauppiaille. Ulkomaiden osalta taas tärkein ammattiryhmä oli agenttien ja konsulien ryhmä.

Vuosien kuluessa Aug. Eklöf yritti myös luoda uusia asiakassuhteita. Yrityksistä huolimatta useat uusista yrityskontakteista eivät tuottaneet pysyviä tuloksia. Eklöfin kuten muidenkin yrittäjien mielestä vanhat, luottamukselliset asiakassuhteet olivat kuitenkin parempia. Eklöfin kohdalla varsinkin agentit vaihtuivat kuitenkin suhteellisen nopeasti. Muut yritykset sen sijaan suosivat pitkäikäisiä ja yhtäjaksoisia agenttisuhteita.

Asiasanat:

Historia, taloushistoria, yrityshistoria, verkostotutkimus, asiakassuhde, kirjeenvaihto

Säilytyspaikka:
Historian laitos

SISÄLTÖ

1. Johdanto	
1.1. Tehtävä ja lähteet	1
1.2. Asiakasverkostot ja niiden luominen	3
2. Aug. Eklöfin asiakassuhteiden taloudelliset taustat 1865 – 1885	
2.1. Suomen taloudellinen tilanne ja sahateollisuus	7
2.2. Aug. Eklöf Aktiebolag 1865 – 1885	12
3. Aug. Eklöfin asiakassuhteet 1865 – 1885	
3.1. Asiakassuhteiden muutos Suomessa ja ulkomailla	19
3.2. Asiakassuhteet ammattiryhmittäin	27
3.3. Asiakassuhteet keston mukaan	30
4. Asiakassuhteet kirjeryhmittäin	31
5. Asiakassuhteet maantieteellisesti	
5.1. Suomi	42
5.2. Ulkomaat	45
6. Asiakassuhteet ammattiryhmien mukaan	
6.1. Tärkeimmät suhteet kotimaassa	48
6.2. Tärkeimmät asiakassuhteet ulkomailla	57
7. Asiakassuhteet tuoteryhmittäin Suomessa ja ulkomailla	
7.1. Puutavararyhmä	68
7.2. Siirtomaatuotteet	75
7.3. Elintarvikkeet	77
7.4. Naulat	81
7.5. Muut tuotteet	82
8. Uudet asiakassuhteet	
8.1. Vuoden 1865 uudet asiakassuhteet kotimaassa ja ulkomailla	85
8.2. Vuoden 1875 uudet asiakassuhteet	89
8.3. Uudet asiakassuhteet kotimaahan ja ulkomaille vuonna 1885	92
9. Loppupäätelmät	94
Lähteet	97
Liitteet	

1. JOHDANTO

1.1. Tehtävä ja lähteet

Työn tarkoitus on tutkia, miten yrityksen asiakasverkosto muodostuu ja miten sitä ylläpidetään. Tutkimuksen esimerkkiyrityksenä on porvoolainen Aug. Eklöf – yhtiö. Tarkoitus on selvittää, miten Aug. Eklöf muodosti ja ylläpiti asiakassuhteitaan vuosina 1865 – 1885. Lähteenä käytetään kauppias ja myöhemmin teollisuusmies August Eklöfin kirjoittamia kirjeitä ja sähköpostejä. Miten Aug. Eklöfin asiakasverkosto kasvoi ja kehittyi sekä kotimaassa että ulkomailla? Tarkoitus on tutkia, miten ja mistä Eklöf sai tiedot uusiin asiakaskontakteihin. Syntyikö uusia kontakteja ja kuinka paljon, sekä mille alueille asiakasverkosto laajeni? Tarkoitus on myös tutkia, miten uudet kontaktit syntyivät? Tutkimuksessa yritetään myös selvittää, mistä tuotteista Eklöf kävi kauppaa, ja millaisia muutoksia tuotevalikoimassa tapahtui 20 vuoden aikana.

Kansainvälisissä tutkimuksissa verkostonäkökulma on ollut ensimmäisiä kertoja esillä 1960-luvun alkupuolella. Varsinaisesti tutkijat ovat kiinnostuneet asiasta kuitenkin vasta 1980-luvun alkupuolelta lähtien, kun on haluttu kuvata, selittää tai analysoida eri yritysten välisiä suhteita. Verkostonäkökulmaan on paneuduttu monelta eri kantilta tutkijoista riippuen. Suomessa tutkimusala on vielä verrattain uusi, joten esimerkiksi suomalaisissa yrityshistorioissa ei juurikaan näy kiinnostusta asiakasyhteyksien selvittämiseen. Jotkut suomalaiset tutkijat, esim. Aino Halinen ja Kimmo Alajoutsijärvi, ovat paneutuneet tähän uuteen näkemykseen tutkimuksissaan. Alajoutsijärven (1996) mukaan pitkittäisaineistoon perustuvat asiakas-myyjä suhdetutkimukset ovat olleet kansainvälisestikin vähälukuisia.¹ Sekä Halinen että Alajoutsijärvi ovat tutkineet kahden eri yrityksen välisiä suhteita. Halisen yritykset ovat Fiskars Oy Ab ja Markkinointi Topitörmä Oy, Alajoutsijärven vastaavasti Kymmene Oy ja Valmet.

Tutkimuskirjallisuutena on käytetty joitakin alan pääteoksia. Niistä monet ovat ruotsalaisten tutkijoiden kirjoittamia, sillä siellä verkostoajattelua on tutkittu verrattain paljon. Kirjojen perusteella selvitetään asiakasverkostojen syntymisen yleistä teoreettista taustaa. Teosten avulla hahmotetaan verkostoajattelua ja sen taustaa Suomessa ja muualla maailmassa. Karl Ekman on vuonna 1944 kirjoitta-

¹ Alajoutsijärvi, Kimmo, Rautainen pari, Kymmenen ja Valmetin suhde, lähiverkosto ja makrovoimat 1948-90, Jyväskylä 1996 s. 17.

nut historian Aug. Eklöf Aktiebolag 1864 - 1924, jota on tässä työssä käytetty varsinakin yritystä ja sen tilaa kuvatessa. Kirjallisuuden avulla on myös yritetty luoda kuvaa August Eklöfistä sekä yrittäjänä että ihmisenä, jotta syntyisi käsitys hänen toimintaperiaatteistaan.

Tutkimus lähdeaineistona käytetään siis Aug. Eklöf -yhtiön lähetettyjen kirjeiden kopioita, jotka ovat säilyneet hyvin. Kirjeet ja sähkeet on suurimmaksi osaksi kirjoitettu ruotsiksi, mutta joukossa on saksan- ja englanninkielisiä kirjeitä sekä jokin venäjäksi, suomeksi ja ranskaksikin kirjoitettu. Monet Eklöfin lähettämistä kirjeistä käsittelevät erilaisia maksuasioita kuten vekseleitä, trattoja yms tai ovat erilaisia myyntikirjeitä, joissa lähetetään mahdollisille asiakkaille erilaisten tuotteiden hintaluetteloita. Suuressa osassa kirjeistä selvitetään hinta- ja tilannetietoja sekä annetaan neuvoja ja toimintaohjeita. Tärkeällä sijalla kirjeissä ovat myös tuotteiden kuljetukseen liittyvät asiat esim. alusten hankkiminen kuljetuksiin joko Suomesta ulkomaille tai päinvastoin tapahtuvia kuljetuksia varten.

Tutkimuksessa on kolme päätarkasteluvuotta 1865, 1875 ja 1885, joilta on tutkittu tarkemmin kaikki lähetetyt kirjeet ja niiden sisällön. Kyseisten vuosien aineistoa on käsitelty kappaleissa 4 – 8. Vuodet 1870 ja 1880 ovat ns. välitarkasteluvuosia, joilta on tutkittu tarkemmin kirjeiden lukumäärien perusteella viisi tärkeintä kotimaista ja ulkomaista asiakaskontaktia. Kaikilta vuosilta 1865-1885 on laskettu eri yrityksille ja paikkakunnille Suomeen ja ulkomaille lähetetyt kirjeet ja sähkeet lukumäärittäin sekä eri vuosina että yhteensä kaikkina vuosina. Luvuista on tutkittu kokonaislukumäärien kehitystä eri alueilla ja eri alueiden merkitysten muutoksia vuosien kuluessa.

Tutkimus rajoittuu vain Eklöfin lähettämiin kirjeisiin, joten tästä syystä tutkimusnäkökulma on hyvin Eklöf keskeinen. Mahdolliset kaupan syntymiset ja muut jatko yhteydet pitää löytää Eklöfin lähettämistä kirjeistä, samoin kuin vastapuolen mahdollisesti esittämät kommentit, ehdotukset ja ongelmat.

Joistakin kirjeistä on vaikea selvittää ovatko asiakassuhteet uusia vai vanhoja, tai esim. jonkin aikaa uinuneita suhteita. Välillä on vaikea myös selvittää onko uusi asiakassuhde ollut Eklöfistä lähtöisin vai onko ensimmäisen kontaktin ottanut toinen osapuoli. Tämä johtuu siitä, että kirjeenvaihto ei ole säilynyt kokonaan. Ongelmia esiintyy lähinnä ensimmäisten vuosien aineistossa.

August Eklöf kirjoitti 20 vuoden aikana tuhansia kirjeitä ja sähkeitä (n=36 230) monille eri yrityksille tai henkilöille Suomeen ja ulkomaille. Kirjeenvaihdon määrä kasvoi selvästi vuosien kuluessa. Kaiken kaikkiaan käytetty aineisto oli varsin hyvin säilynyttä joitakin poikkeusvuosia lukuun ottamatta. Nämä vuodet olivat Eklöfin toiminnan ensimmäiset vuodet, mutta niidenkin aineistosta on ilmeisesti suurin osa säilynyt. Ainoastaan Aug. Eklöfin ennen vuotta 1865 lähettämät kirjeet ovat kokonaan hävinneet.

1.2. Asiakasverkostot ja niiden luominen

Yritysten asiakassuhteiden muodostumista ei juurikaan ole tutkittu systemaattisesti Suomessa. Joissakin yrityshistorioissa ja varsinkin kauppahuoneiden historioidissa saattaa olla mainintoja asiakassuhteiden syntymisestä ja kehittymisestä. Yrityksen asiakassuhteet muodostavat asiakasverkoston. Tämä on osa verkostoajattelua, jota voi löytää hyvin monilta elämänaloilta esim. fysiikassa ja vanhoissa itämaisissa uskonnoissa. Verkostonäkökulma on uusi näkemys ja siksi sitä pidetään perustaltaan hajanaisena ja sen käsitteistöä kehittämättömänä. Jopa samat tutkijat ovat eri aikoina esittäneet erilaisia näkemyksiä ja näkökulmia.²

Eräs osa-alue, jolla verkostoajattelua on pitkään esiintynyt, on kaupallinen alue. Kauppiaat ovat luoneet kauppayhteyksiensä avulla keskinäisen verkoston. Kaupankäynti on ollut riippuvainen kauppiaiden luomista henkilökohtaisista suhteista, joiden avulla yhteydet toisiin kauppiaisiin yms. toimivat joustavasti ja helpottivat kauppiaiden toimintaa. Verkostot eivät ole toimineet ainoastaan kaupungeissa, vaan ne ovat olleet tärkeitä myös pitkänmatkan kontakteissa ulkomaita myöten.³ Työssä tutkitaan millainen verkosto Aug. Eklöfillä oli käytettävissä, ja miten hän sitä todellisuudessa hyödynsi.

Tuotanto ja taloudelliset organisaatiot muodostavat kokonaisuuden, jota voidaan kutsua verkostotaloudeksi. Verkostotalousteoriaa ovat 1980-luvun alkupuolelta lähtien merkittävästi kehittäneet ruotsalaiset tutkijat, erityisesti Hammarqvist, Johanson, Håkansson ja Mattson. Tämän Upsalan koulukunnan mukaan yritysverkot käsittävät yrityksen suhteet kaikkiin sidosryhmiinsä eli normaalien yritysten vä-

² Raatikainen, Ilkka, CO-verkkoutumisprosessimalli s.19-38, Verkostoajattelusta verkostotoimintaan, (toim.) Ilkka Raatikainen ja Johanna Ahopelto, Kuopio 1994 s. 22.

³ Aronsson, Peter, Fagerlund, Solveig, Samuelson, Jan, Sociala nätverk – Inledning s. 1 – 11, Nätverk i historisk forskning – metafor, metod eller teori?, (toim.) Peter Aronsson, Solveig Fagerlund, Jan Samuelson, Växjö universitet 1999 s. 7.

listen liikesuhteiden lisäksi yrityksen sosiaalisia verkkoja.⁴ Håkan Håkanssonin ja Jan Johansonin verkostomalli muodostuu toisiinsa kietoutuvista toimijoiden, toimintojen ja voimavarojen verkoista. Toimijat (actors) ovat toimintojen suorittajia ja he myös kontrolloivat voimavaroja. Toiminta (activity) tapahtuu, kun yksi tai useampi toimija yhdistää, kehittää, vaihtaa tai luo voimavaroja käyttämällä hyväkseen muiden voimavaroja. Håkanssonin ja Johansonin mukaan verkon toiminnot ovat sidoksissa toisiinsa eri tavoilla ja eri voimakkuudella.⁵ Aug. Eklöfin kohdalta tarkasteltavana on vain myyjän ja asiakkaan väliset suhteet, jotka ovat vain osa kokonaisuutta. Tässä työssä tarkastellaan lähinnä ostajan ja myyjän välisiä suhteita sekä jonkin verran kaikkea muuta toimintaa, joka liittyy kyseisten suhteiden hoitoon.

Asta Salmi on määritellyt verkoston (network) siten, että on olemassa yritys, joka luo suhteita ympäristöönsä. Suhteet ovat usein kestäviä ja pitkäaikaisia. Yrityksen yhteistyökumppanit ovat esim. alihankkijoita, pankkeja, virkamiehiä ja tutkimuskeskuksia. Kaikki edm. tekijät yhdessä ja niiden keskinäiset suhteet muodostavat verkoston, jossa kyseisellä yrityksellä on tietty oma asemansa.⁶

Verkoston merkitys on tärkeä esimerkiksi yrityksen perustamisvaiheessa. Yrityksen perustaminen ja ylläpitäminen edellyttää verkon löytämistä tai verkon luomista, eivätkä yrittäjä ja yritys voi koskaan olla täysin riippumattomia ympäristöstään. Yrittäjät haluavat itse valita mieleisensä riippuvuussuhteet. Yritystoiminta rakentuu silloin yrittäjien henkilökohtaisten suhteiden varaan. Suhteet ovat korostetusti luottamussuhteita, jotka sellaisina suojaavat osallistujia mahdolliselta väärinkäytöltä. Suhteellisen pysyvien verkostosuhteiden avulla yritys pyrkii hankkimaan uutta tietoa ja alentamaan tuotannon ja liiketoiminnan kustannuksia. Uudet yritykset pääsevät verkkoon mukaan yleensä ainoastaan jonkun jo siinä mukana olevan jäsenen kautta.⁷

Verkostosuhteiden analyysi on helpointa aloittaa relevanttien kontaktien lukumäärän mittauksella. Kontaktien relevanssin määrittämisessä on otettava huomioon

⁴ Raatikainen, Ilkka ja Muurinen, Hannu, Verkostoajattelun kehittäminen liiketoimintatieteissä - kilpailukeskeisyydestä yhteistyön korostamiseen s. 51-80, Verkostoajattelusta verkostotoimintaan, (toim.) Ilkka Raatikainen ja Johanna Ahopelto, Kuopio 1994 s. 54, 58.

⁵ Håkansson, H. ja J. Johanson, A model of industrial networks s. 28-36, Industrial Networks - A New View of Reality, (toim.) Björn Axelsson ja Geoffrey Easton, 1992 s. 28-31; Raatikainen 1994 s. 25-26.

⁶ Salmi, Asta, Institutionally changing business networks, an analysis of a Finnish company's operations in exporting to the Soviet Union, Russia and the Baltic states, 1995 s. 23.

⁷ Raatikainen ja Muurinen 1994 s. 59, 62-63, 65.

myös mahdolliset potentiaaliset kontaktit eli kontaktit, joita ei käytetä mutta joita on tarvittaessa mahdollista hyödyntää. Myös kontaktien useutta ja ajallista kestoa voidaan mitata. Ne osoittavat verkoston toimintaa ja kontaktien formaalisuusasetta. Erityyppiset kontaktit on myös mahdollista erottaa toisistaan esim. kaupankäynti-, neuvonanto- ja ystävyysuhteet.⁸ Aug. Eklöfillä oli käytössään myös tällaisia suhteita, joita hän saattoi tarvittaessa hyödyntää. Tilanteen mukaan Eklöf saattoi käyttää eri kontakteja ja myöhemmin taas luopua yhteydestä ainakin joksiinkin aikaa. Tällaisia asiakassuhteita olivat esim. eräät agentit (ks. tarkemmin kappale 6).

Suomessa 1700-1800-luvuilla kauppa oli keskittynyt perheperusteisiin kauppahuoneisiin, jotka työskentelivät sekä ulkomaan- ja kotimaankaupassa että ulkomaanpurjehduksessa. Saadakseen luotettavaa informaatiota tai löytääkseen ostajan tuotteilleen tai saadakseen lastit aluksilleen, kauppahuoneiden täytyi luoda ja ylläpitää suhteita muihin organisaatioihin kotimaassa ja ulkomailla.⁹ Kauppahuoneilla oli agentteja, liikekumppaneita tai kirjeenvaihtajia tärkeimmissä satamissa. Ulkomaiset liikekumppanit hoitivat satamaan saapuneen aluksen ja sen lastin käytännön organisointia esim. tulli- ja rahtimaksuja. He etsivät aluksen lastille ostajia ja rahtilasteja alukselle, sekä välittivät aluksen kapteenille informaatiota. Kauppiaat Suomessa pitivät yhteyttä ulkomaisiin liikekumppaneihinsa laajan kirjeenvaihdon avulla. Myös suomalaiset kauppiaat toimivat agentteina ulkomaisille kauppiaille.¹⁰

Kauppiaiden luomat verkostot antavat mahdollisuuden voimavarojen tehokkaaseen hankintaan ja auttavat toimijoita lisäämään pääomaa, keräämään informaatiota tai yksinkertaisesti vain myymään ja ostamaan tuotteita. Verkostot tarjoavat jatkuvuutta ja stabiiliteettia taloudellisiin operaatioihin. Yhteydet verkostoissa ovat yleensä vahvoja ja pitkäikäisiä, sillä yritykset ostavat samoilta ja myyvät samoilta yrityksille kuin ennenkin.¹¹

⁸ Peltomäki, Mikko ja Kamppinen, Matti, Verkostonäkökulma yritystutkimuksessa s. 117-144, Verkostoajattelusta verkostotoimintaan, (toim.) Ilkka Raatikainen ja Johanna Ahopelto, Kuopio 1994 s. 136-137.

⁹ Ojala, Jari, Approaching Europe, The Merchant networks between Finland and Europe during the eighteenth and nineteenth century, *European Review of Economic History* 1, 1997a s. 1.

¹⁰ Ojala, Jari, Tuhannen purjelaivan kaupunki, Kokkolan purjemerenkulun historia, 1996 s. 217; Ojala 1997a s. 14-15.

¹¹ Easton, Geoffrey, Industrial networks: a review s. 1-27, *Industrial Networks - A New View of Reality*, (toim.) Björn Axelsson ja Geoffrey Easton 1992 s. 9; Johanson, Jan ja Mattson Lars-Gunnar, Marketing Investments and Market Investments in Industrial Networks s. 159-170, *Internationalization, Relationships and Networks* (toim.) Jan Johanson and Associates, 1994 s. 162.; Salmi 1995 s. 23; Ojala 1997a s. 2.

1800-luvun kuluessa kehitys alkoi muuttua. Kauppahuoneiden väliset keskinäiset ystävyys-suhteet alkoivat väistyä virallisempien liikesuhteiden tieltä. Tämä lisäsi liiketoiminnan kustannuksia (transaction costs)¹². Liiketoiminnan epävarmuustekijät kasvoivat, ja kauppiat joutuivat maksamaan yhä enemmän saadakseen luotettavaa välityspalvelua ulkomailla.¹³ Kehitys kasvatti tarvetta hyvään ja toimivaan asiakasverkostoon, jonka avulla liiketoiminnan kustannukset yritettiin pitää mahdollisimman alhaisina. Nämä kulut Douglass C. North on tiivistänyt etsintäkuluihin (search cost), jotka syntyvät tiedon hankkimisesta aiheutuvista kuluista; neuvottelukuluihin (negotiation costs), joita syntyy sopimuksista neuvotellessa ja sopimusten täytäntöönpanon turvaamisesta (enforcement) aiheutuviin kuluihin.¹⁴ Asiakasverkostoja luodaan, jotta välttyttäisiin epävarmuuden aiheuttamilta kustannuksilta. Verkosto vähentää myös tiedon puutetta ja lisää asiakassuhteiden luotettavuutta.

Aug. Eklöf aloitti toimintansa vasta 1860-luvulla, joten häntä voidaan pitää ns. uuden ajan yrittäjänä, jolla ei ollut omia vanhoja kontakteja kotimaisiin eikä ulkomaisiin ostajiin, eikä perhesuhteita. Eklöf joutui luomaan liikeverkostonsa itse alusta alkaen. Tutkimuksessa kartoitetaan miten Aug. Eklöf loi asiakassuhteensa, ja millaisia uudet asiakassuhteet olivat. Työssä selvitetään myös kuinka aktiivisen asiakas-myyjä-verkon Aug. Eklöf pystyi luomaan ja miten verkko käytännössä toimi.

¹² Liiketoiminnan kustannukset tarkoittavat niitä tuotanto- ja liiketoimikustannuksia, joita tarvitaan tuotteiden ja palvelujen tuottamiseen ja vaihtamiseen yhteisössä. North, Douglass C., *Transaction Costs in History*, 1985 s. 557.

¹³ North 1985 s. 561, 563, 565; Easton 1992 s. 7; Ojala 1997a s. 3-4; Ojala 1996 s. 217-218.

¹⁴ Lamberg, Juha-Antti, Ojala, Jari, Eloranta, Jari, *Uusinstitutionismi ja taloushistoria, Kollektiivisen valinnan ja liiketoiminnan kustannusten problematiikka* s. 15 – 48, *Uusi institutionaalinen taloushistoria, Johdanto tutkimukseen* (toim.) Juha-Antti Lamberg, Jari Ojala s. 33; Ojala, Jari, *Some Implications on Social Relations in Economic Behaviour, Networks, principal-agent theory and transaction costs during the era of merchant capitalism* s. 173 – 191, *Nätverk i historisk forskning – metafor, metod eller teori?*, (toim.) Peter Aronsson, Solveig Fagerlund, Jan Samuelson, 1999a s. 184.

2. AUG. EKLÖF:N ASIAKASSUHTEIDEN TALOUDELLISET TAUSTAT 1865 – 1885

2.1. Suomen taloudellinen tilanne ja sahateollisuus

1850-luvulla Suomessa kiisteltiin siitä, kehitettäisiinkö maataloutta vai teollisuutta, koska todettiin, että molempien kehittämiseen ei ollut voimavaroja. Kummallakin puolella oli kannattajansa. Myös molempien kehittämistä kannatettiin niiden edellytysten mukaan. Eri mieltä oltiin myös siitä pitäisikö kehittää koneellistuvaa suurteollisuutta vai käsiteollisuutta. Tästä seurasi, että myös tullien suuruuksista ja yleensäkin niiden tarpeellisuudesta oltiin eri mieltä. 1860-luvun vaihteessa annettiin uusia tullitariffeja. Vuoden 1859 tullitariffissa melkein kaikki tuonti- ja vientikiellot poistettiin, tullittomien tuotteiden määrää lisättiin ja tulleja alennettiin. Tämä ei kuitenkaan vielä riittänyt, vaan uusi tullitariffi annettiin 1863. Tästä vuotta myöhemmin lakkautettiin viljatullit. Vuonna 1867 lakkautettiin vientitullit viideksi vuodeksi. Vuonna 1869 annettiin taas uusi tullitariffi. Kaikkien näiden toimenpiteiden jälkeenkin Suomen teollisuuden tullisuoja oli varsin hyvä. Viimeksi mainittu tullitaksa oli vähäisin muutoksin voimassa autonomian loppuun asti. Vuonna 1861 poistettiin puutavaroihin kohdistuvat vientitullit. Tällöin alettiin sahatusta puutavarasta kantaa ns. sahausmaksua, jonka suuruus vaihteli suuresti vuosien kuluessa 1900-luvulle tultaessa ja sen ohikin.¹⁵

Vuonna 1860 alkutuotannon osuus Suomen bruttokansantuotteesta oli yli 60 %, jalostuselinkeinojen, teollisuuden ja rakennustoiminnan osuus oli yhteensä 16 % ja palvelujen runsas viidennes. Työvoimasta alkutuotannon osuus oli noin 80 %, jalostuksen noin 16 % sekä palvelujen vajaa kymmenesosa. Vuodesta 1860 ensimmäiseen maailmansotaan alkutuotannon osuus bruttokansantuotteesta laski noin 40 prosenttiin. Alkutuotannon työllisyysosuus kääntyi pysyvään laskuun vasta 1880-luvun jälkipuoliskolla. Jalostuksen ja palvelujen tuotanto ja työllisyys kasvoivat jokseenkin tasatahtia ensimmäiseen maailmansotaan asti. 1870-luvun alussa teollisuus kasvoi nopeammin kuin palvelut, mutta 1870-luvun lopun laman aikaan jalostuksen osuus laski, koska teollisuustuotanto ei juuri kasvanut kymme-

¹⁵ Kovero, Martti, Suurteollisuuden synty ja kehitys, s. 120 – 165, Suomen kulttuurihistoria IV, Industrialismin ja kansallisen nousun aika, Jyväskylä 1936 s. 123 - 128; Hjerppe, Riitta, Suomen talous 1860 – 1985, kasvu ja rakennemuutos, Suomen Pankin julkaisuja, Kasvututkimuksia XIII, Helsinki 1988 s. 132; Helander, Benj. A., Suomen metsätalouden historia, Helsinki 1949 s. 366 – 367; Ahvenainen, Jorma, Suomen sahateollisuuden historia, Porvoo 1984 s. 210-211.

neen vuoteen. Suomen talouden rakennemuutos nopeutui vasta 1880-luvun aikana.¹⁶

Suomessa koko teollisuuden volyyymi kasvoi vuosina 1860 – 1900 keskimäärin 5,5 % vuodessa ja työntekijämäärä noin 3 %. Sahateollisuudessa vastaavat luvut olivat 7,0 % ja 6,6 %, joten sen kasvu oli selvästi keskimääräistä nopeampaa. Vuonna 1860 sahateollisuus oli Suomen kolmanneksi suurin teollisuussektori, kun sitä suuremmat olivat kaivannais- ja metalliteollisuus sekä tekstiiliteollisuus. Sahateollisuus ohitti nämä teollisuudenalat 1870-luvun nousukauden aikana, mutta 1880 oli kaivannais- ja metalliteollisuus edellä tuotannon nettoarvon (BKT-erän) mukaan laskettuna.¹⁷

Vuosina 1860 – 1890 Suomen bruttokansantuote kasvoi keskimäärin 2,2 % vuodessa. Koko tänä aikana BKT:n kasvun vuosittaiset vaihtelut olivat suuria. Ensimmäisen kerran kyseisenä aikana 1860-luvun lopulla kansainväliset suhdanteet alkoivat huonontua. Syynä siihen olivat mm. sodat. Suomessa tilannetta pahensivat useat katovuodet ja vuoden 1867 nälänhätä. Monet yritykset oli perustettu hallituksen myöntämällä matalakorkoisilla lainoilla ilman riittäviä todellisia toimintaedellytyksiä. Tämän seurausta olivat monet konkurssit 1860-luvun lopulla myös sahateollisuuden alalla.¹⁸ Näihin aikoihin 1860-luvun puolivälissä Aug. Eklöf aloitti yritystoimintansa. Ensin Eklöf toimi tukkukaupan alalla, joten sahateollisuuden vaikeudet eivät häneen vaikuttaneet. Myöhemmin Eklöf siirtyi enemmän sahateollisuuteen, ensin lähinnä puu- ja sahatavaranviejänä ja myöhemmin yhä enemmän jalostettujen sahateollisuustuotteiden viejänä.

Vuosina 1867 – 1869 vallitsi syvä lama. Suomalaisen puun hinnoista kansainvälisillä markkinoilla laskivat eniten parhaiden laatujen hinnat, vuosina 1865-1869 noin 20 %. Alimmillaan sahatavaran hinta oli vuonna 1869, eivätkä hinnat seuraavina vuosina sanottavasti muuttuneet, vaikka maailmantaloudessa olikin jo alkanut nousukausi.¹⁹

Uusi edullisten suhdanteiden aika alkoi 1870-luvun alkupuolella. Nyt maataloudessa saatiin runsaita satoja ja maailmanmarkkinoilla alkoi Suomen sahateollisuuden merkitys kasvaa. Perussyynä kysynnänlisäykselle on pidetty Ranskan ja Sak-

¹⁶ Hjerppe 1988 s. 58 – 60.

¹⁷ Hoffman, Kai, Suomen sahateollisuuden kasvu, rakenne ja rahoitus 1800-luvun jälkipuoliskolla, Helsinki 1980 s. 161 – 162.

¹⁸ Hjerppe 1988 s. 44; Kovero 1936 s. 128 – 129.

¹⁹ Ahvenainen 1984 s. 290.

san sodan (1870 – 1871) jälkeistä jälleen- ja uudisrakennusta. Puutavaran kysyntä Euroopassa kaksinkertaistui muutamassa vuodessa. Tästä johtuen Suomen sahatuotteiden viennin keskihinta kohosi vuodesta 1871 vuoteen 1874 yli 60 %, ja joistakin lajikkeista saatiin jopa hetkittäin kaksinkertaisia hintoja. Tämä heijastui luonnollisesti sahojen tuotantomäärissä sekä uusien sahojen perustamisissa. Kysynnän kasvu ei ulottunut pelkästään sahatavaroihin, vaan myös muihin puutavaroihin, esim. suuriin Hollannin pelkkoihin sekä myös muuhun pienempään puuhun.²⁰

Kansainvälinen laskukausi alkoi kesällä 1873. Suomalaisen sahatavaran parhaiden laatujen hinnat kääntyivät laskuun syksyllä 1874, mutta vasta seuraavana vuonna laski koko hintataso. Sahatavara näytti kuitenkin selviävän tästä pienestä takaiskusta tyydyttävästi. Sen kysyntä ja tarjonta olivat jokseenkin tasapainossa jo 1876, ja seuraavana vuonna Venäjän ja Turkin välinen sota sekä Venäjän ja Britannian konfliktin todennäköisyys saivat asiakkaat täydentämään varastojaan, mikä sai hinnat nousemaan. Berliinin kongressin jälkeen rauha palasi ja ryhdyttiin hätäisesti purkamaan varastoja, mikä johti äkilliseen hintojen laskuun. Pahimmillaan lama oli vuosina 1877-1881. Vuonna 1879 sahatavaran hinnat olivat alimmillaan sitten vuosikymmenen alun. Halvimman suomalaisen tavaran hinta oli suunnilleen sama kuin vuonna 1869, kun taas parhaiden laatujen hinta kärsi vain vähän.²¹

Sahateollisuuden menestykseen vaikutti osaltaan Suomen rahan arvon heikkeneminen. Vuonna 1876 ilmeni häiriöitä Suomen talouselämään, kun rahan arvo alkoi heilahdella. Heilahtelun syynä oli hopean arvon lasku. Suomen markan siirtymisen kultakantaan 1877 lopetti kurssien vaihtelut.²²

Sahatavaran kasvanut kysyntä toi mukanaan myös uudenaikaiset ja suuret tuotantoyksiköt, joista ensimmäinen oli vuonna 1870 perustettu Kotkan höyrysaha. Samana vuonna Aug. Eklöf rakennutti Porvoon Höyrysahan ja aloitti näin keskittymisen sahatteollisuuteen. Uudet sahat perustettiin pääasiassa vientisatamien äärelle ja hyvien kuljetusteiden varsille. Sahojen tuotannon määrä kasvoi 1860-luvulla keskimäärin 6,5 % vuodessa vuosikymmenen alun nopean kehityksen ansiosta. 1870-luvulla keksimääräinen vuosikasvu oli peräti 9,2 %, vaikka jaksoon mahtui jo syvä laskukausi. Sahojen tuotannon bruttoarvo, johon vaikuttivat myös hintojen

²⁰ Kovero 1936 s. 129 – 131; Hjerppe 1988 s. 44 – 45; Helander 1949 s. 153 – 154; Heikkinen, Sakari, Hoffman, Kai, Teollisuus ja käsityö s. 61 – 62, Suomen taloushistoria 2, Teollistuva Suomi, (toim.) Jorma Ahvenainen, Erkki Pihkala, Viljo Rasila, Helsinki 1982 s. 61 – 62.

²¹ Ahvenainen 1984 s. 291; Hjerppe 1988 s. 44.

²² Helander 1949 s. 154; Hjerppe 1988 s. 137.

muutokset, kasvoi 1860-luvulla keskimäärin 7 % vuodessa ja 1870-luvulla noin 22 % vuodessa. Vuosina 1870 – 1877 sahojen tuotannon määrä nelinkertaistui. Voimakasta nousukautta seurasi pitkä laskukausi. Vuonna 1879 sahojen tuotannon määrä oli 30 % alhaisempi kuin vuonna 1877, ja kun sahatavaran markkinahinnat romahtivat, tuotannon bruttoarvo laski 45 %:iin vuoden 1877 lukemista.²³

1880-luvun alussa sahatavaran hinnat alkoivat kohota uudestaan, ja vuosina 1880-82 tasoa saattoi pitää melko tyydyttävänä, varsinkin kun rahtien alenemisen johdosta sahanomistajat pääsivät noususta osallisiksi. Kesällä 1883 tapahtui käänne. Myymättömien varastojen takia kysyntä seuraavan vuoden laivauksiin oli heikkoa samalla kun uusien höyrysaohjen takia valmistuskapasiteettia oli paljon. Hinnat alkoivat alentua ja lamasta tuli syvä ja pitkä. Sahatavaran tuonti länsimaihin väheni lähes yhtäjaksoisesti. Laman ollessa syvimmillään vuonna 1886 suomalaisen sahatavaran keskihinta oli alin sitten 1850 ja viimeisten viiden vuoden aikana oli neljännes hinnasta menetetty.²⁴

Samaan aikaan 1880-luvulla Aug. Eklöf siirtyi kokonaan puutavara-alalle. Hän keskittyi tarmokkaasti kehittämään tuotteiden laatua sekä painotti puutavaran ankaraa luokittelua, ja saavutti näin ulkomaisten ostajiensa luottamuksen. Ostajamaista suurimpana oli Ranska, seuraavina Iso-Britannia ja Espanja sekä Saksa, Hollanti ja Belgia. Tiuhaan suorittamiensa ulkomaanmatkojen avulla Eklöf lujitti henkilökohtaisia yhteyksiään ostajiin sekä piti itseään markkinavaihtelujen tasalla. Eklöf onnistui tässä niin hyvin, että eräässä ”The Timber Trades Journals” vuosijulkaisussa hänet mainittiin W. Rosenlew & co jälkeen seuraavaksi tärkeimmäksi suomalaiseksi laivanvarustajaksi, ja häntä ylistettiin ”yhtenä luotettavimmista ja hienostuneimmista liikemiehistä Suomessa”.²⁵

Sahateollisuuden tuotannon määrä kasvoi nopeammin kuin teollisuustuotanto keskimäärin. Tuotanto kasvoi erityisen nopeasti 1870-luvulla (1870-77), jolloin tuotannon määrä nelinkertaistui. Kiihkeää nousukautta seurasi yli kymmenen vuoden pysähdys, sillä vuoden 1877 tuotannon määrä ylitettiin vasta 1889. Sen jälkeen sahatavaran tuotanto kasvoi samaa vauhtia kuin muukin teollisuustuotanto.²⁶

²³ Heikkinen ja Hoffman 1982 s. 61 – 62; Ekman, Karl, Aug. Eklöf Aktiebolag 1864 – 1924, Porvoo 1944 s. 29.

²⁴ Ahvenainen 1984 s. 291.

²⁵ Nevanlinna 1995 s. 35-36; Ekman 1944 s. 69, 79.

²⁶ Heikkinen, Sakari, Hjerpe, Riitta, Suomen teollisuus ja teollinen käsityö 1860 – 1913, Industry and Industrial handicraft in Finland, Helsinki 1986 s. 33, 36.

Suomen vientimaista ei ole olemassa selvitystä autonomian ajalta, koska vastaanottajamaiden tilastoissa Suomi esiintyy yhdessä Venäjän kanssa. Ulkomaankauppatilasto ei erittele sahatuotteita vientimaittain ennen vuotta 1883, vaan tätä ennen lukuihin sisältyy sahatavaran ohella myös jalostamaton puutavara. Sen osuus puutavaran kokonaisviennistä ei ollut kovin suuri, mutta selviä eri maista johtuvia eroavuuksia oli. Alankomaihin ei viety sahatavaraa juuri ollenkaan, mutta sinne vietiin kylläkin esim. palkkeja. 1800-luvun lopulla Suomen tärkeimmät vientimaat olivat Iso-Britannia, Saksa ja Ranska.²⁷

1870-luvulta 1900-luvun alkuun viennin osuus Suomen bruttokansantuotteesta oli lähellä viidennestä. Tavaraviennin määrä kasvoi vuosina 1860 – 1985 keskimäärin 4,1 % vuodessa.²⁸ Viennistä 1860-luvulla noin puolet meni Venäjälle, mutta Länsi-Euroopan osuus kasvoi ensimmäiseen maailmansotaan mennessä lähes kolmeen neljännekseen. Tärkeimpien vientimaiden ollessa Iso-Britannia ja Saksa. 1800-luvun jälkipuoliskolla Suomi myi Länsi-Eurooppaan raaka-aineita ja vähän jalostettuja tuotteita. Sahatavaran vienti suuntautui pääosin Länsi-Eurooppaan. Venäjän osuus sahatavaranviennistä oli suurimmillaan noin 4 % vuonna 1878. Sahatavaran osuus länsiviennistä oli 50 – 70 % koko 1800-luvun lopun ylittäen 70 % vuosina 1877 ja 1882. Muusta teollisuustuotannosta sen sijaan vietiin Venäjälle yli 80 %, lukuun ottamatta 1860-luvun alkua, jolloin Venäjän viennin osuus oli 70 – 80 % välillä.²⁹

Ulkomaankaupassa sahatuotteiden merkitys oli suuri, sillä sen osuus koko viennin arvosta oli 1860 noin 30 %, nousten 1870-luvun alussa noin 40 %:iin. Kyseisissä lukemissa sen osuus säilyi muutamia poikkeusvuosia lukuun ottamatta 1880- ja 1890-luvulla. Vuosisadan vaihteeseen tultaessa sen osuus kohosi lähes 46 %:iin. Toiseksi suurin vientiryhmä oli maataloustuotteet, joiden osuus oli suurin 1871 noin 35 %. Teollisuustuotannon viennistä sahatuotteiden osuus oli 1860 noin 46 %. 1870 – 1890 –luvuilla sen osuus oli 56 –58 % ja vuosisadan vaihteessa se ylitti 60 %.³⁰

Sahatavara oli Länsi-Euroopan ylivoimaisesti tärkein vientiartikkeli. Sen vientiä vilkastuttivat Ison-Britannian puutavaratullien aleneminen 1840-luvulta lähtien, rahtikustannusten lasku ja kaikkien sahausrajoitusten poistaminen Suomessa 1861. Tervan viennin merkitys laski, kun laivanrakennuksessa siirryttiin puusta

²⁷ Hoffman 1980 s. 114 – 115.

²⁸ Hjerpe 1988 s. 134, 137.

²⁹ Hoffman 1980 s. 163 – 164, Hjerpe 1988 s. 140.

³⁰ Hoffman 1980 s. 162 – 163.

metalliin. Tervan tilalle tuli puutavara, joka nousi Suomen tärkeimmäksi vientitavaraksi. Eikä kyseessä ollut enää pelkästään mastopuut ja käsin sahatut lankut, vaan varsinaisen sahateollisuuden tuotteet: lankut, soirot ja laudat.³¹

Venäjän vienti käsitti varsin monipuolisesti teollisuuden ja käsityön tuotteet, mikä johtui siitä että Suomi pääsi myymään tuotteita tulleitta tai alemmilla tulleilla kuin läntiset kilpakumppaninsa. Vuoden 1860 Venäjän viennistä raudan ja metallituotteiden osuus oli noin puolet. Lisäksi myytiin mm. pellavalankaa ja -kangasta, lasitavaroita, saippuaa, kynttilöitä, paperia, tapetteja ja nahkatavaroita sekä maataloustuotteita. Vuosina 1860-1913 maataloustuotteiden ja metalli- ja tekstiilituotteiden osuus Venäjän viennistä laski, mutta paperiteollisuuden osuus nousi merkittävästi.³²

Suomen tuonti nousi 1860-luvun vaatimattomista määristä jo 1870-luvulla yli neljännekseen bruttokansantuotteesta. Tavarantuonti kasvoi määrältään vuosina 1860-1985 keskimäärin 4,3 % vuodessa.³³ Autonomian aikana tuontimaista tärkein oli Venäjä, vaikka se saikin luovuttaa paikkansa Saksalle ennen ensimmäistä maailmansotaa. 1800-luvun lopulla tärkein tuontitavara oli vilja. Syynä siihen oli viljan tuontitullin poistaminen 1864. Muusta tuonnista suurin osa oli kulutustavaroita, vaikka 1880-luvulla mm. kohonneiden reaalitulojen vuoksi tapahtuikin siirtymää kotimaisten teollisuustuotteiden kulutukseen.³⁴

Suomen tuonnista 1800-luvun lopulla 40-50 % oli elintarvikkeiden tuontia varsinkin viljaa ja jauhoja. Vuoden 1864 leipäviljan tullivapautuksen jälkeen halvan venäläisen viljan tuonti pyrittiin maksamaan voim viennillä. 1800-luvun jälkipuoliskolla tarvitsi Suomen kehittyvä teollisuus yhä enemmän raaka-aineita sekä koneita ja kuljetusajoneuvoja, myöskin siirtomaatavaroita tuotiin Suomeen.³⁵

2.2. Aug. Eklöf Aktiebolag 1865 - 1885

Porvoossa oli 1800-luvulla edustettuna laivanvarustaja-tukkukauppiaiden aika-kausi, vaikka Porvoon kauppalaivasto olikin verrattain vähäinen. Vuosisadan kolmannella neljänneksellä laivasto hiukan lisääntyi. Yksi näistä tukkukauppi-

³¹ Hjerppe 1988 s. 140 – 141.

³² Hjerppe 1990 s. 157 – 159, Kovero 1936 s. 197.

³³ Hjerppe 1988 s. 134, 137.

³⁴ Hjerppe 1990 s. 162 – 163; Hjerppe 1988 s. 67, 145.

³⁵ Kovero 1936 s. 199 – 200.

aista oli August Eklöf, joka myöhemmin siirtyi vähitellen puutavara-alalle ja muuhun teollisuuteen.³⁶

Frederik August Eklöf syntyi 9.11.1837 Tammisaarella hatuntekijä – isänsä 5 -lapsisen perheen nuorimpana. August Eklöf aloitti toimintansa liike-elämässä Porvoossa 16-vuotiaana O. F. Blomqvistin sekatavarakaupan puotipoikana. Eklöf saavutti Blomqvistin hyväksymisen ja pääsi vaativampiin tehtäviin. Vuosina 1857-1861 Eklöf oli konttoristina suurkauppia Otto Orrmanin kauppahuoneessa, joka oli tukkukauppa ja harjoitti vienti- ja tuontiliikettä ulkomaille. Seuraavaksi Eklöf siirtyi opiskelemaan 1 1/2 vuodeksi Berliiniin, tätä Orrman lienee tukenut rahallisesti. Heidän välille kehittyi avoin ja rehti työsuhde, joka myöhemmin ilmeni mm. yhteisostoissa ulkomaankaupan alalla ja osakkuutena samoissa purjealuksissa.

Berliinissä ulkomaalaisille pidetty kaupallinen kurssi sisälsi paljon kieltenopiskelua, matematiikkaa ja kirjanpitoa. Eklöf sai hyvän todistuksen, jossa kiiteltiin hänen kielitaitoaan. Eklöf hallitsi hyvin saksaa sekä kirjallisesti että suullisesti ja pystyi myös laatimaan kauppakirjeitä ranskan ja englannin kielillä.

Helmikuussa 1863 päättyneen kurssin jälkeen Eklöf päätti jäädä ulkomaille kielipintojensa täydentämiseksi. Hän sai toimen Wienistä pankkivirkailijana, mutta isän kuoleman jälkeen hän palasi Suomeen.

August Eklöf suoritti 21.3.1864 Helsingissä silloin itsenäisille ammatinharjoittajille määrätyn kauppatutkinnon. Sen jälkeen Eklöf jätti välittömästi Porvoon maistraattiin anomuksen oman tuonti- ja vientiliikkeen perustamiseksi. Näin ollen vuotta 1864 on pidettävä August Eklöfin liiketoimintojen perustamisvuotena, vaikka hän vasta seuraavana keväänä avasikin konttorinsa.³⁷ Virallisesti hänen liiketoimintansa alkoi 27.2.1865, kun Porvoon maistraatti myönsi ”kauppakirjanpitäjä Fredrik August Eklöfille porvarioikeuden harjoittaa vienti- ja tuontikauppaa”.³⁸

³⁶ Järvinen, Kyösti, Suomen tukkukauppa ja tukkukauppiat 1800-luvulla, Helsinki 1940 s. 141-142; Ekman, Karl, Aug. Eklöf Aktiebolag 1864 – 1924, Porvoo 1944.

³⁷ Ekman 1944 s. 11, 14-17; Heiman, Lauri, Kaksi kauppaneuvosta, Porvoo 1980 s. 10-11; Nevanlinna, Lea, Hamari: portti merelle, 2 sahaa saarilla, Porvoo 1995 s. 23.

³⁸ Ekman 1944 s. 18; Nevanlinna 1995 s. 23 On virheellisesti sijoittanut Eklöfin kauppiastoiminnan aloittamisen vasta syksyyn 1865.

Eklöf aloitti liiketoimintansa elintarvikkeiden tuontiliikkeenä, joten hän selviytyi 1860-luvun lamasta tyydyttävästi, koska tältä alueelta olivat hänen aiemmat kokemuksensa, ja tähän hän oli opiskeluaikanaan kiinnittänyt erityisesti huomiota. Hän omistautui pääasiallisesti kahvin, sokerin, viljan ja suolan tukkukauppaan.³⁹ Hänen toiminnassaan oli alusta lähtien mukana myös erilaisten naulojen sekä sahatavaran (lankut ja laudat) kauppa. Aloittaessaan yrityksensä Eklöfillä ei ollut vanhojen porvoolaisten kauppahuoneiden liikesuhteita eikä pääomaa, mutta hän pystyi silti luomaan yritystoimintansa puitteet.⁴⁰

August Eklöfin liikeperiaatteisiin kuului alusta lähtien, että ehdottomasti hyvää tavaraa toimitettiin täsmällisesti sovittuna ajankohtana.⁴¹ Periaatetta avusti myös se, että August Eklöf oli ensimmäinen Porvoon liikkeenharjoittajista, joka toiminnassaan otti lennättimen systemaattiseen käyttöön. Porvoon sähkösema oli perustettu lokakuussa 1864.⁴² Jo ensimmäisten vuosien kirjeistä käy ilmi, että sähköillä alkoi olla merkittävä asema Eklöfin kirjeenvaihdossa, sillä Eklöf saattoi pyytää asiakasta vastaamaan sähköellä nopeuttaakseen toimintaa. Tosin Eklöf yleensä seuraavassa kirjeessään toisti lähettämänsä tai saamansa sähköen tiedot kokonaisuudessaan ja vahvisti tai pyysi vahvistamaan ne vielä oikeiksi.⁴³

Alusta alkaen Eklöf saavutti myös porvoolaisen kauppiaskunnan luottamuksen päästen laivanvarustajienkin kanssa yhteistoimintaan. Nuorelle yrittäjälle uskottiin luottamustehtäviä, mm. 1866 tuli kutsu Porvoon säästöpankin isännistöön, ja samana vuonna hänet valittiin Wilhelm Steniuksen konkurssipesän selvitysmieheksi. Eklöf perehtyi tarkasti pesän yksityiskohtiin ja osti myöhemmin konkurssipesän varastot ja toimitilat, sekä päätti jatkaa omissa nimissään ainoana porvoolaisliikkeenä sahatavaranvientiä ulkomaille. Ulkomaisille sahatavaramarkkinoille pyrkiessään Eklöfillä oli käytettävissään Steniuksen aikaansaamat kontaktit ostajapiireihin Englannissa ja Hollannissa. Sahatavaranvalmistajina olivat pienet sahat Porvoon seuduilla ja apuna Steniukselta ostetut varastot, joita hän ensin tyytyi myymään. Steniuksen kontaktien avulla Aug. Eklöf alkoi luoda omaa asiakasverkostoaan.

Ensimmäisen kiinnityksen sahatavaranvalmistukseen Eklöf hankki, kun hän osti 1868 Herralan vesisahan läheltä Lahtea. Havaittuaan sahatavaran runsaan ulkomaisen

³⁹ Ekman 1944 s. 19; Heiman 1980 s. 11.

⁴⁰ Ekman 1944 s. 21; Nevanlinna 1995 s. 24.

⁴¹ Heiman 1980 s. 14.

⁴² Ekman 1944 s. 22.

⁴³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

kysynnän Eklöf ryhtyi rakentamaan vuonna 1870 valmistunutta Porvoon Höyrysahaa, josta kehittyi yrityksen keulakuva. Maa-alueen Eklöf oli saanut haltuunsa Steniuksen konkurssipesän kautta. Stenius oli vuokrannut kyseisen alueen 1863. Viisi vuotta myöhemmin siirtyi maanvuokraoikeus Eklöfille. Eklöf rakennutti alueelle 2-raamisen höyrysahan, joka oli Suomen etelärannikon ensimmäinen höyrysaha. Vuonna 1871 muodostettiin Porvoon Höyrysahaosakeyhtiö, jonka 500 osakkeesta Eklöf omisti 485, C. M. Lindroth 13 kpl ja C. E. Åberg 2 kpl. Yli 20 vuoden kuluttua 29.12.1894 siirtyi Porvoon höyrysahan koko osakekanta August Eklöfille.⁴⁴

Porvoon Höyrysahan valmistumisvuonna 1870 Eklöf myi Herralan sahan ja osti tilalle Parkunkosken ja Sykärin sahat. Sykärin saha siirrettiin myöhemmin ensin Hollolaan ja sitten Järvenpäähän. Eklöfin sahatavarantuotanto oli tuolloin 7 000 standarttia vuodessa, joka meni lähes kokonaisuudessaan vientiin. Aug. Eklöfin sahateollisuuden kasvussa ei tapahtunut muutoksia ennen 1880-luvun puoliväliä.⁴⁵

Suomen sahateollisuutta tutkineen Kai Hoffmanin yksi esimerkkiyritys oli Aug. Eklöf. Hän tutki, miten Eklöf rahoitti toimintaansa. Eklöf lainasi emoyhtiön (joka omisti sahayhtiön osakkeet) rahoja Porvoon höyrysahalle, mutta etenkin 1870-luvun noususuhdanteen aikana laajenemista rahoitettiin myös yhtiön toimintaylijäämästä, sillä maksetut osingot pidettiin pieninä. Aug. Eklöf tuotti reilusti voittoa kaikkina vuosina vuoteen 1877 saakka. Yhtiö sai voittorahoitusta, koska ei puutavarakaupassaan käyttänyt alkuun suuressa määrin ulkomaisia luottoja, vaan näin ollen toiminta tuotti ulkomaista nettokorkoa. Suurehkoja yksittäisiä voittoeriä olivat myös erilaiset provisiot ja komissiot. Voittorahoituksen lisäksi Eklöf otti verrattain paljon lainoja kotimaasta. Luottorahoituksen merkitys kasvoi 1870-luvun lopun huonompien suhdanteiden myötä. Aug. Eklöfin yritystoiminta tuotti kokonaisuudessaan tappiota vuosina 1877-1878 ja vielä 1879 nettovoitto oli vähäistä. Aug. Eklöfillä oli positiivinen ulkomainen korkotase, eli Eklöf sai ennakkomaksuja ulkomailta lyhyempiä aikoja kuin myönsi itse maksuaikaa ostajille. Hoffmanin mukaan Eklöfillä oli vaikeuksia saada ulkomailta riittävän edullisia luottoja.⁴⁶

August Eklöf harjoitti alusta alkaen myös menestyksellistä varustamotoimintaa. Jo vuonna 1865 Eklöf hankki osuuden Alku-nimisestä kuunarista. Tämä pieniko-

⁴⁴ Ekman 1944 s. 25-29, 55 - 56; Heiman 1980 s. 11; Allardt, Anders, Borgå sockens historia II, Helsinki 1928 s. 601.

⁴⁵ Heiman 1980 s. 13.

⁴⁶ Hoffman 1980 s. 143 – 146, 159.

koinen alus toi Suomeen pääasiassa suolaa kalliimpia hyödykkeitä, mm. Brasiliasta kahvisäkkejä ja häränvuotia. Myöhemmin Eklöfillä oli osaomistuksia moniin eri aluksiin. Hän myös rakennutti joko yhteistyössä tai yksinään uusia aluksia. Eräs esimerkki näistä aluksista oli vuonna 1874 Porvoon maalaiskunnan Hamarin telakalla valmistunut parkki Regina, joka oli omistajansa suuri ilon aihe kuolemaan saakka. 1880-luvulla Eklöf menetti kiinnostustaan merenkulkuun, koska Suomessakin höyrylaivat vähitellen lisäsivät merkitystään kauppalaivastosta. August Eklöf oli ollut vuonna 1868 mukana perustamassa Porvoo-Helsinki Höyrylaivaosakeyhtiötä, vaikka hänen mielenkiintonsa kohdistuikin selvästi purjealusiiin.⁴⁷

Aug. Eklöfin toiminnassa 1880-lukua voidaan pitää rauhallisena ajanjaksona. Tänä aikana Aug. Eklöf siirtyi lähes täydellisesti teollisuuteen ja vientiin. 1880-luvulla tuontitavaroiden kauppa menetti yhä enemmän merkitystään, lukuun ottamatta suolantuontia, jolla oli vielä merkitystä Eklöfin toiminnassa. Kaiken kaikkiaan voidaan sanoa, että 1880-luvun kuluessa Eklöfin merkitys maahantuojana päättyi.⁴⁸ Työni perusteella rohkeneen olla asiasta hieman eri mieltä. Ainakin vielä 1880-luvun puolivälissä Aug. Eklöf toimi maahantuojana, tuotteinaan mm. kahvi ja suola. Hän yritti luoda kontakteja kahvintoimittajiin monien asiaan liittyvien kirjeiden ja sähköiden perusteella. Lähetetyn materiaalin perusteella vaikutti siltä, että Eklöf näki vaivaa luodakseen kontakteja maailmalle, ainakin kahvintuonnin ja myöskin sokeritehtaiden puitteissa.

Aug. Eklöf osti 1885 Tolkkisten Höyryrsahan lisätäkseen sahausmääriään. Tolkkisten höyryrsaha sijaitsi Porvoon maalaiskunnassa lähellä Mäntsäläjoen suuta. Saha tuotti seuraavien kymmenen vuoden aikana suurimman osan Aug. Eklöfin sahatuotannosta. Aug. Eklöfin sahatavaran tuotoksi tuli nyt 11 000 standarttia sahattua ja höylättyä puutavaraa.⁴⁹

Aug. Eklöfin viennin arvo vuonna 1870 oli lähes 1 milj. mk ja tuonnin noin 1,8 milj. mk, mutta 1880-luvulla nämä luvut kasvoivat huomattavasti. Vuonna 1881 kyseiset luvut olivat tuonti noin 2,2 milj. mk ja vienti noin 1,9 milj. mk. Neljä vuotta myöhemmin vastaavat luvut olivat 1,5 milj. mk ja 1,7 milj. mk. Näistä vientiluvuista puutavaroiden arvo oli vuonna 1881 noin 1,7 milj. mk ja 1885

⁴⁷ Ekman 1944 s. 24; Heiman 1980 s. 21, 23 – 26, 67; Pohjanpalo, Jorma, Suomi ja merenkulku, Helsinki 1965 s. 98 - 102.

⁴⁸ Ekman 1944 s. 64, 67.

⁴⁹ Ekman 1944 s. 70 – 71; Heiman 1980 s. 13.

noin 1,7 milj. markkaa.⁵⁰

August Eklöf oli yksi ensimmäisistä Suomessa, mitkä oivalsivat omien metsämaiden merkityksen puuteollisuudelle. Hän hankki tuotoillaan maaomaisuutta, lähinnä metsätiloja. Hankkimistaan maatiloista oli Eklöfille tärkein ensimmäisenä ostettu Lahan rälssitila Pornaisissa. Tilan metsät olivat erityisen arvokkaat, ja siellä Eklöfillä oli tapana viettää vähäistä vapaa-aikaansa perheensä parissa. Lahan osto oli askel siihen suuntaan, että Eklöf antoi yritystoiminnalleen varman maanomistuksen tarjoaman pohjan. Sahat saivat varmuuden jatkuvasta raaka-aineensaannista, samalla ne saivat myös osuutensa maanarvon noususta.⁵¹

Jorma Ahvenaisen mukaan Aug. Eklöfistä kehittyi 1885-1913 yksi Suomen suurimmista sahaliikkeistä. Eklöfin rakennuttama Porvoo höyrysaha paloi 1890, mutta sen tilalle nousi heti uusi, koko Uudenmaan läänin ainoa suursaha.⁵²

August Eklöf omisti 1890-luvun puolivälissä viisi suurta sahalaistosta, selluloosa-tehtaan, hevosenkenkätehtaan ja tiilitehtaan.⁵³ Samoihin aikoihin Eklöf oli myös aktiivisesti vaikuttamassa Suomen Sahanomistajayhdistyksen perustamiseen 1895. Tosin sahanomistajien epäviralliset kokoukset olivat alkaneet ilmeisesti 1884. Kokousten aikaansaannoksena oli, että Keisarillisen Suomen Senaatin Talousosasto vahvisti 7.6.1895 ”Suomen Sahanomistajain Palovakuutusyhtiön” säännöt. August Eklöf oli mukana 16.12.1895 yhdistyksen varsinaisessa perustavassa kokouksessa, jossa hänet valittiin yhdistyksen ensimmäiseen hallitukseen. Ennen ensimmäistä maailmansotaa yhdistyksen jäsenistö edusti noin 2/3 maan sahatavaliikkeistä.⁵⁴

Vuonna 1910 August Eklöf halusi muuttaa omistamansa Porvoon Höyrysahan osakeyhtiöksi, helpottaakseen omaisuutensa siirtoa lapsilleen. Yhtiömuodon muutoksella Eklöf yritti myös ilmeisesti vähentää verojen maksua. Uuden yhtiön nimeksi tuli Aug. Eklöf Aktiebolag.⁵⁵ Toiminimen alle siirtyivät kaikki yhtiön toimialat. August Eklöf, jolle oli huhtikuun 29. päivänä 1895 myönnetty kauppaneuvoksen arvonimi, piti kuitenkin päätöksenteon tiukasti omissa käsissään kuo-

⁵⁰ Ekman 1944 s. 72 – 73.

⁵¹ Järvinen 1940 s. 143-144; Nevanlinna 1995 s. 25; Helander 1949 s. 257.

⁵² Ahvenainen 1984 s. 263.

⁵³ Heiman 1980 s. 15.

⁵⁴ Paloposki, Toivo Johannes, Suomen Sahanomistajayhdistys 1895-1970 s. 11-126, 75 vuotta saha-teollisuuden yhteistoimintaa : Suomen Sahanomistajayhdistys 1895-1970, (toim.) Toivo J. Paloposki, Helsinki 1970 s. 20-26.

⁵⁵ Nevanlinna 1995 s. 44; Ekman 1944 s. 119; Heiman 1980 s. 20 - 21.

lemaansa 13.12.1912 asti.⁵⁶ Aug. Eklöf Aktiebolag oli 1910-luvulla tuotantomäärältään Suomen kymmenenneksi suurin sahayritys.⁵⁷

Eklöfin suku myi 22.4.1964 kaikki Aug. Eklöf Ab:n osakkeet Oy Tampella Ab:lle. Myynnin syynä oli kireä luottotilanne. Lopettamistakin oli harkittu, mutta Eklöfin suku piti parempana ratkaisuna myyntiä. Joulukuun viimeisenä päivänä 1966 Aug. Eklöf Ab fuusioitui Oy Tampella Ab:n. Näin toiminimi Aug. Eklöf oli lakannut olemasta.⁵⁸

August Eklöfin pojan Birger Eklöfin mukaan ”Kauppaneuvos oli energinen, työteliäs ja tulevaisuuteen suuntautuva mies, joka ei missään muodossa pitänyt paikallaan olostaa. Tapa, jolla hän yhtiötään johti, ei todennäköisesti kovin hyvin soveltuisi nykyaikaan, niin ankara ja omapäinen hän oli!”⁵⁹ Birger Eklöfin mukaan August Eklöf oli toiminnan mies, joka uurasti yhtiönsä puolesta, jotta se vaurastuisi ja laajenisi. ”Hän ei kuitenkaan halunnut suorittaa enempää maksuja kuin itse katsoi kohtuulliseksi, minkä vuoksi hän siirsi 1900-luvun alussa konttorinsa Porvoonjoen länsirannalle, joka silloin vielä kuului maalaiskuntaan. Kaupunki näet verotti hänen mielestään hänen liiketoimiaan liikaa. Kun länsiranta sitten liitettiin kaupungin alueeseen, muutettiin konttori takaisin.”⁶⁰

August Eklöf oli vuonna 1867 nimitetty Ruotsi-Norjan varakonsuliksi. Vuoden 1882 Suomen Laivakalenterista käy ilmi, että August Eklöf oli myös Alankomaiden varakonsuli ja Espanjan konsuliagentti. Suomen Kauppakalenterista vuodelta 1871 selviää, että August Eklöf oli Suomen Merivakuutusyhdistyksen agentti Porvoossa. Lisäksi hän oli lontoolaisen ja edinburghilaisen North British & Mercantile palovakuutusyhtiön ja lontoolaisen Northern, palo- ja henkivakuutusyhtiön agentti. Vuosien 1876 ja 1883 kalentereista käy ilmi, että Eklöf oli edelleen edm. suomalaisen merivakuutusyhdistyksen agentti, mutta että hän ei enää ollut ulkomaalaisten vakuutusyhtiöiden agentti.⁶¹

⁵⁶ Heiman 1980 s. 15; Ekman 1944 s. 128.

⁵⁷ Ahvenainen 1994 s. 273-274.

⁵⁸ Eklöf, Tom, Porvoon selluloosatehdas 1893-1975, Porvoo 1975 s. 19-21.

⁵⁹ Nevanlinna 1995 s. 47.

⁶⁰ Nevanlinna 1995 s. 47.

⁶¹ Ekman 1944 s. 25; Heiman 1980 s. 13, 15; Kjellman, Magnus (toim.), Finlands skeppkalender, Suomen Laiwakalenteri 1882, Turku 1882 s. 53; Allardt 1928 s. 606; Forselius, Victor, Handelskalender för Finland, Helsinki 1871 s. 5; Forselius, Victor, Finlands handelskalender, Helsinki 1876 s. 10; Forselius, Victor, Finlands handelskalender, Turku 1883 s. 12.

August Eklöf toimi myös monin tavoin alueensa vaikuttajana. Hänen aikaansaannoksiaan olivat mm. Porvoo-Kerava rataosuus, Porvoon orpolastenkoti, Suomen ensimmäinen kansanopisto 1889 ja Porvoon museo.⁶² August Eklöf halusi myös vaikuttaa alueen kouluoloihin. Syksyllä 1885 hän laitto eri lehtiin Suomessa Helsingfors Dagbladın kautta ilmoituksen, että palvelukseen halutaan kansakoulun opettajatar Porvoon Höyrysaahan kansakouluun.⁶³

3. AUG. EKLÖFIN ASIAKASSUHTEET 1865 – 1885

3.1. Asiakassuhteiden muutos Suomessa ja ulkomailla

Aug. Eklöf aloitti toimintansa jo vuoden 1864 aikana, mutta koska siltä ajalta ei ole säilynyt lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden kopioita, niin tutkimus alkaa vuodesta 1865. Vuonna 1865 lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden lukumäärä oli vielä pieni, vain 411 kpl. Tästä määrästä osa oli lähetetty ilmeisestikin jo aiemmin Aug. Eklöfin kanssa asiakassuhteissa olleille yrityksille yms. Jonkin verran luotiin myös täysin uusia suhteita (ks. Kappale 8). Eklöf kirjoitti 1865 lähetetyistä kirjeistään suurimman osan eli noin 66 prosenttia Suomeen.⁶⁴

Tutkimuksessa kaupungit ja alueet on suurimmaksi osaksi sen aikaisessa kirjoitusasussaan ja ne on sijoitettu nykyisten valtiollisten rajojen mukaan. Kaupungit tai alueet, joille ei ole löytynyt nykyaikaista vastinetta, minkä puitteissa ne olisi voitu sijoittaa johonkin nykyiseen valtioon, on sijoitettu omaksi luokakseen. Tähän luokkaan kuuluu myös sellaisia kirjeitä ja sähkeitä, joihin ei ole merkitty osoitetta lainkaan. Luokan osuus kaikista kirjeistä ja sähkeistä oli koko tutkimusajan suhteellisen pieni. Suurimmillaan osuus oli 1882 noin 5 prosenttia ja pienimmillään 1866, jolloin tällaisia kirjeitä ja sähkeitä ei ollut lainkaan. Muina aikoina osuus oli alle prosentista noin kolmeen prosenttiin.⁶⁵

Vuonna 1865 ulkomaista tärkein oli Saksa, jonka osuus kokonaisuudesta oli noin 23 prosenttia. Myös Ruotsin ja Belgian osuudet olivat yli prosentin. Ruotsin oli lähes 4 prosenttia ja Belgian noin 2 prosenttia, kun taas muiden maiden osuudet

⁶² Nevanlinna 1995 s. 48-49.

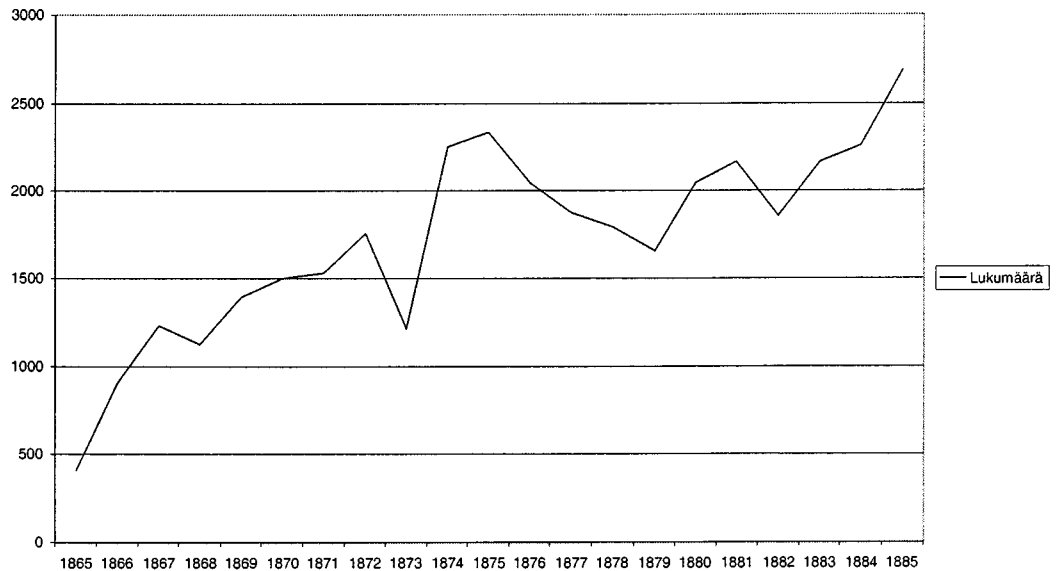
⁶³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 20.8.1885 Helsingfors Dablad, Helsinki.

⁶⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865.

⁶⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

jäivät yhteen prosenttiin tai sen alle kaikista lähetetyistä kirjeistä (vrt. Taulukko 1 s. 23) . Ensimmäisenä vuotena Eklöfin kirjeenvaihdon toiminta-alue oli jo aika suuri, sillä hän kirjoitti yhteensä 13 eri maahan ja Suomeen.⁶⁶

Kuvio 1. Aug. Eklöfin lähettämät kirjeet ja sähkeet 1865 - 1885



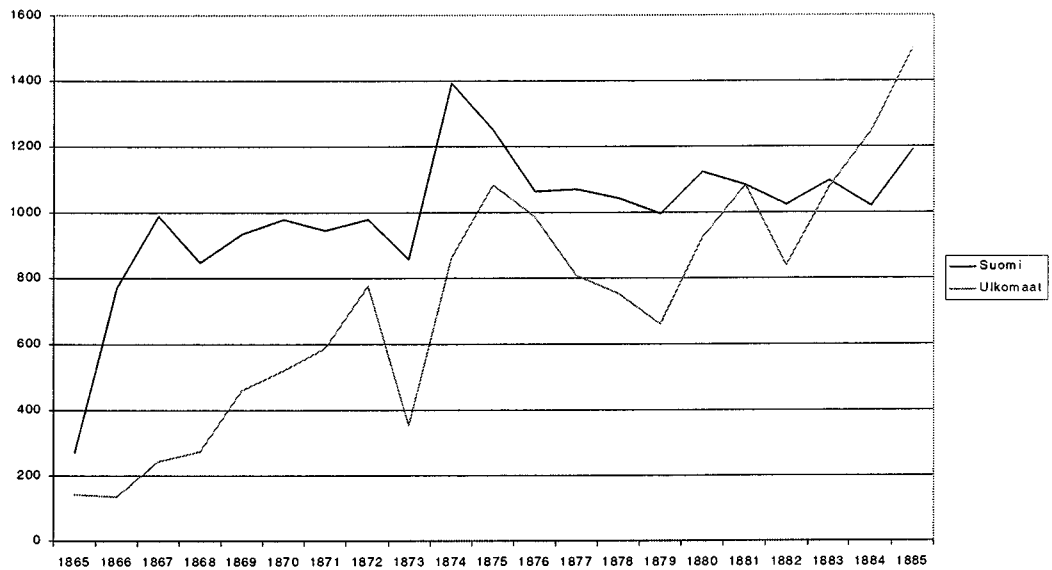
Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

Aug. Eklöfin lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden lukumäärä kasvoi koko tutkimusjakson ajan (ks. kuvio 1.). Poikkeuksena tästä ovat vuodet 1868, 1873, 1882 sekä vuodet 1876 – 1879. Näihin vuosiin osuu myös yksi jyrkempi nousukausi eli vuosi 1874, jolloin lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden lukumäärä lähes kaksinkertaistui edelliseen vuoteen verrattuna. Kokonaisuudessa kahtenakymmenenä vuotena lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden lukumäärä kasvoi noin 6,5 -kertaiseksi eli lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden lukumäärä nousi vuoden 1865 vähän yli 400 kpl:sta lähes 2700 kpl:seen vuonna 1885. Yritys kehittyi tänä aikana, lähinnä tukkukauppaa harjoittavasta yrityksestä, sahateollisuusyritykseksi, jolla oli omaa tuotantoa, ja jossa tukkukaupan merkitys oli vähentynyt.⁶⁷

⁶⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865.

⁶⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

Kuvio 2. Aug. Eklöfin lähettämät kirjeet ja sähkeet Suomeen ja ulkomaille 1865 - 1885 (n=36230)



Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

Aug. Eklöfin lähettämien kirjeiden ja sähkeiden lukumäärässä on ulkomaiden kohdalla suurimmat heilahtelut (ks. kuvio 2.). Ulkomaille lähetetyn aineiston kokonaismäärä myös kasvaa eniten näiden kahdenkymmenen vuoden aikana eli noin 15-kertaiseksi. Alusta alkaen ulkomaille oli suuri merkitys Aug. Eklöfin yritystoiminnassa, varsinkin ensimmäisenä vuonna ulkomaiden osuus oli suuri. 1860-luvun loppuvuosina ulkomaiden osuus oli selvästi pienempi mutta kuitenkin kasvamaan päin. Suomen kohdalla suurin lukumäärä tutkimusaikana saavutettiin jo vuonna 1874. Tähän mennessä kotimaan osuus kokonaismäärästä oli kasvanut noin 5-kertaiseksi verrattuna ensimmäiseen tutkimusvuoteen. Kotimaan osuus kaikista lähetetyistä kirjeistä ja sähkeistä oli paljon tasaisempi. Sen suurimmat muutokset olivat ensimmäisten parin vuoden nousu sekä toinen jyrkempi nousu vuodesta 1873 vuoteen 1874.

Ulkomaiden osuus kasvoi vuoteen 1872, jolloin oli ensimmäinen jyrkempi lasku. Laskukausi oli kuitenkin vain yhden vuoden mittainen ja lukumäärä kasvoi taas vuodesta 1874 alkaen. Tosin 1875 alkoi uusi laskukausi, jota kesti aina vuoteen 1879 asti. Tällöin alkoi uusi nousu, joka katkesi vuoden 1882 laskuun, mutta jatkui sen jälkeen koko tutkimusperiodin loppuun asti. Varsinkin ulkomaiden osuuksissa on havaittavissa kansainvälisten lamakausien vaikutukset lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden lukumääriin. Erityisen selvästi on havaittavissa 1870-luvun lo-

pun jyrkkä laskukausi. 1870-luvun puolivälin sahatavaran hinnan laskun aikaan Aug. Eklöf sen sijaan lisäsi kirjeenvaihtoaan. Eklöf ilmeisesti kirjoitti useille asiakkaille tilanteen kehityksestä ja yritti ilmeisesti myös lisätä asiakkaiden määrää hintojen laskiessa. Sama tilanne on havaittavissa vuoden 1883 sahatavaran hintojen laskun aikaan (ks. kuvio 2.).⁶⁸

Aug. Eklöf osallistui myös maailmannäyttelyihin lisätäkseen ulkomaisia kontakteja ja tehdäkseen itseään muutenkin tunnetummaksi ulkomailla. Vuoden 1867 Pariisiin näyttelyssä Eklöf oli yksi 39:stä suomalaisesta näytteilleasettajasta. Eklöfin tuotteena olivat kuusipäreet (pärter av gran). Vuoden 1873 Wienin maailmannäyttelyyn Aug. Eklöf osallistui kahdella eri toiminimellä. Porvoon Höyrysahaosakeyhtiön tuotteena olivat lankut ja laudat. August Eklöf -nimellä Eklöf esitteli mänty- ja koivulautoja ja rimoja. Täälläkin oli yhteensä 39 suomalaista näytteilleasettajaa. Wienissä Porvoon höyrysahan osasto palkittiin tunnustuspalkinnolla (Diplom med erkännande) 12 muun suomalaisen kanssa. Tutkimusajan muihin kahteen maailmannäyttelyyn 1876 Philadelphiassa ja 1878 Pariisissa Aug. Eklöf ei enää osallistunut.⁶⁹

Kahdenkymmenen vuoden aikana Aug. Eklöfin kirjoittamien kirjeiden ja sähköisten määristä on havaittavissa selvä kehitys kotimaista ulkomaille. Kehityksen takana on ensisijaisesti Aug. Eklöfin yritystoiminnan muutos tukkukauppiasta sahateollisuusyritykseksi. Tukkukauppiaina Eklöfillä oli tiiviit kontaktit kauppiasiin eri puolilla Suomea, mutta näiden kontaktien merkitys väheni samaan tahtiin, kun Eklöf panosti enemmän sahateollisuuteen, ja väistyi tukkukaupasta. 1880-luvulla hän toimi vielä jonkin verran suolan, sokerin ja kahvin maahantuojana. Sahateollisuus sen sijaan oli suurimmaksi osaksi vientiteollisuutta, joten Eklöfillä oli yhä enemmän kontakteja ulkomaille, etsiessään uusia asiakkaita ja yhteistyökumppaneita sekä varsinkin pitäessään yhteyksiä puutavaranmyyjiin eli agentteihin.

Seuraavissa kahdessa taulukossa on tarkasteltu eräiden maiden merkitystä Aug. Eklöfin yritystoimintaan kaikkien 20 vuoden aikana. Taulukoissa on vuosittain merkitty maiden prosenttiosuudet kaikista lähetetyistä kirjeistä ja sähköistä (samat taulukot lukumäärinä ks. Liitteet 1 ja 2). Keskiarvo on laskettu koko kyseisen ajankohdan aikana lähetettyjen kirjeiden ja sähköisten kokonaislukumäärästä.

⁶⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

⁶⁹ Smeds, Kerstin, Helsingfors-Paris, Finlands utveckling till nation på världsutställningarna 1851 – 1900, Vammala 1996 s. 126, 368 – 369, 375.

Taulukko 1. Aug. Eklöfin eräisiin maihin lähettämät kirjeet ja sähkök 1865 – 1875 (n=15662).

Maa	1865	1866	1867	1868	1869	1870	1871	1872	1873	1874	1875	Keski- arvo
Suomi	65,7	85,1	80,3	75,7	67,0	65,3	61,8	55,7	70,9	61,8	53,6	65,3
Saksa	22,6	7,3	7,1	9,3	10,0	7,4	8,2	17,0	8,5	10,5	10,9	10,4
Alanko- maat	1,0	0,2	0,5	2,9	6,8	6,2	10,6	4,5	3,8	3,7	7,7	5,0
Iso- Britannia	1,0	1,3	1,6	1,7	6,4	8,3	8,7	5,9	2,0	2,2	6,5	4,7
Belgia	2,4	1,8	0,5	0,0	0,4	1,1	0,8	5,1	3,1	8,7	9,6	3,9
Ruotsi	3,9	1,0	3,9	2,9	2,4	2,2	1,4	0,7	2,0	1,6	0,7	1,8
Ranska	0,2	0,3	0,7	0,5	0,2	0,4	0,2	1,0	2,4	0,9	0,9	0,7
Espanja	..	0,7	0,4	0,7	0,1	..	0,5	0,4	0,1	0,1	0,3	0,3
Muut maat	3,2	2,3	5,0	6,3	6,7	9,1	7,8	9,7	7,2	10,5	9,8	7,9
Yhteensä	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

.. = ei havaintoja

Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1875.

Ensimmäisten vuosien aikana Aug. Eklöfin tärkeimmät ulkomaiset kontaktit olivat Alankomaihin, Isoon-Britanniaan ja Saksaan (ks. Taulukko 1.). Muutamina ensimmäisinä vuosina Ruotsin merkitys oli myös suuri, kun taas ajanjakson lopulla Belgia kasvatti merkitystään. Taulukosta nähdään myös miten suuri osa lähetetyistä kirjeistä ja sähköistä lähetettiin kotimaahan. Suurimmillaan osuus oli 85 prosenttia vuonna 1866 ja pienimmillään noin 53 prosenttia vuonna 1875. Lukuun ottamatta vuosia 1866 ja 1873 – 1874 Suomen prosentuaalinen osuus oli selvästi laskeva. Kuitenkin lukumääräisesti laskettuna kotimaan osuus ei juurikaan muuttunut (ks. kuvio 2 s. 21). Tämä selittyy kokonaisuutensa kasvulla, joka kohdistui lähinnä ulkomaille lähetettyyn materiaaliin.

Kai Hoffmanin mukaan Aug. Eklöfin sahatavaran päävientimaa oli useimmista viejistä poiketen Ranska. Tarkkoja tietoja maakohtaisesta jakaumasta ei 1870-luvulta ole, mutta päävientimaa oli tuolloinkin Ranska ja sen jälkeen seurasivat

Espanja ja Iso-Britannia. Siihen nähden on hieman yllättävää kyseisten maiden suhteellisen pieni osuus Aug. Eklöfin kaikista lähetetyistä kirjeistä ja sähkeistä. Ainoastaan Ison-Britannian luvut ovat suhteellisen korkeita (ks. Taulukot 1. ja 2. s. 23 ja 25) Ranskan pientä osuutta lähetetyistä kirjeistä ja sähkeistä selittää mm. Belgian agentin kautta käyty puutavarakauppa Ranskaan. Ilmeisesti myös Alankomaiden kautta Eklöf myi puutavaraa Ranskaan. Alankomaiden merkitys oli selvästi tärkeämpi kuin kyseisten vientilukujen puitteissa voisi todeta (ks. kappale 6). Harvat ranskalaiset agentit saattoivat myös ostaa suurempia eriä tavaraa, joten silloin ei välttämättä tarvittaisikaan niin suurta kirjeenvaihtoa. Lähetetyn materiaalin perusteella on mahdotonta arvioida lopullisia myyntilukuja. Lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden lukumäärien kehityksen seuraaminen johtaa ilmeisesti tiilastoharhaan eräiden maiden kohdalla. Koko Suomen puutavaraviennistä (mukana myös jalostamaton puutavara) vuosina 1865 – 1875 suurin osa, noin puolet, vietiin Isoon-Britanniaan. Muita tärkeitä vientimaita olivat Saksa, noin 15 – 20 %, Hollanti ja Belgia (yhdessä 8 – 12 %) sekä Ranska (6 – 12 %) ja Portugal ja Espanja (yhteensä noin 6 %).⁷⁰

⁷⁰ Hoffman 1980 s. 144, 114; JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

Taulukko 2. Aug. Eklöfin eräisiin maihin lähettämät kirjeet ja sähköet 1876 – 1885 (n=20568).

Maa	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885	Keski-arvo
Suomi	51,9	57,0	58,0	60,1	54,9	50,0	55,0	50,5	45,0	44,2	52,0
Iso-Britannia	7,2	8,2	7,7	9,7	19,2	14,9	15,3	13,4	10,1	10,8	11,7
Alankomaat	8,8	10,1	5,2	8,2	9,3	11,1	7,6	11,7	10,3	12,1	9,7
Saksa	9,6	7,8	9,8	6,1	5,8	3,0	2,2	3,2	3,9	3,8	5,4
Ranska	0,8	0,3	0,9	3,0	2,6	4,9	1,0	2,7	10,1	6,4	3,5
Belgia	8,5	5,1	8,4	8,2	1,8	0,1	0,4	0,1	0,3	1,0	3,1
Espanja	0,2	0,2	0,1	0,2	0,0	1,9	3,5	5,7	4,4	11,0	3,1
Ruotsi	1,3	2,2	2,0	0,9	1,2	1,5	3,0	4,7	5,4	3,1	2,6
Muut maat	11,7	9,1	7,9	3,6	5,2	12,6	12,0	8,0	10,5	7,6	8,9
Yhteensä	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1876 – 1885.

Varsinkin Alankomaat ja Iso-Britannia säilyttivät tärkeän asemansa Aug. Eklöfin toiminnassa. Sen sijaan varsinkin viimeisinä vuosina Saksan osuus selvästi väheni, kuten myös Belgian (ks. taulukko 2). Espanjan ja Ranskan osuudet kasvoivat. Suomen osuus oli tasaisesti noin 50 prosenttia. Suurimmillaan Suomen osuus oli vuosina 1877 – 1879 noin 60 prosenttia. Vain viimeisenä kahtena vuotena Suomen osuus oli selvästi alle 50 prosenttia.

Muita tärkeitä edm. taulukoissa esiintymättömiä maita olivat mm. Norja, Tanska, Venäjä ja Viro. Norjan merkitys oli suurimmillaan kolmisen prosenttia 1870-luvun puolivälin tuntumassa myös Tanskan osuus oli samoihin aikoihin noin 4 prosenttia. Tanskan osuus nousi uudestaan 1880-luvun puoliväliin tultaessa ollen tällöin suurimmillaan vähän yli 4 prosenttia. Norja ja Tanska olivat tärkeitä kala-kauppansa kautta. Eklöf osti näistä maista kalaa, jonka hän sitten myi Suomessa. Tanskaan Aug. Eklöf kävi myös puutavarakauppaa. Venäjän osuus oli suhteellisen tasaisesti noin 1 – 3 prosenttia. Viron osuus sen sijaan kasvoi vasta 1880-luvun

alussa nousten suurimmillaan vähän yli 3 prosenttiin vuonna 1881, muuten sen osuus oli pieni.

Kahdenkymmenen vuoden aikana Aug. Eklöf lähetti kirjeitä tai sähköitä 25 maahan, joista vähiten kontakteja oli Brasiliaan, Italiaan, Ukrainaan, Liettuaan, Yhdysvaltoihin, Maltaan, Itävaltaan, Egyptiin ja Sveitsiin. Näihin maihin Eklöf lähetti vuosina 1865 – 1885 kirjeitä ja sähköitä korkeintaan kahdeksana eri vuonna. Näistä maista yli neljänä vuonna oli asiakaskontakteja Yhdysvaltoihin, Irlantiin, Brasiliaan ja Italiaan. Brasiliaan kontaktit olivat yleensä 1870-luvun vaihteessa ja Yhdysvaltoihin ja Irlantiin taas 1870-luvun lopulta lähtien sekä Italiaan hyvin epämääräisesti koko tarkasteluajana. Muihin maihin oli yhteyksiä vain yhtenä tai kahtena vuotena.⁷¹

Kai Ekmanin mukaan Aug. Eklöfin tärkeimmät ostajamaat 1880-luvulla olivat Ranska, sen jälkeen Iso-Britannia ja Espanja. Näiden jälkeen tulivat Saksa, Alankomaat ja Belgia, joiden merkitys oli jo selvästi vähäisempää. Kuitenkin lähetetyistä kirjeistä ja sähköistä eniten lähetettiin Isoon-Britanniaan. Tätä selittää ilmeisesti se, että Aug. Eklöf käytti englantilaisia yhteyksiä hyväkseen tehdessään kauppvoja muihin maihin. Eklöf käytti brittiläisiä yrityksiä ilmeisesti myös pankkiasioiden ja muiden asioiden hoitamiseen sekä Isossa-Britanniassa että muualla Euroopassa. Kaiken kaikkiaan kyseisten maiden osuus Aug. Eklöfin kokonaiskirjeenvaihdosta oli suhteellisen pieni (ks. taulukko 2. s. 25), varsinkin Ranskan (lukuun ottamatta paria viimeistä vuotta), Belgian, Saksan ja Espanjan (lukuun ottamatta vuotta 1885).⁷²

Koko Suomen puutavaranviennistä (mukana myös jalostamaton puutavara) vuonna 1880 vietiin lähes puolet Isoon-Britanniaan. Sen jälkeen tärkeimmät maat olivat Ranska (18 %), Hollanti ja Belgia (yhteensä 13 %), Saksa (12 %) sekä Portugal ja Espanja (yhteensä 8 %). Vuodesta 1883 alkaen viennistä voidaan erottaa erikseen sahatavaranvienti, jonka tärkein vientimaa oli Iso-Britannia lähes puolet koko viennistä. Seuraavaksi tärkeimmät maat olivat Ranska (17 %), Portugal ja Espanja (yhteensä 15 %), Hollanti ja Belgia (yhteensä 11 %) ja Saksa (7 %).⁷³ Aug. Eklöfin lähetettyjen kirjeiden ja sähköiden perusteella tilanne oli hyvin samansuuntainen kuin koko Suomessa. Ainoastaan Portugalin kohdalla tilanne oli

⁷¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885. Pää tarkasteluvuosien kohdalta asiaa tarkastellaan lähemmin kappaleessa 5.

⁷² Ekman 1944 s. 69.

⁷³ Hoffman 1980 s. 114.

selkeästi erilainen, koska sen merkitys Aug. Eklöfille ei ollut läheskään samaa tasoa kuin yleensä suomalaissa yrityksissä.⁷⁴

Tutkimusajanjakson aikana Aug. Eklöfin lähettämien kirjeiden ja sähkeiden lukumäärä kasvoi suhteellisen tasaisesti noin 400 lähes 2700 kirjeeseen tai sähkeeseen. Kaikista kirjeistä kotimaan osuus oli lähes koko ajan yli puolet. Ensimmäisinä vuosina kotimaahan lähetettiin lähes kaikki kirjeet, lukuun ottamatta vuotta 1865. Lukumäärällisesti kotimaan osuus oli suurimmillaan jo vuonna 1874, jonka jälkeen sen osuus laski. Ulkomaisten osuus sen sijaan kasvoi koko ajan, eräitä poikkeuksia lukuun ottamatta esim. vuodet 1873, 1879 ja 1882. Selkeästi oli havaittavissa Aug. Eklöfin yritystoiminnassa tapahtunut muutos tukkukauppiasta sahateollisuusyrittäjäksi. Muutos vähensi kotimaisten kontaktien tarvetta ja lisäsi tarvetta uusiin kontakteihin ulkomailla, jonne Eklöf pääasiassa tarjosi puutavaraansa. Kaikkien 20 vuoden aikana Aug. Eklöfin tärkeimmät ulkomaiset kontaktit olivat saksalaisia, englantilaisia ja alankomaalaisia. Myös muihin maihin Eklöfillä oli kontakteja, sillä tutkimusajanjakson aikana hän lähetti kirjeitä ja/tai sähkeitä 25 maahan.

3.2. Aug. Eklöfin asiakassuhteet ammattiryhmittäin

Kaikkien kahdenkymmenen vuoden aikana Aug. Eklöfin tärkeimmät asiakasryhmät olivat konsulit, agentit, agentuuri- ja pankkiiriliikkeet, kapteenit sekä varsinkin Suomessa erilaiset kauppaliikkeet (tukkukauppa ja vähittäiskauppiat). Tärkeitä olivat tietysti myös eräät sahat ja niiden hoitajat sekä muut yritystoiminnan kannalta tarpeelliset tahot esim. paperiliikkeet, pankit, palo- ja merivakuutusyhdistykset sekä eräät tehtaat. Tärkeitä olivat myös Eklöfin pankki- ja oikeusasioita hoitaneet henkilöt, lähinnä Helsingissä. Agentteja oli suhteellisen hankala erottaa muista asiakassuhteista, koska niiden kohdalla kirjeissä ei ole lukenut titteliiä, toisin kuin monien muiden nimikkeiden kohdalla.⁷⁵

Aug. Eklöfin tutkimusaineistossa oli kaiken kaikkiaan eri ammattinimikkeitä todella paljon, erityisesti Suomen kohdalla, erilaisista sotilasarvoista alkaen aina esim. apteekkareihin, lääkäreihin ja opettajiin. Lähes puolet tutkimuksen ammattinimikkeistä jäi epäselväksi, koska vain vähän yli puolelle kaikista lähetetyistä kirjeistä ja sähkeistä pystyi selvittämään jonkin ammattinimikkeen. Selvitetystä ammattinimikkeistä suurin osa oli suomalaisia noin 1600 kappaletta. Ulkomaisia

⁷⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885. Varsinaisten puutavaran tarjouskirjeiden kohdalla tilannetta tarkastellaan lähemmin kappaleessa 7.

⁷⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

oli vain vajaa 500 kappaletta. Kokonaismäärä oli siis noin 2100 kappaletta. Kotimaisista kontakteista oli helpompi löytää ammattinimikkeitä mm. kauppakalenteireista. Kaikista eri asiakkaille Suomeen kirjoitetusta aineistosta löytyi ammattinimike lähes 60 prosenttiin. Ulkomaisten kohdalla prosenttiosuus jäi noin 37 prosenttiin.⁷⁶

Seuraavassa taulukossa on esitelty Aug. Eklöfin tärkeimpiä asiakassuhteita ammattiryhmittäin. Kootut ryhmät olivat konsulit, komissionäärit⁷⁷ ja agentit, agenttuuri- ja pankkiiriliikkeet (mukana myös kauppahuoneet⁷⁸), kapteenit, kauppaliikkeet (vähittäis- ja tukkukauppa) ja muut asiakassuhteet. Muita asiakassuhteita olivat esim. sahat, tehdasliikkeet, vakuutusyhdistykset ja erilaiset suomalaiset virkamiehet. Taulukossa on agenteiksi luettu kaikki ulkomaiset kontaktit, jotka on käytetyn kirjallisuuden ja/tai Aug. Eklöfin lähettämien kirjeiden tai sähköiden perusteella todettu agenteiksi. Agenteiksi on luettu myös ne, joiden kanssa Eklöf kävi puutavarakauppaa eli joille hän tarjosi puutavaraa tutkimusajan kolmen pää-tarkasteluvuoden aikana. Konsuleita ovat ne kontaktit, jotka Eklöf on kirjeissään sellaisiksi ilmoittanut tai jotka on kirjallisuuden tai muuten käytettävissä olevan aineiston perusteella tulkittu konsuleiksi. Konsulit olivat lähinnä kunniakonsuleita, jotka olivat paikallisia liikemiehiä ja toimivat konsuleina oman työnsä ohessa.

⁷⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

⁷⁷ Komissionääri= henkilö yms. , jonka kanssa päämies on tehnyt sopimuksen tavaran myynnistä omiin nimiin mutta päämiehen laskuun.

⁷⁸ Kauppahuone= kauppiaiden muodostamat kauppahuoneet harjoittivat kansainvälistä liiketoimintaa. Kauppahuoneet olivat löyhästi organisoituja, perheomisteisia ”yhtiöitä”. Kauppahuone oli yleiskäsite, jolla tarkoitettiin käytännössä samaa kuin ”firma tai toiminimi”.

Taulukko 3. Aug. Eklöfin asiakassuhteet ammattiryhmittäin eräissä maissa vuosina 1865 – 1885

Maa	Konsulit ja agentit	%	Pankkiiriliikkeet	%	Kapteenit	%	Kauppaliikkeet	%	Muut	%
Suomi	140	41	99	73	113	46	345	100	920	81
Iso-Britannia	35	10	9	7	7	3	..	0	24	2
Ruotsi	11	3	4	3	13	5	1	0	39	4
Saksa	35	10	4	3	9	4	..	0	7	1
Alankomaat	29	9	4	3	7	3	..	0	10	1
Ranska	24	7	..	0	8	3	..	0	3	0
Venäjä	5	2	1	1	4	2	..	0	15	1
Muut maat	60	18	14	10	83	34	..	0	114	10
Yhteensä	339	100	135	100	244	100	346	100	1132	100

.. = ei havaintoa

Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

Suomalaisilla yhteyksillä oli erittäin merkittävä asema Aug. Eklöfin toiminnassa. Suurimmillaan merkitys oli kauppaliikkeiden kohdalla, jotka olivat noin 100 prosenttisesti suomalaisia. Konsuleiden ja agenttien ryhmässä kotimaan jälkeen tärkeimmät maat olivat Iso-Britannia, Saksa ja Alankomaat sekä tärkeimpänä muiden maiden ryhmä. Agentuuri- ja pankkiiriliikkeistä Suomen jälkeen olivat tärkeimpiä Iso-Britannia ja muiden maiden ryhmä. Kapteeneista oli muiden maiden merkitys suurin Suomen jälkeen. Muiden ammattiryhmien merkittävin maa oli Suomi ja muiden maiden ryhmä (ks. taulukko 3.). Taulukossa muiden maiden ryhmän merkitystä kapteenien ja muiden ammattiryhmien kohdalla nosti erityisesti kyseiseen ryhmään sisältynyt luokka, johon kuuluivat ne paikkakunnat, joille ei ole kyetty osoittamaan paikkaa nykyisissä valtioissa, ja ne kirjeet ja sähköet, joihin ei oltu merkitty osoitetta lainkaan.

Aug. Eklöfin asiakasryhmistä agentit ja konsulit oli tärkein ulkomaalainen ammattiryhmä, mikäli ei oteta huomioon sekalaista muiden ammattinimikkeiden ryhmää. Agentit ja komissionäärit hoitivat usein myös suomalaisten kauppahuo-

neiden pankkiasiat.⁷⁹ August Eklöfkin toimi itse sekä suomalaisten että ulkomaisten yritysten agenttina hoitamalla näiden asioita ja hankkimalla uusia asiakaita, mikäli suinkin mahdollista (ks. kappale 6.).

3.3. Aug. Eklöfin asiakassuhteet keston mukaan

Aug. Eklöfin viisi pisintä suomalaista asiakassuhdetta olivat Suomen Merivakuutusyhdistys (Direktion för Sjöassurans Föreningen i Finland) Turussa, Toinen Merivakuutusyhdistys (Direktion för Andra Sjöassurans Förening i Finland) Turussa, kauppias ja laivanvarustaja A. Terichoff Loviisassa, F. Tilgmann Helsingissä ja varatuomari G. F. Utter Helsingissä. Kolme ensin mainittua olivat selvästi pitkäaikaisimmat. Ne suhteet alkoivat vuosina 1866 ja 1867. Merivakuutusyhdistykset olivat tärkeitä jokaiselle yrittäjälle, koska ne vastasivat alusten ja niiden lastien vakuutuksista. August Eklöf toimi myös näiden yhtiöiden paikallisena agenttina Porvoossa. Vakuutusyhdistyksille Eklöf kirjoitti säännöllisesti noin 20 – 30 kirjettä tai sähköttä vuodessa muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta. Kaksi viimeistä Tilgmann ja Utter olivat mukana Eklöfin kirjeenvaihdossa vuodesta 1870 alkaen. Tilgmanille ja Utterille Eklöf lähetti vuosittain vain muutamia kirjeitä ja sähköttä. Hackman & co Viipurista oli myös tärkeä Aug. Eklöfin asiakaskontakti. Tämä asiakassuhde oli siitä erikoinen, että siinä oli välillä vuosia, jolloin yhteyksiä ei pidetty lainkaan tai ainakaan siitä ei ole säilynyt dokumentteja. Tällaisia aikoja olivat vuodet 1874 ja 1878 – 1881. Säilyneestä aineistosta päätellen Eklöf kirjoitti Hackman & co hyvin epäsäännöllisesti vuosittaisten kirjeiden ja/tai sähköttien määrän vaihdellessa yhdestä yli 30 kappaleeseen.⁸⁰

Ulkomaisista kontakteista pitkäaikaisin oli vuodesta 1867 lähtien Aug. Eklöfin kanssa kirjeenvaihdossa ollut kauppahuone ja köysikauppias J. Hoth Pietarista Venäjältä. Toiseksi pitkäaikaisin oli brittiläinen pankkiiri-agentuuriliike Westenholtz Brothers Lontoosta, joka oli mukana Eklöfin kirjeenvaihdossa vuodesta 1869 lähtien. Vuosittain Eklöf piti Westenholtz Brotherseihin yhteyttä hyvin eri tavoin. Joinakin vuosina kirjeitä tai sähköttä lähetettiin vain muutama, kun taas vuosina 1870 – 1871 lähetettiin yli sata kirjettä ja/tai sähköttä yhden vuoden aikana. Vuonna 1870 alkoi myöskin pitkäikäiseksi kehittynyt suhde hollantilaiseen pankkiiriliike Hooglandt Gebruderin Amsterdamista. Muissa tärkeissä ulkomaisissa asiakassuhteissa oli välillä vuosia, jolloin yhteyttä ei pidetty lainkaan. Tällaisia

⁷⁹ Järvinen, Kyösti, Liikenne ja kauppa s. 166 - 210, Suomen kulttuurihistoria IV, Industrialismin ja kansallisen nousun aika, Jyväskylä 1936 s. 197.

⁸⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

olivat esim. agentti A. Davans & H. Orban Liegesta Belgiasta sekä Espanjan Cadizista agentti Lacave & co.⁸¹

Varsinkin ulkomaisten kontaktien kohdalla pitkäaikaisempia suhteita olivat kontaktit pankkiiriliikkeisiin ja kauppahuoneisiin, jotka hoitivat Aug. Eklöfin pankki- ja rahoitusasioita. Yleensä ne vastasivat, että erilaiset maksut hoidettiin oikein ja oikeaan aikaan. Ne myös välittivät rahaa ja vekseleitä puolin ja toisin. Olikin luonnollista luoda hyvät ja luotettavat kontaktit niihin ihmisiin, jotka hoitivat yrityksen kannalta tärkeitä maksu- ja rahoitusasioita.

Tehokkaan liiketoiminnan kannalta oli olennaista saada pääomamarkkinat toimimaan mahdollisimman tehokkaasti. Suomalaisten ulkomaalaiset rahoitusjärjestelyt keskittyivät muutamaasi suuriin kauppahuoneisiin. Yleensä kullakin kauppahuoneella oli ulkomailla muutama keskeinen liikeyhteistyökumppani, joille uskottiin vekseleiden välitys ja raha-asioiden hoito.⁸²

4. ASIAKASSUHTEET KIRJERYHMITÄIN

Aug. Eklöfin kirjeenvaihdossa näkyi jo alusta asti sähkeiden merkitys tiedonkullussa. Usein Eklöf kuitenkin kertasi sähkeen tiedot seuraavassa kirjeessään ja näin ikään kuin vahvisti tiedot oikeiksi. Vuonna 1865 sähkeillä ei vielä ollut mitään merkitystä, koska Eklöf lähetti tuolloin vain yhden sähkeen ulkomaille. Vuoden 1875 lähetetystä materiaalista noin 27 prosenttia oli sähkeitä, joista viidennes lähetettiin Suomeen. Viimeisenä vuotena lähetetystä materiaalista neljännes oli sähkeitä, joista noin viidennes lähetettiin kotimaahan.

Aug. Eklöfin asiakassuhteiden hoidosta on löydettävissä useampia tärkeitä kirjeryhmiä. Itse myyntiprosessin kannalta tärkein ryhmä ovat erilaiset myyntikirjeet. Myyntikirjeitä ovat tarjouspyynnöt, tarjoukset ja tilaukset. Ehkä eniten varsinaiseen myynnin onnistumiseen vaikuttavat ns. hinta- ja tilanneselvityskirjeet, joissa Eklöf usein perustelee ja selittelee omia hintojaan tai pyytää mahdollista myyjää tarkistamaan jostain syistä omia hintojaan. Muita tärkeitä kirjeryhmiä ovat maksu- ja rahoitusasiat, toimintaohjeet ja alus- ja lastausasiat. Useimmissa lähetetyissä

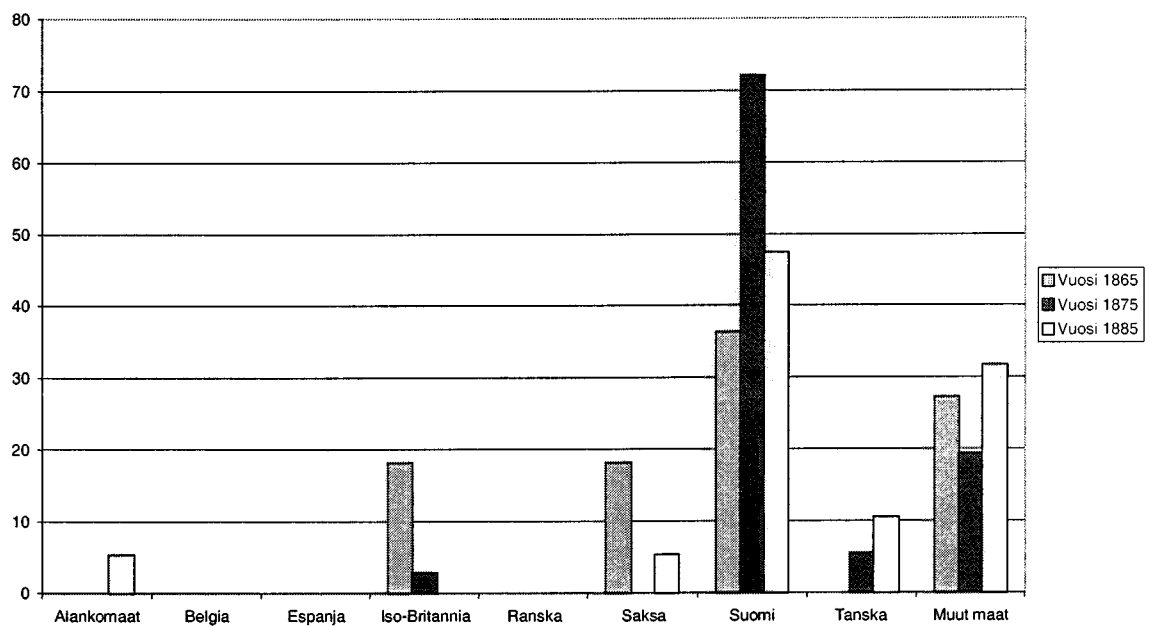
⁸¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

⁸² Ojala, Jari, Tehokasta liiketoimintaa Pohjanmaan pikkukaupungeissa, Purjemerenkulun kannattavuus ja tuottavuus 1700 – 1800 –luvulla, Helsinki 1999b s. 280.

kirjeissä oli yhdistetty eri asioita esim. myyntikirjettä, tilanneselvitystä ja toimintaohjeita.

Vuoden 1865 aikana myyntikirjeiden osuus kaikista lähetetyistä kirjeistä ja sähköistä oli noin 33 prosenttia. Myyntikirjeistä 65 prosenttia oli osoitettu Suomeen. Seuraavana vuonna 1875 myyntikirjeiden kokonaisosuus oli pudonnut vajaaseen 18 prosenttiin. Suomen osuus kirjeistä oli pysynyt suurena ollen edelleen yli puolet (noin 56 prosenttia). Viimeisenä vuotena myyntikirjeiden osuus laski edelleen hieman ollen nyt noin 17 prosenttia. Kotimaankin osuus oli hieman laskenut noin 42 prosenttiin kaikista myyntikirjeistä.⁸³ Myyntikirjeitä tarkastellaan eri tuoteryhmittäin lähemmin kappaleessa 7.

Kuvio 3. Eri maiden prosentiosuudet tarjouspyynnöistä 1865 - 1885



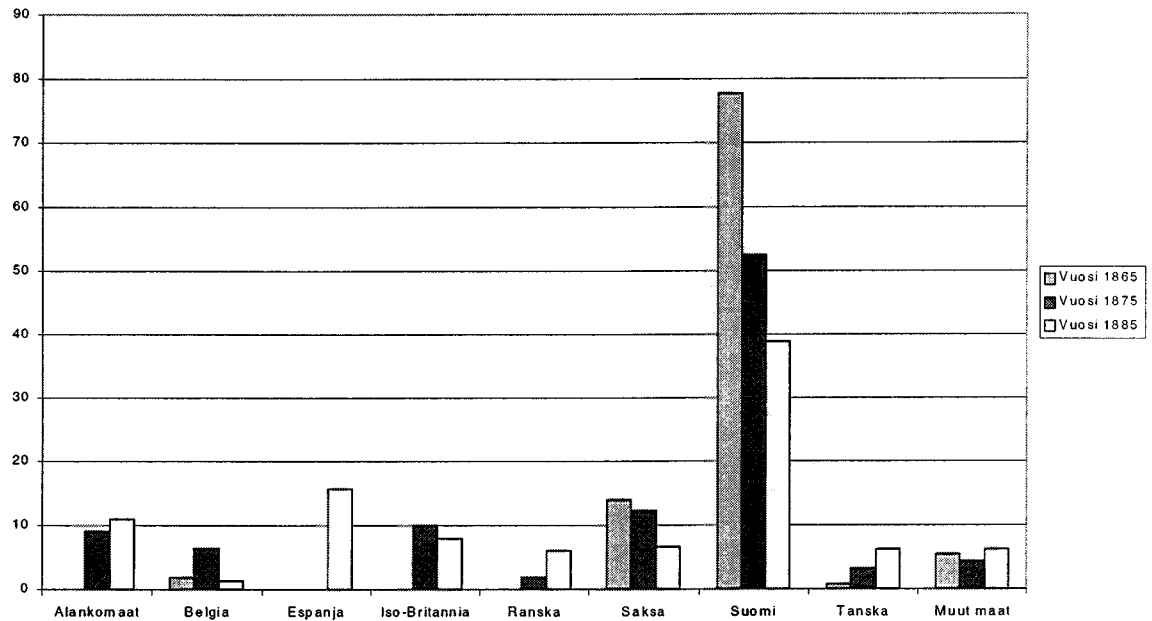
Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

Aug. Eklöfin lähettämistä myyntikirjeistä tarjouspyyntöjen osuus oli suhteellisen pieni kaikkina kolmena vuotena. Vuosina 1865 ja 1875 tarjouspyyntöjen osuus oli

⁸³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

noin kahdeksan prosenttia ja vuonna 1885 osuus oli laskenut noin neljään prosenttiin. Vuonna 1865 eri maiden osuudet olivat suhteellisen tasaisia, mutta 1875 Suomen osuus korostui selvästi. Viimeisenä vuotena kotimaan osuus ei ole enää niin selvä (ks. Kuvio 3.).

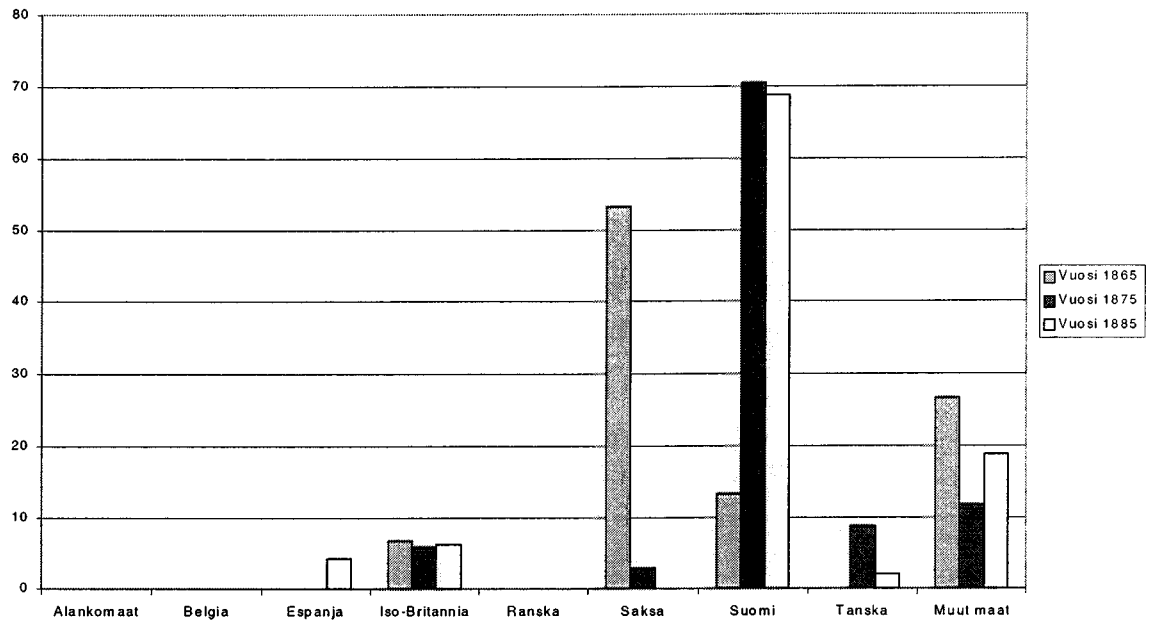
Kuvio 4. Eri maiden prosentiosuudet tarjouksista 1865 - 1885



Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885

Tarjoukset muodostivat suurimman osan (kaikkina vuosina yli 80 prosenttia) Aug. Eklöfin lähettämistä myyntikirjeistä. Vuonna 1865 ylivoimaisesti suurin osa tarjouskirjeistä lähetettiin Suomeen. Kahtena muunakin vuotena Suomen osuus oli suurin, mutta ei enää aivan yhtä hallitseva. Muita tärkeitä maita 1875 olivat mm. Saksa, Iso-Britannia ja Alankomaat. Näiden lisäksi Espanja, Tanska ja Ranska nostivat osuuksiaan vuoteen 1885 mennessä (ks. Kuvio 4.). Tarkemmin tarjouskirjeitä on tarkasteltu eri tuoteryhmien kohdalla ja annettu esimerkkejä kirjeistä kappaleessa 7.

Kuvio 5. Eri maiden prosenttiosuudet tilauksista 1865 - 1885



Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

Vuosina 1865 ja 1875 tilauskirjeiden osuus myyntikirjeistä oli suunnilleen samaa luokkaa tarjouspyyntöjen kanssa. Vain vuonna 1885 tilauksien osuus oli selvästi suurempi (noin kymmenen prosenttia). Ensimmäisenä vuotena Saksan osuus tilauskirjeistä oli hallitseva. Seuraavina vuosina Suomen osuus oli selvästi tärkein. ”Muut maat” –luokan merkitystä nostivat vuonna 1865 Ruotsi ja Norja, vuonna 1875 Norja sekä vuonna 1885 uudelleen Ruotsi (ks. Kuvio 5.).

Kolmena päätarkasteluvuotena yksi tärkeimmistä kirjeryhmistä oli hinta- ja tilanneselvitysluokka. Vuonna 1865 luokan kirjeitä oli noin 68 prosenttia kaikista lähetetyistä kirjeistä. Vuonna 1875 osuus oli laskenut 33 prosenttiin, mutta viimeisenä vuotena se nousi jälleen lähes 55 prosenttiin. Suomen osuus tämän luokan kirjeistä oli selvästi laskeva vuoden 1865 noin 68 prosentista viimeisen vuoden 36 prosenttiin.⁸⁴ Ryhmän kirjeet saattoivat pitää sisällään lähes millaista aineistoa tahansa. Hinta- ja tilanneselvitysluokkaan kuuluvia kirjeitä esitellään myöhemmin myös kappaleessa 6 seuraavien esimerkkien lisäksi.

⁸⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

1800-luvun yritystoiminnassa postinkulunongelmat olivat tavallisia. Vuonna 1870 Aug. Eklöf oletti postin kuitenkin kulkevan verrattain nopeasti. Tammikuun 19. päivän kirjeessään Bauck & Durkoopille Hampuriin Eklöf ilmoitti, että näiden 10.1. lähettämä kirje ei ole tullut perille. Eklöf pyysi tilalle kopiota kyseisestä kirjeestä. Noin kuukauden kuluttua 15.2. Eklöf ilmoitti, että alkuperäinen 10.1. lähetetty kirje saapui eilen.⁸⁵

Aug. Eklöfille oli tärkeää, että mahdolliset muuttuneet tilanteet saatiin mahdollisimman nopeasti kerrottua asiakkaille. Eklöf oli ollut toukokuusta 1864 yhteistyössä porvooolaisen kauppaneuvos F. Sneckenströmin kanssa, mutta vuoden kulluttua Eklöf purki yhteistyön. Eklöf oli tyytymätön omaan osuuteensa ja varsinkin sen pienuuteen. Eklöf esitti Sneckenströmille oman ehdotuksensa keväällä 1865. Eklöfin mukaan Sneckenström oli edellisvuonna ilmaissut haluavansa lopettaa liiketoimensa. Nyt Eklöf ehdottikin, että Sneckenström myisi hänelle varastonsa ja tilatut tuotteet, poikkeuksena mahdollisesti kahvi ja sokeri. Lisäksi Eklöf tarjosi Sneckenströmille äänettömän yhtiömiehen asemaa. Ilmeisesti he pääsivät sopimukseen. Sillä heinäkuusta alkaen Eklöf tiedotti asiakkailleen, ettei enää työskentele Sneckenströmin kanssa. Eklöf tarjosi asiakkailleen varastosta mm. kanelia, kardemummaa, riisiryynejä ja rusinoita.⁸⁶ Myös muista tilannemuutoksista Eklöf tiedotti asiakkailleen ja agenteilleen. Eklöf kirjoitti syksyllä 1880 turkulaiselle Alfred Jakobssonille, että oli ostanut Näse sahan. Uuden tilanteen mukaan Aug. Eklöf voisi seuraavana vuonna viedä noin 2000 standartia puuta.⁸⁷

Kesäkuussa 1865 Eklöf lupasi tutkia lähetetyn tulitikkuerän käyttökelpoisuuden, ja voisiko mainittuun hintaan pitää tuotteen. Eklöf lupasi asiakkaalle palata myöhemmin asiaan.⁸⁸

Monesti Eklöf joutui selvittämään pyytämiaän hintoja asiakkaille. Marraskuussa 1865 Eklöf ilmoitti eräälle asiakkaalle, ettei ranskalaista siirappia voi myydä vanhaan hintaan. Lisäksi uusikin hinta tulisi vielä nousemaan.⁸⁹

August Eklöfin tekemät ulkomaanmatkat saattoivat aiheuttaa vaikeuksia kaupan käyntiin. Matkojen aikana Eklöfin sijainen kirjoitteli hänelle tilanneselvityksiä eri

⁸⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 19.1., 15.2.1870 Bauck & Durkoop, Hampuri.

⁸⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 11.5.1865 Sneckenström, F., Helsinki; mm. 2.7.1865 Hammaren, L. Y., Tampere, 29.7.1865 Caren, C. G., Heinola, 16.9.1865 Mahlberg, J. D., Saarijärvi.

⁸⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 10.9.1880 Jakobsson, Alfred, Turku.

⁸⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 8.6.1865 Wikberg, Carl, Helsinki.

⁸⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 10.11.1865 Lindholm, U., Heinola.

puolille Eurooppaa ja hoiti Eklöfin asiakassuhteita. Toisinaan asiakkaat saattoivat esittää sellaisia asioita, joita sijainen ei voinut hoitaa. Vastaukseksi tämä saattoi kirjoittaa, ettei voi antaa tarkkaa vastausta, koska päällikkö on ulkomailla.⁹⁰

Euroopan poliittinen tilanne saattoi myös aiheuttaa ongelmia. Kesällä 1870 Eklöf kyseli, työskentelisikö lontoolainen Westenholz Brothers vielä hänen kanssaan, jos sota Ranskan ja Preussin välillä syttyisi. Saman kysymyksen hän esitti myös Bauck & Durkoopille Hampuriin. Myöhemmin kesällä Eklöfin kirjeestä Westenholz Brothersille voi huomata, että edm. hampurilaiset olivat ilmoittaneet Eklöfille, ettei kirjeenvaihdossa tapahdu muutoksia.⁹¹ Keväällä 1885 Eklöf kirjoitti kapteeni K. J. Johanssonille ohjeita, miten toimia uudessa tilanteessa. Eklöfiä huoletti lähinnä mahdollinen sota Venäjän ja Englannin välillä. Hän antoi ohjeita miten toimia eri tilanteissa riippuen siitä, miltä poliittinen tilanne vaikutti.⁹²

Toisinaan tavaroiden kuljetukset saattoivat estyä mitä erilaisemmista syistä johtuen. Vuoden 1885 huhtikuun lopulla Eklöf sähköitti tanskalaiselle agentilleen jäiden estävän purjehtimisen, ja että rautatiet oli varattu sotilaskäyttöön.⁹³

Tilanneselvityskirjeiden avulla Eklöf myös ohjasi tarvittaessa agenttiensa toimintaa. Syyskuussa 1875 Eklöf lähetti lähes peräkkäisinä päivinä Belgiaan Gentin agentilleen kaksi kirjettä, joissa hän selvitti eri yritysten tilannetta.⁹⁴

Tilanneselvityskirjeisiin on luettu myös kirjeet, joissa Eklöf lähetti toiselle osapuolelle esim. konossementin⁹⁵ tai muita sopimuksia. Eklöf lähetti näitä sekä Suomeen että ulkomaille. Kolmen päätarkasteluvuoden aikana varsinaisia sopimuksia kirjeissä näkyi vähän. Marraskuussa 1875 Eklöf lähetti sopimuksen William Pontille Edamiin Alankomaihin. Sopimuksessa Eklöf antoi Pontin myytäväksi erän puuta. Sopimuksessa lueteltiin puulaadut ja hinnat, vientisatamat ja ajankohdat yms. käytännön asiat.⁹⁶

⁹⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875 – 1885, 23.2.1875 Edling & Krook, Lontoo.

⁹¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 23.7., 13.8.1870 Westenholz Brothers, Lontoo; 23.7.1870 Bauck & Durkoop, Hampuri.

⁹² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 9.4.1885 Johansson, K. J., Malmö.

⁹³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 28.4.1885 Collstrop, R., Kööpenhamina.

⁹⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 24.9., 28.9.1875 Ödberg, J. O., Gent.

⁹⁵ Konossementti= asiakirja, jolla huolitsija sitoutuu kuljettamaan tavaran määräsätamaan ja luovuttamaan sen tietyille vastaanottajalle.

⁹⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, mm. 29.10.1865 Relander, C. U., Kalajoki; 29.5.1875 F. W. Barth & co, Bremen; 17.11.1875 Pont, William, Edam.

Kirjeissä Eklöf ilmoitti myös erilaisia tilastotietoja, jotka liittyivät hänen toimintaansa. Marraskuussa 1885 Eklöf ilmoitti uitettujen tukkien lukumääriä mm. Porvoossa ja Mäntsälässä. Samalla hän ilmoitti, kuinka paljon tukkeja odotti ensi kevään lastauksia sekä sauhukseen menevien tukkien määrän.⁹⁷

Eräät nimitysasiat saattoivat myös aiheuttaa ongelmia. Kesällä 1870 Eklöf kirjoitti konsuli Degenerille Helsinkiin. Kirjeessä Eklöf yritti selvittää konsulin ja konsuliagentin virkojen eroja, sekä kyseisten virkojen suhdetta toisiinsa ja muihin asianosaisiin. Vähän aikaisemmin kesällä Eklöf oli valittu Alankomaiden varakonsuliksi Porvooseen.⁹⁸

Eräs erikoisimmista asioista, joka tuli eteen tutkimusta tehdessä, oli osallistuminen arpajaisiin. Heinäkuussa 1875 Aug. Eklöf kiitti hampurilaista Carl Bremer jun. & co:ta, joka oli lähettänyt Eklöfille toisen luokan alkuperäisen arvan Hampurin kaupungin arpajaisiin. Tällä kertaa Eklöf päätti osallistua arpajaisiin ja lähetti Bremerille maksun arvasta. Arvonnan pääpalkintona oli rahaa.⁹⁹

Tärkeä osa Eklöfin lähettämistä kirjeistä oli maksu- ja rahoitusasioita käsittelevät kirjeet ja sähköet. Vuonna 1865 niiden osuus kaikista kirjeistä ja sähköistä oli noin 46 prosenttia. Siitä eteenpäin niiden osuus pikku hiljaa alkoi laskea. Vuonna 1875 osuus oli 36 prosenttia ja viimeisenä vuotena 22 prosenttia. Suomen osuus maksu- ja rahoitusasioiden kirjeistä oli ensimmäisenä vuotena lähes 68 prosenttia. Seuraavina vuosina tilanne pysyi suunnilleen ennallaan (noin 62 prosenttia).¹⁰⁰

Vuonna 1865 normaalien maksuasioiden lisäksi suurimman huomion Eklöfin lähettämässä kirjeissä sai rahauudistus (myntreformer). Kirjeessään hampurilaisille ystävilleen 14.11. Eklöf toteaa metallirahan olevan ainoan laillisen maksuvälineen Suomessa. Rahauudistuksen takia Eklöf menetti rahaa ja maksuasioiden hoito vaikeutui, mutta siitä huolimatta Eklöf oli tyytyväinen uudistukseen. Eräässä kirjeessä hän sanoo ”Me saamme onnitella toisiamme, että olemme kokeneet rahauudistuksen.” Rahauudistus aiheutti ongelmia, koska asiakkaat eivät enää lähettäneet rahaa maksuna. He lähettivät hyväksyttäviksi vekseleitä, joita ei voi diskontata. Eklöfin lähettämien kirjeiden taustalla oli se, että Suomi oli vuonna 1860 saanut oman rahan. Markan arvo oli edelleen sidoksissa hopearuplaan ja venäläi-

⁹⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 21.11.1885 Siemssen, Gustaf, Helsinki.

⁹⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 19.7., 22.6.1870 Degener, C. F., Helsinki.

⁹⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 7.7.1875 Bremer, Carl jun. & co, Hampuri.

¹⁰⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

nen seteliraha eli pankkorupla oli laillinen maksuväline Suomessa. Suomessa käytössä olleen seteliruplan suhde hopearuplaan vaihteli ja samalla vaihteli myös sen reaaliarvo, näin ollen rahaolot jatkuivat epävarmoina. Hopearahasta tuli 4.11.1865 Suomen ainoa laillinen maksuväline ja Suomen rahan perusyksiköksi tuli silloin hopeamarkka. Hopearupla oli myös edelleen laillinen maksuväline Suomessa, mutta ei enää setelirupla. Aiemmin halpoina seteliruplina myönnettyt lainat ja luotot oli nyt maksettava nimellisarvonsa eli hopearuplan mukaan, mikä merkitsi velkaantuneille teollisuudenharjoittajille ja suurtilallisille 10 – 20 %:n tappioita. Uudistuksen edut olivat kuitenkin tätä haittaa suuremmat, sillä Suomi oli sen jälkeen riippumaton Venäjän rahaolojen vaihteluista.¹⁰¹

Maksu- ja rahoituskirjeitä Eklöf kirjoitti ensimmäisenä vuotena lähinnä Bauck & Durkoopille Hampuriin ja Gustaf Forsmanille Helsinkiin. Vuonna 1875 Aug. Eklöf lähetti maksu- ja rahoitusasioihin liittyviä kirjeitä eniten agentti J. O. Ödbergille Gentiin ja kamreri P. A. Wettbergille Helsinkiin. Viimeisenä vuotena Eklöf oli eniten yhteyksissä maksu- ja rahoitusasioissa agentti Tagart, Boyson & Sleenen Lontooseen ja helsinkiläiseen varatuomari S. Aejmelaeukseseen, joka hoiti Eklöfin pankkiasioita Suomessa. Häneen Eklöf luotti, sillä kerran eräässä kirjeessään Eklöf antoi Aejmelaeukselle valtakirjan toimia Eklöfin lukuun.¹⁰²

Vuoden 1880 aikana Eklöf kävi vilkasta keskustelua Aejmelaeuksen kanssa Suomen Pankin toimintatavoista. Eklöf valitti, että Suomen Pankki ei osta hänen ulkomaisia trattojaan, ennen kuin ne on hyväksytty. Eklöfistä tämä oli väärin häntä kohtaan, ja hän pyysi Aejmelaeusta selvittämään asiaa. Eklöfistä Suomen Pankki viittasi asiassa turhaan varotoimenpiteisiin, koska edellisen vuoden aikana Eklöf myi Suomen Pankkiin monia trattoja, joista vain yhden kanssa oli ongelmia.¹⁰³

Vuonna 1865 Eklöf käytti myös tavallisuudesta poikkeavia maksutapoja. Hän pyysi erästä tammisaarelaista asiakasta maksamaan laskun Eklöfin äidille Tammissaarella.¹⁰⁴

Alus- ja lastausasioiden kirjeet olivat luonnollisesti tärkeä osa Aug. Eklöfin liiketoimintaa. Vuonna 1865 niiden osuus kaikista lähetetyistä kirjeistä oli 17 prosent-

¹⁰¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 14.11.1865 Bauck & Durkoop, Hampuri; 15.11.1865 Forsman, Gustaf, Helsinki; 14.11.1865 Wickman & Tallberg, Helsinki; 5.12.1865 Forsman, Gustaf, Helsinki; Rasila, Viljo, Kauppa ja rahaliike s. 89 – 113, Suomen taloushistoria 2, Teollistuva Suomi, (toim.) Jorma Ahvenainen, Erkki Pihkala, Viljo Rasila, Helsinki 1982 s. 103; Talvio, Tuukka, Suomen rahat, Helsinki 1981 s. 26.

¹⁰² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 23.4.1885 Aejmelaeus, S., Helsinki.

¹⁰³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 18.5., 21.5.1880 Aejmelaeus, S., Helsinki.

¹⁰⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 31.7.1865 Berglund, Tammisaari.

tia. Vuonna 1875 osuus oli noussut jo 28 prosenttiin. Viimeisenä vuotena niiden merkitys hieman laski ollen noin 20 prosenttia kaikista kirjeistä. Suomen osuus alus- ja lastauskirjeistä oli kaikkina vuosina noin kolmannes osuuden vaihdella 31 – 35 prosentin välillä.¹⁰⁵

Alus- ja lastausasioiden kirjeistä suuri osa lähetettiin merivakuutusyhdistyksille Turkuun. Yhdistyksille Eklöf kirjoitti reittikatsauksia eri alusten liikkeistä. Helmikuussa 1875 Eklöf kirjoitti Suomen merivakuutusyhdistykselle edellisen syksyn reittikatsauksen elokuusta marraskuuhun eri laivojen kohdalla. Muutenkin hän lähetti tietoja eri alusten liikkeistä. Sama tilanne jatkui kymmenen vuotta myöhemminkin. Syyskuussa ja marraskuussa 1885 Eklöf lähetti Suomen merivakuutusyhdistykselle tarkan selvityksen eri alusten reiteistä ja niiden lasteista, sekä päivämääristä, milloin ne olivat saapuneet ja lähteneet mistäkin satamasta, ja mitä lastia niillä oli ollut.¹⁰⁶

Syksyllä 1885 Eklöf kirjoitti Barcelonan agentilleen laivojen vakuutuksista. Kirjeen mukaan laivojen vakuutukset kattoivat lähes kaikki mahdolliset vahingot. Suomen toinen merivakuutusyhtiö kattoi kaikki tappiot ja vahingot merellä tai satamassa, mitkä johtuvat mm. myrskystä, rajuilmasta, salamaniskusta, laivan kallistumisesta, tulipalosta, laivan ryöstöstä esim. merirosvojen toimesta, tai laivan päällikön ja miehistön huolimattomuudesta.¹⁰⁷

Eklöf kirjoitti usein liikeympänsä eri aluksiin ja lastauksiin liittyvistä ongelmista. Usein Eklöf kyseli lastitilaa tai kokonaista alusta jollekin reitille. Maaliskuussa 1875 Eklöf ilmoitti eräälle asiakkaalle voivansa ehkä käyttää asiakkaalle tarjottua alusta kauralastiin purjehduskauden alettua matkalla, joka suuntautuisi joko Lontooseen tai johonkin toiseen englantilaiseen satamaan.¹⁰⁸

Alus- ja lastausasioihin kuuluivat myös kirjeet, joissa Eklöf tarjosi aluksiaan myyntiin. ”Regina” –alusta Eklöf tarjosi eräille asiakkailleen mm. Lydecken & Harlingille Viipurista. Eklöf oli nähnyt näiden ilmoituksen Helsingfors Dagbladetissa ja tarjosi näille nyt kyseistä alusta. Vuonna 1885 Eklöfillä oli ainakin pari alusta myytävänä. Hän ilmoitti helsinkiläiselle insinööri John Stenbergille anta-

¹⁰⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

¹⁰⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, mm. 10.2.1875, 29.9. ja 28.11.1885 Sjö-assurans förening i Finland, Turku.

¹⁰⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 30.10.1885 Lindström, C. G., Barcelona.

¹⁰⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 1.3.1875 Bonsdorff, Emil, Turku.

vansa tälle höyryalus ”Viipurin” myytäväksi. Samaan aikaan myös ”Express” oli vielä myytävänä.¹⁰⁹

Eklöf lähetti myös agenteille, kapteeneille ja muillekin ns. toimintaohjekirjeitä. Kirjeissä hän antoi neuvoja ja toimintaohjeita, miten pitäisi toimia juuri nyt tai yleisemmin jossakin tietyissä tilanteissa. Toimintaohjekirjeitä oli vuoden 1865 kirjeistä noin 16 prosenttia. Vuonna 1875 osuus oli pienimmillään 12 prosenttia, mutta viimeiseen vuoteen mennessä se oli kohonnut lähes neljännekseen. Suomen osuus toimintaohjekirjeistä oli 40 prosentin tuntumassa kaikkien päätarkastelu-vuosien ajan.¹¹⁰

Marraskuussa 1885 Eklöf esitti toimintaohjeita Venäjän konsulille Almeriassa. Siinä hän pyysi konsulia pyytämään Cap de Gaton suolanmyyjää lähettämään Eklöfille suolanäytteen ja hintatietoja. Eklöfin kirjeen mukaan mahdollisen suolalastin kuljetusalus ”Regina” oli jo puulastissa matkalla Cartagenaan.¹¹¹

Eklöf saattoi pyytää kapteenia ostamaan tuotteita puolestaan. Marraskuussa 1865 hän pyysi kapteeni Sjöbergiä ostamaan englantilaista siirappia tiettyjen hintojen rajoissa. Kapteenille lähetetyn kirjeen mukaan Eklöfillä ei ollut tarvetta olla yhteisissä kyseisiin kauppiaisiin, ja siksi hän ei halunnut kirjallisesti kääntyä heidän puoleensa.¹¹²

Eklöf saattoi pyytää liikekumppaneitaan yms. tekemään kaikenlaista. Kesäkuussa 1875 Eklöf pyysi P. A. Wettbergiä laittamaan kirjeessä olleen ilmoituksen Suomen Viralliseen lehteen, ja veloittamaan häntä kustannuksista.¹¹³

Aug. Eklöf saattoi kirjeissään pyytää eri henkilöitä auttamaan työvoiman siirtelyssä. Kyseinen työvoima saattoi olla esim. venäläiset sotilaat. Toisinaan taas hän pyysi järjestämään paikallisia torppareita töihin.¹¹⁴

Muut kotimaiset yrittäjät saattoivat myös kääntyä Eklöfin puoleen. Helmikuussa 1885 Eklöf vastasi erään hämeenlinalaisen yrittäjän tiedusteluihin. Vastauksesta voi päätellä, että hämeenlinalainen oli yrittänyt luoda kontakteja virolaisiin, lä-

¹⁰⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 7.8.1875 Lydecken & Harling, Viipuri; 24.7.1885 Stenberg, John, Helsinki; 27.7.1885 Stunkel, Tallinna.

¹¹⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

¹¹¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 13.11.1885 Roda, de D. F., Almeria.

¹¹² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 2.11.1865 Sjöberg, J. F., Lyypekki.

¹¹³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 22.6.1875 Wettberg, P. A., Helsinki.

¹¹⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 1885, mm. 12.10.1875 Johansson, Kera-va; 18.1.1885 Lindqvist, Thomas, Kimaböle.

hinnä Narvan alueen kauppahuoneisiin, viedäkseen sinne tuotteitaan. Suomalainen ei ollut ilmeisesti saanut toivomaansa palautetta, vaan oli kääntynyt Eklöfin puoleen kysyäkseen neuvoja asiassa ja sen hoitamisessa.¹¹⁵

Välitarkasteluvuosien tutkituissa kirjeissä ja sähkeissä esiintyi eri kirjetyyppejä seuraavanlaisesti. Vuonna 1870 hinta- ja tilanneselvityskirjeet olivat suosituimmat (62 prosenttia). Niistä lähes puolet oli osoitettu Suomeen. Toiseksi tärkein oli alus- ja lastausasioita käsitelleet kirjeet ja sähkeet. Näitä kirjeitä oli lähes puolet kaikista vuoden kirjeistä. Kotimaan osuus näistä kirjeistä oli noin 40 prosenttia. Maksu- ja rahoitusasioita käsitelleitä kirjeitä oli noin 37 prosenttia, josta Suomen osuus oli noin neljännes. Toimintaohjekirjeitä oli kaikista vuoden 1870 kirjeistä noin 33 prosenttia, josta kotimaan osuus oli vajaa neljännes. Kaikkiaan vuonna 1870 kirjoitettiin 439 kirjettä ja sähkettä, jotka kävin läpi tarkemmin. Kyseisestä lukumäärästä 184 eli lähes 42 prosenttia oli lähetetty Suomeen. Vuonna 1880 vastaavat luvut olivat 725, joista Suomeen oli lähetetty 368 eli noin puolet. Tänäkin vuonna merkittävin kirjetyyppi oli hinta- ja tilanneselvityskirjeet (noin 64 prosenttia). Niistä Suomeen oli lähetetty noin 41 prosenttia. Maksu- ja rahoitusasioiden kirjeitä oli noin 35 prosenttia kaikista lähetetyistä kirjeistä. Tässä ryhmässä kotimaan merkitys oli suuri (noin 67 prosenttia). Vielä selvempi oli Suomen osuus toimintaohjekirjeistä (noin 77 prosenttia). Kaikista vuoden 1880 tutkituista kirjeistä ja/tai sähkeistä toimintaohjekirjeitä oli noin 30 prosenttia. Alus- ja lastausasioiden kirjeitä oli kaikista kirjeistä noin viidennes, josta kotimaan osuus oli vähän yli neljännes.

Vuoden 1870 kirjeistä myyntikirjeiden osuus oli yhdeksän prosenttia, josta kotimaan osuus oli 34 prosenttia. Myyntikirjeiden tuotteita olivat mm. puutavara, viljatuotteet ja suola. Vuonna 1880 myyntikirjeiden osuus oli suunnilleen sama (noin 10 prosenttia). Kotimaan merkitys myyntikirjeistä oli hieman noussut ollen nyt 41 prosenttia. Tuotteita olivat mm. puutavara ja viljatuotteet.¹¹⁶

¹¹⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 9.2.1885 Koreneff, M. W., Hämeenlinna.

¹¹⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 1880.

5. ASIAKASSUHTEET MAANTIETEELLISESTI

5.1 . Suomi

Kotimaiset asiakassuhteet olivat erittäin tärkeitä Aug. Eklöfille. Kotimaisten asiakaskontaktien osuus 1865 oli noin 66 prosenttia kaikista lähetetyistä kirjeistä ja sähkeistä. Vuoteen 1875 mennessä kotimaan osuus laski noin 54 prosenttiin. Tästä se laski vielä 44 prosenttiin vuoteen 1885 mennessä (ks. Taulukko 4). Muutos selittyi Aug. Eklöfin siirtymisellä yhä enemmän sahateollisuuteen ja sitä kautta yhä laajempaan ulkomaankauppaan. Puutavarasta suurin osa meni ulkomaille. Myöskin tukkukaupan merkityksen pieneneminen vaikutti suomalaisten asiakassuhteiden vähenemiseen suhteessa ulkomaisiin.

Taulukko 4. Suomeen ja ulkomaille lähetetyt kirjeet päätarkasteluvuosina (n = 5434)

Maa	1865	%	1875	%	1885	%	Keskiarvo
Suomi	270	66	1251	54	1188	44	55
Ulkomaat	141	34	1084	46	1500	56	45
Yhteensä	411	100	2335	100	2688	100	100

Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

Tarkasteltaessa kehitystä lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden lukumäärän kehityksen mukaan huomataan, että viimeisten kahden päätarkasteluvuoden aikana kehitys ei ole ollut noin selvää. Lukumäärät ovat pysyneet lähes samoissa pois lukien vuoden 1865 huomattavasti pienemmät luvut sekä Suomen että ulkomaiden osalta. Vuodesta 1875 eteenpäin on todettavissa, että vain ulkomaiden kohdalla on tapahtunut lisäystä. Kasvanut kirjeenvaihto on siis kohdistunut ulkomaihin Suomen osuuden jopa hieman pienentyessä (ks. Taulukko 4.).

Aug. Eklöfin kotimaan kirjeenvaihdossa tärkeimmät alueet olivat Porvoo ympäristöineen ja pääkaupunki Helsinki ympäristöineen sekä yleensäkin Etelä-Suomi. Aug. Eklöfin kirjeenvaihto painottui pitkälti Etelä- ja Keski-Suomeen, muiden

alueiden merkityksen ollessa selvästi vähäisempää. Ainoastaan Pohjanmaalla oli jonkin verran suurempi merkitys varsinkin ensimmäisinä toimintavuosina, jolloin Aug. Eklöf yritti luoda uusia kontakteja Pohjanmaalle. Hän pyysi mm. konsuli Otto Sjöströmiltä osoitteita uusista luotettavista asiakkaista Pohjanmaalla. Aug. Eklöfin kauppalue oli käytännössä Etelä- ja Keski-Suomi. Tämä on luonnollista, koska yleensä yrityksen lähialueisiin on paljon kontakteja ja niiden määrä vähennee, mitä kauemmas mennään.

Kotimaan sisäisestä kirjeenvaihdosta huomaa hyvin joidenkin kaupunkien suuren osuuden lähetetyistä kirjeistä ja sähkeistä. Tällaisia kaupunkeja ovat lähinnä pääkaupunki Helsinki sekä muista kaupungeista Turku, Viipuri, Tampere, Loviisa ja Hämeenlinna. Kaikkina kolmena vuotena on laskettu kaupunkien ja paikkakuntien saamat kirjeet ja sähkeet yhteen. Näin laskettuna vuonna 1865 oli seitsemän paikkakuntaa tai kaupunkia, joihin lähetettiin yli 10 kirjettä tai sähkettä. Seuraavien päätarkasteluvuosien luvut olivat 17 ja 18. Kaikkiaan näinä vuosina yhteensä 25 eri paikkakunnalle lähetettiin kirjeitä tai sähkeitä yli 10 kpl yhtenä vuotena.¹¹⁷

Ylivoimaisesti suurin osa Suomeen lähetetystä materiaalista meni Helsinkiin kaikkina kolmena vuotena. Helsingin osuus oli noin 36 % vuosittain. Muita suurempien osuuksien kaupunkeja olivat Turku, Tampere, Viipuri ja Loviisa. Viimeksimainitun osuus oli vuosien kuluessa selvästi vähenevä varsinkin prosenttiosuuksin laskettuna. Muiden edellä mainittujen kaupunkien osuus oli kaikkina kolmena vuonna noin 7-8 %. Poikkeuksena oli Turku, jonka osuus vuonna 1865 oli vain 5,6 %, mutta vuoteen 1875 mennessä se oli noussut lähes 12 %:iin. Erikoista oli myös Hämeenlinnan asema. Vuonna 1865 sen osuus oli 8,5 %, mutta jo vuonna 1875 sen merkitys oli laskenut alle 6 %:iin ja siitä se laski vielä edelleen vuoteen 1885 mennessä.¹¹⁸ Syynä tähän oli ilmeisesti Hämeenlinnan kehityksen hidastuminen. Sen asukasluku ei juurikaan enää kasvanut ja siksi sen merkitys alkoi hiipua.

Kaiken kaikkiaan Suomen suurimpien kaupunkien lisäksi tärkeä osuus Aug. Eklöfin kirjeenvaihdosta kohdistui Porvoon ympäristön pikkukuntiin ja Porvoon maalaiskuntaan. Kirjeenvaihdosta heijastuu tietenkin myös kyseisen ajankohdan liikesuhteista johtuvat kontaktit tai yritykset aloittaa jokin uusi liikesuhde jollakin tiettyllä alueella. Vuonna 1865 Eklöfillä oli suhteellisen paljon kontakteja Raaheen, mutta seuraavina kahtena tarkasteluvuotena sinne ei lähetetty ainakaan käytettä-

¹¹⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

¹¹⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

vissä olevan aineiston mukaan yhtään kirjettä tai sähköttä. Raahen merkitys alkoi vähentyä, kun sen merenkulun merkitys alkoi vähentyä höyrylaivojen tulon myötä 1870-luvulla. Raahen vientikauppa väheni Saimaan kanavan valmistumisen myötä 1858. Sillä nyt se laaja maakauppa, jota Raaha oli käynyt etelämpänä olevien seutujen kanssa, tyrehtyi.¹¹⁹ Näin ollen ilmeisesti myös Raahen kauppiaiden merkitys Aug. Eklöfin kannalta pieneni. Huomattavaa on myös Orimattilan merkityksen kasvu. Vuonna 1865 sinne ei lähetetty yhtään kirjettä ja vielä 1875 vain muutama, mutta vuonna 1885 se oli noussut lukumäärältään jo kymmeneksi tärkeimmäksi. Orimattilan virallinen ensimmäinen maakauppias mainitaan vasta vuoden 1870 henkikirjassa. Orimattilassa 1870 – luku oli voimakasta kauppojen perustamisaikaa. Uusille kauppiaille Eklöfin ilmeisesti alkoi kaupata omia tuotteitaan. Orimattilassa oli jo aiemmin ollut puutavaranhankkijoita, jotka olivat työskennelleet mm. porvoolaisten Askolinin ja Eklöfin laskuun. Orimattilasta oli lyhyet kuljetusmatkat Porvooseen ja Porvoonjoki oli sopiva uittoväylä.¹²⁰

Huomattavaa on, että prosenttiosuudeltaan monet paikkakunnat saivat todella pieniä lukuja, sillä tutkimusaineistoon kertyi paljon eri paikkakuntia Suomessa, lähinnä Etelä- ja Keski-Suomesta. Pohjoisin paikkakunta oli Tornio. Myös Itä-Suomi oli hiljaisempaa aluetta pois luettuna oikeastaan vain Viipuri, jonne Aug. Eklöfillä oli suhteellisen paljon kontakteja kaikkina kolmena vuotena.¹²¹

Pohjanmaan kaupunkeja Oulua, Raaha, Kokkola, Pietarsaarta ja Vaasaa kohtasi laivanvarustuksen taantuma 1860- ja 1870-luvuilla, joka merkitsi niille suurta taantumaa ennen kuin ne löysivät menetetyn elinkeinon tilalle uusia elinkeinoja.¹²² Aug. Eklöfin osalta kyseiset kaupungit eivät koskaan olleet merkittävässä asemassa edm. Raaha lukuun ottamatta. Vuonna 1865 Aug. Eklöfillä oli vähäisiä kontakteja kaikkiin kaupunkeihin, mutta 1875 hänellä oli yhteyksiä enää Ouluun ja vuonna 1885 enää vain Vaasaan.¹²³

Heti toimintansa aloittamisesta lähtien Aug. Eklöfin piti etsiä uusia mahdollisia asiakaskontakteja. Tällöin Eklöf oli lähinnä kiinnostunut kauppiaista, joille myydä tuotteitaan tai niiden ulkomaalaisten yritysten tuotteita, minkä agentti hän Suomessa oli. Toukokuussa 1865 Eklöf kirjoitti konsuli Otto Sjöströmille Turkuun ja

¹¹⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885, Söderhjelm, Alma, Raahen kaupunki 1649 – 1899, Helsinki 1911 s. 265 – 266.

¹²⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885, Syrjö, Veli-Matti, Orimattilan historia II, Lahti 1976 s. 109, 127 - 131.

¹²¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

¹²² Waris 1936 s. 237.

¹²³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

pyysi tätä ilmoittamaan uusia osoitteita. Sjöströmille lähettämänsä kirjeen perusteella Eklöfiä kiinnostivat rannikkokaupungit Porista ylöspäin ja erityisesti ne kaupungit, joilla oli suora höyrylaivayhteys Helsingin kanssa. Yritysten piti myös harjoittaa vähittäiskauppaa, ja olla vakavaraisia ja luotettavia.¹²⁴ Vaatimuksella suorasta höyrylaivayhteystä Helsingin kanssa Eklöf ilmeisesti toivoi voivansa luoda yhteyksiä sellaisiin rannikkokaupunkeihin, joihin olisi linjaliikenneyhteys valmiina. Täten olisi mahdollista säästää rahtikuluissa.

Kolmena päätarkasteluvuotena kotimaisten asiakassuhteiden merkitys Aug. Eklöfin toiminnalle väheni selvästi. Vuoden 1865 noin 66 prosentista se laski 44 prosenttiin vuonna 1885. Lukumäärien mukaan kotimaan osuus laski viimeisenä kahtena vuotena vain vähän, sillä kasvu keskittyi näinä vuosina ulkomaiden osuuksiin. Suomen alueista Eklöfin toimintapiiriin kuuluivat lähinnä Etelä – ja Keski-Suomi, varsinkin Porvoo ympäristöineen.

5.2. Ulkomaat

Ulkomaiden osuus oli noin kolmannes Aug. Eklöfin toiminnassa ensimmäisenä vuotena (ks. Taulukko 4 s. 42). Taulukon luvuista näkyy selvästi ulkomaiden osuuden kasvu vuoden 1865 noin kolmasosasta runsaaseen puoleen vuoteen 1885 mennessä. Taulukosta näkyy myös, että kokonaiskirjeenvaihdon kasvu selittyi ulkomaan kirjeenvaihdon kasvulla.

Aug. Eklöfin ulkomaiset suhteet keskittyivät Eurooppaan. Tärkeimmät maat Euroopassa olivat Pohjois- ja Keski-Euroopan maita. Euroopan ulkopuoliset kontaktit olivat harvalukuisia ja ne kohdistuivat Yhdysvaltoihin ja Latinalaiseen Amerikkaan. Aug. Eklöfin 1865 tärkeimmät ulkomaiset asiakaskontaktit olivat Itämeren alueella, erityisesti Saksassa. Myöhemmin Itämeri menetti merkitystään, ja tilalle tuli Pohjanmeren alue, jonka tärkeimmät maat olivat merkitystään kasvattaneet Alankomaat ja Iso-Britannia. Vasta 1885 Välimeren ja Atlantin valtameren alue alkoi kasvattaa merkitystään Aug. Eklöfin kokonaiskirjeenvaihdossa. Tämä muutos oli seurausta lähinnä Espanjan merkityksen kasvusta.¹²⁵ Ulkomaiden kohdalla näkyi sama ilmiö kuin kotimaassakin. Lähialueet olivat selvästi tärkeimpiä, mutta pikku hiljaa uusia kontakteja luotiin myös kauemmas Eurooppaan.

¹²⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 9.5.1865 Sjöström, Otto, Turku.

¹²⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

Aug. Eklöfin kehitystä voi hyvin verrata yleiseen suomalaiseen kehitykseen. Ennen 1800-lukua rajoittuivat suomalaisten ulkomaiset kauppasuhteet yksinomaan Itämeren piiriin. 1800-luvun alkupuoliskolla ne laajenivat Pohjanmeren ja Väli-meren rannoille sekä osittain kauemmaksikin. Mutta vielä 1900-luvullakin kauppatilasto osoitti Suomen ulkomaankaupan kohdistuvan etupäässä Venäjälle, Iso-Britanniaan ja Saksaan. Näitä selvästi vähemmän käytiin kauppaa Ruotsin, Tanskan, Ranskan, Belgian ja Alankomaiden sekä Espanjan kanssa. Muiden maiden osuuksien ollessa vielä selvästi pienempiä.¹²⁶

Kaikkina kolmena päätarkasteluvuotena Aug. Eklöf kirjoitti vuosittain noin viiteentoista eri maahan. Näistä maista suurin osa pysyi muuttumattomana vuodesta toiseen.¹²⁷ Saksa, Alankomaat ja Iso-Britannia olivat Aug. Eklöfin tärkeimmät ulkomaiset kontaktit lähetettyjen kirjeiden ja sähköiden perusteella kolmena päätarkasteluvuotena. Muita tärkeitä maita olivat Belgia, Espanja ja Ranska. Seuraavassa taulukossa on esitetty tarkemmin eri vuosia ja niiden tärkeimpiä maita.

Taulukko 5. Aug. Eklöfin tärkeimmät ulkomaiset asiakaskontaktit päätarkasteluvuosien ulkomaille lähetettyjen kirjeiden mukaan (n = 2725)

Maa	1865	%	1875	%	1885	%	Keskiarvo
Alankomaat	4	3	180	17	326	22	19
Saksa	93	66	255	23	101	7	17
Iso-Britannia	4	3	152	14	289	19	16
Espanja	8	1	296	20	11
Belgia	10	7	225	21	27	2	10
Ranska	1	1	20	2	172	11	7
Ruotsi	16	11	16	1	84	6	4
Norja	3	2	82	8	3	0	3
Muut maat	13	7	146	13	202	13	13
Yhteensä	141	100	1084	100	1500	100	100

Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

Taulukosta 5 on havaittavissa monia mielenkiintoisia tilanteen muutoksia kyseisten vuosien kuluessa. Joidenkin maiden merkityksen kasvaessa ja toisten taas vä-

¹²⁶ Järvinen, Kyösti, Kansainvälinen kauppa, Helsinki 1917 s. 5.

¹²⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

hentyessä. Esimerkkinä ensimmäisestä ovat mm. Alankomaat, Espanja, Iso-Britannia ja Ranska. Selkeästi merkitystään kadotti vain Saksa. Saksan merkitys laski puutavarakaupan merkityksen kasvaessa Aug. Eklöfin liiketoiminnassa. Eklöf myi puutavaran muualle Eurooppaan, esim. Alankomaihin ja Isoon-Britanniaan, eikä niinkään Saksaan (ks. Taulukko 7 s. 70).

Belgia ja Ruotsi sen sijaan olivat hyvin epätasaisia. Belgia oli yksi tärkeimmistä maista vuonna 1875, mutta kahtena muuna vuotena sen osuus oli hyvin pieni. Vuonna 1875 Belgian merkitystä lisäsi yksi kyseisen vuoden tärkeimmistä asiakassuhteista agentti J. O. Ödbergiin Gentiin. Eklöf lähetti agentille selvästi suurimman osan koko vuoden kirjeistä ja sähköistä. Vuonna 1875 Eklöfillä oli myös muutama muu tärkeä agentti Belgiassa. Sen sijaan kymmenen vuotta myöhemmin Eklöf kirjoitti enää kolmelle eri kontaktille Belgiaan, joista tärkein oli agentti Carl Fischer Antwerpenistä, jolle Eklöf kirjoitti selvästi suurimman osan Belgian kirjeistään. Ödbergille Eklöf ei lähettänyt enää yhtään kirjettä tai sähköä vuonna 1885. Ilmeisestikin Aug. Eklöfillä oli jostain syystä vaikeuksia saada puutavaraa myydyksi Belgian markkinoilla, ja näin ollen hän ei enää vuonna 1885 tarvinnut niin monta agenttia kyseiseen maahan. Ruotsin osuus taas oli merkittävin vuonna 1865 ja uudelleen kaksikymmentä vuotta myöhemmin sen osuus oli suhteellisen suuri. Heilahdusten taustalla olivat lähinnä joissakin tietyissä asiakassuhteissa tapahtuneet muutokset. Aug. Eklöfillä saattoi olla joku tärkeä asiakassuhde, joka nosti maan merkitystä. Asiakassuhteen loputtua kyseisen maan merkityskin aleni huomattavasti.

Keskiarvojen mukaan olivat Saksa, Alankomaat, Iso-Britannia ja Belgia kyseisten kolmen vuoden selvästi tärkeimmät maat. Tässä on tosin otettava huomioon eri maiden erilaiset kehityssuunnat. Saksa oli selvästi menettämässä merkitystään, kun taas Ison-Britannian ja Alankomaiden tilanne oli aivan päinvastainen.¹²⁸

Taulukosta 5 puuttuu joitakin tärkeitä maita. Kyseiset maat ovat olleet tärkeitä lähinnä vain joinakin vuosina ja sitten niiden merkitys on taantunut. Vuonna 1865 Eklöf lähetti Puolaan viidenneksi eniten kirjeitä, mutta myöhemmin vuosina Puolaan lähetettiin kirjeitä ja sähköitä vain joinakin vuosina ja vain muutamia kappaleita. Vuosina 1875 ja 1885 Tanska ja Venäjä olivat myös suhteellisen tärkeitä kirjeenvaihtomaita.¹²⁹

¹²⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

¹²⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

Vuoden 1865 vähemmän tärkeitä maita olivat mm. Italia, Latvia ja Portugal. Näiden merkitys pysyi vähäisenä myös koko kahdenkymmenen vuoden aikana. Vuonna 1875 vähemmän tärkeitä olivat mm. Viro, Irlanti ja Yhdysvallat. Näistä vain Virolla oli jonkin verran merkitystä myöhemminä vuosina, muiden maiden osuuksien pysyessä hyvin vähäisinä. Vuonna 1885 uusia harvinaisia maita oli oikeastaan vain Brasilia, johon Aug. Eklöfillä oli ollut yhteyksiä jo 1870-luvun vaihteessa, mutta johon hän nyt uusi kontaktinsa etsiessään uutta kahvintuottajaa (ks. kappale 7).¹³⁰

Aug. Eklöfin ulkomaansuhteissa tapahtui selvää siirtymistä Itämeren alueelta Pohjanmeren ja Välimeren suuntaan. Lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden mukaan vuoden 1865 tärkein maa ulkomailla oli Saksa, joka selvästi menetti merkitystään muiden vuosien aikana. Vuoden 1885 yksi tärkeimmistä maista oli Espanja, jonne ei vielä vuonna 1865 Eklöfillä ollut yhtään yhteyksiä. Aug. Eklöfin ulkomainen asiakaskunta laajeni ensin lähialueille esim. Saksaan ja sitten pikku hiljaa yhä kauemmas Suomesta. Tärkeimmät alueet olivat kuitenkin Itämeren sekä Pohjanmeren ja Välimeren alue.

6. ASIAKASSUHTEET AMMATTIRYHMIEN MUKAAN

6.1. Tärkeimmät suhteet kotimaassa

Seuraavissa kappaleissa tarkastellaan Aug. Eklöfin tärkeimpiä eri alojen asiakassuhteita Suomessa ja myöhemmin ulkomailla lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden perusteella. Näitä suhteita ja muitakin Aug. Eklöfin asiakassuhteita esitellään myös havainnollistavien esimerkkien kautta.

Vuoden 1865 tärkein suomalainen asiakassuhde oli Gustaf Forsmaniin Helsinkiin. Hänen kanssaan Eklöf oli liikesuhteissa aina 1873 asti, ja häntä Eklöf tituleerasi ystäväkseen. Forsman hoiti Eklöfin asioita Helsingissä lähinnä pankkien kanssa ja vastasi muiden asiakkaiden maksuasioista Eklöfin kanssa eri pankkien kautta Helsingissä ja osin myös ulkomaille. Eklöf lähetti hänelle 30 kirjettä vuoden 1865 aikana. Kokonaisuudessaan ensimmäisen vuoden aikana kirjeiden lukumäärät olivat hyvin pieniä. Yli kymmenen kirjettä August Eklöf kirjoitti Forsmanin lisäksi

¹³⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

si vain J. Kovalefille Helsinkiin (11 kpl). Näiden lisäksi kymmenen eniten kirjeitä saaneen suomalaisen joukossa olivat konsuli Otto Sjöström Turusta, tehtailija H. Brummer & co Helsingistä sekä Franz John Lackström Raahesta. Lisäksi joukossa olivat mm. Hackman & co Viipurista sekä tamperelainen vähittäis- ja tukkukauppias G. O. Sumelius, molemmille lähetettiin kuusi kirjettä. Kymmenestä eniten kontakteja saaneista kolme oli Helsingistä. Muut olivat edm. kaupunkien lisäksi Mäntsälästä, Hämeenlinnasta ja Loviisasta.¹³¹

Vuosina 1870 ja 1880 tutkin Aug. Eklöfin viisi tärkeintä kotimaista ja ulkomaista asiakaskontaktia. Vuonna 1870 tutkittavia kontakteja oli kuusi kummassakin ryhmässä, koska kummassakin ryhmässä viidenneksi tärkeimpiä asiakaskontakteja oli kaksi kappaletta. Vuoden 1870 kotimaisista asiakaskontakteista tärkein oli helsinkiläinen agentuuriliike Lindblad & Holmberg 39 kontaktilla. Vuosi 1870 oli ensimmäinen vuosi, jolloin Aug. Eklöf oli yhteydessä Lindblad & Holmbergiin. Tätä asiakassuhdetta kesti vuoteen 1875. Muut tärkeät kotimaiset kontaktit olivat agentuuriliike ja vähittäis- ja tukkukauppaa harjoittanut Carl Fredrik Blomberg Helsingistä, konsuli Carl Fredrik Degener Helsingistä sekä Pehr August Stenius Helsingistä. Muut kaksi kotimaista tutkittua kontaktia olivat konsuli ja kauppaneuvos C. H. Ahlqvist Haminasta ja Suomen Merivakuutusyhdistys Turusta.¹³²

Vuoden 1875 lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden lukumäärät olivat kasvaneet paljon vuoden 1865 luvuista. Vuonna 1875 Aug. Eklöfin kymmenen tärkeimmän kotimaisen suhteen lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden lukumäärä oli yli 20. Ylivoimaisesti eniten kontakteja oli helsinkiläiseen kamreeri P. A. Wettbergille, jolle Aug. Eklöf lähetti 90 kirjettä ja/tai sähköä. Aug. Eklöf oli ollut asiakassuhteessa Wettbergiin vuodesta 1870 lähtien. Suhde kesti aina vuoteen 1879 asti, tosin yhtenä vuotena Eklöf ei kirjoittanut Wettbergille yhtään kirjettä tai sähköä. Yli 40 kirjeeseen ja/tai sähköeseen yhteenottojen määrässä ylsivät 1875 myös turkulainen Suomen Merivakuutusyhdistys (Direktion för Sjöassurans Förening i Finland) ja kapteeni I. W. Jansson myöskin Turusta. Kaikista kymmenestä yrityksestä tai henkilöstä neljä oli Helsingistä ja kolme Turusta. Muut kolme olivat Viipurista, Tammisaaresta ja Haminasta. Näiden kymmenen joukossa oli mm. toinen merivakuutusyhdistys ja konsuli, kauppaneuvos Carl Henrik Ahlqvist Haminasta.¹³³

Vuoden 1880 ylivoimaisesti tärkein kotimainen asiakaskontakti oli helsinkiläinen varatuomari Sanfrid A. Aejmelaeus, joka sai 145 kirjettä ja/tai sähköä vuoden

¹³¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865.

¹³² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870.

¹³³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875.

aikana. Aejmelaekseen Eklöf otti ensimmäistä kertaa yhteyttä 1874, mutta varsinainen asiakassuhde alkoi vasta 1878. Siitä lähtien Eklöf oli tiivisti yhteyksissä Aejmelaekseen aina viimeiseen tutkimusvuoteen asti. Aejmelaeus hoiti Aug. Eklöfin raha- ja pankkiasioita. Seuraavaksi tärkein kotimainen suhde oli loviisalainen Strömfors Osakeyhtiön asiamies (förvaltare) Ivan Iwerus (77 kontaktia). Loput viidestä tärkeimmästä kotimaisesta kontaktista saivat vuoden aikana noin 40 – 50 kirjettä tai sähköttä. Muut kotimaiset kontaktit olivat mm. tehdaslaitoksia omistanut Axel Hornborg Helsingistä, agenttuuri, puutavarakauppaa harjoittanut ja tehdaslaitoksia omistanut turkulainen Alfred Jakobsson ja laivameklari Carl Wi-berg Helsingistä.¹³⁴

Samoin kuin vuonna 1875 Eklöf lähetti 1885 kymmenelle tärkeimmälle kontaktilleen yli 20 kirjettä tai sähköttä. Tärkein tämän vuoden suomalainen asiakaskontakti oli edelleenkin helsinkiläinen varatuomari S. A. Aejmelaeus. Muita tärkeitä olivat mm. asemanhoitaja, edm. merivakuutusyhdistykset, eräät kauppiaat ja sahanhoitaja. Näistä kymmenestä oli Helsingistä, Turusta ja Loviisasta kustakin kaksi. Loput paikkakunnat olivat Korpi¹³⁵, Viipuri, Hamina ja Tampere.¹³⁶

Aug. Eklöfin tärkeimmät asiakasryhmät kotimaassa kaikkien tutkittujen 20 vuoden aikana olivat erilaiset kauppaliikkeet sekä konsulit ja agentit. Monet näistä asiakaskontakteista harjoittivat samanaikaisesti esim. vähittäis- ja tukkukauppaa, tehdas- tai sahatoimintaa ja erilaisia agenttien tehtäviä sekä tavaroiden vientiä ja tuontia. Eri kaupungeissa esim. kauppiaat toimivat ulkomaisten ja kotimaistenkin vakuutusyhtiöiden agentteina.¹³⁷ Sama asia ilmeni myös näissä tarkemmin läpikäytyissä vuosissa. Ainoastaan kyseisen vuoden Aug. Eklöfin pankkiasioita hoitaneen asiakaskontaktin merkitys oli tärkeämpi kuin yleisesti ottaen muuten kyseisen asiakasryhmän.¹³⁸

Aug. Eklöfin lähettämiä kirjeitä ja sähköttejä tarkastellessa on huomattava, että edm. tilastoissa ei näy juurikaan kapteeneja. Syynä tähän on, että sama kapteeni saattoi yhden vuoden aikana käydä monessa eri satamassa ja maassa. Tutkimuksessa tulivat esiin mm. seuraavat kapteenit J. A. Bastman, M. H. Ceder ja Robert Hacklin. Heidän kanssaan käyty kirjeenvaihto keskittyi aluksiin, reitteihin ja las-

¹³⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880.

¹³⁵ Korpi oli rautatien asemapaikka Pohjanmaalla vähän Kaustisista pohjoiseen ja itään.

¹³⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885.

¹³⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 –1885; ks. Handelskalender för Finland, af Victor Forselius, Helsinki 1871, Finlands handelkalender, af Victor Forselius, Helsinki 1876 ja Turku 1883.

¹³⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

teihin. Eklöf lähetti heille mm. erilaisia toimintaohjeita ja tilanneselvityksiä.¹³⁹ Kapteeni Robert Hacklin kuoli keväällä 1885 Malmössä. Eklöf antoi ohjeet uudelle kapteeni K. J. Johanssonille sekä paikalliselle konsulille, että Hacklinin ruumis pitää toimittaa Suomeen. Eklöf kirjoitti myös Hacklinin vaimolle ja lupasi maksaa tälle seuraavien kahden vuoden ajan osan kapteeni Hacklinin elinaikanaan saamastaan kaplaakista¹⁴⁰. Osuus oli vähintään tuhat silloista Suomen markkaa vuodessa.¹⁴¹

Erilaisilla agentuureilla oli kotimaan sisäisessä kirjeenvaihdossa suhteellisen suuri merkitys. Agentuurien merkitystä korosti se, että August Eklöf itse toimi eräiden ulkomaisten yritysten agenttina Suomessa varsinkin ensimmäisinä toimintavuosiin. Tästä toiminnasta hän usein myös tiedotti asiakkailleen. Keväällä 1865 hän kirjoitti Lind & Souranderille Mäntsälään olevansa amsterdamilaisen Broms & co:n agentti Etelä-Suomessa.¹⁴² Hän lähetti monille asiakkailleen Broms & co:n hintaluetteloita eri puolille Suomea. Samoihin aikoihin esim. 1.5.1865 hän kirjoitti konsuli Albert Dyhr:lle Uuteenkaarlepyyhyn olevansa agentti ja maahantuoja yhdelle Belgian suurimmalle tehtailijalle (kyseisen yrityksen nimeä ei mainittu kirjeissä).¹⁴³ Tämän belgialaisen yrityksen tuotteena oli nauvoja, joita Eklöf tarjosi monille suomalaisille. Eklöf myi suomalaisille myös muiden ulkomaisten yritysten tuotteita, esim. toukokuussa 1865 Eklöf lähetti lontoolaisen H. & C. J. Feistin hintaluettelon asiakkaalleen. Luettelo sisälsi lähinnä viinejä.¹⁴⁴

Vuonna 1870 August Eklöf oli edelleen hollantilaisen Broms & co:n agentti Suomessa. August Eklöf lähetti keväällä kirjeitä Broms & co:lle, joissa hän tilasi erilaisia siirtomaatuotteita useiden kotimaisten henkilöiden laskuun. Hän lähetti myös mm. Carl Fredrik Blombergille Helsinkiin Broms & co:n hinta- ja tuoteluettelon. Saman vuoden lopulla Eklöf kirjoitti Broms & co:lle luopuvansa näiden agentuurista Suomessa. Hän vetosi siihen, että hänen omat liiketoimensa vaativat niin paljon aikaa, ettei hänelle jäänyt tarpeeksi aikaa Broms & co:n asioiden hoitoon.¹⁴⁵

¹³⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

¹⁴⁰ Kaplaaki= Sen avulla valvottiin kapteenin toimintaa sitomalla kapteenin palkka aluksen tulokseen. Kaplaaki oli tietty prosenttiosuus aluksen bruttotuloista, jonka kapteeni ”kuittasi” itselleen. Kaplaaki oli tavanomaisesti viisi prosenttia.

¹⁴¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 9.4.1885 Johansson, K. J., Malmö; 7.4.1885 Holm, A. C., Malmö; 8.4.1885 Hacklin, fru, Porvoo.

¹⁴² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 10.4. Lind & Sourander, Mäntsälä.

¹⁴³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1.5. Dyhr, Albert, Uusikaarlepyy.

¹⁴⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 10.5.1865 Lackström, Franz John, Raahe.

¹⁴⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 29.3., 23.4. ja 28.4.1870 Broms & co, Amsterdam; 21.4.1870 Blomberg, Carl Fredrik, Helsinki; 23.12.1870 Broms & co, Amsterdam.

August Eklöf toimi myös suomalaisten agenttina myyden näiden tuotteita ulkomaille. Vuoden 1875 kirjeistä käy ilmi, miten Eklöf neuvoi suomalaisia sahanomistajia voidakseen paremmin myydä näiden tuotteita ulkomaille. Eklöf pyysi näiltä tarkempia tietoja sahatuotteista ja niiden mitoista. Suomalaisia sahanomistajia olivat mm. August Nyberg ja G. A. Serlachius molemmat Tampereelta.

Helsinkiläiselle agentuuriliike Luther & Rudolph:lle Eklöf sen sijaan kirjoitti tammikuussa, ettei hän enää halunnut olla agentti, vaan suositteli erästä toista henkilöä tilalle.¹⁴⁶

Strömfors Osakeyhtiön tuotteiden myynti ulkomaille 1880 oli annettu Aug. Eklöfin alaisuudessa suoritettavaksi. Eklöf kävi edm. Iweruksen kanssa kirjeenvaihtoa siitä, kenelle uskottaisiin vuoden 1880 agenttuuri hoidettavaksi eli kenestä tulisi tavallaan hänen aliagenttinsa kyseisten tuotteiden myynnissä Lontoossa. Tammi-kuussa vaihtoehdot olivat Martin Olsson & co ja M. H. Krook & co molemmat Lontoosta. Lopulta Eklöf lähetti Strömforsin tuotteiden kesälastauksen tarjouksen Martin Olsson & co:lle. Edellisenä vuotena agenttina oli toiminut M. H. Krook & co, mutta Eklöfin mielestä sen ei pitäisi olla ongelma. Eklöfistä heidän on hyvä nähdä, että myyjän intresseihin pitäisi kiinnittää vakavasti huomiota.¹⁴⁷ Kyseinen tilanne aiheutti sekaannuksia vielä elokuussa, jolloin Iwerus oli sekoittanut osoitteet keskenään ja lähettänyt Olssonille tarkoitetun kirjeen Krookille. Eklöf pyysi sähköitse Krookia luovuttamaan kirjeen Olssonille. Vastaavilta tilanteilta välttyäkseen Eklöf pyysi Iwerusta olemaan kirjeenvaihdossa vain hänen kanssa. Iwerus oli ilmeisesti pettynyt Olssonin toimintaan Strömforsin tuotteita myyvänä agenttina, koska Eklöf kirjoitti, että ” te ette voi jättää Olsson & co tällä kertaa”.¹⁴⁸ Eklöf hoiti vuonna 1885 edelleen samoja agentin tehtäviä. Maaliskuussa hän ilmoitti myyneensä edm. Strömfors osakeyhtiön koko mänty- ja kuusivaraston Ranskaan.¹⁴⁹

Elokuussa 1865 Eklöf kirjoitti Gustaf Forsmanille Helsinkiin olevansa nykyään Suomen Merivakuutusyhdistyksen agentti.¹⁵⁰ Tätä tehtävää August Eklöf jatkoi edelleen vuonna 1870. Merivakuutusyhdistys olikin Aug. Eklöfin vuoden 1870

¹⁴⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 2.1.1875 Nyberg, August, Tampere; 7.1.1875 Serlachius, G. A., Tampere; 5.1.1875 Luther, E., Helsinki.

¹⁴⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 6.2.1880 Rew, Kington & co, Lontoo; 30.1., 17.2. ja 26.2.1880 Iwerus, Ivan, Loviisa.

¹⁴⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 12.8 ja 13.8.1880 Iwerus, Ivan, Loviisa.

¹⁴⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 23.3.1885 Strömfors Aktiebolag, Loviisa & Strömfors.

¹⁵⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 4.8.1865 Forsman, Gustaf, Helsinki.

yksi tärkeimmistä suomalaisista asiakaskontakteista. Aug. Eklöf sai yhdistykseltä myös mm. kiertokirjeitä ja tiedotti laivojen liikkeistä yhdistykselle.¹⁵¹ Kiertokirje oli kirje, jolla ulkomaiset liikekumppanit tiedottivat suomalaisille kauppahuoneille liiketoimien näkymistä. Kiertokirjeet sisälsivät usein myös kauppatilastoja ja hintalistoja. Ulkomainen kauppahuone, agentti tai meklari lähetti kirjeen esimerkiksi Helsingin Borgströmin kauppahuoneelle, joka välitti kirjeen keskeisen sisällön edelleen suomalaisille kauppahuoneille.¹⁵²

Alusta asti August Eklöf käytti myös muita tahoja myydessään tuotteita asiakkaille. Tammikuussa 1865 Eklöf ilmoitti helsinkiläiselle Blomdahlille lähettävänsä tälle kuuluvan myyntiprovision heti, kun Eklöfille tulee tieto, että Pohjanmaan kaupunkeihin on myyty ja laskutettu naulaerä Blomdahlin kautta.¹⁵³ Eklöf, kuten varmasti muutkin kauppiaat, käytti hyväkseen myös muita kauppiaita tai liikekumppaneitaan aina kun siihen tarjoutui tilaisuus. Kesällä 1865 Kovaleff aikoi matkustaa Pohjanmaalle. Eklöf kirjoitti hänelle, että tämä ei unohtaisi Eklöfin tuotteita esim. nauvoja, viljaa ja muita tukkukaupan tuotteita. Hän lupasi myös lähettää Kovaleffille hintaluetteloita kyseisistä tuotteista mukaan matkalle.¹⁵⁴

Vuonna 1870 Aug. Eklöf käytti edm. Blombergia ja Degeneriä tuotteidensa myyjinä. Helmikuussa 1870 Eklöf kirjoitti Blombergille tämän tekemästä virheestä. Blomberg oli ostanut ruista Eklöfin laskuun, vaikka Eklöf ei ollut sitä halunnutkaan, koska rukiille ei ollut kysyntää. Eklöf pyysi Blombergia myymään rukiin Eklöfin laskuun. Kesällä 1870 Eklöf kirjoitti Blombergille olevansa tyytymätön tämän toimintaan ja uhkasi asettaa uuden myyjän, mikäli ruis olisi vielä myymättä. Degenerille hän kirjoitti suunnilleen samoihin aikoihin olevansa valmis tarjoamaan erän puutavaraa, mikäli joku luotettava kauppahuone Amsterdamissa, Bremenissä tai Hampurissa vahvistaa ostajaehdokkaan luoton (kredit). Degener oli aiemmin saman vuoden alussa tarjoutunut Aug. Eklöfin puutavaran myyjäksi. Eklöf oli tiedustellut, mitä laatuja ja kokoja Degener olisi kiinnostunut myymään ja mihin hintaan.¹⁵⁵

¹⁵¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, mm. 12.5. ja 12.4.1870 Direktion för Sjöassurans förening i Finland, Turku.

¹⁵² Ojala, Jari, Henkilökohtainen on taloudellista, Liiketoiminnan kustannukset 1700-1800-luvun liike-elämässä kauppahuoneiden näkökulmasta s. 101 - 141, Uusi institutionaalinen taloushistoria, Johdanto tutkimukseen, (toim. Juha-Antti Lamberg, Jari Ojala), Jyväskylä 1997b s. 131.

¹⁵³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 5.1.1865 Blomdahl, F., Helsinki.

¹⁵⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 20.6.1865 Kovaleff, J., Helsinki.

¹⁵⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 20.2.1870 Blomberg, Carl Fredrik; 11.7.1870 Blomberg, Carl Fredrik, Helsinki; 7.7.1870 ja 7.1.1870 Degener, Carl Fredrik, Helsinki.

Vuoden 1865 tärkein suomalainen asiakaskontakti Gustaf Forsman Helsingistä toimi tavallaan myös Eklöfin agenttina. Helmikuussa Eklöf kyseli kirjeessään oliko Forsman tai Kovaleff saanut myydyksi nauvoja. Eklöf oli lähettänyt aiemmin molemmille hintaluettelot. Samasta kirjeestä käy ilmi myös, että Forsman oli tehnyt virheen tiedonannossaan Eklöfille koskien eräitä maksujen merkitsemisiä kyseisten asiakkaiden tilitietoihin. Nämä virheet Eklöf korjasi heti.¹⁵⁶ Forsmanin kautta Eklöf saattoi myös saada tietoja uusista asiakkaista. Hänen kauttaan Eklöf sai uusia tarjouspyyntöjä tai tilauksiakin.¹⁵⁷

Toisinaan agentin ja päämiehen kesken saattoi olla epäselvyyksiä siitä mikä oli kyseisen hetken tilanne. Helmikuussa 1885 Eklöf kirjoitti Lars Krogius & co:lle ja Knut Kjellin:lle Helsinkiin tiedustellen olivatko nämä vielä agentteja ja antaen näille kummallekin siinä tapauksessa tehtäviä hoidettavakseen.¹⁵⁸

Suomalaisia asiakkaita Eklöfillä oli paljon alusta alkaen. He olivat lähinnä kauppiaita, joille Eklöf myi tukkukaupan tuotteita ja siirtomaatavaroita myytäväksi edelleen asiakkaille. Näiden asiakkaiden kanssa Eklöfillä oli aina silloin tällöin ongelmia. Yleisempiä ongelmien aiheuttajia olivat maksuvaikeudet. Asiakkaat saattoivat myös jättää noutamatta tilaamiaan tuotteita. Näin oli tammikuussa 1865, kun asiakas ei ollut noutanut rommiaan, jonka oli edellisvuoden lokakuussa ostanut.¹⁵⁹

Eklöfillä oli vielä vuonna 1875 paljon suomalaisia asiakassuhteita, joille hän myi tukkukauppiaina tuomiaan tuotteita, esim. siirtomaatuotteita ja kalaa. Toisinaan asiakkaat valittivat Eklöfille tilaamiensa tuotteiden laatua. Mikäli valitus oli aiheellinen Eklöf antoi asiakkaan palauttaa tuotteen ja antoi rahat takaisin. Usein Eklöf samassa yhteydessä tarjosi asiakkaalle uutta erää kyseistä tuotetta. Syyskuussa 1875 Eklöf lähetti kahdelle asiakkaalle kirjeet, joissa pyysi näitä lähettämään kalan takaisin ja tarjosi uutta erää tilalle.¹⁶⁰ Eräs asiakas valitti suolan laatua, joten Eklöf lähetti hänelle uuden suolanäytteen.¹⁶¹

Eklöf käytti myös muita suomalaisia Suomeen tuomiensa tuotteiden jälleenmyyjinä. Eklöf saattoi tarjota näille jotain tuotetta myytäväksi. Toukokuussa 1875 hän

¹⁵⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 7.2.1865 Forsman, Gustaf, Helsinki.

¹⁵⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 18.4.1865 Lackström, Franz John, Raahe.

¹⁵⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 7.2.1885 Krogius, Lars & co ja Kjellin, Knut Helsinki.

¹⁵⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865; 28.1.1865 Palmroth, E. A., Heinola.

¹⁶⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 8.9.1875 Söderholm, G. G., Loviisa ja Herckman, J., Loviisa; 5.10.1875 Herckman, J., Loviisa.

¹⁶¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 28.9.1885 Hautanen, H., Tampere.

tarjosi silliä A. Bogdanoffille ja A. Novoschiloffille, jotka olivat vähittäiskauppi-aita Hämeenlinnasta.¹⁶²

Eklöf saattoi käyttää hyväkseen myös muiden suomalaisten liikekumppaniensa ulkomaanyhteyksiä. Tammikuussa 1885 Eklöf kysyi helsinkiläiseltä liiketuttavaltaan, voisiko käyttää tämän hampurilaista liikekumppania tuodakseen kahvia Rio de Janeirosta, koska Eklöfillä itsellään ei ole ollut hampurilaista liikekumppania moneen vuoteen.¹⁶³

Mahdollisille asiakkaille sattui myös erehdyksiä. Elokuussa 1865 Eklöf kirjoitti Carl Grundfeldtille Uuteenkaarlepyyhyn vastauksen tämän lähettämään kirjeeseen. Vastauksesta voi päätellä, että Eklöfiä oli luultu jonkun englantilaisen kauppahuoneen agentiksi. Eklöf korjasi virheen kirjoittamalla olevansa edm. belgialaisen kauppahuoneen agentti, ja että kyseisen kauppahuoneentuotteita olivat erilaiset naulalajit esim. puunaulat.¹⁶⁴

Eklöf teki myös itse virheitä. Hän saattoi lähettää liikaa tilattua tuotetta, mutta toivoa silti, että asiakas pystyisi käyttämään tuotteen.¹⁶⁵ Vuonna 1865 Aug. Eklöf oli lähettänyt eräälle asiakkaalle vääränkokoisia nauvoja, jotka hän oli valmis ottamaan takaisin ellei asiakas löytäisi niille käyttöä. Eklöf saattoi myös omatoimisesti lähettää asiakkaalle jotain ylimääräistä, ettei lasti jäisi liian pieneksi.¹⁶⁶ Eklöf lähetti syksyllä 1885 väärän näytesäkin kahvia asiakkaalle, mutta lupasi korjata virheensä.¹⁶⁷ Virheitä sattui myös toisinpäin. Helmikuussa 1875 Eklöf kirjoitti, että oli saanut vain osan tilaamastaan kauraerästä.¹⁶⁸

Asiakkaiden maksuongelmat saattoivat johtaa asiakassuhteen ainakin jonkinasteiseen katkeamiseen. Kesällä 1875 Eklöf kielsi työnjohtaja J. A. Inveniusta antamasta eräille asiakkailleen lautoja, koska ne eivät olleet maksaneet laskujaan.¹⁶⁹

¹⁶² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 25.5.1875 Bogdanoff, A., Hämeenlinna ja Novoschiloff, A., Hämeenlinna.

¹⁶³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 26.1.1885 Unonius, Carl, Helsinki.

¹⁶⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 6.8.1865 Grundfeldt, Carl, Uusikaarlepyy.

¹⁶⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 27.2.1875 Novoschiloff, A., Hämeenlinna.

¹⁶⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 12.7.1865 Lackström, Franz John, Raahe; 14.10.1865 Wasilieff, S., Hamina.

¹⁶⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 27.11.1885 Reponen, J. Nummela.

¹⁶⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 2.2.1875 Forselles af, Th., Kymmene & Moisio.

¹⁶⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 16.7.1875 Invenius, J. A., Mustijoki (Aminsby).

Vuonna 1875 Otto Drake¹⁷⁰ (hoiti ilmeisesti paikkakunnan puukauppoja ja uittoja Eklöfin puolesta) Rautalammita oli joutunut maksuvaikeuksiin. Heinäkuun pitkässä kirjeessä insinööri Manfred Stjernvallille Eklöf kritisoi ankarasti Draken tapaa hoitaa varsinkin maksuasioita. Eklöf pyysi Stjernvallia hoitamaan nyt käytännön asiat, mutta Drake sai jäädä paikalle yrittämään korjata asioita. Jonkin ajan kuluttua Eklöf kirjoitti Drakelle ongelmiin löytyneen ratkaisun. Sen mukaan Eklöf tilaa Stjernvallilta tulitikkuja, kunnes Draken velka on maksettu.¹⁷¹

Ongelmia saattoi olla myös omien työntekijöiden kanssa. Vuoden 1885 lopulla Eklöfillä oli ongelmia Parkunkosken sahan sahanhoitaja A. Roinisen kanssa. Pankki oli ilmoittanut Eklöfille Roinisen nostaneen rahaa. Roininen ei ollut ilmoittanut nostosta eikä sen tarkoituksesta Eklöfille. Eklöf lähetti Roiniselle kirjeen, jossa muistutti tätä ilmoittamasta asioista Eklöfille ja ”hyvää huolta rahasta pitämään”. Samoihin aikoihin Eklöf ilmoitti pankille, että Roinisen oikeus trassata peruutetaan toistaiseksi.¹⁷²

Toisinaan riitatapaukset osapuolten välillä johtivat oikeusjuttuihin. Näin kävi myös Aug. Eklöfille Sunila Sahatavarayhtiön kanssa (Sunila Sägverksaktiebolag). Eklöfillä oli uittoon liittyviä ongelmia kyseisen yhtiön kanssa. Julius Wesander oli Eklöfille velkaa uiton suorittamisesta, mutta silti Eklöf 13.8. lähetti uuden uittosopimuksen Wesanderin allekirjoitettavaksi. Samoihin aikoihin kyseisiin maksuongelmiin liittyen Eklöf otti yhteyttä helsinkiläiseen varatuomari G. F. Utteriin kysyen vastauksia ongelmaan. Syyskuun kirjeessä Utterille Eklöf toteaa Sunila yhtiöiden haastaneen hänet oikeuteen 6000 tukista, jotka hän olisi antanut omalle Porvoon Höyrysahtalleen maksaen 42.000 mk. Lokakuussa Eklöf pyysi Utteria valittamaan hovioikeuden päätöstä. Kyseinen juttu jatkui ainakin marraskuulle asti, jolloin Eklöf kirjoitti vuoden 1875 viimeisen kirjeensä G. F. Utterille oikeudenkäyntiin liittyen.¹⁷³

Kotimaan tärkeimpiä ammattiryhmiä Aug. Eklöfille olivat mm. kauppiat ja ne henkilöt, jotka hoitivat hänen maksu- ja rahoitusasioitaan. Oikeastaan kaikkina

¹⁷⁰ Rautalammin historian mukaan Otto Drake oli kauppias, joka vuonna 1871 perusti tulitikkutehtaan. Draken tehdas ”alkoi vähästä, pysyi pienenä ja pienuuteensa kai tukahtuikin”. Tehdas toimi ilmeisesti vuoteen 1876 asti. Saloheimo, Veijo A., Rautalammin historia, Pieksämäki 1959 s. 328.

¹⁷¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 12.7., 8.8.1875 Stjernvall, Manfred, Rautalammi; 17.8.1875 Drake, Otto, Rautalammi.

¹⁷² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 23.11.1885; 2.12.1885 Föreningsbanken, Tampere.

¹⁷³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 16.7., 26.7 Sunila Sägverksaktiebolag, Kotka; 13.8.1875 Wesander, Julius, Helsinki; 7.8., 12.8, 13.9., 6.10.,21.10., 25.10., 19.11.1875 Utter, G. F., Helsinki.

vuosina tällainen henkilö nousi yhdeksi Eklöfin tärkeimmistä asiakassuhteista. Myös merivakuutusyhdistykset, eräät agentuuriliikkeet, konsulit ja kapteenit olivat tärkeitä Aug. Eklöfin toiminnalle. Eklöf toimi itsekin agenttina Suomessa sekä kotimaisille että ulkomaalaisille yrityksille.

6.2. Tärkeimmät asiakassuhteet ulkomailla

Vuonna 1865 Aug. Eklöfin ulkomaiset asiakassuhteet olivat hyvin suurelta osin saksalaisia. Nimittäin kahdestatoista eniten kirjeitä saaneista ulkomaalaisista ¾ oli saksalaisia. Muut maat olivat Ruotsi, Alankomaat, Puola ja Belgia. Ulkomaisista suhteista ylivoimaisesti tärkein oli komissionääri Bauck & Durkoop Hampurista Saksasta. Näille Eklöf lähetti ensimmäisen vuoden aikana 32 kirjettä. Bauck & Durkoop hoiti lähinnä Eklöfin raha-asioita ulkomailla. He vastasivat myös vakuutusjärjestelyistä. Heidän kauttaan Eklöf saattoi myös tilata tuotteita. Bauck & Durkoopin kanssa Aug. Eklöf oli asiakassuhteissa vuoteen 1876 asti. Vielä tämänkin jälkeen Eklöf oli kerran yhteyksissä heihin vuonna 1880. Bauck & Durkoop oli kauppagentuuri ja pankkiiriliike, joka järjesteli useiden suomalaisten kauppahuoneiden asioita 1800 – luvun loppupuolella.¹⁷⁴ Muita yli kymmenen kirjettä saaneita yrityksiä ja/tai henkilöitä olivat Carl Danziger Emdenistä ja agentti P. P. Schmidt Flensburgista molemmat Saksasta. Seuraavaksi tärkeimpiä olivat A. Davans & H. Orban Liegesta Belgiasta, tukholmalainen kauppahuone A. V. Frestadius ja lyypekkiläiset kauppahuoneet Piehl & Fehling ja J. J. Wedel. Frestadiusen, Piehl & Fehlingin ja Wedelin palveluja käyttivät hyväkseen myös monet muut suomalaiset esim. Malmin kauppahuone.¹⁷⁵

Vuoden 1870 ulkomaisista kontakteista ylivoimaisesti tärkein oli lontoolainen Westenholz Brothers, joille Aug. Eklöf lähetti vuoden aikana 103 kirjettä ja sähköttä. Westenholz Brothers:iin Eklöf oli yhteyksissä vuodesta 1869 alkaen tutkimusajanjakson loppuun asti. Seuraavaksi tärkein oli hampurilainen komissionääri Bauck & Durkoop. Näiden jälkeen tulivat Broms & co Amsterdamista, Brantjes & co Purmerendesta molemmat Alankomaista ja tallinnalainen Chr. Rotermann sekä kapteeni J. Johansson, jolle Aug. Eklöf lähetti kirjeitä ja sähköttä eri puolille maailmaa.¹⁷⁶ Brantjes & co:n palveluja käytti myös Enso – Gutzeit –yhtiö.¹⁷⁷

¹⁷⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865; Ojala 1999b s. 284, Nikula, Oscar, Malmska handelshuset i Jakobstad, Helsinki 1948 s 410.

¹⁷⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865; Ojala 1999b s. 284 – 285, Nikula 1948 s. 276.

¹⁷⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870.

¹⁷⁷ Ahvenainen, Jorma, Enso-Gutzeit Oy 1872 – 1972, Jyväskylä 1992 s. 18.

Vuoden 1875 ulkomaisista kontakteista näkyi niiden kasvanut merkitys ja muuttuminen. Tärkeimmät ulkomaiset suhteet olivat agentteja ja pankkiiriliikkeitä, jotka hoitivat Eklöfin asioita ulkomailla. Tarkasteltaessa kaikkia yli kymmenen kirjettä tai sähköä saanutta yritystä tai yksityishenkilöä huomataan, että Saksa oli edelleen pitänyt tärkeimmän maan aseman. Nyt sen osuus oli noin 27 % eli seitsemän kappaletta. Muut maat olivat Alankomaat (5 kpl) ja Belgia (4 kpl) sekä Iso-Britannia ja Venäjä (molemmat 3 kpl). Ylivoimaisesti eniten ulkomaisista kontakteista sai kirjeitä ja sähköä agentti J. O. Ödberg Belgian Gentistä 169. Ödberg oli Eklöfin agentti Belgiassa, mutta hän myi puutavaraa myös Ranskaan. Hänen kanssaan Aug. Eklöf oli tekemisissä vuodesta 1873 vuoteen 1880. Tämän jälkeen Aug. Eklöf otti Ödbergiin yhteyttä vielä kerran 1882. Seuraavaksi tärkeimmät olivat agentti F. W. Barth & co Saksan Bremenistä (näillä oli myös Emdenissä Saksassa yritys, jonka palveluksia Eklöfkin käytti) ja Westenholz Brothers Lontoosta. Näiden lukumäärät olivat ainoina yli 50 kirjettä ja/tai sähköä vuodessa.¹⁷⁸

Vuonna 1880 Aug. Eklöfin tärkeimmät ulkomaiset kirjeenvaihtokumppanit olivat puutavara-agentteja, joista selvästi tärkein oli G. F. Neame & co Lontoosta 140 kirjettä ja/tai sähköä vuodessa. Neamen kanssa Aug. Eklöf oli ollut yhteyksissä vuosina 1870 – 1873, mutta sen jälkeen Eklöf loi häneen uudestaan kontaktin vasta 1880. Aug. Eklöf ei myöhemmin ainakaan vuoteen 1885 mennessä käyttänyt yhtiötä enää uudestaan. W. Rosenlew & co:n vanhin agentti oli luultavasti kauppahuone L. Engström, Neame & co, myöhemmin L. Engström, Browning & co Lontoosta. Ilmeisesti alkuperäisestä erkani myös G. F. Neame & co, joka oli myös W. Rosenlew & co:n agentti Lontoossa vuodesta 1866 alkaen. Aug. Eklöfin toiseksi tärkein asiakassuhde oli lontoolainen agentti M. H. Krook & co (86 kontaktia). Muut kolme tärkeintä kontaktia ylsivät vähän yli 40 kontaktiin vuodessa. Kyseiset asiakassuhteet olivat William Pont Edamista Alankomaista, kauppahuone Rew, Kington & co Lontoosta ja hollantilainen agentti Fontein & Tjallingii Harlingenista.¹⁷⁹ William Pontin ja Fontein & Tjallingii olivat myös Enso-Gutzeitin puutavara-agentteja Alankomaissa.¹⁸⁰

Vuonna 1885 Aug. Eklöf kirjoitti ulkomaille yli kymmenen kirjettä tai sähköä yhdeksään eri maahan ja 29:lle eri yritykselle tai henkilölle. Näin tarkasteltuna näistä maista tärkein oli Alankomaat seitsemän eri yritystä. Sen jälkeen tulivat Iso-

¹⁷⁸ JyMa, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875.

¹⁷⁹ JyMa, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880; Lagus, Hugo, W. Rosenlew & co, Aktiebolag, 1853 – 1928, Pori 1928 s. 56.

¹⁸⁰ Ahvenainen 1992 s. 18.

Britannia (5 yritystä), Ranska (4 yritystä) sekä Espanja, Saksa ja Tanska kukin kolme yritystä. Näistä 29:sta yrityksestä suurin osa oli agentteja, mutta mukana oli myös pankkiiriliikkeitä. Kirjoitettujen kirjeiden ja sähkeiden lukumäärän mukaan tärkein näistä kontakteista oli Barcelonassa toiminut agentti C. G. Lindström (189 kirjettä), jolle Aug. Eklöf lähetti kirjeitä ja sähkeitä vuodesta 1882 alkaen tutkimusajankohdan loppuun asti. Muita yli sadan kirjeen kontakteja olivat agentti Tagart, Boyson & Slee Lontoosta sekä agentti P. Anink Amsterdamista. Yli 50 kirjeen ja sähkeen määrän saavuttivat myös agentti Lindström & Fils Pariisista, pankkiiri Hooglandt Gebruder Amsterdamista ja agentti Juan Krohn & co Sevillasta.¹⁸¹ Myös Enso-Gutzeit käytti Tagart, Boyson & Slee:ta agenttinaan Lontoossa.¹⁸²

Aug. Eklöfin ulkomaisia asiakaskontakteja tarkasteltaessa huomaa hyvin, miten agenttien osuus kasvoi vuosien kuluessa. Yhä useampi tärkeimmistä asiakassuhteista oli agentteja. Ensimmäisinä vuosina Aug. Eklöf toimi eräiden ulkomaalaisten yritysten agenttina Suomessa ja hänellä oli tietysti paljon kontakteja näihin yrityksiin. Aug. Eklöfin luopuessa näistä omista agentuureistaan ja siirtyessään yhä enemmän puutavarakauppaan korostui myös ulkomaisten agenttien merkitys. Viimeisinä vuosina yhä useammat ulkomaiset kontaktit olivat agentteja. Ulkomaiset agentit ohittivat monet suomalaisetkin kontaktit; ainoastaan edm. Aejmelaeus ylsi säännöllisesti vuosien 1881 – 1884 aikana Aug. Eklöfin viiden eniten kirjeitä ja/tai sähkeitä saaneiden (yhdessä kotimaiset ja ulkomaiset) joukkoon.¹⁸³

August Eklöfille kirjoittelivat monet agenteiksi tarjoutuvat henkilöt. Näistä Eklöf aina silloin tällöin valitsi uuden agentin jollekin paikkakunnalle. Näin kävi myös eräälle lontoolaiselle, jonka Eklöf valitsi agenttikseen toivoen näin voivansa lisätä puutavaran vientiä Isoon-Britanniaan.¹⁸⁴

August Eklöf lisäsi agenttiansa lukumäärää esim. siten, että joku ehdokas kirjoitti Eklöfille olevansa kiinnostunut mahdollisesta agentuurista jollakin paikkakunnalla. Mikäli Eklöf tarvitsi tälle paikkakunnalle tai maahan agenttia, niin tarkistettiin henkilön taustan hän saattoi palkata tämän agentiksi. Henkilön taustan Eklöf selvitti ottamalla yhteyttä sellaisiin tunnettuihin ja luettaviin kontakteihin, joita hänelle oli. Näiltä Eklöf kyseli kyseisen henkilön taustaa, jos ei ongelmia ollut, niin Eklöf hyväksyi uuden kontaktin. Tästä esimerkkinä on mm. espanjalainen

¹⁸¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885.

¹⁸² Ahvenainen 1992 s. 18.

¹⁸³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

¹⁸⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 6.11.1875 Edling, Theodoore, Lontoo.

E. Tønning, jolle Eklöf ilmoitti syyskuussa ottavansa tämän agentikseen myyntiprovision ollessa kaksi prosenttia. Tästä huolimatta tämä oli ainoa kontakti, jonka Aug. Eklöf otti koko tutkimusajankohtana kyseiseen henkilöön. Agentti ei ilmeisesti hyväksynytkään tarjottua alhaista provisiota. Agenttien provisiot saattoivat olla jopa viisi – kuusi prosenttia.¹⁸⁵

Aug. Eklöf saattoi antaa joitain tehtäviä ehdokkaille, jotka pyrkivät hänen agentikseen. Näiden tehtävien perusteella Eklöf arvioi pyrkijöiden kykyä toimia agenttina. Eklöf saattoi testata näiden tietoja puutavarakaupasta ja markkinatilanteista. Tammikuussa 1885 Eklöf tiedusteli agentiksi pyrkineeltä Chr. Clemmense-niltä edellisvuonna kyseisellä paikkakunnalla puutavarasta maksettua hintoja.¹⁸⁶ Toisinaan Eklöf joutui hylkäämään jonkun agentiksi pyrkineen tarjouksen, koska ei tarvinnut kyseiselle paikkakunnalle uutta agenttia vanhan lisäksi. Tästä huolimatta Eklöf saattoi käyttää myös näitä uusia kontakteja tuotteidensa myyjinä.¹⁸⁷

August Eklöf etsi itsekin agentteja, mikäli huomasi tarvetta sellaiseen olevan. Tammikuussa 1885 Eklöf totesi, että lankkujen myyntihinta Portugalissa pitäisi olla korkeampi. Hän kirjoitti J. Herlitz & söner:lle Setubaliin Portugaliin tarjoten tälle agentin tointa kahden prosentin komissiota vastaan tai että tämä esittäisi joitain toista hyvää puutavara-agenttia toimeen.¹⁸⁸

Eklöfillä saattoi olla montakin agenttia yhdessä maassa. Alankomaissa hänellä oli ennestään viisi agenttia eri paikkakunnilla, kun hän valitsi uuden agentin Amsterdamiin. Tähän asti Eklöfin Belgian Gentin agentti oli hoitanut ilmeisesti myös Amsterdamin asioita. Eklöf kirjoitti tälle, että hänestä oli tarpeellista, että Amsterdamin olisi edustaja, joka seurasi paikallista liiketoimintaa ja hintojen kehitystä.¹⁸⁹ Tästä voidaan päätellä, että Alankomaiden merkitys oli todellakin verrattain tärkeä Eklöfin yritystoiminnassa, koska hän tarvitsi vielä yhden uuden agentin sinne.

Vuoden 1880 tärkeimmän ulkomaisen kontaktin G. F. Neame & co Aug. Eklöf löysi osittain turkulaisen Alfred Jakobssonin kautta, joka toimi Aug. Eklöfin puu-

¹⁸⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 15.9.1875 Tønning, E., Santander; Ojala 1999 s. 332 – 333.

¹⁸⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 23.1.1885 Clemmensen, Chr., Odense.

¹⁸⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 11.8.1885 Fisser & Doornum, Emden; 4.5.1885 Sendt & Due, Malaga.

¹⁸⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 28.1.1885 Herlitz, J. & söner, St Ybes.

¹⁸⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 19.10.1875 Anink, A., Amsterdam; 21.11.1875 Ödberg, J. O., Gent.

tavara-agenttina Ranskassa ja Englannissa. Jakobssonin kautta Eklöf teki vuoden 1880 ensimmäisen sopimuksen Neamen kanssa ja tarjosi tälle myytäväksi puutavaraa. Tässä vaiheessa Eklöf kirjoitti Jakobssonille toiveikkaasti, että Neame nyt osoittaisi kykynsä ja pystyisi tarjoamaan parempia hintoja kuin muut agentit. Keväällä Eklöf kirjoitti Jakobssonille, että ne laadut, joita hän oli tarjonnut Neamelle, olivat sopivia Pohjois-Ranskaan. Eklöfin mukaan Neamen pitäisi olla helppo myydä ne sinne. Kesäkuussa Eklöf ilmoitti hyväksyvänsä Neamen tekemät sopimusehdotukset asiakkaiden kanssa. Yksi sopimusluonnos oli Eklöfistä liian halpa ja hän olikin onnistunut myymään kyseisen erän paremmalla hinnalla William Youngille Glasgowiin. Myöhemmin Neame oli varoittanut Eklöfiä Youngista. Eklöf kuitenkin ilmoitti tälle, että Young oli tehnyt tarjouksessa vain komissionäärinä. Eklöf ei ollut ajatellutkaan käyvänsä kauppaa Youngin kanssa, mikäli tämä toimisi ostajana.¹⁹⁰

August Eklöf piti ulkomaisia agenttejaan tarkan valvonnan alaisina mm. neuvomalla ja muutenkin ohjaamalla näiden toimintoja. Hän saattoi myös kirjoittaa, mitä tuotteita tarjota millekin yrityksille ja mihin hintaan.¹⁹¹

Toisinaan Eklöf joutui myös valittamaan agenttiansa toiminnasta. Hän valitti esim. lontoolaiselle Sieveking & Droopille ”Gustaf”-n lastin myynnin huonoa tulosta. Sieveking & Droopin kanssa Aug. Eklöf oli yhteyksissä hyvin epätasaisesti. Ensimmäiset yhteydet oli luotu 1869 ja siitä lähtien yhteyksiä oli tutkimusajankohdan sisällä vuoteen 1883 asti. Tosin kyseisten vuosien aikana oli viisi vuotta, joiden aikana Eklöf ei lähettänyt heille yhtään kirjettä tai sähköä. Sieveking & Droopin avulla myös Malmin kauppahuone Pietarsaaresta hoiti puutavaran myyntiä Lontoossa. Pietarsaaren kaupungin historian mukaan myös muut pietarsaarelaiset käyttivät hyväkseen Sieveking & Droopin palveluita 1800 – luvun alkupuolella ja puolella välissä.¹⁹² Myös agenttien asiakkaat saattoivat valittaa agenttien toiminnasta Eklöfille. Eräs asiakas oli valittanut Ödbergin hoitaneen huonosti maksasioita. Kirjeessään Ödbergille Eklöf pyysi tätä lähettämään tarkan selonteon asiasta.¹⁹³ Eklöf antoi agenteille myös ohjeita, miten toimia erilaisissa tilanteissa. Elokuussa 1875 Eklöf kirjoitti Ödbergille, ettei lähetä puutavaralastia, ellei saa asiakkaalta varmuutta tavanomaisista kuljetusjärjestelyistä.¹⁹⁴

¹⁹⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 20.3., 3.4. ja 10.4.1880 Jakobsson, Alfred, Turku; 30.3., 15.6., 17.6. ja 21.6.1880 Neame, G. F. & co, Lontoo.

¹⁹¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875.

¹⁹² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 7.1.1875 Sieveking & Droop, Lontoo; Nikula 1948 s. 399; Björkman, Hjalmar, Bidrag till Jakobstads historia III, Pietarsaari 1924 s 70 - 71.

¹⁹³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, .10.1875 Ödberg, J. O., Gent.

¹⁹⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 3.8.1875 Ödberg, J. O., Gent.

Eklöfin käyttämät agentit olivat ainaisessa tarkkailussa. Agentit esittivät Eklöfille myös mahdolliset sopimukset, jotka hän sitten joko hyväksyi tai hylkäsi. Erään sopimusehdotuksen Eklöf hylkäsi, koska asiakas olisi ostanut osan lankuista eikä kaikkia kokoja, kuten Eklöf oli tarkoittanut.¹⁹⁵ Agenttien tarjoamissa sopimusehdotuksissa oli joskus virheitä, jotka Eklöf halusi agentin korjaavan mahdollisen asiakkaan kanssa. Eklöf oli vaatinut Lindström & Fils:iä Pariisissa (Aug. Eklöfin agentti vuodesta 1884 alkaen) kääntymään asiakkaan puoleen sopimusluonnoksen takia, mutta näin ei tapahtunut, vaan nämä syrjäyttivät Eklöfin kaupan päätekijänä. Agentti lähetti sen sijaan korjaamattoman sopimusluonnoksen uudestaan Eklöfille kahteen kertaan. Eklöf totesi näiden selvästi hylänneen myyntiehtonsa. Eklöf lähetti Lindström & Fils:lle tiukkasävyisen kirjeen, jossa hän pyysi selvitystä jokaiseen kirjeessä mainittuun yhteentoista eri kohtaan.¹⁹⁶ Samoihin aikoihin Eklöf tarjosi Lindström & Fils:illä myynnissä ollutta ns. Strömforsin osakeyhtiön puutavaralastia Lontoon agentilleen myytäväksi, koska Pariisin agentit eivät olleet saaneet tuotteita myydyksi. Eklöf siis kilpailutti myös eri maiden agentteja keskenään.¹⁹⁷ Myöhemmin osapuolet pääsivät sopimukseen ja Eklöf lähetti Lindström & Fils:lle lisäyksiä aiempaan asiakkaan kanssa tehtyyn sopimukseen mukaan liitettäväksi.¹⁹⁸ Myöhemmin keväällä Eklöfillä oli uudestaan ongelmia kyseisen agentin kanssa, koska he eivät olleet tehneet tarvittavaa taustatyötä selvittääkseen erään toisen asiakkaan taustoja ja luotettavuutta. Eklöf vaati aina tarkkoja tietoja mahdollisista uusista asiakkaista, että mahdolliset myöhemmin syntyvät ongelmat voitaisiin minimoida tai välttää kokonaan.¹⁹⁹

Eklöf saattoi antaa agenteilleen määräyksiä tuotteiden myymisestä tiettyyn hintaan. Mikäli agentti onnistui tässä Eklöf lupasi tälle tulevaisuudessakin kyseisen alueen agentuurin. Näin Eklöf lupasi helmikuussa 1885 kaksi vuotta agenttina olleelle Juan Krohn & co Sevillasta.²⁰⁰ Kyseisen agentin kanssa Eklöfillä oli ongelmia myöhemmin keväällä. Krohn oli kirjoittanut Eklöfille mahdollisesta puutavaranostajasta, mutta Eklöf löysi tästä tilanteesta monia virheitä esim. ostaja oli täysin tuntematon ja siten hänen luotettavuudestaan ei ollut takeita.²⁰¹ Myöhemmin Eklöf kirjoitti kuitenkin hyväksyvänsä kyseisen sopimuksen, vaikkakin hänestä Krohnin pitäisi olla tarkempi mahdollisia asiakkaitaan etsiessä. Eklöf myös

¹⁹⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 6.3.1885 Herlofson, D. & co, Pariisi.

¹⁹⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 9.3.1885 Lindström & Fils, Pariisi.

¹⁹⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 13.3.1885 Lindström & Fils, Pariisi ja Krook, M. H. & co, Lontoo.

¹⁹⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 16.4.1885 Lindström & Fils, Pariisi.

¹⁹⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 20.4.1885 Lindström & Fils, Pariisi.

²⁰⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 24.2.1885 Krohn, Juan & co, Sevilla.

²⁰¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 1.3.1885 Krohn, Juan & co, Sevilla.

ilmoitti kyseeseen tulevat eri maksutavat mm. oma hyväksyty vekseli ilman remburssia²⁰² tai maksu Sevillassa.²⁰³

Kesällä 1880 Aug. Eklöf ei ollut tyytyväinen Neamen toimintaan. Eklöf oli tyytymätön Neamen tarjoamaan sopimusluonnokseen erään asiakkaan kanssa ja halusi sähköitse jäädyttää tilanteen ennen kuin Eklöfin kirje olisi perillä. Siinä hän selitti odottaneensa, että Neame ilmoittaisi neuvotteluista mahdollisten uusien asiakkaiden kanssa. Nyt Eklöf halusi, että Neame ainakin muuttaisi sopimuksen toimitusajan syyskuun loppuun, jos ei muuta pysty muuttamaan.²⁰⁴ Myöhemmin samana vuonna Eklöf oli edelleen tyytymätön Neamen tarjoamiin hintoihin. Eräässä kirjeessään Eklöf kirjoitti, että Neamen pitäisi itsekkin huomata, että tuotteista pitäisi onnistua saamaan kyseisellä paikkakunnalla korkeampia hintoja.²⁰⁵

Loppuvuodesta 1880 eräs Aug. Eklöfin agentti halusi parannusta seuraavan vuoden sopimukseen. Hän oli esittänyt parannusehdotuksia, jotka Eklöf tyrmäsi. Eklöf pyysi agenttia ajattelemaan tilannetta uudestaan ja tekemään laskelmia. Eklöf odotti agentin nopeaa vastausta. Kohta Eklöf kirjoitti agentille uudestaan ja lupautui lähettämään ylimääräisen erän puutavaraa samaan hintaan, vain mikäli agentti lupautuisi maksamaan seuraavan vuoden erästä saman hinnan kuin eräs toinen agentti samasta maasta maksoi tänä vuonna. Eklöf odotti nopeaa vastausta, koska hänellä oli useita korkeampia tarjouksia odottamassa.²⁰⁶

Eklöfin toiveissa oli, että agentit hoitivat tehtävänsä hyvin ja nopeasti. Toisinaan asiat saattoivat kuitenkin viivästyä. Tämä aiheutti ongelmia. Joulukuussa 1885 Eklöf oli pahoillaan, että erään lastin myynti oli kestänyt kohta kaksi kuukautta ilman tulosta ja tästä syystä alus seisoj turhaan satamassa, koska sen lasti oli myymättä ja tyhjentämättä.²⁰⁷

Eklöf käytti valtaansa myös ohittaen agentejaan ja ottaen itse yhteyttä mahdollisiin asiakkaisiin varsinkin, jos hän huomasi tilanteessa joitain ongelmia. Hän

²⁰² Remburssi= maksunvälitystapa, jossa ostajan pankki sitoutuu suorittamaan maksun kaupan asiakirjoja vastaan sovittujen ehtojen toteuduttua.

²⁰³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 7.3.1885 ja 21.4.1885 Krohn, Juan & co, Sevilla.

²⁰⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 28.6., 28.6.1880 Neame, G. F. & co, Lontoo.

²⁰⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 6.11.1880 Neame, G. F. & co, Lontoo.

²⁰⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 4.11. ja 6.11. Pont, William, Edam.

²⁰⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 2.12.1885 Lindström, C. G., Barcelona.

saattoi itse selittää asioita asiakkaalle, siten kuin niiden hänen mielestään pitäisi olla, ja mahdollisesti korjata agenttien tekemiä virheitä.²⁰⁸

Lokakuussa 1885 Eklöf ilmoitti agentti Rew, Kington & co vuoden lastausten olleen keskinkertaisen. Eklöf ilmoitti pyrkivänsä vähentämään hakkuita niin, ettei tarvitsisi tehdä mitään isoa sopimusta. Tämä oli yksi Aug. Eklöfin pisimmistä asiakassuhteista. Heidän kanssaan Aug. Eklöf oli ollut yhteydessä 1866 alkaen tutkimusajanjakson loppuun asti. 1870-luvun puolivälissä oli kolme vuotta jolloin Aug. Eklöf ei ollut missään tekemisissä heidän kanssaan. Kyseisen lontoolaisen kauppahuoneen palveluja käyttivät monet muutkin suomalaiset liikemiehet mm. Malmin kauppahuone Pietarsaaresta.²⁰⁹

Agentit saattoivat myös esittää uusia ideoita asioiden hoitamiseksi. Eräs Alankomaiden agentti oli ehdottanut, että kaikkien suomalaisten rukiin myynnin hoitaisi yksi agentti Alankomaissa eli hän itse. Eklöf suhtautui asiaan myönteisesti ja kirjoittikin suomalaisille rukiinmyyjille tästä uudesta ehdotuksesta. Hän kehuu oman agenttinsa toimintaa, jonka tarkoituksena oli ilmeisestikin laajentaa toimialaansa lisäämällä päämiehiensä lukumäärää.²¹⁰

Samanaikaisesti toimineet agentit kilpailivat keskenään lasteista, joita Eklöf tarjosi kaikille myytäviksi. Agenttien tarjouksista hän ei välttämättä hyväksynyt kaikkia, vaan saattoi antaa kyseisen lastin toisen agentin myytäväksi. Hän ilmoitti tästä ja muistakin tilannevaihteluista kirjeitse agenteille.

Toisinaan Eklöf muutti eri alueidensa agenttuureja. Näin oli mm. kesällä 1885, kun Eklöf ilmoitti C. J. Christensenille (Aug. Eklöfin agentti edellisvuodesta alkaen), että tästä tulee ainakin toistaiseksi Eklöfin ainut agentti Tanskassa. Syynä tähän oli toisen agentin toiminta. Tämä oli kieltäytynyt lastaamasta erästä alusta. Eklöf valmisteli protestia kyseistä agenttia kohtaan. Tämä toinen agentti oli heinäkuussa Porvoossa selvittelemässä tilannetta Eklöfin kanssa. Tilanne oli osoitus luottamuspulasta päämiehen ja agentin välillä. Nikula mukaan Christensen oli aloittanut liiketoimintansa noin vuonna 1880. Hän erikoistui suomalaisen puutavaranmyyntiin. 1880 – luvun loppupuolella hänen palveluksiaan käyttivät mm. Malmin kauppahuone, Fr. W. Rosenlew ja W. Hackman. Lagusin Rosenlewin historian mukaan Tanskan suhteellisen nopea esiintulo Rosenlewin vientimaiden joukossa

²⁰⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 11.3.1885 L. Humbert & Noel, Le Havre.

²⁰⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 29.10.1885 Rew, Kington & co, Lontoo; Ojala 1999b s. 315; Nikula 1948 s. 439.

²¹⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, mm. 10.7.1875 Lindblom, G. A., Turku.

vuosina 1887 – 1890 johtui osittain siitä, että Kööpenhaminan agenttina oli energinen ja arvostettu C. J. Christensen.²¹¹

Kuten jo aiemmin on tullut esiin, niin Aug. Eklöf siirsi Strömfors Osakeyhtiön kesälastauksen M. H. Krook & co:lta Martin Olsson & co:lle. Kirjoittaessaan tästä maaliskuussa 1880 Krookille Eklöf selitti vaihtoa sillä, etteivät Krookin tulokset ole olleet parhaat mahdolliset. Krookille jäi vielä osa Porvoon tuotannosta, jonka myynnissä Eklöf toivoi Krookin näyttävän taitojansa ja odotti Krookilta tulevaisuudessakin hyviä tuloksia.²¹²

Eklöfin kuten ilmeisesti muidenkin agentit saattoivat ymmärtää, että heidän pitäisi ymmärtää asiat yksinomaan ostajan näkökulmasta eikä myyjän kannalta. Tällainen näkökanta saattoi aiheuttaa ongelmia myyjän ja agenttien välisiin suhteisiin. Kyseisestä ongelmasta Eklöf kirjoitti Pariisiin agentilleen marraskuussa 1885. Kyseiselle agentille Eklöf kirjoitti myöhemmin samana vuonna tiukkasävyisen kirjeen, koska hän ei ollut tyytyväinen agenttinsa toimintaan. Eklöfistä agentti ei ollut valvonut hänen etujaan tehdessään sopimusta ostajan kanssa, vaan oli yrittänyt pettää hänen luottamuksensa. Agentti oli sopinut sellaisista toimitusajankohdista, jotka eivät mitenkään olleet mahdollisia Suomen oloissa.²¹³

Näillä Eklöfin agenteilla saattoi olla omia ”aliagenttejaan” (under-agenter), joiden kautta he saattoivat myydä edelleen Eklöfin tuotteita. Näin oli esim. Eklöfin Lontoon puutavara-agentilla Tagart, Boyson & Slee:llä.²¹⁴ Kesällä 1880 Aug. Eklöf sai aikaiseksi sen, että hänen ranskalainen agenttinsa Alfr. Abenius & co oli halukas ottamaan lontoolaisen G. F. Neame & co:n aliagenttikseen Ranskan markkinoille. Eklöf yritti näin myydä tuotteitaan lontoolaisen agentin kautta Ranskaan. Marraskuun lopulla Eklöf kirjoitti Jakobssonille, että yritys epäonnistui. Ainakaan vuonna 1881 Porvoosta ei lähetettäisi puuta Ranskaan ilman suunnitelmaa (utom planchetten).²¹⁵

²¹¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 4.7.1885 ja 5.7.1885 Christensen, C. J., Kööpenhamina; 20.5.1885 Petersen, Möller & Hoppe, Kööpenhamina; Nikula 1948 s. 410 – 411; Lagus 1928 s. 120.

²¹² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 9.3.1880 Krook, M. H. & co, Lontoo.

²¹³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 22.11.1885 ja 4.12.1885 Herlofson, D. & co, Pariisi.

²¹⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 23.1.1885 Fischer, Carl, Antwerpen.

²¹⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 3.6.1880 Neame, G. F. & co, Lontoo; 3.6. ja 29.11.1880 Jakobsson, Alfred, Turku.

Eklöf toimi myös ulkomaisille yrityksille agenttina ja myyjänä Suomessa. Hän kirjoitti keväällä 1885 Sundsvalliin yrittävänsä myydä sundsvallilaisten päämies-tensä suolalastin.²¹⁶

P. P. Schmidtin kanssa Eklöf kävi alusta asti puutavarakauppaa. Hänen kanssaan Aug. Eklöf oli yhteyksissä aina vuoteen 1868 saakka. Huhtikuussa 1865 Eklöf tarjosi Schmidtille puuta, vaikka suurin osa Porvoon alueen puuvaroista olikin jo sijoitettu toisaalle. Schmidt hoiti myös Eklöfin raha-asioita. Ainakin vuoden 1865 säilyneen aineiston perusteella voidaan olettaa, että Eklöf oli ollut suhteissa Schmidtin kanssa jo edellisen vuoden aikana.²¹⁷

Eklöf oli jo vuoden 1864 puolella ollut liikesuhteissa ranskalaisen Wigert & Prytsin kanssa. Seuraavan vuoden heinäkuussa Eklöf kirjoitti näille, ettei hänellä enää ollut aikaa hoitaa näiden asioita perustettuaan oman liikkeensä. Eklöf ilmoitti kuitenkin olevansa käytettävissä, jos Wigert & Prytsillä olisi joskus tarvetta saada tietoja yms. joko Porvooseen tai Helsinkiin liittyen.²¹⁸

Aug. Eklöf yritti myös itse hankkia uusia agenttuureja hoidettavakseen. Heinäkuussa hän kirjoitti norjalaiselle Norska Sjöförsäkrings Sällskapetille luettuaan Svenska Tidningar:sta, että yhdistyksellä oli agentteja Tukholmassa. Näin hän oma-aloitteisesti kyseli, olisivatko nämä kiinnostuneita laajentamaan toimintaansa Suomeen sekä muodostamaan agenttuuri Porvoosta tai Etelä-Suomesta. Samanlaisen anomuksen Eklöf lähetti myös tukholmalaiselle Sjö Försäkrings Aktiebolaget Neptunukselle ja hollantilaiselle vakuutusyhtiölle Rotterdamiin. Edm. yritykselle Eklöf kirjoitti, koska hänen mukaansa suomalaiset vakuutusyhtiöt eivät anna vakuutuksia aluksille, vaan on käännyttävä saksalaisten ja englantilaisten yhtiöiden puoleen.²¹⁹

Eklöf oli tarkka siitä, miten ulkomaalaiset kohtelivat häntä suhteessa muihin suomalaisiin tavarantoimittajiin. Elokuussa 1865 Eklöf kirjoitti tukholmalaiselle A. W. Frestadiukselle, koska tällä oli hintaeroja Eklöfille ja eräälle toiselle asiakkaalle lähetetyissä hintaluetteloissa. Myöskin alennuksissa oli eroja. Eklöf kyselikin syitä tällaiseen käytökseen.²²⁰

²¹⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 13.5.1885 I. Berglund son, Sundsvall.

²¹⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 13.4.1865 Schmidt, P. P., Flensburg.

²¹⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 8.7.1865 Wigert & Pryts, Bordeaux.

²¹⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 30.7.1865 Norska Sjöförsäkrings Sällskapet i Arendal; 13.7.1865 Sjö Försäkrings Aktiebolaget Neptunus, Tukholma; 1.8.1865 Die Direction der Niederländischen See & Feuer Versicherungs Gesellschaft zu Rotterdam.

²²⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 18.8.1865 Frestadius, A. W., Tukholma.

Aug. Eklöf antoi tietoja suomalaisista kollegoistaan tarvittaessa myös ulkomaisille asiakassuhteilleen. Syyskuussa 1865 Eklöf antoi tietoja Bauck & Durkoopille helsinkiläisestä J. Kovalefista. Aug. Eklöfin mukaan Kovaleff oli toiminut agenttina englantilaiselle Mancherter-kauppahuoneelle, mutta tämän omat liiketoimet olivat ainakin toistaiseksi olleet mitättömiä. Eklöf odotti Kovaleffille melko hyviä aikoja isänsä tukemana. Kovaleffin isä oli kyvykäs tilanomistaja Helsingin läheisyydestä. Eklöfistä Kovaleff näytti tukeutuvan pääasiassa isäänsä. Eklöfin mukaan Kovaleff oli yksinkertainen (enkel), luotettava notaari.²²¹

Keväällä 1875 Westenholz Brothers Lontoosta kyseli Kemi Osakeyhtiöstä. Eklöf vastasi aluksi, että Kemi yhtiö oli vielä tuntematon. Eklöf tiesi vain, että siellä oli kaksi höyrysahaa. Eklöf kääntyi muiden suomalaisten puoleen tiedustellen näiltä esim. mistä Kemi yhtiön omaisuus koostui. Saatuaan joitain tietoja Eklöf lähetti tiedot edelleen kyselijälle Lontooseen.²²²

Kappaleessa mainitut tilanteet kuvaavat sitä, miten päämies, tässä tapauksessa Aug. Eklöf, ei ollut varma agenttinsa toiminnasta ja miten hänen piti neuvoa, ohjata yms. omia agenttejaan. Kaikki nämä toimenpiteet lisäsivät Aug. Eklöfin liiketoiminnan kustannuksia. Edellä olleet kaksi esimerkkiä kuvasivat myös miten agenttien ja asiakkaitten luotettavuutta varmistettiin jo olemassa olevien kontaktien kautta. Uusia suhteita luotaessa usein oleellista oli, että joku vanha hyväksii havaittu liikekumppani suositteli tätä uutta yrittäjää. Yrittäjät pyrkivät luomaan uusia verkostoja vanhojen hyvien suhteiden pohjalta.²²³

Eklöf itse paneutui henkilökohtaisesti kaikkiin ongelmiin esim. päämies ja agentti suhteessa. Eklöfin agenttisuhteissa on huomioitavaa, että pitkäaikaiset, yhtäjaksoiset suhteet agentteihin olivat varsin harvinaisia. Aug. Eklöf vaihtoi eri paikkakuntien ja maidenkin agentteja välillä tiuhaan tahtiin. Eklöf seurasi tilanteita eri paikkakunnilla, ja mikäli tilanne vaati hän saattoi käyttää välillä jotain uutta agenttia tai sellaista agenttia, jonka palveluksia hän oli jo aiemmin käyttänyt. Yleensä päämies-agentti-suhteissa tavoiteltiin pitkäaikaisia, yhtäjaksoisia suhteita. Muihin yrityksiin verrattuna Aug. Eklöfin toiminnassa oli erikoista myös eräät painopistealueet agenttien määrissä. Varsinkin Alankomaiden ja osittain Belgian agenttien suuri lukumäärä oli erikoista. Tätä selitti ilmeisesti se, että aloittaessaan

²²¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 8.9.1865 Bauck & Durkoop, Hampuri.

²²² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 25.4., 27.4., 18.5.1875 Westenholz Brothers, Lontoo; 25.4.1875 Svanmark, C. G., Helsinki, Snellman, J. W., Oulu ja Lindblad & Holmberg, Helsinki.

²²³ Ojala 1999b s. 330.

yrittöistöimintansa Eklöfillä oli käytettävissään Steniuksen aikaansaamat kontaktit ostajiin esim. Alankomaissa (ks. s. 14). Monilla muilla yrityksillä agenteja oli eniten Isossa-Britanniassa, Ranskassa ja Saksassa. Sen sijaan erittäin normaalia myös Aug. Eklöfin liikesuhteissa oli pyrkimys luoda luottamuksellisia liikesuhteita asiakkaisiin ja agenteihin yms. Näiden luottamuksellisten suhteiden päälle pyrittiin tarvittaessa luomaan uusia asiakasverkostoja. Aug. Eklöf kuten monet muutkin suomalaiset puutavaraviejät käyttivät monia samoja hyväksi havaittuja agenteja ulkomailla.

7. ASIAKASSUHTEET TUOTERYHMITÄIN SUOMESSA JA ULKOMAILLA

7.1. Puutavararyhmä

Kappaleessa on tarkoitus tutkia, miten eri tuoteryhmien merkitykset Aug. Eklöfin toiminnassa vaihtelivat vuodesta toiseen. Eri tuoteryhmiä on käsitelty vain myyntikirjeiden kautta. Tapa voi antaa ehkä vähän harhaanjohtavan kuvan. Eklöf kirjoitti paljon muitakin kuin myyntikirjeitä, jotka saattoivat liittyä johonkin tuotteen ja hintakehitykseen tai joihinkin muihin elementteihin, jotka saattoivat vaikuttaa mahdollisiin kaupansyntymisiin. Tässä kappaleessa on esillä vain sellaiset kirjeet ja sähkeet, joista on selvästi käynyt ilmi, että tuotetta on tarjottu tai tilattu yms. Monissa, varsinkin ensimmäisen vuoden, myyntikirjeissä saattaa olla monien eri tuotteiden tai tuoteryhmien tuotteita yhdistettynä samaan kirjeeseen. Tällöin myyntikirje on monta kertaa tarkastelussa aina uuden tuoteryhmän kautta.

Taulukko 6. Eri tuoteryhmien osuudet lähetetyistä myyntikirjeistä päätarkasteluvuosina

Tuoteryhmä	1865	%	1875	%	1885	%
Puutavararyhmä	24	18	200	49	246	53
Siirtomaatuotteet	45	34	6	2	115	25
Elintarvikkeet	18	14	145	35	45	10
Naulat	48	36	27	7	3	1
Muut tuotteet	13	10	52	13	86	19

Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

Vuosien kuluessa Aug. Eklöfin päätuoteryhmäksi muodostui puutavara ja ennen kaikkea puutavaran ulkomaankauppa. Tämän tuoteryhmän merkitys oli 1865 vielä erittäin pieni. Aug. Eklöfin lähettämissä tarjouspyynnöissä, tarjouksissa ja tilauksissa (ns. myyntikirjeet) puun osuus oli vajaa viidennes. Vuoteen 1875 tultaessa osuus oli kasvanut lähes puoleen. Viimeisenä tarkasteluvuotena Aug. Eklöfin pääasiallinen tuote oli sahatavara, jonka osuus myyntikirjeistä oli noin 53 prosenttia.²²⁴

²²⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

Taulukko 7. Tärkeimpien maiden prosenttiosuudet tehdyistä puutarjousista pää-tarkasteluvuosina

Maa	1865	%	1875	%	1885	%	Keskiarvo
Saksa	15	68	42	23	22	9	18
Alankomaat	27	15	42	17	15
Suomi	1	5	38	20	28	12	15
Espanja	62	26	14
Iso-Britannia	32	17	26	11	13
Ranska	7	4	23	10	7
Belgia	2	9	21	11	5	2	6
Muut maat	4	18	19	10	32	13	12
Yhteensä	22	100	186	100	240	100	100

..= ei havaintoa

Lähde: JyMa, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885.

Tarkasteltaessa lähemmin vuoden 1865 puutavaroiden tarjouskirjeitä huomataan, että kyseisistä tarjouskirjeistä Suomen osuus oli pieni (vajaa viisi prosenttia). Suurin osa puutavarasta tarjottiin Saksaan (68 %). ”Muut maat” -luokkaan kuuluneiden yksittäisten maiden osuus oli korkeimmillaan viiden prosentin luokkaa. Ensimmäisenä vuotena Eklöf tarjosi puuta kaikkiaan seitsemään maahan mukaan lukien Suomi.²²⁵

Seuraavana vuonna 1875 puutavaraa tarjottiin jo kolmeentoista maahan mukaan lukien Suomi. Näistä maista Saksa oli säilyttänyt suurimman osuutensa, mutta sen osuus oli laskenut 23 prosenttiin. Näistä maista yli kymmenen prosentin osuudet olivat lisäksi Suomella, Isolla-Britannialla, Alankomailla ja Belgialla. Muiden

²²⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865.

maiden osuudet olivat selvästi pienempiä. Suomeen Eklöf lähetti myös puutavaran tarjouspyyntöjä eri sahanomistajille.²²⁶

Viimeisenä vuotena Eklöf lähetti puutavaran tarjouskirjeitä 14 maahan mukaan lukien Suomi. Selvästi tärkeimmäksi maaksi oli nyt noussut Espanja runsaan neljänneksen osuudellaan. Muita tärkeitä maita olivat Alankomaat noin 17 prosenttia sekä Suomi, Iso-Britannia, Ranska, Saksa ja Tanska noin kymmenen prosentin osuuksillaan. Tänäkin vuonna Eklöf lähetti vielä muutaman tarjouspyynnön muille sahanomistajille Suomeen.²²⁷

Aug. Eklöf kyseli edellisvuoden lopulla agenteiltaan millaista puutavaraa ja kuinka paljon nämä ehkä olisivat kykeneviä myymään seuraavana vuonna. Samoin hän tiedusteli sahanomistajilta näiden seuraavan vuoden tuotantoa ja mahdollisia myyntihintoja. Saatuaan vastaukset sekä agenteilta että sahanomistajilta Eklöf lähetti hinta- ja tuoteluettelon agentille. Joulukuussa 1885 Eklöf lähetti kyseisen luettelon Alankomaihin Eindhoven & Zoonelle. Viimeisten vuosien aikana Aug. Eklöf toimitti pääasiassa omaa tuotantoaan. Lähetettyjen luetteloiden puitteissa käytiin paljon kirjeenvaihtoa agentin ja tämän kautta mahdollisen ostajan sekä Eklöfin kesken, ennen kuin päästiin kaikkia osapuolia tyydyttävään sopimukseen. Sopimus allekirjoitettiin ja tuotteet maksettiin. Eklöf lähetti puutavaran yleensä jo hyvissä ajoin agentin kaupunkiin eli ennen kuin tämä oli saanut koko lastia tai välttämättä edes osaa siitä vielä myytyä asiakkaille.²²⁸

Aug. Eklöfillä oli Suomessa asiakkaina sahanomistajia, esim. tamperelaiset Aug. Nyberg ja G. A. Serlachius, joiden kautta Eklöf ainakin ensimmäisinä vuosina hoiti puutavaran ulkomaankauppaansa. Eklöfillä ei tällöin vielä itsellään ollut tarvittavaa tuotantoa. Myöhemmin oman tuotannon lisääntyessä Eklöf lähetti yhä enemmän kirjeitä omien sahalaitostensa hoitajille ja niille, jotka hoitivat uittoja sekä muita tuotteiden kuljetukseen Suomessa liittyneitä tehtäviä.²²⁹

Vuoden 1865 lokakuussa Eklöf yritti eräässä kirjeessään ennakoida tulevan talven sahausta. Kirjeen mukaan hän oli jo tehnyt laskelmiaan, mutta ei ollut vielä tullut mihinkään ratkaisuun kuinka järjestää tulevaa kauppaa. Vaikeutena oli se miten

²²⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875.

²²⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885.

²²⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885; 4.12.1885 Eindhoven & Zoonen, Zwolle.

²²⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

välttää erilaiset laittomuudet, jotka mahdollisesti liittyivät ostoon ja sahaukseen ym.²³⁰

Vuoden 1875 lopulla Eklöf ilmoitti edm. Nybergille haluavansa ostaa puutavaraa. Hän kyseli seuraavan vuoden myyntiä varten mitä tuotteita oli tarjolla ja mihin hintaan.²³¹ Sahanomistajien lähettämiin hintalistoihin Eklöf saattoi haluta muutoksia. Vuoden 1875 alussa Eklöf tarjosi Serlachiukselle omia ostohintojaan puhtaasta, tahrattomasta (fläckfri), kuivasta ja vähäoksaisesta mänty- ja kuusitavarasta. Eklöf totesi kuusitavaran olevan tänä vuonna vaikeasti myytävää varsinkin, jos yrittää myydä jotain muuta kuin lautoja.²³²

Vaikkakin Eklöfin oma tuotanto lisääntyi vuosittain, myi hän ilmeisesti vielä 1885 muiden tuottajien puutavaraa ulkomaille. Kesällä hän pyysi eräältä jämsäläiseltä, että voisiko tämä myydä Eklöfille Espanjan markkinoille sopivia kuivia mänty-lautoja.²³³

Myydäkseen suomalaisen puutavaran ulkomaille Eklöf käytti hyväkseen puutavara-agenttejaan eri maissa. Vuosien kuluessa Eklöf lisäsi agenttiansa määrää. Vuonna 1865 Aug. Eklöf tarjosi puutavaraa lähes 43 prosentissa tapauksista uusille (kyseisen vuoden aikana alkanut uusi suhde) asiakkaille tai agenteille kotimaan ulkopuolelle. Selitys tälle on siinä, että Eklöfin yritystoiminta oli vielä alkutekijöissään, ja hän loi näin uusia kontakteja ulkomaille. Seuraavina kahtena tarkasteluvuotena tilanne muuttui selvästi. Vuonna 1875 uusien agenttien ja asiakkaiden osuus oli hieman vajaa viidennes ja viimeisenä vuotena osuus oli enää noin 11 prosenttia. Aug. Eklöf käytti vuosittain yhä enenevässä määrin vanhoja asiakas- ja agenttisuhteita puutavaran myynnissä. Kestävät pitkäaikaiset asiakassuhteet olivat sekä myyjien että ostajien toiveissa, koska ne vähensivät epävarmuutta liikesuhteissa.²³⁴ Tästä huolimatta Aug. Eklöf saattoi välillä vaihdella agenttejaan. Eklöf saattoi välillä siirtää jonkun agentin toistaiseksi syrjään tehtävistään joko paikkakunnan tai maan huonon myyntitilanteen vuoksi tai osoittaakseen tyytymättömyyttään agentin toimintaa kohtaan. Myöhemmin hän saattoi taas käyttää kyseisen agentin palveluja hyväkseen. Aug. Eklöf saattoi myös yrittää luoda kokonaan uusia agenttisuhteita (ks. Kappale 6.).

²³⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 17.10.1865 Brummer, H. & co, Helsinki.

²³¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 19.11.1875 Nyberg, Aug., Tampere.

²³² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 15.1.1875 Serlachius, G. A., Tampere.

²³³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 23.6.1885 Konkola, N. N., Jämsä.

²³⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875, 1885; mm. Business marketing: an interaction and network perspective, (edited by Kristian Möller and David Wilson), Boston 1995 s. 19.

Eri maissa ja sitä myöten eri agenttien kesken tilanne saattoi vuosittain vaihdella suurestikin. Joinakin vuosina saattoi olla, ettei Eklöf saanut kauppvoja aikaiseksi jonkin agentin kautta, mutta seuraavana vuonna tilanne saattoi olla toinen ja niin Eklöf tarjosi tälle agentille puutavaraa myytäväksi.²³⁵

Tammikuun 1875 kirjeestä lontoolaiselle agentille Westenholz Brothersille kävi ilmi, että Eklöfillä oli vaikeuksia saada tuotteitaan myydyksi Isoon-Britanniaan. Sen sijaan Belgian ja Ranskan tilanne oli ilmeisesti huomattavasti parempi. Eklöf kirjoitti olevansa menossa matkalle viimeksi mainittuihin maihin.²³⁶

Agenteille tarjotut tuotteet saattoivat loppua joko kokonaan tai osittain. Jälkimmäisessä tapauksessa Eklöf ilmoitti agentille muut korvaavat tuotteet tai toisinaan jopa koko lopun varaston. Näin oli syyskuussa 1875 jolloin Eklöf luetteli agentilleen myymättömät mäntylaudat laatuineen ja hintoineen. Toisinaan taas Eklöf joutui tarjoamaan asiakkaille puuta agentin kautta, koska hänellä itsellään ei ilmeisesti ollut tarjota kyseistä tuotetta. Agentilla sen sijaan ilmeisesti oli vielä tuotetta varastossa tai hän ei muuten ollut saanut tuotetta kaupaksi kohdemaassaan.²³⁷

Eklöf suhtautui tarkasti kaikkiin asioihin, jotka voivat vaikuttaa lopputulokseen. Keväällä 1875 Eklöf ihmetteli miksi tukkien toimitusmäärät olivat laskeneet 110 000:sta 20 000:een. Selvittääkseen asian Eklöf lähetti tilannetta selvittämään ylitarkastajan, jolle oli ilmoitettava kaikki yksityiskohdat.²³⁸

Kaikista varotoimenpiteistä huolimatta asiakkaat saattoivat valittaa tuotteiden laaduista. Eräästä lautalaadusta oli valitettu, etteivät tuotteen leveys ja vahvuus vastanneet odotuksia. Eklöf antoi sahanhoitajalle ohjeita lähettää kuivimpia lautoja, ettei uusia valituksia tulisi.²³⁹

Alkuvuodesta 1880 Eklöf ilmoitti M. H. Krook & co:lle Lontooseen, että aiemmin tarjotut puulaadut olivat huonoja. Eklöfin mukaan ne eivät sovi sahaukseen ja siksi niitä ei pistäisi tarjota asiakkaille. Eklöf otti yhteyttä Krookiin sekä kirjeitse että sähköitse, mutta se oli jo liian myöhäistä. Krook oli jo ehtinyt myydä puuta. Eklöf

²³⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 13.1.1875 Havemann, Jost Heinr. & Sohn, Lyypekki.

²³⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 11.1.1875 Westenholz Brothers, Lontoo.

²³⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 10.9.1875 Ödberg, J. O., Gent; 11.7.1875 Norlander, Rob., Viipuri.

²³⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 15.5.1875 Drake, Otto, Rautalampi.

²³⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 6.8.1885 Roininen, A., Tampere.

kirjoitti Krookille, että tämä oli tehnyt virheen. Eklöfin mukaan Krookin pitäisi lähettää hänelle tiedot jokaisesta mahdollisesta sopimuksesta ennen sopimuksen tekoa, jotta Eklöf voisi hyväksyä sopimuksen.²⁴⁰

Keväällä 1880 Aug. Eklöf kirjoitti William Pontille Edamiin Alankomaihin, että puunhinnat olivat nousseet. Tästä johtuen Eklöf ilmoitti, että voi jatkaa Pontin sopimusta, vain mikäli tämä suostuu maksamaan vuoden 1880 ja 1881 puutoimituksista lisää. Pitkän liikesuhteen perusteella Eklöf oli vakuuttunut, että Pont suostuisi ehdotukseen ja siten suhde jatkuisi vielä pitkälle tulevaisuuteen. Ilmeisesti näin myös kävi, koska Eklöf tarjosi hänelle puuta myöhemmin samana keväänä.²⁴¹

Toisinaan Aug. Eklöf ei saanut puutaan myydyksi normaalisti agenttien kautta. Tällöin Eklöf saattoi myydä esim. osan jonkun aluksen lastista huutokaupassa. Syksyllä 1880 Eklöf ilmoitti Rew, Kington & co:lle, että erään aluksen loppulasti oli parasta myydä huutokaupassa, mutta hän jätti varsinaisen tehtävän kuitenkin M. H. Krook & co:n hoidettavaksi. Myöhemmin syksyllä Eklöf päätti, että erään toisen aluksen lasti pitäisi myydä huutokaupassa Lontoossa. Hän antoi Rew, Kington & co:n valita sopiva ajankohta seuraavan vuoden helmikuussa tai maaliskuussa, jolloin lasti myytäisiin huutokaupassa. Eklöf toivoi, että myynti tapahtuisi M. H. Krook & co:n valvonnassa. Ensimmäisen huutokaupan tulos ei ollut oikein hyvä. Eklöf kirjoitti Krookille ja toivoi, että seuraava huutokauppa toisi paremman tuloksen.²⁴²

Eklöf myi puutavaraa kotimaassa myös suoraan lehti-ilmoituksin. Helmikuussa 1885 Eklöf laittoi Helsingfors Dagbladetiin ilmoituksen, että puuta myydään suoraan Aug. Eklöfin luona Porvoossa.²⁴³

Vuoden 1875 alussa Eklöf yritti hankkia vakuutusta puuvarastolleen. Hän kirjoitti, ettei ole niin kuin toiset yritykset, jotka ottivat selvän riskin olemalla ilman vakuutusta. Eklöf yritti sopia hinnoista. Elokuussa hän pääsikin sopimukseen helsinkiläisen F. W. Frenckellin kanssa Porvoon Höyrysaahasakeyhtiön puuvaraston arvosta. Kauppaneuvos Frenckell oli ilmeisesti kahdenkin venäläisen vakuutusyh-

²⁴⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 13.1., 15.1. ja 17.1.1880 Krook, M. H. & co, Lontoo.

²⁴¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 5.3. ja 13.5.1880 Pont, William, Edam.

²⁴² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 1.9. ja 27.11.1880 Rew, Kington & co, Lontoo; 27.11.1880 M. H. Krook, Lontoo.

²⁴³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 20.2.1885 Helsingfors Dagblads Annonsskontor, Helsinki.

tiön agentti Helsingissä. Käytettävissä olevan aineiston perusteella ei pysty varmasti sanomaan kumman vakuutusyhtiön kanssa sopimus syntyi. Oletettavaa kuitenkin on, että kyseinen yhtiö oli Venäläinen palovakuutusyhdistys vuodelta 1827 (Ryska brandförsäkring bolag af 1827), sillä toinen yhtiöistä oli venäläinen henkivakuutusyhtiö.²⁴⁴

Ilmasto aiheutti myös ongelmia tuotteiden myyntiin. Ongelmana oli lähinnä Suomen pitkä talvi, jonka aikana ulkomaankauppa oli pysähdyksissä kuljetusten osalta. Eklöf kirjoittikin usein kapteeneille yms., että purjehdusta ei voi aloittaa vielä. Vuonna 1875 hän kirjoitti kapteeni Cederille Cadiziin, että purjehdus alkaa vasta 15.5.²⁴⁵ Maaliskuussa 1885 Eklöf valitti Pariisiin agentilleen, että tämä oli ottanut hänen aiemman tiedonantonsa mahdollisesta jäiden normaalia aikaisemmasta sulamisesta liian vakavasti. Eklöfin mukaan kyseinen arvelu ei vielä riitä perusteluksi sille, että tuotteiden vientiaika muuttuisi. Hänestä agentin pitäisi tietää niin paljon Suomen olosuhteista, ettei omavaltaisesti tekisi sellaisia johtopäätöksiä.²⁴⁶ Vielä suurempia ongelmia purjehduskauden aloittamisen kanssa oli vuonna 1865. Silloin kesäkuun puolessa välissä Eklöf kirjoitti suomalaisille asiakkailleen toimitusongelmista, koska purjehduskausi oli alkanut vasta äskettäin.²⁴⁷ Eklöf saattoi myös ilmoittaa toisenlaisista ilmasto-olosuhteista. Joulukuussa 1870 hän ilmoitti Westenholz Brothersille Lontooseen, että Helsinki oli vielä auki eli se ei ollut siis vielä jäänyt.²⁴⁸

7.2. Siirtomaatuotteet

Siirtomaatuotteiden osuus oli aluksi Eklöfin toiminnassa varsin merkittävä. Vuonna 1865 niiden osuus kaikista myyntikirjeistä oli noin 38 prosenttia, mutta seuraavina vuosina niiden merkitys laski. Vuonna 1875 osuus oli enää nelisen prosenttia, mutta vuoteen 1885 mennessä osuus nousi uudelleen noin neljännekseen.²⁴⁹

Vuonna 1865 siirtomaatuotteita olivat mm. luumut, erilaiset mausteet (esim. kaneli, pippurit ja kardemumma) rusinat, siirapit, riisiryynit ja viinit. Sen sijaan myöhemmin tärkeiksi tuotteiksi nousseita kahvia ja sokeria ei vielä mainita lain-

²⁴⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 1.2., 6.2. ja 11.8.1875 Frenckell, F. W., Helsinki; Forselius 1876 s. 36.

²⁴⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 25.1.1875 Ceder, Cadiz.

²⁴⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 17.3.1885 Herlofson, D. & co, Pariisi.

²⁴⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 15.6.1865 Blomberg, J. W., Turku ja Hedman, P., Oulu.

²⁴⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 3.12.1870 Westenholz Brothers, Lontoo.

²⁴⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

kaan. Ensimmäisen vuoden aikana Eklöf lähetti tarjouspyyntöjä siirtomaatuotteista Isoon-Britanniaan ja Saksaan. Vuoden aikana hän tilasi tuotteita Saksasta ja tarjosi kaikki tuotteensa Suomen markkinoille.²⁵⁰

Vuoden 1875 siirtomaatuotteista tärkeimpiä olivat mm. erilaiset viinit ja kahvi. Tuotteissa jatkui edelleen sama linja, että Eklöf tarjosi kaikki tuotteet Suomeen. Tuotteet tilattiin Isosta-Britanniasta.²⁵¹

Tärkeimmät siirtomaatuotteet 1885 olivat kahvi ja sokeri. Tärkein näistä oli kahvi, jota Eklöf tarjosi lähes poikkeuksetta Suomeen. Ulkomaille hän tarjosi lähinnä kahvin yhteislastauksia. Myös muut tuotteet Eklöf tarjosi suurimmaksi osaksi Suomeen. Loppuvuodesta 1885 Eklöfillä oli ilmeisesti kahvi ainakin osittain loppu, koska hän esitti viipurilaiselle Hackman & co:lle pyynnön, että voisivatko he lähettää Eklöfille kahvia, ennen kuin merenkulku päättyy.²⁵²

Laatu oli tärkeä tekijä Aug. Eklöfin kaupankäynnissä. Kesällä 1870 Eklöf kirjoitti englantilaisille Westenholz Brothersille kommentteja saamistaan kahvinäytteistä. Eklöf kiitti näytteistä, mutta totesi laadun olevan niin huonon, ettei kahvi sopisi myytäväksi kyseisellä paikkakunnalla. Eklöf ei näin ollen tilannut kyseistä tuotetta.²⁵³ Myöhemmin samana vuonna Eklöf tilasi kahvia Riosta yhdessä eräiden muiden suomalaisten kanssa (Lindroth, Roth, Simolin, Askolin, Johansson). Tällöin laatu oli ilmeisesti sopivaa. Kahvintuottaja oli ilmeisesti löytynyt hampurilaisen Bauck & Durkoopin kautta, jolle Eklöf antoi tilanteen mukaisia toimintaohjeita.²⁵⁴

Tarjotessaan siirtomaatuotteita suomalaisille asiakkailleen Eklöf saattoi tarjota niiden kanssa myös muita tuotteita. Eklöf tarjosi usein suolaa ja kahvia yhdessä. Näin oli myös loppuvuodesta 1885, jolloin hän tarjosi tuotteitaan eräälle porvoolaiselle asiakkaalleen. Vastatessaan erään toisen asiakkaan kirjeeseen Eklöf ilmoitti, että kyllä häneltä aina saa suolaa ”huokeasti niin ettei tarvitse kotona isoa varastoa pitää”. Monet asiakkaat ilmeisesti halusivat tilata tuotteita suhteellisen pienissä erissä kerrallaan. Äskeisestä lupauksesta huolimatta Eklöf oli kirjoittanut vähän aiemmin eräälle toiselle asiakkaalle, että tarjoaa tälle suolaa, jos ei saa koko

²⁵⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865.

²⁵¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875.

²⁵² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 31.10.1885 Hackman & co, Viipuri.

²⁵³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 25.8.1870 Westenholz Brothers, Lontoo.

²⁵⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 5.12.1870 Bauck & Durkoop, Hampuri.

lastia myydyksi jollekin muulle.²⁵⁵ Eklöfin toiveissa oli ilmeisesti kuitenkin, että asiakkaat tilaisivat tuotteita mahdollisimman suurissa erissä

Asiakkaat yrittivät tinkiä hintoja mahdollisimman alhaisiksi. Vuonna 1885 eräs asiakas oli yrittänyt laskea kahvin hintaa. Eklöf totesi kuitenkin, ettei voi laskea hintaa enempää, koska nytkään siitä ei jäänyt itselle juuri mitään. Tarjotessaan kahvia asiakkaille Eklöf lähetti samalla kahvinäytteitä näille, että asiakkaat saataisivat tutustua tuotteiden laatuun ja hintoihin.²⁵⁶

7.3. Elintarvikkeet

Elintarvikkeisiin on tässä luettu mm. kala- ja viljatuotteet sekä suola. Vuoden 1865 tärkein elintarvikeryhmän tuote oli kala, mutta suolakauppaakin Eklöf kävi jo jonkin verran. Myöskin seuraavana vuonna kalatuotteet oli tärkein tuoteryhmä, mutta tällöin viljatuotteiden ryhmä oli selvästi toiseksi tärkein. Vuonna 1885 suola oli noussut tärkeimmäksi ja itse asiassa ainoaksi elintarvikkeiden tuoteryhmäksi (ks. elintarvikkeiden kokonaisprosenttiosuudet suhteessa muihin tuoteryhmiin Taulukko 6 s. 69).

Aug. Eklöfin lähettämistä myyntikirjeistä kalatuotteiden osuus keskittyy selvästi vuoteen 1875, jolloin niiden osuus oli noin neljännes kaikista Suomeen tai ulkomaille lähetetyistä kirjeistä ja niissä mainituista tuotteista tai tuotteesta. Vuonna 1865 kalatuotteiden osuus oli yhdeksän prosenttia ja viimeisenä vuotena niitä ei mainita myyntikirjeissä enää lainkaan. Vuonna 1865 Aug. Eklöf tilasi kalatuotteita Norjasta, mutta tarjosi kaiken kotimaahan. Myös 1875 sama trendi jatkui. Eklöf lähetti tarjouspyyntöjä Norjaan ja Tanskaan, joista molemmista hän myös tilasi kalatuotteita 1875.²⁵⁷

Ennen kuin Eklöf saattoi tarjota erilaisia kalatuotteita asiakkailleen joutui hän usein käymään vilkasta kirjeenvaihtoa myyjien kanssa. Ongelmia aiheuttivat lähinnä hintakysymykset, koska myyjät yleensä pyysivät liian paljon verrattuna siihen, mitä Eklöf oli valmis maksamaan. Kyseistä keskustelua Eklöf kävi esim. elokuussa 1875 tanskalaisen Goll & Johnsenin kanssa sekä kirjeitse että sähköitse. Lopulta Eklöf tilasi sillierän. Lokakuussa hän kirjoitti näille ja valitti sillin huo-

²⁵⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 20.11.1885 Kiriloff, W., Porvoo; 14.10.1885 Mennström, K. W., Tuuloinen; 2.9.1885 Pyökkönen, Edw., Sysmä.

²⁵⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 17.6.1885 Grönlund, H., Tampere; 13.10.1885 Toivonen, K., Lappila.

²⁵⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

nosta laadusta ja totesi, että kyseistä silliä ei voida myydä täällä. Pian Eklöf myös kirjoitti mahdollisille suomalaisille ostajille, ettei silliä voi myydä, koska se ei ole tarpeeksi hyvää.²⁵⁸

Kalatuotteiden osalta maita olivat vain Suomi, Norja ja Tanska. Eklöf tilasi tuotteet Norjasta sekä vuonna 1875 myös Tanskasta ja tarjosi tilaamansa tuotteet sataprosenttisesti Suomeen. Vuoden 1865 aineistosta kaikki tilaukset oli Norjaan. Sen sijaan 1875 puolet tilauskirjeistä meni Norjaan ja puolet Tanskaan. Tarjouspyynnöistä suurin osa lähetettiin Norjaan ja vain pieni osa Tanskaan.²⁵⁹

Lähetettyihin kalatuotteiden tarjouksiin Eklöf vastasi mm. seuraavien esimerkkien mukaisesti. Tammikuussa 1875 Eklöf ei tilannut tuotetta, koska varastoissa oli vielä tavaraa. Hän ilmoitti tilaavansa aikaisintaan huhtikuussa tai toukokuussa. Saman vuoden lokakuussa hän vastasi eräälle toiselle tarjoajalle, että tarjotut hinnat ovat liian korkeita. Tilalle hän tarjosi omia hintojaan ja toivoi että ne kelpaisivat. Myöhemmin hän ilmoitti, että kauppoja ei tule, koska hinnat olivat liian korkeita.²⁶⁰

Eklöf tarjosi eri kalalajikkeita, mutta suurin ryhmä olivat erilaiset sillit. Sillejä oli vielä eri laatuja paikkakuntien mukaan esim. Stavanger ja Bergen. Helmikuussa 1875 Eklöf lähetti asiakkaalle loppuneen Stavangerin sillin tilalle lähes samalaista Bergenin silliä. Eklöf saattoi lähettää itsekin oma-aloitteisesti pieniä eriä kalatuotteita ilmeisesti lähinnä näyte-eriksi mahdollisille ostajille. Tuotteiden lähettämiseen saattoi liittyä kaikenlaisia ongelmia. Helmikuussa 1875 Eklöf lupasi lähettää asiakkaalle silliä heti, kun se on mahdollista.²⁶¹

Mikäli Eklöfillä oli tilattu tuote loppu varastosta, hän saattoi silti lähettää asiakkaalle selittävän kirjeen. Siinä Eklöf ilmoitti asiakkaan tilauksen olevan muistissa. Eklöf lupasi palata asiaan myöhemmin, kun uusi erä tilattua tuotetta saapuisi. Vuoden 1875 lopulla Eklöf järjesteli kalakauppaa hieman erikoisesti. Fr. Kiuttu Hämeenlinnasta oli ilmeisesti aiemmin tilannut Eklöfiltä kalaa aika suuren erän, koska Eklöf ilmoitti eräälle toiselle hämeenlinalaiselle, että tämä saa kalaa Kiu-

²⁵⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, esim. 29.8., 31.8., 11.10.1875 Goll & Johnsen, Kööpenhamina; 18.10.1875 Aspelund, Otto, Mundelin, G. Th. ja Åkerlund, C. W., Tampere.

²⁵⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1875.

²⁶⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 11.1.1875 Waage, S., Skudensäs; 13.10., 26.10.1875 Wesenberg, Lorenz & son, Bergen.

²⁶¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 27.2.1875 Kiuttu, Fr., Hämeenlinna ja Hilden, H. J., Helsinki; 19.2.1875 Lindblad & Holmberg, Helsinki.

tulta. Kiutulle Eklöf kirjoitti, että tämä jättäisi toiselle asiakkaalle loput tilatusta kalamäärästä, jota ei itse voi käyttää.²⁶²

Toisinaan Eklöfillä oli ilmeisesti vaikeuksia saada kaikkea kalaa myydyksi normaalein keinoin. Huhtikuussa 1875 Eklöf ilmoitti eräälle kalantuojalle, että silliä myydään huutokaupalla.²⁶³

Elintarvikkeista suolan merkitys oli suurimmillaan viimeisenä vuotena, mutta suolakauppaa Aug. Eklöf kävi jo ensimmäisestä tutkimusvuodesta alkaen. Ensimmäisenä vuotena Eklöf tarjosi suolan kotimaan markkinoille. Suolan tarjouspyynnön hän lähetti Venäjälle ja tilasi suolaa Ruotsista. Vuonna 1875 Eklöf tarjosi suolaa Suomen lisäksi Viroon. Hän lähetti myös yhden suolaan liittyvän tarjouspyynnön Suomeen. Viimeisenä vuotena Eklöf tarjosi lähes kaiken suolan kotimaan. Suolatilauksia hän teki Espanjaan ja Italiaan. Yhden tarjouspyynnön hän lähetti myös Portugaliin.²⁶⁴

Kesällä 1870 Aug. Eklöf pyysi helsinkiläistä Pehr Aug. Steniusta etsimään sopivan suolalastin. Eklöf tarvitsi suolaerää joko Cadizista, Setubalista tai hätätilanteessa Cagliariasta. Lasti pitäisi voida tuoda Suomeen elokuussa. Eklöf pyysi Steniusta tarjoamaan lastia nopeasti, mikäli tämä pystyisi hankkimaan sellaista (dylik) tavaraa.²⁶⁵

Kirjeissään suolan toimittajille Eklöf saattoi antaa tarkkoja hintavaatimuksia. Toukokuussa 1885 Eklöf ilmoitti tilaavansa suolaa vain tiettyyn hintaan, muuten ei tulisi kauppvoja. Eklöf etsi myös uusia suolantoimittajia. Hän pyysi myöhemmin samana vuonna Pariisin agenttiaan ilmoittamaan suolantuojasta. Hänen piti lähettää Eklöfille näyte-eriä tai hintaluetteloita tuotteistaan.²⁶⁶ Kirjeessään eräälle uudelle suolantoimittajalle Eklöf kirjoitti, että on monia vuosia tuonut suolaa Setubalista ja Cadizista. Hän halusi nyt kokeilla uutta paikkakuntaa ja jos suola osoittautuisi hyväksi, hän saattaisi käyttää uutta paikkakuntaa enemmänkin.²⁶⁷

²⁶² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 4.9.1875 Tallqvist & Osonen, Tampere; 17.12.1875 Grönfors, Joh. Gust., Hämeenlinna ja Kiuttu, Fr. Hämeenlinna.

²⁶³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 20.4.1875 Goll & Johnsen, Kööpenhamina.

²⁶⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

²⁶⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 26.7.1870 Stenius, Pehr Aug., Helsinki.

²⁶⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 19.5.1885 Berglund, J. Sons, Sundsvall; 13.11.1885 Lindström & fils, Pariisi.

²⁶⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 21.11.1885 Platamone & co, Trapani.

Eklöfillä oli erilaisia tuotteiden myyntitapoja asiakkaille. Erään kirjeen osoitetiedoissa luki ”Jyväskylä offert p herr K. E. Lindström”. Kyseisessä kirjeessä Eklöf ilmeisesti tarjosi kahvia ja suolaa koko Jyväskylän alueelle Lindströmin kautta. Eklöf ilmoitteli myös lehdissä. Kirjeessään Helsingfors Dagbladet:lle Eklöf pyysi näitä laittamaan saman ilmoituksen myös muihin lehtiin eli sopivaksi katsomaansa lehteen Jyväskylässä ja Tampereella sekä Uuteen Suomettaren. Ilmoituksessa Eklöf tarjosi Cadizin suolaa joko isompina tai pienempinä erinä. Myöhemmin Eklöf uusi ilmoituksensa kyseisessä lehdessä.²⁶⁸

Viljatuotteiden osuus Aug. Eklöfin myyntikirjeistä oli kaikkina päätarkasteluvuosina varsin pieni. Vuonna 1865 osuus oli alle yhden prosentin ja viimeisenä vuotena 1885 viljatuotteita ei mainita enää olenkaan. Näiden välissä 1875 osuus oli suurimmillaan noin seitsemän prosenttia, mutta silloinkin kyseisen tuoteryhmän merkitys oli vähäinen. Vuonna 1865 kaikki viljatuotteiden myyntikirjeet olivat tarjouskirjeitä suomalaisille asiakkaille. Vuonna 1875 Aug. Eklöf lähetti viljatuotteiden kaikkia myyntikirjetyppejä kotimaahan. Kirjeet jakautuivat suhteellisen tasaisesti kolmeen eri luokkaan eli tarjouspyyntöihin, tarjouksiin ja tilauksiin luonnollisesti ensin mainitun ryhmän osuus oli hieman muita suurempi. Tarjouskirjeitä hän lähetti myös Alankomaihin, Belgiaan ja Isoon-Britanniaan. Viljatuotteita Eklöf tilasi Ison-Britannian lisäksi Tanskasta, jonne hän lähetti myös yhden tarjouspyynnön.²⁶⁹

Aug. Eklöf tilasi viljatuotteita sekä Suomesta että ulkomailta. Hän myös tarjosi viljatuotteita molempiin suuntiin tosin kyseessä olivat eri tuotteet. Suomessa, kuten muuallakin, viljasadot saattoivat vaihdella huomattavastikin eri vuosina. Toisinaan oltiin omavaraisia ja välillä piti yrittää hankkia puuttuva vaje ulkomailta.²⁷⁰

Aug. Eklöfin suomalaisia viljantoiimittajia vuonna 1875 olivat mm. Sofie af Forselles Mustialasta ja tilanhoitaja Nyström Rattulasta. Hän oli tilannut molemmilta kauraa. Helmikuussa 1875 Eklöf ilmoitti kummallekin kauran saapuneen ja olevansa myös kiinnostunut ostamaan sitä lisää samaan hintaan, mikäli näillä olisi tarjota.²⁷¹ Samoihin aikoihin Eklöf kyseli myös muilta suomalaisilta, mihin hintaan nämä olisivat valmiita myymään kauraa. Maaliskuussa Eklöf oli valmis mak-

²⁶⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 11.9.1885 Lindström, K. E., paikkakunta tuntematon; 18.8.1885 ja 15.9.1885 Helsingfors Dagblads Annonskontor, Helsinki.

²⁶⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

²⁷⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875.

²⁷¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 20.2.1875 Forselles, af Sofie, Mustila ja Nyström, A. G., Rattula.

samaan kaurasta 75 penniä leiviskältä, jos kuljetus tapahtuisi rautateitse. Korkeampaa hintaa Eklöf ei maksaisi, koska isommat kuljetukset hoidetaan vesitse.²⁷²

Eklöf vastasi viljatuotteiden tarjouksiin monin eri tavoin. Erään kerran Eklöf totesi, ettei voi tilata kauraa pyydettyyn hintaa, koska se on liian kallis. Ruista hän ostaisi, jos tarjottaisiin suurempaa erää. Eklöf saattoi myös torjua tarjouksen suoralta kädeltä liian korkeiden hintojen takia. Alkuvuodesta 1870 Eklöf vastasi helsinkiläiselle Carl Fredr. Blombergille, ettei tilaa ruista, koska täällä (ilmeisesti Porvoo ympäristöineen) ei ole kysyntää.²⁷³

Vuoden 1885 viljakaupan merkityksen vähenemiseen Aug. Eklöfin yritystoiminnassa oli ilmeisesti syynä amerikkalainen halpa vilja. Eklöfin ei kannattanut enää toimia viljantuojana. Aug. Eklöfhän oli aiemmin toiminut myös viljantuojana ulkomailta. Vuonna 1875 hän tilasi viljaa Tanskasta ja Isosta-Britanniasta. Vuonna 1885 eräässä kirjeessään Isoon-Britanniaan Eklöf totesi, että kauran viennin näkymät olivat huonot. Vuoden 1885 aikana Eklöf tilasi viljatuotteiden sijasta valmiita jauhoja.²⁷⁴

Loppuvuodesta 1870 Eklöf ilmoitti englantilaiselle Westenholz Brothersille, ettei voi tarjota suomalaista ruista niin halpaan hintaan, kuin mitä englantilaiset olivat ilmeisesti tarjoutuneet maksamaan.²⁷⁵

Kesän 1870 kirjeenvaihdosta englantilaisen Westenholz Brothersin kanssa kävi ilmi erilaisia reaktioita kauran tarjontaan. Heinäkuussa Eklöf kirjoitti tarjoavansa kauraa, jos löytää ostajan. Elokuussa Eklöf taas ilmoitti, ettei voi tarjota kauraerää sopivan aluksen puutteen takia. Hän ilmoitti tarjoavansa kauraa löydettyään sopivan aluksen.²⁷⁶

7.4. Naulat

Naulakaupan merkitys Aug. Eklöfin toiminnassa oli suurin vuonna 1865, mutta jonkin verran Eklöf kävi kauppaa nauloilla aina viimeiseen vuoteen asti. Vuonna

²⁷² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, mm. 23.2.1875 Forselles, af Ph., Strömfors ja Collin, N., Hausjärvi; 22.3.1875 Forselles, af Fredrik, Kymmene.

²⁷³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 22.3.1875 Hagelstam, J. A., Helsinki; 29.9.1875 Strähle, E. J., Kausala; 20.2.1870 Blomberg, Carl Fredr., Helsinki.

²⁷⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 29.9.1885 Ringblom, W., Orimattila ja Agerup, Petersen & co, Lontoo; 21.12.1885 Schildt & Hallberg, Helsinki.

²⁷⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 20.12.1870 Westenholz Brothers, Lontoo.

²⁷⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 5.7.1870 ja 18.8.1870 Westenholz Brothers, Lontoo.

1865 nauhojen osuus kaikista lähetetyistä myyntikirjeistä oli 36 prosenttia. Seuraavina vuosina nauhojen merkitys laski selkeästi. Vuonna 1875 niiden osuus kaikista myyntikirjeistä oli seitsemän ja viimeisenä vuotena enää noin yhden prosentin luokkaa (ks. Taulukko 6 s. 69). Vuonna 1865 Eklöf tarjosi kaikki nauhat Suomen markkinoille. Tarjouspyyntöjä hän lähetti Ruotsiin, josta myös tilasi nauhoja kyseisenä vuonna. Myös Isosta-Britanniasta Eklöf tilasi nauhoja. Vuonna 1875 Eklöf tarjosi nauhat edelleen kotimaahan. Tänä vuonna hän myös tilasi nauhoja Suomesta. Vuoden 1885 vähäiset nauhoihin liittyvät tarjouspyynnöt ja tilaukset Eklöf kohdisti Ruotsiin. Nyt Eklöf ilmeisesti tilasi nauhoja vain omaan käyttöönsä.

Vuonna 1865 Aug. Eklöf oli erään belgialaisen yrityksen agentti Suomessa ja sitä kautta hän tarjosi näiden nauhoja, mutta myös esim. ruotsalaisia nauhoja eri asiakkaille Suomessa. Suurin osa nauhoihin liittyvistä myyntikirjeistä lähetettiin Suomeen.²⁷⁷

7.5. Muut tuotteet

Tähän tuoteryhmään kuuluvat loput Aug. Eklöfin myyntikirjeissä mainitut tuotteet ja tuoteryhmät. Muiden tuotteiden osuus oli vuonna 1865 noin 10 prosenttia kaikista myyntikirjeistä. Seuraavana vuonna osuus oli noussut noin 13 prosenttiin, josta se nousi vielä vuoteen 1885 mennessä noin 19 prosenttiin (ks. Taulukko 6 s. 69). Muiden tuotteiden ryhmän kirjeistä vuonna 1865 suurin osa oli tarjouskirjeitä Suomeen. Eklöf lähetti kotimaahan myös tuoteryhmän tarjouspyyntöjä ja tilauksia. Sama suuntaus näkyi myös muiden vuosien kirjeissä.²⁷⁸

Vuoden 1865 muita tuotteita olivat esim. langat, pellava, punaväri ja pullo. Vuonna 1875 tuoteryhmän tuotteet olivat hyvin erilaisia esim. aluksia ja niiden osia, rautaa sekä sahoja ja niissä tarvittavia osia.²⁷⁹

Vuonna 1885 ryhmän tuotteita olivat erilaiset sahanosat, alukset sekä erityisesti erilaiset konttoritarvikkeet, joita Eklöf tilasi Suomesta eri tahoilta ja joita hän tarvitsi varsinaisen yritystoimintansa hoitamiseen. Aug. Eklöf tarjosi myytäväksi sekä isompia aluksia että pieniä veneitä (båtar). Vuoden 1885 aikana Eklöf yritti myydä ainakin höyrylaiva (ångare) Expressin.²⁸⁰

²⁷⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865.

²⁷⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

²⁷⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1875.

²⁸⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, mm. 22.9.1885 Dahlberg, John, Helsinki.

Mahdollisille asiakkaille sattui virheitä. Syyskuussa 1885 Eklöfiä oli luultu voin- ja tervanviejäksi. Eklöf kirjoitti kyseiselle norjalaiselle asiakkaalle ja ilmoitti, ettei voi tarjota pyydettyjä tuotteita, koska ei ole tuotteiden viejä.²⁸¹

Eklöf käytti helsinkiläistä Viktor Ekiä eräiden tuotteidensa kauttakulkupaikkana. Eklöf tilasi mm. sylinteriöljyä ja nauvoja ulkomailta. Tuotteet piti lähettää Ekin kautta Porvooseen, niin että Ek ensin ottaisi tuotteet vastaan Helsingissä ja sieltä ne lähetettäisiin edelleen Porvooseen.²⁸²

Ulkomaankaupassaan Aug. Eklöf käytti myös kotimaan yhteyksiään. Loppuvuodesta 1870 Eklöf lähetti helsinkiläisen Carl Fredr. Blombergin kautta pellavan- ja hampunsiemeniä sekä kuminaa omaan laskuunsa Chr. Wehrille Lyypekkiin.²⁸³

Eklöf järjesti myös välillä huutokauppoja, joilla myi joitain tuotteita. Aug. Eklöf käytti huutokauppoja kaupankäyntivälineenä sekä Suomessa että ulkomailla. Huutokaupoilla Eklöf myi myös tuoretta tavaraa esim. huhtikuussa 1875 hän ilmoitti kalantoimittajille Tanskaan, että eräs sillierä myydään huutokaupassa.²⁸⁴ Toisinaan Eklöf myi huutokaupoissa myös puulasteja. Loppuvuodesta 1880 Eklöf kävi kirjeenvaihtoa Lontoon agenttiensa kanssa siitä milloin eräs puulasti olisi parasta huutokaupata. Eklöf toivoi, että uusi huutokauppa seuraavan vuoden helmikuussa toisi paremman tuloksen kuin edellinen.²⁸⁵

Elokuussa 1875 Eklöf pyysi metsänhoitaja Hartikaista järjestämään kuulutuksen kirkkoon. Kuulutuksessa piti mainita huutokaupasta, jossa myytäisiin rautoja Herralan vanhasta sahasta. Jo aiemmin saman vuoden keväällä Eklöf myi Herralasaahaa. Hän toivomuksensa oli, että saha myytäisiin kokonaisuina eikä osina. Eklöf tarjosi sahaa mm. hollolaiselle maanviljelijä (kirjeessä tittelinä) J. W. Koskiselle, joka oli ilmeisesti tarjoutunut ostamaan osan sahasta, ja hyvinkäläiselle R. K. Järnströmille.²⁸⁶

²⁸¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 9.9.1885 Hals, Edw. P. & co, Oslo.

²⁸² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 8.8.1885 Andersson & co, Kööpenhamina; 6.7.1885 Odelberg & Olson, Tukholma.

²⁸³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 1.11.1870 Blomberg, Carl Fredr., Helsinki.

²⁸⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 20.4.1875 Goll & Johnsen, Kööpenhamina.

²⁸⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1880, 4.11., 16.11. ja 27.11.1880 Krook, M. H. & co, Lontoo.

²⁸⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 23.8.1875 Hartikainen, G., Herrala; 9.4.1875 Koskinen, J. W., Hollola, 29.4.1875 Järnström, R. K., Hyvinkää.

Aug. Eklöfin kirjeistä kävi ilmi myös varsinaiseen liiketoimintaan kuulumatonta toimintaan. Näin oli mm. marraskuussa 1875, jolloin Eklöf tarjosi myyntiin erästä huoneistoa.²⁸⁷

Vuoden 1870 kirjeissä ja sähkeissä tärkeimmät tuoteryhmät olivat elintarvikkeet ja puutavara. Kaikki puutavara tarjottiin Alankomaihin, Suomeen, Isoon-Britanniaan ja Viroon. Elintarvikkeiden kohdalla oli myös muita tarjouspyyntöjä. Elintarvikkeisiin liittyvät kirjeet lähetettiin kaikkiin edm. maihin. Vuoden 1870 tutkituille asiakassuhteille lähetettiin myyntikirjeitä, joissa oli kyse siirtomaatuotteista ja muista tuotteista. Vuoden 1880 myyntikirjeiden tuoteryhmistä selvästi tärkein oli puutavara, jota suurimmaksi osaksi tarjottiin Isoon-Britanniaan ja Alankomaihin. Puuta tarjottiin myös kotimaan markkinoille. Vuoden 1880 tutkituista asiakassuhteista yhdellekään ei lähetetty vuoden aikana siirtomaatuotteisiin liittyviä kirjeitä. Muihin ryhmiin kuuluneita kirjeitä oli jonkin verran lähetetyissä myyntikirjeissä. Tuloksista ei voi vetää juuri minkäänlaisia johtopäätöksiä, koska tutkittu aineisto oli niin pieni osa koko vuoden kirjeistä ja sähkeistä. Selvää on ehkä vain puutavaran merkityksen kasvu ja siirtomaatuotteiden päinvastainen suuntaus.²⁸⁸

Tutkimusvuosien aikana Aug. Eklöfin tuoteryhmissä esiintyi selvää liikehdintää. Puutavararyhmä kasvatti koko ajan merkitystään. Myös ”muut tuotteet” –ryhmän merkitys kasvoi jonkin verran vuosien kuluessa. Naulojen merkitys Aug. Eklöfin myyntikirjeissä sen sijaan väheni selvästi vuosien kuluessa. Ilmeisesti viimeisenä vuotena Eklöf kävi naulakauppa enää vain omiin tarpeisiinsa. Siirtomaatuotteiden merkitys oli suurin ensimmäisinä vuosina, jolloin Eklöf harjoitti tukkukauppaa. Välillä tukkukauppa väheni selvästi, mutta 1885 sen merkitys oli taas noussut. Eklöf oli nyt ryhtynyt taas myymään kahvia ja sokeria suomalaisille kauppiaille. Elintarvikeryhmän merkitys oli suurin 1875, jolloin suola, vilja ja kalatuotteet olivat tärkeitä Aug. Eklöfin myyntituotteita.

²⁸⁷ JyMa, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, mm. 4.11.1875 Berndtson, F., Helsinki ja Heimberger, Richard, Helsinki.

²⁸⁸ JyMa, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870, 1880.

8. UUDET ASIAKASSUHTEET

8.1. Vuoden 1865 uudet asiakassuhteet kotimaassa ja ulkomailla

Kappaleessa on tarkoitus selvittää miten, mistä ja miksi Aug. Eklöf laajensi asiakaskontaktejaan eri puolille Suomea ja maailmaa. Tämän tutkiminen osoittautui yllättävän vaikeaksi. Vain hyvin pienestä osasta kirjeistä voi varmasti päätellä, että ne olivat uusia kontakteja. Suurimmasta osasta se ei onnistunut, joten tällaiset suhteet on tässä luettu vanhoiksi suhteiksi. Tutkimusta olisi saattanut helpottaa saapuneiden kirjeiden tutkiminen. Näin olisivat helpommin selvinneet ne uudet suhteet, jotka olivat vastapuolen aloitteesta lähteneitä. Vaikeuksia aiheutti myös monien asiakkaiden liikkuvuus. Tästä syystä suhde vaikutti uudelta, vaikka kyseessä saattoi olla vain paikkakunnan vaihdos. Ongelmallista oli myös käytetyn aineiston vajavaisuus. Kirjekopiokirjojen hakemistoissa asiakkaiden nimissä saattoi olla paljon kirjoitusvirheitä, jolloin saattoi vaikuttaa siltä kuin asiakas olisikin uusi, vaikkei hän sitä ehkä ollutkaan. Kyseiset kirjoitusvirheongelmat on yritetty selvittää ja poistaa mahdollisuuksien mukaan. Myös paikkakuntien vaihdoista johtuvat ongelmat on yritetty karsia mahdollisimman pieniksi.

Vuonna 1865 uusia suhteita oli 69 eli noin 17 prosenttia kaikista kirjoitetuista kirjeistä. Uusista suhteista 48 oli eri asiakkaille ja loput olivat kirjeitä näille tämän vuoden aikana luoduille uusille suhteille. Tuosta 48 noin 54 prosenttia oli lähetetty Suomeen. Kirjeet jakautuivat 14 eri paikkakunnan kesken. Eniten uusia suhteita yritettiin luoda Poriin, Turkuun, Raahen ja Ouluun. Muihin paikkakuntiin luotiin kuhunkin yksi uusi asiakaskontakti. Kontakteista osa oli sellaisia joille Eklöf oli myynyt edellisen vuoden aikana jo tuotteitaan jonkun toisen, esim. edm. helsinkiläisen Gustaf Forsmanin, kautta. Nyt Eklöf itse kirjoitti asiakkaalle, ja tarjosi tälle tuotteitaan. Keväällä 1865 Eklöf teki näin mm. raahelaiselle H. Montinille ja oululaiselle J. W. Snellman G:sonille. Jälkimmäiselle hän lisäksi suositteli ulkomaanyhteyksiään.²⁸⁹

Vuonna 1865 Aug. Eklöf loi 22 uutta kontaktia ulkomaille. Määrä oli kaikista uusista kontakteista noin 46 prosenttia. Uusia asiakassuhteita syntyi tai ainakin yritettiin synnyttää yhdeksään eri maahan. Eniten uusia yhteyksiä yritettiin luoda Saksaan (36 prosenttia uusista ulkomaisista), Ruotsiin (noin 19 prosenttia), Isoon-

²⁸⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 10.5.1865 Montin, H., Raahen; 23.4.1865 Snellman, J. W. G:son, Oulu.

Britanniaan (noin 14 prosenttia) ja Norjaan (9 prosenttia). Muihin maihin luotiin vain satunnaisia kontakteja.²⁹⁰

Päämiehen (esim. Aug. Eklöf) tavoitteena oli löytää mahdollisimman hyvät, luotettavat ja asiansa osaavat agentit ulkomaille hoitamaan tuotteidensa jälleenmyyntiä. Agenttejahan käytettiin alusten omien lastien myynneissä ja ostamisissa, alusten myynneissä ulkomaille, rahtien hankinnassa yms. Parhaat suhteet olivat jonkinasteisesti henkilökohtaisia tai pitkäkestoisia. Usein uusia kontakteja luotiin aikaisempien suhteiden pohjalta.²⁹¹

Myös Eklöfin kohdalla uusia suhteita syntyi vanhojen ystävien ja liikekumppanien kautta, mitkä lähettivät ilmeisesti alun perin itselleen tulleita asiakkaiden kirjeitä, esim. joidenkin tuotteiden tilauksia Eklöfille. Tähän saattoi olla syynä oman varaston loppuminen tai se, ettei itse ollut kyseisen tavaran maahantuoja. Tällaisia uusia kontakteja Eklöf sai mm. F. Sneckströmin, M. J. Bergin ja Kovaleffin kautta. Vanhoilta liikekumppaneiltaan Eklöf saattoi saada myös uusia osoitteita, joille hän sitten kirjoitti itsestään ja tuotteistaan. Tällaisia osoitteita hän sai mm. Kovaleffilta. Ne uudet asiakassuhteet, joihin Eklöf keväällä 1865 kirjoitti, sijaitsivat Pohjanmaan kaupungeissa mm. Kristiinankaupungissa ja Pietarsaareissa.²⁹²

Luodakseen uusia asiakassuhteita ulkomaille Eklöf sai vuonna 1865 mahdollisten uusien asiakkaiden osoitteita vanhoilta ystäviltään ja liikekumppaneiltaan erityisesti porvooolaiselta Snecksenströmiltä ja hampurilaisilta Bauck & Durkoopilta. Tätä kautta Eklöf sai tietoonsa noin puolet uusista osoitteista. Tällainen uusi yhteys oli esim. riikalaiseen Westberg & co, jonka osoitteen Eklöf oli saanut Snecksenströmiltä. Nyt Eklöf tarjosi Westberg & co:lle pellavansiemeniä.²⁹³

Vuonna 1865 Eklöf toimi myös itse aktiivisesti luodakseen uusia asiakassuhteita. Osa uusista suhteista oli ollut jo olemassa, sillä Eklöf oli jo aiemmin ollut jonkun välikäden kautta yhteyksissä joihinkin asiakkaisiin. Nyt hän itse otti ensimmäistä kertaa suoraan yhteyttä asiakkaaseen. Vuoden 1865 aivan uusia Eklöf itse luomia yhteyksiä oli noin puolet kaikista uusista kontakteista esim. lyypekkiläinen J. J. Wedel, jolle Eklöf ilmoitti toukokuussa perustaneensa oman yrityksen. Nyt hän oma-aloitteisesti pyysi tuote- ja hintalistaa hedelmistä, siirtomaatuotteista ja

²⁹⁰ JyMa, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865.

²⁹¹ Ojala 1999b s. 309.

²⁹² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, mm. 1.5.1865 Sundberg, Kristiinankaupunki ja 30.4.1865 Thoden, C. J., Pietarsaari.

²⁹³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 26.10.1865 Westberg & co, Riika.

muista artikkeleista. Oman luonteensa ja luotettavuutensa hän pyysi tarkastamaan Bauck & Durkoopilta ja Sneckströmiltä.²⁹⁴

Säilyneiden kirjeiden perusteella Eklöf yritti löytää uusia asiakassuhteita erilaisista luetteloista mm. Ruotsin kauppakalenterista (Sveriges handelskalender) ja Vuoden 1862 maailmannäyttelyn kalenterista (the Catalogue of the International Exhibition 1862). Myös lehdistä saattoi löytää ideoita uusiin suhteisiin. Näin oli esim. heinäkuussa 1865, kun Eklöf tarjoutui erään norjalaisen vakuutusyhtiön agentiksi joko Porvooseen tai Etelä-Suomeen. Uusille kontakteille lähettämässään kirjeessään Eklöf mainitsi, mistä oli saanut tiedot kyseisestä yrityksestä.²⁹⁵ Erään uuden kontaktin osoitetiedot Eklöf sai Sneckenströmille tulleesta kiertokirjeestä. Kyseisessä kirjeessä yritys oli tuonut ilmi, että pellava olisi sopiva vientituote Ruotsiin. Tästä kiinnostuneena Eklöf päätti kääntyä kyseisen yrityksen puoleen ja kysellä, olisivatko nämä kiinnostuneita yhteisestä liiketoiminnasta.²⁹⁶

Suomalaiset yritykset lähettivät toisilleen hinta- ja tuoteluettelojaan. Eklöfkin oli saanut sellaisia helsinkiläiseltä konsuli C. F. Degeneriltä sekä tämän päämieheltä eräältä ranskalaiselta yritykseltä. Eklöf kirjoitti Degenerille, että yritti välttää agenttien käyttämistä tilatessaan tuotteita. Mikä onnistuikin Eklöfin hyvien ulkomaisten yhteyksien myötä. Nyt Eklöf kuitenkin tilasi Degenerin kautta tuotteita. Suosittelijoikseen Eklöf mainitsi Sneckströmin ja Bauck & Durkoopin Hampurista.²⁹⁷

Uusia asiakassuhteita luotaessa tärkeää oli selvittää mahdollisen uuden asiakkaan tausta. Tätä tarkoitusta varten Eklöf lähetti konsuli Otto Sjöströmille Turkuun listan raahelaisista firmoista. Sjöströmin piti ilmoittaa Eklöfille tietoja kyseisten firmojen luotettavuudesta ja vakavaraisuudesta.²⁹⁸

Eklöf saattoi myös pyytää mahdollista asiakasta lähettämään suosittelijoidensa nimiä. Syyskuussa 1865 Eklöf kirjoitti mahdolliselle uudelle suomalaiselle asiakkaalle, ettei voi lähettää tilattuja tuotteita, koska ei tunne asiakasta henkilökohtaisesti. Eklöf vaati etumaksua tai asiakasta ilmoittamaan jonkun tunnetun raahelaisen tai oululaisen kauppahuoneen nimen, joka voisi antaa Eklöfille tarvittavia tie-

²⁹⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 1.7.1865 Wedel, J. J., Lyypekki.

²⁹⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 26.4.1865 Nielsen, N., Sönderborg; 18.7.1865 Jonas Brook and Brothers, Meltham Mills; 30.7.1865 Norska Sjöförsäkrings Sällskapet, Arendal.

²⁹⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 12.2.1865 Siemssen & Larson, Tukholma.

²⁹⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 24.8.1865 Degener, C. F., Helsinki.

²⁹⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 9.5.1865 Sjöström, Otto, Turku.

toja asiakasta. Edellisenä päivänä Eklöf oli lähettänyt eräälle raahelaiselle asiakkaalleen kyselyn edm. asiakasta. Eklöf halusi tietää tunsiko hän tämän, ja voisiko antaa tietoja tästä.²⁹⁹ Aug. Eklöfiltä saatettiin myös kysyä tietoja joistain yrityksistä tai yrittäjistä. Maaliskuussa 1885 Eklöf kertoi tietojaan eräästä yrityksestä, jonka tietoja eräs tukholmalainen yritys oli kysellyt.³⁰⁰

Eklöf saattoi pyytää suositusta myös itselleen. Heinäkuussa 1865 Eklöf pyysi Sneckenströmiltä suositusta itselleen. Hän pyysi Sneckenströmiä suosittelemaan itseään hampurilaisille L. Behrens & Söhn ja lontoalaisille Unonius & Paton, jos Eklöfin joskus pitäisi kääntyä heidän puoleensa.³⁰¹

Ensimmäisen vuoden uusien kontaktien ammattiryhmiä olivat muiden ammattien ryhmä, kauppaliikkeet ja agenttien ja konsulien ryhmä. Tässä olen jakanut ammattiryhmät samoin kuin taulukossa 3 s. 29. Agenttien ja konsulien ryhmässä ulkomaiden osuus oli selvästi suurempi kuin Suomen, mutta muissa ryhmissä tilanne oli aivan päinvastainen. Kuitenkin kaikista uusista kontakteista noin 38 prosentille ei tutkimuksessa löytynyt ammattiryhmää.

Vuoden 1865 uusien kontaktien myyntikirjeistä suurin osa oli lähinnä puutavaraa, nauvoja ja siirtomaatuotteita. Puutavararyhmän tuotteiden kohdalta tilannetta on tarkasteltu jo aiemmin (ks. Kappale 7). Ensimmäisen vuoden nauloihin liittyvistä kotimaan tarjouskirjeistä 34 prosenttia oli osoitettu uusille asiakkaille. Siirtomaatuotteiden uudet kontaktit olivat lähinnä tarjouspyyntöjä ja tilauksia. Kaikki vuoden 1865 siirtomaatuotteiden tarjouspyynnöt oli osoitettu uusille asiakkaille. Puolet tilauksista oli myöskin osoitettu uusille kontakteille.

Vuoden 1865 uusista suomalaisista asiakaskontakteista yli puolet (54 prosenttia) ei jatkanut uudeksi asiakassuhteeksi seuraavina vuosina eli jostain syystä yhteyksiä ei enää pidetty. Uusista päättäneistä kotimaisista kontakteista Eklöf kirjoitti ensimmäisen vuoden aikana vain oululaiselle P. Hedmanille enemmän kuin yhden kirjeen, mutta siitä huolimatta sekään suhde ei jatkanut enää seuraavina vuosina. Ulkomaalaisista uusista asiakassuhteista noin 41 prosenttia ei jatkanut seuraavina vuosina. Ulkomaista uusista päättäneistä suhteista niin ikään vain berliiniläiselle Johan Hoffille Eklöf kirjoitti enemmän kuin yhden kirjeen vuoden aikana.³⁰²

²⁹⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 16.9.1865 Relander, U., Kalajoki; 15.9.1865 Lackström, Franz John, Raahe.

³⁰⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 27.3.1885 Ygberg & Jäderlund, Tukholma.

³⁰¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865, 12.7.1865 Sneckenström, F., Porvoo.

³⁰² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1885.

8.2. Vuoden 1875 uudet asiakassuhteet

Vuoden 1875 uusista kotimaisista ja ulkomaisista kontakteista suurin osa löytyi siten, että lähteistä laaditusta taulukosta etsittiin kaikki asiakkaat, joille ei ollut lähetetty aineistoa ennen vuotta 1875. Tämän vuoden lähetetyistä kirjeistä oli vaikea löytää uusia suhteita, koska kirjeissä ei enää yleensä mainittu mistä Eklöf oli saanut kyseisen uuden osoitteen. Sama ongelma näkyi myös viimeisen vuoden kirjeissä.

Vuonna 1875 täysin uusia (ensimmäinen kontakti kyseisenä vuotena) yksittäisiä kontakteja oli 221, joista 144 oli osoitettu Suomeen. Suomen osuus oli siis noin 65 prosenttia kaikista uusista kontakteista. Kaiken kaikkiaan vuoden 1875 aikana Aug. Eklöf kirjoitti 428 kirjettä tai sähköttä (noin 18% vuoden lähetetystä materiaalista) kyseisen vuoden aikana syntyneille uusille kontakteille, joista suomalaisia oli 227. Kirjeistä oli vaikea erottaa uusia suhteita siinä määrin kuin vuonna 1865. Ongelma oli huomattava varsinkin suomalaisten uusien kontaktien kohdalla. Eklöf ei enää kirjeissä ilmaissut, että kyseessä oli uusi suhde.

Kotimaan uusia suhteita Eklöf loi edelleen ainakin eri ystäviensä ja liikekumppaniensa kautta. Elokuussa 1875 Eklöf vastasi heinolaisen Albin Malinin kirjeeseen, jonka hän oli saanut Orrmanin kautta. Malin oli tilannut silliä ja viiniä, ja ne Eklöf nyt lähetti hänelle.³⁰³

Vuonna 1875 Aug. Eklöf kirjoitti 77 kirjettä tai sähköttä uusille yrityksille tai yksityishenkilöille ulkomailla. Tämä oli noin 35 prosenttia kaikista uusista kontakteista. Ulkomaiset uudet yhteydet jakautuivat 15 eri maahan. Tärkeimmät olivat Saksa (21 prosenttia uusista ulkomaalaisista kontakteista), Alankomaat (noin 18 prosenttia), Ranska (10 prosenttia) ja Iso-Britannia (noin 9 prosenttia). Norjan, Ruotsin, Belgian ja Viron osuudet olivat noin 5-6 prosenttia.³⁰⁴

Tänäkin vuonna Eklöf sai vanhoilta ystäviltaan ja liikekumppaneiltaan uusia osoitteita. Näille hän sitten kirjoitti ja yritti luoda uusia kontakteja. Toisinaan tämä onnistui ja toisinaan taas ei. Yksi uusi onnistunut suhde luotiin skotlantilaisiin Hutchinson Brothersiin, joille Eklöf kirjoitti ensimmäisen kirjeen maaliskuussa 1875 tarjoten sahatavaraa. Osoitteen Eklöf oli saanut eräältä lontoolaiselta liike-

³⁰³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 28.8.1875 Malin, Albin, Heinola.

³⁰⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875.

kumppaniltaan. Eklöf kävi Hutschinson Brothersien kanssa kirjeenvaihtoa ainakin vuoteen 1885 asti.³⁰⁵

Uusia kontakteja syntyi myös, kun eräät henkilöt tarjoutuivat Eklöfille agenteiksi eri puolille Eurooppaa. Esimerkkejä näistä on ollut jo aiemmissa kappaleissa, mutta tässä on vielä yksi. Eklöf oli saanut Theodoore Edlingiltä Lontoosta tarjouksen, että tämä olisi halukas Eklöfin puutavara-agentiksi Isossa-Britanniassa. Eklöf kertoi puutavaratuotantonsa olevan korkeintaan 4000 standartia vuodessa, mistä tähän mennessä vain pieni osa oli mennyt Isoon-Britanniaan. Viime vuosina Eklöfin omasta sahatavaran valmistuksesta oli puolet tehty kuusesta, josta suurin osa oli mennyt Bremeniin ja Luoteis-Saksaan. Näihin tosiasioihin vedoten Eklöf totesikin, ettei tarvitse Edlingin palveluksia, mutta oli kiitollinen tämän tarjouksesta.³⁰⁶

Asiakassuhteen hampurilaiseen Haller Söhle:en Eklöf aloitti tavallaan alusta vuonna 1875. Eklöf oli aiemmin vuonna 1869 kirjoittanut näille kaksi kirjettä, mutta pitkäaikaista asiakassuhdetta ei jostain syystä syntynyt. Huhtikuussa 1875 Eklöf kirjoitti näille uudestaan. Hän ilmoitti saaneensa osoitteen Suomen Pankista. Kirjeessä Eklöf kertoi itsestään ja taustastaan. Eklöf mainitsi viisi suosittelijaa. Vuoden 1875 aikana Eklöf kirjoitti Haller Söhle:lle 43 kirjettä ja/tai sähköttä. Tästä eteenpäin suhde jatkui ainakin vuoteen 1885. Väli vuosia olivat vuodet 1882 – 1883, jolloin Eklöf ei lähettänyt heille yhtään kirjettä tai sähköttä.³⁰⁷

Palkatessaan uutta henkilökuntaa Eklöf tarkasti hakijoiden taustoja. Elokuussa 1875 Eklöf ilmoitti N. F. Zilliacukselle, että tämä olisi koska tahansa valmis astumaan palvelukseen. Samana päivänä hän kuitenkin kirjoitti Lydecken & Harlingille Viipuriin ja tiedusteli näiltä tietoja kyseisestä henkilöstä.³⁰⁸ Eklöf saattoi myös suositella jotain henkilöä töihin. Heinäkuussa 1885 Eklöf kirjoitti varatuomari O. J. Tammelinille Turkuun. Hän ehdotti lehdissä ilmoitettuun Kuusankoski Osakeyhtiön työpaikkaan suomalaista insinööri Hjalmar Orrmania, joka on vuodesta 1876 työskennellyt Amerikassa. Kyseinen Orrman oli ilmeisestikin jotain sukua Eklöfin liikekumppanille Otto Orrmanille.³⁰⁹

³⁰⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 30.3.1875 Hutchinson Brothers, Leeth.

³⁰⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 6.11.1875 Edling, Theodoore, Lontoo.

³⁰⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 13.4.1875 Haller Söhle, Hampuri.

³⁰⁸ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875, 11.8.1875 Zilliacus, N. F., Savonlinna ja Lydecken & Harling, Viipuri.

³⁰⁹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 4.7.1885 O. J. Tammelin, Turku.

Vuonna 1875 suomalaisista uusista kontakteista eniten oli luokkien muut ammattiryhmät ja kauppaliikkeiden ryhmän edustajia (vrt. Taulukko 3 s. 29 ammattiryhmät jaottelua). Ulkomaisista uusista kontakteista eniten oli agenttien ja konsulien ryhmään kuuluneita. Ulkomaisista uusista kontakteista vain alle puolet (45 prosenttia) voitiin sijoittaa johonkin ammattiryhmään. Kotimaisten kontaktien kohdalla kyseinen luku oli noin 58 prosenttia.

Vuoden 1875 uusien kontaktien myyntikirjeistä suurin osa liittyi muiden tuotteiden tai puutavaran kauppaan. Muiden tuotteiden osalta uusille asiakkaille lähetettiin myyntikirjeistä noin 31 prosenttia ja puutavaran osalta noin neljännes. Uusista puutavarayhteyksistä suurin osa oli kotimaahan. Muiden maiden ollessa Saksa, Alankomaat ja Ranska. Muiden tuotteiden kaupassa kotimaan merkitys myyntikirjeistä oli vielä suurempi, sillä vain yksittäisiä kirjeitä lähetettiin uusille asiakkaille kotimaan ulkopuolelle. Myös elintarvikkeisiin liittyviä myyntikirjeitä lähetettiin jonkin verran uusille asiakkaille suurimmaksi osaksi Suomeen.

Vuoden 1875 uusista kotimaisista kontakteista suurin osa oli lyhytikäisiä. Noin 71 prosenttia uusista kontakteista ei johtanut pysyvämpään liikesuhteeseen seuraavien vuosien kuluessa. Eklöf yritti etsiä uusia asiakassuhteita, mutta jostain syystä suhteet eivät jatkunetkaan ensimmäisen vuoden jälkeen. Eklöf tyytyi ilmeisesti kuitenkin aiempiin asiakassuhteisiin, vaikka yrittikin luoda uusiakin suhteita. Ulkomaisten kohdalla tilanne ei ole ihan yhtä selvä, vaikka sielläkin suurin osa (noin 59 prosenttia) uusista asiakassuhteista ei johtanutkaan pitempiaikaiseen asiakassuhteeseen. Kokonaisuudessaan tämä kuvastaa sitä, että uusien toimivien asiakassuhteiden löytyminen ei ollut helppoa, vaan helpompaa oli pitäytyä vanhoissa hyvissä suhteissa.

Vuoden 1875 uusille kotimaisille kontakteille Eklöf kirjoitti yli neljännekselle (29 prosenttia) enemmän kuin yhden kirjeen tai sähkösen ensimmäisen vuoden aikana. Tästä huolimatta näistäkin kontakteista vain noin 40 prosenttia jatkui seuraavina vuosina. Ulkomaisten uusien kontaktien kohdalla tilanne oli hieman samansuuntainen. Eklöf kirjoitti noin 32 prosentille uusista ulkomaista suhteista useamman kuin yhden kirjeen ensimmäisen vuoden aikana. Siltikin näistä monia kirjeitä ja sähköitä saaneista uusista asiakassuhteista vain vähän yli puolet (56 prosenttia) jatkui seuraavien vuosien kuluessa.³¹⁰

³¹⁰ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1875 – 1885.

8.3. Uudet asiakassuhteet kotimaahan ja ulkomaille vuonna 1885

Vuoden 1885 uusista kontakteista 217 oli Suomeen. Kokonaismäärä kaikista vuoden 1885 aikana luoduista uusista kontakteista oli 330, joten Suomen osuus oli 65 prosenttia eli suunnilleen sama kuin edellisenäkin vuotena. Vuoden 1885 aikana syntyneille uusille kontakteille Aug. Eklöf lähetti yhteensä 609 kirjettä ja/tai sähkökettä (vuoden kokonaislukumäärästä lähes 23 prosenttia). Suomeen lähetettiin näistä 372.³¹¹

Vuonna 1885 Eklöf otti yhteyttä 115 täysin uuteen ulkomaalaiseen mahdolliseen asiakkaaseen. Tämä oli 35 prosenttia kaikista sen vuoden uusista kontakteista. Näistä ulkomaisista kontakteista suurin osa luotiin Saksaan (noin 25 prosenttia) ja Ruotsiin (noin 15 prosenttia). Muita tärkeitä maita olivat Venäjä, Tanska ja Iso-Britannia kukin noin 7 – 8 prosentin osuuksilla. Kaikkiaan eri maita oli 15.³¹²

Ulkomaisten uusien kontaktien tietoja Eklöf saattoi tarkistaa myös suomalaisilta liikeympyräpaneiltaan. Marraskuussa 1885 Eklöf kirjoitti kauppaneuvos C. W. I. Sundmanille Helsinkiin tarkastaakseen erään espanjalaisen taustoja. Espanjalainen liikeympyräpani oli kuvannut Fernandez de Haroa kunnioitusta herättäväksi meklariksi, mutta muuten tuntemattomaksi, joten hän ei ollut suositellut de Haroa. Kuultuaan Sundmanin olleen pitkään liikesuhteissa de Haron kanssa Eklöf tiedusteli tämän mielipidettä kyseisestä henkilöstä.³¹³

Etsiessään uusia kontakteja Eklöf sai uusia osoitteita ystäviltaan ja vanhoilta liikeympyräpaneiltaan. Eklöf käytti hyödykseen myös erilaisia lehtiä. Lontoolaisten ystävien kautta Eklöf oli saanut mm. Brasilian Rio de Janeirosta Ed Pecher & co:n osoitteen. Näille hän kirjoitti lokakuussa 1885 haluten tuoda kahvia Suomeen. Eklöf pyysi näitä tarjoamaan kahvia seuraavan vuoden huhtikuuksi 1000 sakkia Hampuriin ja myöhemmin kesällä pieni lasti suoraan Porvooseen, mikäli hinnat ja toimitusehdot olisivat sopivat. Suosittelijoikseen Eklöf mainitsi Suomen Pankin, Rew, Kington & co:n Lontoosta ja pankkiiri Hooglandt Gebruderin Amsterdamista. Saadakseen aikaan kilpailua Eklöf oli lähettänyt samanlaisen kirjeen myös eräälle toiselle yritykselle Rio de Janeiroon.³¹⁴

³¹¹ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885.

³¹² JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885.

³¹³ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 12.11.1885 Sundman, C. W. I., Helsinki.

³¹⁴ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 15.10.1885 Pecher, Ed & co, Rio de Janeiro; 14.10.1885 Bradshaw, John & co, Rio de Janeiro.

Huomionarvoista vuoden 1885 tilanteessa olivat monet sokeritehtaat. Eklöf etsi sokerintuottajaa, jonka kautta olisi voinut tuoda sokeria. Ystäviltään saatuihin osoitteisiin Eklöf kirjoitti pyytäen näitä tarjoamaan sokeria esim. fob Stettin toukokuussa. Suosittelijoina olivat edm. Hooglandt Gebruder, Rew Kington & co ja eräs stettiniläinen kauppahuone.³¹⁵

Vuoden 1885 kotimaisista uusista kontakteista vähän yli puolelle ei löytynyt ammattinimikettä (ks. Taulukko 3 s. 29 mukaiset ammattiryhmittymät). Lopuista suurin osa oli kauppaliikkeitä ja ennen kaikkea luokkaan muut ammattiryhmät kuuluneita. Ulkomaisten kontaktien kohdalla lähes 62 prosentille uusista kontakteista ei löytynyt ammattinimikettä. Muista selvästi suurin osa kuului luokkaan agentit ja konsulit sekä muut ammattiryhmät.

Vuoden 1885 elintarvikkeiden ja siirtomaatuotteiden myyntikirjeistä suurin osa oli uusille asiakkaille. Elintarvikkeiden osalta osuus oli 69 prosenttia ja siirtomaatuotteiden kohdalla 63 prosenttia. Siirtomaatuotteiden kohdalla kahvi oli tärkein tuote. Kahvia Eklöf tarjosi monille uusille kotimaisille kontakteille. Elintarvikkeista tärkein oli suola, jota Eklöf niin ikään tarjosi monille uusille kotimaisille asiakkaille. Muiden tuotteiden myyntikirjeistä 34 prosenttia lähetettiin uusille asiakassuhteille, joista suurin osa oli kotimaisia. Puutavararyhmän myyntikirjeistä vain 12 prosenttia lähetettiin vuonna 1885 uusille asiakkaille tai agenteille. Tässä ryhmässä uusia kontakteja yritettiin solmia kymmeneen eri maahan ja Suomeen. Eniten uusia kontakteja yritettiin luoda saksalaisiin, suomalaisiin ja tanskalaisiin asiakkaisiin ja agentteihin.

Vuosi 1885 oli tutkimuksen viimeinen vuosi, joten ei ole mahdollista tietää kuinka suuri osa nyt aloitetuista uusista suhteista todellisuudessa jatkui seuraavina vuosina. Tiedetään ainoastaan, että uusille ulkomaisille suhteille Eklöf kirjoitti noin 30 prosentille vuoden aikana enemmän kuin yhden kirjeen tai sänkeen. Uusien suomalaisten kontaktien osalta tilanne oli samansuuntainen. Osuus oli noin 33 prosenttia kaikista uusista suomalaisista kontaktien yrityksistä.³¹⁶

Vuoden 1870 ainoa uusi suhde oli agentuuriliike Lindblad & Holmberg Helsingistä. Aug. Eklöfin asiakassuhde näiden kanssa jatkui vuosina 1870 – 1875, mutta sen jälkeen ainakaan säilyneen aineiston mukaan Eklöf ei pitänyt heihin enää yh-

³¹⁵ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885, 30.3.1885 Zuckerfabrik Holland, Cöthen.

³¹⁶ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1885.

teyksiä. Vuoden 1880 ainoa uusi suhde oli agentuuri- ja tehdasliike Alfred Jakobson Turusta. Jakobssoniin Eklöf piti yhteyksiä vuosina 1880 – 1882 ja 1884.³¹⁷

Aug. Eklöfin uusien kontaktien prosentuaalinen lukumäärä koko vuoden kirjeistä kasvoi jonkin verran. Kahtena ensimmäisenä päätarkasteluvuotena uusille asiakkaille lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden määrä kokonaislukumäärästä oli vajaa viidennes. Viimeisenä vuotena osuus oli kasvanut lähes neljännekseen. Kotimaan osuus uusista asiakassuhteista pysyi koko ajan yli puolessa kaikesta uusille asiakkaille lähetetystä materiaalista. Eklöf yritti siis luoda aika paljon uusia suhteita kotimaahan, vaikka yrityksen toimiala siirtyikin enemmän ulkomaankaupan suuntaan. Ulkomaisista uusista kontakteista kaikkina vuosina yli 20 prosenttia yritettiin luoda Saksaan, vaikka muuten saksalaisten kontaktien määrä alkoi pienentyä. Myös Isoon-Britanniaan ja Ruotsiin Eklöf yritti luoda uusia asiakaskontakteja suhteellisen paljon. Uusia kontakteja luotaessa oli huomioitavaa, että monien uusien asiakkaksi tai agenteiksi pyrkineiden taustat selvitettiin aiempien yhteyksien pohjalta. Uusia suhteita luotiin siis aiempien kontaktien pohjalta ja näiden suosituksista.

9. LOPPUPÄÄTELMÄT

Tutkimusajanjakson lähetetystä materiaalista suurin osa lähetettiin Suomeen, vain viimeisinä vuosina kotimaahan lähetettyjen kirjeiden ja sähkeiden osuus laski alle puoleen kaikesta kirjoitetusta materiaalista. Lähetetyn materiaalin mukaan ulkomaisista tärkeimpiä olivat Iso-Britannia, Alankomaat ja Saksa. Viimeisinä vuosina merkitystään lisäsivät myös Espanja ja Ranska. Päätarkasteluvuosien osalta huomioitavaa on se, että Aug. Eklöfin tärkeimmät asiakassuhteet kotimaassa keskittyivät Etelä- ja Keski-Suomeen. Porvoo ympäristöineen oli myös tärkeä alue lähetetyn aineiston mukaan. Ulkomaiden osalta tärkeimmät alueet olivat ensin lähimpänä Suomea olevia alueita esim. Saksa. Kontakteja luotiin kuitenkin pikku hiljaa yhä kauemmas. Tärkeimpinä alueina pysyivät kuitenkin Itämeren ja Pohjanmeren alue.

³¹⁷ JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1870 – 1885.

Ammattiryhmistä tärkeimpiä olivat kotimaassa kauppiaat ja ”muut ammattinimikkeet” –ryhmä. Ulkomaiden osalta taas tärkeimpiä oli agenttien ja konsulien ryhmä.

Lähetetyistä kirjetyypeistä tärkeimpiä olivat hinta- ja tilanneselvityskirjeet ja maksu- ja rahoitusasioita käsitelleet kirjeet ja sähkökirjeet. Muita tärkeitä kirjeryhmiä olivat myyntikirjeet, toimintaohjekirjeet ja alus- ja lastausasioita käsitelleet kirjeet. Kirjeitä lähetettiin kotimaahan lähes samassa suhteessa kuin kirjeitä ja sähkökirjeitä muutenkin. Ainoastaan maksu- ja rahoituskirjeissä kotimaa säilytti tärkeän aseman lähetetyistä aineistosta. Alus- ja lastausasioiden kirjeistä Suomen osuus pysyi suunnilleen kolmanneksena koko tutkimusajan.

Aug. Eklöfin lähettämien kirjeiden ja sähkökirjeiden tuoteryhmistä tärkeimpiä olivat puutavararyhmä, siirtomaatuotteet ja elintarvikkeiden ryhmä. Puutavararyhmä kasvatti merkitystään vuosien mittaan ollen vuonna 1885 vähän yli puolet kaikista lähetetyistä myyntikirjeistä. Siirtomaatuotteet olivat tärkeitä ensimmäisinä vuosina, kun Aug. Eklöf aloitti yritystoimintaansa tukkukaupan puitteissa. Vuonna 1885 siirtomaatuotteet olivat taas kasvattaneet merkitystään. Nyt Eklöf myi kotimaan kauppiaalle kahvia ja sokeria. Vuonna 1865 tärkein tuoteryhmä oli erilaiset nauhat. Tuolloin Eklöf toimi erään belgialaisen yrityksen agenttina Suomessa ja sitä kautta hän tarjosi paljon erilaisia nauhoja kotimaisille kauppiaalle yms. Vuoden 1875 toiseksi tärkein tuoteryhmä oli elintarvikkeet. Tällöin Eklöf kävi kauppa lähinnä kala- ja viljatuotteilla.

Eklöf paneutui itse laajan kirjeenvaihdon puitteissa moniin ongelmiin esim. päämies ja agenttisuhteissa. Eklöf piti suhteellisen tiiviisti yhteyttä moniin ulkomaisiin agentteihinsa. Hän myös usein vaihtoi eri agentteja. Eklöfillä oli ns. reservissä monia agentteja, joita hän saattoi käyttää tilaisuuden tullen. Näin ollen Eklöfin päämies ja agenttisuhteet eivät olleet kovin pitkäikäisiä eivätkä yhtäjaksoisia. Muihin kyseisen ajan yrittäjiin verrattuna Eklöfillä oli myös paljon asiakaskontakteja Belgiaan ja varsinkin Alankomaihin, kun muilla yrityksillä kontakteja oli eniten Isoon-Britanniaan, Ranskaan ja Saksaan. Tätä selittää se, että Eklöfin asiakassuhteiden pohjana olivat Steniuksen aiemmin käyttämät kontaktit. Eklöfinkin asiakassuhteille tärkeää oli luottamus. Eklöf loikin uusia asiakassuhteita aiempien hyväksi havaittujen luottamuksellisten kontaktien pohjalta. Hän tiedusteli usein vanhemmilta liikekumppaneiltaan mahdollisten uusien kontaktien taustoja. Aug. Eklöf yritti luoda uusia asiakassuhteita sekä kotimaahan että ulkomaille, mutta suurin osa vuoden 1875 yrityksistä ei tuottanut tulosta. Myöskään vuoden 1865 uusien suhteiden yrityksistä monet eivät jatkuneet enää seuraavina vuosina. Eklöf

yritti luoda uusia kontakteja, mutta monesti niistä ei kuitenkaan jostain syystä tullut mitään, vaan aiemmat hyväksi havaitut kontaktit olivat sittenkin käyttökelpoisempia.

LÄHTEET

Arkistolähteet

Jyväskylän Maakunta-arkisto (JyMA), Jyväskylä
 Oy Aug. Eklöf Aktiebolag:n arkisto
 - lähetetyt kirjeet

Kirjallisuus

- Ahvenainen, Jorma, Suomen sahateollisuuden historia, Porvoo 1984.
 Ahvenainen, Jorma, Enso-Gutzeit Oy 1872 – 1972, Jyväskylä 1992.
 Alajoutsijärvi, Kimmo, Rautainen pari, Kymmenen ja Valmetin suhde, Lähiverkosto ja makrovoimat 1948 –90, Jyväskylä 1996.
 Allardt, Anders, Borgå sockens historia II, Helsinki 1928.
 Aronsson, Peter, Fagerlund, Solveig, Samuelson, Jan, Sociala nätverk – Inledning s. 1 – 11, Nätverk i historisk forskning – metafor, metod eller teori?, (toim.) Peter Aronsson, Solveig Fagerlund, Jan Samuelson, Rapporter från Växjö universitet, Humaniora, Reports from Växjö University – Humanities, Nr 1 1999.
 Björkman, Hjalmar, Bidrag till Jakobstads historia III, Jakobstad 1924.
 Business marketing: An interaction and network perspective, (edited by) Kristian Möller and David Wilson, Boston/Dordrecht/London 1995.
 Easton, Geoffrey, Industrial networks: a review s. 1 – 27, Industrial Networks – A New View of Reality, (toim.) Björn Axelsson ja Geoffrey Easton, Lontoo – New York 1992.
 Eklöf, Tom, Porvoon selluloosatehdas 1893 – 1975, Porvoo 1975.
 Ekman, Kai, Aug. Eklöf Aktiebolag, Porvoo 1944.
 Finlands handelskalender, (toim.) Forselius, Victor, Helsinki 1876.
 Finlands handelskalender, (toim.) Forselius, Victor, Turku 1883.
 Handelskalender för Finland, (toim.) Forselius, Victor, Helsinki 1871.
 Heikkinen, Sakari, Hoffman, Kai, Teollisuus ja käsityö s. 52 - 88, Suomen taloushistoria 2, Teollistuva Suomi, (toim.) Jorma Ahvenainen, Erkki Pihkala, Viljo Rasila, Helsinki 1982.
 Heikkinen, Sakari, Hjerppe, Riitta, Suomen teollisuus ja teollinen käsityö 1860 – 1913, Industry and Industrial handicraft in Finland, Suomen Pankin julkaisuja, Kasvututkimuksia XII, Helsinki 1986.

- Heiman, Lauri, Kaksi kauppaneuvosta, Porvoo 1980.
- Helander, A. Benj., Suomen metsätalouden historia, Helsinki 1949.
- Hjerppe, Riitta, Suomen talous 1860 – 1985, Kasvu ja rakennemuutos, Suomen Pankin julkaisuja, Kasvututkimuksia XIII, Helsinki 1988.
- Hjerppe, Riitta, Kasvun vuosisata, Helsinki 1990.
- Hoffman, Kai, Suomen sahateollisuuden kasvu, rakenne ja rahoitus 1800-luvun jälkipuoliskolla, Bidrag till kännedom av Finlands natur och folk, utgivna av finska vetenskaps-societeten H. 124, Helsinki 1980.
- Håkansson, H., J. Johanson, A model of industrial networks s. 28 – 36, Industrial Networks – A New View of Reality, (toim.) Björn Axelsson ja Geoffrey Easton, Lontoo – New York 1992.
- Johansson, Jan ja Mattson, Lars-Gunnar, Marketing Investments and Market Investments in Industrial Networks s. 159 – 170, Internationalization, Relationships and Networks (toim.) Jan Johanson and Associates, Acta Universitatis Upsalien-sis, Studia Oeconomiae Necotiorum 36, Uppsala 1994.
- Jutikkala, Eino, Urbanisoituminen, s. 9 – 26, Suomen kaupunkilaitoksen historia 2, 1870-luvulta autonomian ajan loppuun, (päätoim.) Päiviö Tommila, Vantaa 1983.
- Järvinen, Kyösti, Kansainvälinen kauppa, sen edellytykset, organisatio ja usanssit, Helsinki 1917.
- Järvinen, Kyösti, Liikenne ja kauppa s. 166 - 210, Suomen kulttuurihistoria IV, Industrialismin ja kansallisen nousun aika, (toim.) Gunnar Suolahti, Esko Aaltonen, Lauri Kuusanmäki, Väinö Voionmaa, Pentti Renvall, Heikki Waris, Eino Jutikkala, Jyväskylä 1936.
- Järvinen, Kyösti, Suomen tukkukauppa ja tukkukauppiat 1800-luvulla, Sata vuotta Suomen tukkukauppaa (toim.) Kyösti Järvinen ja Paavo Korpisaari, Helsinki 1940.
- Järvinen, Kyösti, Vientiorganisaation kehitys Suomessa, Helsinki 1943.
- Kjellman, Magnus (toim.), Finlands skeppkalender, Suomen Laiwakalenteri 1882, Turku 1882.
- Kovero, Martti, Suurteollisuuden synty ja kehitys, s. 120 – 165, Suomen kulttuurihistoria IV, Industrialismin ja kansallisen nousun aika, (toim.) Gunnar Suolahti, Esko Aaltonen, Lauri Kuusanmäki, Väinö Voionmaa, Pentti Renvall, Heikki Waris, Eino Jutikkala, Jyväskylä 1936.
- Lagus, Hugo, W. Rosenlew & co, Aktiebolag, 1853 – 1928, Pori 1928.
- Lamberg, Juha-Antti, Ojala, Jari, Eloranta, Jari, Uusinstitutionalismi ja taloushistoria, Kollektiivisen valinnan ja liiketoiminnan kustannusten problematiikka

- s. 15 – 48, Uusi institutionaalinen taloushistoria, Johdanto tutkimukseen (toim.) Juha-Antti Lamberg, Jari Ojala, Jyväskylä 1997.
- Nevanlinna, Lea, Hamari : portti merelle 2, saha saarilla, Hammars ungdomsförening RF, Porvoo 1995.
- Nikula, Oscar, Malmska handelshuset i Jakobstad, Helsinki 1948.
- Nikula, Oscar, Rosenlew – koncernen, en hundraårig utveckling från Handelshus till storindustri 1853 – 1953, Helsinki 1953.
- Nikula, Oscar, Kaupunkilaitos 1721 – 1875, s. 135 – 301, Suomen kaupunkilaitoksen historia 1, Keskiajalta 1870-luvulle, (päätoim.) Päiviö Tommila, Vantaa 1981.
- North, Douglass C., Transaction Costs in History, *The Journal of European Economic History* 3, 1985.
- Ojala, Jari, Tuhannen purjelaivan kaupunki, Kokkolan purjemerenkulun historia, Jyväskylä 1996.
- Ojala, Jari, Approaching Europe : The merchant networks between Finland and Europe during the eighteenth and nineteenth centuries, *European Review of Economic History*, 1997a.
- Ojala, Jari, Henkilökohtainen on taloudellista, Liiketoiminnan kustannukset 1700-1800-luvun liike-elämässä kauppahuoneiden näkökulmasta s. 101 - 141, Uusi institutionaalinen taloushistoria, Johdanto tutkimukseen (toim.) Juha-Antti Lamberg, Jari Ojala, Jyväskylä 1997.
- Ojala, Jari, Some Implications on Social Relations in Economic Behaviour, Networks, principal-agent theory and transaction costs during the era of merchant capitalism s. 173 - 191, Nätverk i historisk forskning – metafor, metod eller teori?, (toim.) Peter Aronsson, Solveig Fagerlund, Jan Samuelson, Rapporten från Växjö universitet, *Humaniora, Reports from Växjö University – Humanities*, Nr 1 1999a.
- Ojala, Jari, Tehokasta liiketoimintaa Pohjanmaan pikkukaupungeissa, Purjemerenkulun kannattavuus ja tuottavuus 1700 – 1800 – luvulla, *Bibliotheca historica* 40, Helsinki 1999b.
- Paloposki, Toivo Johannes, Suomen Sahanomistajayhdistys 1895 – 1970 s. 11 – 126, 75 vuotta sahateollisuuden yhteistoimintaa : Suomen Sahanomistajayhdistys 1895 – 1970, (toim.) Toivo J. Paloposki, Helsinki 1970.
- Peltomäki, Mikko ja Kamppinen, Matti, Verkostonäkökulma yritystutkimuksessa s. 117 – 144, Verkostoajattelusta verkostotoimintaan, (toim.) Ilkka Raatikainen ja Johanna Ahopelto, Kuopion yliopiston julkaisuja E, *Yhteiskuntatieteet* 21, Kuopio 1994.

Raatikainen, Ilkka, CO-verkkoutumisprosessimalli, s. 19 – 38, Verkostoajattelusta verkostotoimintaan, (toim.) Ilkka Raatikainen ja Johanna Ahopelto, Kuopion yliopiston julkaisuja E, Yhteiskuntatieteet 21, Kuopio 1994.

Raatikainen, Ilkka ja Muurinen, Hannu, Verkostoajattelun kehittäminen liiketoimintatieteissä – kilpailukeskeisyydestä yhteistyön korostamiseen s. 51 – 80, Verkostoajattelusta verkostotoimintaan, (toim.) Ilkka Raatikainen ja Johanna Ahopelto, Kuopion yliopiston julkaisuja E, Yhteiskuntatieteet 21, Kuopio 1994.

Salmi, Asta, Institutionally changing business networks, an analysis of a Finnish company's operations in exporting to the Soviet Union, Russia and the Baltic states, Helsinki School of economics and business administration, Acta Universitatis oeconomicae Helsingiensis A – 106, 1995.

Saloheimo, Veijo A., Rautalammin historia, Pieksämäki 1959.

Smeds, Kerstin, Helsingfors – Paris, Finlands utveckling till nation på världsutställningarna 1851 – 1900, Svenska litteratursällskapet i Finland, Finska Historiska Samfundet, Vammala 1996.

Syrjö, Veli-Matti, Orimattilan historia II, Lahti 1976.

Söderhjelm, Alma, Raahen kaupunki 1649 – 1899, Helsinki 1911.

Talvio, Tuukka, Suomen rahat, Helsinki 1981.

Liite 1. Aug. Eklöfin lähettämät kirjeet ja sähkökirjeet (lukumäärän mukaan) eräisiin maihin vuosina 1865 – 1875 (n= 15662).

Maa	1865	1866	1867	1868	1869	1870	1871	1872	1873	1874	1875	Keski-arvo
Suomi	270	770	990	849	935	980	947	979	859	1394	1251	929
Saksa	93	66	88	104	139	111	126	299	103	238	255	147
Alankomaat	4	2	6	32	95	93	162	79	46	83	180	71
Iso-Britannia	4	12	20	19	89	124	134	104	25	50	152	67
Belgia	10	16	6	1	5	17	13	89	37	196	225	56
Ruotsi	16	9	48	32	34	33	22	13	25	35	16	26
Ranska	1	3	9	6	3	6	3	17	29	20	20	11
Espanja	..	6	5	8	2	..	7	8	1	2	8	4
Muut maat	13	21	61	71	94	137	119	170	87	238	228	113
Yhteensä	411	905	1233	1122	1396	1501	1533	1758	1212	2256	2335	1424

.. = ei havaintoa

Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1865 – 1875.

Liite 2. Aug. Eklöfin lähettämät kirjeet ja sähköet (lukumäärän mukaan) eräisiin maihin vuosina 1876 – 1885 (n= 20568).

Maa	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885	Keskiarvo
Suomi	1062	1069	1041	994	1123	1083	1022	1095	1018	1188	1070
Iso-Britannia	147	155	138	161	392	323	285	290	228	289	241
Alankomaat	246	190	93	135	191	240	142	255	233	326	205
Saksa	197	146	176	102	119	65	41	69	88	101	110
Ranska	16	6	17	49	53	107	19	59	228	172	73
Belgia	174	96	151	136	36	2	8	2	7	27	64
Espanja	4	4	2	3	1	41	64	124	100	296	64
Ruotsi	26	41	36	15	24	33	56	102	123	84	54
Muut maat	174	170	142	60	107	272	224	174	238	205	177
Yhteensä	2046	1877	1796	1655	2046	2166	1861	2170	2263	2688	2057

Lähde: JyMA, Aug. Eklöf Aktiebolag, lähetetyt kirjeet 1876 – 1885.