

# Ennen vanhaan

## Kauppias nro 1

Lähes 45 vuotta sitten, vuonna 1969 **AIMO JOENSUU** perusti Alajärvelle Suomen ensimmäisen K-maatalouskeskuk- sen nimeltään K-maatalouskeskus Aimo Joensuu Oy:n. Aluksi Joensuu oli Alajärven Talouskeskus Oy:n osakkaan neljäosalla. Neljän vuoden kuluttua hän osti kolmelta muulta osakkaalta osakkeet perheellensä, ja samalla yrityksen nimikin vaihtui. Maatilan poikana ja sekatarvakauppiiana uraa tehnyt Joensuu lähti ennakkoluulottomasti raivaamaan tilaa K-ryhmän maatalouskauppiaille.

Ajankohta oli prikulleen oikea. Voimakas maatalouden koneellistuminen oli juuri alkamassa ja asiakkaat ottivat ilomielin vastaan uuden kauppiansa. Kriittisiääkin äänenpainoja kuultiin, mutta kauppias lähti taistelemaan asiakkaistaan teoilla, hinnalla ja palvelulla. Uskollinen asiakaskunta kerättiinkin jo kauppiasuran alkumetreillä. Aimo Joensuun jäädessä eläkkeelle vuonna 1997 hänen kaupassaan kävivät jo ensimmäisten asiakkaiden lapset. Esimerkiksi Joensuun maanviljelijä-veli osti tilalleen koneet sataprosent- tisesti K-maatalous Aimo Joensuusta.

Ensimmäiset Joensuun myymät koneet olivat kapeita rulläakeitä, joiden työleveys oli kaksi metriä. Auroissa taas siirryttiin hevosvetoisista traktoreihin, siipiä löytyi koneista kaksi. Lannanpoistolaitteita myytiin navettoihin työtä helpottamaan – aikaisemmin lanta oli talikoitu käsin ulos. Alkuaikoina asiakkaat ostivat muun muassa Leyland- ja Zetor-traktoreita.

Puimurimerkeistä kotinsa löysivät esimerkiksi Deutz- Fahr ja Claas, joka edelleenkin kuuluu Konekeskon valikoimiin.

Joensuun mukaan työ oli äärimmäisen palkitsevaa. Pala palalta raskas maataloustyö muuttui vähän hel- pommaksi ja viljelijöiden työ kehittyi. Samalla liike kasvoi kolmen hengen putiikista parhaimmillaan kah- deksan henkilöä työllistäväksi yritykseksi.

Hauskojakin muistoja uran varrelta löytyy. Koneel- listamisessa oli vaihe, että lehmät lypsettiin käsin, jos tilalla oli alle kymmenen lehmää. Lypsäminen oli pääasiassa naisten homma, miehet tekivät muita töitä. Eräs isäntä heräsi ostamaan lypsykoneen tilalleen vasta siinä vaiheessa, kun emäntä uhkasi, ettei enää pysty lypsämään. Isännälle tuli järki päähän, kun vaarana oli, että hän olisi itse joutunut hommiin.

Koneiden markkinoinnissa Joensuu käytti hyväkseen ovelia keinoja. Kun jollekin tilalle ostettiin esimerkiksi Westfalia-lypsykone, otti Joensuu ostajasta ja koneesta kuvan ja tarjosi paikallislehteen puffikirjoitusta. Näin muut viljelijät näkivät, että naapurikin on ostanut sell- aisen koneen – heidänkin piti siis saada.

Joensuu muistelee 1970- ja 1980-lukuja viljelijän kulta-aikana. EU:hun liittymisen jälkeen maatiloista on tullut valtavan isoja tehdaslaitoksia. Ennen tilat olivat pieniä perhevilmelmä.

– Sekä murheet että tulot olivat aiemmin pienempiä, mutta riskit paremmin kannettavissa, Joensuu toteaa.

