

– Kyseessä oli salolainen kodinkoneliike, joka myi mustavalkoisia televisioita, radioita, pesukoneita sekä valaisimia. Tein myyntiä, tuotteiden kuljetuksia sekä kaikenlaista sekalaista hommaa, Laxell listaa.

Kavereita kiinnosti tekninen koulutus ja paremmin palkattu tehdastyö. Laxellin veri veti kuitenkin kaupan puolelle. Alan koulutus hankittiin Salon Kauppaoppilaitoksesta, kokemus iltaisin ja viikonloppuisin tehtävästä myyntityöstä.

– Ajelin pakettiautolla ympäriinsä ja myin kodinkonetuotteita ovelta ovelle. Siihen aikaan monella ei ollut niin sanottua kakkosantennia, joten niitä tuli myytyä aika paljon. Aluksi ihmisten kotiin meneminen ujosutti. Onneksi ajankohtaiset tuotteet sekä tutut ihmiset helpottivat tilannetta.

Kuusikymmentäluvulla televisiokauppaa tehtiin sanomalehtien parin rivin myynti-ilmoituksilla. Laite maksoi noin kuukauden palkan verran, joten vähittäiskauppa kukoisti. Velaksi myymisessä oli omat nikkinsä.

– Toisinaan utelin talonmieheltä, että milaista porukkaa siellä asuu. Jos edellinen televisio oli juuri haettu maksamattomien erien takia pois, kannatti kauppa jättää tekemättä, kertoo Pakarinen.

Jämäkkä ote taloushallintoon helpotti oman yrityksen pyörittämistä. Panostuksia tehtiin myyntityön kehittämiseen ja tavarantoinnitasuhteiden vaalimiseen. Veikon Koneen tuotevalikoima kasvoi ja myynti ulotettiin jääkaappeihin.



Ajelin pakettiautolla ympäriinsä ja myin kodinkonetuotteita ovelta ovelle. Siihen aikaan monella ei ollut niin sanottua kakkosantennia, joten niitä tuli myytyä aika paljon.

JOUKO LAXELL



JOUKO LAXELL

Syntynyt Kiskossa 15.9.1947

Vaimo ja kaksi lasta.

Salon Kauppaoppilaitos, merkonomi, 1971.

Kokoomuksen kansanedustaja, 2004–2011.

Harrastukset: kävely, hiihto, golf, kuntosali, kuntopyrkely, lukeminen.