

Ensimmäiset FORMA-MESSUT

1979

Teksti: Liisa Hellemaa-Hautamäki

TODELLINEN MYYNTIJUHLA

Ensimmäiset Forma Messut järjestettiin kaksikymmentä vuotta sitten. Silloiset tunnusluvut: 250 m², 28 näytteilleasettajaa ja 164 kävijää. Nykylukuihin verrattuna tuo kuulostaa tosi vaatimattomalta, mutta kaikki mukanaolleet kiittelevät onnistuneita messuja ja loistavaa myyntiä!



Forma perustettiin keväällä 1979. Ensimmäiseen uusi yhdistys järjesti kyselyn lahjatavara kauppiaiden keskuudessa. Kyselyssä kävi konkreettisesti esiin, miten tavarankäynnin oli pienten liikkeiden todellinen ongelma; yksin liikettä pitävä ei päässyt liikku-

messukerralla lyöttäytyi yhteen E. Ahlströmin kanssa voidakseen palvella pienasiakkaita.

maan, ei ehdi ulkomaille messumatkoille eikä nykyisenkaltaisia lahjatavarakulikkeitäkään ollut, kertoo Kokkipuodin toimitusjohtaja, Forman ensimmäinen puheenjohtaja Jyrki Valtanen.

Valtasten Kokkitukku myi messuilla ranskalaista posliinia, veitsiä, patoja, pippurimyllyjä, kakkuvuokia yms. keittiön työvälineitä eli koko Kokkipuodin valikoima.

-Näytteilleasettajien keskuudessa oli tosi hyvä henki, muistelee Valtanen. Sekä rakentaminen että purkaminen vilkkaasti liikennöidyn Esplanadin varrella olivat luku siinänsä.

-Kun joku ensimmäisistä näyttelykerrosta Vientitalossa oli ohi, lähti koko joukkue viereiseen Kappeliin ottamaan iloa irti niin innokkaasti, että joukolla tyhjenettiin ravintolan koko kuplivien varasto, vaikka tilaisuus oli kuitenkin enemmän hauska perhetapahtuma leikkeineen, lauluineen ja kilpailuineen! Meitä yhdisti vahva tietoisuus siitä, että olimme kaikki hyvällä maulla varustettuja, sivistyneitä ihmisiä, muistelee Valtanen.

Seistopin Pirjo von Troil on ollut mukana jokaisessa Forma-näyttelyssä. Ensimmäisillä kerroilla Seistop myi todella hyvin. Mukana oli kolme-neljä myyjää, ja jokainen sai tehdä työtä kaiken aikaa. Ostajat tulivat messuille tosi mielessä, eivät kävelemään käytävillä!

Samoin alusta asti mukana olleella Aarikalla on pelkkää hyvää sanottavaa Formasta. Aarikan perheyrittäjän silloinen toimitusjohtaja Erkki Ruokonen toimi alkuvuosina näyttelyiden organisaattorina.

-Kevätallvella 1979 näin lehdessä ilmoituksen, että on tarkoitus perustaa lahjatavaramyymien yhdistys. Menin sinne mukaan, kertoo Erkki Ruokonen. Kokouksessa taisi olla tusinan verran osanottajia. Siitä paikas-



Päätettiin siinä panna pika pikaa pystyyn myyntinäyttely. Aarikan silloisella toimitusjohtajalla

Erkki Ruokosella oli suhteita Vientitaloon, josta saatiin tarkoitusta varten käyttöön 250 neliöinen yläauula. Ruokonen toimi messujen näyttelypäällikkönä. Hän teetti mm. saatoja metrejä jatkojohtoja, jotta näyttelyosastot saatiin valaistua, muistelee Valtanen.

Messutapahtumaa avaamaan Valtanen hankki kauppa ja teollisuusministeriön ylijohtaja Pekka Rekolan pitämään avauspuheen. Näyttelyssä oli 28 näytteilleasettajaa. Vientitalon valopihan seinustoilla oli 16 looshia ja keskelle sijoitui 12 myyntipöytää.

-Näytteillepanijoina oli valmistajia ja maahantuojia, jotka myyvät tavaraa suoraan vähittäisliikkeille. Ainoan poikkeuksen muodosti Arabia, joka sitten seuraavalla





ta perustettiin Forman hallitus ja näyttelytoimikunta, jonka puheenjohtajaksi minut valittiin. Alusta asti oli mukana myös toiminnanjohtaja **Ilmari Siitarinen**, välttämätön lenkki ketjussa.

-Innostus oli suuri ja jäsenhakemuksia tuli. Jäseniksi hyväksyttiin tarkan seulan läpi vain lahjatavaraa valmistavat ja myyvät yritykset. Ensimmäinen näyttely oli nykyiseen jättitapahtumaan verrattuna liikuttava, mutta innostava ja tarpeellinen. Se osoitti selkeästi tarpeellisuutensa jo ensimmäisellä kerralla, toteaa Ruokonen.

Aarikka on ollut mukana alusta asti ja Forma on tärkeä myyntitapahtuma edelleenkin meille, toteaa Ruokonen. Alkuvuosien menestysartikkeleita olivat puukorujen lisäksi lelut, sorvatut puukulhot, kynttilänjalat sekä edelleen valmistuksessa olevat pässit.

KAUNIS KÄYTTÖTAVARA TEKI KAUPPANSÄ

Ensimmäinen Forma oli minulle tosi kiireistä aikaa, muistelee Libekan **Elisabet Gripenberg**, sillä samaan aikaan sattui olemaan myöskin Habitare-messut. Minulla oli yksi pöytä keskellä näyttelytilaa. Se taisi olla kooltaan noin metri kertaa metri. Myynnissä oli aika paljon puutuotteita, narutöitä ja korkkia sekä ruutukuosisia keittiötekstiilejä. Osaston väri oli sini-puna valkoinen. Libekan suuri menestys olivat tanskalaiset Södaliniin koordinoituneet tuotteet. Olen aina valinnut myyntiin kaunista käyttötavaraa ei koriste-esineitä, sanoo Lisbet Gripenberg.

Paula Söderholm muistaa Forman alun varsin vaatimattomana verrattuna nykyisiin jättimessuihin. Tavaraa oli vähän, mutta asi-

allista käyttötavaraa. Söderholmin alkuvuosien menestysartikkeli olivat maalatut, vaaleanpunaiset korit. Tuontitoiminnan hän aloitti oikeastaan tuttavien toivomuksesta. Hän osti lahjatavaraliikkeeseensä Helsingin Tunturikadulle kaikenlaista matkoiltaan Amerikasta, Englannista ja Ranskasta. Tuttavat pyysivät tuomaan heillekin. 70-luvun alun tuonti oli nykyiseen verrattuna monimutkaista, kertoo Paula Söderholm. Tavarosta piti maksaa valtiolle tuontitalletukset ja asioiminen Tennispalatsin tullissa otti aikaa ja voimia.

Finnmari myi ensimmäisinä Forma-vuosinaan hyvin sekä pöytäkynttilöitä että antiikkikynttilöitä osastollaan Valopihan toisessa kerroksessa, muistelee **Pekka Nummela**. Seitsemän vuotta toiminut yritys pyö-



(pohjapiirros)
Vientitalon valopihan yläkerrassa oli mukana 28 näyttelleesettajaa.



...Ensimmäiset FORMA-MESSUT 1979 TODELLINEN MYYNTIJUHLA



Forman alkuaikojen lahjatarvake oli kaunista käyttötavaraa. Kuva Aarikan osastolta on oiva esimerkki ajan hengestä.

ri ensimmäisenä Forma-vuotena jo viiden henkilön voimin ja myynti keskittyi juuri lahjatarvake- ja lahjatarvake-yrityksiin - nykyisin yritys tarjoaa parhaimmillaan työtä lähes 50 henkilölle ja kynttilöitä myydään Etelä-Afrikkaan-kin asti.

OSTAJALLE SUURI HELPOTUS

Lappeenrantalainen Airi Tyyskä perusti Lahjakellarinsa samana vuonna 1979 kuin ensimmäiset Forma Messutkin olivat. Liikkeen idea oli myydä laadukasta suomalaista käsityötä: puuta, taontaa, tekstiilejä, keramiikkaa.

Sain kutsun messuille Seistopin Timo Lehmuskoskelta, muistelee Airi Tyyskä.

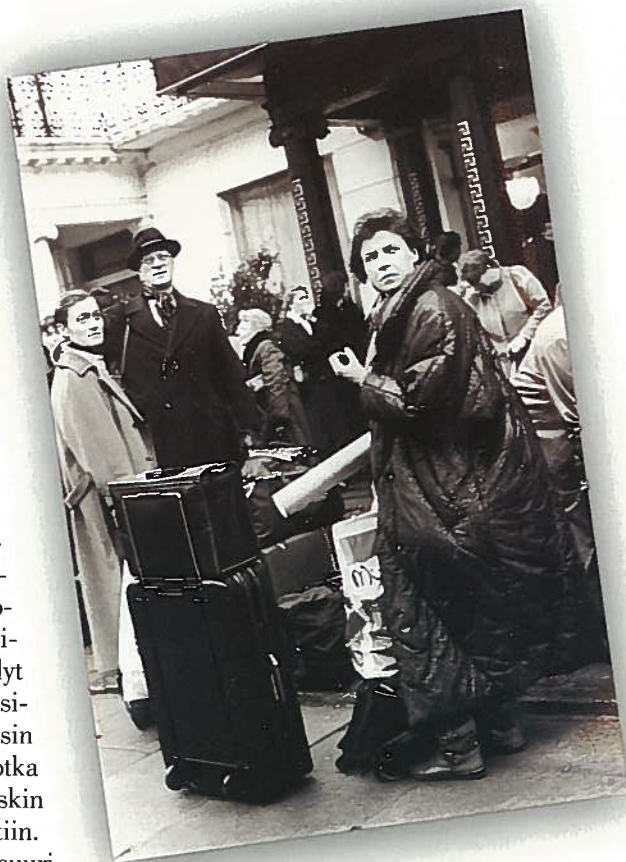
Lähes kaikki muut näytteilleasettajat olivat ennestään tuntemattomia, mutta kaikki ottivat asiakkaan vastaan erinomaisesti. Tuli tunne, että kaupanteon todella syvennyttiin.

70-luvulla kodeissa ei ollut sillä tavalla koriste-esineitä kuin nykyään, muistelee Airi Tyyskä. Pienet lahjatarvake-yritykset aloittivat koriste-esineiden lanseeraamisen. Mm. pienet koristelyhdyt tai pääsiäissommitteet ovat esimerkkejä tuotteista, joita ensin myytiin pikkuliikkeissä ja jotka myöhemmin ovat tulleet myös markettien itsepalvelumyyntiin.

Formalla oli alkuvuosina suuri merkitys pienliikkeille mm. pak-

kaustuotteiden, hintalappujen yms. yhteisostomahdollisuuksien vuoksi sekä ennen kaikkea mahdollisuutena nähdä ja ostaa paljon erilaisia tuotteita yhdellä ostomatkalla. Ensimmäisinä vuosina Formakäyntiin tarvittiin hyvinkin kaksi päivää, myöhemmin kun kontaktit vakiintuivat, riitti ostojen tekemiseen tiukkaan tahtiin työskenneltä päivää.

Suvakon Britta Seppä hankki Formasta käsityövaltaisiin liikkeisiinsä käsin tehtyjä tuotteita: keramiikkaa, olki- ja puutöitä, lasia. 70-luvulla Suvakon tuotevalikoimassa oli paljon lankoja, neulemalleja sisustustekstiileitä, mutta nykyisin tavaravaliokoma on lahja-



tavarapainotteinen. Ensimmäisestä Formasta on menty pitkin harppauksin eteenpäin. Erityisen lämmöllä Britta Seppä muistaa Forman järjestämiä yhteisiä messumatkoja ulkomaille.

Emman Cecilia Rope oli parina ensimmäisenä vuonna Formassa ostajan roolissa. Hän muistelee ostaneensa Nispen silkki-kukkamansetteja, Picomillin akryylipippurimyllyjä, Aventen trenditavaraa ja Kokki-puodin laadukkaita keittiötarvikkeita. Alkuvuodet olivat fantastista aikaa: innostus oli suuri ja henki tosi positiivinen!

