

Minna Canth yrittäjänä

Ilkka Nummela: Toiselta Kantilta. Minna Canth liikenaisena. Suomalaisen Kirjallisuuden Seura Tampere 2004. 272 s.

■ Uusi näkökulma tarkkaan tutkitun ja kansakunnan sankarin rooliin asetetun kirjailija Minna Canthin elämään on raikas. Minna Canthia on arvioitu monesti kirjailijana ja yhteiskuntapoliittisena vaikuttajana. Hänen toimintansa kauppiaina on tiedetty, mutta siihen on suhtauduttu vähätellen eikä kukaan ole aiemmin tarttunut aiheeseen. Juhani Ahon puolihuolimaton lausahdus ”lankapuodin rouvasta” on jäänyt elämään. Myös minä muistan jo lukiossa saaneeni kuulla, että perhe eli vaatimattomasti ja Minnan kuolinpesäkin oli tyhjä.

Kuopion historiaa tutkiesaan Ilkka Nummela kiinnostui kaupungin kuuluisimmasta kauppiasta. Hän on kertonut keräilleensä aineistoa pikku hiljaa. Kysymys on todella lähdepohjaisesta perustutkimuksesta. Nummela on käynyt läpi Canthin yrityksen ja sen tavarantoimittajien kirjeenvaihdosta ja kirjanpidosta yksityiskohtia myöten, mitä ostettiin ja myytiin. Myynti on sitten istutettu koko maan taloushistoriaan, kuopiolaiseen kilpailuun ja vähittäiskaupan nousuihin ja laskuihin. Teos käy hyvin myös 1800-luvun kaupunkilaiselämän ja yrittäjyyden his-

toriasta. Elinkeinovapauksien ja markkinoiden merkitys kaupankäynnille sekä liikenneyhteyksien paranemisen merkitys kaupalle ja ihmisten arjelle tulee mukavasti esille.

Tarina on hauska kuvattu ja helppo lukea. Paikoin lukijaa saattaa kuitenkin häiritä usein toistuvat hauskaksi ehkä tarkoitettut ilmaukset kuten ”lankapuodin rouva” ja ”Kallaveden kaupunki”. Lukijalle ei selviä, miksi eräitä aiempia tutkimuksia korostetaan tekstissä ”sen ja sen mukaan” ja jotkut tutkimukset puolestaan jäävät lähdeviitteen varaan. Lähdeluettelo on kunnioitusta herättävä, koska tiedot on jouduttu hakemaan pieninä palasina yritysten ja kaupunkien arkistoista. Nummela tuntee hyvin yrityshistorian ja paikallishistorian. Uutta ilmettä hän olisi saanut nykyaikaisesta kansainvälisestä kaupunkihistoriallisesta tutkimuskirjallisuudesta. Tällaista suuntausta edustavat Suomessa mm. Marjatta Hieta ja Marjaana Niemi, joiden yritysilmapiiriä ja innovaatioiden leviämistä koskevaa tutkimusta ei ole hyödynnetty.

Nummela kertoo Minna Canthin isän urasta ja siirtymisestä Tampereelta Finlaysonin työnjohtajan tehtävistä Kuopioon kauppiaksi. Minna oppi siten jo lapsena kaupanpitoa ja näytti mielellään auttaneen myymälässä. Kun hän sitten jäi leskeksi ison lapsikatraan kanssa, oli ihan luontevaa, että hän palasi Jyväskylästä Kuopioon oman perheensä luokse ja jatkoi perheen yritystä. Monilla 1800-luvun leskiäideillä oli paljon huonommat mahdollisuudet elättää omiaan. Vastuuseen koko yrityksestä

Minna joutui aikana, jolloin naiset olivat vasta astumassa työelämään siksi, että hänen veljistään ei siihen ollut. Hänen henkilökohtainen lahjakkuutensa auttoi häntä ottamaan tilanteesta vaarin. Perhe koostui seitsemästä lapsesta, äidistä, veljestä ja joukosta palkollisia kaupassa ja kotona. Kirjoittamisesta saadut tulot olivat hyvä lisä perheen toimeen tuloon, mutta olivat parhaimmillaankin vain runsaat kymmenen prosenttia Minna Canthin tuloista.

Liikeyrityksen menestystekijöitä oli useita. Minna Canth laajensi yrityksensä tukkukaupaksi, hän tinki edullisia ostohintoja tavarantoimittajilta ja pyrki ennakoimaan menekkiä sekä pitämään varastot pieninä. Tavara ostettiin aina käteisellä ja velkaantumista vältettiin. Talvikuljetuksen ongelmien takia varastot olivat hankalasti hallittavia. Canthien *Tampereen lanka kauppa* myi suhteellisen halvalla suurelle yleisölle eliitin kalliiden laatu-erien sijaan. Jos joku kangas ei mennyt kaupaksi, siitä ommeltiin mekko Minnalle tai jollekin tyttäristä, ja menekki kasvoi. Kun Minna Canth alkoi menestyä ja saada kuuluisuutta kirjailijana, myös kaupan menestys lisääntyi; julkisuus veti asiakkaita paikalle.

Myös monipuolisuus oli Canthien kaupan salaisuus. Lankapuodin rouvan maine kertoo vain vähän liikeyrityksen todellisesta luonteesta. Aluksi puodissa myytiin vain Finlaysonin tuotteita, mutta tekstiiliteollisuuden laajenemisen myötä kankaita ostettiin muualtakin. Tuontikankaitakin oli tarjolla ja kauppakirjeen-

vaihtoa käytiin Manner-Euroopan tuottajien kanssa. Minna Canth myi kankaita ja ompelutarvikkeita alapuodissa, mutta yläpuodissa, jota suurimmaksi osaksi hoiti Maiju-tytär, myytiin ruokatavaroita ja juomia.

Kaikkiaan Minna Canth oli merkittävä yrittäjä Kuopiossa ja sen ympäristössä. Hänellä oli myös hyvä verkosto ympärillään. Tiukan paikan tulleen hänen edesmenneen miehen sisar ja aviomies auttoivat. Ilkka Nummela arvioi monipuolisten laskelmiensa perusteella, että Minna Canth oli aikamoinen liikemies, vaikkei mikään suurliikemies ollutkaan.

Entä sitten se tyhjä kuolinpesä? Se toki piti paikkansa, mutta totuus sen merkityksestä oli tarua ihmeellisempi. Omaisuus oli nimittäin siirretty lasten nimiin jo aiemmin. Minna Canthin perilliset -nimisellä yrityksellä oli kuusi omistajaa ja se muutettiin osakeyhtiöksi vuonna 1902. Yritys kuoli ja laajeni sivuliikkeiden ansiosta ympäristökuntiin ja Varkauteen asti. Canthin suvun omistamana se tuli tiensä päähän 1970-luvun puolivälissä, jolloin valtio osti Kanttilana tunnetun tontin ja Hallman-yhtiö liiketoiminnan.

Aatteellisesti Minna Canth oli vapauden kannattaja. Nais-ten emansipatorisessa liikkeessä se on tunnettu, mutta ei yrityselämässä; siinä Minna Canth kannatti elinkeinovapauksia ja vastusti suojatulleja.

Ilkka Nummela on tehnyt mainion työn etsiessään kaiken tämän esille. Toiselta kantilta on monisärmäinen teos. Se on samalla mikrohistoriaa

Canthin perheestä ja Kuopios-
ta. Se kuvaa Suomen yrityselä-
män historiaa ja vähän nais-
asiaakin. Hauska kuvitus, kiva
kirja!

Aura Korppi-Tommola