

GÖSTA SERLACHIUS

— MÄNTTÄ —

FINLAND

GS/BB

Mänttä den 6 augusti 1935.

Chefdirektör Risto Ryti,
c/o Finlands Bank,
Helsingfors.

Vid senaste direktionmöte i Tervakoski överlämnades åt Dig och Bankdirektör af Heurlin att med mig underhandla angående förnyande av den överenskommelse mellan Tervakoski och G. A. Serlachius Aktiebolag, som utgår med slutet av detta år.

Då det oftast är svårt att få Dig så mycket å part, att man får tala ut, och då jag inom kort reser utrikes, tillåter jag mig så här i brev framföra min ståndpunkt till frågan.

Enligt överenskommelse av den 11 augusti 1932 skulle G. A. S. erhålla en provision av 2% för en nettoårsförsäljning av intill 18 milj. mark och 3% för det, som överskjuter detta belopp. Dessutom skulle firman G. A. S., för att den ställer hela sin tekniska och kommersiella erfarenhet till disposition, erhålla 1% på Tervakoski hela nettoårsförsäljning. Provisionen kom härigenom att utgå med 3% intill 18 milj. mark och 4% för överskjutande del.

Vid denna tid räknades det, att Tervakoski omsättning skulle stiga till 15 milj. mark. På grund av Ditt uttalande, att provisionen gärna kunde ökas, om omsättningen stiger utöver 18 milj. mark, tillkom överenskommelsen om högre provision vid ett förhöjt försäljningsbelopp. Jag påminner mig tydligt, att vi

GÖSTA SERLACHIUS

— MÄNTTÄ —

FINLAND

Blad № 2 till Chefdirektör Risto Ryti, Helsingfors 6/8'35.

vid underhandlingarna på Finlands Bank räknade med, att försäljningen skulle gå ned till 15 milj. mark, men då man genom vår erfarenhet hoppades nå en högre omsättning, bestämdes gränsen till 18 milj. Att omsättningen sedan stigit till mera än det dubbla redan under fjolåret, och fortsättningsvis under detta år något kommer att stiga, bör väl räknas oss till förtjänst.

Det är alltid svårt att tala i egen sak, men jag kan härvid icke underlåta att som min bestämda åsikt uttala, att om Överste Stjernschantz hade fått fortsätta med sin verksamhet, så hade Tervakoski omsättning säkert gått betydligt under 15 miljoner per år. Jag undrar, om han kunnat bibehålla andra marknader än den finska och möjligen några spridda kunder utomlands. Att förändringen skedde så snabbt behöver ingalunda tolkas som om uppgiften hade varit lätt, utan tror jag, att den riktiga förklaringen är, att såväl de tekniska som de kommersiella förändringarna gjordes med sådan sakkännedom, som genast visade resultat. Och det är väl just sådant arbete, som bör betalas väl, oberoende av den tid, som härtill åtgår.

Jag personligen var naturligtvis i första hand ansvarig för de åtagna förpliktelserna, men det var ju vårt bolag, som förtjänsten rättvisligen skulle tillkomma, då jag nödvändigt ville ha det ställt på så sätt, att bolagets hela tekniska och kommersiella stab stod till Tervakoskis förfogande. På grund härav ställde jag även den man till Tervakoskis disposition, som jag ansåg att bäst lämpade sig för ändamålet. Att Tervakoski till en del deltar i denna persons avlöning, är väl alldeles naturligt, men observeras bör att Greve Vitzthums lön från Tervakoski är ungefär Fmk 100.000:— mindre än vad Stjernschantz åtnjöt för ett mindre förtjänstfullt arbete. För Greve Vitzthums övriga inkomster svarar G. A. S.

GÖSTA SERLACHIUS

— MÄNTTÄ —

FINLAND

Blad No 3 till Chefdirektör Risto Ryti, Helsingfors 6/8'35.

Det är även att observera, att G. A. S. svarar för samtliga reklamkostnader och resor inom Europa, och att Tervakoski icke har någon särskild agent för Finland, utan Mänttäs representant reser jämväl för Tervakoski inom landet. Dessa utgifter representera även rätt så stora belopp men kunna icke definitivt fixeras, då de naturligtvis variera år från år. I varje fall böra de uppskattas till Fmk 100.000:- per år.

Emellertid är organisationsarbetet ingalunda ännu fullföljt. Resor och reklam måste fortsättningsvis göras lika intensivt som tidigare, ty vi sitta ännu icke säkert i sadeln. Såsom jag meddelat, hava vi f. n. mycket knappt om order.

Jag tar mig friheten närsluta en jämförelse över försäljningen per den 31 juli 1932 -- vårt kontrakt är som sagt daterat den 11 augusti 1932 -- och samma tid 1935. Av denna torde framgå det arbete, som ligger bakom den nya försäljningsorganisation vi uppbyggt. Trots att de av Tervakoski tillverkade kvaliteterna torde vara mera svårsålda än några andra pappersslag -- på grund av de utomordentligt stora fordringar, som ställas på dessa papper, och kundernas motvilja att lämna en tidigare leverantör -- har det lyckats oss att införa oss på tidigare obearbetade marknader och att öka vår omsättning på våra gamla marknadsplatser. Priset per kg papper har även i många fall stigit högst väsentligt - ett för räntabiliteten synnerligen viktigt förhållande. Det enda land, till vilket exporten såväl kvantitativt som enligt faktureringsvärdet nedgått, är Tyskland, men detta förhållande tarvar inga förklaringar.

Vad det tekniska området beträffar, tor jag, att Tervakoski haft ofantlig nytta av vårt ingripande i brukets ombyggnad. Förslaget till den nya pappersmaskinens placering utgick från oss, och i samtliga

GÖSTA SERLACHIUS

— MÄNTTÄ —

FINLAND

Blad No 4 till Chefdirektör Risto Ryti, Helsingfors 6/8'35.

senare detaljer hava vi verksamt ingripit. Fel vid ombyggnader kunna straffa sig under tiotal år framåt. Vi förstå, att Tervakoski nydaning har utfallit lyckligt, och vi anse även, att vårt bolag har andel i förtjänsten härav. Som exempel vill jag framhålla, att Kymmene för sin nya pappersmaskin på Woikka anlitat en amerikansk expert, som trenne olika gånger besökt bruket och vars ersättning torde närma sig miljonen.

Men Tervakoski har fortfarande behov av såväl kommersiellt som tekniskt stöd. Det går icke an att under nuvarande förhållanden vara isolerad. Man måste i allt följa med sin tid. Kontakten mellan Tervakoski och Mänttä har uppehållits genom nästan dagliga samtal mellan Greve Vitzthum och undertecknad, och vid något särskilt fall hava våra specialister ingripit. Senast utredde vår sågdisponent Snellman förslaget om ombyggnad av Tervakoski såg, och f. n. samarbete herrar Wahlberg och Silfversparre angående en viktig utredning om Tervakoski ångkraft. Liknande frågor kunna uppstå nog så ofta - ty en livskraftig industri bör aldrig stå stilla.

Att Tervakoski genom vårt bolags åtgärder erhållit en lämplig och energisk ledning är ett resultat av våra åtaganden. Vi avstodo från en av våra bästa krafter för att snabbt kunna genomföra behövlige förändringar på Tervakoski. Vi hava härigenom likväl icke blivit obehövlige, ty vi måste fortfarande anse, att Greve Vitzthum är vår man och att vi önska återbörda honom, om vårt förhållande till Tervakoski upphör, samtidigt som vi ytterligare önska betona, att det enligt vår tanke vore oklokt om Tervakoski skulle stå isolerad från andra pappersindustriföretag.

Av denna anledning tillhör t.ex. G. A. S. Finska Pappersbruksföreningen, trots att väl ingen firma i Finland skulle hava så lätt att stå utom Föreningen,

GÖSTA SERLACHIUS

— MÄNTTÄ —

FINLAND

Blad No 5 till Chefdirektör Risto Ryti, Helsingfors 6/8'35.

som just vi. Vi hava, som Du vet, en organisation, som väl behärskar även de utländska marknaderna, till vilka vi sälja endast specialpapper med individuella priser. Finska Pappersbruksföreningens, avdelning II:s försäljningskostnader för 1933 och 1934 utgjorde utan räntor, kassarabatter och agentprovisioner resp. 1,442% och 1,338% av bruttofaktureringen, Finska Pappers-Kontorets åter resp. 1,83% och 1,56% för år 1932 och 1934. Deras arbete är jämförbart med vårt för Tervakoski vad själva försäljningen beträffar, oaktat deras stora organisation icke skulle möjliggöra ett så individuellt ingripande, som Tervakoski specialgebietet fordrar, men självfallet taga Föreningarna ingen del i medlemmarnas tekniska ^{och sociala} problem.

Enligt kontraktet av den 11 augusti 1932 skulle oss tillkommande ersättning utgå med 3% för 18 miljoner och 4% för överskjutande del intill utgången av år 1935. Beräknas faktureringen stiga till 36 milj. för i år, bleve provisionen 3,5%. Detta belopp hava vi självmant nedsatt till hälften eller sålunda 1,75% för detta år på i övrigt kontraktets villkor.

Med beaktande av ovanstående ville jag föreslå, att det gamla kontraktet förnyas på fem (5) år framåt till en provision av 1½% på Tervakoski nettofakturering, men med den förändring att Tervakoski själv står för sina reklamkostnader och resekostnader i Europa.

Jag vågar hoppas, att Du och Bankdirektör af Heurlin skola finna detta förslag mycket moderat och acceptabelt, så att det angenäma och, som jag hoppas, välsignelsebringande arbetet mellan våra firmor får fortgå.

Med hjärtliga hälsningar förblir

Din tillgivne

Gösta Serlachius

TERVAKOSKI

Tervakoski Osakeyhtiö.

Laskutus tammikuun 1 päivästä heinäkuun 31 päivään.

Maa.	1932.		1933.		1934.		1935.	
	Kg.	Smk.	Kg.	Smk.	Kg.	Smk.	Kg.	Smk.
Suomi.	140.317½	4.110.190	150.600½	4.674.056	196.073	5.100.374	197.327½	5.850.378
Skandinavia.	62.657	1.652.921	62.422½	1.650.721	25.057	634.836	99.230	2.591.389
Venäjä.					4.011	260.715		
Reunavaltiot.	5.396	143.280	158.352½	160.070	8.348	157.786	18.293½	360.133
Balkani ja Turkki.	179½	5.115.012	167.589	2.845.450	126.223	1.829.141	18.500½	333.337
Saksa.	43.534	1.084.033	27.468	757.078	51.330½	1.292.244	31.615½	813.999
Englanti .	79.451	1.382.287	70.790	1.199.722	90.436	1.652.005	84.310	1.538.467
Muut Europan maat .	2.592	70.744	25.422	497.875	50.363	776.605	50.613½	1.300.318
Amerikka, Pohjois-.	} 122.519	2.754.236	27.908	1.209.374	23.967½	1.255.514	78.656	3.969.818
, Etelä-.			36.975½	601.880	122.731	2.210.188	139.393½	2.618.428
Itä-Aasia	7.548½	134.057	51.851	1.027.905	74.234	1.440.495	57.722½	1.270.130
Muut Valtam.tak.maat.	7.741½	116.490	4.178	74.768	4.163	100.796	6.014	191.137
Egypti ja Palestina.			10.044	242.292	52.103½	1.142.656	43.267	919.641
Yhteensä	471.936	11.453.250	643.601	14.941.191	829.040½	17.853.355	824.943½	21.757.175