



Lähikuvassa Toivo Lahelma, alias Topi

Olen syntynyt 24.6.1937 Etelä-Pohjanmaalla Töysässä – nykyisin Alavuden kaupungissa, kauppiaan poikana.

Aloin koulunkäyntini Hakojärven kyläkoulussa 1943 ja sain päästötodistuksen Ähtärin Yhteiskoulusta 1953 ja matkustin työn perässä Lahteen 15-vuotiaana.

Topi

Ensimmäinen työpaikkani Lahdessa oli SOK:n huonekalutehdas Vakiopuu Oy, jossa työskentelin puualan harjoittelijana, tähtäimessäni PuualanTeknillinen Opisto.

Sotaväkeen hain vapaaehtoisena ja minut hyväksyttiin asepalvelukseen 1955 – kävin RUK-kurssin n:o 87 Haminassa. Sotaväki aikanaan minua alkoi kiinnostaa enempi kaupallinen ala ja niinpä hain Askoon, silloiseen Pohjoismaiden suurimpaan huonekalutehtaaseen, konttorialan harjoittelijaksi – tähtäimenäni kauppaopisto. Lahden Kauppaoppilaitoksessa suoritin Kauppaopiston 2-vuotisen kurssin ja valmistuin 1958 merkonomiksi.

Minulla oli työpaikka Askossa, jossa työskentelin myös opiston kaikki loma-ajat, valmiina. Siellä sain myös iltatyöpaikan Etelä-Suomen Sanomien oikolukijaksi, erään Askossa työskentelevän rouvan avustuksella. Hän toimi iltatyönään oikolukijana Etelä-Suomen Sanomissa, ja kertoi, että siellä oli paikka uudelle oikolukijalle. Lehtitalossa tutustuin toimittajiin ja heidän työhönsä – tästä olikin suuri apu tuleviin harrastustoimiini tiedottajana. Askossa oli konttorityöt jaettu useimpiin pienempiin yksiköihin. Työskentelin useissa niissä, mutta vakiopaikkani oli ostokonttorissa, jossa toimin laskujen tarkastajana. Työ oli varsin yksitoikkoista, joten kyllästyin tähän työhön ja aloin miettiä uusia ajatuksia työhöni. Vanha sananparsi sanoo, että missä hätä on suuri, on apu lähellä ja näin kävi minulle. Asuin alivuokralaisena ja isäntäni veljen poika insinööri Asko tuli tervehtimään setäänsä. Hän oli Oy Sanol Ab:n teippiosaston päällikkö, joka myi teollisuudelle pakkausteippejä. Hän kertoi, että vähittäiskauppa puolelle olisi paikka vapaana Etelä-Suomen alueelle edustajaksi. Hän kertoi talosta ja saikin minut innostumaan asiasta. Asko hoiti tapaamiseni tehtaan toimitusjohtaja Carl Carlssonin kanssa. Matkustin junalla Helsinkiin ja siellä Unioninkadulle, jossa tehtaan konttori sijaitsi. Johtaja esitteli tehtaan, joka sijaitsi Käpylässä, tuotantoa ja tehtävääni. Piirini käsitti Helsingin-, Hämeenlinnan-, Lahden-, Kotkan-, Kouvolan- ja Lappeenrannan talousalueet.

Kiinnostuin asiasta, olinhan kauppiaan poikana ollut kaupan myyntityössä jo pienestä pitäen ja tottunut kaupan ”kiemuroihin” tältä kantilta, joten minusta tuntui hyvältä hyväksyä uuden haasteen. Niinpä päivän päätteeksi löimme kättä päälle ja johtaja toivotti minut tervetulleeksi taloon. vuoden vaihteessa 1959-1960 olin valmis astumaan uuteen työhöni. **Minusta oli tulossa myyntimies!**

Koulutus alkoi tehtävääni – olin ensin konttorilla ja tehtaalla, sitten seurasi viikon kenttätöjako Länsi-Suomen edustajan kanssa. Hän oli miellyttävä kaveri, jonka kanssa sain opit käytännön työhön. Lauantaiaamuna seurasi vielä myyntipäällikkö Itälän keskustelu tehtaalla ja iltapäivällä minulle luovutettiin Renault Dauphine auto, ja työsalkku, jossa olivat työskentely välineet. Lastasin autoon näytteet ja mainosmateriaalit ja näin olin valmis lähtemään kotiin Lahteen pyhän viettoon. Istuin autooni ja ajoin silloista vanhaa tietä Lahteen päin, ja en ehtinyt ajaa kuin muutaman kilometrin, kun eräessä mutkassa tuli vastaan linja-auto, painoin jarrua ja ”hups”, olin lumipenkassa. Linja-auto pysähtyi, kuljettaja ja pari matkustajaa tuli katsomaan, mitä minulle sattui. Todettiin, ettei tässä käynyt mitenkään, itseäni ei sattunut ja autolle ei käynyt mitään, pehmeä uusi lumi ei tehnyt mitään vahinkoa. Kaverit ottivat ja nostivat auton takaisin tielle ja matka jatkui. Ulosajon syynä oli juuri satanut lumi ja ennen kaikkea kuljettajan tottumattomuus. Talvirenkaita ei ollut, kesärenkaat ”misukat” alla. Ne pitivät kyllä aika pitkään, mutta eihän ne tämän päivän talvirenkaille olisi pärjänneet. Itselleni tuli heti mieleen, että näin se myyntimies urani oli kestänyt vain hetken, muutamat kilometrit ja kaikki olisi valunut ”hiekkään”. Näin ei kuitenkaan onneksi käynyt, matka jatkui ja näin saavuin kotiin Lahteen. Menin heti tapaamaan morsiantani, jonka olin tavannut Lahden Kauppaoppilaitoksessa - koulu oli kohtalomme - ja kerroin hänelle viikon tapahtumat.

Maanantaina aloin sitten itsenäisen työskentelyni, olin saanut hyvän kahden viikon valmennuksen ja uskoin itseeni. Oy Sanol Ab oli hyvä työnantaja ja kun olimme mukana tässä myymälän tuotevalikoimien muutoksessa, jossa mm. kemikaliotuotteita pyrittiin saamaan elintarvikemyymälän valikoimiin ja saamaan samalla lisämyyntiä kauppaan. Näin oli itselläni mitä mahtavin mahdollisuus saada uusia asiakkaita myymään tuotteitamme, kunhan kauppiaan vastaväitteet sain torjuttua. Usein tuli ensimmäiseksi vastaväitteeksi se, että kauppias kehotti menemään kemikalioon myymään nämä tuotteet, mutta kun saivat vastaukseni, että tällä tavalla saat lisämyyntiä, sillä nämähän ovat kotitaloudessa jokapäiväisiä tuotteita. Meillä oli hyviä telineratkaisuja ja näin saimme tuotteemme hyvin esille ja kauppa kävi. Monta kertaa tuli pienen ajan kuluttua kauppiaalta soitto – teline tyhjä – laita sama ”satsi” tulemaan.

Näin jatkui 3,5 vuotta – sinä aikana olin mennyt naimisiin ja sain Askon kautta aravalainoitettun yksion, joka valmistui häpäivämme aikoihin ja johon sain viedä nuorikkoni. Meille syntyi poika ja kun vaimoni joutui hoitamaan kaikki kotiasiat, niin hän alkoi ehdotella, että muuttaisin pienempään piiriin. Itsekin aloin ”kypsyä” ajatukseen. Kerronpa tässä eräästä viikonlopusta, olin töissä Imatralla, oli lauantai iltapäivä klo 14.00, jolloin kaupat sulki ovensa. (Lauantait olivat siihen aikaan vielä työpäiviä). Lähdin ajamaan Lahteen, kotiin, jonne ehdin juuri ennen saunavuoroamme. Yritettiin jutella viikon kuulumisia, mutta väsymys vei ”petiin”. Sunnuntai aamu valkeni, kävin poikani kanssa ulkona pienellä lenkillä ja iltapäivällä piti lähteä kohti Imatraa, jossa työni jatkui maanantai aamusta. Ei siinä tosiaan jäänyt paljoa perhe-elämää, eikä tuttaviin voinut pitää yhteyttä.

Sitten tapahtuikin jotain aivan ihanaa, Oy Rettig Ab:llä oli paikka auki Lahden-, Kotkan- ja Kouvolan myyntipiiriin edustaja Vilho Kopran apulaiseksi. Vilho tuns minut hyvin ja hän oli saanut myyntijohtajaltaan luvan hankkia itse apulaisensa. Asia piti olla sillä selvä, mutta sitten tuli ”mutka matkaan”. Myyntijohtaja oli itse kuitenkin luvannut paikan heidän kotimyyjälleen Esko Pelliselle. Vilho tuli kertomaan asiasta minulle, mutta hänellä oli ”ässä hihassa”, kun tämä paikka meni ohi, niin nyt olisi tarjolla toinen paikka Sinulle, pelkästään Lahden talousalueelle edustajaksi Fazerille Heikki Väänäsen kaveriksi. Vilho ja Heikki olivat ”perhetuttuja” ja niinpä Vilho oli puhunut Heikille minusta. Otin yhteyttä Heikkiin ja hän oli sopinut Fazerin aluemyyntipäällikkö Arvi Vuorisalon kanssa minulle treffit Arvin luokse. Arvin tunsin minäkin Kotkan reissuiltani, jossa hän toimi edustajana ennen aluemyyntipäälliköksi nimitystään.

Se oli yksi, ikimuistettavista päivistäni, jolloin perjantaiamuna ajelin Tehtaankadulle Helsinkiin, jossa toimi vielä pääkonttori. Fazer oli ostanut teollisuustontin Vaaralasta, jonne oli jo siirtynyt osia tehtaan tuotannosta ja tarkoitus oli siirtää koko Fazer aikaa myöden sinne Fazerilaan.

Ilmoittauduin tulostani Arvi Vuorisalon luokse ja siinä aulassa istuessani käveli Peter Fazer ohitseni, hän tuns minut, olimmehan muutama vuosi aiemmin samana kesänä RUK’issa yhtä aikaa, minä oppilaana ja Peter ”santsarina”. Hän kysyi, että mitä minä teen täällä? Kerroin hänelle, että olen hakemassa töihin Fazerille. Keskustelimme pikaiset muut kuulumiset ja Peter toivotti onnea matkaan. Ja eipä aikaakaan, kun Arvi tuli hakemaan minut huoneeseensa, jossa keskustelimme asioistamme. Eihän Arvi mitään lupauksia antanut, tuli ruokatunti, menimme ruokalaan syömään lounasta ja lounaan jälkeen Arvi oli sopinut minulle treffit myyntijohtaja Nils Göranssonin kanssa. Keskustelimme pitkään Fazerin tavoitteista ja itse sain kertoa

itsestäni paljon hänelle. Löysimme yhteisen ”sävelen” ja päätteeksi löimme kättä päälle ja hän toivotti minut tervetulleeksi ja lisäsi vielä. ”Jos olette yhtä hyvä kuin edustaja Heikki Väänänen, olette pitkäaikainen työntekijä Fazerilla. Arvi tuli myös myyntijohtaja Göranssonin huoneeseen ja molemmat saivat nähdä riemuani ja poikamaisuuttani, kun päätös syntyi. Arvin kanssa sovimme yksityiskohtaisesti asioista ja ensimmäinen tehtäväni oli irtisanomiseni Oy Sanol Ab:stä, soitin sinne myyntipäällikkö Itälälle ja hän olikin jo tietoinen asiasta. Hän lisäsi, että tule perjantaina tehtaalle, saadaan puhua asiasta ja jatkoi: eihän sitä talosta lähdetä kuin torpasta. Ja läksiäiseni oli sellaiset, että muistan ne kyllä loppuikäni. Arvin kanssa sovimme nyt, milloin astuisin palvelukseen ja pyysin parin viikon loman kesäkuun alkuun ennen työhön ryhtymistäni ja se päivä oli 10.6. Näin minusta oli tullut ”laillistettu namusetä”, joka myi kansalle ”elämän pikkuiloja”.

Koulutukseni alkoi Fazerilla – Arvi Vuorisalo oli laatinut viikon pituisen ohjelman. Aloin konttoritoiminnoista, mitkä koskivat edustajan työskentelyä, sitten seurasi tehdaskierros, jossa näin kuinka mm. Fazerin Sinistä valmistetaan ja sain maistaa Vihreitä Kuulia, jotka olivat todella tuoreita ja niinpä käytinkin tätä sanomaa joskus, kun tuli puhetta Vihreän Kuulan tuoreudesta, että vain Fazerin tehtaalla saa todella tuoreita Kuulia. Näin oli viikko kulunut ja olin saanut tutustua Fazeriin ja uusiin miellyttäviin työkavereihini, joiden kanssa joudun tekemisiin työssäni, sekä korkealaatuisiin tuotteisiin, joita tulisin myymään kaupolle. Lauantaina olin Arvi Vuorisalon palaverissa, joka kertoi, että Heikki Väänänen oli tehnyt minulle asiakas käyntilistat ja hänen mukanaan olisin seuraavan viikon, katsomassa, kuinka Fazerin edustaja toimii kentällä. Arvilta sain myös Salkun ja muita työskentely välineitä. Sitten seurasi käynti autoinsinöörimme luokse, jossa teimme autopaperit kuntoon ja upea Peugeot 404 odotti kuljettajaansa.

Heikki Väänäsen kanssa kuljin sitten seuraavan viikon, ja sain nähdä, kuinka varmaa ja luottamuksellista oli Heikin työskentely, oli aivan kuin olisimme kyläilyreissuilla, mutta kyllä kauppaa tehtiin ja tällä viikolla omaksuin sen, että Fazerin merkkituotteita oli helppo myydä, ne olivat tuttuja, hyvin kaupaksi meneviä tuotteita ja vain minun piti myydä itseni sisään ja saada luottamus kauppiasiin. Niinpä tästä tuli mieleeni yksi tapaus, kun esimieheni Arvi Vuorisalo kysyi minulta muutaman viikon työskenneltyäni, kun käyntimääräni ei ollut ihan sitä luokkaa, mitä Arvi edellytti, että mitäs Sinä olet tehnyt? Vastasin, että olen myynyt itseäni, johon vastaukseen hän oli tyytyväinen. Käyntimäärästäni ei sen jälkeen koskaan puhuttu mitään, niitä oli kai tarpeeksi.

Myyntimiehiin liityin heti Fazerille tuloni jälkeen – Heikki Väänäsen suosituksella, samoin liityin Autoliiton jäseneksi. Lahden Myyntimiehet jäseneksi tultuani vuosikokouksessa, ystäväni Erkki Arvilan RUK:n kurssikaverini, joka oli silloin Koulutusvaliokunnan puheenjohtaja, esityksestä minut valittiin Koulutusvaliokunnan jäseneksi 1963. Koulutus on aina ollut lähellä sydäntäni ja olen pitänyt sitä välttämättömänä myyntimiehen moninaisia tehtäviä silmällä pitäen. Silloisen johtokunnan jäsenenä olen ollut pari kautta. Yhdistyksen tiedottajaksi minut valittiin 1967 ja tästä seurasikin uskomattoman pitkä ”vakanssi” Myyntimiehissä. Aluksi tiedotettiin Etelä-Suomen Sanomissa, Keskusjärjestön MM-lehdessä ja lähetettiin tiedotuskirjeitä jäsenillemme. Vuonna 1975 johtokunta päätti oman tiedotuslehden perustamisesta ja tämän lehden päätoimittajaksi tulin tiedottaja roolini mukaisesti. Lehti kaipasi uuden, iskevemmän nimen, järjestettiin lehdellemme nimikilpailu ja näin saimme lehtemme nimeksi **Kapsäkki**. Nimikilpailun voittaja oli Leif Silander, lisäksi Leif suunnitteli kanteen Kapsäkin kuvan. Leif, valokuvauksen ammattilainen, toimi lehden valokuvaajana ja teki kansikuvat Kapsäkki-lehteen, sekä oli oppi-isänä minulle valokuvauksen taidoissa – kiitokset Leif’ille! Lehti oli mustavalkoinen ja kirjapainona toimi Niemisen Kirjapaino Lahdessa. Myöhemmin siirryimme moniväripainatukseen, kun saimme hyvän tarjouksen M&P painosta. Varsinkin valokuvat värillisinä olivat mahtavia ja nyt voi sanoa, että hyvä kuva kertoo enemmän kuin 1000 sanaa. Näin jatkui vuoteen 2012, jolloin silloinen hallitus päätti lopettaa Kapsäkin julkaisemisen, taloudellisten syiden takia. Kapsäkissä oli helppo tapa saada tiedotukset jäsenillemme, siihen sain koottua kaikki yhdistyksen asiat ja sain jopa kirjoittaa joitakin muutakin ”asian vierestä”. Keskusjärjestö ja MOT pitivät myös omalta osaltaan huolen, että sain asiaa lehteen jäsenillemme. Pidin lehden teosta ja jäin kovasti kaipaamaan sitä. Palautettakin sain, kerran muuan myyntimies tuli kadulla vastaan ja keskustelumme meni Kapsäkkilehteen, niin hän sanoi: Se on ainoa lehti, jonka hän lukee kannesta kanteen. Nyt piti hakea lehden tilalle toisia jo valmiita ”kanavia”. Tiedottaminen tehtiin kotisivuillamme, MM-lehden jäsenyhdistykset sivuilla, sähköposti- ja tekstiviestein. Niin tärkeää, kun on ilmoittaa tapahtumistamme, on yhtä tärkeää kertoa tapahtumasta jälkikäteen, sillä onhan niin, että kaikki jäsenet eivät pääse syystä tai toisesta tapahtumaan, mutta haluavat lukea, mitä kaikkea tapahtuma sisälsi. Tähän minulla on ollut oiva tilaisuus, kirjoittaa tapahtumasta, valokuvien kera kotisivuillemme, jotka ovat siellä Galleria-osiossa.

Perheestäni – asun nykyisin Fazerilta eläkkeellä vaimoni kanssa. Meillä on yksi poika, Jukka 58 v. Hän on työskennellyt koko ikänsä Oululaisella Lahdessa, jo lukion viime luokalla ollessaan hän ajoi lauantaisin Oululaisen leipää kauppoihin, ja Oululaiselta löytyi hänelle työpaikka, jossa hän on toiminut pian 40 vuotta. Näin on Fazer

tarjonnut toimeentulon perheellemme 70 vuoden ajan. Jukalla on kaksi lasta, Ville poika on ekonomi ja työskentelee pankkialalla. Hänellä on kaksi lasta Leevi 5 v. ja Lotta 3 v. Elli tyttö työskentelee apteekki-alalla ja hänellä on 5 v. Amanda.

Vapaa-ajastani voin sanoa, että lomistani olen viettänyt 90 % metsässä – luonnossa, josta olen ammentanut voimani vaatimaan myyntimiehen työhön. Harrastimme suunnistusta, joka edesauttoi luonnossa liikkumisessa. Myös kilpasuunnistus oli mukana kuvioissa ja siitä todisteena, vaimoni SM-mestaruus aikanaan tyttöjen sarjassa. Olemme vaimoni kanssa Inarijärven ja Kuusamon faneja, vuodesta 1964 alkaen. Nykyisin käymme keväällä Inarijärvellä ja kesäisin Kuusamossa, lisäksi meillä on Kuhmoisissa vapaa-ajan asunto, jossa vietämme paljon aikaamme ja voipa sanoa, että asumme siellä suurimman osan ajastamme, lahtelaisina.

Yhdistystoiminnassa olen ollut mukana monessa yhdistyksessä. Liityin 1956 Lahden Reserviupseerikerhoon, olin oppinut armeija-aikanani suunnistamaan ja ampumaan ja näillä avuilla osallistuin Reserviupseerien maastokilpailuihin, joissa menestystä tulikin sen verran, että olin yhtenä vuonna Lahden piirin Reserviupseerien maastomestari. Toimin myös Lahden piirin Reserviupseerien maastourheilu-upseerina. Liityin Lahden Ampumaseuraan jäseneksi, että sain lisää harjoitusvuoroja. Lahden Uimaseuran jäsenenä olin myös muutaman vuoden, sain näin lenkin jälkeen Uimaseuran uinti- ja saunavuoron, joka oli yleisöuinnin jälkeen Lahden Uimahallissa. Sitten tuleekin harrastustoiminta, joka alkoi 1958, pitkä ura Lahden Hiihtoseurassa, olin toimitsijana ensi kertaa Salpausselän Kisoissa – MM-kisoissa vuonna 1958. Suoma ja Olavi Ilves, jotka olivat perhetuttuja, kutsuivat minut kisoihin toimitsijaksi ohjelmamyynti ryhmään, jonka vetäjinä he olivat. Ilvekset olivat vain muutaman vuoden ryhmän vetäjinä, jonka jälkeen vastuu siirtyi meille, vaimolleni ja minulle – hoidettiin tehtävää 32 vuotta, vuoteen 1989, jolloin oli myös MM-kisat. Seura ei tämän vuoden jälkeen enää tehnyt käsiohjelmia, ja tässä syy lopetukseen. Meidät kutsuttiin Lahden Hiihtoseuran veteraani-kerhon jäseniksi, kerho hoiti liputuksen kisoissa ja näin jatkui toimitsija tehtävät kisoissa, ihan näihin päiviin saakka. SVUL:n Lahden Piirin hiihtojaoston jäsenenä toimin 22 vuoden ajan ja koko ajan jaoston tiedottajana. Ansioistani hiihdon parissa on minulla Suomen Hiihtoliiton pronssinen ja hopeinen ansiomerkki, lisäksi useampi Lahden Hiihtoseuran ansiomerkki. Kauppaopistosta valmistumiseni jälkeen 1958 liityin Lahden Seudun Merkonomit, nyttemmin Lahden Seudun Liiketalous jäseneksi. Poliittikkaan jouduin mukaan, kun toimin Kunniapuheenjohtajamme Erkki Holtarin vaaliasiamiehenä ja liityin Keski-Lahden Kokoomukseen, olin useissa vaalilautakunnissa ja pari vaalikautta Lahden Kaupungin Irtaimen Omaisuuden tarkastajana sekä Urheilutalon hallituksen

varajäsenenä (Pekka Luhtasen varana, Pekka oli usein estynyt kokoukseen, joten paikka oli vapaana minulle).



Kalastus on ollut harrastukseni koko elämän ajan, siksi liityin Lahden Kalaveikkoihin. Ennen ”kännyköiden” valtaantuloa, oli yksi halpa yhteydenpito kavereihin, nimittäin La-puhelin. Olin Lahden LA-yhdistyksen jäsenenä yhdistyksen toiminnassa, yhdistys loppui, kun ”kännykät” tulivat mukaan kuvaan. Veneilyharrastus on kuulunut myös harrastuksiini ja sen myötä liityin 1986 Asikkalan Pursiseuraan.

Kalassa

Palaan takaisin Myyntimiehiin – minulla on ollut aitiopaikka, saada seurata Lahden Myyntimiehet, sittemmin Päijät-Hämeen myynnin ja markkinoinnin ammattilaisten toimintaa! Kasvoihan jäsenmääräkin oloaikani, vuonna 1963 oli 264 jäsentä ja parhaana vuonna oli lähes 1400 jäsentä. Nyt on tapahtunut se, että jäsenmäärämme on vähentynyt, eikä ainoastaan meillä, vaan myös Keskusjärjestössä. On alettu pitämään kampanjoita kovasti asian puolesta. Tämä on tämän hetken ”trendi”, ja toivon, että väheneminen saataisiin pysähtymään. Onhan meillä hyvin aktiivinen Keskusjärjestö, jolla on antaa paljon myyntimiehelle ja siksi pidän itsestään selvänä, että jokaisen myyntimiehen tulee kuulua Myyntimiesjärjestöön. Aikanaan, kun liityin Myyntimiehiin, sanoi ”kollegani” Heikki Väänänen, että Fazerin myyntimiehet kuuluvat kaikki Myyntimiehiin, siksi on Sinunkin liityttävä Myyntimiehiin. Keskusjärjestön toiminnassa olen ollut mukana MM-lehden toimitusneuvoston jäsenenä 1968 – 1974.



Olen yhdistyksen Kunniajäsen ja minut valittiin Vuoden Myyntihenkilöksi 1990. Myyntimiesansioistani olen saanut kaikki Ammattiuskollisuus merkit - kaikki Ansiomerkit ja Pronssisen Ansioplaketin sekä kevätkokouksessa 2020 Hopeisen Ansioplaketin.

Kunniajäseneksi 1.3.2013



Kultamerkki 2010



Kultamerkin saajat 2010



SMKJ:n kesäpäivillä 2006



Kesäpäivät 2007



Aktivipäivät 2008



Ammattiuskollisuus 50 v.

Nyt on tullut hetki, jolloin on annettava periksi, vaikean sairauteni takia, Hallitus on valinnut jo uuden tiedottajan Marko Hiljasen. Toivotan hänelle onnea ja menestystä tässä vaativassa tiedottajan toimessa! Kiitokset kaikille aikanani toimiville puheenjohtajille, sihteereille ja hallituksen jäsenille – yksi ääni vaikenee!

Päätän tämän kirjoitukseni Mottooni: **Kerran Myyntimies – aina Myyntimies!**

Topi!