



HANS WINNAL

AUTOMOBIIILIDE ÄRI

TALLINN, SUUR TATARI TÄN. 1

KÕNETRAAT 3-42 ja 3-72.



HANS WINNAL

AUTOMOBILIDE ÄRI

TALLINN, SUUR TATARI TÄN. 1

KÕNETRAAT 3-42 ja 3-72



J. Zimmermann'i trükkikoda Tallinnas, Lühike jalg 4. 1928.

HANS WINNAL
AUTOMOBILLIDE ÄRI

.....
TALLINN, SUUR TATARI TÄN. 1
KÕRBRÄÄT 3-42 ja 3-72

Automobiili tähtsus rahvaste elus ja nende majanduses.

Kui tähtsaks peetakse kultuurmais liikumisvahendite edenemist, iseloomustavad ärapeetud kõned üleilmlisel mootortransport kongressil Londonis 14.—16. novembrini. Kongressist võtsid osa üle kogu maailma üle 50 riiklise üksuse 250 esindaja kaudu.

Ameerika esindaja tähendas muuseas, et Ameerika majandusline jõukus, rikkus ning heakäekäik just automobiilile tänu võlgneb; automobiili ajajärguga algab Ameerika majandusline tõus ja õitseage, milleks mitte ainult automobiili tööstus oma töörohkusega, vaid automobiil, kui liikumisvahend, kaasa on aidanud.

Inglise siseminister Sir William Joynson Hicks tähendas: „automobiil on tsivilisatsiooni suurimvara, automobiilide rohkust võib tsivilisatsiooni kõrguse mõõdupuuks pidada. Automobiil annab laiaulatuslisi liikumisvõimalusi, mille tõttu rahvad rohkem üksteisega läbikäia võivad, üksteisest tundma saavad, üksteiselt vaatamisvääriolist näevad ning mõndagi õpivad; automobiil lähendab rahvaid ja mõjub maailma rahule tuntavalt kaasa.

Saksa teedeministeeriumi esindaja, ministeeriumi nõunik Pflug kriipsutas alla automobiili, kui liikumisvahendi tähtsust, toonitades, et automobiil on saanud raudteile suureks võistlejaks: raudteed, millede pikkus alla 100 klm., ei suuda kuidagi enam automobiiliga võistelda, mille tõttu paljud raudtee seltsid autobuss- ja

veoauto-liinid on käima pannud, selle asemel, et haru-, juurdeveo- või ühendus-teid ehitada.

Sarnaselt kõlavad suurte, rikaste ja vanade kultuurrahvaste esindajate arvamised. Need arvamised on üksmeelsed, nad toonitavad kõik, et automobiil on rahvamajanduses tegur, millela rahva ja ta majanduse edenemine ei ole mõeldav. On loomulik, et see, kes maha ei taha jääda, kaasa peab minema. Tahab Eesti majanduslises edeneda, kultuuriliselt teiste tsiviliseeritud rahvastele järeljõuda, peab automobiili asjanduse edenema ja kultuurmaade kõrguseni tõusma. Aeg, kus auto, kui luksuse peale vaadati, on ammu möödunud.

Autoasjandus mujal ja Eestis ning tema arenemise suund.

Kui vaadelda autoasjandust meil Eestis ja võrrelda seda välismaadega, siis peame tahtmatult tunnistama, et meie selles asjas alles lapsekingades oleme. Läheb enne veel väga palju aastaid, kui meie teistele järele jõuame.

Rääkimata autode arvust, on meil terve rida majandusalasid, kus automobiil edukalt ja kasutoovalt töötada võiks, kuid seni veel tarvitamisele ei ole võetud. Vaadeldes rahvamajanduse seisukohast, ei ole olemasolev automobiilide arv küllalt otstarvekohaselt jagunenud. Suuremad linnad on osalt pea küllaldaselt varustatud taksi-autodega ja nimelt selle tõttu, et taksiauto otsekohesest, alguses isegi väga head teenistust võimaldas; alades, kus auto kasu ehk suuremgi, kuid kaudne, ei ole seni automobiili kasulikkusest arusaada suudetud, sellest oleneb, et kergeveo-autode arv võrreldes sõiduautode omaga veel väga väikene on.

Skandinaavias ja Lääne-Euroopas on arenemine enam õiges vahekorras sündinud. Vaevalt leidub neis mais ühtegi piima-, leiva- ehk liha-äri, vorsti tehast, toiduainete kauplust, mineraalvete tehast, õlleladu või maiusasjade ehk tubakavabrikut, kes omi saadusi tarvitajale mitte autoga koju kätte ei toimetaks. Ka kala, juur- ning aiavili toimetakse väikeste veoautodega tu-

rule. Põllupidaja, sagedasti isegi perenaine, sõidab hommikul turule ja on varsti, kui kaubast lahti saanud, jällegi kodus oma töö juures tagasi. Kopenhaagenis näiteks on niisugune nähtus igapäine, et kaugeranna kalamees hommikul värsked kalad autoga turule viib. On loodud terved organisatsioonid, kelle autod maal ringi sõidavad, kanu, parte, linde, mune ja teisi saadusi koguvad ning siis neid värskelt müügile toimetavad. Et toiduaineid, liha või piimasaadusi räpastel vankritel veetakse, seda Teie Lääne-Euroopas ei näe, isegi autod on enamalt jaolt kinnised tõldautod. Samuti ei tunta Lääne-Euroopas seda, et piima kõvadel vankritel kilomeetrite viisi loksutakse. Vaevalt leiate mõne hollandlase või prantslase, kes ise omas kodus leiba küpsetaks, tema müüb oma vilja otse möldrile või pagarile, viimane toob talle igapäev värsket leiva koju.

Tallinnas ja Tartus paistab eriliselt silma, et on siginenud suurel arvul sõiduautosid taksiautode näol, selle vastu puuduvad täiesti üüritavad kergeveo-autod jaamad ja sadamas. Ometi oleks kaupade vedu autol märksa tulutoovam, kui inimeste sõidutamine, pealegi on autoga kaupade transporteerimine kiirem ja odavam, kui hobustega. Ka autobuss-liine on veel liiga vähe ja liikuvad autobussid ebasoodsad.

Autoasjandus on arenenud seni iseenesest ilma juhtiva, korraldava või nõuandja käeta, maharvatud mõned üksikud määrused ja kitsendused, mis suuremalt jaolt ebaõnnestunud. Eriti ebakohaseks võiks lugeda autobusside kohta käivat määrust, mis mittenormaalse mootori suuruse ja tingimata kinnise tõldkere ette kirjutab. Tarvitusel olevad autod sünnitavad iseenesest kaunis kirju kogu. On vähe rõhku pandud otsustavale kohasusele ja olude nõuete peale; tarvitusel on terve rida automarke, mis ei kõlba meie oludele, sest et nad on ehitatud välismaade asfalteede kohaselt. Eksitused ja vead on sellega seletatavad, et meil puudusid esialgul asjatundjad.

Autoasjanduse arenemisega on kasvanud ka tegelased, on inimesi, kes endale autoasjanduse elukutseks ning erialaks on valinud ja päev-päeva

kõrval ainult selles tegevad, kes auto-tehnikat ja auto-turgu põhjalikult tunnevad, on selle alusel — oludekohased põhimõtted ülesseadnud. Näib, et asi edeneb loomulikus suunas, kui mitte juhuslikele, asjast ainult niipalju huvitatuile, kui palju üksiku tundmatu auto müügi pealt teenida võib, liiga suure usaldusega vastu ei tulda. Peab tähendama, et just automobiili kaubanduse alal terve rida muulasi tegutseb, kellel Eesti majandus võõras, keda autoasjandus ainult niikaua huvitab, kui temal raha taskus. Niisugustest äridest peaks aga ostja eemal hoidma ning pöörama ainult soliid ja kogenenud Eesti äride poole.

Olemasoleva avaliku statistikaga arvestades, järeldub, et rahvusvahelises automobiili kaubanduses on müük hiiglasammudega kasvanud nimelt keskmises hinnaklassis, eriti mitmekordseks on kasvanud keskmise tugeva mootoriga, 10—18 h. j. autode müük, kuna aga kõige odavamate autode müük, eriti Ford (enam kui $\frac{3}{4}$ oma endisest läbimüügist kaotanud) on tunduvalt tagasi läinud, sama võib ütelda väikese mootoriga, 3—6 h. j. autode müügi kohta.

Lõvi osa, tervelt 80%, kogu automobiili turust rahuldab Ameerika, ülejääda osa aga — Euroopa. Euroopa riikidest on automobiili kvaliteedi ja hinnaväärsuse mõttes Itaalia esikohal, temale järgnevad Prantsus- ja Saksamaa, teised on vähema tähtsusega.

Ameerika autotööstus on koondud suurte, üleilmalise mõjuga kontsernide kätte, millistest suurim General Motors Corporation suure hulga vabrikutega. Tema toodang on umbes 1.500.000 autot aastas. Selle kontserni taga seisavad tuntuimad dollar-kuningad ja vürstid. Tema suudab oma saadustega kõige rikkamat ja kõige vaesemat ostjat rahuldada, pakkudes väga suure väljavaliku mitmekesiseid marke: Cadillac, La Salle, Buik, Oakland, Oldsmobile, Pontiac, Chevrolet ja G. M. C.

Kui viimase aja autode sissevedu lähemalt vaadelda, siis võib rõõmustavalt konstateerida, et meil autokaubandus enam-vähem tervenema hakkab, kuigi praegu maksivad tollinormid vastupi-

dist ette kirjutavad. Sissevedu koosneb suuremalt jaolt keskklasside autodest, alates Chevroletist. Odavaid, nõrku ning meie oludele mittevastavaid autosid on vähe importeeritud; see on tunnustuseks, et meie autoostja publikum arusaamisele on tulnud, et mis odav, see mäda. Jääb veel soovida, et ostjaskond rohkem rõhku paneks konstruktsiooni soliidisuse peale ja tehniliselt vähearenenud sõidukeid ei ostaks. Samuti peaks ostjaskond ostes autot, enne tema hinda vastava konkurentmargiga võrdlema, siis kaoks nähtused, et siin auto eest, mis Ameerikas 200 dollari vähem maksab, sama hinda maksetakse, kui selle auto eest, mis Ameerikas 200 dollari kallim, seda ainult meelitavate maksutingimiste ja väljanägemise pärast, kaoks nähtused, et ebasoliid autojuhte asjatundjajaks ja nõuandjajaks võetakse, kelle arvamistest sagedasti ost ära ripub.

Rohkema arvu autode tarvitamisel olek võimaldab autosid rohkem tundma õppida ja õigem nende väärtust hindama. Oma silm on kuningas, kutsutud nõuandjaid huvitab suuremalt jaolt ainult võimalus komisjoni saada ja kui see kindlustatud, on temal iga auto hea, odav ja otsustarvekohane, sellepärast tuleb nende arvamist alati teatava tagasihoidlikkusega võtta.

Milles läheb autokaubandus teisest kaubandusest lahku?

Tänapäeva kaupmees ei ole enam lihtsalt vahelkaupleja, nõõrija, liiakasuvõtja või mõni matšipüüdja, nagu teda tituleerida armastatakse, kelle ülim mure selles seisab, kuidas enam teenida ehk missuguse võttega ostjat pügada. Nüüdisaja kauplemine on aus, kuid raske ning keeruline töö, mis palju mitmesugust teadust, hoolt, leidlikust ning püsivust nõuab. Teised elukutsed panevad oma tööjõu, oma energia, oma mõistuse neist teenitavate hulkade teenistusse, kuid kaupmees paneb peale oma tööjõu, energia ja mõistuse ka oma kapitali ja oma krediidi veel teenitavate hulkade teenistusse, pühendades ennast ühes oma kapitali ja krediidi usaldusega oma elukutsele.

Hariliku kaupmehe tööpõld on vahemeheks olla töösturi ja tarvitaja vahel, tema ülesanne on tööstuse, põllumajanduse ehk mõne muu saadusele soodsamat turgu leida (eksport-ärid) ehk überpöördukt, muretseda tarvitajale kõige odavamalt, kõige soodsamalt seda, mida viimane vajab ja mis kõige enam viimase nõuetele ning tarvetele vastab (import-ärid), selleks oma jõudu ja kapitali kasutades.

Harilikult lõpeb kaupmehe tegevus sellega, kui tarvitajale vastav kaup kätte on muretsetud ja selle eest vastutasu saadud, kuid auto-kaupmehel ei lõppe see veel kaugeltki. Just siin seisabki see lahkuminek harilisest kaubandusest. Korralik soliid auto-kaupmees peab selle eest hoolitsema, et tema klient alati vara-osi saada võiks, peab selleks vastavad tagavarad laos pidama, peab hoolitsema selle eest, et tema käsutuses oleks eeskujulik remont-töökoda, vastava sisseade ning asjatundliku töölis- ja eriteadlaskonnaga. Ameeriklased nimetavad seda „järelteenimiseks“. Enamalt jaolt on just see järelteenimine ostjale mitu korda tähtsam, kui eel- või alg-teenimine. On ostjale järelteenimine kindlustatud, ei ole tal iialgi karta, et ta oma sõidukiga hätta jääb. Korraliku järelteenimise juures on sõiduki iga mitu korda pikem, kui ilma selleta, sellepärast olgu autoostja esimene ja viimane mure, et järelteenimine temal kindlustatud oleks. Ainult vähesed ärid võivad seda pakkuda.

Kas läheb auto-ost lahku teistest ostudest? Mis peab autoostja eriti silmaspidama?

Paljud vaatavad kõigi ostude peale, mida nemad teevad, ühesuguse pilguga, ostab ta saapa, ülikonna, maja, auto või mõne muu asja. Igas ostus, kus raha väljaantakse ehk maksukohustusi oma peale võetakse, peab ettevaatlik olema, peab vaatama, mis, kui palju ja missuguses hea-duses ühte ehk teist kaupa teatava rahasumma eest saadakse.

Teised hindavad ostetavat autot ainult välimuse järgi, ilma et järel uurida katsuks, kas ja kuivõrd ostetava auto mehanism ja teised osad

meie oludele ehk tema peale pandavatele ülesannetele vastavad.

Kolmandad panevad rõhku ainult ostetava auto hinna peale, ilma et vaevaks võtaks tema väärtust ligikaudugi võrrelda.

Neljandad nõuavad suurt kiirust ja otsustavad juhusliste võidusõitude tagajärgede alusel, ilma et selle üle mõtlema hakkaks, et meie oludes üldse ülisuurt kiirust kasutada ei saagi.

Kõige tähtsam küsimus jäetakse harilikult kõrvale s. o. unustatakse kindlaks tegemata, kas ostetava auto varaosad ka küllaldaselt ja alati saadaval on, et autot alati võimalik oleks tegu võimsana korrashoida, — see küsimus on aga põhipaneva tähtsusega. Kui Teil saabas katki, siis parandab Teile seda kingsepp, ülikonna juures aitab Teid rätsepp, kuid autot ei saa iga mehaanik, isegi mitte iga remonttöökoda alati parandada. Vaatamata, et auto remont ilma varuriku varaosadeta kalliks läheb, on autol palju osi, mida ilma erilise sisseseadeta võimata teha, sellepärast tuleb erilist rõhku panna järgmistele asjaoludele:

1. Auto peab vastama kõigiti Teie tarvetele: liig suur mootor nõuab liig suurt kulu, liig väike on aga jõuetu ja iganeb ruttu; auto peab tugev, ökonoomne, ilus ja vastupidav olema.

2. ostetava auto hind olgu õiglane, vastaku valmistusmaal vastavatele avalikkudele hindadele.

3. Äri, kellelt Teie auto ostate, peab olema soliid, aus ja varustatud kõigea, et Teid alati, kui Teil autoga midagi juhtub, teenida suudaks; temal peab olema varaosi küllaldaselt laos; tema käsutuses peab olema remonttöökoda, mis hästi sisseseatud ning varustatud asjatundja personaliga.

4. On tähtis kindlaks teha, missuguste tagajärgedega samatüübilised autod varemalt meie oludes on töötanud.

Ostes autot, valige ainult tuntud mark, ostke ainult tuntud soliid äri, kellel küllaldasest varaosade laod ning eeskujulikud töökojad. On need eeltingimused täidetud, ei ole Teil iialgi karta, et Teie hätta jääte. Soliid äri müüb õig-

lase hinnaga ja hoolitseb ise selle eest, et müüdava margi nimi hea saaks hoitud, tehes, mis võimalik auto korrashoiuks.

Ostes juhusliste müüjate käest juhuslisi marke, otsustades juhusliste tagajärgedega, võite kergesti seisukorda sattuda, et Teil auto on, suuri summe remondi peale kulutate, kuid siiski jala käima peate.

Autode ost järelmaksuga.

Et ostu laiemale ringkonnale võimaldada, on autoärid maksutingimustes ostjaile õige kaugelulatavalt vastutunud, võimaldades ostusumma tasumist teatavatel tingimustel aasta ehk isegi 1½ aasta jooksul. Sarnane vastutulelikkus võimaldab paljuile neile autot muretseda, kellel tarvilisel määral puhast raha ei ole ja muidu autot osta ei saa.

Ostmine järelmaksu peale paneb aga ostjale kindlakujulised kohustused peale, millede mitmetäitmine kahju ning sekeldusi kaasa toob. Võlg on võõra oma ja tahab kokkulepitud aja jooksul tasuda, sellepärast peab eelarvetes, ostes autot järelmaksu peale, tagasihoidlik olema ja mitte roosiliselt arvestama. Liig optimistlik eelarve võiks avateleda ostule, mida pärast kahjatseda tuleb; selle vastu ei pea ka mitte liig pessimistlik olema, sest üleliigne pessimism võib Teid kasutoovast ettevõttest tagasi hoida.

Pidage meeles, et kergelt saadud krediit mõnikord väga raske tasuda on. Ei tule mitte alati seda kasulikuks pidada, kui Teile võlga näilikult väga kergeil tingimusil lubatakse. Soliid autoärides on kindel piir ja kindlad tingimused, millel krediit võimaldatakse. Läheb aga mõni äri neist piirest välja, siis on temal kahtlemata mõnesugune tagamõte, kas halva kauba, kõrgendatud hinna või mõne teise salajase mõtte näol. Tarvitage krediiti ainult siis, kui Teie kindel olete, et selle tarvitamine Teile kasulikuks osutub, võla tasumist võimaldab ning krediidi tingimused olgu seejuures normaalsed. Laenu tegemine siis, kui ette teada on, et Teie laenu kokkulepitud ajal tasuda ei suuda, on kuritegu,

nii enese kui ka laenuandja vastu, laenuandjale teeb ta sekeldusi, Teile aga võib ta saatuslikuks saada ning Teie majapidamist hävitada.

Auto-iga ja tasuvus on ärarippuvad autojuhi asjatundlikkusest ning korralikkusest.

Kahjuks on see nähtus liig sagedane, et head autod autojuhi asjatundmatuse, hooletuse või lohakuse tõttu äralõhutakse, kuna nõrgemad autod korraliku juhi käes kaua vastupeavad. Sellepärast võib julgesti kinnitada, et iga auto on autojuhust ärarippuv.

Sama võib ütelda auto tasuvuse ehk mitte-tasuvuse kohta. Korralik juht hoolitseb selle eest, et auto alati korras, õieti määratud ja järelannud kruvid kinnitõmmatud oleks, sellepärast vajab auto vähe remonti. Samuti hoolitseb ta auto teenistus-võimaluste eest.

Nii siis on autoomaniku peamure, selle eest hoolitseda, et ta oma autole korraliku, kaine ja asjatundliku juhi palkab. Joodiku, hooletu ning asjatundmatu juhi kätes on auto-iga lühike ja tasuvus küsitav.

*

Käesolev broshüürike tahab üldjoontes seda ütelda, mida praeguse aja autokaubanduse kohta lühidalt ütelda võiks, ilma üksikasju puutumata. Huvitavad aga kedagi üksikasjad ehk vajab keegi nõuannet, siis on minu äri alati valmis neid andma niipalju kui käsutusel olev materjal ning andmed seda võimaldavad.

Seletus, nõuanne ehk küsimuse selgitamine ei kohusta minu äris veel kedagi ostule, samuti on kataloogid hinnata.

Minu äri ülesanne on autoringkondade teenistuses olla ja ta teeb seda heameelega, sellepärast pöörake julgesti tema poole ja andke temale võimalus Teid teenida.

Suurima lugupidamisega

Hans Winnal.

Siin hetkeks sa,
rõndaja, seisata
ja pilgukski paljaste
s'ist sinulgi nivi ^{pea.} me
kus lõpetad ^{teadmata} muredees

Rakvere raj. Jämsin.
Vihvali mälestus-
seinal



Müügil alaliselt järgmised tuntud Ameerika
GENERAL MOTORS CORPORATIONI
Sõiduautomobiilid:

Chevrolet

mootor 11/30 h. j.

Pontiac

mootor 6 tsilindr. 12/40 h. j.

Oldsmobile

mootor 6 tsilindr. 12/42 h. j.

Cacland

mootor 6 tsilindr. 13/55 h. j.

Buic

moot. 6 tsil. 13/60 ja 18/80 h. j.

La Salle

mootor 8 tsilindr. 19/80 h. j.

Cadillac

mootor 8 tsilindr. 25/110 h. j.

Veoautomobiilid ja omnibussid:

Chevrolet

1 $\frac{1}{2}$ tonni kandejõuga

G. M. C.

1 $\frac{1}{2}$, 2 ja 2 $\frac{1}{2}$ tonni kandejõuga

ja Euroopa automobiilidest:

kuulsad Itaalia **Fiat** & **Spa** vabriku
sõidu-, veo- ja omnibus-automobiilid
kõigis suurustes.



EESTI
RAHVUSRAAMATUKOGU
AR

ARA-11-00566