



Kuvassa Valkoisen ruusun ritarikunnan suurristi sekä Leijonan ritarikunnan suurristi ja oikealla Egyptin tasavallan ritarikunnan suurristi.

Holmastolta löytyy numismatiikkaa, kultaa, hopeaa, koruja ja merkkikelloja Suomen vanhin rahaliike

Alun perin Holmasto oli postimerkki- ja paperikauppa ja antikvariaatti, mutta vanhat rahat, mitalit ja kunniamerkit tulivat mukaan jo varhaisessa vaiheessa. Suomen rahojen ja setelien arvoluettelo on ilmestynyt Rahaliike Holmaston julkaisemana vuodesta 1958 lähtien.

Holmaston myymälästä Aleksanterinkatu 50:stä Stockmannin vierestä löytyy kultaisia ja hopeisia koruja, arvokelloja, mitaliteita, vanhoja rahoja ja lisäksi edullista kierrätystavaraa. Yritykselle ehkä tärkein myyntikanava on kuitenkin vuodesta 1978 säännöllisesti järjestetyt kansainväliset numismaattiset huutokaupat.

Kun tapaan Rahaliike Holmaston nuorekkaan, arvokkaan herrasmiehen, toimitusjohtaja **Christian von Schantzin**, 75, yrityksen tiloissa Helsingin ydinkeskustan arvokiinteistö Domus Litoniissa, yrityksen historia alkaa ikään kuin elää silmissä. Von Schantz kertoo lisää:

Yrityksen perusti vuonna 1949 Thure R. Holmasto. Alun perin yritys oli postimerkki- ja paperikauppa ja antikvariaatti, mutta vanhat rahat, mitalit ja kunniamerkit tulivat mukaan jo varhaisessa vaiheessa. Tämä olikin luontevaa Thure Holmaston vanhojen rahojen harrastuksen myötä.



Sebastian von Schantz edustaa yrityksessä jo kolmatta sukupolvea. Paljon koruja menee sulatukseen eli kiertää raaka-aineeksi ja takaisin koruiksi. – On eettistä ostaa käytettyä tavaraa kuten esimerkiksi kultaa, Sebastian toteaa Christia -isänsä vierellä Holmaston liikkeen edustalla Helsingin Aleksanterinkadulla.

Myymme sellaisia ylellisyys- ja keräilytuotteita, joiden omistaminen ei ole kenellekään välttämättömyys.



Ruotsin vallan aikainen neljän taalarin kuparinen plooduraha, joka oli käytössä myös Suomessa. Ploodurahan arvo määräytyi siinä olevan kuparin mukaan. Suurimmat ploodurahat painoivat yli 19 kiloa. Ploodurahan hinta on toistatuhatta euroa kunnosta riippuen. Ploodun päällä 10 ja 20 markan kultarahoja, arvo noin 250–300 euroa kappale huutokaupassa. Muut rahat ovat saksalaisia 5 markan hopearahoja, 1000 markan seteli vuodelta 1922 sekä kultaisia 100 ja 200 markkoja vuodelta 1926.



Jääkäripataljoona 27:n Jääkärimerkki. Jääkäripataljoona 27 oli Saksan armeijassa vuosina 1915–1918 toiminut yksikkö, joka koostui suurimmaksi osaksi suomalaisista jääkäriliikkeen vapaaehtoisista.

Thure Holmasto tunnettiin ahkerana rahojen arvoluetteloiden julkaisijana. Suomen rahojen ja setelien arvoluettelo onkin ilmestynyt Rahaliike Holmaston julkaisemana vuodesta 1958 lähtien ja se on laajimmin käytetty luettelo maassamme. Thure Holmasto julkaisi myös useita eri arvoluetteloita lähinnä Venäjän ja eri Baltian maiden seteleistä ja metallirahoista.

– Näillä luetteloilla katsotaan olleen huomattava merkitys rahojen keräilyharrastuk-

sen lisääjänä ja syventäjänä Suomessa sekä tietolähteenä, Christian von Schantz kertoo.

TYTÄR OTTI OHJAT KÄSIINSÄ. Vuonna 1973 tapahtui ensimmäinen sukupolven vaihdos, kun Thure Holmasto vetäytyi eläkkeelle, ja hänen pankin prokuristina työskennellyt tyttärensä **Caritha Holmasto-von Schantz** ryhtyi vetämään liikettä. Tyttären johdolla Holmastosta tuli lähes puhdas rahaliike, joka aluksi keskittyi lähinnä vain numismatiikkaan.

– Olimme menneet naimisiin muutamaa vuotta aikaisemmin. Caritha kysyi minulta, tulisiko hänen mielestäni jatkaa yrityksen vetämistä.

– Olin sitä mieltä, että kannattaa yrittää, ja että liikkeestä voi kehittää isompaa toimintaa, Christian von Schantz muistelee tänä vuonna menehtynyttä vaimoaan.

Pienestä työstä asti rahojen kanssa tekemisissä ollut Caritha Holmasto-von Schantz tutki rahoja, ja jatkoi arvoluetteloiden tekemistä, joita kysyttiin USA:sta asti. 1970- ja 80-luku olivat yrityksen kasvun aikaa.

Yritys tekee luetteloita edelleen huutokauppoihin liittyen. Luetteloissa on kuvattuna myyntikohteet hyvin tarkasti kirjallisine viitteineen, kuntoluokituksineen ja minimihintoineen

Huutokauppoja järjestetään 4–6 vuosittain. Yrityksen oma internetissä toimiva, pitkälle kehitetty reaaliaikainen tietokonejärjestelmä on mullistanut koko huutokauppamaailman, kun huutokauppaan on mahdollista osallistua mistä päin maailmaa tahansa.

– Olen itsekin aloittanut rahojen keräilyn jo 1950-luvulla. Tiesin niistä jotain, ja olin ostanutkin rahoja Thure Holmaston liikkeestä, von Schantz kertoo.

VENÄLÄISET OSTIVAT 2000-LUVUN ALUSSA. Nuori, innostunut ja energinen pariskunta ryhtyi yhdessä hoitamaan liikettä. Christian työskenteli kuitenkin vielä samaan aikaan kymmenisen vuotta Keskon tietokoneosastolla esimiestehtävissä.

Luopuminen vakituisesta, hyvin palkatusta ja monia etuja tarjoavasta työpaikasta ei kuitenkaan ollut helppo päätös. Päällekäiset työt häiritsivät toisiaan, joten päätös oli tehtävä.

– Yrityksellä oli ja on terveet liiketoiminnanperiaatteet ja se kasvoi kasvamisestaan, vaikka koko ei ollut pääasiallisena tavoitteena vaan hoitaa asiat mahdollisimman hyvin. Myös henkilökunta kasvoi 7–9 työntekijään, joista osa on ollut ja ovat sukulaisia, von Schantz kertoo.

– Olemme nähneet useita merkittäviä nousu- ja laskukausia. Myymme sellaisia ylellisyys- ja keräilytuotteita, joiden omistaminen ei ole kenellekään välttämättömyys, jolloin etenkin laskusuhdanteet tulevat voimakkaina, ja me tunnistamme laskukaudet aina heti kun ne alkavat, von Schantz toteaa.

Von Schantz muistelee, kuinka 2000-luvun alussa venäläisillä oli paljon ostovoimaa, mikä nosti kaikkien antiikki- ja second hand -yritysten sekä huutokauppojen myyntiä voimakkaasti. Kaikki laatuvara meni kaupaksi hyvillä hinnoilla.

Venäläisten innostus väheni asteittain maan talousvaikeuksien edetessä.

Venäläisiä suurostajia edustivat yleensä sikäläiset ammattikauppiat, jotka von Schantz on oppinut tuntemaan, mutta heidän toimeksiantajiaan hän ei tunne.

– Numismaattisella alalla jopa kansainväliset kuviot ovat pienet ja ihmiset tuntevat toisensa ja alan yritykset. Useimmat, lähinnä ruotsalaiset kauppiat ovat meille henkilökohtaisia tuttuja, ja muita tunnemme monesta eri maasta. Yrityksemme on hyvin tunnettu ulkomailla etenkin numismaattisissa piireissä.

ASIAKKAALLE ASIALLINEN HINTA. Yrityksen asiakaskunta muodostuu kotimaisista ja kasainvälisistä keräilijöistä ja kauppiaista. Myymälässä asiakkaita käy myymässä, ostamassa ja arvioittamassa erilaisia esineitä. Esineitä tuodaan liikkeeseen komissio-myyntiin eli myyntitilille – myös kokonaisia kokoelmia ja yksittäisiä arvokkaampia kohteita huutokaupattaviksi. Komissiokohteen ostajan löytäminen voi joskus kestää jopa vuoden, minkä vuoksi monet asiakkaat valitsevat suoran käteismyynnin tai huutokaupan.

– Useimmat asiakkaistamme tuntevat meidät tai heidät on neuvottu meille. Osa vanhoista rahoista, varsinkin arvokkaimmat, myydään useimmiten huutokaupassa. Meille on tärkeää ja katsomme että tehtävämme on huolehtia asiakkaan saavan asiallisen hinnan esineistään, von Schantz vakuuttaa.

Joissain tapauksissa tuotteiden hintojen arviointi voi olla haasteellista. Suurimmaksi osaksi arvioinnit suoritetaan oman henkilökunnan toimesta, pienemmät erät joskus jopa lähes odottaessa. Yrityksellä on myös

käytössään eri alojen parhaat mahdolliset asiantuntijat, jotka osaavat tutkia tuotteen ja määrittää sille oikean arvon.

Holmasto ostaa ja myy jalometallikoruja, ranne- ja taskukelloja, keräilyrahoja, seteleitä sekä kokoelmia. Yritystä työllistävät myös asiakkaille eri tarkoituksiin tehtävät arviointityöt. Kuten esimerkiksi vakuutus-, perunkirjoitus-, ja myyntiarvioinnit.

Osa valikoimasta on myynnissä myös uudistettavana olevan verkkokaupan kautta.

Yrityksen periaatteiden mukaan kaikkien myynnissä olevien esineiden hinnat ovat hyvin esillä liikkeessä sekä näyteikkunassa. Hinnoittelu on tiukkaa erityisesti numismaatikassa. Ala on voimakkaasti kilpailtu, koska yksityiset kerääjätkin voivat ostaa ja myydä internetissä.

MYÖS UUSIOIKÄYTTÖÖN. Holmasto ostaa ja myy hyväkuntoisia, mielellään lähes uudenveroisia koruja. Kuluneet, rikkiäiset ja malliltaan vanhentuneet jalometallikortut myydään isoissa erissä uusiokäyttöön kansainvälisille jalometallialan yrityksille, joiden kanssa Holmastolla on sopimukset.

Tavanomaisia koruja ei juuri kannata korjauttaa muuta kuin tunnesyistä. Holmasto suosittelee hankkimaan käyttöä vaille jääneiden ja rikkiäisten tuotteiden tilalle itseä miellyttäviä hyväkuntoisia second hand -koruja.

– Keräilyrahoissa hintahistoria on vakaa, mutta korupuoella trendit ovat voimakkaasti ja nopeasti muuttuvia. Hintataso liikkuu edestakaisin yleisen taloudellisen tilanteen mukaan, von Schantz toteaa.

Käytetyille ”second hand” -huippukohteille löytyy aina ostajia asiallisella hintatallalla. Erityisen voimakas muutos on ollut hopeaesineiden kohdalla.

– Pöytähopeaesineiden kysyntä on vähentynyt voimakkaasti. En ole aikaisemmin kokenut tällaista näin nopeaa ja huomattavan suurta muutosta kysyntään. Ennen pappiloissa oli käytössä hopeiset kahvikannut, kermakot ja sokerikot, samoin monesti juhlissa kotona.

– Näin ei ole enää. Meillä on kohta kaikki Suomen hopeiset kahvikalustot täällä. Nyt myymme niitä yksi erä kerrallaan huutokaupoissamme lähes raaka-aineen hinnalla, von Schantz naurahtaa.

Kulta on von Schantzin mukaan ainoa varma, pitkällä tähtäimellä arvonsa säilyttävä sijoituskohte. Kullan hinta nousee ja laskee kuitenkin näennäisesti sattuman varaisesti ja siinä on mukana paljon psykologiaa. Hintavaihteluista huolimatta pitkän ajanjakson trendi on nouseva.

Myymme kultaa paljon kierrätykseen. Kertaalleen mydyn kultaesineen ostaminen on eettinen ja ekologinen teko. Kulta materiaalina kestää sukupolvelta toiselle.

– Ostamme kultaa hyvällä ja asiallisella hinnalla joka perustuu pääasiassa sen hetkiseen maailmamarkkinahintaan ja määrään.

TIETOKONEET UUSIKSI. Ajantasaiset tietokonejärjestelmät ovat jo hänen aikaisemman työuransa vuoksi von Schantzin sydäntä lähellä. Järjestelmiä ja hänen johdolla Holmastolla kehitetty jo 80-luvun alkupuolelta lähtien, jolloin hän ohjelmoi yrityksen ensimmäisiä huutokauppaohjelmia koodauskirja kädessään. Nyt rakenteilla on jo neljäs kokonaa uudistettava versio, rakentajina nykyajan ammattilaiset.

– Tietokonejärjestelmät vanhenevat alta. Vanhoja ohjelmistoja ei usein enää huoleta, niiden ylläpito ja kehittäminen loppuu. Vanhentuneet on korvattava uusilla kehitty-



Kuvassa oikealla 18 karaatin valkokullasta tehdyt korvakorut timantein, yhteensä 2.8 ct. Keskellä timanttisormus 18 karaatin valkokultaa, kaunis valtavan kokoinen briljanttihiontainen timantti 3.15 ct. Vasemmalla ns. Dianasormus, jossa keskellä iso 6.3 ct erittäin kaunis sinisafiiri, ympärillä 10 timanttia yhteensä 2.5 ct.

Kuuluisan tanskalaisen Georg Jensenin kaksi Fusion-sarjan palapelin kaltaista 18 karaatin kultasormusta timantein, joissa on neljä toisiinsa liitettävää osaa. Cartier Love Bracelet rannerengas, 18 karaatin valkokultaa kuudella timantilla. Rannerenkaan lukitus toimii ruuvien avulla, mitä varten pakkaukseen sisältyy Cartier-ruuvimeisseli.





Myyynnissä Holmastolla kuvassa vasemmalla: Cartier Santos naisten kultateräksinen rannekello. Aseman Kello on myynyt kellon uutena vuonna 1987. Nyt Holmastolla. Ajaton malli säilyttää arvonsa. Rolex Day-Date lähes käyttämätön automaattinen 18 karaatin kultarannekello mustalla Rolex nahkarannekkeella. Kesällä 2017 Saksasta uutena ostettu Breitling Chronomat miesten teräs/kulta rannekello. Miesten Cartier Santos teräs/kulta rannekello.

neimmillä. Nykyään edellytetään myös itse yrityksiltä jatkuvaa muutosta ja kehitystä. Määräajoin tulee isoja kehitysvaiheita, kun rakennetaan kokonaan uusi tietokonejärjestelmä, 50 vuotta kaupan palveluksessa ollut Chirstian von Schantz toteaa. ♦



HUUTOKAUPPAA SALISSA JA VERKOSSA

■ Numismatiikka on Holmaston toistaiseksi pääalue. Valtaosa tuloista tulee huutokaupoista. Koru- ja timanttituotteiden sekä jalometallien myynti seuraaville käyttäjille kasvaa pikku hiljaa.

Huutokaupassa on paikalla satakunta keräilijää ja ammattikauppiasta. Sadat osallistuvat huutokauppaan netin välityksellä. Tuleva huutokauppa on käynnissä netissä jo useita viikkoja ennen varsinaista huutokauppapäivää.

– Lisäksi järjestämme reaaliaikaisia netti-huutokauppoja, missä toiminta kaikilta osin vastaa tavanomaista niin kutsuttua salihuutokauppaamme, mutta salioستاجا ei ole vaan toiminta tapahtuu kokonaisuudessaan vain netissä. Meklarina toimii tietokone. Yhden kohteen keskimääräinen myyntiaika on 25 sekuntia. Nettitarjouksia voi tulla huutokauppa kohden 5.000-10.000 kappaletta, Christian von Schantz kertoo.

Christianin poika **Sebastian von Schantz** toimii huutokaupan meklarina salihuutokaupoissa. Nettihuutajat ympäri maailmaa näkevät saman kuvan ruudullaan kuin huutokauppalisissa istuvat. Tarjouksia voi rekisteröitynyt asiakas tehdä tietokoneella, tabletilla tai älypuhelimella.

Huutokauppoja on viime vuosina järjestetty 4-6 vuodessa. Kohteet esitellään liikkeessä huutokauppa edeltävällä viikolla, ja silloin kun on kysymys tavanomaisesta salihuutokaupasta, myös tuntia ennen huutokaupan alkua huutokauppapaikalla.

Kaikista kohteista on yksityiskohtaiset kuvat nähtävissä internetissä. Myyntihetkellä kohteen kuva ja hinnannousu näkyy internetissä kunkin kohteen myynnin aikana. Huutokauppalisissa noin 800 myyntikohdetta ovat näytteillä kunnes ne ovat myyty.

Kaikki huutokauppatalaisuuteen osallistuvat rekisteröidään, ja useimmat ovat Holmastolle entuudestaan tuttuja keräilijöitä ja kauppiaita. Tietokonejärjestelmään rekisteröityjä on kaiken kaikkiaan yli 10 000 yli 40 maasta, Kiinaa, Vanuatua ja Etelä-Amerikkaa myöden. Määrä lisääntyy tasaista tahtia.

– Ostajat pitävät huutokauppatahtumaa salissa tärkeänä, ja läsnä oleville myydään yleensä kaikista arvokkaimmat ja kalleimmat kohteet. Hyväkuntoisten ja harvinaisempien kohteiden myyntihinta voi joskus kohota jopa monikymmenkertaiseksi minimihinnasta, von Schantz kertoo. js.