

Mullistusten vuosikymmenet

50 vuotta autokauppaa tehnyt Autosalpa päättää juhlasarjansa juurillaan Kouvolassa. Lama kouraisi lujaa, mutta tänään toiminta on taas vakaalla pohjalla.

MARKKU LINTULA

Autoalalla 50 vuotta on yritykselle pitkä aika. Samoin 37 vuotta saman työnantajan palveluksessa on kunnioitettava rupeama. Autosalvan talousjohtaja **Eeva Takalo** tuli aikanaan yritykseen puhelinvaihteen hoitajaksi. Taloushallinnossa lähes kaikki työtehtävät

ovat vuosien varrelta tuttuja.

– Se on ollut rikkaus työurala, että yritys on luottanut ja antanut mahdollisuuksia edetä. Meiltä lähdetäänkin yleisimmin eläkkeelle, eikä toisiin firmoihin. Koko aikana olen aina voinut kysyttyä sanoa ylpeänä, missä olen töissä, Takalo sanoo.

Autosalpa Oy:llä on toimipisteet Kouvolan lisäksi Kotkassa, Porvoossa, Lahdessa ja Keravalla. Puolta vuosisataa on juhlittu jo muualla, ja kiertue päättyy Kouvolassa tänään, kun kaupparekisteriin merkittämisestä 4.10. 1957 tulee kuluneeksi tasavuodet.

– Yrityksen kotipaikka on Kouvola, ja verot maksetaan Kouvolaan, Takalo muistuttaa.

AINA TILANNE ei työpaikkojen vakauden suhteen ole ollut

ytä hyvä. Autokaupan 80-luvun loppuun osuneiden hুলujen vuosien jälkeen tulivat samaan saumaan pankkikriisi ja lama, ja automyynti putosi ennätystasolta reilun 50000 kappaleen kokonaismäärään. Autosalvan työntekijöistä lähes puolet joutui työttömäksi, mutta hieman aikaisemmin tehdyistä suurinvestoinneista huolimatta yritys jäi henkiin.

– Voisin jakaa vuoteni yrityksessä kolmeen erilliseen vaiheeseen, joista rakennus- ja nousuvaihetta seurasi lamavaihe ja kolmantena uusi nousu. Kaikilla talouden mittareilla ilmaistuna Autosalpa on nyt vakavarainen yritys, jonka omavaraisuusaste kestää alalle tyypilliset markkinahäiriöt, Eeva Takalo listaa.

Kun tilanne oli heikoin, Autosalpa päätyi Volvo Auto Oy:

Autosalpa 1957–2007

■ Yrityksen perustivat Eino Tuomala, Jouko Paila ja Maija-Liisa Kontturi. Pailan suvulla oli ollut autokauppaa jo Karjalassa, sotien jälkeen Laatokan auto toimi Kouvolassa ja Kotkassa. Toivo Kinnunen osti 1965 Kontturien osuuden.

■ Autosalvan perusrakenteen loi pitkäaikainen toimitusjohtaja Karl Mickos vuosina 65–88.

■ Yritys siirtyi Volvo Auto Oyn omistukseen vuonna 1993. Yhtiön tervehdyttämisen aloitti toimitusjohtajana Ij-konsultti Harry Timgren, jota seurasi Jorma Siren.

■ Sirenin perhe osti yrityksen maahantuojalta vuonna 2002.

■ Toimipaikat Kouvolan lisäksi Kotkassa, Porvoossa, Lahdessa ja Keravalla. Toimipaikoilla on omat johtajat, Kouvolassa Janne Mankki.

■ Yhtiön liikevaihto viime vuonna 106 miljoonaa euroa ja omavaraisuusaste 70 prosenttia.

on omistukseen vuonna 1993. Tervehdyttämiskauden toimitusjohtajaksi tuli **Jorma Siren**, jonka perhe osti yrityksen maahantuojalta 2002.

Työntekijämäärä kävi alimmillaan 116 henkilössä, josta se on noussut nykytasolleen vajaaseen 190 henkilöön.

– Töitä täällä tehdän kyllä paljon, mutta vastaavasti edut ovat hyvät. Meille on perustettu autoalalla Suomen ensimmäinen henkilöstörahasto, ja työterveyshuoltoa ollaan laajentamassa. Talo vaatii, mutta myös palkitsee, Takalo sanoo.

AUTOALA ON muuttunut reip-



Taloustohtori Eeva Takalo ja myyntipäällikkö Kari Kurki tuntevat Autosalvan historiaa yhteensä noin 60 vuoden kokemuksella.

paasti jo niinä vuosina, jotka 22 vuotta talossa ollut myyntipäällikkö **Kari Kurki** on nähnyt. ATK:n tulo autokauppaan pisti automyyjät ensin tiukkaoppiin, mutta enää ei ilmankaan osaisi olla.

– Jos systeemi on pois päältä, niin vähän tuntuu kuin koko homma pysähtyisi. Yhteydenottoista ja tarjouspyynnöistä iso osa tulee jo sähköisesti. Vaikka haluamme jatkossakin asiakkaan myös liikkeeseen, sähköisen asioinnin osuus tulee varmasti edelleen lisääntymään, Kurki veikkaa.

Seuraavalle vuosikymmenelle Kurki veikkaa myös vähäpäästöisten ja vähän kuluttavien autojen suosion kasvua.

– Verospekulaatiot ovat aina omiaan jarruttamaan kauppaa. Autoalan kannalta olisi päätöksen sisältöäkin tärkeämpää,

että päätös tulee aina ripeästi, Kurki ja Takalo painottavat.

Kurki uskoo tulevien vuosien edelleen parantavan autojen varustelua.

– Ja on todennäköistä, että alkuunkaan aina maksumiehiksi ei joudu asiakas. Merkit kilpailevat lujasti keskenään, ja kattava varustetaso on hyvä kilpailukeino.

JOS ON ALA muuttunut, ovat sitä tehneet asiakkaatkin. Autosalpaa pidettiin pitkään Volvo-talona, mutta 80-luvun lopulla valikoimaan liittynyt Renault toi jo sinällään paljon uutta.

– Se oli tervetullut lisä. Saimme uudenlaisia asiakkaita ja uudenlaisia vaihtoautoja. Toki asiakaskunta on muuttunut myös Volvon uusiessa mallistoaan entistä nopeammin, ja Vol-

vo on nykyisin nuorten auto siinä missä muidenkin, Kurki vakuuttaa.

Henkilöautopuolella ensimmäinen merkki oli BMW, joka kuuluu nytkin usean toimipisteen merkivalikoimaan. Välillä mukana oli myös Land Rover. Raskaalla kuljetuskalustolla ja työkoneilla on ollut vuosien saatossa oma iso osansa.

2000-luvun asiakas on tietenkin myös vaativa. Jälki-markkinointi ja automyynti tukevat toisiaan niin saumattomasti, että molempien osien on pelattava.

– Teknisen palvelun pidentänyt aukioloajat ja sijaisautojärjestelmä ovat osaltaan vastauksia asiakkaiden tarpeisiin, Eeva Takalo pohtii.

YKSI NÄKYVÄ muutos kaikilla kaupan aloilla oli tietenkin

euron tulo. Autokaupassa välirahoja laskettiin aluksi sinnikkäästi niin euroissa kuin markkoissakin, mutta nyt kaupat tehdään jo lähes poikkeuksetta euroissa.

Uusien autojen keskihinta oli nousussa jo ennen euron tuloa. Sen jälkeen hinta on kivunnut entisestään. Varustetoiveitaan ruksiessa asiakas pitää viiden tonnin lisähintaa inhimillisinä, mutta kokonaan toinen juttu on, olisiko hän ollut vuosituhatien vaihteessa valmis pistämään 30000 markkaa ostohinnan päälle.

Eurosta huolimatta autokauppa ei ole helppo laji. Maahantuojat vaativat hyvää kappalemääräistä uusien autojen myyntiä, omistajat taas katetta tuottavaa toimintaa. Vaihtoauton oikean hinnan säätäminen on herkkä laji.



Autosalvan ensimmäinen toimipiste Kouvolassa Salpausselänkadun ja Ahdinkadun kulmauksessa. PV-Volvo sattuua kuvaan sopivasti.