

suomen

autolehti

2
helmikuu

2009

Automyynti

VOLVO

**Autokorjaamo keskellä
kaupunkia s. 10**

**Kitkatielo muuttuu
vesiliirtovaroitukseksi s. 22**

**Koulutuskokeilulla
lisää työnjohtajia s. 28**

**Autokauppaa
omaan maakuntaan
panostaen s. 6 ja 24**

Laitekatsaus: Renkaanvaihtokoneet s. 33



Marjukka Sirén astui Autosalpa-ketjun johtoon vuoden vaihteessa.

Autosalvan uusi sukupolvi

Kannattavuudesta ei tingitä

Kymenlaakson autokaupassa kääntyi uusi sivu vuoden vaihteessa, kun paikallisen vahvan jälleenmyyjän johdossa tapahtui sukupolvenvaihdos. Uusi johtaja on tuttu kasvo ketjun kaikissa toimipisteissä.

■ Arto Vanttinen

Tammikuisena perjantaipäivänä ovi käy yllättävän tiuhaan Autosalpa Oy:n toimipisteessä Kouvolaassa. Taantumun synkät pilvet eivät näytä pelästättäneen ainakaan kymenlaaksolaisia autokaupoilta. Autosalvan viiden liikkeen ketjun johtoon vuoden vaihteessa siirtynyt **Marjukka Sirén** kuitenkin toteaa, että

tuleva vuosi on kysymysmerkkejä täynnä.

"Tarjouksia meiltä kyllä lähtee lähes normaaliin tahtiin, mutta asiakkaat lykkäävät ostopäätöksen tekemistä entistä pitempään."

"Uuden auton ostajien keski-ikä on korkea ja monet heistä ovat nähneet 1990-luvun taitteen laman.

Siksi ollaan varmuuden vuoksi varuillaan ja seurataan tilanteen kehittymistä", Sirén kuvailee.

Vuonna 1957 Kouvolaassa perustettu Autosalpa oli pitkään perheyriitys, kunnes Volvo Auto Oy osti sen vuonna 1993. Samalla Marjukkan isä **Jorma Sirén** palkattiin yrityksen toimitusjohtajaksi tehtäväänsä laittaen liike myyntikuntoon. Jorma Sirén onnistui liikkeen elvyttämisessä, mutta ostajaa ei kuitenkaan löytynyt, joten Volvo Auto päätti pitää yrityksen.

"Kaikki sujui rauhallisesti siihen asti, kunnes Ford osti Volvo Auton. Fordin politiikkaan kuului, että jälleenmyyjät ovat itsenäisiä metropolialueiden ulkopuolella."

"Tämä johti siihen, että pitkällisten keskustelujen jälkeen keväällä 2002 Jorma ja minä ostimme Autosalvan liiketoiminnot Volvo Autolta. Samaan aikaan minä aloitin työt Porvoon toimipisteessä automyyjänä. Vähän myöhemmin myös veljeni **Tuukka** ja **Jukka Sirén** tulivat mukaan yrityksen toimintaan."

Volvosta Autosalpa tunnetaan

Liikkeen keulakuva on alusta asti ollut Volvo. Nykyisin merkkipalikoimaan kuuluvat myös Renault, BMW ja vuoden vaihteesta alkaen Mazda, jota myydään vasta yhdessä toimipisteessä, Keravalla. Muut merkit ovat edustettuina ketjun kaikissa

toimipisteissä Kouvolassa, Kotkassa, Porvoossa, Keravalla ja Lahdessa.

"Volvo on niin historiallisesti kuin liiketoiminnan kannalta Autosalvan tukijalka. Se on myös asia, josta Autosalpa varsinkin Kouvolan seudulla tunnetaan."

"Volvolla tapahtunut tänä vuonna paljon erityisesti moottoripuolella. Uusia automalleja ei niinkään ole tulossa, mutta moottorien pästöt putoavat ja tehot kasvavat. Se ei ole ollenkaan huono asia tässä CO₂-maailmassa", Sirén huomauttaa.

Muista merkeistä BMW kasvatti myyntiään merkittävästi viime vuonna. Renault taas on ollut viime aikoina alamaissa. Sirén kuitenkin toivoo, että merkki nousee uusien mallien avulla takaisin jaloilleen. Mazda tuo volyymimerkkinä uuden vivahteen Autosalvan toimintaan.

"Taantuma vaikuttanee eniten autojen alempaan keskiluokkaan eli niihin malleihin, joita myydään eniten. En usko, että vaikutus on samanlainen esimerkiksi Volvon ja BMW:n asiakkaiden kohdalla."

Ketjuksi ennen ketjuja

Autosalvan ketjuuntuminen tapahtui pääosin ennen viime vuosien autoliikeketjujen nousua. Kotkan ja Porvoon toimipisteet perustettiin 1960-luvulla ja Lahteen liike avattiin vuonna 1981. Liikkeet avattiin jo toiminnassa olleisiin autokauppoihin. Uusin toimipiste avattiin Keravalle vuonna 2005.

"Toimipisteet ovat tällä hetkellä sopivan etäällä toisistaan. Kouvolasta muut toimipisteet ovat noin tunnin ajomatkan päässä."

Nykyisen ryhmäpoikkeusasetuksen myötä Sirén on huomannut, että maahantuojien vaatimukset autoliikkeille ovat kasvaneet. Koska liikkeen perustaminen on nykyisin jälleenmyyjän päätettävissä, maahantuoja haluaa taata omille merkeilleen edustavat tilat.

"Ryhmäpoikkeusasetuksen muutos mahdollisti sen, että pystyimme avaamaan Keravan liikkeen. Kun kartalla oli tyhjä aukko edustamillamme merkeille, päätimme käyttää hyväksi vapaan sijoittumisen mahdollisuutta. Toki tämä tehtiin hyvässä yhteishengessä

edustamiemme merkkien maahantuojien kanssa", Sirén kertoo.

Uuden autotalon avaamisen lisäksi Autosalpa on uusiutunut olemassa olevia toimipisteitään. Porvooseen rakennettiin uusi toimitalo vuonna 2007 ja Lahden toimipistettä uudistetaan parhaillaan. Myös Kotkan ja Kouvolan liikkeitä on ehostettu 2000-luvun alussa. Ketju on Sirénin mukaan tällä hetkellä sopivan kokoinen eikä Autosalvalla ole laajenemissuunnitelmia.

"Ketju on tarkoitus pitää tiiviinä niin liiketoiminnallisesti kuin maantieteellisesti. Emme havittele kasvua koko maanlaajuiseksi ketjuksi. Tavoitteena on olla merkittävä toimija omalla alueella."

Autosalvan liikkeet levittäytyvät kahdelle selvästi erilaiselle alueelle. Perinteinen toimialue Kymenlaakso ei ole tällä hetkellä kasvukeskus. Alue on ollut riippuvainen metsäteollisuudesta, joka on viime aikoina vähentänyt toimintaansa rajusti. Kun Voikkaan paperitehdas suljettiin vuonna 2006, lattialiikenne hiljentyi hetkeksi täysin.

"Kuukauden ajan ilmoituksen

jälkeen meillä ei tapahtunut auto-kaupassa yhtään mitään. Samalla tavoin Stora Enson tekemät leikkaukset näkyivät viime vuonna Kotkassa ja Haminassa", Sirén selittää.

"Porvoon, Lahden ja Keravan toimipisteet taas sijaitsevat kasvualueilla. Erityisesti Itä-Uusimaa on voimakkaan kasvun aluetta tällä hetkellä."

Kohti isompia yksiköitä

Ennen toimitusjohtajan pestiä Sirén toimi vuoden ajan yhtiön varatoimitusjohtajana. Sitä ennen hän työskenteli Keravan autotalon johtajana ja oli mukana käynnistämässä sen toimintaa. Lisäksi hän on työskennellyt useissa tehtävissä ketjun kaikissa muissa liikkeissä paitsi Lahdessa.

"Sukupolvenvaihdos olisi voinut toteutua parempanakin ajankohtajana. Toisaalta olen jo vuoden verran hoitanut näitä tehtäviä varatoimitusjohtajana, joten kyseessä ei ole hyppy tuntemattomaan. Jorma on myös jatkossa mukana taustajoukoissa, koska hän jatkaa osa-aikatyössä hallituksen puheenjohtajana."

Sirén uskoo, että autokauppa keskittyy jatkossa Kymenlaaksossa monimerkkitaloille. Liikkeiden on oltava riittävän suuria, jotta ne selviävät vaikeina aikoina. Sama kehitys on todennäköistä myös muualla Suomessa. Jo nykyisellään tilanne on se, että esimerkiksi AKL:ssä on noin 250 jäsenyritystä, joilla on yhteensä noin 620 toimipistettä.

"Jos tällä hetkellä koko maan jälleenmyyjäverkostossa on noin 250 liikettä, niin onko se jatkossa 150 tai 200 liikettä? Kuka tietää, mutta arvaukset ovat kovia."

Sirénien perheen omistama Neris Holding Oy omistaa myös Lahdessa toimivan vaihtoautoliikkeen nimeltä UUSI Autokauppa. Yritys on laajentamassa toimintaansa Hämeenlinnaan, jolloin myös monimerkkikorjaamo UUSI Autohuolto aloittaa siellä toimintansa. Ne ovat kuitenkin omat yrityksensä eivätkä ole sidoksissa Autosalpa Oy:öön kuin omistajiensa kautta.

"Puhumme yleensä Autosalpa-ryhmästä, johon myös UUSI Au-



Volvo on Autosalvan pitkäaikaisin ja myydyin merkki.



Autosalvan strategia on olla vahva toimija omalla alueella.

toikauppa ja UUSI Autohuolto kuuluvat. Ne toimivat itsenäisesti ja esimerkiksi UUSI Autokauppa hankkii myytävät autonsa sieltä, mistä se on edullisinta. Joskus paras ratkaisu löytyy Autosalvasta.”

Taantumaan on reagoitava

Autosalpa on pärjännyt hyvin auto-liikkeiden kannattavuusvertailussa. Autosalvalla ei muun muassa ole pitkäaikaista velkaa, joka yleensä syntyy kiinteistöjä hankittaessa, koska kaikki kiinteistöt muodostavat omat kiinteistöyhtiönsä, jotka taas Neris Holding omistaa.

”Kannattavuus on muutenkin meidän strategiamme lähtökohta. Toiminnan on oltava kannattavaa, jotta liiketoimintaa voidaan kehittää. Kaikkien toimipisteiden kaikkien osastojen on tuotettava tulosta”, Sirén kiteyttää.

Taantuma tuo mukanaan entistä herkemman toimintapolitiikan. Kuluja on seurattava tarkasti ja esimerkiksi rekrytointien suhteen on oltava hereillä. Uusia työntekijöitä ei yritykseen ole viime aikoina palkattu. Toimenkuvia on yhdistetty ja tällä tavalla paikattu lähteneiden jättämiä aukkoja.

”Jos kauppa alkaa todella hiljentyä, niin sitä ei ole kauan varaa katsella. Toisaalta ei ole järkevää tehdä toimenpiteitä pelkästään varmuuden vuoksi, vaan on elettävä tilanteen mukaan päivä kerrallaan.”

Sirén ei sulje pois mahdollisuutta, että Autosalvassa nähtäisiin jatkossa myynnissä uusia merkkejä. Valikoima halutaan kuitenkin pitää sen verran kompaktina, että yritys pystyy tarjoamaan jokaisen merkin asiakkaille asiantuntevaa palvelua.

”Valikoimassa voisi hyvin olla

2–3 merkkiä lisää. Ei välttämättä joka paikkakunnalla, vaan tarpeen mukaan.”

Jälleenmyyjän mahdollisuudet

Vahva paikallinen jälleenmyyjä voi Sirénin mukaan vaikuttaa siihen, minkälaiseksi autokauppa alueella muodostuu. Merkkien markkinaosuudet vaihtelevat paljon maan eri osissa. Volvon osalta markkinaosuudet pyörivät 5–8 prosentin välillä. Muilla merkeillä vaihtelut ovat vielä isompia.

”Paikallisen toimijan merkitys voi olla hyvin suuri etenkin pienellä paikkakunnalla, jos liikkeellä on hyvä historia ja tyytyväiset asiakkaat.”

”Autosalvan strategia näkyy muun muassa siinä, että valitsimme uudeksi toimipaikaksi Keravan emmekä esimerkiksi Vantaata. Halu-

simme sijoittua pienemmälle paikkakunnalle, jonka ympäristössä asuu paljon ihmisiä. Silloin on mahdollista oppia tuntemaan asiakkaat ja palvella heitä henkilökohtaisesti.”

Sirén on odottavalla kannalla lähikuukausien suhteen. Jos tilanne synkkenee ja autoliikkeet hakeutuvat konkurssiin, voi syntyä tyhjenymyntejä, jotka sotkevat markkinat ainakin väliaikaisesti. Silloin isoilla varastoilla tulee helposti tappiota.

”Tällä hetkellä ei kannata pitää isoja autovarastoja. Meillä tilanne on onneksi kohtuullinen, sillä varastot ovat viimevuotisella tasolla. Silti niitä on tarkoitus keventää lisää kevään aikana”, Sirén tiivistää. □