



Marjukka Siren ajaa 50 000 kilometriä vuodessa. Matka taittuu useimmiten diesel-Volvolla.

Viisi vuosikymmentä Volvo-kauppaa

Autosalpa Suomen suurimpia autokaupan perheyriityksiä



Stiina Kokkonen

Kouvolalaisen autoliikkeen Autosalpa Oy:n Keravan valloitus lähti hyvin liikkeelle heti ensimmäisenä vuonna. Vajaa vuosi sitten toimitalon käynnistänyt johtaja Marjukka Sirén kertoo, että vuoden aikana Autosalpasta on tullut Keravan tunnetuin autoliike. Marraskuun alussa Keravan autotalon vetovastuu siirtyi perheyhtiössä Tuukka Sirénille ja Marjukka Sirén aloitti yhtiön mark-

kinoinnista ja myynnistä vastaavana johtajana päätoimipaikassa Kouvolassa. Toimitusjohtaja Jorma Sirénin työpöytä on myös Kouvolassa.

– Autosalpa täyttää ensi vuonna 50 vuotta. Varsinainen juhlapäivä on lokakuussa, mutta juhluvuosi näkyy koko vuoden toiminnassa. Tulossa on paljon muutakin kuin historiikki, lupaa Marjukka Sirén.

Autosalpa Oy toimii Kouvolan lisäksi Kotkassa vuodesta 1967, Porvoossa 1969, Lahdessa 1981 ja Keravalla vuodesta 2005.

– Autosalpa työllistää tällä hetkellä 190 henkilöä. Henkilömäärä on kasvanut parinkymmenen vauhdilla vuodesta 2002 lähtien.

Autosalpa edustaa kaikissa toimipisteissä Volvo- ja Renault henkilöautoja sekä Renault tavara-autoja. Kotkassa, Porvoossa ja Keravalla on lisäksi BMW henkilöautoja.

500 suurimman joukossa

Autosalpa Oy on Suomen suurimpia perheomisteisia autoliikkeitä. Jorma Sirén osti yhtiön Volvo Autolta vuonna 2002.

Autosalpa on rankattu Talouselämä-lehden 500 suurimman yrityksen joukossa tänä vuonna sijalle 381. Liikevaihto on kasvanut selvästi kahdella päättyneellä tilikaudella. Tälle

vuodellekin kasvua, 106 miljoonaa euroon. Henkilöautoissa markkinaosuus toimialueella on reilut 11 prosenttia ja tavara-autoissa reilut viisi prosenttia.

Autosalpa on investoinut viime vuosina rajusti. Viime vuoden joulukuussa valmistunut Keravan uusi toimitalo oli yhdeksän miljoonan euron investointi. Nyt työn alla on Porvoon uudet toimitilat, jotka valmistuvat kesän kynnyksellä 2007.

– Ympyrä on nyt sulkeutunut eikä ole laajentumiskykyä uusille paikkakunnille. Yhtiön juuret ovat vahvasti Kymenlaaksoissa, korostaa Marjukka Sirén.

Palvelu ratkaisee

Parina viime vuonna periteollisuuden epävarma tilanne on kurittanut autokauppaa Kouvolan seudulla.

– Työselkkaukset ja Voikkaan tehtaan sulkeminen näkyivät välittömästi autokaupassa. Tästä vuodesta on kuitenkin kaikesta huolimatta tulossa tuloksellisesti viime vuoden kaltainen.

Marjukka Sirén arvioi, että autokaupan kilpailu kovenee entisestään.

– Korealaiset merkit ovat vallanneet markkinoita ja myös EU:sta tuodaan autoja.

Sirénin mukaan asiakkaat ovat merkkiuskollisia, mutta vaihtelumahdollisuus pitää olla. Autosalan merkit Volvo, BMW ja Renault tarjoavat jokaiselle jotakin.

– Kaikilla on hyviä autoja. Myyntitilanteen ja huollon kokemukset ratkaisevat autoa valittaessa. Palveluumme kuuluvat pitkät aukioloajat ja sijaisautot huollon ajaksi.

Vaihtoehtoiset polttoaineet tulossa

Autokauppa on elänyt jatkuvassa muutoksessa ja muutos jatkuu. Viisi vuotta autokaupassa mukana ollut Marjukka Sirén kuvaa bisnestä mielenkiintoiseksi.

– Kallis polttoaineen hinta pakottaa autonvalmistajia kehittämään vaihtoehtoisia polttoaineita. Bensan hinnan nousu näkyy myös diesel-autojen kysynnän kasvuna.

Suomen autokanta on Euroopan vanhinta. Tuontiautotkin ovat vanhempiä vuosikertaa, ja se näkyy huollossa.

Henkilöstönsukupolvenvaihdos on tulossa autotaloissa. Sirén odottaa myös naisten osuuden lisääntyvän henkilökunnassa.

– Hyvä myyjä oivaltaa mitä asiakas todella haluaa. Riittää että tietää autoista perusasiat, kaikkia nippelitietoja ei tarvitse hallita.