

Tuukka viittaa kintaalla ennakkoluuloille

Tulevaisuudenvisiossa autot eivät törmäile

KERAVA

Teija Uurimäki

– Viidenkymmenen vuoden päästä autoja ohjataan esimerkiksi satelliittien avulla niin etteivät ne enää törmää toisiinsa, visioi Keravan Autosalvan johtoon viime viikon keskiviikkona astunut **Tuukka Sirén**.

Nuorta miestä ei liiemmin tarvitse ajatusleikkiin houkutella.

Hän uskoo, että tulevaisuudessa autot ovat kevyempiä, ehkä pienempiä, mutta muuten hyvin samannäköisiä kuin nyt. Energiansa kulkupelit saavat luonnosta: rypsiöljystä tai aurinkosta.

Vaatimaton uraraketti

Autojen myyminen on Sirénillä verissä. Tuukan isä **Jorma Sirén** on Autosalvan toimitusjohtaja, isosisko **Marjukka** on ketjun markkinointi- ja myyntijohtaja ja pikkuveli **Jukka** työskentelee Keravalla controllerina. Ainoastaan äiti Sirén on pysynyt sivussa autoliikkestä.

Päivääkään Tuukka Sirén ei silti ole uravalintaansa - tai ajautumistaan autokauppiaksi - katunut.

– Autot ovat aina minua kiinnostaneet ja tiesin jo pikkupoikana, että autokauppias minusta tulisi. En koskaan miettinyt, mikä toiveammattini olisi.

Urakehitys on ollut nopeampaa kuin Sirén odotti; edes toimitusjohtajan poika ei osannut odottaa, että hän etenisi kolmessa vuodessa johtajaksi.

Keravalle Sirén päätyi Kouvolan, Lahden ja Kotkan kautta. Hän aloitti Kouvolassa myyjänä, jatkoi Lahdessa myyntipäällikkönä ja johti Kotkan liikettä. Keravalla Tuukka Sirén astui isosiskonsa saappaisiin.

Restonomiksi opiskellut Sirén työskenteli ennen autokauppiaksi ryhtymistään turkulaisessa hotellissa.

– Kun hotelli suljettiin, avautui samoihin aikoihin Kouvolassa automyyjän paikka. Tuntui luontevalta lähteä, kun tilaisuus tuli, 29-vuotias autosuvun vesa kertoo.

Jalat maassa

Sirén on törmännyt myös ennakkoluuloihin - toimitusjohtajan poikaa koetellaan helposti. Hän suhtautuu kuitenkin epäluuloihin rauhallisesti.

– Täytyy vain tehdä asiat niin hyvin kuin osaa. Eikä itsestään saa tehdä numeroa. Jos ennakkokuulot eivät ole hälvenneet kuukaudessa, olen tehnyt jotain väärin. Toisaalta asiaa ei kannata turhaan ajatella, vaikka kuinka yrittäisi, kaikki eivät tykkää kuitenkaan.

Vaikeinta autotalon johtamisessa on löytää oikeat ihmiset oikeille paikoille. Haastavin paikka on Sirénin mielestä huoltotiski. Sinne, kun tullaan aina ikävien asioiden tähden. Mutta ei ole helppoa myyjilläkään.

– Asiakkaiden vaatimukset ovat kasvaneet. Ne, jotka kymmenen vuotta sitten pärjäsivät automyyjinä, eivät pärjää enää, elleivät he ole pystyneet muuttamaan tyyliään.

Takaisin kotikulmille

– Kun on kymmenen vuotta kiertänyt Suomea, on kiva päästä takaisin kotikulmille.

Vielä pari kuukautta mies joutuu ravaamaan Kotkan ja Keravan väliä, mutta tammikuussa elämä helpottuu. Vuoden alussa hän pääsee vastavihityn vaimonsa kanssa muuttamaan



Konstalleimaton autokauppias. Jos Tuukka Sirén olisi auto, olisi hän BMW 3. sarjan coupé. Se on järkevä ja urheilullinen, muttei pröystäilevä. Ihan niin kuin Sirénkin.



Oppia kotoa. Koripalloa harrastava autokauppias osti ensimmäisen autonsa 23-vuotiaana, lainarahalla. Se oli kullanhöhtöinen Renault Clio. Hän oppi jo nuorena, että töitä pitää tehdä, jos jotain haluaa.



Autokauppa verissä. Lapsena Tuukka Sirén kävi vaihtokauppaa leikkiautoillaan. – Mersut olivat silloin kova juttu.

ostamaansa taloon Annankulmaan.

– Järvenpää on minulle tärkeä paikka. Olen viettänyt kaupungissa lapsuuteni. Tämä on kiva paikka; Järvenpäässä on rauhallista, mutta silti kaupungissa on paljon tekemistä - ja Helsinkiinkin on lyhyt matka.