



Verhoomo Sorsan tilat yli kaksinkertaistuivat. SE Mäkisen autonkuljetusyhdistelmä tulee Sorsan pääportista sisään ja pääsee takaportista ulos. Ei tarvitse pihalla vekslailia. Pihalla talon ympärillä on 100 autopaikkaa.

Korona-aika on kasvattanut räjähdysmäisesti kylmäkuljetusautojen kysyntää. Pakuvarustelussa on Sorsan valtakunnassa hyvät näkymät, nyt avarissa tiloissa.

Verhoomo Sorsa on kevyen kuljetuskaluston varusteluykkönen Suomessa. Toimitilat Helsingin Malmilla kävivät epäkäytännöllisiksi ja ahtaiksi. Jopa automaahantuojiilta tuli viestiä, että laajentukaa ja näin toimitusajat saadaan lyhyemmiksi.

Nyt on toisin, kun päästiin Kehä III:n kupeeseen, lentokentän tuntumaan, Aviapolikseen, Tahkotie kuuteen. Jos oli vanhassa lattiapintaa 1 800 neliötä, nyt on 4 000.



Nyt on tilaa pakuille. Mukana ilossa Johannes Immonen (vas.), Ilari Salonen ja Otto Tast.

TEHOKKUUS KASVOI Muutos on Verhoomo Sorsan tuotannon ja logistiikan kannalta merkittävämpi kuin pelkkä tilakasvu. Ompelimo, istuinvalmistus, vaneripuoli ja metallipaja hitsauksineen tuottavat jokainen omissa tiloissa tarvittavat komponentit. Sitten nosto-ovi nousee yksi kerrallaan ja valmistunut osa kiikutetaan avaraan kokoonpanohalliin. Siellä umpiautot, niitä on eniten, seisovat siistissä rivissä työn alla. Kun kirkkaat led-valot ovat rakennuksen seinissä, valokeila tulee suoraan ovista autojen sisään - näkee hyvin sisustaa.

Vanhassa elämässä sirklattiin vaneria 30 sentin päässä varusteltavasta autossa. Kun taloon tuli vaneria tai rautaa, autoja piti ajaa ulos pois tieltä. Työt keskeytyivät, oli epätehokasta. Kun autot olivat kuin sillit suolassa, kolhut lisääntyivät. Sellaista oli elää sokkelossa.

Uuden rakennuksen on tehnyt Jusacon. Ulkoseinät ovat peltipintaista kerroselementtiä, runko on terästä, väliseinät kipsilevyä.

Verhoomo Sorsalla näyttää nyt siltä, että ollaan oikeassa autotehtaassa.

- Ollaan nälkäisiä kaupalle, haetaan kasvua, kertoo Ilari Salonen.



Sorsalla tehdään sisustukset alusta loppuun. Siinä tarvitaan ompelukonetta.

TÖILLE ON KYSYNTÄÄ Pitkän linjan sorsalainen Salonen on myyntiä tekevä hallituksen puheenjohtaja, joka auttaa tarvittaessa hallissa esimerkiksi perälauta-asennuksessa. Myyntiä tekee myös toimitusjohtaja **Otto Tast.**

Oikeastaanorganisaatioissa kaikki ovat lattiatason kavereita. Ainostaan tuotantopäällikkö eroaa muista - **Joha**

nnes Immosella

on komea karvahattu päässä.

Ajolinjan vieraillessa Sorsalla muutto oli vielä kesken. Esimerkiksi osa myyntipuolesta oli vielä vanhoissa tiloissa.

- Vanhassa paikassa tuotanto oli täynnäjo useamman vuoden. Se osoittaa, että meidän töillemme on kysyntää, kertoo Otto Tast.

- Tiedämme, että kilpailu kiristyy, kaikki haluaa pääkaupunkiseudulle, Salonen lisää.



Liikkuva lemmikkieläinlääkäriauto on tullut lisävarusteluun.

Verhoomo Sorsan ei tarvitse hakea uusia aluevaltauksi. Matkailuautoissa, huoltoautoissa, pakettiautovarusteluissa ja kylmäautoissa riittää työsarkaa. - Me ollaan koko historian aikana tehneet omalla tavalla. Emme ole sivuille vilkuilleet. Haluamme olla räätälitälo, teemme mitä asiakkaat haluavat. Emme ole keskittyneet mihinkään kapeaan sektoriin. Se on tuonut uskottavuutta, asiakkaat uskaltavat lähestyä meitä asiassa kuin asiassa, Salonen kertoo.

Verhoomo Sorsa on toiminut vuodesta 1983. Ompelukone on edelleen merkittävässä roolissa.



Pekka Sorsa on verhoillut niin kauan kuin Verhoomo Sorsa on ollut eli vuodesta 1983. Hän on pääomistaja Kalle Sorsan veli.

KASVUN PAIKAT Sorsa on vahva matkailuautoissa eli pakettiautoista tehdyissä retkeilyautoissa. Siellä korona-aika on saanut aikaan selvää kasvua. Kun lomalle ei voi lähteä ulkomaille, sitten lomaillaan kotimaassa. Mennään mökeille, ostetaan liikkuva lomakoti eli matkailuauto. - Se on haluttu tuote ainakin niin kauan kuin verottaja on suosiollinen ja matkailuauto on verovapaa, Salonen sanoo.

Toinen kasvava sektori korona-aikana on ollut kylmäautomarkkinat. Ne ovat suorastaan räjähdysmäisessä kasvussa.

- Siinä tuli vanhoissa tiloissa seinät vastaan. Täällä meillä on mahdollisuus kasvaa, luoda tuotanto enemmän sarjatyömaisemmaksi, Salonen toteaa.

Kylmäkalustoa tarvitaan kasvavassa elintarvikkeiden verkkokaupassa, kauppakassikuljetuksissa kuluttajille. Toinen sektori lämpötilasäädelyissä kuljetuksissa ovat lääkkeet, joiden kuljetuslämpötilaa seurataan entistä tarkemmin etänä.

- Parhaimmillaan pystymme jopa kahden viikon toimitukseen, Salonen lupaa.



Tässä Renault Masterista valmistuu matkailuauto.

Kylmäkuljetuskaluston varustelussa Sorsalla on sellaista osaamista, jota ei haluta kaikkien tietoon. Siksi kuvaus jäi sen osalta tekemättä. - Minua pelotti ruveta tekemään hallia, jos siitä tulee susi, teemme vääränkokoisia tiloja. Tarve piti miettiä tarkkaan. Vanhassa paikassa mittanauhalla pyörittiin paljon, Salonen arvioi.

Rakennusaikana tehtiin vielä merkittäviä muutoksia, esimerkiksi kylmäautopuolta laajennettiin.

- Nyt on huojentunut olo. Tämän on pakko olla tehokas, halliprojektissa vahvasti mukana ollut Ilari Salonen tuumaa.

Eli kuuden miljoonan pömpeli ei noussut turhaan. Mutta paikoilleen ei ole tarkoitus jäädä.

- Kyllä minulla on jo mielessä, että meillä olisi vielä iso kylmäautotehdas jossain. Kylmäautomarkkina kasvaa edelleen. Olemme aloittaneet kylmäautoilla ja haluamme pysyä siinä kelkassa mukana. Oliko rohkeasti sanottu? Salonen toteaa.

- Oli, mutta niin se pitääkin, Otto Tast vastaa.

Teksti ja kuvat: Jouni Hievanen

[TILAA AJOLINJA!](#)