



- Sähkö tulee erittäin vahvasti ja nopeasti erityisesti henkilö- ja pakettiautoihin, Ruotsalainen toteaa.

Veho on tänään yksi Suomen, Baltian ja myös Pohjoismaiden merkittävimmistä autokaupan toimijoista. Toiminta on laajentunut viime vuosien aikana erityisesti Suomen rajojen ulkopuolella. Laaja kokemus Suomesta sekä raskaan kaluston että henkilö- ja pakettiautojen piiristä ja nyt myös toiminnasta maamme rajojen ulkopuolella on Vehon toimitusjohtajalla **Juha Ruotsalaisella**. Laittakamme siis Juhalle kysymyspatteri esiin.

V

ehon tie autokaupassa on varsin pitkä?

Vehon toiminta käynnistyi jo vuonna 1939, jolloin yhteistyö Mercedes Benzin kanssa alkoi. Vuosikymmenet ovat tuoneet tullessaan Veholle autokauppaan monenlaisia muutoksia, mutta yhteydet Mercedes-Benzin kanssa ovat säilyneet ja vahvistuneet edelleen vuosien saatossa.

Veho on säilynyt puhtaana perheyriksenä?

Aminoffin suku on ollut Vehon omistajana alusta alkaen. Nyt mukana on jo myös viides sukupolvi.

Kuinka omistus näkyy päivittäisessä toiminnassa?

Omistus ja operatiivinen johtaminen on pidetty toisistaan erillään. Viimeksi 1990 luvun alussa, toimitusjohtajan vaihdoksessa,

Dieter Aminoff

oli hetken siirtymäaikana toimitusjohtajana. Hallitus työskentelyn kautta omistajat ovat toki mukanaerittäin aktiivisesti, mutta hallituksen puheenjohtaja on tälläkin hetkellä suvun ulkopuolelta.

Vuosien kuluessa strategiset toimintamallit ovat muuttuneet?

Tämä pitää paikkansa. Autojen saatavuus oli aivan alkuaikoina haasteellista. Siksi Veho laajensi merkkiedustuksiaan Mercedes Benzin lisäksi muihin merkkeihin. Riittävän laajan ja tasokkaan palveluverkon rakentaminen vaati volyymia. Tämä tilanne jatkui aina vuoteen 2018. Tällöin yhtiön hallitus tarkennetussa uudessa strategiassaan totesi, että keskittyminen yhteistyöhön Mercedes Benzin kanssa tarjoaa riittävän volyymin tehokkaaseen ja kannattavaan toimintaa. Mercedeksen toiminta ja mallipolitiikka varmistaa Veholle mielestäni hyvin vastuullisen, tehokkaan ja kannattavan toiminnan nyt ja myös tulevaisuudessa.

Vehon toiminnassa Suomessa omia pisteitä on suurimmissa kaupungeissa. Mikä rooli itsenäisillä vähittäismyyjillä on jatkossa Suomessa?

Olemme rakentaneet toimintamme Suomessa niin, että merkittävän osan vähittäismyynnistä hoidamme itse ja lisäksi osa siitä rakentuu vahvojen yksityisten ja itsenäisten jälleenmyyjien varaan. Näen, että tämä on toimintamalli, joka tulee säilymään Suomessa jatkossakin, vaikka esimerkiksi Baltiassa toimintamallimme on toinen.

Veho on investoinut uusiin kiinteistöihin eri puolilla Suomea. Joko suurimmat investointitarpeet on hoidettu?

Parhailaan uudet tilat on valmistumassa Ouluun ja kehä kolmosen varrelle Vantaan Vehkalaan. Nämä tilat tulevat vastaamaan hyötyajoneuvoasiakkaidemme kaluston tarpeisiin.

Vehkalan valmistumisen jälkeen Vantaan Ansatien kiinteistö muutetaan palvelemaan pääkaupunkiseudun vauriokorjausta kaikkien ajoneuvoluokkien osalta. Seuraamme toki jatkossakin muuttuvia asiakastarpeita ja olemme valmiita vastaamaan niihin myös tulevaisuudessa tarvittavilla investoinneilla.

Nykyään Veholla on toimintaa myös Ruotsissa ja Baltiassa?

Olemme toimineet sekä Ruotsissa että Virossa jo useita vuosia. Ruotsissa toimintamme on laajentunut viime aikoina erityisesti raskaan kaluston piirissä. Ruotsin toimintamme on vähittäiskaupassa, jossa olemme investoineet myös uusiin tiloihin. Oman erityispiirteen Ruotsissa tuo henkilöautokaupassa oleva agenttimalli. Tässä mallissa maahantuoja, Ruotsissa Mercedes valmistajana, on ottanut ohjaukseensa sekä uuden auton hinnoittelun, että myöskin vaihdossa mahdollisesti tarjottavan vaihtoauton hinnoittelun. Uskonkin, että tämä malli yleistyy Euroopassa laajemminkin lähitulevaisuudessa koko henkilö- ja pakettiautokaupan piirissä.

Virossa ja Liettuassa Vehon toiminta on myös kokonaisvaltaista läpi koko ketjun. Olemme toimineet joulukuusta 2019, jolloin ostimme aiemmin toimineen Silber Auton, sekä maahantuoja ja vähittäismyyjänä ja nykyään vain Mercedes Benz-tuotteille. Latvian osalta olemme solmineet myös kaupat Mercedes-Benz liiketoimintojen siirtymisestä Veholle ja se tulee tapahtumaan viranomaishyväksyntöjen jälkeen vielä syksyn 2021 aikana.



- Olemme toimineet sekä Ruotsissa että Virossa jo useita vuosia. Ruotsissa toimintamme on laajentunut viime aikoina erityisesti raskaan kaluston piirissä, Juha Ruotsalainen kertoo.

Miten toiminta eri maissa poikkeaa toisistaan? Perus autokauppatoiminta on toki lähes samanlaista. Ruotsissa leasingtoiminta ja henkilöautoissa niin sanottu privat-leasing on ollut jo vuosia merkittävässä roolissa vrt. Suomen tilanteeseen. Suomessa tämä on yleistynyt vasta viimeisten parin vuoden aikana. Toki myös autojen varustetasot poikkeavat toisistaan jossain määrin. Raskaan kaluston osalta Liettua poikkeaa selvemmin Suomesta erityisen suuren myyntivolyyminsa kautta. Vetoautot ovat enimmäkseen kaksiakselisia niin kuin Keski-Euroopassa. Liettuassa meillä on myös erittäin suuria kuljetusliike asiakkaita, jotka

saattavat tehdä kerralla jopa 2000 auton hankintapäätöksen.

Mitä synergiaetuja saadaan toimimisesta useassa maassa?

Vaikka myytävä mallisto poikkeaaakin toisistaan maakohtaisesti, voidaan tarvittaessa tilauskannassa olevia autoja modifioida kunkin maan tarpeiden mukaan. Tällä päästään hoitamaan välillä jonkun markkinan akuutti tilanne. Lisäksi kaikki maahantuonnin ja tukitoimintojen prosessit voidaan kehittää palvelemaan kaikkia maita ja markkinoita. Toki ei voi kieltää, että Vehon painoarvo valmistajaan päin on nyt myös merkittävästi suurempi, kun kokonaisvolyymimme on moninkertainen aiempaan pelkkään Suomeen verrattuna. Erityisesti tämä korostuu raskaan kaluston piirissä.

Miten näet laajemmin autoalan tulevan polun, vaihtoehtoiset polttoaineet, sähkö yms?

Sähkö tulee erittäin vahvasti ja nopeasti erityisesti henkilö- ja pakettiautoihin. Asiakkaiden valintoja ja päätöksiä ohjaa yhä voimakkaammin ympäristön kannalta vastuulliset valinnat ja siten vähäpäästöisten autojen haluttavuus tulee kasvamaan entisestään. Lisäksi asiakkaat kiinnittävät entistä enemmän huomiota myös alan toimijoiden eli meidän tapamme toimia vastuullisesti omassa liiketoiminnassamme ja tässäkin me Veholla haluamme olla aito autoalan edelläkävijä kaikilla markkina-alueillamme.

Raskaan kaluston piirissä muutos on hitaampaa. Lähijakelussa sähkö on varmasti ratkaisu suhteellisen lyhyelläkin aikajanelalla. Kaasu tulee mielestäni pitkällä aikavälillä jäämään pois tai ainakin sen rooli pienenee entisestään merkittävästi. Sen sijaan pitkän matkan raskaskalusto uudistuu sähköiseen maailmaan hitaammin. Mercedes-Benz on toki ottamassa myös raskaat sähköiset mallit tuotantoon jo ensi vuonna ja toimintamatka niillä tuotteilla ilman latausta on noin 400 km. Vety olisi hyvä ratkaisu raskaalle liikenteelle, mutta tankkausinfra rakentaminen Suomessa nykyisestä nolla tasosta on iso haaste. Mercedes-Benz kehittää vauhdilla myös polttokennotekniikkaa. Saksassa rakennetaankin jo myös vedyn tankkausinfra vauhdilla. Polttokenno rekkaveturit tulevat Daimlerin tuotantoon tämän hetken arvioiden mukaan vuonna 2027, jolloin 40 tonnin yhdistelmät suoriutuvat yhdellä tankkauksella noin 1000 km

ajosuoritteesta.

Miten automyynti tulee muuttumaan, mikä rooli on jatkossa esimerkiksi sähköisillä kanavilla?

Sähköiset kanavat ovat jo tällä hetkellä vahvassa roolissa autokaupassa ja niiden rooli tulee jatkossa vain kasvamaan. Autot voidaan konfiguroida eli suunnitella yksilöllisin varustein netin kautta ja asiakas voi myös tilata ja maksaa autonsa suoraan netin kautta, jolloin tilaus vain vahvistetaan ja toimitetaan myyjän toimesta. Mahdollisena muutoksena oma vaikutuksensa on myös aiemmin kertomallani agenttimallilla. Myös jo asiakkaille toimitetun, liikenteessä olevan auton seuranta tulee olemaan nykyistä laajempaa. Etänä voidaan jo seurata tarkemmin myös esimerkiksi huollon tarvetta ja siten varmistaa asiakkaille ajoneuvojen mahdollisimman helppo ja korkea käyttöaste sekä tarjota erilaisia palveluita ns. pilvipalveluina.

Miten näet globaalien markkinoiden kehittyvän? Pysyvätkö kaikki nykyiset merkit mukana, tulee fuusioita, uusia merkkejä?

Uskon, että eri merkkien yhteistyö tulee ainakin laajentumaan. Esimerkiksi sähköautojen yhteisiä pohjalevyjä näkee jo nyt eri merkkien välillä. Investoinnit uusien mallien kehitykseen ja valmistukseen ovat niin suuria ja kalliita, että yhteistyö ajaa kilpailutilanteen edelle. Uusia merkkejä on vuosien saatossa tullut mutta myös kadonnut markkinoilta. Suurten asukaspohtien maat, kuten Kiina ja Intia tarvitsevat omille markkinoilleen elintason noustessa paljon autoja. Mitkä esimerkiksi näissä maissa valmistetuista autoista olisi hyväksyttävissä Eurooppaan, jää nähtäväksi.

Teksti, kuvat | Matti Aarnio

[TILAA AUTO, TEKNIikka JA KULJETUS!](#)