



Henna Wickströmin mukaan Scanian vahvuus on polttoainetalous ja luotettavuus sekä vahva myynti- ja huoltoverkosto.

Scania on viimeiset vuodet ollut raskaiden kuorma-autojen markkinajohtaja Suomessa. Kuorma- autokauppa on kokenut samoja haasteita kuin henkilöautokauppa. Merkkejä markkinoilla on kuitenkin selvästi henkilöautoja vähemmän ja myynnin volyymi on keskittynyt lähinnä kolmelle. Onkin aika ottaa selvää, miten markkinajohtaja näkee tilanteen. Henna Wickström on luotsannut toimitusjohtajana Scanian Suomen toimintoja 5 vuotta.

Auto tekniikka ja kuljetus

(ATK): Suomen

autokanta on selvästi

vanhentunut sekä henkilöautojen

että kuorma-autojen osalta.

Mitä ajatuksia tämä herättää?

Henna Wickström (HW):

Mielestäni Suomen autokanta pitäisi saada uudistettua nopeammalla tahdilla. Tämä koskee myös raskasta liikennettä. Valmistajat tuovat vuosittain markkinoille uutta tekniikkaa, joka parantaa turvallisuutta, kestävyyttä ja taloudellisuutta.

Nämä tekijät vaikuttavat suoraan myös ympäristöasioihin. Vanhaa kalustoa käyttävät yrittäjät jäävät näistä paitsi. Tällä hetkellä tilauskanta Scanialla on hyvä, mutta tiettyjen tuotteiden toimitusajat asettavat omat haasteensa.

ATK: Scania on nyt numero

yksi Suomen kuorma-automarkkinoilla.

Mikä tässä nousussa

on ollut vahvin tekijä?

HW: Lähinnä kaksi asiaa tulee mieleeni. Ensinnäkin olen havainnut, että asiakkaamme

Vahvuus lähtee useasta eri tekijästä

Kirjoittanut Auto, tekniikka ja kuljetus
22.06.2021 00:00

arvottavat tuotteissamme yhä enemmän polttoainetaloutta ja luotettavuutta. Tätä tukevat kommentit ovat tulleet vahvasti esille käynnissä olevalla kiertueellamme. Myös ajettavuus ja uusi vaihteisto ovat saaneet paljon kiitosta.

Toiseksi vahvuudeksi nostaisin erittäin vahvan, omassa omistuksessa toimivan ketjumaisen verkoston. Kehitämme toimintaamme jatkuvasti, koulutamme henkilöstöämme omassa huoltokoulussa. Vielä lisäisin laajat aukioloajat ja palvelumme koko Suomessa.



Syksyllä 2020 esitelty Scanian uusi V8-mallisto kiertää alkukesästä ympäri Suomea.

ATK: Vaihtoehtoisten polttoaineiden parissa Scania on erittäin vahva. Kaasumoottorit ovat hyvin markkinoilla. Miten sähkö, hybridi ja etanoli, jotka kaikki ovat kuitenkin valmistusohjelmassa?

HW:

Scania kehittää monipuolisesti eri vaihtoehtoisia polttoaineita. Näitä tullaan tarvitsemaan tulevaisuudessa. Vain yhdellä vaihtoehdolla ei jatkossa pärjää. Sähkö on tulevaisuudessa vahvassa roolissa, mutta biopolttoaineet ja kaasu ovat ratkaisuja tämän hetken ympäristökysymyksiin.

On huomattava, että eri ajotehtävissä on erilaiset vaatimukset ja ratkaisut. Selviä muutoksia käyttövoimassa tulee tapahtumaan, mutta raskaan liikenteen kohdalla muutosvauhti on hitaampi. Tämän hetken ratkaisu on biopolttoaineet, jotka soveltuvat laajasti Scanian mallistoon.

ATK: Vanhentunut autokanta asettaa haasteita vaihtautojen hinnoitteluun. Miten Scanialla tämä nähdään?

HW:

Sikäli vaihtoautokauppa on muuttunut, että autojen ajomäärästä on tullut entistä tärkeämpi tekijä vaihtoarvonmääritykseen. Nyt yli 800 000 kilometriä ajetulle autolle, vaikka ikää olisi vain muutama vuosi, on yhä vaikeampi löytää markkinoita Suomesta. Tämä on johtanut siihen, että entistä useammin asiakkaat myyvät tai ainakin pyrkivät myymään paljon ajetun vaihtoauton itse. Näitä paljon ajettuja autoja viedään myös paljon ulkomaille ja puretaan toimestamme.



Scanialla on tarjolla monipuolisesti eri voimanlähdevaihtoehtoja. Wickströmin mukaan eri ajotehtävissä on erilaiset vaatimukset ja ratkaisut. Raskaalla puolella merkittävä ratkaisu tällä hetkellä on biopolttoaineet.

ATK: Jälkimarkkinat ovat erittäin merkittävä sektori autokaupan kannattavuudessa. Miten Scanialla?

HW:

Scanian iso kanta antaa hyvän pohjan huolto- ja varaosatoiminnolle. Tämä työllistääkin valtaosan Scanian Suomen henkilöstöstä.

Koemme, että asiakkaan auton valinnassa ovat jälkimarkkinoiden kattavuus ja palvelun laajuus kuten esimerkiksi 24/7 huoltoautopalvelu avaintekijöitä. Tästä syystä panostuksemme jälkimarkkinoihin ja sen eri sektoreihin on merkittävä, kun puhutaan esimerkiksi koulutuksesta ja tiloista.

Ilman hyvin toimivaa jälkimarkkinaa ei raskaan kaluston parissa voi onnistua.

ATK: Scanialla on Suomessa myös käytettyjen osien kauppaa omasta purkutoiminnasta johtuen. Mikä on tilanne tänään?

HW:

Käytettyjen osien myynti täydentää palveluvalikoimaamme. Sillä tarjoamme asiakkaillemme ratkaisun erikoistilanteisiin. Esimerkiksi kolaritilanteissa voidaan järkevä korjaus suorittaa näillä B-osilla, joita saamme Helsingin purkutoiminnasta palvelemaan koko Suomea.



Valmistajat tuovat jatkuvasti markkinoille uutta tekniikkaa, joka taloudellisuutta ja ympäristöystävällisyyttä. - Mielestäni Suomen autokanta pitäisi saada uudistettua nopeammalla tahdilla. Tämä koskee myös raskasta liikennettä, Wickström sanoo.

ATK: Autokaupassa on omistamisen sijaan siirtymää esimerkiksi leasing- ja vuokrakäyttöön.

M

iten näet tämän Scanialla?

HW:

Leasingrahoitus kasvaa vuosi vuodelta hienoisesti. Tässä syynä lienee kustannusten parempi ennakoitavuus. Meillä oma rahoitusyhtiömme Scania Finans pystyy antamaan eri tilanteisiin parhaiten sopivan mallin.

Olemme myös käynnistäneet pari vuotta sitten eri automalleja käsittävän vuokraustoiminnan Scania Rent, joka on vahvassa kasvussa. Tämä on osoittautunut hyväksi malliksi kun asiakkaiden tarpeet ja tilanteet muuttuvat nopeasti. Näitä lähes uusia autoja voimme myös hyödyntää ja jopa myydä tilanteissa, joissa uuden toimitusaika menee kovin pitkäksi.

ATK: Scanian toiminta Suomessa rakentuu omien toimipisteiden varaa. Uusia investointeja on tehty eri puolille Suomea. Aika ajoin on kuullut keskusteluja pääkaupunkiseudun investoinnista.

Missä mennään nyt?

HW:

Kuten aiemmin totesin, Scanian toiminta perustuu vahvaan omaan 20 toimipisteen verkostoon. Meille on tärkeää pitää pisteemme hyvässä kunnossa. Siksi pyrimme investoimaan aina oikeaan aikaan tarvepohjaisesti.

Viime vuonna saatiin Tampereen kupeeseen Pirkkalaan uusi toimitalo ja paraillaan rakennamme uutta taloa Vaasaan. Kouvolassa suoritettiin vastikään massiivinen peruskorjaus.

Pääkaupunkiseudun tilanne on kaiken aikaa seurannassa. Toistaiseksi Konalan toimitalo täyttää tarpeemme kun vielä huomioidaan viime vuosien aikana tehdyn parannukset. Varmasti se tulee aikanaan vuoroon, mutta nyt koko maan priorisoinnissa ei sen vuoro ole vielä.

**ATK: Linja-autokauppa on myös
Scanian vahvaa aluetta. Lahdessa
ollut valmistus lopetettiin runsas
vuosi sitten. Kerrottiin, että
suunnittelu jää Suomeen. Tiedän,
että valmistus oli oma Suomen
Scaniasta erillinen toiminto, mutta
mitähän tämä tarkoittaa?**

HW:

Valmistuksesta Lahdessa vastasi SOE Bus Produktion. Tämä oli Scanian täysin omistama tuotantolaitos joka toimitti Suomeen busseja, mutta myös muihin Euroopan Scania-yksiköihin. Toiminta meidän kannaltamme oli vastaavaa, kun tilasimme myytävän tuotteen esimerkiksi Södertäljestä. En tunne yksityiskohtia, mutta olen ymmärtänyt, että Suomessa toimii pieni suunnitteluyksikkö.

Vahvuus lähtee useasta eri tekijästä

Kirjoittanut Auto, tekniikka ja kuljetus

22.06.2021 00:00



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