



Volkswagen Transporter on jo kymmenettä vuotta peräkkäin Suomen ostetuin pakettiauto!

Volkswagen on vahva toimija pakettiautokaupassa niin Suomessa kuin globaalisti. Samalla sen tytäryhtiö Tratonin hyötyautotekijä MAN on merkittävästi suurempi toimija esimerkiksi Keski-Euroopassa kuin Suomessa. Keskon K-Auto Oy edustaa näitä merkkejä Suomessa ja hoitaa varsin suurelta osin myös vähittäiskaupan omien yritysten ja liikkeiden kautta.

Juha-Pekka Sihvonen

on pitkän linjan keskolainen ja on vastannut jo useamman vuoden K-Auton johdossa Vice President Commercial Vehicles nimikkeellä sen hyötyautokaupasta. Näin ollen on paikallaan laittaa mies tenttipöytään.

**VW konsernilla on laaja tarjonta
hyötyajoneuvoissa (hya).
VW pakettiautot, MAN ja Scania
kuorma-autot ovat niistä tunnetuimmat.
Kuinka suurta osaa
hyötyajoneuvot näyttelevät VWkonsernin
liikevaihdosta?**

Koko Volkswagen-konsernin tasolla ne edustavat normaalivuonna vajaata 10 % autokappaleista. Liikevaihdolla ja tuloksella mitattuna niiden osuus on hieman suurempi.

**Suomessa Keskon K-Auto
Oy edustaa Volkswagen Hyötyautoja
sekä MAN kuorma- ja linja-autoja.
Mikä niiden osuus on Keskon
autokaupassa, kun tarkastellaan
esimerkiksi uusien myynnin liikevaihtoa
tai volyyymiä?**

Volkswagen Hyötyautojen ja MAN:in yhteenlaskettu osuus on vähän vuodesta riippuen noin 15-20% sekä volyymistä että liikevaihdosta.



VW Transporter on tutkimuksen mukaan myös ostokiinnostukseltaan paras pakettiautomerkki. Mallivalikoima ja ominaisuudet sopivat erinomaisesti Suomen oloihin.

VW pakettiautot sijoittuvat vuosittaisessa rekisteröinnissä Suomessa joko kärkeenta i hyväksi kakkoseksi. Miten näet tämän hetken tilanteen ja mitkä ovat ratkaisevat tekijät menestykseen?

Volkswagen Transporter on jo kymmenettä vuotta peräkkäin Suomen ostetuin pakettiautomalli ja Value Clinicin tuoreen tutkimuksen mukaan Volkswagen on totuttuun tapaan ostokiinnostukseltaan paras pakettiautomerkki. Asiakkaiden luottamus merkkiin on kaiken lähtökohta ja sitä arvostamme suuresti. Monipuolinen, esimerkiksi Suomen olosuhteisiin erinomaisesti sopivan nelivetomalliston sisältävä tuotevalikoimamme sekä verkostomme ja korirakennuskumppaniemme tarjoamat kattavat palvelut ovat varmasti avaintekijöitä menestyksessä.

MAN kilpailee Suomessa kuorma-autorekisteröinneissä 4. sijasta. Mitä ovat avaintekijöitä tämän sijan saavuttamiseksi?

Uunituore, toimintavarma ja taloudellinen kuorma-automallisto, hyvä kilpailuasemajakeluautoissa, keskittyminen valittuihin asiakassegmentteihin ja aktiivinen asiakastyö ovat tärkeässä roolissa menestyäksemme Suomen markkinassa.

**MAN ja Scania toimivat
omina organisaatioina Suomessa.
Miten jatkossa ja kuinka tilanne
on muualla Euroopassa?**

Tämän hetkisen tiedon mukaan molemmat brändit säilyvät erillisinä.



- VW-konsernin koko myynnissä hyötyautojen kappalemääräinen osuus on vajaat 10 %, liikevaihdossa vähän suurempi. Keskon autokaupassa VW:n ja MAN-hyötyautojen osuus on noin 15-20 %.

**Miten koet käynnissä olevan muutoksen käyttövoimissa?
uinka sähkö, kaasu, vety tai etanoli
tulee VW ja MAN-mallistoon?**

K

Uudesta, tänä vuonna ensiesitellystä Volkswagen Caddystä on tulossa kaasumalli ensivuoden aikana. Muuten kehitystyön pääpaino on tällä hetkellä sähkössä. Pakettiautoissa meillä on jo Suomen markkinoilla MAN eTGE ja Volkswagen e-Crafter sekä e-Up Cargo, joka on edullisin täyssähköinen pakettiauto. Volkswagenin ensi vuoden suuri täyssähköuutuus tulee olemaan käännteentekevä ID. BUZZ Cargo.

Myös MAN on suuntaamassa kohti sähköisiä ratkaisuja. Suomessakin on ollut jo yli vuoden kaksi MAN täyssähkökuorma-autoa K-ryhmän jakeluajossa ja kokemukset ovat positiivisia. Vety on MAN:in kohdalla sähköä lisäksi toinen pitkän aikavälin kehityssuunta.

**Vähittäiskauppa on
jakautunut sekä itsenäisten
yrittäjien että maahantuojan
omistamien liikkeiden kesken.**

Kuinka näet tämän toimivan nyt ja säilyykö malli myös jatkossa?

Volkswagen Hyötyautoilla on erinomainen maanlaajuinen verkosto, joka koostuu sekä K-Auton omistamista että itsenäisten yrittäjien omistamista jälleenmyyjäliikkeistä. MAN:in kohdalla K-Auto hoitaa myynnin koko Suomessa itse, mutta pääosa huoltokumppaneista on itsenäisiä. Kummankin merkin tapauksessa ratkaisumalli toimii hyvin ja samalla periaatteella jatketaan.

Keskon toimintaan liittyy kuljetus voimakkaasti. Voidaanko tätä hyödyntää VW/ MAN-kaupassa?

K-Autolla on hyvä yhteistyö Kesko Logistiikan kanssa. Kesko ei kuitenkaan omista autoja itse, vaan ostaa tarvitsemansa kuljetukset alihankkijoilta, jotka omistavat autot.

Onko nettikauppa tulossa myös hya:n piiriin?

Asiakkaat luonnollisesti tutkivat vaihtoehtoja ja valmistelevat hankintoja netissä, mutta uusien hyötyautojen kaupat sovitaan kuitenkin pääsääntöisesti henkilökohtaisen kontaktin kautta mm. autojen varustelun ja päällirakentamisen vuoksi.

Nettikauppa on kasvanut esimerkiksi Keskolla voimakkaasti ruokakaupan piiriin. Näkyykö tämä pienten kylmäautojen kysyntänä?

Etenkin keväällä 2020 koettiin selkeä kysyntäpiikki, kun korona yllättäen alkoi ja K-ryhmän verkkokauppa kasvoi hetkessä satoja prosentteja.



- MAN ja Scania säilyvät erillisinä, keskenään kilpailevina. osuuden hyä-kaupassa ottaa nykyään leasing?

Minkä

Leasing on monessa tapauksessa hyvä ja kiinnostava vaihtoehto. Joitakin vuosia sitten perustettu K-Auto Leasing on saanut hyvän jalansijan ja myös viime keväänä lanseerattu MAN Leasing on lähtenyt hyvin käyntiin. Luonnollisesti toimimme yhteistyössä myös muiden leasingtoimijoiden kanssa.

Kasvaako myös lyhytaikainen vuokraus hyä:n piirissä?

Todennäköisesti kyllä.

Miten hyä-kauppa poikkeaa henkilöautokaupasta? Onko osaavia myyjiä saatavissa?

Iso ero

on se, että hyötyautokauppa on pääosin b-to-b-kauppaa. Ostajat ovat ammattilaisia ja autot tuotannontekijöitä, jotka hankitaan korostetusti juuri tiettyyn tarpeeseen. K-Auto on hiljattain aloittanut suuren automyyjien rekrytointikampanjan ja toivomme sen tuottavan hyviä tuloksia.

Kuorma- ja pakettiautokauppaan liittyy usein isoja asiakkaita, jotka tekevät kauppaa sopimuksilla isommista määristä. Kuinka tällaista kauppaa hoidetaan K-Auto Oy:n parissa?

K-Autossa on yritysmyyntiyksikkö, jonka erityistehtävänä on palvella suurasiakkaita ja tehdä heidän kanssaan erilaisia puitesopimuksia. Autojen tilaukset ja luovutukset hoidetaan kuitenkin autoliikkeiden kautta.

Mikä rooli uuden myynnissä on käytetyillä? Aiheuttavatko käytetyt mahdollisesti tulppaa uuden myynnille?

Käytetyt autot ovat suuressa roolissa, koska ne ovat useimmissa tapauksissa osa kauppatapahtumaa. K-Auton vaihtoautokauppaa kehitetään parhaillaan todella voimakkaasti. Juuri tällä hetkellä vaihtoautoja on rajallisesti tarjolla ja ne menevät erittäin hyvin kaupaksi.

Käytettyjä pakettiautoja tuodaan nykyään varsin vähän. Miten näet tilanteen jatkossa?

Tästä olen eri mieltä. Käytettyjen pakettiautojen tuonti on viime vuosina ollut selvästi suurempaa kuin aikaisemmin. Lähtökohtaisesti näkisin suomalaisen asiakkaan etuna sen, että kysyntään pystyttäisiin vastaamaan kotimaisilla autoilla.

Maailman laajuinen ”sirupula” on vaikeuttanut yleisesti uusien tuotantoa ja pysäyttänyt tehtaita. Mikä on tämän hetken tilanne VW:n ja MAN:n osalta? Ovatko tilausajat venyneet?

Sähkö vahvistaa ykkösasemaamme

Kirjoittanut Auto, tekniikka ja kuljetus
20.10.2021 00:00

Tilausajat ovat venyneet, mutta asiakastilausautoja saadaan onneksi Suomeen melko tasaisena virtana.

**Kiinalaiset merkit ovat
tulossa henkilöautokauppaan
ja ovat jo vahvasti mukana erityisesti
sähköbussikaupassa.
Miten näet kiinalaisten roolin
hyyä-kaupassa yleisemmin?**

Sähköbusseja lukuun ottamatta kiinalaisia autoja on vielä varsin vähän Suomessa, joten niiden roolia on toistaiseksi vaikea tarkemmin arvioida.

Teksti, kuvat | Matti Aarnio

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