



Varsinais-Suomen Auto-Center Oy siirtyi viime vuonna nuoremman sukupolven omistukseen. Kuvassa oikealta vasemmalle talousjohtaja Teppo Hirvoila, yrittäjä Ville Ala-Nissilä, toimitusjohtaja Olli Ala-Nissilä, markkinointikoordinaattori Maria Ala-Nissilä, Forssan liikkeen johtaja Jaakko Ala-Nissilä ja myyntijohtaja Tiitus Unhola. Kuvasta puuttuvat Anne ja Juha Ala-Nissilä.

suomen
autolehti

4/2022

Auto-Centerillä hyvä asema Turun seudulla

UUSI SUKUPOLVI OHJAKSISSA

Yksi perheyriksen keskeisiä virstanpylväitä on sukupolvenvaihdos. Varsinais-Suomen Auto-Centerissä vetovastuu on siirtynyt nuoremmalle sukupolvelle hiljattain.

Arto Vanttinen

Varsinais-Suomen Auto-Center Oy:n autoliikekiinteistö Turun ohitustien varressa sijaitsee hyvällä paikalla. Tien toisella puolella on iso kauppakeskus ja ympäristössä on paljon muitakin yritystoimintaa. Autotalon pihalta löytyy Toyota-pylöni, joka kertoo yrityksen pitkästä matkasta japanilaismerkin kanssa.

”Tänä vuonna Auto-Center on edustanut



Toimitusjohtaja Olli Ala-Nissilä (oikealla) ja muun muassa autojen ostotoiminnasta vastaava Ville Ala-Nissilä luotsaavat Auto-Centeriä.

Auto-Center on edustanut Toyotaa 35 vuoden ajan.

Toyotaa 35 vuotta”, toimitusjohtaja **Olli Ala-Nissilä** kertoo.

Tarkalleen ottaen Auto-Center sijaitsee Raision puolella, mutta Turun keskustaan on vain muutaman kilometrin matka. Toimipisteestä löytyy Toyotan lisäksi Lexus-edustus. Toisella samaan kokonaisuuteen kuuluvalla yhtiöllä – Turun Auto-Center Oy – on läheisyydessä myös oma kiinteistö, jossa on Kia- ja Mitsubishi-jälleenmyynti sekä Citroën- ja Peugeot-huoltoedustus.

Turun alueen lisäksi Varsinais-Suomen Auto-Centerillä on autoliikkeet Forssassa ja Loimaalla. Näillä paikkakunnilla on Toyota-jälleenmyynti ja Mercedes-Benzin huoltoedustus.

Nuoremman polven voimin

Auto-Center on ollut Ala-Nissilän suvun perheyriys alusta alkaen. Suvun jäsenet ovat olleet toiminnassa mukana niin työntekijöinä kuin omistajina. Autokauppatoiminta käynnistyi 1980-luvun alussa, ja Varsinais-Suomen Auto-Center Oy perustettiin Toyota-edustuksen myötä.

2020-luvulle tultaessa yrityksessä oli jo pohjustettu sukupolvenvaihdosta. Yrityksen toiminnassa oli mukana useampi nuoremman sukupolven Ala-Nissilä. Lopullinen muutos tapahtui kuitenkin hieman ennenaikaisesti, kun yrityksen toimintaa alusta asti johtanut toimitusjohtaja **Ilkka Ala-Nissilä** menehtyi yllättäen noin kaksi vuotta sitten.

Vaikka tilanne oli suvulle raskas, yrityksen toiminta jatkui yhteisin voimin. Olli Ala-Nissilä siirtyi toimitusjohtajaksi. Myös omistajuus päätettiin siirtää nuoremmalle sukupolvelle. Vanhemman sukupolven edustajia on yhä mukana yrityksen toiminnassa, sillä **Juha Ala-**

Digi ei korvaa palvelua

Digitalisaatio on muovannut liiketoiminnan käytäntöjä viimeisten vuosien aikana, mutta hyvän palvelun merkitys ei ole vähentynyt.

Toimitusjohtaja Olli Ala-Nissilän mukaan digitalisaation rooli on hieman erilainen, kun katsotaan autoliikkeen eri toimintoja. Esimerkiksi vaihtoaustomyynnin ostopolku on jo pitkään painottunut verkkoon, mutta uusien autojen kohdalla liiketilan merkitys on suurempi. Brändin mukaisen ostokokemuksen toteuttaminen on haastavaa ilman sopivia tiloja.

Sähköiset välineet – kuten chat ja whatsapp – ovat kuitenkin tulleet viime vuosina osaksi autoalan palvelutoimintaa. Ala-Nissilä kuitenkin näkee, että henkilökohtaisella palvelulla on yhä keskeinen jalansija autokaupassa. Välineet digitalisoituvat, mutta asiakaspalvelun perusperiaatteet pysyvät voimassa.

”On esimerkiksi oltava tavoitettavissa ja tehtävä, mitä lupaa. Autokauppa on ihmisten välistä toimintaa, perusasioita ei pidä unohtaa.”

”Henkilöstön merkitys on tässä keskeinen ja henkilöstön ammattitaitoon kannattaa panostaa. Meillä on sitä varten oma Auto-Center Akatemia. Kun henkilöstöstä pitää huolta, se vaikuttaa positiivisesti kaikkien tekemiseen”, Ala-Nissilä summaa. ■

Nissilä vastaa hinnoittelusta ja **Antti Ala-Nissilä** jatkaa hallituksen puheenjohtajana.

Sukupolvenvaihdoksen jälkeen yrityksen omistajiin kuuluvat kuuden Ala-Nissilän suvun jäsenen lisäksi yrityksen myynti- ja talousjohtaja. Olli Ala-Nissilä kuvailee omistajia maanläheisiksi ja myyntihenkisiksi ihmisiksi, jotka ovat usein mukana yrityksen latiatason työssä.

”Autojakin yhä kaupataan tutuille asiakkaille, vaikka muitakin töitä on aivan riittävästi”, Olli Ala-Nissilä toteaa.

Kasvua uusilla edustuksilla

Merkittävä muutos yrityksen toiminnassa tapahtui vuonna 2018, kun Auto-Center aloitti Kian ja Mitsubishin jälleenmyynnin. Edustuksista alettiin neuvotella vuonna 2018, kun merkien maahantuoja vaihtui. Samalla jälleenmyyntiverkostoon alkoi tulla muutoksia.

”Uudet edustukset kiinnostivat, koska niillä oli potentiaalia kasvaa. Etenkin Kian nousu on ollut viime vuosina vahvaa. Mallisto sopii tähän aikaan ja markkinaosuus on vahva. Mitsubishiltäkin on tulossa lisää kiinnos-



tavia malleja myyntiin lähivuosina”, Olli Ala-Nissilä kertoo.

Aluksi uudet merkit mahdutettiin olemassa olevaan kiinteistöön, mutta vuonna 2020 Kia ja Mitsubishi siirtyivät omaan liikkeeseen noin kilometrin päähän. Samalla vanhaan kiinteistöön vapautui paremmin tilaa vaihtautoille ja korikorjaamolle.

”Nyt kaikille toimintoille on paremmin tilaa ja voimme kehittää tilankäyttöä yhä toimivammaksi”, Olli Ala-Nissilä toteaa.

Sähköistyvät mallistot

Auto-Centerin alkuvuosi on sujunut hyvin. Uusien autojen toimituksia on saatu kohtuullisen hyvin etenkin Toyotalta ja Kialta. Maailmantilanteen kehitys on tosin tuonut markkinoille uusia haasteita, mutta niiden vaikutuksia on ennen aikaista arvioida.

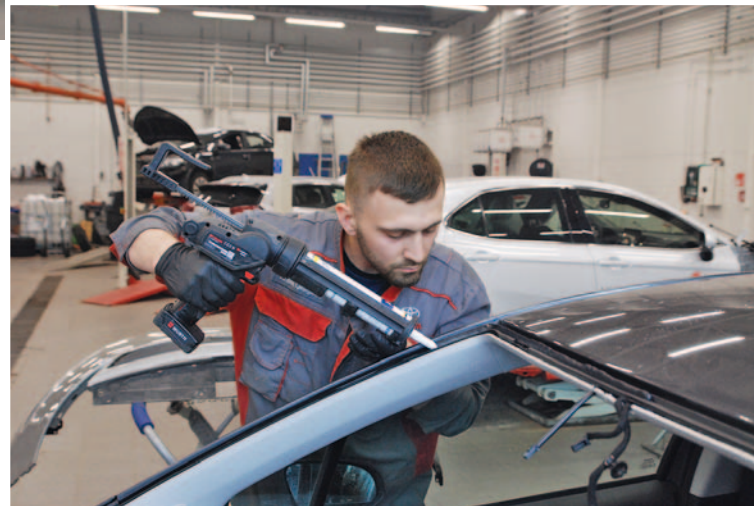
”Autojen käyttövoimamurros on viime aikoina ollut autokaupan asiakastyössä jatkuvasti esillä. Siitä keskustellaan paljon asiakkaiden kanssa”, Olli Ala-Nissilä kertoo.

Auto-Centerin merkeillä on hyvä mahdollisuus vastata markkinoiden muutokseen. Toyotan täyshybridit muodostavat valtaosan merkin myynnistä. Lisäksi RAV4:n ladattava hybridimalli on ollut todella kysytty ja bZ4X-täyssähköauton ennakkomyynti on käynnissä.

Kialla on puolestaan ollut hybridejä ja sähköautoja mallistossa jo pidempään ja tarjon-

Uusi vaihtautohalli rakennettiin Raisiossa vuonna 2016. Tilaa autoille on noin 2600 m².

Korikorjaamon tiloja on uudistettu sen jälkeen, kun Kia ja Mitsubishi siirtyivät toiseen kiinteistöön.



VARSINAIS-SUOMEN AUTO-CENTER OY

- Toimipisteet Raisiossa, Forssassa ja Loimaalla.
- Jälleenmyyntiedustuksina Toyota ja Lexus sekä lisäksi Mercedes-Benzin huoltoedustus.

TURUN AUTO-CENTER OY

- Toimipiste Raisiossa.
- Jälleenmyyntiedustuksina Kia ja Mitsubishi sekä lisäksi Citroënin ja Peugeot'n huoltoedustus.

- Yhtiöiden omistajina Ala-Nissilän suku ja yrityksen avainhenkilöitä.
- Toimitusjohtaja Olli Ala-Nissilä.
- Yhtiöiden liikevaihto 67 miljoonaa euroa vuonna 2021.
- Myy vuosittain 1500 uutta ja 2500 käytettyä autoa.



Kialla ja Mitsubishiillä on oma autoliike Raisiossa. Edustukset saatiin Auto-Centeriin vuonna 2018.

Toyota-yleiskorjaamon remontti valmistui maaliskuussa.



ta on vahvistunut muun muassa uuden EV6-sähköauton myötä. Mitsubishi oli yksi lataushybridimarkkinan edelläkävijöistä Outlander-mallillaan.

”Sähköisten automallien kysyntä on lisääntynyt viime aikoina selvästi ja muutkin autovalmistajat tuovat niitä markkinoille. Etenkin täyshybridit ja lataushybridit kiinnostavat asiakkaita”, Olli Ala-Nissilä kertoo.

”Täyssähköautojen myyntiä jarruttavat vielä korkeahkot hinnat. Uusia malleja tarvittaisiin volyymiluokkiin noin 30000 euron tietämille. Se vaikuttaisi varmasti myyntiin positiivisesti.”

Vaihtootot käyneet kaupaksi

Ville Ala-Nissilä kuuluu Auto-Centerin nuorempaan sukupolveen, mutta hän on ehtinyt olla yrityksen toiminnassa mukana jo 1990-luvun lopulta alkaen.

Vaihtautokauppa on yksi Ville Ala-Nissilän vastuualueista ja se onkin sujunut viime aikoina pirteästi. Uusien autojen toimitusten venyessä autoliikkeet ovat panostaneet aikaisempaa enemmän käytettyjen autojen kauppaan. Ostotoiminta on ollut erittäin aktiivista aina viime kuukausiin saakka.

”Vuoden vaihteen jälkeen vaihtautokauppa on vähän tasaantunut. Hintojen nousukin

näyttää rauhoittuneen”, Ville Ala-Nissilä sanoo.

Vaihtautot ovat keskeinen osa myös Auto-Centerin toimintaa ja kaikissa toimipisteissä myydään myös vaihtautoja. Varastot ovat yhä matalalla tasolla kovasta kysynnästä johtuen. Yleensä Raisiossa on noin 250 vaihtauton varasto, mutta viime aikoina lukema on ollut 150 auton tietämillä.

”Toisaalta on hyvä, että varasto on kompakti, koska markkinan kehitystä on ollut viime aikoina vaikea ennustaa. Liian pieneksi kukaan varasto ei kuitenkaan saisi mennä, koska silloin on haastava pitää riittävästi myyntitaktia yllä”, Ville Ala-Nissilä toteaa. ■



Suomen Autolehden digitaaliset mediatuotteet
autoalanpalvelut.fi

suomen autolehti

