KAUPPIASKIERROS

He myivät suomalaisille 4 000 Soliferia

Halu oppia uusia asioita, olla innostunut ja katsoa asioita eteenpäin, se on ainoa mahdollisuus. Ja siinä on mukava olla mukana, sanoo Helsinki Caravanin Atso Muuronen.

TEKSTI JA KUVAT **VELI-MATTI JALOVAARA**

Helsinki Caravanilla on alalta jo vuosikymmenten kokemus.

– Isä-**Teuvo** meni töihin samaan aikaan Bensowille, kun se alkoi valmistaa Solifer-vaunuja vuonna 1964. Isä on vienyt ensimmäisen Solifer-vaunun rekisteröintikatsastukseen, Helsinki Caravan Oy:n toimitusjohtaja **Atso Muuronen** kertoo.

Kun Bensow myi matkailuvaunuteollisuuden Oy Lohja Ab:lle 1.3.1976, Soliferin oma myynti Helsingin Verkkosaaressa loppui. Sinä samana päivänä Teuvo Muuronen perusti Helsinki Caravanin, samoihin tiloihin.

Verkkosaaresta yritys siirtyi 1982 Haka-auton tiloihin vuoteen 1989 asti. Nykyisissä tiloissa Vantaan Mestarintiellä yritys on ollut jo noin 30 vuotta.

Sopivan kokoinen perheyritys

Teuvo Muuronen menehtyi reilu vuosi sitten. Atso Muuronen on ollut toimitusjohtajana vuodesta 1993. Muista Muurosen veljeksistä Esa hoitaa tarvike- ja varaosapuolta, Perttu korjaamoa.

↑ **Atso Muuronen on toisen polven caravan-yrittäjä.**

Myyntiä tekee toimitusjohtajan lisäksi kolme henkilöä, taloushallinnossa on yksi, tarvike- ja varaosapuolella kaksi. Korjaamossa on työnjohtoineen ja asentajineen seitsemän työntekijää. Moni on ollut talossa 30 vuotta.

– Yritys on sikäli sopivan kokoinen, että tämä on aika hyvin hallittavissa. Jos työntekijöiden määrä kasvaisi, minun pitäisi unohtaa myyntihommat, Atso Muuronen toteaa.

– Solifereita me muuten myimme vuoteen 2014 saakka. Niitä tulee yhä meille valtavia määriä käytettynä, ja toimitamme niihin varaosia ja teemme huoltoja. Meidän kauttamme suomalaisille on myyty noin 4 000 Soliferia. Parhaina vuosina niitä meni 400 kappaletta.

Nykyisistä merkeistä Dethleffs on ollut valikoimissa jo noin 24 vuotta, Kabe 10 vuotta. Muita yrityksen edustamia merkkejä ovat Sunlight, Adria ja Sun Living.

– Tänä vuonna tulemme myymään yhteensä noin 280 matkailuautoa ja -vaunua. Viime vuonna myimme 250. Liikevaihto on noin kahdeksan miljoonaa.

Laman opit pysyvät mielessä

– 1990-luvun lama oli kamala paikka. Kun olimme juuri investoineet näihin tiloihin, markkina katosi alta, Muuronen muistelee.

Laman aikana jo auttoi, että yrityksellä oli näkymää eteenpäin. Oli hyvä, pitkäaikainen henkilökunta ja iso asiakaskanta, jolle päästiin tekemään huoltoja ja korjauksia sekä myymään tarvikkeita. Jos yritys olisi nojannut pelkästään ajoneuvomyyntiin, olisi voinut käydä huonosti.

– Arvostamme sitä, että meillä on oma huolto ja varaosapalvelu. Se tukee myös myyjiä. Esimerkiksi takuuosista ei tule kauppiaalle mitään palkkioita, mutta jonkun ne pitää tilata, hoitaa prosessi ja laittaa osat paikalleen. Jos sitä takuuhommaa ei tehdä kunnolla, todennäköisesti ei tarvitse tehdä asiakkaan seuraavaa kauppaa.

Netti on nyt tärkeä toimipiste

Toisen polven caravan-yrittäjä näkee alalla yleisesti ottaen hyvää tulevaisuutta.

– Tein kesällä matkailuautolla kahden viikon Itämeren-kierroksen. Reissullakin kokemani perusteella alalla on näkymää. Ihmiset ovat tyytyväisiä tähän harrastukseen, Muuronen sanoo.

– Tulee uudenlaisia käyttötapoja ja kohderyhmiä mukaan ja omavaraisuus kasvaa. Matkaparkit todennäköisesti yleistyvät, mutta perinteiset leirintäalueet ja matkaparkit eivät ole toisiaan poissulkevia.

”Ihmiset ovat tyytyväisiä tähän harrastukseen.”

Helsinki Caravanilla on sosiaalisessa mediassa erittäin paljon aktiivisia seuraajia. Itse toimitusjohtaja on erityisen innostunut some-kanavien pyörittämisestä myynnin tukena.

– Se johtuu osin siitä, että kun on tehnyt jotain hommaa näin kauan, on kiva opetella uusia asioita. Eikä meillä ei ole mahdollista ostaa Hesarista usein puolen sivun mainoksia, niinpä me teemme näitä sähköisiä juttuja. Menestyvien some-kanavien luominen on kyllä hirveän pitkä prosessi, Muuronen sanoo.

Netti tekee sen, että Helsinki Caravan myy paljon ympäri maata, eikä yrityksellä ole tarvetta miettiä uusien toimipisteiden avaamista.

– Kun joku kiinnostuu myynnissä olevasta mallista, on tärkeää, että siitä on hyvät 360 asteen kuvat. Ettei kenties satojen kilometrien päästä tulla toteamaan asiaa, joka voisi ilmetä jo kuvista, Muuronen painottaa.

Moni matkailuauton ostaja saapuu Helsinki Caravanille kauempaa junalla tai lentämällä. He saattavat kävellä runsaan kilometrin päässä olevalta Kivistön juna-asemalta tai heidät haetaan sieltä. Atso Muurosen mukaan he pääsääntöisesti lähtevät paluumatkalle ajamalla. ●

➜ Ammattitaitoinen huolto- ja korjaamotoiminta on osa Helsinki Caravanin kokonaispalvelua.

➜ Atso Muuronen ei ole koskaan harkinnut alan vaihtoa. – Olin 1,5 kuukautta Bensowilla ja sen jälkeen jo täällä. Ala itsessään on muuttunut monta kertaa, kun merkit ja valikoimat ovat vaihtuneet.