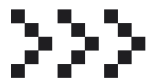


1000000 EURON KEFIKKA

**Hämeenlinnalaiselle pellolle
nousee Europan suurin
autoliike, Sunny Car Center.
Uskomattoman projektin
taustalla häärii monien
tuntema Audi-mies Esko Kiesi.**

Jorma Viitanen
Kuvat Anssi Kienanen





Moottoritie kaartuu loivaan laskuun. Eteen aukeaa avara näköala kauempana avautuvaan kaupunkiin. Peltoaukean oikealla reunalla on joukko rakennuksia, joista uusimmat muistuttavat kahta pystyyn nostettua lego-palikkaa.

Rakennusten seinällä komeilee teksti "Innopark". Käännämme auton sinne. Matkaa Hämeenlinnan keskustaan on vain pari kilometriä.

Parkkipaikalla on runsaasti autoja. Opastauluissa seisoo useimmiten Vattenfall-teksti.

– Sunny Car Center? Se on kolmannessa kerroksessa, mutta sieltä tulee kysymänne henkilö teidät noutamaan. Odottakaa hetkinen, todetaan sisällä infopisteessä.

Hissistä astuu pitkä silmälasipäinen mies. Tumma puku on moitteeton. Kengät kiiltävät kuin mustan Alfa Romeon nokkapelti. Kravatinkin on solmittu napakasti.

– Tänne ajaa Helsingistä helposti. Mutta noille nopeusrajoituksille voisi kyllä tehdä jotakin. Jos vaikka saisi ajaa 20 km/h nopeammin, jos on asianmukainen maasturi, joka kulkee hyvin lumipöppörössä. Ja vielä parikymppiä nopeammin, jos on asiallinen neliveto. Ja vielä parikymppiä lisää, jos on mukautuva vakionopeudensäädin ja asianmukaiset turvavarusteet.

– No joo, kyllä se satakaksikymppiäkin riittäisi. Mutta tämä satanen on vähän sellaista – eihän se ole mitään ajamista. Siinä vaan matkustaa. Pistää vakionopeuden sataseen ja antaa auton huolehtia lopusta.

KYLLÄ, ESKO KIESI on entisensä. Autot kiehtovat edelleen. Mutta mikä tahansa ajopeli ei Eskolle edelleenkään kelpaa.

– Oikeastaan on vain kaksi autoa, jotka minulle voisivat tulla kysymykseen, jos tulevaisuuden haaveista puhutaan. Toinen on Porsche Panamera. Ja toinen Audin uusi A8. Se on hieno auto.

Sitten Kiesi kertoo kuulumisistaan. Viime kuukausina sähköautot ovat alkaneet kiehtoa yhä enemmän. Mies kertoo toimineensa myös Helsingin Metropolia-ammattikorkeakoulun sähköautoprojektin tautahahmona.

– Kyllä Era on onnistunut auto, varsinkin, jos katsotaan, mitä muut esittelivät sähköautojen X-Prize-kilpailussa. Jäi vain se hävitetty 0,2 sekuntia harmittamaan. Mutta sehän on selvää, että jenkit eivät oikein mielellään olisi sallineet muiden voittavan. Säännöissäkin oli sen verran tulkinnanvaraa, että niitä jouduttiin asiantuntijoiden kanssa selvittämään jälkepäin.

– Suomalaisten osalta projekti oli viritetty auton tekniikan kehittämiseen. Projektissa olisi pitänyt olla enemmän resursseja myös muilla osa-alueilla. Lähtökohdat huomioiden tulos oli kuitenkin loistava.

Saamme kuulla myös arvion hiljattain myyntiin saadusta sähköauto Thinkistä:

– Eihän se ole mikään massatuote. Hintaa on valitettavasti liikaa. Lähes viidenkymmen tuhannen hinta ei tee hyvää sähköauto-

jen imagolle käyttäjän näkökulmasta. Tosin korkea hinta taitaa sopia perinteisten autojen valmistajille hyvin.

– Ja entäpä tämä puhe akuista? Eihän ole kuin yksi järkevä vaihtoehto: vaihdettavat akut. Akut ja sähkö ovat sama asia kuin polttoaine nykyautoille. Oletko nähnyt huoltoasemalla erikseen Audin bensaa ja BMW:n bensaa? Ei siellä ole kuin bensiiniä ja dieselä. Samasta pumpusta kaikki polttoaineensa ottavat merkistä riippumatta. Sama se on sähköautojen kanssa. Akut ovat osa tätä polttoainetta, siksi akkujen tulee samanlaisia, kaikkiin autoihin sopivia ja odotankin, että vaihtoakut ovat mahdollisia tulevaisuuden huoltoasemilla.

– Ei, ei meillä ole mitään yhteistä tuon sähköyhtiö Vattenfallin kanssa, jonka iso konttori on tuossa naapuritornissa. Mutta saahan sitä ihmisellä harrastuksia olla. Minua vaan sattuvat nämä sähköautot kiinnostamaan. Niissä on valtava potentiaali. Kyllä niiden aika vielä tulee.

– Ja ajattelutapakin sopii tähän Sunny Car Center –projektiin. Olisihan se hienoa, jos tästä tulisi Suomessa se paikka, jossa osataan myydä, huoltaa, korjata ja katsastaa myös sähköautoja ensimmäisenä. Niin, ja tietysti myös sähköautojen vuokraus on työn alla.

NOUSEMME KOLMANTEEN kerrokseen, ja astumme Kiesin työhuoneeseen. Se ei näytä aivan tavalliselta projektijohtajan huoneelta, sillä tilan täyttää tavattoman suuri neuvottelupöytä. Lisäksi joka seinällä on suuria piirroksia rakennuksesta, jonka on määrä nousta paikalle, josta Helsingistä Tampereelle kulkeva moottoritie Hämeenlinnan sivuutettuaan avautuu pohjoiseen. Kahdeksankerroksinen lasitorni lyö korkeudellaan Tiiriön pylönit menen tullen. Maamerkistä on määrää tulla Hämeenlinnan kaupungin korkein rakennus.

Esko Kiesi pyytää istumaan. Pöytä alkaa täyttyä piirroksista. Esko alkaa lämmetä. Kone saa lisää virtaa.

– Niin, minä tulin projektiin vasta lokaan loppupuolella. En tuntenut avainhenkilöä aikaisemmin. **Markku Ritaluoma** oli minulle aivan tuntematon. Minua vain pyydettiin – headhunter otti yhteyttä. Kuuntelin mistä on kysymys, ja tein päätöksen, että myyn osaamistani tälle projektille.

– En vastaa projektin kokonaistaloudesta ja kannattavuudesta. Minun vastuullani on markkinointi, PR ja suhteet eri tahoihin.

Kiesi alkaa esitellä piirroksia.

– Paikkahan on kiinnostava, aivan kaupungin kupeessa. Ja ympäristöministerille voisi huomauttaa, että tämä hanke ei ole mikään Ideapark. Tämä ei ole periferiassa. Tämä on 3,5 kilometriä kaupungin keskustasta. Ei tähän hankkeeseen siis sovelleta mitään hyperostoskeskuksen ohjausnormeja. Eikä tarvitse tulla autolla, jos ei halua. Kaupunki on lupautunut rakentamaan tuohon aivan tontin reunassa kulkevaan rataan oman seisakkeen meitä varten. Jos haluaa tulla ravintola-

vaunussa Helsingistä, niin tänne perille pääsee junalla. Tervetuloa vaan!

– Hankkeen taustalla on, että tontti oli kaupungille melkoinen haaste. Kaupunki on nimittäin suunnitellut asuntorakentamista sille alueelle, jossa autoliikkeitä suurin osa nyt sijaitsee. Autokauppa ei kaikilta osin ole ihan parhaassa kuosissa tilojen ja rakennusten osalta. Kaupunki on suunnitellut, että si-
joitetaan autokaupan toiminnot tuonne Paroisiin – pellolle, jossa ei ole mitään. Sinne saadaan kaikille uudet ja nykyaikaiset tilat

Kiesi on innoissaan Sunny Car Center -hankkeesta. "Tässä voittavat kaikki osapuolet"

ja vapautetaan nykyinen alue asumiseen. Se-
hän on järkevää. Siinä voittavat kaupunkilaiset, ja voittaa autokauppakin. Ja ympäristöseikkojenkin kannalta tällaisessa ratkaisussa on vain myönteisiä puolia. Kaikki voittavat.

– Autokauppa vaatii paljon tilaa. Sunny Car Centerissä on tilantarve ratkaistu kaikkien mukaan tulevien kannalta mahdollisimman optimaalisella tavalla, ja paikoitusalueetkin tulevat riittävän suuriksi.

– Kun asiakas tulee tähän keskukseen, hän jättää autonsa parkkipaikalle, ja kävelee tilaan, jossa hänet otetaan vastaan. Olemme siis talon ensimmäisessä kerroksessa, joka on palvelukerros. Tulija ei voi olla huomaamatta eri merkisiä uusia autoja, joiden ympärillä tapahtuu jotakin kiinnostavaa. Uutuuttaan säihkyviä autoja luovutetaan ostajille paraatipaikoilta. Työn tekevät osaa-
vat ja ystävälliset palveluhenkilöt. He myös opastavat ostajaa auton käyttämisen yksityiskohdissa. Myyjän tehtävä on käydä tervehtimässä asiakasta ja palata sitten jatka-
maan myyntityötään.

– Toisessa kerroksessa ovat ruokailutilat, galleria, erikoisliikkeitä ja jokin vaihtuva näyttely. Ei nyt ehkä sentään Guccin tai Versacen, mutta monien huippumerkkien myymälöitä täällä voisi olla. Nähtävän ja koettavan täytyy täyttää koko perheen odotuksia hyvin, eli muutakin nähtävää kuin pelkkiä autoja.

– Kerrokset 3–7 ovat eri automerkkien esitelytiloja. Tila on jaettu 1 200 neliön modu-
leiksi, ja joka kerroksessa on kaksi tällaista modulia. Tilaa voi jakaa edelleen. Tästä tietysti seuraa haasteita rakenteille. Esimerkiksi valopisteet on jo alkuvaiheessa mietittävä siten, että lattiapinta voidaan jakaa useam-
piin pieniin tiloihin, vaikka lähtökohtana on tuo 1 200 neliötä.

– Talon kahdeksannessa kerroksessa on auditorio, koulutustilat, kuntoilutilat, saunat ja ehkä erityistarpeita varten pienempi ravintola. ►►





– Esittelytiloihin tulevat autot nostetaan kahdella hissillä pihatasolta kerroksiin 3–7. Koeajoon tarkoitetut autot ovat tietysti pihatasolla ja sen alla. Torin viereinen matalampi tila on kummallakin puolella tarkoitettu huolto- ja korjaamotoimintoihin. Kullakin merkillä on oma sisäänajoreittinsä, mutta maalaamo ja ehkä korikorjaamokin on ajateltu yhteisiksi. Käykö niin, riippuu toimijoiden haluista.

– Suunnitelmassa on varauduttu myös siihen, että katsastustoiminnot voidaan sijoittaa alueen toiselle reunalle. Tilat sijaitsevat osittain nykyistä alempana, ja ne katetaan. Tilaa on niin paljon, että sekä katsastuksen että myös huollosta tulevien autojen koeajorata sijoitetaan samalle tontille.

– Moottoritietä ajava ei näe kaikkea, mitä tontille on sijoitettu, maisema on siisti ja kaunis, keskustorni nousee ylväästi kohti korkeuksia. Se on 50 metriä korkea rakennus – vähintään, ja kaupungin vaatimuksesta.

ESKO KIESI KERTOO käyneensä tutustumassa erilaisiin rakennuksiin, joilla on yhteisiä piirteitä Sunny Car Centerin kanssa. Paras vertailukohde on tietysti VW-konsernin Autostadt Saksan Wolfsburgissa, "joka taitaa olla Saksan suurin matkailukohde".

Minusta tuntuu uskomattomalta, että Sunny Car Center sijoittuu Hämeenlinnaan. Kau-

"Eihän autotehdasta kiinnosta, kuinka yrittäjät ovat hoitaneet taloushallinnon"

punki ei missään tapauksessa ole Suomen autokaupan keskus. Matkaa Helsinkiin on sata kilometriä, Tampereellekin 70 km. Lisäksi hämeenlinnalaisten autokauppiaiden on aina ollut vaikeata saavuttaa riittävää kannattavuutta. Yksi keskeisistä ongelmista on ollut se, että väestöpohja on liian pieni. Omaa kieltään kertoo se, että kaikki paikkakunnan merkiliikkeet eivät ole nykysuuntauksen mukaisia lasipalatsia. Osaa niistä voisi sanoa jopa hieman kulahtaneiksi.

KIESI SAA PÄÄLLE uuden vaihteen. Nyt voi havaita, että kokemuksesta on hyötyä.

– Tullessani vuonna 1996 Audi-toiminnoin johtoon, Suomessa 42 autoliikettä myi yhteensä 900 uutta Audia vuodessa. Se ei tee kuin 22 Audia liikettä kohden, siis noin kaksi Audia kuukaudessa. Ei sillä voi elää. Myyn-

ti oli saatava huomattavasti suuremmaksi.

– Kun lopetin vuonna 2008, Suomessa myytiin 5 800 Audia. Ja liikkeitä oli 21 kappaletta. Se alkoi sitten olla kannattavaa toimintaa. Ja kyllä ne ihmiset tulevat hieman pidemmältäkin autonsa hakemaan, kunhan toiminta vain on oikeanlaatuista.

– Tosin on ihan selvää, että tämän ajanjakson aikana Audi kehitti huomattavasti autojaan ja mallistoaan. Mutta ei myynti olisi noussut, ellei sekä toiminnan rakenteessa että laadussa olisi tehty merkittäviä muutoksia.

– Tällä Hämeenlinnassa on nyt pystytty samantapaisiin muutoksiin. Tällä alueella myydään nyt noin 2 000 uutta autoa vuodessa, mutta määrä on saatava nousemaan 4 000–5 000 kappaleeseen. Se edellyttää uusia tiloja, nykyaikaisia korjaamoja, toiminnan puitteita, joita yksittäinen yrittäjä ei kerta kaikkiaan voi tälle alueelle yksinään luoda. Kuinka siis sovitaan yhteen liiketoiminnan faktat ja yksittäisen yrittäjän maailma? Sitä me olemme tässä projektissa yrittäneet ratkaista.

– Se ei toimi, että samalle tontille rakennetaan useampien yrittäjien erillisiä autotaloja. On rakennettava tavaratalo, jossa toimii useita yrittäjiä. Ja se on toteutettava tavalla, joka voi toteuttaa samalla myös autotehtaan vaatimuksia brändille ominaisista ratkaisuisista. Tämä on sadan miljoonan euron keikka.



– Kyllä autotehdas voi vaatia metropoleihin merkilleen erityisen toimintakeskuksen. Suomen olosuhteissa vaatimukset koskevat silloin Suur-Helsinkiä, Tampereä ja Turku. Mutta siihen se jää. Millä tavalla hoidetaan muu Suomi?

– Minun tehtäväni on osoittaa autotehtaille, että meillä on tarjota ratkaisu, joka täyttää kaikki autotehtaan vaatimukset. Näyttelytilat ovat erillisiä. Korjaamo on erillinen. Yhteisiä toimintoja hyödynnetään maksimaalisesti ja kustannustehokkaasti.

– Eihän autotehdasta kiinnosta, kuinka yrittäjät ovat hoitaneet taloushallinnon. Eikä autotehdasta suuremmin kiinnosta sekään, onko maalaamo tai peltikorjaamo sama, jota moni muukin automerkki käyttää. Sen sijaan vaaditaan, että käytetään merkin korjaamisessa tarvittavia erikoistyökaluja ja että mekaanikot ovat osaavia, merkin erikoiskoulutuksen saaneita. Kaiken tämän me tarjoamme äärettömän kustannustehokkaasti ja asiakkaalle kiehtovalla tavalla.

– Emme ole käyneet vakavia keskusteluja autotehtaiden edustajien kanssa – vielä. Minua kiinnostaa tavata BMW Suomen uusi maajohtaja sekä Audin Euroopan myynnin johtaja. Haluan esitellä heille tämän hankkeen. Haluan osoittaa, että tämä hanke sopii valmistajien strategiaan, jossa vaalitaan kun-kin merkin sisintä olemusta, imagoa. ►►

SUNNY CAR CENTER

Kaikkien projektien isä ja äiti

Sunny Car Center on Hämeenlinnaan sijoittuva, autokauppaa palveleva rakennushanke.

Idea on kaikessa mahtipontisuudessaan selkeä: tehtävänä on rakennuttaa Euroopan suurin autokaupan palvelukeskus. Kaikki auton hankkimiseen, huoltamiseen ja autoiluun liittyvät tuotteet ja palvelut tarjotaan saman katon alta.

Hankkeen ensimmäisessä vaiheessa on perustettu projekti-yhtiö, jonka osapuolina ovat Hämeenlinnan kaupunki, kaupungin omistama pääomasijoitusyhtiö Virtaa Hämeeseen Oy, Sunny Trading Ltd sekä Antrading Oy. Viimeksi mainittu vastaa keskuksen rakentamisesta.

Hämeenlinnan kaupunginhallitus on hyväksynyt vuonna 2012–2013 valmistuvan hankkeen aiesopimuksen. Projekti on edennyt arkkitehtisuunnitelmien ja maaperäkartoitusten kautta rakennussuunnitteluvaiheeseen.

Sunny Car Center Hämeenlinna Oy on merkitty yritysrekisteriin 23.08.2010. Yhtiön toimialana on kiinteistökehitys ja projektinjohtotoiminta sekä kiinteistöjen kaupallinen ja tekninen kehittäminen, rakennuttaminen, hallinnointi, markkinointi ja myynti sekä niihin liittyvä muu konsultointi. Yhtiön toimialaan kuuluu lisäksi arvopaperi- ja kiinteistökauppa sekä rahoitustoiminta.

Yhtiön hallituksen puheenjohtajana toimii Markku Ritaluoma. Hallituksen kaksi muuta jäsentä ovat Heikki Hietanen ja Antti Peltoniemi. Yhtiön osoite on Espoon Nuukiossa samassa paikassa kuin Ritaluoman omistama Sunny Trading Ltd.

Sunny Tradingin liikevaihto oli 18 miljoonaa euroa vielä vuonna 2007. Uusimpien tietojen mukaan Sunny Tradingin liikevaihto oli vuonna 2009 7,1 miljoonaa euroa, ja yrityksen tulos oli lievästi voitollinen.

Ritaluoma kertoi vuonna 2007 sijoittaneensa yhtiönsä liikevaihdosta 5–10 prosenttia huippu-urheiluun, valtaosan hiihtoon. Hufvudstadsbladet kertoo Ritaluoman haastattelun yhteydessä, että tällä on erittäin hyvät suhteet venäläisiin liikemiehiin.

Kolme vuotta sitten Urheilulehdessä käsiteltiin Markku Ritaluoman hankkeita ryhtyä suomalaisten jääkiekkoseurojen

omistajaksi. Urheilulehti kertoi, että Sunny Trading toimii osin niin suomalaisten kuin venäläistenkin sijoittajien pääomien turvin. Suursijoittajat Veikko Laine ja Timo Jouhki tiedetään hänen kumppaneikseen.

– Olemme tehneet tulosta pääomasijoituksilla Venäjälle ja hoidamme myös venäläisten liikemiesten sijoituksia Suomessa, Ritaluoma kertoi tuolloin Urheilulehdessä.

Tuohon aikaan Sunny Trading oli Jokerien, HIFK:n, HPK:n ja Ilveksen sponsori. Sittenmin kuvio muuttui, ja Sunny Tradingistä tuli merkittävä Jokereitten omistaja.

Antrading Oy:n tehtävänä on vastata autotalokiihteistön rakentamisesta. Yhtiön omistaja on Antti Peltoniemi.

Peltoniemen johtama Peab-rakennusliike vastasi korjausrakentamisesta, kun Markku Ritaluoma uudisti Helsingin Kuusisaaresta hankkimansa vanhan omakotitalon priimakuntoon.

Kehittämiskeskus Häme Oy on Hämeenlinnan kaupungin omistama Hämeenlinnan seudun elinkeinoelämää palveleva yritys. Yhtiön osakkaina ovat Hämeenlinnan kaupunki sekä Hattulan ja Janakalan kunnat.

Pääomasijoitusyhtiö Virtaa Hämeeseen Oy on seudullinen pääomasijoitusyhtiö. Yhtiön tarjoama rahoitus on pääasiassa oman pääoman ehtoista ja toteutetaan pääomaisinana.

Virtaa Hämeeseen Oy:n osakkaita ovat Kehittämiskeskus Oy Häme, Hämeenlinnan kaupunki, Vattenfall Oy, Hämeenlinnan Seudun Osuuspankki, Janakkalan Osuuspankki, Hauhon osuuspankki, Veraventure Oy ja Pohjantähti Keskinäinen Vakuutusyhtiö.

Arkkitehtitoimisto Sollamo tunnetaan Volkswagen-ketjun viime aikojen rakennushankkeiden suunnittelijana. Työnäytteitä ovat mm. Autotalo Laakkosen Audi-pisteet Hyvinkäällä ja Kuopiossa sekä, VV-Auton uusi maahantuontirakennus Vantaalla.

Pöyry Civil Oy on osa Pöyryn 45 maata kattavaa toimistoverkostoa. Päätoimipaikka on Vantaalla.

Haluan keskustella siitä, että erillisyys voidaan toteuttaa myös tällä tavalla. Ei tässä tarvitse juurikaan venyttää tehtaan konseptia. Ja mikä parasta, minä voin aina esittää yhden näkökohdan: kokeillaan edes, eihän tämä maksa teille pennin latia. Koko riskin kantavat ihan muut.

Kiesi esittelee piirroksia. On helppo huomata, että hän on hyvin perillä korjaamotoinnin vaatimuksista. Eikä asiakaslähtöisyys ole Esko Kiesille vierasta. Hänen mielestään on aivan selvää, että huoltoon tai korjaamolle tulevan asiakkaan tulee saada samanlainen vastaanotto kuin sen, joka tulee ostamaan tai noutamaan uutta autoaan. Siksi asiakaspalvelun tulee tapahtua merkillä ominaisella tavalla myös korjaamolla. Asiakas siis ajaa BMW-korjaamoon, Citroën-korjaamoon tai Nissan-korjaamoon, ei johonkin yleiskorjaamoon. Häntä myös palvellaan merkin imagon mukaisesti.

– Niin, sitten ovat nämä vaihtoautot. Kyllä tällainen meidän kaavailema uusien autojen myyntimäärä johtaa tietysti kymmenien tuhansien käytettyjen autojen myyntiin tästä paikasta vuosittain. Sunny Car Centeriin tulevat autokauppiat saavat esille samaan aikaan lähes tuhat vaihtoautoa.

IDEA KUULOSTAA erinomaiselta, mutta minua ihmetyttää kaksi asiaa. Kuinka on mahdollista, että tällainen lehtitietojen mukaan Euroopan suurin autoalan jälleenmyyntitoiminnan keskus nousee Suomeen – ja vielä Hämeenlinnaan? Eikö tällainen hanke olisi jo olosuhteiden pakosta pitänyt syntyä jonnekin, jossa on paljon suurempi väestöpohja ja hirvittävä pula maasta. Sellaisia paikkojahan on Saksassa, ja on sielläkin aivan tyhjiä peltoja kaupunkikeskusten laidoilla.

Toinen asia, joka minua askarruttaa, on koko hankkeen rahoitus. Tähän vaaditaan rahaa tolkkumasti, vaikka tontti saataisiinkin hyvin edullisesti. Mistä se raha kaivetaan? Onko tässä hankkeessa mukana ulkomaalaista pääomaa?

Onko **Markku Ritaluoma**, josta on tullut myös jääkiekkoseura Jokereiden suuri omistaja, monistamassa tämän konseptin jonnekin muualle? Onko tämä vain jokin esinäytös, ikään kuin näyttö, jota esitellään sitten muissa maissa toimiville yrittäjille? Ja myydään tämä idea sitten eteenpäin, vähän niin kuin **Hjallis Harkimo** kauppasi jäähallejaan Saksaan?

Kiesi katsahtaa minuun, ja toteaa, että nämä ovat sellaisia kysymyksiä, joita on paras esittää hankkeen rahoittajalle Ritaluomalle. Kiesi itse palaa kaupungin rooliin hankkeessa.

– Kaupunki on mukana tässä projektissa osakkaana. Onhan se hienoa, että pelto, joka ei kelvannut kenellekään, on nyt saamassa järkevän käyttötavan. Me ratkaisemme ongelmaa, joka kaupungille ja autokauppayrittäjille on muodostumassa.

– Minun tehtäväni on hoitaa PR-suhteet myös kaupunkilaisten suuntaan. Aika vähän



Maaperä- tutkimuksessa selvisi, että pohjavesi on tontilla varsin lähellä

on tullut kriittistä palautetta. Mutta meidän toivomuksemme on, että ihmiset ottaisivat aktiivisesti kantaa ja keskustelisivat. Silloin tulisivat näkyviin myös ne näkökohdat, jotka esitetään tätä hanketta vastaan. Voisimme tehdä tarvittavia muutoksia. Tietäisimme, mitä pitää korjata. Mehän haluamme toteuttaa projektin, jossa kaikki voittavat, ihan kaikki.

KIESIN OVEEN koputetaan. Paikalle on saapunut sijoittaja Markku Ritaluoma. Sunny Car Centerin avainhenkilö. Esko Kiesi kertoo Ritaluomalle, että olen esittänyt kysymyksiä, joihin tämä olisi paras vastaamaan. Esko ryhtyy pukemaan päälleen ulkotamineita. Hän lähtee valokuvaajamme kanssa Paroisiin, pellolle, jonne Sunny Car Center aikanaan nousee.

Ritaluoman työhuone on paljon pienempi kuin Kiesin. Pöydillä ei ole paperin paperia. Mies itse istuu työpöydän takana. Tukka on nuorekkaasti leikattu. Sinisen villapaidan alta pilkkottaa ruutukuosi. Villapaidan rintamuk- sessa on Suomen jääkiekkoliiton logomerkki.

Selviää, että Ritaluoma on ”muutamilla ro- posillaan” tukenut myös Jääkiekkoliittoa. Se- kin selviää, että mies on kotoisin Itä-Helsingistä, Roihuvuoresta. Sen sijaan hän ei ker- ro, että asuu nyt Nuuksiossa Espoossa, mut- ta enpä sitä ole myöskään kysynyt.

Haluan kuulla, millä tavalla idea Sunny Car Centeristä on syntynyt.

Saan kuulla, ettei kysymys ole hetken mie- lijohdesta. Ritaluoma on pitkään pulannut kiinteistöjen kanssa, ja autokauppiat ovat hänelle tuttuja. Puheessa vilahtaa sana neu- vos ja Veikko. Edellinen tarkoittaa kauppa- neuvos **Martti Jalosta**, jälkimmäinen vihan- nestukkaa pyörittävää **Veikko Lainetta**. Selviää, että Ritaluoma on hankkinut Län- si-Auto-konsernille Vantaanportista autota- lotontin. Sinne syntyi Magneetti. Yritys, jos- sa saman katon alla myydään useita auto- merkkejä, mutta korjaamo on kaikille mer- keille yhteinen.

Ritaluoma kertoo ohimennen, että hän on ollut myös autotalon omistaja: hän tie- tää, millaisia kustannuksia autotalo synny- tää, ja mitä tiloissa tapahtuu. Vakuutun sii- tä, että ei tässä olla ensimmäistä kertaa pap- pia kyydissä.

– Kiinteistöjalostusta työkseen tekevä ei voi olla huomaamatta, että metropoleilla on aina samantapainen kehityskulku. Paljon ti- laa vievät toiminnot eivät enää mahdu kes- kusta-alueelle. Logistiikkayritykset ovat siir- tyneet Kehä III:n liepeille, ja nyt koko ajan siitäkkin eteenpäin. Hyvinkään ja Riihimäen alueille tulee koko ajan lisää toimintoja. Ja samaa on tapahtumassa Hämeenlinnassa- kin. Tässä risteävät Turusta Lahteen kulke- va valtatie ja Helsingistä Tampereelle kulke- va moottoritie. Ei Etola ole sattumalta tullut tuohon miltei Innoparkia vastapäätä sijaitse- välle uudelle teollisuusalueelle.

– Tunnen jääkiekkoympyröistä **Heikki Hietasen**. Hän oli hyvin selvillä siitä, että et- sin sopivaa kiinteistöä autokaupan tarpeisiin. Sain Heikiltä puhelinsoiton. Hän oli siirtynyt Hämeenlinnan kaupungin omistaman kehi- tussyhtiön toimitusjohtajaksi. Hän kertoi, et- tä nyt olisi sopiva tontti tarjolla. Lähellä kes- kustaa, ja kaupungilla on kova intressi siirtää autokauppatoiminnon sinne. Kannattaisi tul- la katsomaan. Ja hintakin on sopiva.

Saan kuulla, että kun jossakin Kehä III:n liepeillä autotalolle sopiva maa-alue maksaa vaikka 50 miljoonaa euroa, täällä se maksaa viisi miljoonaa. Tuosta erotuksesta syntyy au- tokaupalle melkoisesti kilpailukykyä.

SITTEN RITALUOMA kaivaa esiin arkin valkeaa paperia ja tavallisen lyijykynän. Hän alkaa piirtää puhtaalle paperille neliskanttista laa- tikkoa, kuin rakennuksen pohjapiirrosta.

– Heikki esitti, että sinne Ojoisiin raken- nettaisiin autoliikkeille toimintatilat. Kulle- kin merkillä omansa.

Ensimmäinen nelikulmio saa Ritaluoman piirtämänä seurakseen pienempiä, aivan kuin vieri vieressä olevia autotalojen poh- jia. Kynä alkaa vahvistaa niiden seiniä. Sit-

ten Ritaluoma kertoo, kuinka ajatus uudenlaisesta autotalosta syntyi.

Markku Ritaluoma kertoo pitäneensä perinteistä autotaloratkaisua vähän hulluna: rakennetaan erillisiä toimitiloja moneen kertaan. Sehän nostaa aivan suotta kustannuksia. Pitäisi käyttää enemmän järkeä. Ja pitääkö autotalon pötköttää pitkällään pellolla? Entäpä, jos kohottaisi koko rakennuksen pystyyn? Nostetaan autot hisseillä sinne esittelytiloihin. Tehdään aivan uudentyyppinen tila. Olisihan se nähtävyys.

Ensimmäiseksi ajatuksen kuuli Hietanen. Hän syytti. Hämeenlinnan kaupunki on etsimällä etsinyt, kuinka synnytetään uusia työpaikkoja. Olisi löydettävä myös kohteita, jotka vetävät asiakkaita, ja matkailijoita, kaupunkiin. Hämeen linna ja Aulanko eivät siihen enää riitä. Eivätäkä kaikki pelaa golfiakaan. Jotakin aivan muuta pitää keksiä. Nyt oli avautumassa uudentyyppinen mahdollisuus. Lasitorni. Maamerkki. Nähtävyys, joka avaa modernin Hämeenlinnan sille, joka saapuu Tampereen suunnasta, tai poistuu siihen suuntaan, tai vaikka ajaa vain junalla ohitse.

Seuraavaksi idea esitettiin kaupungin johdolle. Ilmeisesti pientä epävarmuutta oli tunnut mahanpohjassa. Idea upposi kuitenkin kuin kuuma veitsi voihin. Ritaluomalle esitettiin erikoinen kysymys: voisiko rakennus olla seitsemän kerroksen sijasta kahdeksan kerrosta korkea. On tuota rakennusalaakin vielä melkoisesti käyttämättä. Ja sopsiko, että vielä tehtäisiin siihen torniin korkea antenni? Kaupunki tarvitsee selkeän maamerkin sekä kaupungin etelä- että pohjoispuolelle.

No sopihan se, totta kai.

Saan kuulla, että hankkeeseen on kiinnitetty Esko Kiesin lisäksi taloudesta vastaava henkilö. Hän hoitelee asioita investoijien suuntaan. Arkkitehtina toimii Sollamon toimisto. Se on rakentanut useita autotaloja, ja ollut merkittävästi mukana VW-jälleenmyyjien autotalohankkeissa.

Aivan kaikki ei ole kuitenkaan edennyt kuin leikiten. Maaperätutkimuksessa selvisi, että Paroisten pellon maaperässä vesi on varsin lähellä. Pohjarakenteet on tehtävä hyvin huolellisesti, mutta varsinaista pohjavesialuetta tontti ei kuitenkaan ole.

Rakennesuunnittelu vaatii erityistä osaamista. Sopimus on tehty Jaakko Pöyry Oy:n kanssa pari päivää sitten. Ritaluoma on ottanut vastatakseen myös rakennesuunnittelun kustannuksista. Hanketta on helpompi myydä, kun kaikki on toteutusta myöten valmista.

Kevään aikana hankkeelle saadaan rakennuslupa. Syksyllä aloitetaan rakennustyöt. Mutta ei tämä hetkessä valmiiksi tule, vaikka kiirettä pidetäänkin. Kolmen vuoden päästä projekti on valmis. Silloin maailma on hyvin toisenlainen kuin nyt. Autokauppiaankin kannattaa miettiä, millaisissa olosuhteissa silloin eletään.

RITALUOMA KERTOO, että hankkeen kokonaisbudjetti on noin 85 miljoonaa euroa. Ihmetelen ääneen, onko tällaista projektia ►►►



Alueen kokonaispinta-ala on noin 27,5 hehtaaria. Kahdeksankerroksinen toimitalo vastaa korkeudeltaan 12-kerroksista asuintalaa.

Tavoitteena Euroopan suurin autokaupan keskus

Hämeenlinnan kaupunki kartoitti yhdessä Kehittämiskeskus Häme Oy:n kanssa erilaisia ratkaisuja kaupungin pohjoispuolella sijaitsevan Kirstulan alueen kehittämiseksi. Parhaaksi arvioitiin auto-kauppakeskus. Hämeenlinnan kaupunginhallitus hyväksyi aiosopimuksen 17.10.2010. Sen mukaan alueelle perustetaan autokauppakeskus, työnimeltään Sunny Car Center.

Tehdyn sopimuksen mukaan alueelle rakennetaan kahdeksankerroksinen toimisto- ja näyttelytila. Se vastaa korkeudeltaan 12-kerroksista asuinkerrostalaa. Tiloja kaikille toimintoille on yhteensä noin 80 000 kerrosneliötä. Sunny Centerin alueen pinta-ala on 27,5 hehtaaria.

Oheispalveluineen Sunny Car Center tulee työllistämään noin 4 000 ihmistä. Liikevaihdoltaan keskuksen on arvioitu yltävän noin miljardiin euroon. Hanke on kooltaan niin suuri, että se herät-

tää ulkomaalaisten investoijien mielenkiinnon, kertoo hankkeesta vastaava toimitusjohtaja Markku Ritaluoma www.hame.fi-sivustolla. Vaikutukset ulottuvat verotuloihin, matkailuun, kaupan vetovoimaan, kaupungin imagoon ja asumiseen. Kaupunki saa tuloja myös tontin myymisestä.

Ritaluoman kertoman mukaan hankkeeseen tulee löytää mukaan noin kymmenen autojen maahan-tuoja, diileriä sekä muuta yritystä. Esko Kiesi on todennut, että hankkeeseen tarvitaan noin kahdeksan automerkin edustajat.

Hämeenlinnan ytimessä asuu noin 30 000 ihmistä, mutta alueen vaikutuspiirin kerrotaan hanketta kuvaavissa esitteissä yltävän yli sadan kilometrin säteelle. Tämä tarkoittaa, että asiakkaita voisi tulla Helsingistä, Tampereelta, Lahdesta, Kouvolasta ja ehkä jopa Turusta. Tällä alueella asuu noin kaksi miljoonaa suomalaista.



Kerrankin tarjolla on riittävästi parkkitilaa. Taivaanrannassa kohoaa varsinainen maamerkki - Sunny Car Center.

Sunny Car Center -projektin avainhenkilöt

MARKKU RITALUOMA on kiinteistösiirtäjä. Hän harjoittaa kiinteistöalastusta ja yritystoimintaa myös Sunny Trading Ltd -nimisessä yhtiössä. Hämeenlinnaan nousevan autotalohankkeen kokonaisinvestoinniksi Ritaluoma kertoo Kehittämiskeskus Hämeen nettisivuilla 85 miljoonaa euroa.

Sunny Trading Ltd on perustettu vuonna 1991. Yhtiö myy, välittää ja jalostaa toimitiloja, asuntoja ja kiinteistöjä.

Ritaluoman (55 v.) mielenkiinto kohdistuu myös huippu-urheiluun, erityisesti hiihtoon, jääkiekkoon ja lentopalloon. Vuonna 2007 Sunny Trading tuli Suomen maastohiihdon pääsponsoriksi. Vuonna 2008 Ritaluoma teki sponsorisopimuksen Jokereiden kanssa. Nyt Ritaluoma on yksi jääkiekkjoukkue Jokereiden omistajista.

ANTTI PELTONIEMI, entinen Peab Ab-rakennuskonsernin toimitusjohtaja vastaa Sunny Car Centerin rakennushankkeen koordinoimisesta. Pelttoniemi toimi Peab Ab:n toimitusjohtajana vuoteen 2009 saakka. Pelttoniemi toimii Suomen Golfliiton puheenjohtajana ja kuuluu myös Suomen olympiakomitean hallitukseen.

Pelttoniemi on siirtynyt Peabista lähtönsä jälkeen Antrading Oy:n palvelukseen. Yritys perustettiin vuonna 1990 kommandiittiyhtiönä. Osakeyhtiöksi se muuttui vuoden 2010 alussa. Yhtiön liikevaihto on vuodessa alle puoli miljoonaa euroa.

ANDERS BACKMAN toimii Sunny Car Center -projektissa rahoitusjohtajana. Hänen päätoimensa on Hartwall Areenan toimitusjohtajuus.

HEIKKI HIETANEN hoitaa toimitusjohtajana päätyönään Kehittämis-

keskuksen pyörittämistä. Sunny Car Center -projektissa hän on avainhenkilö, koska hän toimii linkkinä yritysmailman ja Hämeenlinnan kaupungin välillä.

Erilaiset mittavat projektit ovat Hietasen ydinosaa osuutta. Jääkiekko on naimisissa sponsoreiden kanssa, joten ei ole hämmästyttävää, että Hietanen toimii tällä hetkellä myös jääkiekkoseura HPK:n hallituksen puheenjohtajana. Jääkiekossa pyörii myös rahaa, jonka lähteistä ei kaikin osin olla selvillä.

Ylille antamassaan lausunnossa Hietanen toteaa, että Sunny Center synnyttää välittömästi 1 000–1 500 työpaikkaa, ja välillisten työpaikkojen määräksi arvioidaan noin 2 500.

ESKO KIESI tuli Sunny Car Center -projektiin mukaan lokakuussa 2010. Syksyyn 2009 saakka hän toimi Audia maahantuovan VV-Auto Oy:n Audi-yksikön liiketoiminta-johtajana. VV-auto Oy on Keskon tytäryhtiö.

Audia johtaessaan Kiese nosti koko ajan Audin myyntilukuja. Merkin markkinaosuus, joka oli aikaisemmin ollut Mercedes-Benzin varjossa, ylitti tuntuvasti kilpailijansa. Räväkästä esiintymisestäään tunnettu Kiese joutui myrskyn silmään, kun hänen Anna-lehden business-päättäjille suunnattuun erikoisnumeroon antamansa haastattelu joutui julkisen ruodinnan kohteeksi.

Audi-mies totesi itse, että haastattelun arviot naisista oli annettu huumorimielessä. Iltaapäivälehdet löysivät Kiesistä erinomaisen juttuaiheen, ja mediassa käytiin näkyvää keskustelua macho-asenteista.

Tilanteen rauhoittamiseksi Kiese ilmoitti eroavansa toimestaan Audi-johtajana.

Jättimäinen autotalo nousee tyhjälle pellolle



Avaraa tilaa lähes loputtomiin – täältä olisi kiva ostaa uusi auto.

järkevää rakentaa vain Suomea ajatellen. Voisihan tuon saman monistaa, vähän niin kuin jäähallin.

Ritaluoma epäilemättä havaitsee, että olen tutkinut hänenkin taustaansa. Samalla käytävältä kuuluu Heikki Hietasen ääni. Ritaluoma kutsuu hänet sisään. Saan mahdollisuuden kuulla autotalohankkeesta myös kaupungin virkamiehen kertomana.

Hietanen toteaa, että Hämeenlinna on Helsingin Sanomissa esitettyjen tietojen mukaan Suomen kolmanneksi nopeimmin kasvava muuttovoittoalue. Alueella on päällä kova draivi. Uusia asukkaita tulee, ja uusia hankkeita edistetään. Sitä varten kaupunki on osakkaana Kehittyvä Häme- ja Uutta Virtaa -kehitysyhtiöissä.

Hietanen vakuuttaa, että kaupunki haluaa ehdottomasti, että Hämeenlinnan autokauppiat siirtyvät pois nykyiseltä alueelta. Nyt heille on esittää ratkaisu, joka on kaikkien kannalta erinomainen. Siinä voitavat niin kaupunki, asukkaat kuin autokauppiatkin. Ja autokauppiaille on esittää näkökohtia, jotka sekä työntävät että vetävät. Eivät ne kaikki ole omilla tonteillaan. Ja kaupunkihan se määrää, mitä alueella ylipäätään voi ja saa tehdä.

Ilmettelen, mistä tämän hienon idean rahoitus on peräisin. Syötiksi totean, että Ritaluoma on maailmaa nähnyt mies, onhan hänellä yritys USA:ssakin.

Nyt saan kuulla varsinaisen uutisen. Ritaluoma toteaa, ettei ensimmäinen tällainen talo suinkaan nouse Hämeenlinnaan. Se rakennetaan Yhdysvaltoihin. Ritaluoma kertoo tuntevansa erittäin hyvin jenkkien kaksi suurinta yksityistä autokauppiasta. Heidän ketjuissaan myydään enemmän uusia autoja kuin koko Suomessa yhteensä.

– En pitäisi lainkaan mahdolltomana, että ensimmäiset investorit ovat amerikkalaisia.

Siitäpä saivat nenilleen ne, jotka ounastelivat, että Sunny Car Centerissä rahan kulku suunta olisi idästä länteen. Virtaushan saattaa olla aivan päinvastainen, lännestä itään!

Kiitän vierailumahdollisuudesta. Olen vaikuttunut. Idea on lähes mykistävä. Ei ihme, että jopa Automotive News, autoalan merkittävin kansainvälinen uutislehti on kertonut, että Suomeen on nousemassa Euroopan suurin autojen vähittäiskaupan keskittymä.

Pihalla kuvaaja-Anssi hyppää kyytiin. Häinkin on vaikuttunut. Tontti on paljon suurempi kuin olimme kuvitelleetkaan. Maa-aluetta riittää Anssin mielestä miltei Toijalaan saakka.

Avaamme autoradion. Tuntuu kuin palasimme jostakin tulevaisuuden maailmasta talviseen Suomeen. Sähkövät autot lasitorissa, Guccin muotivaatteet ja tavaratalojen hajuvesiosastojen tuoksut latistuvat talvipakkasessa.

Radion uutislähetys kertoo finanssikriisin vaikutuksista. Ne rassaavat suuryritysten toimintaa. Jaakko Pöyry irtisanoo satoja työntekijöitään Suomessa. Toisiko Sunny Car Center auringonvaloa siihenkin suuntaan? ■



Business as unusual

Riskinotto on olennainen osa kaikkea liiketoimintaa. Nyt on pakko pohtia, millaisia epävarmuustekijöitä Sunny Car Centerissä piilee.

Ainakin kuusi keskeistä sudenkuoppaa on helppo osoittaa.

Kolmen-neljän vuoden päästä Suomessa toimitaan luultavasti tiukemmassa taloudellisessa tilanteessa kuin nyt. Valtion velkaa on yritetty muutaman vuoden ajan supistaa. Sähkö, kiinteistöverot, asuminen ja ruoka vievät kuluttajan tuloista entistä suuremman osan. Autoedun verotustakin on kiristetty. Polttoaine maksaa enemmän, ja myös ajoneuvovero tusta on hieman tiukennettu. Uusia autoja ei myydy ainakaan nykyistä enempää.

Hämeenlinna on pikkukaupunki, joka kuitenkin kasvaa. Osa kasvusta on silti tilastovirhettä. Kuntaliitoksien myötä kaupunki kirjaa nyt 66 000 hengen asukasmäärän, mutta todellisuudessa kysymys on noin 40 000 asukkaan kaupungista. Asukasmäärä ei missään tapauksessa riitä valtavan autotolokolossin liiketoiminnan kustannusten kattamiseen. Alueen oma kysyntäpotentiaali on 1-2 prosenttia koko Suomen uusien henkilöautojen kaupasta. Tarvitaan ehdottomasti lisää asiakasvirtaa muualta.

Hämeenlinnan ulkopuolella on tarjolla ostajille hyvin monia paikkoja, joista voi hankkia uuden tai varsinkin käytetyn auton. Netti on tuonut koko maan autonostopaikat ostajan ulottuville. Alueelliset hintatasaerot ovat supistuneet. Helsingiläinen auton omistaja ei enää voi saada selkeästi korkeampaa hyvityshintaa sadan kilometrin päässä Hämeenlinnassa.

Hämeenlinnan vetovoima auton ostopaikkana ei helposti lisääny, vaikka autoja voidaan käydä siellä katselemassa. Miksi? Paikalliset yrittäjät Helsingissä, Tampereella, Forssassa, Hyvinkäällä ja Riihimäellä pitävät kynsin hampain kiinni siitä, että asiakas ostaa autonsa heiltä. Huoltopalvelut tarvitaan läheltä, ja kytty paikalliseen autoliikkeeseen säilyy.

Hämeenlinnassa toimivat autoliikkeet eivät kaikin osin vastaa tämän päivän tarpeita. Kun ne pohtivat siirtymistä Sunny Car Centeriin, vastakkain ovat erilaiset investointivaihtoehdot. Sunny Center on muutosta pohtivalle yksi vaihtoehto muiden joukossa. Koska

autoliikkeet sijaitsevat omilla tonteillaan, niitä ei muutta mutkitta voi häättää. Kaupungilla ei ole sellaista pakkovaltaa, joka automaattisesti potkaisi autoliikkeet Paroisten pelloille.

SUNNY-HANKE rakentuu uusien autojen myynnin varaan. Se on autokaupassa katteiden näkökulmasta vähemmän houkutteleva alue - ellei saavuteta erittäin suurta myyntimäärää. Markkinaosuudeltaan suuret merkit (Toyota, Volkswagen, Skoda, Ford, Nissan) ovat uusien autojen kaupassa avainasemassa, ja näistä ainakin Toyota ja VW-konserni karsastavat

Hämeenlinnan kaupunki on innolla mukana

tavaratalokonseptia. Vaikka auto-tehtaat saattavat olla väärässä omine ajatuksineen, niillä on valtava voima ohjata maahantuoja ja jälleenmyyjä omien vaatimustensa suuntaan. Lisäksi tämä ohjaus on jatkossa vain lisääntymässä. Ei ole kirkossa kuulutettu, että autojen maahantuoja otavat Sunny Car Centerin iloisina vastaan. On pikemminkin luultavaa, että sitovia sopimuksia mukaantulosta on erittäin vaikea saada aikaan.

Hämeenlinnan kaupunki on mukana hankkeessa yhtenä osapuolena. Kaupungin johdon on väistämättä kuunneltava, mitä kaupungin asukkaat sanovat. Ovatko kaikki riemumieliin hyväksymässä kaupungin uutta maamerkkiä? Voiko käydä niin, että jostakin alkaa kuulua soraäänä?

Projektia esiteltäessä päähuomio on kiinnitetty uusien autojen myyntiin ja huoltoon. Tämä on ymmärrettävää, sillä käytettyjen autojen imago ei kovin hyvin sovi niihin havainnekuviin, joita tähän mennessä on esitetty. Uusien autojen myynnissä kannattavuus on kuitenkin hyvin ohut, ja alan merkittävimmät kannattavuuden lisäämismahdollisuudet löytyvät käytettyjen alueelta. Parasta on se, että käytetyt autot sisältävät hankalissakin olosuhteissa huomattavasti vähemmän riskejä kuin säännöllisen epäsäännöl-

lisesti sakkaava uusien autojen myynti.

Sunny Car Centerissä ei ole kovin hyvin mietitty käytettyjen autojen maailmaa ja sitä toimintamallia, jolla tämän osa-alueen kannattavuusparannukset tehdään.

SUNNY CARIA vastaavia hankkeita on muuallakin. Vaikuttaa siltä, että yhtenä esimerkkinä on ollut saksalainen Autostadt Wolfsburgissa. Mittasuhteet ovat kuitenkin hyvin erilaiset. Merkittävin ero on siinä, että Saksassa rahoituksesta on vastannut maailman suurimmaksi pyrkivä autokonserni. Sen kannattavuus on kunnossa, ja rahaa on riittänyt. Autotehtaan ei tarvitse myydä Autostadtissa autojaan: riittää, että se luo merkin imagoa ja synnyttää oikeanlaisen ostoilma-piirin. Autot myydään paikallisten jälleenmyyjien liikkeissä, ja ne voi sitten halutessaan noutaa Autostadtista.

Sunny Car Center vaatii rahoituksen mukaan tulevilta kauppiailta ja toimijoilta. Ideaa myydään niin, ettei maahantuojan eikä varsinkaan autotehtaan tarvitse pistää kiinni lattiakaan. Mutta riittääkö paikallisilla kauppiailta raha? Ovatko Laakkoset, Viitalat ja Veho valmiita tällaiseen hankkeeseen, kun heillä on omatkin myymälänsä? Ja vaikka valmiutta olisikin, sen voi latistaa autojen maahantuojan penseys. Ei esimerkiksi Laakkonen merkkinsä edustuksia vaaranna, jos maahantuoja asettuu poikki-teloin.

Entäpä sitten vastaavat kaupakeskukset muualla Euroopassa. Onko niitä Pohjoismaissa? Miten ne ovat menestyneet?

Tanskan Silkeborgissa on yksi Euroopan suurimmista autojen vähittäismyymintapaikoista, Bilernes Hus. Se myy uusia ja käytettyjä autoja. Giganttiseksi itseään kuvaava autotalo on kooltaan 38 500 neliometriä. Etäisyydet kaikkialle Tanskaan ovat lyhyitä, onhan koko maakin sovitettavissa pienemmälle alueelle kuin Sunny Car Centerin vaikutuspiiri. Liikkeessä ovat myynnissä BMW:n, Fiatin, Hyundaiin, Kian, Nissanin, Skodan ja Volkswagenin uudet autot. Monin osin tämä talo muistuttaa Hämeenlinnaan nousevaa, mutta erojakin on. Niistä yksi on se, että Bilernes

Husista on maan pinnalla vain kaksi kerrosta. Lisäksi myynnissä on vain 600 uutta ja käytettyä autoa. Ja mikä pahinta: yritys pyörii tappiolla.

MIETITÄÄNPÄ SITTEN hankkeen onnistumisen puolesta puhuvia seikkoja.

Asiakkaan kannalta hanke on kieltämättä kiinnostava. On paljon mukavampaa katsella autoja miellyttävässä ympäristössä kuin monessa pienessä autoliikkeessä tai niiden rospuuttoisilla piha-alueilla. Miljöö varmasti lisää halukkuutta ostaa. Jos palvelut toimivat hienosti, mikäpä sen mukavampaa kuin ajaa vaikkapa takaisin Helsinkiin saatu jousi taskussa. Matkalla voi sitten kilpailuttaa Auto-Jalosen tai Hyrylässä toimivan vaihtautokauppiiaan. Tämä saattaa tarjota joillekin vapaa-ajan viihdettä, jossa auton hankinta uusimmasta lasipalatsista ei ole kovin vakava vaihtoehto.

Ehkäpä rakentamiskustannuksissa syntyy säästöjä. Tontin hinta on varmasti edullisempi kuin Helsingin seudulla. Mutta riittääkö investoinnin toteuttamisessa saavutettu säästö takaamaan sen, että varsinaisen toiminnan kustannuksetkin ovat myytyä autoa kohti edullisemmat? Joka tapauksessa Hämeenlinnan kaupunki näyttää olevan innokkaasti mukana - ainakin virkamiestasolla. Se on suuri etu.

Lopuksi on kysyttävä, missä on pihvi. Jossakin on tarjolla rahaa, ja on vaikea uskoa, että Sunny-projekti olisi puhallus ilman minkäänlaista toteutumismahdollisuutta. Alan ihmisille on kuitenkin edelleen arvoitus, mistä tuo raha tulee ja mikä on sen alkuperä.

Rahan liike ei tunne maiden rajoja, sanotaan. Onhan se niinkin, että jos itään lähtee ja riittävän pitkälle kulkee, niin Amerikan kautta palaa Suomeen.

Uutta tekevien on aina murrettava vanhoja ajatustapoja ja epäluuloja, sekä saatava epäuskoiset mukaan hankkeisiin. Sunny Car Centerin kohdalla tätä työtä riittää enemmän kuin missään muussa autotalohankkeessa Suomessa on tähän mennessä nähty.

Jorma Viitanen

Kirjoittaja on työskennellyt autokaupan parissa 1970-luvulta lähtien.