

Kupen Autolle Lauttamuksen ja Erkkilän kiinteistöt Tervajoelta

- Mäki-Valtarit laajentavat, ja kauppa tehdään edelleen kotimaassa ensirekisteröidyillä autoilla

Isokyrön Valtaalassa toimiva Kupan Auto Oy on ostanut Automyynti T. Lauttamus Oy:n ja Automyynti Iikka Erkkilä Oy:n kiinteistöt Tervajoella. Automyynti T. Lauttamus jatkaa liiketoimintaa myymälässään kiinteistössä vuokratilana kuluvan vuoden loppuun saakka. Erkkilän kiinteistö sen sijaan vapautuu uusien omistajien käyttöön jo kuluvan lokakuun aikana.

Kupan Auton yrittäjät Kullervo ja Rami Mäki-Valtari sanovat, että heidän autokauppansa pääpaikka pysyy jatkossakin Valtaalassa. Tervajoen automyymälä tulee täydentämään yrityksen palveluja.

- Valtaalassa meillä on tunnettu kauppa-alue ja toimivat huoltotilat. Lämmin tilaa on 1500 neliometriä, ja autoja saa kivasti sisälle. Lisäksi Valtaalassa on 400 neliometriä kylmää hallitilaa. Autoja kotipaikalla on parhaillaan yli 200, ja nyt noin 150.

- Tervajoelta ostetut hallit ovat yhteispinta-alaltaan noin 900 neliometriä. Hallit muodostavat tavallaan korttelin ja niiden seinäväli on noin 50 - 60 metriä, joten siellä on mahdollista laajentaa ja vaikka yhdistää hallit uudisrakentamisella. Rakennus-oikeutta tontilla on riittävästi, sanovat Mäki-Valtarit.

Kupan Auton Tervajoen liiketilaan tulee noin 100 autoa, joista vajaa puolet sopii sisätiloihin. Autokaupan kohteena

tulevat jatkossakin olemaan Suomessa ensirekisteröidyt, kohtalaisen vähän ajatut uudehkot autot.

- Ajatus laajentamisesta on itänyt jo jonkin aikaa. Nyt se on helppo toteuttaa. Harvoin saa valmiita halleja ostaa näin lähellä ja hyvältä paikalta. Liikkeen laajennussuunnitelmat eivät lopu tähän, vaan jatkossakin katsellaan hieman paikkoja.

- Nyt tarvitsemme Tervajoelle myyntipäällikön ja automyyjän, jotta pääsemme käynnistämään liikkeen. Halaamme palvelukseen autoista kiinnostuneita ja kaupallista näkemystä omaavia henkilöitä.

Ei liikaa pyöritelty

Timo Lauttamus sanoo, että hän ei liiemmin pyöritelty miellessään liikepaikkansa myyntiä. Sijoitusmielessä ostamastaan kiinteistöstä hänen oli helpohko luopua.

- Lokakuun alkupuolella Mäki-Valtarit lähestyivät hallikaupan merkeissä. Yhden vuorokauden mietin kauppa, ja niin asia oli selvä.

- Tervajoki on hyvä kauppa-alue. Helmikuun alusta syyskuun loppuun on liikkeen myynti kasvanut viime vuoden vastaavaan ajanjaksoon verrattuna noin 10 prosenttia. Tämäkin todistaa, että kun on paljon tavaraa, niin osunamahdollisuus on suurempi, pohti Timo Lauttamus.

Tervajoelle tuloaan Timo muisteleo, että se oli vähän samanlainen, yhtä nopea tilanne. Silloinkin kaupat tehtiin hyvin nopeasti.

- Autoliikkeen jatkua toimintaansa aivan kuten tähänkin saakka. Paikka vain vaihtuu. Se mihin menemme, ei ole vielä täysin selvillä, mutta syksyn



Iikka Erkkilä naurahtaa, että kauppa syntyy, kun kysyntä ja tarjonta kohtaavat. Kullervo ja Rami Mäki-Valtari ovat samaa mieltä myyjän kanssa.

Kullervo Mäki-Valtari ja Timo Lauttamus lyövätkä käden kauppan merkiksi. Rami Mäki-Valtari vasemmalla todistaa tapahtumaa.



Kupan Auton ostamat kiinteistöt Tervajoella.

aikana sekin selvää.

Iikka Erkkilä on tehnyt autokauppaa lähes 30 vuotta. Hän sanoo jatkavansa kauppa edelleen pienimuotoisesti, mutta uusia tuulia piti saada työnkuvaan.

- Autoja tulen myymään

kotipiha. Olen hankkinut kuljetusauton täydentämään palvelujani, ja alan tuomaan käytettyjä autoja Saksasta. Noin kymmenen autoa sopii kerralla kyytiin. Tuon autoja myös muille liikkeille. Toimenkuvan muutoksesta tai paremminkin sen osittaisesta muuttamisesta on ollut mielikuvia jo pitempään.

- Autokauppa on sellainen juttu, että kun sitä on vuosikymmenet tehnyt, niin kokonaan sitä ei voi lopettaa. Se on mielenkiintoinen ala. On kiva tulla töihin, kun kauppa käy ja myymälä on kasvussa.

Erkkilä naurahtaa lopuksi, että yleensä kauppa syntyy silloin, kun kysyntä ja tarjonta kohtaavat.

Taisto Järvinen

Ilmaiseen koriin

GRAB LIFE BY THE HORNS

