

## Uutiset

# ”Huomasimme nopeasti, että ajattelemme samalla tavalla”

**Toiminnot jatkuvat** ennallaan, lupaa Hartikaisen autoliiketoiminnan ostaneen oululaisen Wetterin toimitusjohtaja Aarne Simula.



Veikko Huotari

**J**os me emme tee kauppaa, sen tekee joku muu.

Tuo virke toistuu useamman kerran, kun oululaisen autokonserni Wetterin toimitusjohtaja **Aarne Simula** pohtii autokaupan tulevaisuutta Hartikaisen autoliikkeen yläkerassa Joensuun Pamilonkadulla.

On myöhäinen tiistai-iltapäivä. Simula, Wetterin hallituksen puheenjohtaja **Markku Kankaala** sekä Hartikaiset ovat juuri saaneet valmiiksi käytännön järjestelyt, joilla Wetterin tytäryhtiö Wetteri Auto Oy on ostanut E. Hartikaisen tytäryhtiön Autotalo Hartikaisen, siis Hartikaisen autoliiketoiminnot Joensuussa, Kuopiossa, Iisalmissa ja Kajaanissa.

Rahat, kauppahintana maksettu 17,1 miljoonaa euroa, on siirretty sekä lisäksi tehty koko joukko muita järjestelyjä. Etenkin ajoneu-

vovaraston käsittävä vaihto-omaisuus, arvoltaan 13,7 miljoonaa euroa, on siirtynyt Lähi-Tapiolan rahoitusyhtiölle.

Keskiviikkoamusta alkaen Hartikaisen autoliiketoiminta on Wetterin autoliiketoimintaa.

Yksi lehti pohjoiskarjalaista autokaupan historiaa on kääntynyt, Hartikainen luopunut autokaupasta vajaan 40 vuoden jälkeen ja palaamassa juurilleen maanrakennukseen. Hartikaisen kyltit vaihtuvat kaikissa autoliikkeissä Wetterin tunnuksiin huhtikuun aikana.

Wetteri haluaa kasvaa, sillä monen muun alalla toimivan yrityksen tavoin oululaiset näkevät autokaupan murroksen: Suomen vielä sirpaleinen autokauppa on keskittymässä isoille toimijoille ja myös isoihin kaupunkiin. Kasvua on haettava yritysostoin, ja jos Wetteri ei kasva, markkinoita valtaa

pian joku muu, kenties ulkomainen toimija.

Siksi oululaiset ovat nyt ostolinjalla.

**Hartikaisella oli omiakin** kasvusuunnitelmia autokaupassa, paljastaa Hartikaisen myyntijohtajan paikalta Wetterin Itä-Suomen toimintojen johtajaksi siirtyvä **Teemu Hartikainen**. Kun Wetteri oli viime vuoden alkupuolella tuonut esille kasvuhalukkuuttaan, syntyi Hartikaisilla kuitenkin ajatus myös siitä toisesta vaihtoehdosta. Myynnistä.

– Emme me alun perin mietineet myyntiä. Arvelimme toki, että homma lähtee pyörimään, jos kokeillaan, Teemu Hartikainen kertoo.

Ja lähtihän se. Ensimmäiset keskustelut käytiin viime elokuussa, ja kauppa julkistettiin joulukuussa.

Toteutukseen päästiin Kilpailu- ja kuluttajaviraston pitkistä käsittelyajoista huolimatta varsin ripeästi jo nyt maaliskuussa, runsas puoli vuotta ensimmäisten keskustelujen jälkeen.

– Huomasimme jo neuvottelujen varhaisessa vaiheessa, että meillä on samanlaiset ajatukset

ja samanlainen tapa pyörittää liiketoimintaa, Wetterin Aarne Simula toteaa.

– Täällä on tehty hyvää työtä ja hyvää tulosta.

Uudella omistajalla ei olekaan suunnitelmassa muutoksia toimintoihin Hartikaiselta ostetuissa liikkeissä. Kaikki jatkuu ennallaan merkkiedustuksia ja toimitiloja myöten, eikä kaupalla ole vaikutuksia henkilöstöön.

– Teemu jatkaa täällä ja johtaa kuin omaansa, Simula letkauttaa ja saa Hartikaiselta pienen hymyn.

Autotalo Hartikaiselta siirtyy kaikkiaan 240 työntekijää Wetterin palkkalistoille, jolloin Wetterin työntekijämäärä kohoaa noin 900:aan.

Oulussa ja muualla pohjoisessa Suomessa jo entuudestaan vahva Wetteri laajenee kaupan myötä Joensuun lisäksi Kuopioon ja Iisalmeen sekä vahvistuu merkittävästi Kajaanissa, jossa Wetterillä on ollut jo entuudestaan toimipiste. Wetteri saa myös joukon uusia merkkiedustuksia.

Jatkossa Kajaanissa toimii kaksi Wetterin liikettä, sillä Simulan mukaan toisista tiloista ei olla lupumassa – tiloja ei olisi muutoin tarpeeksi.

**Wetterillä on edelleen** halua laajentua. Yhtiö on asettanut tavoitteekseen 460 miljoonan euron liikevaihdon ja 13 miljoonan liikevoiton tänä vuonna. Se toteutuu pitkälti Hartikaisen kaupan myötä, mutta vuonna 2024 yhtiö tavoittelee jo 730 miljoonan liikevaihtoa ja 21 miljoonan euron liikevoittoa.

Kolmen vuoden sisällä Wetterin tähtäimessä on jo miljardin liikevaihto ja 30 miljoonan liikevoitto. Yhtiön tavoitteena on myös olla Suomen suurin ja kannattavin autoalan toimija vuoden 2025 loppuun mennessä.

– Pyrimme ennen kaikkea olemaan kannattavin, liikevaihto tulee sitten sen seurauksena, Markku Kankaala tähdentää.

Toimitusjohtaja Aarne Simulan mukaan kovalle kasvuvauhdille on edellytyksiä: yritystä lähestytään jatkuvasti yrityskaupakeskusteluin.

– Luopumishalukkuutta alalla selvästi on. Meidän täytyy sitten skannata, mihin on kannattavaa lähteä mukaan, Simula toteaa.

Wetteriä kiinnostaa laajentuminen niin henkilöautoissa kuin raskaassa kalustossakin, mutta alan toimijoita, markkinoita ja siten laajentumismahdollisuuksia vain on raskaassa kalustossa vähemmän.

Hartikaiselta Wetteriin tulee runsaasti lisää myös raskaan kaluston asiantuntemusta, mikä oli myös yksi kiinnostava tekijä ostajan kannalta.

– Täällä on paljon raskaan kaluston huoltoa, joka tasaa volyymejä. Se tarjoaa tasaista tuottoa, Simula toteaa.

Wetteri hakeekin kasvua erityisesti henkilöautokaupasta, jossa toiminta on sirpaloituneempaa kuin raskaan kaluston puolella. Laajentumisaikeissa Wetteri katsoo nyt erityisesti maan eteläisiin ja läntisiin osiin, sillä Itä- ja Pohjois-Suomessa polku on laajentumisen suhteen nyt kuljettu varsin pitkälle loppuun. Tähtäimessä ovat Simulan mukaan erityisesti isot toimijat isoissa kaupungeissa.

Näiden kauppajen rahoitusta varten Wetteri on listautunut myös pörssiin ja pitää pörssin päällistä tärkeänä alustana toiminnalleen.

– Tavoitteenamme on laajentua koko valtakunnan laajuiseksi toimijaksi. Sen teemme me, tai sitten sen tekee joku muu, Aarne Simula toteaa.

”

Emme me alun perin mietti-neet myyntiä.

Teemu Hartikainen



MARKO PUUMALAINEN

Hartikaisen autoliiketoiminnot siirtyivät Wetterille keskiviikkoamusta lähtien. Kuvassa vasemalla Wetterin toimitusjohtaja Aarne Simula, Wetterin Itä-Suomen toimintojen johtajaksi siirtynyt Hartikaisen entinen myyntijohtaja Teemu Hartikainen sekä Wetterin hallituksen puheenjohtaja Markku Kankaala.